

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS



ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
PROYECTO DE GRADO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERIA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA

TEMA:

“COMERCIALIZACIÓN DE INSUMOS DE PESCA EN EL CANTÓN
ATACAMES PARA LAS ASOCIACIONES 15 DE JULIO Y NUEVO
ATACAMES”

LINEA DE INVESTIGACIÓN:

TRIBUTACIÓN: PROYECTO DE INVERSIÓN Y EVALUACIÓN FINANCIERA

AUTORA:

ALBÁN MENDIETA ADRIANA GABRIELA

ASESORA:

ECO. ROXANA BENÍTES .MBA

ECUADOR-ESMERALDAS

2015

Trabajo de tesis aprobado luego de haber cumplido con las Exigencia y requisitos por el reglamento de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador “Sede Esmeraldas”, previo a la Obtención del título de **INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

LECTOR 1

LECTOR 2

DIRECTOR DE ESCUELA

DIRECTOR/A DE TESIS

Esmeraldas, _____

AUTORÍA DE TESIS

Yo, ADRIANA GABRIELA ALBÁN MENDIETA, estudiante de la Escuela de Contabilidad y Auditoría, de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador “Sede Esmeraldas”, declaro que el presente trabajo investigativo de Tesis y los comentarios en el mismo, fueron realizados con mi autoría, siendo, original, legítima y personal. Utilizando métodos y técnicas de Investigación como la recopilación bibliográfica, encuestas, entrevistas y consultas en internet, con ayuda de la asesora, Eco. Roxana Benítez. En virtud que el contenido de esta investigación, es de exclusiva responsabilidad legal de la autora y académica de la PUCESE.

ADRIANA GABRIELA ALBÁN MENDIETA

C.I. 1725100653

CERTIFICADO DEL DIRECTOR DE TESIS

Ing.

ORLIN ÁLAVA CHILA

Director Escuela de Contabilidad y Auditoría

Presente.-

Yo, **Eco. Roxana Benites**, Docente Investigador de la PUCESE,

CERTIFICO:

Que, se ha llegado a culminar el trabajo de investigación de la Srta. ADRIANA GABRIELA ALBÁN MENDIETA, cuyo tema es: **“COMERCIALIZACIÓN DE INSUMOS DE PESCA EN EL CANTÓN ATACAMES PARA LAS ASOCIACIONES 15 DE JULIO Y NUEVO ATACAMES”** . Dicho estudio se ha realizado de acuerdo a la normativa legal que establece la PUCESE, por lo tanto pongo a disposición para que se proceda a los trámites respectivos, para que la señorita antes mencionada pueda hacer la defensa final previa a la obtención de su título.

Atentamente,

Eco. Roxana Benites

Asesora

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de tesis primeramente me gustaría agradecerle a ti Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede en Esmeraldas por contar con un gran equipo de profesionales y colaboradores que estuvieron conmigo a lo largo de estos años universitarios, gracias por formarme no solo profesionalmente, sino además humanamente y en especial a la **Mgtr. Cecilia Velasco y Dra. Tahimi Achilie** por su apoyo, cariño y dedicación a lo largo de este proceso, por brindarme todas las herramientas necesarias para poder cumplir exitosamente con mi meta.

A mi asesora de tesis, **Eco. Roxana Benítez** por su esfuerzo y entrega, quien con sus conocimientos, su experiencia, y su motivación ha logrado en mí que pueda terminar con éxito mi proyecto.

A los pescadores del cantón Atacames, así como también a los dueños de los negocios dedicados a esta actividad gracias por proporcionar información relevante para el levantamiento de este proyecto.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

ADRIANA GABRIELA ALBÁN MENDIETA

DEDICATORIA

Dedico de manera especial a mi Dios, porque sin él no sería nada posible, a mis padres **Gabriel y Fanny**, pues ellos fueron el principal cimiento para la construcción de mi vida profesional, sentaron en mi las bases de responsabilidad y deseo de superación gracias por su respaldo y su amor por ser mi motor e inspiración de superación, a mis hermanos Erika y Joel por su cariño y apoyo incondicional.

A mis amigas Gaby Roa, Gaby Altafuya, Myrita, Vale y Katherine por estar junto a mí no sólo en el desarrollo de mi tesis, sino a lo largo de estos años que hemos compartido juntas y en especial a Gabriela Zambrano mil gracias amiga por tu apoyo, tu dedicación y comprensión por ser esa persona que me supo guiar para poder culminar con mi tan anhelada meta y para todas aquellas personas que, de alguna forma son parte de su culminación.

ADRIANA GABRIELA ALBÁN MENDIETA

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto presentado, tiene como objetivo fundamental, realizar un “Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa dedicada a la comercialización de insumos de pesca en el Cantón Atacames.”

De este modo el presente trabajo se realizó de acuerdo a las necesidades que presentan los pescadores del cantón Atacames, debido a la falta de un lugar que se dediquen a la comercialización de insumos y/o materiales de pesca bajo parámetros y estándares que permitan la satisfacción de los clientes. También se realizó una investigación de tipo descriptivo en donde se aplicaron técnicas que ayudaron al levantamiento de información como la observación, entrevistas y encuestas, lo cual permitió dar mayor validez al mismo.

En esta investigación se aplicó un estudio de mercado el cual permitió identificar los gustos y preferencias de los potenciales clientes, la demanda actual de consumo de los diferentes insumos de pescas y su oferta para determinar la demanda insatisfecha.

En el estudio técnico - administrativo se determinó aspectos legales, organizacionales y de requerimientos para su correcto funcionamiento, y por último el estudio económico - financiero que permitió identificar concretamente de acuerdo a la inversión la factibilidad del negocio, obteniendo un Valor Actual Neto de \$27,646.93, donde el Periodo Recuperación de Capital es de 4 años y 3 meses, teniendo una Tasa Interna de Retorno del ,21.71%., los mismos que determinaron la viabilidad del proyecto y la Relación Costo Beneficio \$2.31. Este proyecto busca mejorar el desarrollo económico y social, a través de la generación de fuentes de trabajo, además de satisfacer una de las necesidades de los pescadores del cantón Atacames y sectores aledaños.

ABSTRACT

The project presented, has as main objective, to make a "Feasibility Study for the implementation of a company dedicated to the commercialization of fishing inputs in the canton Atacames."

Thus the present work was performed according to the needs presented by the fishermen of the canton Atacames, due to the lack of a place dedicated to the marketing of inputs and / or fishing gear under parameters and standards to the satisfaction customer. Descriptive research where techniques that helped to gather information such as observation, interviews and surveys were conducted was also performed, which allowed give greater validity to it.

In this research a market study which identified the tastes and preferences of potential customers, the current consumer demand for the various fishing inputs and their supply to determine the unmet demand was applied.

The technical study - Administrative legal, organizational and requirements for proper operation aspects are determined, and finally the economic study - financial allowed specifically identified according to investment the feasibility of the business, resulting in a net present value of \$ 27,646.93, where the Capital Recovery Period is 4 years and 3 months, with an Internal Rate of Return, 21.71%., the same that led to the project's feasibility and cost benefit \$ 2.31. This project aims to improve the economic and social development, through the generation of jobs, in addition to meeting the needs of fishermen Atacames Canton and surrounding areas.

ÍNDICE

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADUACIÓN.....	ii
AUTORÍA DE TESIS	iii
CERTIFICADO DEL DIRECTOR DE TESIS.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA.....	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCIÓN I.....	13
PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	14
ESTUDIO DE MERCADO	19
FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	20
CAPITULO II	
MARCO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN	23
1.1 MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN	23
1.2 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN ÍMPIRICA	23
1.2.1 INFORMACIÓN PRIMARIA	23
1.2.2 INFORMACIÓN SECUNDARIA	24
1.3. CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN	24
1.3.1. NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN	24
1.4. DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA	24
1.4.1 SUJETO DE INVESTIGACIÓN	24
1.4.2 POBLACIÓN DE ESTUDIO.....	24
CAPITULO III	
RESULTADOS.....	26
2.1. ESTUDIO DE MERCADO	26
2.1.1. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO	26
2.1.2. ELEMENTOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	26
2.1.2.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.....	26

2.1.2.2	ANÁLISIS LA DEMANDA	27
2.1.2.3	ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	29
2.1.2.4	PERFIL DEL CONSUMIDOR	30
2.1.3.	DEMANDA DE CONSUMO	30
2.1.4.	MERCADO COMPETIDOR.....	33
2.1.4.1.	VENTAJAS FRENTE A LA COMPETENCIA	36
2.1.5.	MERCADO PROVEEDOR.....	37
2.1.6.	ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN	38
2.1.6.1.	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	38
2.1.7.	MARKETING.....	38
2.1.7.1.	ESTRATEGIAS	38
2.1.8.	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.....	39
2.1.8.1.	PROMOCIÓN	39
2.1.8.2.	PUBLICIDAD.....	39
2.2.	ESTUDIO TÉCNICO-ADMINISTRATIVO- LEGAL	41
2.2.1	ESTUDIO TÉCNICO	41
2.2.1.1	LOCALIZACIÓN	41
2.2.1.2	MACRO-LOCALIZACIÓN.....	41
2.2.1.3	MICRO-LOCALIZACIÓN.....	42
2.2.1.3.1	TAMAÑO	43
2.2.1.4	FLUJOS DE PROCESOS	44
2.2.1.5.	REQUERIMIENTOS	48
2.2.1.5.1.	REQUERIMIENTO DE MATERIALES, INSUMOS Y EQUIPOS.....	48
2.2.1.5.2.	REQUERIMIENTO DE RECURSOS HUMANOS	53
2.2.2.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	54
2.2.2.1.	RAZÓN SOCIAL.....	54
2.2.2.2	ESLOGAN	54
2.2.2.3	MISIÓN.....	55
2.2.2.4	VISIÓN	55
2.2.2.5	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	55
2.2.2.6	POLÍTICAS DE LA EMPRESA	55
2.2.2.7	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL- FUNCIONAL	56
2.2.2.8	DESCRIPCIÓN DEL PERSONAL REQUERIDO	57

2.2.2.9 CONTRATACIÓN DEL PERSONAL Y JORNADA DE TRABAJO	61
2.2.3 ESTUDIO LEGAL.....	62
2.2.3.1. CONSTITUCIÓN JURÍDICA	62
2.2.3.2. REQUISITOS LEGALES PARA EL FUNCIONAMIENTO	62
2.4 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	64
2.4.1. PROYECCIÓN DE VENTAS	64
2.4.2. INVERSIÓN INICIAL	65
2.4.3. DEPRECIACIONES	66
2.4.4. PLAN DE FINANCIAMIENTO	67
2.4.5. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	68
2.4.5.1. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL	68
2.3.4.2. ESTADO DE RESULTADO	69
2.3.4.3. FLUJO DE CAJA.....	71
2.3.4.4. PUNTO DE EQUILIBRIO	74
2.3.4.5. VAN – TIR – PRC- RCB.....	75
2.4.ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	76
2.4.1. ESCENARIO OPTIMISTA	76
2.4.2. ESCENARIO PESIMISTA.....	76
2.5. DISCUSIÓN	77
<u>CAPITULO III</u>	
CONCLUSIONES	79
RECOMENDACIONES	80
REFERENCIA BIBLIOGRAFICA.....	81
<u>CAPITULO V</u>	
ANEXOS	
ANEXO #1 FORMATO DE ENCUESTA.....	85
ANEXO #2 FICHA DE OBSERVACIÓN	89
ANEXO #3 MODELO DE ENTREVISTA	90
ANEXO #4 PROFORMAS	91
ANEXO #5 TABLA DE AMORTIZACIONES.....	95
ANEXO #6 TABLA DE AMORTIZACIONES	96
ANEXO #7 TABLA DE AMORTIZACIÓN GRADUAL.....	97
ANEXO #8 CALCULO DE CONSUMO DE INSUMOS DE PESCA	101

ANEXO #9CALCULO DE CONSUMO DE INSUMOS DE PESCA	102
ANEXO #10CALCULO DE CONSUMO DE INSUMO DE PESCA.....	103
ANEXO #11CALCULO DE CONSUMO DE INSUMO DE PESCA.....	104
ANEXO #12CALCULO DE CONSUMO DE INSUMOS DE PESCA.....	105
ANEXO #13 CALCULO DE CONSUMO DE INSUMOS DE PESCA.....	106

INTRODUCCIÓN I

La pesca artesanal es una actividad productiva que con el paso del tiempo ha pasado a constituirse en una fuente esencial con capacidad de generar importantes ingresos al país.

A través de estas circunstancias el presente trabajo de investigación está enfocado en la implementación de una empresa para la comercialización de insumos de pesca tales como redes, mallas, piolas, cabo, etc., utilizados por los grupos de asociaciones y pescadores que existen en el cantón Atacames.

El cantón Atacames se caracteriza no solamente por su afluencia turística de acogida nacional e internacional, sino también por contar con bondades naturales que la hacen muy apetecible para la explotación y extracción de la pesca, sus parroquias con mayor producción son Tonsupa, Tonchigüe y Súa, esta última considerándose en este estudio debido a que es uno de los lugares en donde se realiza la actividad de comercialización de materiales de pesca.

De este modo el motivo por el cual se pretende realizar esta investigación es debido a que el sector no cuenta con una entidad que brinde un servicio completo en la venta y comercialización de dichos insumos, es por ello, que se ha considerado la implementación de una empresa que brinde este tipo de servicios, que le permita satisfacer las necesidades en abastecimiento de insumos a los pescadores del cantón Atacames y de sectores aledaños.

Para el cual se considerarán factores de negocios ya existentes, para así efectuar un análisis de las necesidades del sector para determinar las condiciones financieras, administrativas que permitan demostrar su viabilidad.

Es por ello que se propone la creación de una empresa de Comercialización de insumos de pesca, dedicada al expendio de materiales, y herramientas utilizadas en la pesca, las mismas que poseerán una variedad de productos con altos estándares de calidad brindando de esta manera una alternativa favorable para los clientes.

Este estudio permitirá evidenciar las necesidades en abastecimiento de los insumos de pesca así como la viabilidad del proyecto técnico, operativo y financiero que permitan generar la rentabilidad esperada, para llevarlo a cabo, se han planteado algunas interrogantes en calidad de problemática para su investigación y en algunos de los casos su desarrollo.

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

Actualmente el cantón Atacames es considerado como uno de los atractivos turísticos más potenciales en la provincia de Esmeraldas, sin embargo, siendo esta una actividad generadora de ingresos en la zona, es necesario mencionar que existe una debilidad, en cuanto a la comercialización de insumos de pesca esto se debe a que no cuenta con un lugar en donde se expendan este tipo de productos, y los pequeños negocios en lugares aledaños al cantón carecen de los insumos necesarios, lo cual provoca que no se cumpla con las expectativas y necesidades de los pescadores asociados del sector.

Además esto ha originado a que se incurran en gastos adicionales, puesto que, los grupos asociaciones de pescadores se ven en la necesidad de viajar a la ciudad de Esmeraldas o a otros lugares para poder adquirir dichos implementos, lo que actualmente constituye en una grave situación principalmente para las personas que dependen de esta actividad económica.

Es por eso que para facilitar la obtención de dichos insumos e implementos para sus embarcaciones se ha considerado realizar un estudio a fines de generar una oportunidad de mercado para crear una empresa dedicada a la comercialización de insumos de pesca, que permita mostrar una variedad de productos esenciales para llevar a cabo la actividad pesquera.

El cantón Atacames no cuenta con un centro especializado en la comercialización de insumos de pesca donde permita a los pescadores adquirir de manera inmediata dichos implementos, es por eso que se investigó para determinar si ¿Será factible crear una empresa dedicada a la comercialización de insumo de pesca en el cantón Atacames?, donde para ello fue preciso conocer las siguientes preguntas específicas:

- ¿Cuál es la demanda actual y potencial que existe en las asociaciones de pescadores del cantón Atacames para la aceptación de comercialización de insumos de pesca?
- ¿Qué estructura administrativa –operativa y legal se necesitará para la implementación adecuada de este proyecto?
- ¿Cuál es el monto de inversión que se requiere para determinar la viabilidad financiera del proyecto?

Para esto es importante implementar un lugar adecuado que proporcione a los atacameños y pescadores aledaños satisfacer sus necesidades, lo que se trata de planear con esta investigación es dar otro tipo de oferta y para ellos se elaboró como objetivo general:

Elaborar un estudio de factibilidad para la Comercialización de insumo de pesca en las asociaciones del cantón Atacames.

Y objetivos específicos:

- Elaborar un estudio de mercado en el que se pueda identificar la oferta y demanda en la adquisición de insumos de pesca.
- Realizar un estudio técnico, administrativo y legal, para el funcionamiento de la comercialización de insumos pesca.
- Determinar el monto de inversión y fuentes de financiamiento para comprobar la viabilidad financiera del proyecto.

Para mejorar la adquisición de los insumos de pescas y que estos tengan buena acogida en el mercado se ha analizado cuales son los productos más consumidos por los artesanos, conociendo de este modo sus gustos y preferencias.

MARCO TEÓRICO

Para la ejecución del proyecto mencionado y considerando que el proyecto a ejecutarse corresponde a la actividad pesquera, se consideró antecedentes de estudios relacionados al tema de investigación planteada, los que permitieron dar mayor realce al proyecto antes mencionado, dentro de las cuales se mencionan los siguientes estudios:

ASOCIACIONES

Según Bohórquez (2014), en el estudio de mercado realizado en la cooperativa de producción pesquera artesanal “LAS BALSAS” del cantón general Villamil Playas, provincia del Guayas, planteó como objetivo detectar los problemas o necesidades que pueda tener la cooperativa.

Los resultados del trabajo de campo reflejaron que se requería de un diseño organizacional adecuado que les permita enfocar sus recursos y actividades en la consecución de sus objetivos que ayuden a obtener resultados eficientes para los socios.

El 58% de los cooperados, según sus datos, tienen un inadecuado manejo de los recursos materiales, técnicos y tecnológicos lo que ocasiona deficiencia en los sistemas de control que deben tener los socios para el cumplimiento de sus responsabilidades.

González (2013), planteó un estudio para la asociación de pescadores artesanales “San Pedro”, cantón Santa Elena, con la finalidad de realizar estrategias organizacionales que permitan una efectiva gestión administrativa y aprovechar al máximo las oportunidades de mercado.

En la encuesta realizada, el 39% sugirieron que se incremente la variedad de productos tales como pantalones de agua, botas, guantes, en lo que relaciona al precio, un 42% indica que hay otros lugares que ofrecen mejor alternativa.

LA PESCA

La pesca y la acuicultura realizan contribuciones importantes al bienestar y desarrollo mundiales. En los últimos 50 años, el suministro mundial de productos pesqueros destinados al consumo humano ha superado el crecimiento de la población mundial;

actualmente, el pescado constituye una fuente esencial de alimento para gran parte de la población mundial. Además, el sector proporciona medios de vida e ingresos, tanto directa como indirectamente, a una parte considerable de la población mundial. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura FAO (2012).

Según datos estadísticos el número total de pescadores y piscicultores en el mundo se estima en 54,8 millones. (FAO, 2012).

Para la provincia de Esmeraldas esta actividad ha tenido grandes avances, puesto que hoy en día los pescadores aportan de manera favorable con los ingresos que recibe la misma.

NEGOCIOS O ACTIVIDADES COMERCIALES

Según Anchundia (2010) su estudio se enfoca en un análisis de la situación del puerto de Santa Rosa, donde se ha tomado en consideración el efecto del aumento desproporcionado de las embarcaciones y beneficios obtenidos por parte de los armadores y pescadores

Con la información recopilada se registró que el enmalle de superficie fue el arte más empleado en un 72%, esto se debe a que la pesca que realizan requiere de este tipo de arte para su extracción.

Para Jaramillo (2014) aplicó el estudio de mercado para la cadena de abastecimiento e incidencia en la rentabilidad de la empresa “OCEAN PRODUCT” en la ciudad de Arenillas, dándole importancia a los procesos logísticos basándose en objetivos estipulados en el Plan Nacional del Buen Vivir.

Donde la gestión de control involucra de manera más directa la selección de proveedores y el nivel de confianza de los clientes, manejando estándares de calidad que garantizan la confiabilidad del producto.

Mediante la optimización de la cadena de suministro, permitirá el incremento de la rentabilidad de la empresa OCEAN PRODUCT en 1,04 veces, ya que se logrará una eficiencia al 100% en todo el proceso productivo de la organización, permitiendo la mejora continua de sus actividades y alcanzando el nivel óptimo de servicio a los clientes.

Asimismo Benavides (2014) establece estrategias comerciales en el desarrollo empresarial del sector pesquero en la Península de Santa Elena, de acuerdo a la investigación hay aspectos que los comerciantes deben considerar entre estos menciona que el mercadeo es esencial para sobrevivir y crecer en los negocios.

INSUMOS DE PESCA

Según Diario El Comercio (2012) el 80% del dinero obtenido por los pescadores sirve para reparar las embarcaciones o comprar insumos.

Desde este punto de vista, se puede notar que existe un alto índice de consumo de los insumos de pesca, puesto que en la actualidad dichos materiales forman parte esencial en la obtención de peces, además proporcionan a sus pescadores la implementación adecuada para realizar su trabajo de manera habitual.

Para poder realizar la investigación se tomó en cuenta la parte de fundamentos teóricos, donde permitirá conocer parte esenciales para la formación del proyecto, como son:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Para el presente trabajo de investigación se ha considerado el criterio de diferentes autores en donde, según Varela (1997), “se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto” (p.48). Este análisis es para determinar si el negocio que se propone será viable, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.

Para Baca (2001), el estudio de factibilidad profundiza la investigación en fuentes primarias y secundarias en investigación de mercados, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos y rentabilidad económica del proyecto y es la base en la que se apoyan los inversionistas para tomar sus decisiones (p.32).

Según Blanco (2003), considera que está encaminado a estimar un plan de inversión, el cual debe comprender cinco elementos esenciales, que son los siguientes: “I) Presentación, II) Marco Institucional, III) Estudio de Mercado, IV) Estudio Técnico, V) Estudio Financiero”.

Los autores Sapag & Sapag, (1989) también acotan que, se deben realizar 5 estudios particulares, los cuales son: estudio comercial, estudio técnico, estudio legal, estudio organizacional y estudio económico y financiero. En donde sí en cualquiera de ellos se determina que su factibilidad es negativa, indica que el proyecto o negocio no se puede llevar a cabo.

Arias (2006), señala: “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.

Es decir que una vez que se realiza el diagnóstico de la situación problema, el segundo paso es la propuesta de la investigación, la cual debe estar bien fundamentada con bases teóricas en el mismo instante que se realiza el estudio de factibilidad seguidamente es necesario determinar si la propuesta planteada es factible, considerando primeramente si está contribuye a la solución de la problemática existente.

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado, es uno de los estudios más importantes y complejos que deben realizarse para la evaluación de proyectos, ya que, define el medio en el que habrá de llevarse a cabo el proyecto.

Al referirse al estudio de mercado se dice que: “Consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta el análisis de los precio y el estudio de comercialización” (Baca Urbina, 2001, pág. 54)

Es decir que a través de este estudio, se analiza el entorno del proyecto, las preferencias que tienen los clientes al momento de adquirir los insumos de pesca, además dicho estudio permitirá establecer el punto de equilibrio que estará dado entre la oferta y demanda.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO- OPERATIVO

Este estudio incluye la estructura administrativa que más se adapte a las características del negocio además, establece las metas a alcanzar, planificación para el cumplimiento de los objetivos proyectados, objetos de la investigación.

ESTUDIO FINANCIERO- ECONÓMICO

El estudio financiero – económico, “Pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto” (Baca Urbina, 2001, pág. 18)

Mediante este estudio, se podrá conocer la parte contable que se llevará a cabo para realización del proyecto, la misma que permitirá saber el monto de inversión para realización del proyecto planteado.

COMERCIALIZACIÓN

Según Campos (2000), indica que “la actividad comercial considera necesaria la planificación y supervisión en el mercadeo para que contribuyan al logro de los objetivos de la empresa,” (p.12).

Hoy en día los pequeños y grandes negocios buscan nuevas formas de mejoramiento, usando estrategias que le permiten solucionar problemas, y posesionarse en un mercado, conocer cuáles son los requerimientos, gustos y preferencias de los clientes, para poder así, satisfacer al mercado insatisfecho.

Para Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA (2009) las estrategias de comercialización, indican que los estudios de caso permiten afirmar que en las consultadas predomina la venta individual de los asociados sobre las acciones colectivas. Los casos de comercialización asociativa se circunscriben básicamente a la participación en ferias. También se da el caso de que a nivel individual algunos asociados logran acceder a nuevos mercados, pero su experiencia normalmente no es compartida con sus colegas dentro de la organización. “En este sentido se dice que se debería retomar, analizar e identificar los factores de éxito que permitan avanzar en la aplicación de esta estrategia para ingresar a cadenas de supermercados”.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Para la constitución de la empresa dedicada a la comercialización de insumos de pesca, se considerará a la Subsecretaría de Recursos Pesqueros (SRP), Consejo Nacional de

Desarrollo Pesquero (CNDP), debido a que través de estas instituciones se sabrán las nuevas regulaciones para la actividad pesquera.

Se tomará la Ley de Compañías en conformidad a la matriculación de comercio como especifica los Art. 22 y 21 Sección II, De las obligaciones de los comerciantes (Superintendencia de Compañías, 2014), afiliación a la cámara de comercio capítulo II – Art. 8. (Cámara de Comercio, 2012) y Código de Comercio Sección I: De las personas capaces para ejercer el comercio art. 6 y 6-A” (Código de Comercio, 2012).

Para efecto de la afiliación se deberá cumplir con requisitos de inscripción las cuales s pueden encontrar en la web.

Permiso de funcionamiento

Permiso de funcionamiento municipal del cantón Atacames.

Capítulo VII Impuesto de Patentes Municipales Art. 364.- Están obligados a obtener la patente y, por ende, el pago del impuesto de que trata el artículo anterior, todos los comerciantes e industriales que operen en cada cantón, así como los que ejerzan cualquier actividad de orden económico. (Ley Organica de Regimen Municipal, 2000)

Autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de cualquier actividad, en donde expresa que es de manera obligatoria en el art. 7 de la Ley N°15.896 prevenciones y defensa contra incendios.

Servicio de rentas internas

- RUC : Ley de Registro Único de Contribuyente, Art.3De la inscripción obligatoria
Requisitos
- Código Tributario título II; De la Obligación Tributaria, en el capítulo I;
Disposiciones Generales.
- Ley de Régimen tributario

Contrato de trabajo de acuerdo al código de trabajo

Para llevar a cabo el funcionamiento del negocio se requiere del talento humano, el cual debe empezar con la contratación del mismo, como lo establece el código de trabajo en su art.1 contrato individual.

También, se determinará un horario de atención normal como lo pacta el Código de Trabajo en el Art. 47 donde indica que la jornada máxima de trabajo será de ocho horas diarias, de manera que no exceda de cuarenta horas semanales, salvo disposición de la ley en contrario; y si se faltará al artículo 47 se reconocerá los sobre tiempo que trabajare el personal como lo indica la ley.(EcuadorLegal, 2015)

Asimismo, cabe recalcar sobre el pago a los trabajadores se realizará mensual, como se estipula en el Art. , donde señala que el plazo para el pago de salarios no podrá ser mayor de una semana, y el pago de sueldos, no mayor de un mes.

Afiliación al IESS

Todo empleador debe cumplir con lo establecido en la Ley del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, como lo dice en el art. 1 Derechos del empleador.

También se considerará el Art. 73 Inscripción del Afiliado y Pago de Aportes, en donde el empleador estará obligado bajo su responsabilidad a inscribir a sus trabajadores como afiliados al Seguro General.

Este proyecto cumplirá con los requisitos que establece la ley

CAPITULO II

MARCO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

Para la recolección de datos, se utilizó métodos y técnicas que ayudaron a levantar información de los pescadores del cantón Atacames, las cuales tuvieron como fin obtener resultados fehacientes sobre la situación actual del mismo.

Para llegar a obtener datos concretos sobre los productos que se desean comercializar se utilizó el método deductivo, el cual tiene como punto de partida teoría sobre los productos que se brindarán, conocimiento de forma general, para así implementar procesos que ayude a obtener datos específicos, para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de insumos de pesca en el cantón Atacames.

2.2 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN ÍMPIRICA

2.2.1 Información Primaria

La información primaria se ha obtenido a través de las técnicas de estudio como son:

Observación: Esta técnica se utilizó al realizar las entrevistas, la que permitió obtener información directa sobre el campo de estudio, visualizar la atención, calidad de los insumos de pesca a través de una ficha de observación.

Entrevistas: Se realizaron las entrevistas a los dirigentes y/o presidente de los grupos de asociaciones pertenecientes al cantón Atacames, a través de un formulario de preguntas las cuales permitieron conocer las necesidades y requerimiento de los pescadores.

Encuestas: Para la realización de la encuesta se efectuó un cuestionario para, empleado a los pescadores pertenecientes a los grupos asociados del cantón Atacames incluyendo a los pescadores no asociados, para conocer sus preferencias, comentarios y puntos de vista acerca del proyecto, a través de un cuestionario de preguntas.

2.2.2 Información secundaria

Para la obtención de información necesaria en la elaboración de la investigación se utilizó la técnica documental, lo que permitió la recolección de datos bibliográficos que mostraron información oficial de la investigación metodológica, también, se tomó información de libros que muestran cómo se determina la factibilidad de una investigación.

2.3. CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN

2.3.1. Nivel de la Investigación

El tipo de investigación utilizado fue el **Descriptivo**, el cual permitió describir las situaciones y actividades que llevan a cabo los grupos de asociaciones de pescadores del cantón Atacames.

Posteriormente también se pudo conocer la oferta y demanda que existe en el consumo de insumos de pesca, así como también gustos y preferencias que ayuden a conocer más sobre el tema de estudio.

2.4. DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA

2.4.1 Sujeto de investigación

Los sujetos de la investigación fueron los pescadores asociados y no asociados del cantón Atacames, así como los representantes de las asociaciones, los que permitieron recoger datos importantes para poder sustentar la investigación planteada.

2.4.2 Población de estudio

La población al cual se dirige la investigación está constituida por dos cooperativas pesqueras las mismas que funcionan dentro del cantón Atacames, Como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla N° 1 número de Pescadores

PESCADORES	# DE PESCADORES
ASOCIADOS	56
NO ASOCIADOS	47
TOTAL	103

Fuente: Federación Nacional de Cooperativas Pesqueras del Ecuador FENACOPEC, 2014

Es pertinente mencionar que la población a la que se aplicará la investigación será finita, al referirse a dicha población se menciona que: “Una población finita es aquella que todos sus integrantes son conocidos y pueden ser identificados y listados por el investigador en su totalidad” (Hurtado, 2013, pág. 153)

De este modo se va a considerar a los dos grupos tanto asociados como no asociados para la investigación, puesto que no constituyen una población numerosa y son manejables para poder realizar la investigación.

CAPITULO III

RESULTADOS

3.1 ESTUDIO DE MERCADO

3.1.1. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO

El cantón Atacames, se caracteriza por desarrollar su zona pesquera en sus parroquias aledañas como son Súa y Tonchingüe, dedicadas a la extracción y comercialización de materiales de pesca, tales como mallas, piola, cabo, naylon entre otros que son utilizados como herramienta principal para realizar la actividad pesquera.

3.1.2. ELEMENTOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

3.1.2.1 Segmentación del mercado

En la zona centro- sur costera de la provincia de Esmeraldas se estima que existen aproximadamente 9857 pescadores, de las cuales en el cantón Atacames existen 103 ,donde el 30% son pescadores asociados y el 70% corresponden a pescadores independientes, es por ello que para la presente investigación se ha tomado una muestra los 103 pescadores. Mediante la observación directa que se refleja en la tabla1, se evidencia las caletas de pescadores y el número estimado de embarcaciones.

Tabla N°2.- Flota pesquera de Atacames

Caletas/Puertos	Bongos	Botes de madera	Fibras	Barcos
Tonsupa	15	5	40	0
Atacames	20	6	50	0
Súa	30	7	50	2
Same	15	0	0	0
Tonchingüe	60	100	300	0
Total	140	120	440	2

Fuente: Proyectos Atacames 2010

3.1.2.2 Análisis la Demanda

Al ser el cantón Atacames un centro comercial muy importante por estar ubicado en el centro de la actividad pesquera existe una gran demanda de extracción y comercialización de mariscos (pescado y concha), Por lo que se ha considerado pertinente la realización de la investigación de la demanda a los pescadores independientes y a los pertenecientes a asociaciones que existen en la cabecera cantonal y constituye un atractivo nicho de mercado para comercializar los productos.

De acuerdo al análisis de las encuestas aplicadas en el cantón Atacames se conoció que unos de los factores que influyen en la adquisición de los insumos de pesca son los gastos que incurren salir a otro lugar para adquirir los productos. Como se puede ver en la figura N°1.

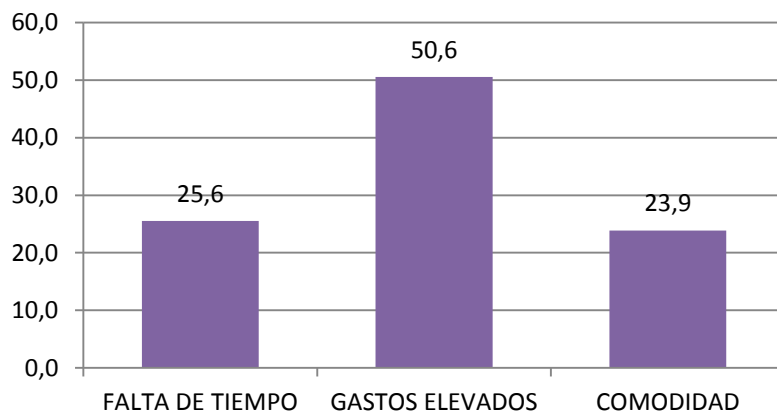


Figura N°1 Motivos que incurren ir a otro lugar

El mismo hecho de que las personas adquieran los insumos de pesca en 2 lugares diferentes indica que la adquisición de estos materiales y/o herramientas de pesca se dan en cuestión de gustos, preferencias y necesidad de cada persona, al igual que la frecuencia y cantidad en la que compran.

Con la información de la encuesta realizada a una muestra de 103 pescadores del cantón Atacames, se precisa que los demandantes prefieren realizar las compras de los insumos de pesca en su mayoría semanalmente, debido a que la utilización de los mismos son adquiridos para en el transcurso de la semana ir arreglando sus artes de pesca , otro de los casos es que prefieren adquirirlos de esta manera , puesto que los tienen almacenados en caso de que no haya el producto. Ver figura N°2

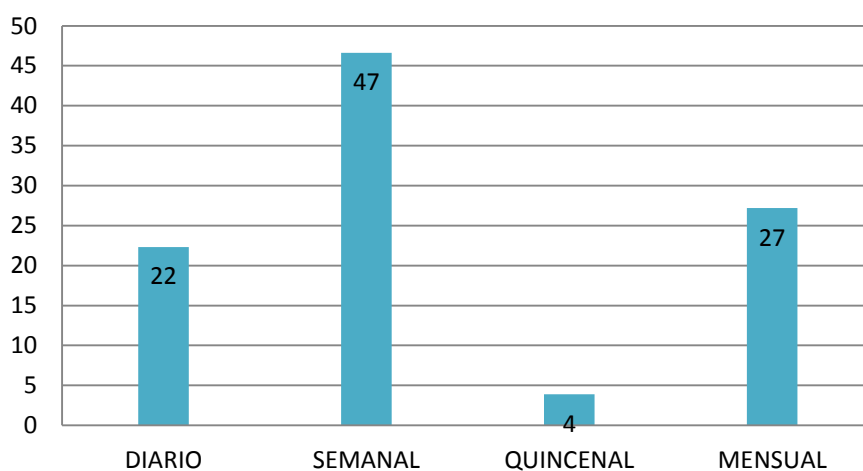


Figura N°2 Consumo de productos

3.1.2.3 Análisis de la Oferta

La Agenda Territorial (2011) ;

Menciona que la pesca artesanal en la provincia es uno de los rubros de mayor impacto social y efecto redistributivo, pues se relaciona con sectores sociales de alta vulnerabilidad y asimismo potencialidad para líneas alternativas. Se estima que existen varias debilidades tales como, alto nivel de informalidad, falta de información, desarrollo tecnológico incipiente, crédito insuficiente, etc. (p.22).

En las encuestas realizadas a los pescadores asociados, se pretendió saber cuáles son las necesidades de consumo que actualmente presentan los pescadores atacameños, donde el 71% de los pescadores indicaron que no se encuentran satisfechos con los productos que se comercializan, mientras que el 29% manifestaron estar satisfechos.

Con la finalidad de ratificar lo antes mencionado se pudo consultar a los dirigentes de cada asociación, en donde la asociación “Nuevo Atacames” dirigida por Sr. Eli Torres, y el Sr. Marcos Saavedra dirigente de la organización 15 de Julio, indicaron que en los lugares que expenden este tipo de materiales e insumos no proporcionan los materiales y/o herramientas necesarias para los pescadores, por otro lado mencionaron que el precio de los productos existentes son elevados.

Además, con los resultados de las encuestas se destaca que los productos más consumidos por los pescadores se destacaron los siguientes, mallas con 26%, piola un 25% y nylon 23%, debido a que estas son una de las principales herramientas para mantener en buen estado sus trasmallos, como se muestra en la figura N°3

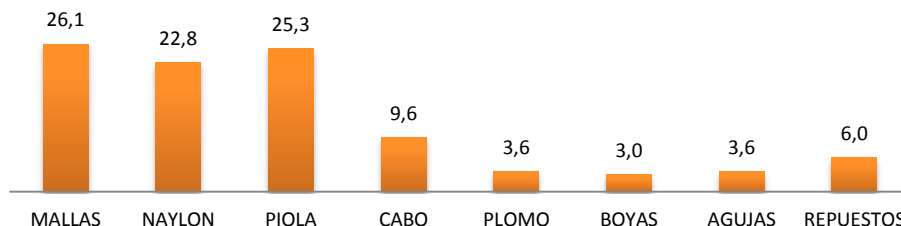


Figura N°3 Productos más consumidos

Asimismo cabe indicar también que el 83% de los pescadores encuestados indicaron que los productos no son encontrados en un mismo lugar, mientras que el 17% indicaron que si encontraban los insumos.

3.1.2.4 Perfil del consumidor

El perfil del consumidor de la empresa serán todas aquellas personas que realiza actividad de pesca y que aun desarrollando esta actividad sus necesidades de compra y suministros son los que se ofertarán en el negocio como son piolas, cabo, mallas, naylon etc.

Otra de las características está en función a sus preferencias para decidir su compra, en la figura N° 4, se puede notar que las personas destacaron que debe existir “buen precio y variedad de productos”.

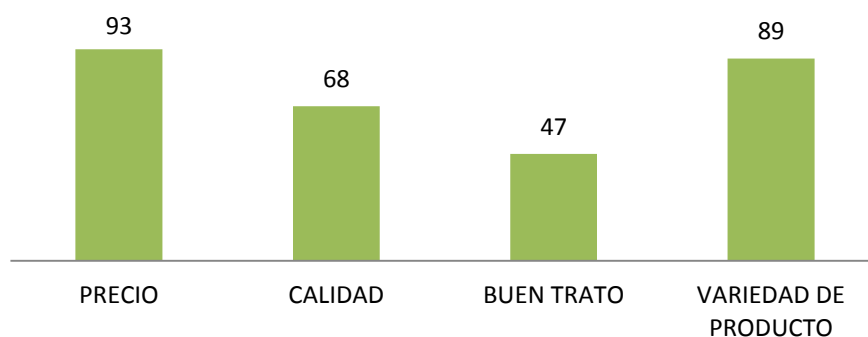


Figura N°4 Aspectos a considerar para el buen manejo del negocio

3.1.3. DEMANDA DE CONSUMO

Mediante la proyección de la demanda se conocerá el nivel de consumo que tengan los pescadores artesanales del cantón de Atacames, en donde de acuerdo al porcentaje de consumo de cada uno de los insumos y/o materiales de pesca obtenido de las encuestas realizadas a los pescadores, se estableció el número de pescadores que adquieren cada uno de los insumos, luego se procedió a realizar un promedio en base a las opciones de compras que se tenían y se multiplicó por el número de pescadores, dando como resultado el total de consumos de cada uno de los materiales de pesca, como se puede apreciar en las tablas que se muestran a continuación;

Tabla N°3 Descripción de consumo de Insumos de Pesca

INSUMO	\$5-10	\$10-20	\$20	TOTAL DE CONSUMO
MALLAS	75	825	600	1500
NAYLON	217.50	675	160	1052.5
PIOLA	262.5	705	220	1187.5
CABO	135	195	60	390
PLOMO	45	60	40	145
BOYAS	60	30	20	110
AGUJAS	15	45	20	80
REPUESTOS	22.5	165	180	367.5

3.1.4 DEMANDA INSATISECHA

Para establecer cual es el mercado que no está siendo atendido , con el total de consumo de cada uno de los materiales mostrados en la tabla de resumen N°3, se porcedió a multiplicar por 4 para hacerlo semanalmente y luego dichos valores se los multiplicó por 46% que es el porcentaje de mercado que no está siendo atendido. De este modo se pudo establecer la demanda de cada uno de los insumos de pesca establecido dio un total de 7253.05.

Del mismo modo para determinar la oferta que existe en este mercado, se lo realizó en base a las ventas que obtenía los pequeños negocios dedicados a esta actividad, los mismos que multiplicados por 4 dieron un total de \$6,284.00 semanalmente.

Es así que se puede notar que existe un alto porcentaje de consumidores que no están siendo atendidos de acuerdo a sus necesidades y atención en la provisión de los diferentes insumos y/o materiales de pesca así como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla N°4 Descripción de Demanda Insatisfecha

DEMANDA			OFERTA			DEMANDA INSATISFECHA
INSUMOS	SEMANAL	DEMANDA	INSUMOS	VTAS DIARIAS	VTAS SEMANAL	
						4400
MALLAS	6000	2760.00	MALLAS	\$400.00	\$1,600.00	3590
NAYLON	4210	1936.60	NAYLOS	\$155.00	\$620.00	588
PIOLA	1188	546.25	PIOLA	\$150.00	\$600.00	1160
CABO	1560	717.60	CABO	\$100.00	\$400.00	-20
PLOMO	580	266.80	PLOMO	\$150.00	\$600.00	-104
BOYAS	440	202.40	BOYAS	\$136.00	\$544.00	-400
AGUJAS	320	147.20	AGUJAS	\$180.00	\$720.00	270
REPUESTOS	1470	676.20	REPUESTOS	\$300.00	\$1,200.00	
TOTAL	15768	7253.05	TOTALES	\$1,571.00	\$6,284.00	\$9,483.50

Con los resultados obtenidos en la tabla N°4, se distinguió que hay un mercado a cubrir, bien extenso, debido a que no está siendo completamente atendido, aquí se ve la oportunidad para la implementación de una empresa dedicada a la comercialización de insumos de pesca en el cantón Atacames, en donde se puede establecer que la participación de mercado ha atender en base a la investigación planetada por parte de este proyecto será del 46% dicho porcentaje se estableció debido a que es un negocio nuevo en el mercado, pero que tendrá establecido un negocio exacto y que se abastecerá a un grupo puntual al cual se lo atenderá, de tal manera que permita satisfacer las necesidades y requerimientos que estos deseen.

De igual manera cabe indicar que tanto el plomo, boyas y agujas no se las consideró como demanda insatisfecha, ya que son insumos que se pueden encontrar fácilmente en el mercado, así como se puede ver en la tabla N°4 en donde se reflejan valores negativos en los insumos antes mencionados, es decir que no existe demanda insatisfecha en estos materiales, por lo cual se puede notar que en la totalidad de la demanda insatisfecha dio \$9,483.50, sin embargo el negocio ofrecerá dichos productos para el consumo de los pescadores del cantón y lugares aledaños.

3.1.5 MERCADO COMPETIDOR

La comercialización de este tipo de insumos de pesca está comprendida por aquellos negocios que realizan la venta de este tipo de insumo o herramientas enfocadas al sector pesquero.

En el cantón existen dos negocios con características similares y que su actividad principal es la venta de artes o insumos de pesca, en donde mediante la técnica de la observación se recogió la siguiente información:

Competidor N°1:

Tabla N°5 Descripción de competencia

“FERRIMAR”

Dirección: SÚA

Producto que ofrece: Venta de implementos de pesca

Características físicas del establecimiento:

- El espacio físico del negocio es pequeño
- Posee pocas vitrinas y perchas para exhibición de sus productos

Personal:

- El propietario es quien se encarga de administrar el negocio
- Cuenta con un ayudante

Cliente:

- Pescadores de la parroquia Súa y pescadores de parroquias cercanas como son Tonsupa y Atacames

No tiene definido una temporada en sí , puesto que dichos insumos son utilizados constantemente

Fuente: Ficha de observación realizada a “Ferrimar”

Competidor N°2:

Tabla N°6 Descripción de competencia

“SUMINISTROS MARINA”

Dirección: Tonchingüe

Producto que ofrece: Venta de herramientas de pesca

Características físicas del establecimiento:

- Cuenta con vitrinas que se encuentran en la parte principal del negocio
- Posee perchas para los productos

Personal:

- Al ser un negocio familiar, se cuenta con la participación de más personas de la familia en el área de atención al cliente

Cliente:

- Pescadores de la parroquia Tonchingüe y pescadores de parroquias cercanas.

El establecimiento establece que la temporada es un elemento importante ya que esto les permite saber, los productos que más se van comercializar y que va a depender del tipo de pesca que se realice.

Fuente: Ficha de observación realizada a “Suministros Marina”

De acuerdo a la información obtenida en la aplicación de las entrevistas, se puede también manifestar que la competencia para el tipo de negocio que se plantea en este proyecto no es muy amplia; y debido a lo expuesto por los encuestados se puede visualizar que existe una demanda insatisfecha. Donde el 83% de los encuestados señalaron que no encuentra los productos en un mismo lugar.

3.1.5.1 Ventajas frente a la competencia

De acuerdo al estudio realizado y tomando como referencia a la competencia, se pretende brindar un servicio que permita cubrir las expectativas del cliente.

Adicionalmente los productos que se ofrecen en los diferentes negocios dedicados a esta actividad permitieron conocer algunas ventajas para el negocio, las cuales son;

- Para tener una buena aceptación por parte de los consumidores, el valor agregado del servicio y la calidad tendrá un peso muy importante dentro de la empresa.
- El servicio que se pretende brindar mostrará una amplia variedad de productos
- Tomando como referencia a la competencia, se va a brindar un servicio que cumpla todas aquellas expectativas de los clientes ofreciendo todo aquello que necesiten en un mismo lugar y a un precio accesible.

3.1.6 MERCADO PROVEEDOR

Tabla N°7 Proveedores

Nombre	Dirección	Teléfono y Web	Producto
EL DORADO			Mallas, piolas, repuestos, motores fuera de borda
JUAN EL JURI	Av. Carlos Julio Arosemena Tola Guayaquil	(04) 600-5220	Insumos de pesca, kits, repuestos etc.
SUPER-PACO	Av. Pedro Vicente Maldonado y Julio Estupiñan (Esmeraldas-CC. Multiplaza)	023997500// www.superpaco.com	Archivador, Notas, Perforadora, Engrapadora, Portaminas, Cinta, Clips, Borrador de lápiz, bolígrafo, folder, papel bond.
IMPORTADORA CASTRO	Bolívar y Cañizares (Esmeraldas)	(0)62712076 www.importadoracastro.com	Aire Acondicionado, // Proyectoras, Computadoras, Parlantes, Impresora, Teléfono Inalámbrico, Televisor
INDUMASTER	Salinas y Eloy Alfaro esquina	info@indumaster.com.ec	Muebles y enseres

3.1.7 ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN

3.1.7.1 Canales de comercialización

Este estudio es uno de los elementos más relevantes e importantes debido a que no es suficiente transferir el producto hasta las manos del consumidor final, sino que también es necesario colocar el producto en el sitio y momento adecuado para de esa manera satisfacer al cliente.

Para poder lograr lo anteriormente dicho, es necesario establecer los niveles de comercialización más efectivos que permitan la agilidad de comercializar el producto.

El canal a utilizar para comercializar el producto, será directo que conecta a los clientes con el proveedor, pescadores con el proyecto propuesto.

3.1.8 MARKETING

3.1.8.1 Estrategias

La empresa dedicada a la comercialización de insumos de pesca al iniciar su actividad tendrá buen acogida en el mercado, puesto que será un lugar nuevo donde se ofrecerá al mercado una buena imagen, además una variedad en los insumos de pesca para lo cual se usarán promociones y publicidad para captar al cliente.

El sistema de ventas que se implementará en el negocio son:

- Se dará un servicio de lunes a sábados de 7:00 a 18:00 y los sábados
- Se realizará el pago en efectivo y como estrategia para ampliar a nuevos mercados como asociaciones se contempla implementar la forma de pago a crédito.

3.1.9 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

3.1.9.1 Promoción

Las promociones que se adaptarán a la empresa se establecerán con la finalidad de dar a conocer el servicio, algunas de ellas son:

- Paquetes para clientes recurrentes con un 10% de descuento.
- Se obsequiará un detalle a los clientes nuevos, camiseta, kits de pesca, botiquín de auxilio.

3.1.9.2 Publicidad

Para dar a conocer el negocio se lo realizara mediante:

- Radio como son La Modular y la estéreo Atacames.
- Volantes en donde se mostrará la variedad de productos que se ofrecerán.
- Tarjeta de Presentación: Se darán a los clientes como referencia de ubicación del negocio.
- Camisetas donde se imprimirán los datos del negocio.

De este modo se puede visualizar el modelo de camisas, gorras y tarjetas de presentación que darán a los clientes, para de este modo dar a conocer el negocio, como se ve a continuación;

PROTOTIPO DE PUBLICIDAD DEL NEGOCIO



3.2 ESTUDIO TÉCNICO-ADMINISTRATIVO- LEGAL

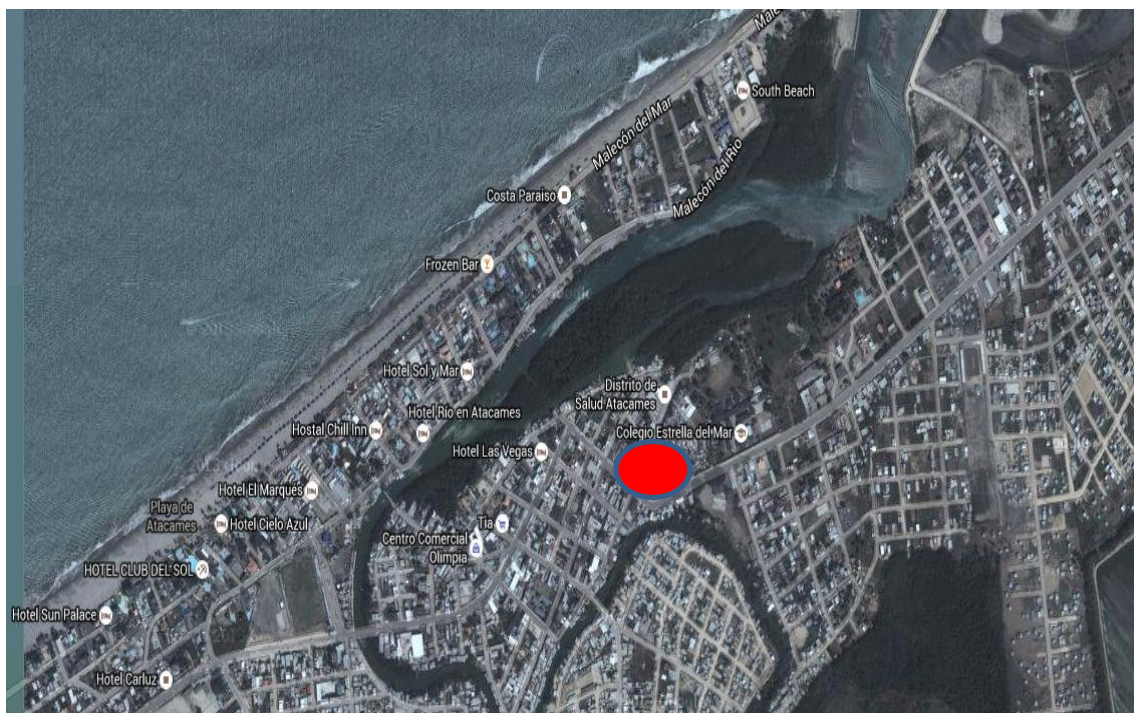
3.2.1 ESTUDIO TÉCNICO

3.2.1.1 Localización

La localización del negocio es muy importante, debido a que es un punto esencial para cualquier negocio, el cual estará ubicado dentro del cantón ya que se tendrá mayor cercanía con la población y que a su vez tendrá una mayor afluencia de compradores; es decir que se tendrá por ende una mayor accesibilidad a las instalaciones y por lo tanto se crean mayores posibilidades de venta. Es por esto que se ha tomado en consideración un local que está en una de las principales calles del cantón Atacames, frente al colegio Estrella del mar. A continuación se muestra un croquis de la ubicación de la empresa:

3.2.1.2 Macro-localización

El negocio estará ubicado en el Cantón Atacames según se muestra en la figura N°5



Fuente: Google Earth

3.2.1.3 Micro-localización

Las ubicación del negocio será en la calle principal del cantón Atacames, contando con una infraestructura vistosa para sus clientes, el negocio que se estima colocar estará frente a la unidad educativa fiscomisional Estrella del mar”, a continuación se muestra su ubicación:



Fuente: Google Earth

Figura N°6 Micro-localización del negocio

3.2.1.3.1 Tamaño

El tamaño estructural de la Comercializadora de insumos de pesca “INSUMAR” es de 8,72 metros de frente y 13,20 metros de fondo, la cual abarcará:

- Oficina Gerente
- Departamento de bodega
- Baño
- Espacio para el área de comercialización de insumos
- Mostradores para los diferentes insumos de pesca

A continuación se presenta el plano indicando las áreas respectivas:

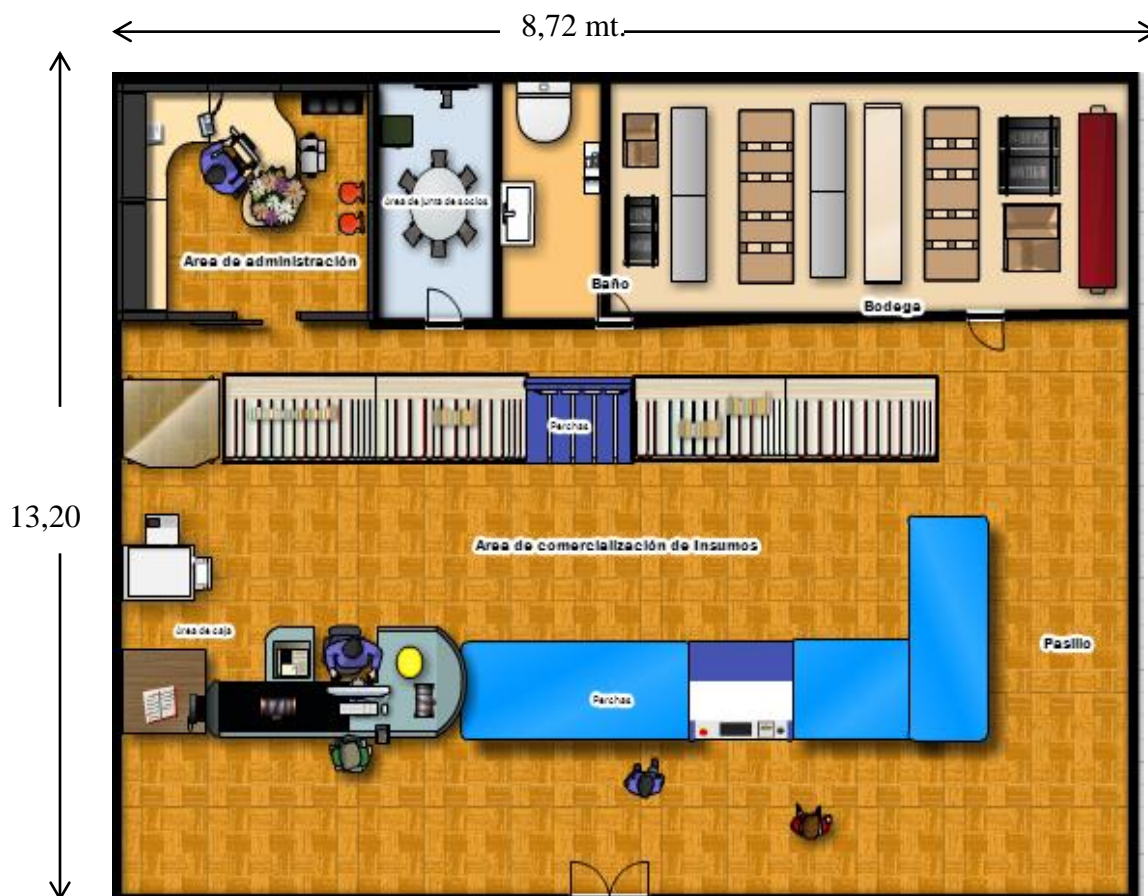
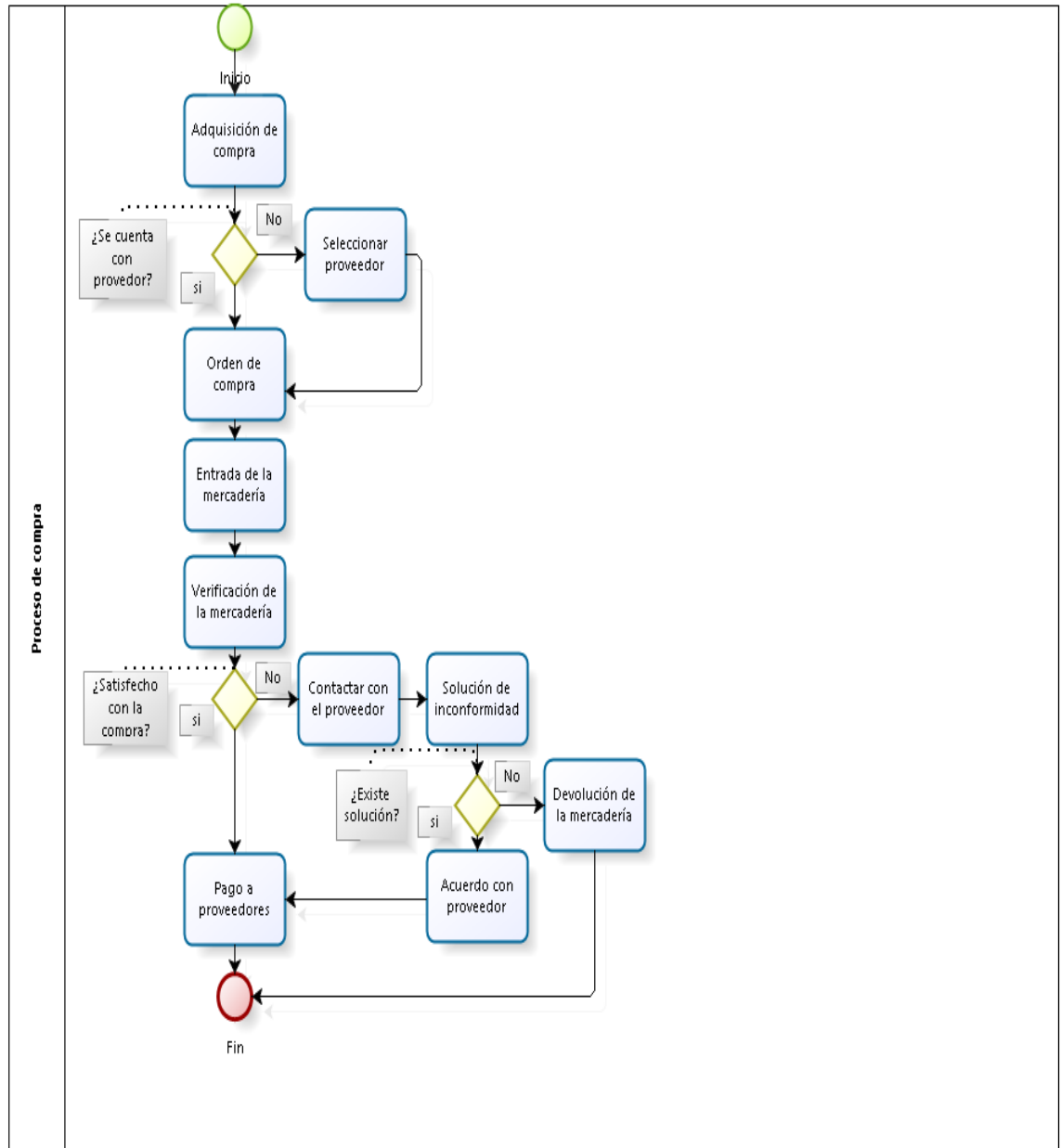


Figura N°7 Estructura Interna de “INSUMAR”

3.2.1.4 Flujos de procesos

3.2.1.4.1 Proceso de Compra



Adquisición de compra

Se realizará la compra, siempre y cuando existan faltantes de la mercadería correspondiente, y si no se cuenta con un proveedor se realizará la selección del mismo, pero si existen ya proveedores se realizará la orden de compra

Seleccionar proveedor

En el caso de no constar con un proveedor se deberá seleccionar previamente uno para posterior poder realizar la orden de compra.

Orden de compra

En este paso se verificará de pedirles a los proveedores los materiales que se necesitan para el abastecimiento de los insumos de pesca del negocio.

Entrada de la mercadería

Se recibirá la mercadería de los materiales de pesca solicitados, y seguido de la constatación de que si la mercadería cumple con los estándares de calidad que se ha solicitado.

Verificación de la mercadería

Se verificará en qué estado llegó la mercadería, la cantidad, se constará si la mercadería llega de acuerdo a lo solicitado por el negocio.

Contactar con el proveedor

En caso de haber alguna disconformidad en la mercadería receptada, se contactará con el proveedor de dichos materiales para buscar las soluciones y posterior a la solución del mismo se podrá efectuar la compra

Pago a proveedores

Se realizará el desembolso del dinero de acuerdo al pedido recibido por el proveedor de la mercadería, este podrá ser al contado o a crédito según las condiciones pactadas o acordadas entre las partes.

Solución de inconformidad

Se tratará de dar solución a los inconvenientes presentados al momento de recibir el pedido.

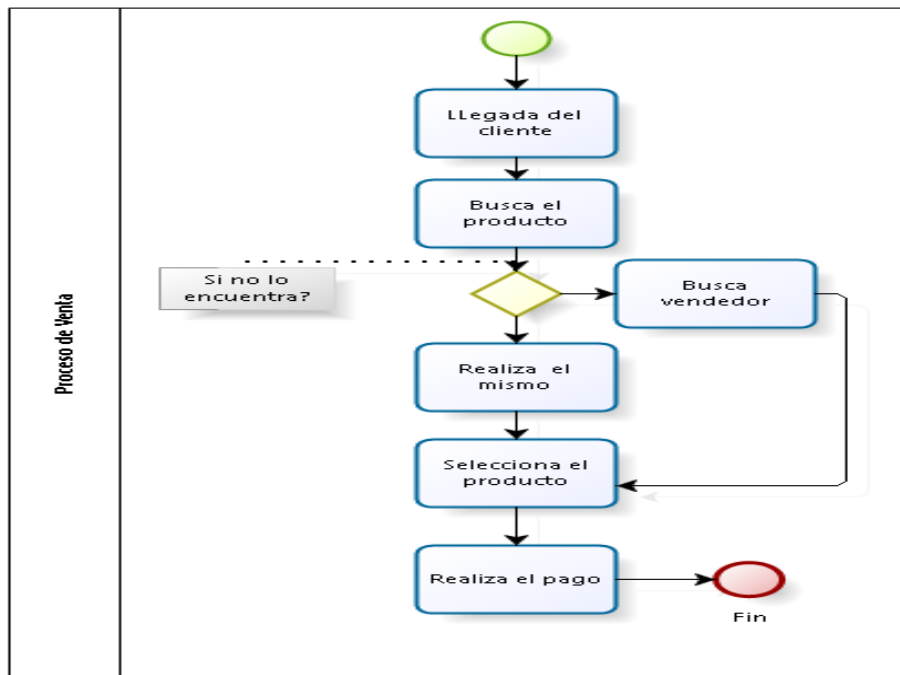
Devolución de la mercadería

Se llega a una devolución en caso de que ninguna de las partes encuentre solución, de acuerdo a la mercadería solicitada.

Acuerdo con proveedor

En el caso de existir un acuerdo entre el proveedor se podrá realizar el pago por la mercadería que está ingresando al negocio.

3.2.1.4.2 Proceso de Venta



Powered by
bizagi
Modeler

Llegada del cliente

Al llegar el cliente se lo recibirá con un saludo muy cordial, luego de esto se atenderá a sus requerimientos

Busca el producto

El vendedor buscará los insumos que necesite y se podrá guiar con los indicadores de ubicación de los productos que se encontrará en cada una de las perchas.

Selecciona el producto

El cliente realizará la selección del producto en base a sus propios requerimientos.

Realiza el pago

Se acercará al área de caja , en dónde se irá registrando cada uno de los productos que salen del negocio y se indicará al cliente el valor a pagar por determinados productos.

3.2.1.5. Requerimientos

3.2.1.5.1. Requerimiento de Materiales, Insumos y Equipos

Tabla N°8 de Insumos de pesca

INSUMOS DE PESCA			
CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
4	Mallas monofilamento 3 pulgadas de 0.50 100*180	\$ 150.00	\$ 600.00
4	Mallas monofilamento 3 ½ pulgadas de 0.50 100*180	\$ 150.00	\$ 600.00
4	Mallas monofilamento 3 pulgadas de 0.50 100*100	\$ 107.85	\$ 431.40
3	Redes de hilo dos pescaditos	\$ 15.00	\$ 45.00
3	Redes de hilo varios pescaditos	\$ 17.00	\$ 51.00
3	Rollos de naylon de 0.50 de 1001 metros	\$ 1.30	\$ 3.90
3	Rollos de naylon de 0.40 de 1001 metros	\$ 1.16	\$ 3.48
3	Piola de entalle #15	\$ 6.85	\$ 20.55
3	Piola de entalle #18	\$ 6.85	\$ 20.55
4	Boyas plásticas (sistema electrónico)	\$ 2.25	\$ 9.00
7	Boyas de corcho	\$ 12.00	\$ 84.00
4	Rollos de cabo 5/16	\$ 106.00	\$ 424.00
4	Rollos de cabo ¼	\$ 106.00	\$ 424.00
4	Rollos de cabo 3/16	\$ 106.00	\$ 424.00
3	Plomo mediano	\$ 200.00	\$ 600.00
5	Rollos de cabo 3H	\$ 75.00	\$ 375.00
5	Rollos de cabo 4H	\$ 75.00	\$ 375.00
5	Grapa x-c	\$ 0.05	\$ 0.25
5	Grapa BC	\$ 0.05	\$ 0.25
5	Grapa XD	\$ 0.05	\$ 0.25
5	Manguera 1"m	\$ 0.00	\$ 0.01
6	Agujas de PBC de tubo #11	\$ 12.00	\$ 72.00
6	Agujas de PBC de tubo #12	\$ 12.00	\$ 72.00
6	Agujas de PBC de tubo #14	\$ 12.00	\$ 72.00
6	Agujas de PBC de tubo #15	\$ 12.00	\$ 72.00
6	Equipos de agua talla L	\$ 61.70	\$ 370.20
4	malla verde de hilo 3 pulgadas	\$ 6.00	\$ 24.00
4	malla verde de hilo 5 pulgadas	\$ 6.00	\$ 24.00
4	malla verde de hilo 6 pulgadas	\$ 6.00	\$ 24.00
4	malla verde de hilo 7 pulgadas	\$ 6.00	\$ 24.00

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
8	Aceite de motor 90 castal	\$ 5.00	\$ 40.00
8	Aceite de motor de dos tiempo	\$ 5.00	\$ 40.00
6	Anzuelos #2	\$ 0.40	\$ 2.40
6	Anzuelos #3	\$ 0.30	\$ 1.80
6	Anzuelos #6	\$ 0.10	\$ 0.60
6	Anzuelos #7	\$ 0.70	\$ 4.20
6	Anzuelos #9	\$ 0.60	\$ 3.60
6	Anzuelos #10	\$ 0.60	\$ 3.60
6	Anzuelos #14	\$ 0.05	\$ 0.30
6	Anzuelos #15	\$ 0.05	\$ 0.30
5	Nailon# 0.30	\$ 1.00	\$ 5.00
5	Nailon #0.50	\$ 1.30	\$ 6.50
3	Guantes de pesca grande	\$ 4.75	\$ 14.25
5	Botas de caucho tallas 42	\$ 10.50	\$ 52.50
2	Rines	\$ 27.25	\$ 54.50
3	Válvula de aceite	\$ 10.50	\$ 31.50
2	Empeles	\$ 17.50	\$ 35.00
5	Disco de empeles	\$ 5.50	\$ 27.50
5	Rolimanes	\$ 7.24	\$ 36.20
3	Retenedores	\$ 7.80	\$ 23.40
TOTAL DE INSUMOS DE PESCA			\$ 5,668.99

Tabla N°9 Suministros

SUMINISTROS DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	Total
1	Perforadora	10.81	\$ 10.81
1	Engrapadora	19.83	\$ 19.83
2	Archivador grande	3.85	\$ 7.70
1	Hojas A4	4.99	\$ 4.99
1	Caja de Esfero Negro	2.84	\$ 2.84
1	Caja de Esfero Azul	2.84	\$ 2.84
1	Almohadilla	0.94	\$ 0.94
2	Lápiz	2.61	\$ 5.22
2	Grapas	1.47	\$ 2.94
2	Corrector	2.61	\$ 5.22
1	Caja de borradores de queso	1.76	\$ 1.76
2	mojadedos	1.86	\$ 3.72
2	Apreta papel	0.49	\$ 0.98
3	Marcador resaltador	1.79	\$ 5.37
1	Sello comercial	2.09	\$ 2.09
2	Borrador lápiz	0.25	\$ 0.50

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	Total
2	Clips mariposa	2.09	\$ 4.18
TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA			\$ 335.80

Tabla N°10 Suministros de limpieza

SUMINISTROS DE LIMPIEZA			
CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
1	Desinfectante de aroma	\$ 6.23	\$ 6.23
1	Papel higienico 250 mts x2	\$ 6.26	\$ 6.26
2	Ambientales	\$ 7.91	\$ 15.82
1	Toallas desechables 100 mts / 1hoja	\$ 3.11	\$ 3.11
1	Jabon liquido GL	\$ 5.98	\$ 5.98
1	Fundas de basura 58x71 cm 10 u	\$ 0.80	\$ 0.80
TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA			\$ 38.20

Tabla N°11 Gastos de constitución

GASTO DE CONSTITUCIÓN		
1	Permisos de patente municipal	\$ 50.00
1	Permiso cuerpo de bomberos	\$ 20.00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN		\$ 70.00

Tabla N°12 Servicios básicos

Servicio Básico	Costo (Mensual)	Costo (Anual)
Energía Eléctrica	39.60	475.20
Agua Potable	10.50	126.00
Teléfono	13.68	164.16
Internet	19.16	229.92
TOTAL	82.94	995.28

Tabla N°13 Publicidad

PUBLICIDAD		
TIPO	Costo Anual	Costo (Mensual)
Tarjeta de Presentación	\$ 70.00	\$ 5.83
Publicidad Radio	\$ 200.00	\$ 16.67
Hojas Volantes 100 (Folletos) y camisas	\$ 35.00	\$ 2.92
TOTAL	\$ 305.00	\$ 25.42

Tabla N°14 Mantenimiento

MANTENIMIENTO		
TIPO	Costo Anual	Costo (Mensual)
Remodelación	\$ 450.00	\$ 37.50
TOTAL	\$ 450.00	\$ 37.50

Tabla N° 15 Remodelación

GASTO DE MANTENIMIENTO Y REMODELACIÓN DEL LOCAL				
CANTIDAD	DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Remodelación	Unidad	450	5400
	TOTAL		450	5400

Tabla N° 16 Gastos de arriendo

GASTO DE ARRIENDO			
CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL
1	Arriendo	600	7200
	TOTAL	600	7200

Tabla N° 17 Equipo de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Computadoras	\$ 841.53	\$ 841.53
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			\$ 841.53

Tabla N° 18 Equipo de oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Teléfono Inalámbrico	\$ 48.00	\$ 48.00
1	Lector código de barras	\$ 170.67	\$ 170.67
1	Aire Acondicionado	\$ 920.00	\$ 920.00
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA			\$ 1,138.67

Tabla N° 19 Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES			
CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Caunter de recepción elipse	310.00	\$ 310.00
1	Gaveta monedera	85.00	\$ 85.00
1	Silla Cajero	145.50	\$ 145.50
1	Archivador aéreo	159.00	\$ 159.00
1	Estación ejecutiva	815.00	\$ 815.00
1	Papelera de madera 2 servicios	23.00	\$ 23.00
1	Sillón Gerente	395.00	\$ 395.00
1	Modular flex de 3 gavetas	100.00	\$ 100.00
1	Anaqueles vertical melanina	250.00	\$ 250.00
2	Estanterías metálicas	125.00	\$ 250.00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$ 2,532.50

3.2.1.5.2. Requerimiento De Recursos Humanos

PRIMER AÑO											
CANTIDAD	CARGO	R.B.U	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	Administrador	\$ 400.00	\$13.3	\$ 413.33	\$ 34.44	\$29.50	\$17.22	\$ 50.22	\$ 131.39	\$ 544.72	\$ 6,536.64
1	Vendedor (Despachador)	\$ 354.00	\$11.8	\$ 365.80	\$ 30.48	\$29.50	\$15.24	\$ 44.44	\$ 119.67	\$ 485.47	\$ 5,825.64
1	Estibador	\$ 354.00	\$11.8	\$ 365.80	\$ 30.48	\$29.50	\$15.24	\$ 44.44	\$ 119.67	\$ 485.47	\$ 5,825.64
Total		\$ 1,108.00	\$36.9	\$1,144.93	\$ 95.41	\$88.50	\$47.71	\$ 139.11	\$ 370.73	\$1,515.66	\$18,187.91

TOTAL IESS PATRONAL	MENSUAL	ANUAL
	\$ 139.11	\$ 1,669.31
TOTAL DE REMUNERACIÓN ANUAL 1ER AÑO		\$ 18,187.57

3.2.2. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

3.2.2.1. Razón Social

3.2.2.1.1 Nombre

El negocio se llamará INSUMAR, se asignó dicho nombre debido que se comercializaran insumos de pesca.

3.2.2.1.2 Logo



El logotipo muestra el nombre de la Empresa, la cual tendrá una clara visualización para el público al cual va dirigido, en donde se podrá ver el nombre de la empresa con un distintivo de un pescador al lado del logo institucional, el cual es circular y al fondo lleva una I en mención a lo que se comercializa (insumos).

3.2.2.2 ESLOGAN

VARIEDAD Y CALIDAD

“**Variedad y Calidad**” se dio este slogan debido a que se va a llegar a todos los clientes potenciales, puesto que se busca que el comprador se sienta que hay productos de calidad y a precios accesibles.

3.2.2.3 Misión

Satisfacer las necesidades de los pescadores atacameños a través de la comercialización de insumos de pesca de la zona, apoyado en tres pilares fundamentales: producto de calidad, variedad y precio justo, generando el crecimiento organizacional y la satisfacción a los clientes.

3.2.2.4 Visión

Ser la mejor empresa en comercialización de insumos de pesca en la zona, ofreciendo a los clientes productos de alta calidad y precios competitivos que permitan satisfacer la demanda, basándose en un desarrollo integral con la práctica de valores y principios enfocados a un crecimiento organizacional.

3.2.2.5 Objetivos estratégicos

Los objetivos estratégicos propuestos para la comercializadora de insumos de pesca se detallan a continuación:

- Ofrecer productos y servicios de calidad con el propósito de satisfacer las necesidades de la demanda insatisfecha.
- Buscar métodos que vayan enfocados a la satisfacción de las expectativas del segmento escogido de mercado.
- Obtener posicionamiento de los productos de insumos de pesca a nivel local.

3.2.2.6 Políticas de la empresa

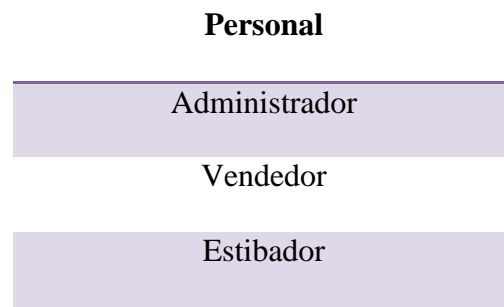
- Ofrecer un servicio de calidad que permita satisfacer las necesidades del cliente.
- Atender al público en un horario de 7:30 am a 5:30 pm.

- Al terminar la jornada laboral dejar constancia de lo vendido.
- Entrega la cliente la mejor atención completa y precisa
- Promover el desarrollo del personal para asegurar el cumplimiento de los objetivos del negocio.

3.2.2.7 Estructura organizacional- funcional

Para la ejecución de las actividades que se llevará a cabo en la empresa dedicada a la comercialización de insumos de pesca contará con un total de 3 personas que formarán parte de la empresa. La misma que se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Tabla N° 20 Distribución del personal



A continuación se muestra la estructura organizacional de la empresa:

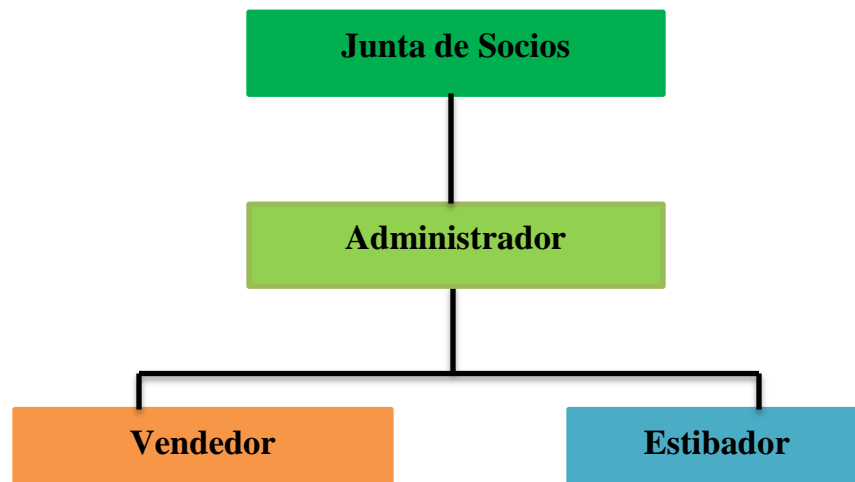


Figura N°8 : Estructura Organizacional

3.2.2.8 Descripción del personal requerido

El organigrama funcional de la empresa incluye las principales funciones que se llevarán a cabo en los diferentes departamentos de la institución.

CARGO: ADMINSTRADOR

Este cargo consiste en el proceso de dirigir y controlar cada una de las actividades que se llevan dentro de la empresa, a través de la utilización de los recursos tales como; (humanos, financieros, físicos) para el logro de los objetivos de la empresa.

PERFIL:

Género: Masculino / Femenino

Edad: de 24 años a 39 años

Título: Tercer nivel, preferencia Ing. En Administración de Empresas, Ing. En Contabilidad.

- Con conocimientos en el área administrativa, legal, contable y tributación.
- Con capacidad de organizar, dirigir un buen funcionamiento del negocio generando buenos resultados.
- Experiencia mínima por lo menos 5 meses en área administrativa y cargos similares.
- Saber conservar buenas relaciones con los clientes, proveedores y personal de trabajo.

TIPO DE CONTRATACIÓN: Contrato a prueba y a plazo fijo

FUNCIONES:

*Tomar decisiones administrativas y políticas de la empresa

*Ser el representante legal de la empresa

*Persona encargada de solucionar problemas y tomar las decisiones adecuadas en la empresa

*Se encargará de planificar mejoras que ayuden en el desenvolvimiento del negocio.

* Realizar campañas de marketing con el fin de aumentar la rentabilidad y crecimiento del negocio.

*Organizar el trabajo, y se encargará de establecer indicadores de control de la gestión dentro y fuera de la empresa.

CARGO: VENDEDOR

Satisfacer las necesidades del cliente, a través de un saludo cordial, una atención, preocupación y seguimiento constante durante el proceso de venta.

PERFIL:

Género: Masculino / Femenino

Edad: de 24 años a 35 años

Título: Administrador de negocios, experiencia mínima de 6 meses con actividades relacionadas a manejo de dinero y administración.

TIPO DE CONTRATACIÓN:

Contrato a prueba y a plazo fijo

FUNCIONES:

- * Entregar la mercadería solicitada por el cliente.
- * Despachar cada una de las ventas que se realicen a diario en la empresa.
- * Llevar un registro adecuado de cada una de las transacciones de venta que se lleven a cabo en el negocio.
- * Realizar los reportes respectivos al supervisor de venta e inventarios.

CARGO: ESTIBADOR (descargador)

PERFIL:

Género: Masculino / Femenino

Edad: de 24 años a 30años

Título: Bachiller técnico contable, experiencia mínima de 6 meses con actividades relacionadas a manejo de dinero y administración, conocimientos en Contabilidad.

TIPO DE CONTRATACIÓN: Contrato a prueba y a plazo fijo

FUNCIONES:

* Descargar los materiales e insumos de pesca. Confrontar frente a un listado de chequeo el correcto de todos los materiales que lleguen al negocio.

* Verificar la adecuada colocación de los insumos de pesca antes de levantar y bajar la carga.

*Entregar los productos y bienes en la manera como lo solicita el cliente según las especificaciones de las órdenes de compra y/o servicio.

*Distribución y clasificación del producto según esquema establecido.

*Inventario diario de los productos salientes y entrantes en el almacén.

Reportar al Supervisor de Venta e inventarios.

*Elaborar el kardex.

*Verificación de productos entregados.

CARGO: CONTADOR

Este cargo corresponde a la persona encargada de llevar un adecuado control de la situación económica y financiera del negocio, la cual solo prestará sus servicios una vez solicitado por la entidad.

PERFIL:

Género: Masculino / Femenino

Edad: de 24 años a 35 años

Título: Ing. En contabilidad ,experiencia minima 2 años

TIPO DE CONTRATACIÓN: Contrato por servicio profesional

FUNCIONES:

*Llevará la contabilidad del negocio

*Manejar un adecuado registro de los activos de la empresa

*Presentar estados financieros.

*Orientar en la toma de decisiones de inversiones al administrador

*Realizar declaraciones.

Se encargará de llevar en conjunto con el contador un adecuado manejo de las operaciones financieras de la empresa.

* Diligenciar los documentos necesarios que certifiquen la veracidad de la información financiera.

*Presentará un archivo bien estructurado con la información contable de la empresa.

3.2.2.9 Contratación del Personal y Jornada de Trabajo

La contratación del personal al igual que su jornada de trabajo se realizará en base a las disposiciones legales que establece la ley.

Así como establece el Código de Trabajo en el Art. 47 donde indica que la jornada máxima de trabajo será de ocho horas diarias, de manera que no exceda de cuarenta horas semanales, salvo disposición de la ley en contrario; y si se faltare al artículo 47 se reconocerá los sobre tiempo que trabajare el personal como lo indica la ley.

3.2.3 ESTUDIO LEGAL

3.2.3.1. Constitución Jurídica

La empresa dedicada a la comercialización de insumos de pesca se constituirá como una Sociedad Comercial de Responsabilidad limitada.

Para la constitución de la misma debe de constar lo siguiente: Art. 137.- La escritura de constitución será otorgada por todos los socios, por si o por medio de apoderado.

3.2.3.2. Requisitos legales para el Funcionamiento

Para el funcionamiento del negocio, se necesitara los siguientes aspectos legales:

- Obtención del RUC
- Patente municipal
- Permiso de los cuerpos bomberos
- Afiliación del seguro social
- Inscripción en el registro mercantil
- Registrar en el Instituto de Ecuatoriana de Propiedad Intelectual

Ruc. Art. 3.- De la Inscripción Obligatoria.- Todas las personas naturales y jurídicas, entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes. Requisitos

- Formulario 01A y 01B
- Escrituras del Nombramiento del Representante Legal de la empresa
- Presentar el original y una copia de la cédula del Representante Legal
- Presentar el certificado de votación del Representante Legal; y
- Entregar una copia de algún servicio básico que certifique la dirección del domicilio a nombre del Representante Legal.

Patente Municipal

- Formulario de declaración del impuesto de patentes, original y copia.
- Escritura de constitución de la compañía original y copia.
- Original y copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copias de la cédula de ciudadanía.

Permiso Cuerpo de Bomberos

- 2 copias del RUC
- 2 copias de cedula d identidad del representante legal
- Copia del papel de votación del representante legal
- Copia del formulario
- Presentar el patente municipal
- Presentar original y copia del RUC
- Pagar la tasa respectiva

Inscripción en el registro mercantil

Una vez cumplidas las disposiciones de la resolución de aprobación de la Superintendencia de Compañías se deberá inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil, la cual se necesita los siguientes documentos:

- Tres copias de las Escrituras de constitución con la marginación de las resoluciones.
- Patente municipal.
- Certificado de inscripción otorgado por el Municipio.
- Publicación del extracto.
- Copias de cédula y papeleta de votación de los comparecientes.

3.4 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

3.4.1. Proyección de Ventas

Para la realización del proyecto se efectuó la proyección de ventas la que será de 10 años tiempo que se ha estimado el proyecto, las cuales salieron en base a la demanda a la cual no se está cubriendo actualmente y posterior a eso se multiplico por el promedio entre el índice inflacionario vigente y la tasa de crecimiento poblacional del sector, dando como resultado los resultados que se muestran en la tabla N° 21.

Tabla N°21 Proyección de ventas

Proyección Anual	
Años	Ventas
1	\$ 113,802.00
2	\$ 117,898.87
3	\$ 122,143.23
4	\$ 126,540.39
5	\$ 131,095.84
6	\$ 135,815.29
7	\$ 140,704.64
8	\$ 145,770.01
9	\$ 151,017.73
10	\$ 156,454.37

3.4.2. Inversión Inicial

Para el funcionamiento del negocio se necesitará una inversión inicial que constará de la parte de activos de larga duración como inversión fija y el capital de trabajo provisionado para tres meses. Se puede observar en la siguiente tabla N°22, que se necesita \$23.079,84 , los cuales permitirán atender todo lo requerido para el inicio del negocio.

Tabla N°22 Resumen de Inversión Inicial

RESÚMEN INVERSIÓN TOTAL INICIAL	
INVERSIÓN FIJA	
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 841.53
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 1,138.67
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2,532.50
TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 4,512.70

CAPITAL DE TRABAJO	VALOR	PROYECCIÓN A 3 MESES
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 335.80	\$ 503.70
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	\$ 38.20	\$ 57.30
INSUMOS DE PESCA	\$ 5,668.99	\$ 8,503.48
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 70.00	\$ 70.00
SERVICIOS BASICOS	\$ 82.94	\$ 248.82
PUBLICIDAD	\$ 25.42	\$ 76.25
REMUNERACIONES	\$ 1,764.98	\$ 5,294.93
ARRENDAMIENTO	\$ 600.00	\$ 1,800.00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 8,586.32	\$ 16,554.48
Subtotal		\$ 21,067.18
Imprevisto 10%		\$ 2,106.72
Total		\$ 23,173.89

3.4.3. Depreciaciones

Los activos fijos que se necesita en el negocio, se les realizó la depreciación del mismo mediante el método de línea recta. Obteniendo así los siguientes resultados:

RESUMEN DE DEPRECIACIONES					
NOMBRE DEL ACTIVO	VIDA UTIL	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR DE
				ANUAL	RESCATE
Equipo de computación	3	\$ 841.53	\$ 21.04	\$ 252.46	\$ 84.15
Equipo de oficina	10	\$ 1,138.67	\$ 8.54	\$ 102.48	\$ 113.87
Muebles y enseres	10	\$ 2,532.50	\$ 18.99	\$ 227.93	\$ 253.25
TOTAL		\$ 4,512.70	\$ 48.57	\$ 582.86	\$ 451.27

3.4.4. Plan de Financiamiento

Una vez especificado el requerimiento necesario y obtenido monetariamente el valor de los \$ 23,173.89, donde se financiará de dos forma, el 50% será cubierto por recursos propios ,en donde el socio A aportará con un 25%, el socio B 15% y el C un 10% y para llegar a obtener la diferencia se optó por el financiamiento de una entidad financiera la Corporación Financiera, la cual posee líneas bancarias encaminadas al proyecto, donde la tasa activa se encuentra en 9.85%, con pagos mensuales a 5 años , como se detalla en las siguientes tablas.

Tabla N°23 Participación de socios

NOMBRE	APORTACIONES	PARTICIPACIÓN DE LOS SOCIOS
Primer Socio	✓	25%
Segundo Socio	✓	15%
Tercer Socio	✓	10%

DESCRIPCIÓN	VALOR	% DE APORTACIÓN	TASA DE INTERÉS	COSTO DE CAPITAL	
TOTAL DE INVERSIÓN	23173.89				
CAPITAL PROPIO	A	5793.47	25.00	4.60%	1.15
	B	3476.08	15.00	4.60%	0.69
	C	2317.39	10.00	4.60%	0.46
CFN	11586.95	50.00	9.85%	4.93	
		100.00		7.23	

3.4.5. Estados financieros proyectados

3.4.5.1. Estado de Situación Financiera Inicial

INSUMAR ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
ACTIVO		PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVOS CORRIENTES	
BANCO	\$ 18,591.19	PRESTAMOS BANCARIOS CORTO PLAZO	1886.35
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	\$ 18,591.19	TOTAL DE PASIVO CORRIENTE	1886.35
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVOS NO CORRIENTES	
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 841.53	PRESTAMOS BANCARIOS LARGO PLAZO	9700.60
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 1,138.67	TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE	9700.60
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2,532.50	TOTAL PASIVO	11586.95
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	\$ 4,512.70	PATRIMONIO	
OTROS ACTIVOS	\$ 70.00	CAPITAL SOCIAL	\$ 11,586.95
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 70.00	TOTAL DE PATRIMONIO	11586.94744
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 23,173.89	TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 23,173.89

3.4.5.2. Estado de Resultado

INSUMAR
ESTADO DE RESULTADO
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

INGRESOS		\$ 113,802.00
PRESTACION DE SERVICIO	\$113,802.00	
		68,027.82
COSTOS		
COSTOS DEL SERVICIO	\$68,027.82	
UTILIDAD BRUTA EN VENTA		\$45,774.18
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		
Servicio Básico	\$995.28	
Publicidad	\$305.00	
Mantenimiento	\$450.00	
Gasto de mantenimiento y remodelación	\$ 5,400.00	
Gasto de arriendo	\$7,200.00	
Gastos de Constitución	\$70.00	
Remuneraciones	\$13,739.20	
Décimo tercero	\$1,144.93	
Décimo cuarto	\$1,062.00	
Aporte Patronal	\$1,669.31	
Suministros de oficina	\$521.04	
Suministro de limpieza	\$649.32	

Intereses bancarios	\$1,057.66	
Depreciación de activo fijo	\$582.86	
TOTAL GASTO DE ADMINISTRACIÓN		\$34,846.61
GASTOS FINANCIEROS		
Intereses bancarios	\$1,057.66	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		\$1,057.66
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVO + FINANCIEROS		\$35,904.27
(-)UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS		\$9,869.91
(-)15% DE UTILIDAD TRABAJADORES	15%	\$1,480.49
(-)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		\$8,389.42
(-)22% PARTICIPACION A LA RENTA	22%	\$1,845.67
(=) UTILIDAD ANTES DE RESERVA		\$6,543.75
(-)RESERVA LEGAL	10%	\$654.37
(-)RESERVA ESTATUTARIA	5%	\$327.19
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		\$5,562.19

3.4.5.3. Flujo de Caja

INSUMAR
FLUJO DE CAJA PROYECTADO
2015-2024

INGRESOS	VIDA UTIL DEL PROYECTO											
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	TOTAL
VENTAS		113,802.00	117,785.07	121,907.59	126,174.31	130,590.41	135,161.08	139,891.71	144,787.92	149,855.50	155,100.44	
TOTAL INGRESOS		113,802.00	117,785.07	121,907.59	126,174.31	130,590.41	135,161.08	139,891.71	144,787.92	149,855.50	155,100.44	1,335,056.00
COSTO DE VENTA												
Costo Total de producción		68,027.82	70,408.79	72,873.10	75,423.66	78,063.49	80,795.71	83,623.56	86,550.38	89,579.65	92,714.94	798,061.10
TOTAL COSTO DE VENTA		68,027.82	70,408.79	72,873.10	75,423.66	78,063.49	80,795.71	83,623.56	86,550.38	89,579.65	92,714.94	798,061.10
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		45,774.18	47,376.28	49,034.45	50,750.65	52,526.92	54,365.37	56,268.15	58,237.54	60,275.85	62,385.51	536,994.90
GASTOS OPERACIONALES												
Gastos de Administración												
Servicio Básico		995.28	1,030.11	1,066.17	1,103.48	1,142.11	1,182.08	1,223.45	1,266.27	1,310.59	1,356.46	11,676.02
Publicidad		305	315.68	326.72	338.16	349.99	362.24	374.92	388.05	401.63	415.68	3,578.07
Mantenimiento		450	465.75	482.05	498.92	516.39	534.46	553.16	572.53	592.56	613.3	5,279.13

Gastos de mantenimiento y remodelación del local		5,400.00	5,589.00	5,784.62	5,987.08	6,196.62	6,413.51	6,637.98	6,870.31	7,110.77	7,359.65	63,349.52
Gasto de arriendo		7,200.00	7,452.00	7,712.82	7,982.77	8,262.17	8,551.34	8,850.64	9,160.41	9,481.03	9,812.86	84,466.03
Gastos de Constitución		70	72.45	74.99	77.61	80.33	83.14	86.05	89.06	92.18	95.4	821.2
Remuneraciones		13,739.20	14,220.07	14,717.77	15,232.90	15,766.05	16,317.86	16,888.98	17,480.10	18,091.90	18,725.12	161,179.96
Décimo tercero		1,144.93	1,185.01	1,226.48	1,269.41	1,313.84	1,359.82	1,407.42	1,456.67	1,507.66	1,560.43	13,431.66
Décimo cuarto		1,062.00	1,099.17	1,137.64	1,177.46	1,218.67	1,261.32	1,305.47	1,351.16	1,398.45	1,447.40	12,458.74
Aporte Patronal		1,669.31	1,727.74	1,788.21	1,850.80	1,915.57	1,982.62	2,052.01	2,123.83	2,198.17	2,275.10	19,583.36
Fondo de reserva			1,260.67	1,304.79	1,350.46	1,397.72	1,446.64	1,497.28	1,549.68	1,603.92	1,660.06	13,071.22
Suministros de oficina		521.04	539.28	558.15	577.69	597.91	618.83	640.49	662.91	686.11	710.12	6,112.53
Suministro de limpieza		649.32	672.05	695.57	719.91	745.11	771.19	798.18	826.12	855.03	884.96	7,617.43
Depreciación de activo fijo		582.86	582.86	582.86	330.41	330.41	330.41	330.41	330.41	330.41	330.41	4,061.43
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		33,788.95	36,211.83	37,458.84	38,497.04	39,832.88	41,215.46	42,646.44	44,127.50	45,660.40	47,246.95	406,686.30
Intereses Bancarios		1,057.66	863.23	648.77	412.19	151.24	-	-	-	-	-	3,133.10
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		1,053.37	859.73	646.13	410.52	150.62	-	-	-	-	-	3,133.10
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		34,846.61	37,075.06	38,107.61	38,909.24	39,984.12	41,215.46	42,646.44	44,127.50	45,660.40	47,246.95	409,819.40
UTILIDAD OPERACIONAL		10,927.57	10,301.21	10,926.83	11,841.41	12,542.81	13,149.90	13,621.71	14,110.04	14,615.45	15,138.56	127,175.51

15% Participación trabajadores	15%	1,639.14	1,545.18	1,639.03	1,776.21	1,881.42	1,972.49	2,043.26	2,116.51	2,192.32	2,270.78	19,076.33
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		9,288.43	8,756.03	9,287.81	10,065.20	10,661.39	11,177.42	11,578.46	11,993.53	12,423.14	12,867.78	108,099.18
Impuesto a la Renta		-	-	-	-	-	558.87	578.92	599.68	621.16	643.39	3,002.02
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		9,288.43	8,756.03	9,287.81	10,065.20	10,661.39	10,618.55	10,999.53	11,393.86	11,801.98	12,224.39	105,097.16
Pago de cuota bancaria		1,886.35	2,080.77	2,295.24	2,531.81	2,792.77						11,586.95
Depreciación de Activos fijos		582.86	582.86	582.86	330.41	330.41	330.41	330.41	330.41	330.41	330.41	4,061.43
Valor de rescate											451.27	451.27
Inversión Inicial	\$23,173.89											-
FLUJO NETO	\$23,173.89	7,984.95	7,258.12	7,575.43	7,863.79	8,199.02	10,948.95	11,329.94	11,724.26	12,132.38	13,006.06	121,196.81

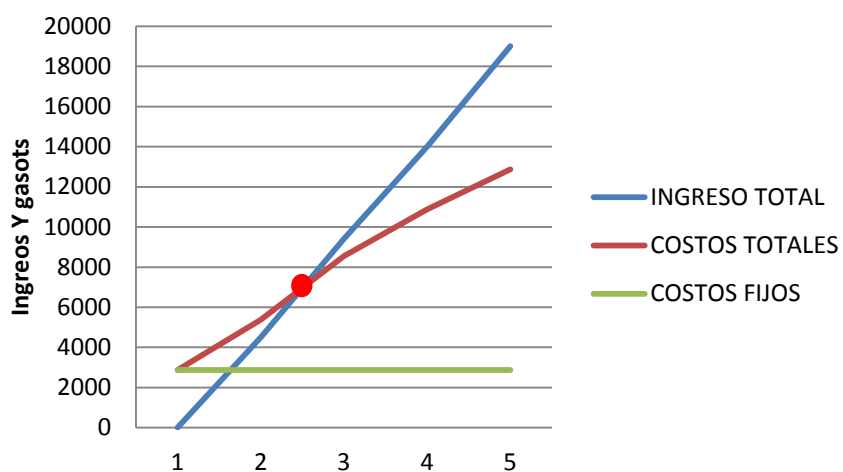
El flujo de caja está proyectado para los 10 años de vida del proyecto, donde se ha considerado para el flujo, la inversión de inventarios y de recurso humano, como todos los ingresos, costos y gastos operacionales que genera el proyecto, además para el cálculo respectivo del impuesto a la renta se consideró el 5% de acuerdo al rango establecido en la tabla que proporciona el Servicio de Rentas Internas, donde se obtuvo una rentabilidad del 7.02% el primer año.

RENTABILIDAD =	113,802.00	7,984.95	7.02%
-----------------------	-------------------	-----------------	--------------

3.4.5.4. Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO = $\text{Costos Fijos} / 1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas})$

	MENSUAL	ANUAL
VENTAS	9,483.50	
COSTOS FIJOS TOTALES	2,903.88	113,802.00
COSTOS VARIABLES TOTALES	5,668.99	34,846.61
PUNTO DE EQUILIBRIO	7,219.53	86,634.30



Las ventas mensuales que se espera tener de acuerdo a lo establecido es de \$**9,483.50**, el cual mediante el cálculo del punto de equilibrio indica que se debe vender \$ **7,219.53** mensual para no perder ni ganar, y donde anualmente es \$ **86,815.69**.

3.4.5.5. VAN – TIR – PRC- RCB

VAN	27,646.93
PRC	4.32
TIR	21.77%
R.C.B.	2.31
RENTABILIDAD SIMPLE	23.14%

Mediante la evaluación de los indicadores del proyecto se puede notar que el VAN dió \$27,646.93, es decir que el valor actual del proyecto nos indica que es factible ya que es mayor a la inversión inicial, también hay que tener en cuenta que se debe mantener los costos y gastos.

Además cabe mencionar que el periodo de recuperación del capital (PRC) es de 4 años, 3 meses, es decir que a partir del quinto años ya se ha logrado recuperar todo la inversión inicial del proyecto.

El indicador TIR es la tasa que permite descontar los flujos netos y también indica la rentabilidad del proyecto, en el presente estudio la tasa interna de retorno dio 21,77%, indicando que el proyecto es factible.

La relación costo beneficio (RCB) nos indica que por cada dólar que se invierta se recupera \$1,31 y teniendo una rentabilidad simple de 23,14%.

3.5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

3.5.1. Escenario Optimista

En este escenario se consideró un incremento del 5% en las ventas, debido a que se tendrá la captación del mercado, en donde se dará una renovación en los diferentes insumos de pesca, permitiendo de este modo que los cliente visiten al negocio con mayor frecuencia, también a que los índices de pesca se vieron aumentados, obteniendo como resultado que los clientes requieran de más productos para equipar las embarcaciones, este escenario generara un VAN de \$53,415.07, Periodo de Recuperación del Capital es de 2 años con 4 meses, en donde se tendría una tasa de retorno del 24,19%.

VAN	53,415.07
PRC	2.37
TIR	24.19%
R.C.B.	4.22
RENTABILIDAD SIMPLE	42.20%

3.5.2. Escenario Pesimista

En este escenario Pesimista se supuso un aumento del 25% de la inflación al costo y gastos, debido a se consideró las normativas del Ecuador, en donde se ha estimado la salvaguardia el cual ocasionará que se de un incremento en el costo de los productos debido a que existen algunos de los productos que se importan, lo que hace que al colocar el negocio se vean incrementado los costos y por ende las ventas que se han considerado disminuirían. Para este escenario la recuperación de la inversión será de 11 años con 4 meses, dando una rentabilidad del 8.81% y un VAN menor al de la inversión de 8,107.21, es decir que el proyecto planteado devolvería en menor proporción lo que se invirtió inicialmente, y con una TIR del 9,84% .

VAN	8,107.21
PRC	11.35
TIR	15.61%
R.C.B.	0.88
RENTABILIDAD SIMPLE	8.81%

4. DISCUSIÓN

El proyecto planteado se lo realizó para determinar la factibilidad utilizando indicadores financieros que permitieron establecer dos escenarios tanto el optimista como pesimista, donde también previo a eso se obtuvo información primaria de los pescadores artesanales del cantón Atacames, el cual permitió conocer el mercado que existe en ese lugar y los diferentes factores de la demanda, así mismo se conoció la oferta que existe, durante la investigación también fue preciso relacionar y conocer mediante información secundaria de estudios similares ya realizados, en donde cabe recalcar que para Jaramillo (2014) el cual aplicó el estudio de mercado para la cadena de abastecimiento e incidencia en la rentabilidad de la empresa “OCEAN PRODUCT” en la ciudad de Arenillas, se enfocó en los procesos logísticos basándose en objetivos estipulados en el Plan Nacional del Buen Vivir.

Donde la gestión de control involucra de manera más directa la selección de proveedores y el nivel de confianza de los clientes, manejando estándares de calidad que garantizan la confiabilidad del producto.

Mediante la optimización de la cadena de suministro, este permitió el incremento de la rentabilidad de la empresa OCEAN PRODUCT en 1,04 veces, ya que se logró una eficiencia al 100% en todo el proceso productivo de la organización, permitiendo la mejora continua de sus actividades y alcanzando el nivel óptimo de servicio a los clientes.

Entonces en base a este estudio planteado se puede ver la perspectiva del investigador, para el cual se ha fijado mucho en los estándares de calidad de los productos que se ofrecen, de tal modo que los clientes se sientan en total confianza a la hora de adquirir el producto, es así que al colocar el negocio de igual manera se pretende acaparar de ese modo al mercado ofreciendo productos de alta calidad y a precios accesibles.

De igual manera González (2013), planteó un estudio para la asociación de pescadores artesanales “San Pedro”, cantón Santa Elena, con la finalidad de realizar estrategias organizacionales que permitieran una efectiva gestión administrativa y aprovechar al máximo las oportunidades de mercado.

En la encuesta realizada, el 39% sugirieron que se incremente la variedad de productos tales como pantalones de agua, botas, guantes, en lo que relaciona al precio, un 42% indica que hay otros lugares que ofrecen mejor alternativa.

En la parte financiera obtuvieron una inversión inicial que tienen para la Asociación de pescadores de “San Pablo” es de \$ 19.230,00 en la cual inician con 35 personas y que venden el servicio a un precio de fácil adquisición, cabe recalcar que la recuperación total de la inversión lo hacen en 3 años, 10 meses, a diferencia de la inversión inicial que se necesitará para la empresa dedicada a la comercialización de insumos de pesca es de \$27,646.93, donde se venderán los diferentes insumos de pesca, además la recuperación del proyecto es de 4 años con 3 meses, con una TIR de 21,77%, RCB de \$2,31 donde por cada dólar que se invierte se gana \$1,31, esto demuestra que es viable el proyecto y por ende sus perspectivas de negocio permitirán la captación de mercado.

5. CONCLUSIONES

- ✓ Existe 46% del mercado del cantón Atacames que no se está atendiendo, donde se logra obtener un mercado potencial, además se conoció que mediante las encuestas se obtuvo que el 100% están interesados en el planteamiento del negocio, dando como resultado la aceptación e implementación de la empresa dedicada a la comercialización de insumos de pesca, también se pudo evidenciar que los pequeños lugares en donde se expenden este tipo de insumos no cubren todas las expectativas de los clientes.
- ✓ Para el inicio del negocio se contará con una infraestructura alquilada, ubicado en la entrada del cantón Atacames ya que para el cliente resulta fácil localizarlo, así mismo contando con todos los insumos y requerimientos adecuados para la debida atención del cliente.
- ✓ De acuerdo a la inversión planteada, se hará la financiación del 50% mediante una institución financiera, donde el valor restante será obtenido mediante aportaciones de los socios, también se obtuvo que los indicadores de evaluación de proyecto hacen notar que la viabilidad del proyecto sea factible; donde el VAN = 27,646.93, PRC de 4 años y 3 meses, TIR 2.31% y R.C.B por cada dólar invertido se obtendrá \$1.31 y una rentabilidad del 23.14%

6. RECOMENDACIONES

- ❖ Cumplir con las estrategias de promoción establecidas en el estudio, para esta manera dar a conocer el negocio.

- ❖ Una vez establecida la empresa, se recomienda elaborar una planificación estratégica de la misma, con el objetivo de optimizar procesos y recursos, así mismo de acuerdo al creciendo del negocio y posicionamiento en el mercado, contratar personal para atender las necesidades de los clientes.

- ❖ Ejecutar el proyecto debido a que resulta factible poner en marcha el proyecto de comercialización de insumos de pesca, debido a que es una nueva oportunidad para los pescadores y dueños de embarcaciones del cantón y lugares aledaños.

7. REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Ley Organica de Regimen Municipal. (2000). *emseguridad-q*. Obtenido de emseguridad-q: http://www.emseguridad-q.gob.ec/mtdocuments/6.ley_organica_de_rgimen_municipal.pdf

Ley Organica de Regimen Municipal. (s.f.). *emseguridad-q*. Obtenido de emseguridad-q: http://www.emseguridad-q.gob.ec/mtdocuments/6.ley_organica_de_rgimen_municipal.pdf

Agenda Territorial. (Mayo de 2011). *Agenda para la Transformación Prodcutiva Territorial*. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/AGENDA-TERRITORIAL-ESMERALDAS.pdf>

Anchundia, P. (2010). *Repositorio.uleam.edu.ec*. Recuperado el 31 de Mayo de 2015, de <http://repositorio.uleam.edu.ec/bitstream/26000/1017/1/T-ULEAM-06-0014.pdf>

Arias. (2006). *Proyecto Factible*. Obtenido de <https://proyectofactible.wordpress.com/2011/10/01/proyecto-factible/>

Baca Urbina, G. (2001). *Evaluacion de Proyectos*. Mexico: McGraw Hill.

Baca, U. (2001). Evaluación de proyectos. En B. Urbina, *Evaluación de proyectos* (pág. 373). Mexicana.

Blanco, A. (2003). *Formulación y Evaluación de Proyectos, Ediciones Torán, 4ta edición*. Obtenido de <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAQ4807.pdf>

Bohórquez, F. (Agosto de 2014). (Fernada Dolores Bohórquez) Recuperado el 31 de Mayo de 2015, de <http://repositorio.upse.edu.ec:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/1731/BOHORQUEZ%20BOHORQUEZ%20FERNANDA.pdf?sequence=1>

Camara de Comercio. (24 de JULIO de 2012). *LEY DE CAMARA DE COMERCIO*. Obtenido de LEY DE CAMARA DE COMERCIO: http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/LEY_DE_CAMARAS_DE_COMERCIO.pdf

Campos. (12 de Marzo de 2000). *Comercialización*. Obtenido de Comercialización.

Código de Comercio. (26 de JUNIO de 2012). *LEXIS*. Obtenido de LEXIS: <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-de-Comercio.pdf>

- Diario El Comercio. (16 de JUNIO de 2012). *EL PESCADOR ARTESANAL ESTÁ A LA DERIVA DE ESMERALDAS*, pág. 1.
- Diario EL COMERCIO. (16 de JUNIO de 2012). *EL PESCADOR ARTESANAL ESTÁ A LA DERIVA DE ESMERALDAS*, pág. 1.
- EcuadorLegal. (2015). *EcuadorLegal*. Obtenido de EcuadorLegal:
<http://www.ecuadorlegalonline.com/biblioteca/codigo-de-trabajo-actualizado/>
- FAO, O. d. (2 de Marzo de 2012). *wikipedia.org*. Obtenido de wikipedia.org:
<http://es.wikipedia.org/wiki/Pesca>
- González, S. O. (30 de Octubre de 2013). *repositorio.upse.edu.ec*. Recuperado el 28 de Mayo de 2015, de
<http://repositorio.upse.edu.ec:8080/bitstream/123456789/1120/1/TESIS%20SULLY%20SU%C3%81REZ%20GONZ%C3%81LEZ.pdf>
- Hurtado. (12 de Agosto de 2013). *DSPACE.ESPOL.EDU.EC*. Obtenido de DSPACE.ESPOL.EDU.EC:
<https://www.dspace.espol.edu.ec/.../8/TESIS%20CAPITULO%204.doc>
- IIICA. (Noviembre de 2009). *CONVENIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA IICA-MADR- PROGRAMA*. Obtenido de CONVENIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA IICA-MADR- PROGRAMA:
<http://www.iica.int/Esp/organizacion/LTGC/agroindustria/Documentos%20Agroindustria%20Rural/Estudios%20de%20caso%20en%20comercializaci%C3%B3n%20de%20peque%C3%B1os%20productores%20rurales.pdf>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA. (Noviembre de 2009). *CONVENIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA IICA-MADR- PROGRAMA*. Obtenido de CONVENIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA IICA-MADR- PROGRAMA:
<http://www.iica.int/Esp/organizacion/LTGC/agroindustria/Documentos%20Agroindustria%20Rural/Estudios%20de%20caso%20en%20comercializaci%C3%B3n%20de%20peque%C3%B1os%20productores%20rurales.pdf>
- Jaramillo, E. G. (23 de Octubre de 2014). *repositorio.uisek.edu.ec*. Recuperado el 30 de Mayo de 2015, de
<http://repositorio.uisek.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/992/1/TESIS%20FINAL%20EDGAR%20VIVANCO%20PDF.pdf>
- MEZA, J. (2010). Evaluación Financiera de Proyectos. En M. Jesus, *Evaluación Financiera de Proyectos* (págs. 1-12). Obtenido de
<http://es.slideshare.net/fabiopuertacontador/evaluacion-financiera-de-proyectos-42717585>
- Sapag, R., & Sapag, N. (1989). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Obtenido de slideshare.net:
<http://es.slideshare.net/santoskxm/preparacion-yevaluaciondeproyectossapagsapag>

Superintendencia de Compañías. (20 de MAYO de 2014). *SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y REASEGUROS*. Obtenido de SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y REASEGUROS:

<http://181.198.3.74/wps/portal/Inicio/SectorSocietario/Normativa/LeyCompanias>

Superintendencia de Compañías. (20 de MAYO de 2014). *SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y REASEGUROS*. Obtenido de SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y REASEGUROS:

<http://181.198.3.74/wps/portal/Inicio/SectorSocietario/Normativa/LeyCompanias>

Varela, R. (1997). Evaluación económica de proyectos de inversión. En V. R.. Grupo Iberoamericana

ANEXOS

ANEXO 1 Formato de Encuesta



Encuesta

Pontificia Universidad Católica del Ecuador “Sede Esmeraldas”

Soy estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador “Sede Esmeraldas”, como parte de mi proyecto de grado Previo a la Obtención del Título de Ing. En Contabilidad y Auditoría CPA, agradezco su valioso tiempo al colaborar con la presente encuesta de gran importancia en la ejecución del proyecto, que tiene como finalidad determinar la factibilidad para la creación de una empresa de comercialización de insumos de pesca en el cantón Atacames.

1. Considera UD. apropiada la creación de una empresa para la comercialización de insumos de pesca en el cantón Atacames.

SI

NO

2. Si se instala en Atacames un almacén de insumos de pesca ¿Compraría el producto?

SI

NO

3. ¿Qué aspectos requiere de este lugar ¿valore de 1 al 5 , siendo el 1 el del menor puntuación y 5 máxima puntuación

Aspectos	Puntuación				
	1	2	3	4	5
Precio					
Calidad					
Buen trato					
Variedad de productos					

4. ¿Con qué frecuencia compra Ud. Insumos de pesca?

Diario

Semanal

Quincenal

Mensual

5.¿Dónde realiza sus compras?

Su localidad

Lugares en su alrededor

Ciudad de Esmeraldas

Dónde? _____

6.¿En caso de realizar compras en la Ciudad de Esmeraldas, cuáles son los motivos que afectan su movilización hacia la misma?

Falta de tiempo

Gastos elevados

Comodidad

7. Está satisfecho con los insumos de pesca que actualmente compra?

SI

NO

Por qué? _____

8. Encuentra todos los productos de insumos en un mismo lugar?

SI

NO

Qué no encuentra? _____

9. ¿Qué forma de pago emplea usted para pagar sus compras?

Efectivo

Cheque


Tarjeta de crédito

Crédito directo

10. En el siguiente cuadro marque con una X el promedio semanal de las compras en cada grupo de producto y que es lo que más consume.

PRODUCTOS	Más consumidos	Menos de \$5	\$5 – 10	\$11 - 20	Más de \$20
Mallas					
Naylon					
Piola					
Cabo					
Plomo					
Boyas					
Agujas					
Repuestos					

ANEXO 2
Ficha de Observación

	FICHA DE OBSERVACIÓN Pontificia Universidad Católica del Ecuador “Sede Esmeraldas”		
Lugar: _____			
Fecha: _____			
Hora de inicio: _____ Hora de culminación: _____			
Nombre de la Institución: _____			
INDICADOR	SI	NO	OBSERVACIÓN
La tienda tienen sus productos en orden			
Tiene en buen estado sus productos			
El dueño de la tienda brinda un buen servicio			
Satisfacción del cliente al realizar la compra			
El cliente encuentra todo lo que necesita en la misma tienda			
Horas pico en donde acuden más personas			
El cliente queda satisfecho en cuanto al precio del producto que adquiere			

ANEXO 3

Modelo de Entrevista a dirigente de la Asociación 15 de Julio y Nuevo Atacames



Pontificia Universidad Católica del Ecuador

“Sede Esmeraldas”

Señor (a), Srta.

Soy estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador “Sede Esmeraldas”, como parte de mi proyecto de grado Previo a la Obtención del Título de Ing. En Contabilidad y Auditoría CPA, agradezco su valioso tiempo al colaborar con la presente entrevista de gran importancia en la ejecución del proyecto, que tiene como finalidad determinar la factibilidad para la creación de una empresa para comercialización de insumos de pesca en el cantón Atacames.

Lugar: _____

Fecha: _____

Hora de inicio: _____ **Hora de culminación:** _____

Nombre de la Institución: _____

Entrevistado: _____

Preguntas:

1.¿Qué tiempo lleva de vigencia la asociación?

2.¿Por cuántos pescadores está conformada la asociación?

3.¿Quiénes suministran los insumos de pesca?

4.¿Cuáles son los problemas de provisión de los insumos que actualmente tienen los de pescadores?

5.¿Qué tipo de pesca realizan?

ANEXO 4 PROFORMAS

MOBILCENTRO "INDUMASTER"
Arroyo Baquerizo Martha Tomasa

VENTA AL POR MAYOR DE MUEBLES DE OFICINA
Direc.: Calle Eloy Alfaro y Salinas
Telf.: 2452 172 / 0997 705 192 / 0997 177 388
Esmeraldas - Ecuador

R.U.C. 0802283598001
COTIZACIONES MANUALES

0004245

Dia	Mes	Año
07	07	2015

Fecha:

Sr. (es): Comercializadora de insumo de Pesca

RUC: 1725100653 Telf.: 0999590329

Dirección: ATACAMES Guía de Remisión:

Cant.	DESCRIPCION	P. Unit.	T. de Venta
1	caunter de recepción elipse 5/6w.	310,00	310,00
1	Gaucha monogera	85,00	85,00
1	silla cajera / base cromada 9/8.	145,50	145,50
1	Archivador Acero P/ ovalada	159,00	159,00
1	Estacion ejecutiva 705	815,00	815,00
1	Papelera de madera 2 servicios	23,00	23,00
2	sillas contenedor de malla	200,00	400,00
1	sillon gerente Ergo	395,00	395,00
1	modular Flex de 3 Gauchas	350,00	350,00
1	silla secretaria imperial	100,00	100,00
1	Papelera metalica de 3 serv.	22,00	22,00
1	Arquero vertical melamina	250,00	250,00
4	Estanteras metalica 5 niveles 25x38	125,00	500,00
2	sillas iso new	53,00	106
1	Archivador Acero P/ melamina	123,00	123,00
Sub Total \$			
Descuento			
IVA 0 % \$			
IVA 12 % \$			
TOTAL \$			3783,50

Son:

Pantillo Casillo Luis A. Imprenta El Presigio DEL 4101 AL 4300 Telfax: 2451725

Original: Adquirente
Copia: Emisor

COMERCIAL KIW S.A

AGENCIA 18 (ESMERALDAS)
RUC : 1790041220001
TELF : 710658
CIUDAD: ESMERALDAS

AUTOPRESORES AUTORIZACION S.R.L. 1116449266 DEL 23/FEB/2015
CONTRIBUYENTE ESPECIAL- RESC. SRI. 5368

PROFORMA No. 286572
DOCUMENTO SIN VALOR COMERCIAL

FECHA DE EMISION: 2015/07/07 Pag.: 1
VALIDO HASTA : 2015/07/28

RUC : 1725100653001 Cod. Cliente: 888885 0
Sr. (s) : GABRIELA ALBAN
DIRECCION: ATACAMES
TELEFONO: 0999590329
VENDEDOR: LUIS ARAUJO

MATERIAL DE LIMPIEZZ

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	PRECIO UNIT	TOTAL
394661	AMBIENTAL AEROSOL VINILLA CLASE	3	2,982143	8,95
406333	CAFETERA ELECTRICA P/ 12 TAZAS	1	24,598214	24,60
430498	RECOLECTOR DE BASURA C/TUBO PLASTIFICADO	2	1,482143	2,96
431303	DESINFECTANTE KALI PTO MANZANA CL.	3	5,107143	15,32
438987	TACHO ACERO C/PEDAL 30L REDONDO 66X29CM	2	57,848214	115,70
489719	DESINFECTANTE KALI PTO LAVANDA CL.	2	5,562500	11,13
715492	CESTO CALADO P/BASUR 23. 5X29. 5 META REDO	2	6,026786	12,05
746673	LIMPIADOR DE MUEBLES Y TELAS SCOTCH BRIT	2	9,482143	18,96
* ---> COTIZACIONES DE IVA				
		SUBTOTAL :		209,67
		IVA :		25,16
TOTAL :				234,83

PAQUE COMO PAQUE KIW LE OFRECE
LOS MEJORES PRECIOS

FIRMA:

COMERCIAL KIW S.A

FIRMA: _____

CLIENTE

Esta Proforma tiene validez solo con el nombre, firma del vendedor y sello de COMERCIAL KIW S.A

En el caso de existir cambios en los precios de nuestros proveedores nos veremos obligados a actualizar precios en el momento de la facturación previo su conocimiento.

PROFORMAS



ALMACEN EL DÓRADO

INSUMOS DE PESCA			
CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
4	Mallas monofilamento 3 pulgadas de 0.50 100*180	\$ 150.00	\$ 600.00
4	Mallas monofilamento 3 ½ pulgadas de 0.50 100*180	\$ 150.00	\$ 600.00
4	Mallas monofilamento 3 pulgadas de 0.50 100*100	\$ 107.85	\$ 431.40
3	Redes de hilo dos pescaditos	\$ 15.00	\$ 45.00
3	Redes de hilo varios pescaditos	\$ 17.00	\$ 51.00
3	Rollos de naylon de 0.50 de 1001 metros	\$ 1.30	\$ 3.90
3	Rollos de naylon de 0.40 de 1001 metros	\$ 1.16	\$ 3.48
3	Piola de entalle #15	\$ 6.85	\$ 20.55
3	Piola de entalle #18	\$ 6.85	\$ 20.55
4	Boyas plásticas (sistema electrónico)	\$ 2.25	\$ 9.00
7	Boyas de corcho	\$ 12.00	\$ 84.00
4	Rollos de cabo 5/16	\$ 106.00	\$ 424.00
4	Rollos de cabo ¼	\$ 106.00	\$ 424.00
4	Rollos de cabo 3/16	\$ 106.00	\$ 424.00
3	Plomo mediano	\$ 200.00	\$ 600.00
5	Rollos de cabo 3H	\$ 75.00	\$ 375.00
5	Rollos de cabo 4H	\$ 75.00	\$ 375.00
5	Grapa x-c	\$ 0.05	\$ 0.25
5	Grapa BC	\$ 0.05	\$ 0.25
5	Grapa XD	\$ 0.05	\$ 0.25
5	Manguera 1"m	\$ 0.00	\$ 0.01
6	Agujas de PBC de tubo #11	\$ 12.00	\$ 72.00
6	Agujas de PBC de tubo #12	\$ 12.00	\$ 72.00
6	Agujas de PBC de tubo #14	\$ 12.00	\$ 72.00
6	Agujas de PBC de tubo #15	\$ 12.00	\$ 72.00
6	Equipos de agua talla L	\$ 61.70	\$ 370.20
4	malla verde de hilo 3 pulgadas	\$ 6.00	\$ 24.00
4	malla verde de hilo 5 pulgadas	\$ 6.00	\$ 24.00
4	malla verde de hilo 6 pulgadas	\$ 6.00	\$ 24.00
4	malla verde de hilo 7 pulgadas	\$ 6.00	\$ 24.00
8	Aceite de motor 140 castal	\$ 5.00	\$ 40.00

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
8	Aceite de motor 90 castal	\$ 5.00	\$ 40.00
8	Aceite de motor de dos tiempo	\$ 5.00	\$ 40.00
6	Anzuelos #2	\$ 0.40	\$ 2.40
6	Anzuelos #3	\$ 0.30	\$ 1.80
6	Anzuelos #6	\$ 0.10	\$ 0.60
6	Anzuelos #7	\$ 0.70	\$ 4.20
6	Anzuelos #9	\$ 0.60	\$ 3.60
6	Anzuelos #10	\$ 0.60	\$ 3.60
6	Anzuelos #14	\$ 0.05	\$ 0.30
6	Anzuelos #15	\$ 0.05	\$ 0.30
5	Nailon# 0.30	\$ 1.00	\$ 5.00
5	Nailon #0.50	\$ 1.30	\$ 6.50
3	Guantes de pesca grande	\$ 4.75	\$ 14.25
5	Botas de caucho tallas 42	\$ 10.50	\$ 52.50
2	Rines	\$ 27.25	\$ 54.50
3	Válvula de aceite	\$ 10.50	\$ 31.50
2	Empeles	\$ 17.50	\$ 35.00
5	Disco de empeles	\$ 5.50	\$ 27.50
5	Rolimanes	\$ 7.24	\$ 36.20
3	Retenedores	\$ 7.80	\$ 23.40
	TOTAL DE INSUMOS DE PESCA		\$ 5,668.99

PROFORMA



La mejor en papelería y tecnología
v. Colón E4-81 y Av. 9 de Octubre - Matriz Telf. (02) 2557300
QUITO - ECUADOR

Razon Social : PA.CO Comercial e Industrial S.A.
Direccion : AV. COLON E4-81 Y AV. 9 DE OCTUBRE
Almacen : PA-CO ESMERALDAS
Direccion : AV. PEDRO VICENTE MALDONADO S/N Y JULIO ESTUPINAN
Telefonos : 614419 0
QUITO

PROFORMA : 030-002-000003726
RUC : 1790040275001
CONTRIBUYENTE ESPECIAL Resol.: 5368 del 02/06/1995
Fecha : 7 DE JULIO DEL 2015
Fecha Entrega: DE MES: DEL
Emision Sist.: 15/07/07 19:15:50
No. Control : 17-PR-00003726
Cliente : 9999 GABRIELA ALBAN
Direccion : ATACAMES No:
Telefono : 0979590329 Ciudad :
RUC/Cedula : 1725100653

Página: 1 de 2

Pedido: (17-PR-0000000) Vendedor: 999-GENERAL Usuario: isolar Autoriza: rtilleria

SC.COD. BARRAS	PRODUCTO/REFERENCIA	MARCA	CANTIDAD	UNI	T.PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	OSBER.
1 0887276856964	IMPRESORA SL-C460FW LASER A COLOR MULTIF SAMSUNG UNICION WIRELESS FAX		2.00	UN	316.25000	632.50	
VELOCIDAD HASTA 19PPM NEGRO Y 4PPM COLOR RESOLUCION 2400X600 DPI CICLO MENSUAL HASTA 20.000 PAGINAS UTILIZA TONER 406 NEGRO Y 406 C-M-Y							
2 0000000394772	COMPUTADOR TODO EN 1 TOUCHSMART I03048 C DELL CORE I3 4GB 1TB W8 20PLG		1.00	UN	841.53000	841.53	
CORE I3 - 4130T. 4TH GENERATION 2.9GHZ, 4GB, 1TB, LECTOR Y QUEMADOR DE DISCOS, WI-FI, BLUETOOTH, PANTALLA TOUCH 20PLG RESOLUCION 1600X900, WEB CAM INCORPORADA							
3 0885170171367	TELEFONO KX-TGC210S INALAMBRICO COLOR EL PANASONIC ANDO CON NEGRO		2.00	UN	48.93000	97.86	
4 7861178900058	ARCHIVADOR LOMO 08CM OFICIO PVC NEGRO REAL		6.00	UN	3.85517	23.13	
5 7861178900171	ARCHIVADOR LOMO 08CM TELEGRAMA PVC AZUL REAL		10.00	UN	3.56504	35.65	
6 4041485225010	PORTALAPIZ METALICO MALLA REDONDO NEGRO ERICH KRAUSE		2.00	UN	3.39070	6.78	
7 7861147500012	ALMOHADILLA C3A PLASTICA SIN TINTA N2 BEHE		1.00	UN	.94572	.95	
8 7861034103401	CINTA ADHESIVA 18MMX25M TRANSPARENTE SCD 3M TCH N.500		1.00	UN	.48936	.49	
9 4902505325335	BOLIGRAFO 0.4MM AZUL GEL PUNTA ACERO/GRI PILOT P BEGREEN LHG-2004-IG		6.00	UN	4.64660	27.88	
10 0070330506923	CORRECTOR PLUMA LIQUIDO SHANE&SQUEZZE 8M RIC L REF.1401474		6.00	UN	2.61000	15.66	
11 4007817104521	LAPIZ GRAFITO 2H SIN BORRADOR NUMERADO M STAEDTLER .110		6.00	UN	.97500	5.85	
12 7796568104269	MARCADOR PIZARRA 1.5-3MM PTA REDONDA AZU ENDING L E-350 RECARGABLE CPO. ALUM		3.00	UN	2.07040	6.21	
13 7702165140724	BORRADOR LAPIZ BLANCO D-20 DORICOLOR		3.00	UN	.25710	.77	
14 0000040267203	PEGA EN BARRA 021ORS 40869 LHM		3.00	UN	2.03609	6.11	

Esta proforma tiene validez solo con el nombre, firma del vendedor y sello de PA.CO Comercial e Industrial S.A.
En el caso de existir cambios de precios por nuestros proveedores y/o modificaciones cambiarias oficiales que afecten al costo de la mercadería, nos veremos obligados a actualizar precios en el momento de la facturación previo su conocimiento.
VALIDEZ OFERTA: 8 DIAS

...PASAN 1,701.37

ANEXO 5

TABLA DE AMORTIZACIONES

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		Equipo de Computación	
COSTO		841.53	
VIDA UTIL		3	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	84.15
DEPRECIACION ANUAL			252.46
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			\$ 841.53
1	\$ 252.46	\$ 252.46	\$ 589.07
2	\$ 252.46	\$ 504.92	\$ 336.61
3	\$ 252.46	\$ 757.38	\$ 84.15
	\$ 757.38		

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		Equipo de oficina	
COSTO		1,138.67	
VIDA UTIL		10	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	113.87
DEPRECIACION ANUAL			102.48
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			\$ 1,138.67
1	\$ 102.48	\$ 102.48	\$ 1,036.19
2	\$ 102.48	\$ 204.96	\$ 933.71
3	\$ 102.48	\$ 307.44	\$ 831.23
4	\$ 102.48	\$ 409.92	\$ 728.75
5	\$ 102.48	\$ 512.40	\$ 626.27
6	\$ 102.48	\$ 614.88	\$ 523.79
7	\$ 102.48	\$ 717.36	\$ 421.31
8	\$ 102.48	\$ 819.84	\$ 318.83
9	\$ 102.48	\$ 922.32	\$ 216.35
10	\$ 102.48	\$ 1,024.80	\$ 113.87
	\$ 1,024.80		

ANEXO # 6

TABLA DE AMORTIZACIONES

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		Muebles y Enseres	
COSTO		2,532.50	
VIDA UTIL		10	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	253.25
DEPRECIACION ANUAL			227.93
V.U.	DEPRECIACION	DEPRECIACION	VALOR EL
	ANUAL	ACUMULADA	LIBROS
0			\$ 2,532.50
1	\$ 227.93	\$ 227.93	\$ 2,304.58
2	\$ 227.93	\$ 455.85	\$ 2,076.65
3	\$ 227.93	\$ 683.78	\$ 1,848.73
4	\$ 227.93	\$ 911.70	\$ 1,620.80
5	\$ 227.93	\$ 1,139.63	\$ 1,392.88
6	\$ 227.93	\$ 1,367.55	\$ 1,164.95
7	\$ 227.93	\$ 1,595.48	\$ 937.03
8	\$ 227.93	\$ 1,823.40	\$ 709.10
9	\$ 227.93	\$ 2,051.33	\$ 481.18
10	\$ 227.93	\$ 2,279.25	\$ 253.25
	\$ 2,279.25		

ANEXO #7

TABLA DE AMORTIZACIÓN GRADUAL

METODO		CUOTA FIJA		
CAPITAL	11,586.95	PAGO CADA	1	MESES
TASA DE INTERES ANUAL		9.85%	PERIODOS	60
PLAZO		5	AÑOS	
PAGOS ANUALES	12	INTERES	0.82%	MENSUAL
PAGO PERIODICO	245.33			
PERIODO	PAGO PERIODICO	INTERESES PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0				11,586.95
1	245.33	95.11	150.22	11,436.72
2	245.33	93.88	151.46	11,285.27
3	245.33	92.63	152.70	11,132.56
4	245.33	91.38	153.95	10,978.61
5	245.33	90.12	155.22	10,823.39
6	245.33	88.84	156.49	10,666.90
7	245.33	87.56	157.78	10,509.12
8	245.33	86.26	159.07	10,350.05
9	245.33	84.96	160.38	10,189.67

10	245.33	83.64	161.69	10,027.98
11	245.33	82.31	163.02	9,864.96
12	245.33	80.97	164.36	9,700.60
TOTAL	2,944.01	1,057.66	1,886.35	
13	245.33	79.63	165.71	9,534.89
14	245.33	78.27	167.07	9,367.82
15	245.33	76.89	168.44	9,199.38
16	245.33	75.51	169.82	9,029.56
17	245.33	74.12	171.22	8,858.34
18	245.33	72.71	172.62	8,685.72
19	245.33	71.30	174.04	8,511.68
20	245.33	69.87	175.47	8,336.22
21	245.33	68.43	176.91	8,159.31
22	245.33	66.97	178.36	7,980.95
23	245.33	65.51	179.82	7,801.13
24	245.33	64.03	181.30	7,619.83
TOTAL	2,944.01	863.23	2,080.77	
25	245.33	62.55	182.79	7,437.04
26	245.33	61.05	184.29	7,252.75
27	245.33	59.53	185.80	7,066.95

28	245.33	58.01	187.33	6,879.62
29	245.33	56.47	188.86	6,690.76
30	245.33	54.92	190.41	6,500.34
31	245.33	53.36	191.98	6,308.37
32	245.33	51.78	193.55	6,114.81
33	245.33	50.19	195.14	5,919.67
34	245.33	48.59	196.74	5,722.93
35	245.33	46.98	198.36	5,524.57
36	245.33	45.35	199.99	5,324.58
TOTAL	2,944.01	648.77	2,295.24	
37	245.33	43.71	201.63	5,122.96
38	245.33	42.05	203.28	4,919.67
39	245.33	40.38	204.95	4,714.72
40	245.33	38.70	206.63	4,508.09
41	245.33	37.00	208.33	4,299.76
42	245.33	35.29	210.04	4,089.72
43	245.33	33.57	211.76	3,877.95
44	245.33	31.83	213.50	3,664.45
45	245.33	30.08	215.26	3,449.19
46	245.33	28.31	217.02	3,232.17

47	245.33	26.53	218.80	3,013.37
48	245.33	24.73	220.60	2,792.77
TOTAL	2,944.01	412.19	2,531.81	
49	245.33	22.92	222.41	2,570.36
50	245.33	21.10	224.24	2,346.12
51	245.33	19.26	226.08	2,120.05
52	245.33	17.40	227.93	1,892.12
53	245.33	15.53	229.80	1,662.31
54	245.33	13.64	231.69	1,430.62
55	245.33	11.74	233.59	1,197.03
56	245.33	9.83	235.51	961.52
57	245.33	7.89	237.44	724.08
58	245.33	5.94	239.39	484.69
59	245.33	3.98	241.36	243.34
60	245.33	2.00	243.34	0.00
TOTAL	2,944.01	151.24	2,792.77	
	14,720.04	3,133.10	11,586.95	

ANEXO #8
CALCULO DE CONSUMO DE INSUMOS DE PESCA

Tabla n°5 Descripción de consumo de mallas

MALLAS	Opciones de compra	% Consumo	Encuestado/Pescadores
	\$5-10	10%	10
	\$10-20	58%	60
	\$ 20	32%	33
	Total	100%	103

MALLAS	Opciones de compra	Promedio	Encuestado/Pescadores	Total
	\$5-10	7.5	10	75
	\$10-20	15	55	825
	\$ 20	20	30	600
	Total	42.5	95	1500

Tabla n°6 Descripción de consumo de nylon

NAYLON	Opciones de compra	% Consumo	Encuestado/Pescadores
	\$5-10	35%	36
	\$10-20	54%	55
	\$ 20	11%	12
	Total	100%	103

ANEXO #9
CALCULO DE CONSUMO DE INSUMOS DE PESCA

NAYLON	Opciones de compra	Promedio	Encuestado/Pescadores	Total
	\$5-10	7.5	29	217.5
	\$10-20	15	45	675
	\$ 20	20	8	160
	Total	42.5	82	1052.5

Tabla n°7 Descripción de consumo de piola

PIOLA	Opciones de compra	% Consumo	Encuestado/Pescadores
	\$5-10	38%	40
	\$10-20	50%	51
	\$ 20	12%	12
	Total	100%	103

PIOLA	Opciones de compra	Promedio	Encuestado/Pescadores	Total
	\$5-10	7.5	35	262.5
	\$10-20	15	47	705
	\$ 20	20	11	220
	Total	42.5	93	1187.5

ANEXO #10
CALCULO DE CONSUMO DE INSUMOS DE PESCA

Tabla n°8 Descripción de consumo de cabo

CABO	Opciones de compra	% Consumo	Encuestado/Pescadores
	\$5-10	12%	12
	\$10-20	37%	38
	\$ 20	51%	53
	Total	100%	103

CABO	Opciones de compra	Promedio	Encuestado/Pescadores	Total
	\$5-10	7.5	18	135
	\$10-20	15	13	195
	\$ 20	20	3	60
	Total	42.5	34	390

Tabla n°9 Descripción de consumo de plomo

PLOMO	Opciones de compra	% Consumo	Encuestado/Pescadores
	\$5-10	50%	50
	\$10-20	33%	35
	\$ 20	17%	18
	Total	100%	103

PLOMO	Opciones de compra	Promedio	Encuestado/Pescadores	Total
	\$5-10	7.5	6	45
	\$10-20	15	4	60
	\$ 20	20	2	40
	Total	42.5	12	145

ANEXO #11
CALCULO DE CONSUMO DE INSUMOS DE PESCA

Tabla n°10 Descripción de consumo de boyas

BOYAS	Opciones de compra	% Consumo	Encuestado/Pescadores
	\$5-10	73%	74
	\$10-20	18%	19
	\$ 20	9%	10
	Total	100%	103

BOYAS	Opciones de compra	Promedio	Encuestado/Pescadores	Total
	\$5-10	7.5	8	60
	\$10-20	15	2	30
	\$ 20	20	1	20
	Total	42.5	11	110

Tabla n°11 Descripción de consumo de agujas

AGUJAS	Opciones de compra	% Consumo	Encuestado/Pescadores
	\$5-10	57%	57
	\$10-20	27%	30
	\$ 20	16%	16
	Total	100%	103

AGUJAS	Opciones de compra	Promedio	Encuestado/Pescadores	Total
	\$5-10	7.5	2	15
	\$10-20	15	3	45
	\$ 20	20	1	20
	Total	42.5	6	80

ANEXO #12
CALCULO DE CONSUMO DE INSUMOS DE PESCA

Tabla n°12 Descripción de consumo de repuestos

REPUESTOS	Opciones de compra	Promedio de compra diaria	Encuestado/Pescadores
	\$5-10	13%	15
	\$10-20	48%	48
	\$ 20	39%	40
	Total	100%	103

REPUESTOS	Opciones de compra	Promedio	Encuestado/Pescadores	Total
	\$5-10	7.5	3	22.5
	\$10-20	15	11	165
	\$ 20	20	9	180
	Total	42.5	23	367.5

ANEXO #13
APLICACIÓN DE ENCUESTAS A PESCADORES DEL CANTÓN ATACAMES



