



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS



**FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y CONTABLES**

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**PROYECTO DE GRADO:
PREVIO A LA OBTENCION DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

TEMA

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA
DISTRIBUIDORA DE MARISCOS Y PESCADO EN EL CANTÓN
LA CONCORDIA**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

PROYECTO MICROEMPRESARIALES/SOCIALES

AUTORA:

VERA CARRANZA EVELIN VIVIANA

ASESOR:

ING. ANTONIO PÁLIZ

Esmeraldas- Ecuador

2013

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Trabajo de grado aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de grado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede esmeraldas, previo a la obtención de título de **INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA, CPA.**

PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

LECTOR 1

LECTOR 2

DIRECTOR DE ESCUELA

DECLARACIÓN DE AUDITORIA DE TESIS

Yo, *Evelin Viviana Vera Carranza*, estudiante de la facultad Ciencias Administrativas y Contable, de la Escuela de Contabilidad y Auditoría de la PUCESE, declaro libre y voluntariamente que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis así como las expresiones difundidas es absolutamente original, auténtica y personal.

Quien ha utilizado métodos y técnicas de Investigación como la recopilación bibliográfica, encuestas, entrevistas y consultas en internet. Teniendo de asesor al Ing. Antonio Páiz.

En virtud que el contenido de ésta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autor/a y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas.

ATENTAMENTE

Vera Carranza Evelin Viviana

AUTORA

Ing. Antonio Páiz

ASESOR

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios, a mis padres queridos Silvia Carranza y José Vera y demás familiares quienes estuvieron siempre apoyándome y formaron parte fundamental para el desarrollo de mis estudios y formación personal.

Al padre José Antonio Maeso quien con sus consejos me brindo fuerza y seguridad para seguir adelante. A mis queridos maestros quienes con su conocimiento y experiencia enriquecieron mi formación académica.

A mis queridas compañeras, amigas, hermanas quienes con su alegría me hicieron ver los problemas más fáciles.

A los profesores Cecilia Velasco, y Antonio Páliz por ser guía y colaboradores en la realización de este proyecto de grado.

Al profesor Patricio Martínez por brindarme conocimientos que ayudaran al desarrollo profesional en el campo laboral.

Evelin Viviana Vera Carranza

DEDICATORIA

Con mucho amor le dedico este trabajo a Dios por darme la fuerza y la voluntad para seguir adelante con mis estudios. Y enseñarme con sus pruebas divinas que lo último que se pierde es la confianza y la esperanza en él y en sí mismo.

A mis padres por su apoyo incondicional quienes han estado a mi lado en los momentos de alegrías y tristezas.

A mi novio quien con sus consejos, comprensión y paciencia, me motivo constantemente para que me superara en lo personal y profesional.

Evelin Viviana Vera Carranza

PRÓLOGO

El estudio de factibilidad para la Creación de una Distribuidora de Mariscos y pescados en el cantón La Concordia, permitió dar a conocer como es la comercialización de los mariscos y pescados y el tratamiento de las vísceras del pescado, que tipo de controles y permisos tienen los comerciantes de estos productos, las especies y la forma de transportación que utilizan.

Teniendo un esbozo claro de lo antes mencionado, se puede decir que la creación de esta distribuidora en el cantón La Concordia, mitigara la contaminación de las aguas servidas, además evitara la contaminación olfativa por lo que se le dará un destino a las vísceras de pescado.

Uno de los motivos principales por el cual la autora desarrollo esta investigación fue el de ser emprendedora, utilizando los recursos pesqueros, incentivando la buena alimentación. Otro de los motivos es el contribuir con el cuidado del medio ambiente.

Es trascendental que la población analice y concientice la situación ambiental, comprando en la distribuidora de mariscos y pescado, permite que esta siga con su propósito de contribuir con el medio ambiente. Estas vísceras al principio serán vendidas a las empresas que se encargan de elaborar harina de pescado, claro está que la venta de estas no recompensa en valor económico en el 100% del peso perdido pero se trata brindarle un valor agregado al comerciante minoristas.

Como el pescado y los mariscos son producto que se consume a diario se presume tener una capacidad del 10 y 15 % esperando ampliar el mercado.

Evelin Viviana Vera Carranza, 2013

RESUMEN EJECUTIVO

El actual proyecto de grado fue titulado **“Estudio de factibilidad de la creación de una distribuidora de mariscos y pescados en el cantón La Concordia”**, el mismo que pretende verificar su viabilidad mediante la aplicación de algunas herramientas, analizando los resultados obtenidos para darlos a conocer.

Contiene los siguientes objetivos: 1) Determinar las variedades de marisco y pescados que más se consumen en la Concordia y las estrategias que se utilizarán para la comercialización y satisfacción del consumidor. 2) Determinar los controles de calidad de transportación y preservación del marisco para prevenir el deterioro del producto y cuidar la salud del consumidor. 3) Determinar el monto de inversión e identificar las fuentes de financiamiento para la puesta en marcha de la distribuidora.

En la actualidad la comercialización de los mariscos y pescados es constante, por lo que su consumo es diario en los hogares del cantón. Este mercado tiene una tendencia favorable por ser un producto sustituto y por su costo.

El producto antes mencionado está dirigido a los hogares del cantón La Concordia, en la actualidad se tiene como competencia al mercado mayorista del cantón Santo Domingo del cual se provee algunos comerciantes de mariscos y pescados en el cantón.

La investigación de este proyecto conlleva a obtener la siguiente información:

1. Que existe una demanda de mariscos y pescados en el cantón La Concordia.
2. Existe una gama de especies que ofertan y demanda.
3. Existe una oportunidad de negocio.
4. El consumo de estos productos en su mayoría es semanal.

EXECUTIVE SUMMARY

The current draft grade was titled Feasibility study for the creation of a distributor of seafood in Canton La Concordia, the same as we verify its feasibility by applying some tools, analyzing the results to make them known .

Contains the following objectives:

- 1) To determine the varieties of seafood and fish most consumed in Concordia and strategies to be used for marketing and consumer satisfaction.
- 2) Determine the quality controls transportation and preservation of seafood to prevent product deterioration and consumer health care.
- 3) Determine the amount of investment and identify funding sources for the implementation of the distributor

At present the marketing of seafood is constant , so is daily consumption in households in the canton . This market has a favorable trend to be a substitute product and its cost.

The above product is intended for household Canton La Concordia, now have competition in the wholesale market as the canton of Santo Domingo which some seafood merchants is provided in the canton.

The research of this project entails → the following information:

1. That there is a demand for seafood in Canton La Concordia.
2. A range of species that offer and demand.
3. There is a business opportunity.
4. The consumption of these products is mostly weekly.

INDICE

CAPÍTULO IV	16
4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	16
4.1. ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA	16
4.1.1. MISIÓN	16
4.1.2. VISIÓN	16
4.1.3. OBJETIVOS	16
4.1.4. VALORES	17
4.1.5. MARCA Y SLOGAN	17
4.1.6. ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA “FRUTAS DEL MAR”	18
4.1.7. DESCRIPCIÓN DE LOS PUESTOS DE TRABAJO	18
4.1.7. MODALIDAD CONTRACTUAL	22
4.1.8. ANÁLISIS FODA EN BASE A LA OFERTA DE MARISCOS Y PESCADO	23
4.1.9. ASPECTOS LEGALES	26
4.2. ESTUDIO DE MERCADO	27
4.2.7. EVIDENCIA DEL MERCADO	30
4.2.8. BINOMIO PRODUCTO-MERCADO	31
4.2.9. SEGMENTACIÓN DE MERCADO	34
4.2.9.1. PERFIL DEL CONSUMIDOR	34
4.2.10. PRECIO	37
4.2.10.1. DETERMINACIÓN DEL PRECIO	37
4.2.11. VENTAJAS COMPETITIVA	38
4.2.11.1 BARRERAS DE ENTRADA	38
4.2.11.2. POLITICAS DE PROMOCIONES Y DESCUENTO	38
4.2.12. CANALES DE DISTRIBUCIÓN	42
4.2.13. TAMAÑO ACTUAL Y PROYECTADO DE LA DEMANDA	43
4.2.13.1. MERCADO PORTENCIAL	44
4.2.13.2. PORCENTAJE DEMANDADA EN LIBRAS DE MARISCOS Y PESCADOS SEGÚN ESTUDIO DE MERCADO	45
4.2.14. DEMANDA DE PESCADO DEL AÑO 2013 POR RANGO	47
4.3. DEMANDA DE MARISCO DEL AÑO 2013	48
4.3.7. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE PESCADO EN CANTIDAD	49
4.3.8. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE MARISCOS EN CANTIDAD	50
4.4. ANALISIS DE LA OFERTA	51
4.4.7. OFERTANTE DE MARISCOS Y PESCADOS	52
4.8.2. TABLA RESUMEN DE LAS VENTAS DE LA ASOCIACIÓN	53
4.4.8. OFERTA PROYECTADA	54
4.4.9. OFERTA PROYECTADA DE PESCADO	55
4.4.10. OFERTA PROYECTADA DE MARISCOS	56
4.4.11. RELACIÓN DE LA OFERTA Y DEMANDA EN CANTIDAD	57
4.4.12. ANALISIS DE LA COMPETENCIA	58
4.4.13. TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN	59
4.4.13.1. POLITICAS DEL PRODUCTO	62
4.4.14. PUNTOS DE VENTAJA	63

4.4.15. ANALISIS TÉCNICO DE LA INVERSIÓN	64
4.4.15.1 DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO	64
4.5. ESTUDIO FINANCIERO	68-83
CAPITULO V	
5. IMPACTOS	84
5.1. IMPACTO SOCIOECONÓMICO	84
5.2. IMPACTO AMBIENTAL	85
CAPITULO VI	
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	86
6.1. CONCLUSIONES	86
6.2. RECOMENDACIONES	87
6.3. BIBLIOGRAFÍA	88

ANEXOS

ANEXO # 1 REQUISITOS PARA CONSTITUIRSE COMO UNA COMPAÑÍA

ANEXO #2 CUADROS DE DETALLE DE LA INVERSIÓN INICIAL

ANEXO #3 TOTAL DE INVERSIÓN

ANEXO#4 TABLA RESUMEN DEL CONSUMO DE ENERGÍA ELECTRICA

ANEXO#5 TABLA DE AMORTIZACIÓN GRADUAL

ANEXO# 6TABLA DE DEPRECIACIÓN

ANEXO#7 ESTADO DE RESULTADO

ANEXO#8 CUADRO DE INDICADORES FINANCIEROS

INTRODUCCIÓN

Los mariscos y pescados tienen una gran demanda por lo que estos productos son consumidos en los hogares debido a su aporte nutricional, precio y por su exquisito sabor, además se encuentran en la canasta básica como alimentos de primera necesidad.

Estos productos contienen omega 3, vitamina B, fósforo etc. por lo que se debe valorar el aporte nutricional que este les brinda al ser humano. Este proyecto de grado se fundamenta en el estudio de factibilidad de la creación de una distribuidora de mariscos y pescados en el cantón La Concordia, con el fin de brindarles un valor agregado a los comerciantes minoristas.

Este estudio pretende proyectar la rentabilidad de la empresa para dar comienzo a la ejecución del proyecto, utilizando instrumento de inversión. Antes de esto se procedió a realizar encuestas, entrevistas para la recopilación de información precisa acerca de este mercado.

El estudio de este proyecto de grado consta de cuatro capítulos en los que se analizaron varias temáticas en base al tema planteado.

- En el primer capítulo se refiere al marco contextual de la investigación donde se sustenta de manera muy amplia el problema, sus consecuencias, ubicación. Así mismo se justifica el tema del proyecto y se plasma el objetivo general y sus específicos.
- El segundo capítulo está formado por el marco teórico donde se encuentran los diferentes temas que determinan la importancia de realizar el estudio.
- En el tercer capítulo se encuentra detallada la metodología utilizada para la investigación, características y perfiles de los consumidores, el tamaño de la población y fórmula del método estadístico para determinar la muestra.

- En el cuarto capítulo se detalla los resultados obtenidos de la investigación, que comprenden la organización estratégica, como la visión, misión, organigrama, FODA entre otros, y el estudio financiero donde se reflejaran las ventas , costos y gastos que generen este proyecto.

- El quinto capítulo indica el análisis de los impactos socio económico y ambiental, con sus indicadores reflejando lo positivo y negativo que produce la aplicación del proyecto.

- El sexto capítulo incluye las conclusiones y recomendaciones y las referencias bibliográficas.

CAPITULO I

1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

En la ciudad de la Concordia se comercializa con frecuencia los mariscos y los pescados , es así que los pequeños comerciantes y restaurantes de la localidad se ven en la necesidad de comprar este producto a intermediarios, generándole otra necesidad que es la de trasladarse hacia donde se encuentran éstos, los lugares más cercanos están situados en la ciudad de Sto. Domingo que representa aproximadamente 45 minutos de distancia y si se habla de proveedores directos tendrían que trasladarse hasta la ciudad de Esmeraldas que queda a 150 minutos de distancia lo cual genera más gasto.

1.1.1. PREGUNTAS DEL PROBLEMA

¿Existe en la Concordia una distribuidora que comercialice la pesca con los controles de calidad requerido para los intermediarios y consumidores finales?

- ¿Cuáles son las especies de mariscos y pescados que más se consumen en el cantón La Concordia?
- ¿Qué métodos o estrategias de comercialización se utilizxvixviza en La Concordia para la distribución del marisco y pescados?
- ¿Qué tipo de controles de calidad se utiliza para transportar y preservar los mariscos y pescados en La Concordia?
- ¿Cuál es el monto de inversión y las fuentes de financiamiento para la creación de distribuidora de marisco y pescado?

1.2. JUSTIFICACIÓN

El proyecto es planteado por las siguientes razones, una de ellas es que contribuirá con el desarrollo económico del cantón La Concordia, es así que generara fuentes de empleo. Otro punto es que en la ciudad de la Concordia existe una gran demanda de consumidores de pescados y mariscos por lo tanto los intermediarios necesitan un proveedor seguro que les facilite la transportación garantizando la calidad del producto.

Además analizar que su situación geográfica favorece a la distribuidora porque sirve como un punto de comercialización para varias provincias.

Sin importar las distintas ofertas y precios, la población consume todos los días estos productos por su alto valor nutritivo, son fuentes de ácidos grasos no saturados, Omega 3 y del colesterol que el cuerpo necesita, además son productos que no contienen un alto grado de químicos, las personas que se encuentran con dificultades de salud optan por hacerlos partes de su dieta.

Por tal motivo al realizar este proyecto se obtendrá varios beneficios uno de ellos es que esta ciudad cuente con una distribuidora de mariscos y pescados donde al proveerse de su producto obtenga la oportunidad de reducir sus costos en transporte y garantizar que su producto llegue en mejores condiciones y a tiempo, además este proyecto beneficiaría a la ciudadanía pesquera de Esmeraldas porque estos serían sus principales proveedores generando más ingresos.

La distribuidora de marisco seria también un emprendimiento generador de empleo y contribuyendo con la economía de la ciudadanía concordenses y esmeraldeña.

1.3. OBJETIVO GENERAL

-Determinar la factibilidad para creación de una distribuidora de mariscos y pescado en el cantón La Concordia.

1.3.1. OBJETIVOS ESPECÍFICO

- ❖ Determinar a través de una investigación las variedades de marisco y pescados que más se consumen en la Concordia y las estrategias que se utilizarán para la comercialización y satisfacción del consumidor.

- ❖ Determinar los controles de calidad de transportación y preservación del marisco para prevenir el deterioro del producto y cuidar la salud del consumidor.

- ❖ Determinar el monto de inversión e identificar las fuentes de financiamiento para la puesta en marcha de la distribuidora.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

2.1.1. Perspectiva del cliente:

Según Administración de Drogas y Alimentos de los EE. UU. FDA. Comprar a un minorista que cumpla con las prácticas adecuadas de manipulación de alimentos contribuye a garantizar que los pescados y mariscos que usted compre son seguros, y también contribuye a mantener la calidad de los mismos. Examine cuidadosamente el mostrador del establecimiento para determinar si el vendedor sigue las normas correctas y evalúe su impresión general sobre este establecimiento. Determine si se ve y huele a limpio.

La seguridad que el cliente tiene al momento de comprar este producto, se encuentra en el estado en que se este los mariscos y pescados. Mantener un ambiente limpio, de acuerdo a la normas de higiene en un local que se dedique a la venta de estos producto, genera confianza a sus clientes al momento de realizar la compra.

2.1.2. Conservación y almacenaje del marisco y pescado.

Según Francisca Coronel Zurita (2009) Los productos de la pesca se manipulan y almacenan de tal forma que se evite las magulladuras. Se permite la utilización de instrumentos punzantes de materiales no oxidable para desplazar productos de la pesca de gran tamaño o aquellos que pueden herir a la persona que lo manipule, sin que se deteriore la carne de dicho producto

2.1.3. Pescados y mariscos frescos:

Según Administración de Drogas y Alimentos de los EE. UU. Para asegurarse de que el pescado se conserve correctamente, sólo cómprelo cuando esté refrigerado o en hielo. Debe estar colocado sobre una capa gruesa de hielo fresco que no esté derritiéndose y, preferiblemente, en un recipiente o tapado.

- El pescado debe tener un olor fresco y suave, no agrio, amargo o a amoníaco.
- Los ojos del pescado deben ser transparentes y sobresalir un tanto (excepto para algunas variedades, como el lucio de ojos saltones).
- El pescado entero y los filetes deben tener una carne firme y reluciente, y agallas rojas brillantes, sin baba. La carne opaca podría indicar que el pescado es viejo. Nota: Los filetes que ya han sido congelados podrían perder algo de brillo, pero son seguros para comer.
- La carne debe volver a su lugar al presionarla.
- Los filetes no deben estar oscuros o secos en los bordes. No deben tener un tinte verdoso o amarillento, y no deben parecer secos ni blandos

La conservación del marisco y pescado al momento de su traslado es muy importante ya que se debe implementar técnicas para que este llegue a su lugar de destino en condiciones óptimas, para el beneficio del cliente por que le puede repercutir en su salud y para el beneficio del vendedor para obtener confianza por sus clientes y a su vez ganancias.

2.1.4. La distribución de marisco y pescado como principal producto no petroleros que se exporta.

PRO ECUADOR, Instituto de promoción de exportación e inversión, **Carla González 2012, P.8**. Sostiene que: En enero del 2012 Banano y Plátano se constituye en el principal sector de exportación con un 29% de participación del total no petrolero, le sigue Camarón con una participación del 15%, en tercer lugar se ubican los enlatados de pescado con el 13% de la exportación no petrolera, seguidos de flores con un 12%. Sumando estos 4 grupos de productos se tienen cerca del 70% de la exportación No Petrolera.

Al agrupar los sectores de pesca y acuicultura se obtiene el 32% de la exportación No petrolera, convirtiéndose en el principal rubro de exportación no petrolera superando al banano.

La actividad de la pesca y sus derivados se está posicionando dentro del mercado local y a su vez se está colocando como una de las actividades que tiene mayor aceptación en las exportaciones superando al producto clásico que es el banano. Esto nos indica que esta actividad se encuentra en proceso de desarrollo y que es una fuente ingresos muy recomendada.

2.1.5. Competidores actuales y potenciales clientes:

Según INEC, Instituto Nacional Estadísticas y Censo con un breve análisis sitúa e identifica mi posible inversión que sería **148.795**, existen 28 posibles competidores y como clientes potenciales **42924**, esto significa que toda la población de La Concordia se encuentra como potenciales cliente.

Competidores actuales 18	Total del mercado	Promedio de negocio
Necesitas Invertir para tu negocio (\$)	148.795	8266,39
Total de Ventas de los Competidores (\$)	221.158,99	12286,61
Total de Gastos de los Competidores (\$)	134.475,42	7470,86
Número de personas que trabajan	28	2
Mujeres	17	1
Hombres	11	1
POTENCIALES CLIENTE		
GRUPO OBJETO	42924	
	TOTAL	PORCENTAJE
Hombre	21748	51
Mujeres	21176	49
Usó computadoras (últimos 6 meses)	7139	17

2.1.6. Posibles proveedores y su productividad

La pesca es uno de los sectores económico más antiguos, generador de empleo para las familias que se dedican a esta actividad. En Esmeraldas la pesca y la venta de este producto se encuentra en segundo lugar como sector económico, además se convierte en una de las características de esta provincia. Los municipios y la PUCESE se encuentra realizando planes estratégicos para el desarrollo de esta actividad.

LOCALIDAD	Numero de Pescadores	Numero de recolectores intermareales	Total	Número de embarcaciones
Norte*	5.513*	4000**	9.513	3.570*
Sur	9.857	130**	9.987	3.024
Provincia	15.370	4130**	19.500	6.594

Según PUCESE: Según Solís- Coello, P y W. Mendivez, 1999 en “Puertos pesqueros artesanales de la costa ecuatoriana”, Instituto Nacional de Pesca a través del programa VECEP ALA 92/43.

2.2.FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.2.1. Obligatoriedad del registro sanitario.

Art. 129.-Según (Vigilancia y control sanitario, Ley Orgánica de Salud)

``El cumplimiento de las normas de vigilancia y control sanitario es obligatorio para todas las instituciones, organismos y establecimientos públicos y privados que realicen actividades de producción, importación, exportación, almacenamiento, transporte, distribución, comercialización y expendio de productos de uso y consumo humano``.

Art. 137.- (Vigilancia y control sanitario, Del registro sanitario, Ley Orgánica de Salud

``Están sujetos a registro sanitario los alimentos procesados, aditivos alimentarios, medicamentos en general, productos nutraceuticos, productos biológicos, naturales procesados de uso medicinal, medicamentos homeopáticos y productos dentales; dispositivos médicos, reactivos bioquímicos y de diagnóstico, productos higiénicos, plaguicidas para uso doméstico e industrial, fabricados en el territorio nacional o en el exterior, para su importación, exportación, comercialización, dispensación y expendio, incluidos los que se reciban en donación``.

La ley indica que se debe obtener un permiso sanitario para la manipulación de alimento, pero esto se lo realiza si tenemos una materia prima y esta es transformada o cambiada de su estado natural, para una distribución de pescado no es necesario que se obtenga un código o una serie de registro sanitario pero si está sujeta a el control de esta institución.

2.2.2. Régimen tributario Interno

Referencia: Art. 54, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

Una distribuidora como todo negocio debe ser regulado por el SRI, las leyes del impuesto al valor agregado en este negocio debe ser estudiado por parte, las operaciones de esta actividad tiene tarifa 0% como por ejemplo es servicio de transporte, además la compra de productos en estado natural también tienen tarifa 0%.

2.2.3. Ley de Propiedad Intelectual

Art.1. El Estado reconoce, regula y garantiza la propiedad intelectual adquirida de conformidad con la ley, las Decisiones de la Comisión de la Comunidad Andina y los convenios internacionales vigentes en el Ecuador. La propiedad intelectual comprende:

1. Los derechos de autor y derechos conexos.
2. La propiedad industrial, que abarca, entre otros elementos, los siguientes:
 - a. Las invenciones;
 - b. Los dibujos y modelos industriales;
 - c. Los esquemas de trazado (topografías) de circuitos integrados;
 - d. La información no divulgada y los secretos comerciales e industriales;
 - e. Las marcas de fábrica, de comercio, de servicios y los lemas comerciales;
 - f. Las apariencias distintivas de los negocios y establecimientos de comercio;
 - g. Los nombres comerciales;
 - h. Las indicaciones geográficas;
 - i. Cualquier otra creación intelectual que se destine a un uso agrícola, industrial o comercial.

2.2.4. Registro ambiental

Salud y seguridad ambiental Art. 95.-

La autoridad sanitaria nacional en coordinación con el Ministerio de Ambiente, establecerá las normas básicas para la preservación del ambiente en materias relacionadas con la salud humana, las mismas que serán de cumplimiento obligatorio para todas las personas naturales, entidades públicas, privadas y comunitarias.

El Estado a través de los organismos competentes y el sector privado está obligado a proporcionar a la población, información adecuada y veraz respecto del impacto ambiental y sus consecuencias para la salud individual y colectiva. **(LEY ORGANICA DE SALUD)**

2.2.5. Constitución:

En la ley de Compañías de la República del Ecuador Art. 1 encontramos que el: Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, y por del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil. En el Art. 2 en Disposiciones Generales, indica que existen 5 tipos de Compañías, entre ellas se halla la **COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. METODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

Los métodos que se utilizaron para la investigación fueron el método deductivo, el método científico y estadístico, porque se necesitó saber cuáles son las normas y leyes que conlleva el comercializar estos tipos de productos. Además se necesitaba razonar y explicar todas las variables a investigar.

El tipo de estudio que se utilizó fue el descriptivo porque se conoció los tipos de comerciantes que existían en La Concordia, las especies de mariscos que se comercializan en la misma, los tipos de consumidores, el tipo de transporte que trasladan el producto, las condiciones de conservación y manipulación de este producto, las ventajas geográficas con la cuenta la ciudad, las ventajas y desventajas económicas que puedan afectar al negocio.

Las técnicas utilizadas fueron la de campo y documental. De campo porque se hicieron las visitas correspondientes al mercado, municipio y las entrevistas a los presidentes de las asociaciones. Documental porque se recolectó información disponible en una página web.

Los Instrumentos que sirvieron para recolectar información fueron:

- **La observación:** Se realizó la observación del tipo de comercialización de los mariscos y pescados en el cantón la Concordia para determinar si el cliente se encuentra satisfecho, y si capta nuevas necesidades.

- **La entrevista:** Las entrevistas fueron realizadas a las personas que proveen de estos productos como al señor Víctor Morales, dueño de las bodegas 21-22-24, de Puerto Pesquero de Esmeraldas.
- **La encuesta:** Las encuestas fueron dirigidas a dos sectores fundamentales, que son los intermediarios y los consumidores finales de este producto.

3.1.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Para realizar el siguiente análisis se utilizó el método estadístico, el cual permite recolectar, organizar y representar gráficamente la información de la muestra obtenida.

La población sujeta de la investigación es de 42924, pero solo se tomó 29003 habitantes que se encuentran en la cabecera cantonal, para realizar la fórmula que determino 375 encuestas a realizar, se identificó sus clientes llegando a la conclusión de que los hogares del cantón La Concordia. Además se realizaron 20 encuestas a los comerciantes que en la actualidad ofertan estos productos, y varias entrevistas a proveedores, e instituciones como municipio de la Concordia, cuerpo de bomberos de la misma localidad, etc.

3.1.2 POBLACIÓN

Para la respectiva investigación la población que se va a tomar son todas las personas del cantón La Concordia

3.1.1. MUESTRA

En este caso la muestra sería destinada a la población de la cabecera cantonal.

$$N = \frac{Z^2 P Q N}{Z^2 P Q + N e^2}$$

Dónde:

n= tamaño de la muestra

Z=nivel de confiabilidad 95% $0.95/2=0.475$ $Z= 1,96$

P= probabilidad de ocurrencia 0,50

Q= probabilidad de no ocurrencia $1- 0,50 = 0,50$

N= población

e = Error de muestreo 0,05(5%)

LA CONCORDIA			
Categorías	Casos	%	Acumulado %
Hombre	21.748	50,67 %	50,67 %
Mujer	21.176	49,33 %	100,00 %
Total	42.924	100,00 %	100,00 %
CABECERA CANTONAL	29.003		

*FUENTE: CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA (CPV-2010) INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC)
ELABORADO POR: UNIDAD DE PROCESAMIENTO-DIRECCIÓN DE ESTUDIOS ANALÍTICOS ESTADÍSTICOS-GALO LÓPEZ*

Promedio de grupo familiar.

$$\frac{29003}{4}=7251$$

$$\frac{(1,96)^2 \times 0,50 \times 0,50 \times 7251}{(1,96)^2 \times 0,50 \times 0,50 + 6745 \times (0,05)^2} = 375$$

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA

4.1.1. Misión

Distribuir de manera segura, confiable con eficacia y eficiencia, mariscos y pescados captando clientes por la calidad y el precio que ofrecemos, capaz de abastecer a su mercado, apoyando de manera directa el crecimiento económico de la comunidad con fuentes de trabajo y con la contribución del mejoramiento del medio ambiente.

4.1.2. Visión

La distribuidora de mariscos y pescados Frutas del Mar será líder en la comercialización, transportación y distribución de especies del mar con calidad y precio accesible en el mercado, comprometida con el desarrollo social y económico de la comunidad cuidando el medio ambiente

4.1.3. Objetivos

- ✓ Transportar de manera segura e higiénicamente el producto para el beneficio del cliente.
- ✓ Tener siempre productos de calidad para que el cliente quede satisfecho.
- ✓ Minimizar costos sin disminuir la calidad del producto para mantener un óptimo margen de utilidad.
- ✓ Dar a conocer el producto tal cual como es para cumplir con el valor de honestidad.

4.1.4. Valores

- ✓ Responsabilidad
- ✓ Confianza
- ✓ Ética
- ✓ Armonía empresarial
- ✓ Puntualidad
- ✓ Honradez

4.1.5. MARCA Y SLOGAN

La marca está dirigida a representar visualmente a la empresa, los colores de esta fueron escogidos para que el cliente se identifique con el producto, el azul representa el mar, lugar donde provienen los productos a ofertar, el plateado es para que tenga una mayor intensidad al momento de visualizar los clientes, y la hoja de color verde significa que la empresa se encuentra comprometida con el cuidado del medio ambiente

GRÁFICO #1



Elaborado por: Autora

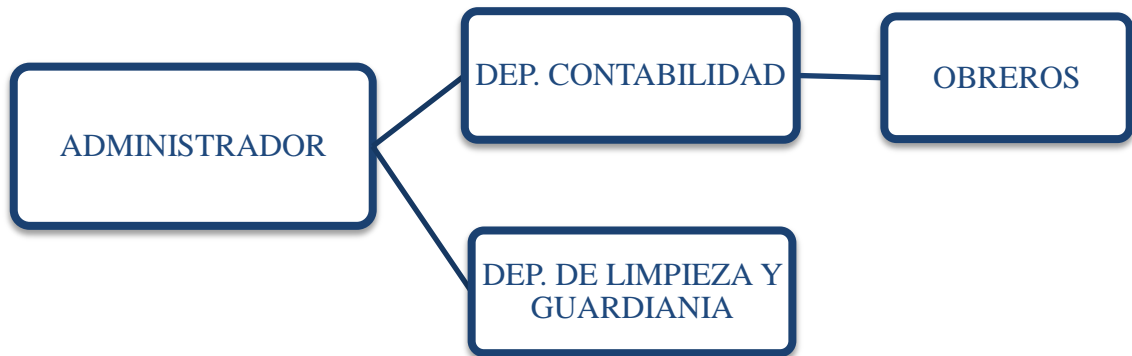
Siente el Mar en tu hogar

4.1.6. ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA “FRUTAS DEL MAR”

La estructura organizativa de la distribuidora de mariscos y pescados “FRUTAS DEL MAR” será de forma horizontal para que cada departamento se deba a sus respectivos jefes inmediatos, y tenga un control desde Administración.

Gráfico #2

Organigrama Funcional.



Elaborado por: Autora

4.1.7. DESCRIPCIÓN DE LOS PUESTOS DE TRABAJO

Para llevar con éxito una empresa se debe tener un grupo de recurso humano capacitado y con un perfil acorde al puesto y funciones a realizar. Los distribuidora necesitara empleados y obreros con los siguientes perfiles.

CARGO:
ADMINISTRADOR

PERFIL

Tener título de tercer nivel, en administración de empresas y/o carreras afines.

COMPETENCIAS

- ✓ Conocimientos básicos en computación.
- ✓ Ser proactivo.
- ✓ Tener disponibilidad de tiempo completo.
- ✓ Edad de 22 en 40 años.
- ✓ No es indispensable tener experiencia.
- ✓ Conocimientos de planificación estratégica.
- ✓ Mantener buena actitud y relaciones humanas.

FUNCIONES

- ✓ Velar y controlar que los recursos de la empresa sean utilizados de manera correcta.
- ✓ Realizar los contactos de proveedores y posibles clientes.
- ✓ Tomar decisiones importantes para el beneficio de empresa.
- ✓ Ser ejemplo para los empleados en puntualidad y honestidad.
- ✓ Direccionar a la empresa a Visión Establecida.

CARGO: Jefe Del Dep. Contabilidad**PERFIL**

Tener título de tercer nivel, en Contabilidad y Auditoría.

COMPETENCIAS

- ✓ Conocimientos básicos en computación.
- ✓ Tener Conocimiento de Sistemas Contables.
- ✓ Ser proactivo.
- ✓ Tener disponibilidad de tiempo completo.
- ✓ Edad de 22 en 40 años.
- ✓ Indispensable tener experiencia.
- ✓ Conocimientos de leyes tributarias.
- ✓ Conocimiento de NIIF.
- ✓ Mantener buena actitud y relaciones humanas.

FUNCIONES

- ✓ Velar y controlar que los recursos de la empresa sean utilizados de manera correcta.
- ✓ Seleccionar los contactos de proveedores y posibles clientes.
- ✓ Direccionar a la empresa a Visión Establecida.
- ✓ Realizar los estados financieros.
- ✓ Analizar los estados financieros.
- ✓ Realizar los pagos.

CARGO: OBRERO 1,2,3,4**PERFIL**

Tener Estudios Básicos. (primaria y/o Bachillerato)

COMPETENCIAS

- ✓ Ser proactivo.
- ✓ Tener disponibilidad de tiempo completo.
- ✓ Edad de 18 a 40 años.
- ✓ Indispensable tener experiencia en trabajos relacionados con la venta de mariscos y pescados.
- ✓ Mantener buena actitud y relaciones humanas.

FUNCIONES

- ✓ Controlar que los productos lleguen en buen estado.
- ✓ Verificar que el peso del producto concuerde con la factura.
- ✓ Eviscerar los pescados de acuerdo al pedido del cliente.
- ✓ Envasar y pesar a las Viseras para proceder a su venta.

CARGO: Dep. De Limpieza Y Guardianía.**PERFIL**

Tener título de Bachiller.

COMPETENCIAS

- ✓ Ser proactivo.
- ✓ Tener disponibilidad de tiempo completo.
- ✓ Edad de 18 en 40 años.
- ✓ No es indispensable tener experiencia.
- ✓ Mantener buena actitud y relaciones humanas

FUNCIONES

- ✓ Encargarse de la limpieza de la empresa.
- ✓ Dar seguridad a la empresa.
- ✓ Tomar decisiones importantes para el beneficio de empresa.
- ✓ Encargarse de la vigilancia de los uniformes de los empleados

4.1.7. MODALIDAD CONTRACTUAL

En el país las relaciones laborales de los empleadores y trabajadores se rigen bajo el código de trabajo, este les ampara y protege los derechos y obligaciones de ambos.

La modalidad contractual que la empresa empleara para todo el personal será CONTRATO A TIEMPO FIJO, de acuerdo al artículo n°14 del código de trabajo

La empresa opta por esta forma de contratación, para reclutar y evaluar constantemente a sus empleados, con la finalidad de brindarles la oportunidad de ir mejorando y así aprovechando los recursos. Se empleara el IESS como lo indica la ley de seguridad social.

4.1.8. ANÁLISIS FODA EN BASE A LA OFERTA DE MARISCOS Y PESCADOS

El análisis FODA será realizado en base a los ofertantes de este producto, para obtener un diagnóstico y así formular y determinar las estrategias competitivas para el éxito de la empresa y llegar a la Visión establecida.

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Posicionamiento en el mercado. ✓ Antigüedad en el mercado. ✓ Proveedores confiables. ✓ Posicionamiento geográfico. (Ubicación del negocio) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ No se cuenta con un permiso sanitario. ✓ Escasa cultura de preferencias a productos de calidad. ✓ No cuentan con Uniformes especiales para protección del personal. ✓ Utensilios inadecuados.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Instituciones públicas y privadas para otorgamiento de créditos. ✓ Creación de una distribuidora de mariscos y pescados. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Delincuencia. ✓ Escases del producto en épocas de Veda. ✓ Mercado mayorista de Santo Domingo.

Elaborado por: Autora

MATRIZ FODA		FORTALEZAS				DEBILIDADES			
		Posicionamiento en el mercado.	Antigüedad en el mercado.	Proveedores confiables.	Posicionamiento geográfico. (Ubicación del negocio)	No se cuenta con un permiso sanitario.	Escasa cultura de preferencias a productos de calidad.	No cuentan con Uniformes especiales para protección del personal.	Utensilios inadecuados.
OPORTUNIDADES	Instituciones públicas y privadas para otorgamiento de créditos.	Estrategias F-O				Estrategias D-O			
	No cuentan con una distribuidora de mariscos y pescados en la localidad.	<ul style="list-style-type: none"> • Dar a conocer a la empresa por medio de promociones, dando un valor agregado a los clientes mayoristas. • Eviscerar los pescados para que se lleven el peso justo y que obtengan mayores ganancias. • Se determinara el margen de contribución de acuerdo a la cantidad a adquirir por los clientes 				<ul style="list-style-type: none"> • Entregar productos con alta calidad, en un local adecuado para la distribución y atención personalizada. 			

		Estrategias F-A	Estrategias D-A
AMENAZAS	Delincuencia.	<ul style="list-style-type: none"> Fijar pedidos acorde a las necesidades del cliente y evitar el almacenamiento innecesario del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> Mantener un contacto con los proveedores para evitar la incertidumbre y aprovechar tiempo y recursos.
	Escases del producto en épocas de Veda.		
	Mercado mayorista de Santo Domingo.		
	Accidentes de transportes		

Elaborado por: Autora

4.1.9. ASPECTOS LEGALES

Responsabilidad Limitada

Esta empresa se constituirá con personería jurídica como compañía de responsabilidad limitada. Por lo que genera que los socios se responsabilicen de sus obligaciones de acuerdo al monto de sus aportaciones.

A demás para el funcionamiento de la distribuidora se necesitan los siguientes requisitos

- Patente Municipal
- Permiso Del Cuerpo De Bomberos
- Permiso De Funcionamiento De Higiene Del Municipio
- Instituto Ecuatoriano De Propiedad Intelectual

En la Búsqueda De Fonética es necesaria para el registro del nombre:

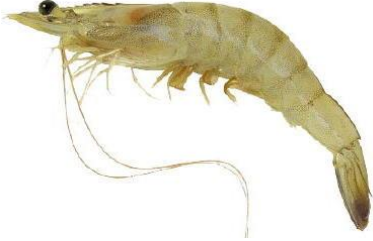



- Registro De Marca

4.2. ESTUDIO DE MERCADO

PRODUCTO

a. ¿CUALES SON?

Los mariscos y pescados son ofrecidos a todos los lugares que se encuentran alrededor de la ciudad como por ejemplo: Monterrey, La Unión, Plan Piloto, Bocana Del Búa, El Cucaracha, Valle Hermoso y otros, ofreciendo diversidad en sus productos tanto en los mariscos (invertebrados) como los crustáceos y moluscos y pescados (vertebrados) como el dorado, carita, bonito, etc.

 <p>camarón</p>	 <p>concha</p>
 <p>Cangrejo</p>	 <p>Langostino</p>



Calamar



Eldorado



Pargo



Atún



Albacora



Picuda



Jurel



Gringuito



Carita



Pámpano



b. EL VALOR NUTRITIVOS DE LOS MARISCOS Y PESCADOS

El pescado y mariscos es un alimento nutritivo desde el punto de vista de la salud humana, es un alimento complementario como la carne, su valor energético depende de la especie. Estas especies también depende de la estaciones del año, es decir de la temporada de apareamiento y captura. Su valor calórico natural depende del agua, las proteínas y las grasas que contienen estos.

Dentro de los micronutrientes se encuentra las vitaminas B1, B2, B3, B12, ciertos minerales como el fosforo, potasio, sodio, calcio, magnesio, hierro, y yodo. Además cuenta con ácidos grasos como omega 3 esta ayuda al ser humano a prevenir las enfermedades cardiovasculares, el colesterol, y triglicéridos.

Ilustración #1



Ilustración#2

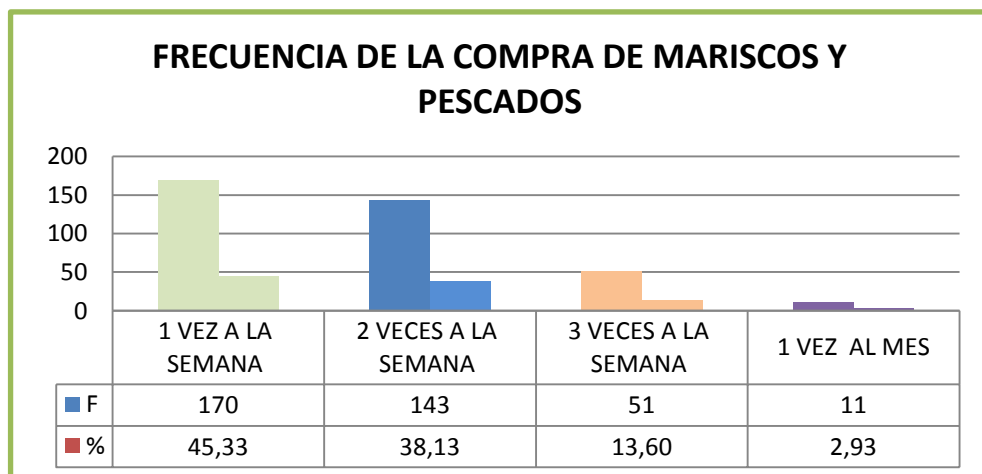


4.2.7. EVIDENCIA DEL MERCADO

Los mariscos y pescados desde sus inicios han sido productos de comercialización que conllevan a generar empleo. El acrecentamiento de consumo de estos productos se lo atribuye a que estos tengan un precio asequible para todo tipo de hogares.

El cantón La Concordia es un centro comercial rural, a donde acuden los proveedores de diferentes puntos de la zona y de otras provincias. La frecuencia de consumo más relevantes es de una a tres veces a la semana, esta información de la pudo obtener la encuesta realizada de los consumidores finales.

Gráfico #3



Fuente: Encuestas

Elaborado: Investigado

Los comerciantes de mariscos y pescados en este lugar, cuentan con una mínima utilización de normas de higiene para la manipulación de este producto, como lo demuestra las siguientes imágenes, tomadas durante la visita que se hizo para el levantamiento de la información de los consumidores y comerciantes de pescado y mariscos.

El producto que la distribuidora de mariscos y pescados “FRUTAS DEL MAR” contara con características de acuerdo con las políticas producto que se establezcas. Los productos obtenidos serán de proveedores clasificados por la empresa

En este mercado ya se encuentra la modalidad de eviscerar los pescados, pero no utilizan estos desperdicios de una forma adecuada, por lo que en vez transformarlo o venderlo a empresas que se encargan de hacer productos con estos desperdicios.

La diferencia de la competencia con la distribuidora de mariscos y pescados “FRUTAS DEL MAR” es que contara un lugar adecuado, equipado en concordancia con las normas, leyes y estándares que establecen la constitución de la república, la ley de registro sanitario y con el plan de contingencia correspondiente para protección del personal.

La segmentación de mercado fue escogida en base las características del consumidor y al comportamiento de compra.

4.2.8. BINOMIO PRODUCTO – MERCADO

VARIABLES	PRODUCTO	MERCADO
ACTUALES	PENETRACION DEL PRODUCTO	DIVERSIDAD DEL MERCADO
POTENCIALES	INNOVACIÓN DEL PRODUCTO	EXPANCIÓN DEL MERCADO

PENETRACIÓN DEL PRODUCTO: En la actualidad los mariscos y pescados se encuentran entre los productos de primera necesidad en la canasta básica. Este producto por estar dentro de la cadena alimenticia del ser humano, puede llegar a ser sustituido por otros tipos de alimentos cárnicos como el pollo, carne de red y de cerdo.

Tabla#1

No. Orden	Grupos y Subgrupos de Consumo	Encarecimiento Mensual	Costo Actual en Dólares	Distribución del ingreso actual	Recuperación en el consumo	
					En Dólares	% del Costo
1	TOTAL	0,24	444,68	593,60	-148,92	-33,49
2	ALIMENTOS Y BEBIDAS	0,02	210,60	243,89	-33,29	-7,49
3	Cereales y derivados	-0,82	40,29	41,01	-0,71	-0,16
4	Carne y preparaciones	0,95	27,87	29,49	-1,62	-0,36
5	Pescados y mariscos	-0,46	9,32	12,24	-2,92	-0,66
	Alquiler corresponde a una pieza					
* La restricción en el consumo no afecta a los artículos: sal, alquiler, energía eléctrica, gas, agua, matrícula secundaria y bus urbano.						

Fuente: INEC

Elaborado: INEC

En la tabla n° 1 se evidencia que los mariscos y pescados se encuentran presupuestados dentro de la canasta básica.

a. DIVERSIDAD DEL MERCADO

Para que la distribuidora de mariscos y pescado “FRUTAS DEL MAR” pueda llegar a ser aceptada en el mercado de La Concordia se debe dar a conocer los beneficios que contraerán los consumidores si compran en la distribuidora, para los clientes directos por estas en su misma área reduciría los costos de transportación en considerables rubros, tendrían variedad de especies, para los clientes indirectos que serían los consumidores finales, obtendrían calidad, productos frescos, variedad.

b. VALOR AGREGADO DEL PRODUCTO:

Por lo general en este mercado los ofertantes actuales tiene una modalidad de eviscerar el pescado convirtiéndose esto en un valor agregado que le dan ellos a su producto para sus consumidores finales. La distribuidora de mariscos y pescados “FRUTAS DEL MAR” propondrá este mismo valor agregado sus clientes directos (comerciantes minoristas) e indirectos (consumidores finales el fin de enganchar la compra con la propuesta de obtener más ganancias pagando y llevando lo justo.

c. EXPANSIÓN DEL MERCADO

La empresa durante los primeros 12 meses de realiza un análisis de sus venta, y mediante una investigación de mercado determinará si se debe aumentar una sucursal.

4.2.9. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Los mariscos y pescados como parte de la alimentación diaria del ser humana, se encuentra en el menú de los hogares, por su valor nutricional le aportan a la salud de las personas. Los productos de la distribuidora de mariscos y pescados “FRUTAS DEL MAR” están dirigidos a los hogares del Cantón La Concordia.

Para obtener el número de hogares del cantón La Concordia se tomó como referencia el promedio de personas que conforman un hogar según INEC (4 a 5 miembros) del cual se tomó 4 miembros. Como lo indica la siguiente tabla.

Población Total En El Cantón La Concordia	42924
Miembros Por Hogares Según INEC	4
Total De Hogares En El Cantón La Concordia	10731

4.2.9.1. Perfil del Consumidor

El perfil del consumir se puede identificar: los tipos de consumidores, las características y tipos de especies que consumen:

- ***Tipos De Consumidor***

- ✓ ***Consumidores directos.***

Los comerciantes minoristas que se encuentran dentro del mercado municipal, y a afuera del mismo, y los comerciantes que realizan sus ventas en los barrios de la localidad facilitando a los consumidores finales.

- ✓ ***Consumidores Indirectos.***

Los consumidores finales o los hogares de la concordia, son los que indirectamente deciden la demanda, los tipos de especies, y la cantidad de productos consumido en La Concordia.

- **Características.**

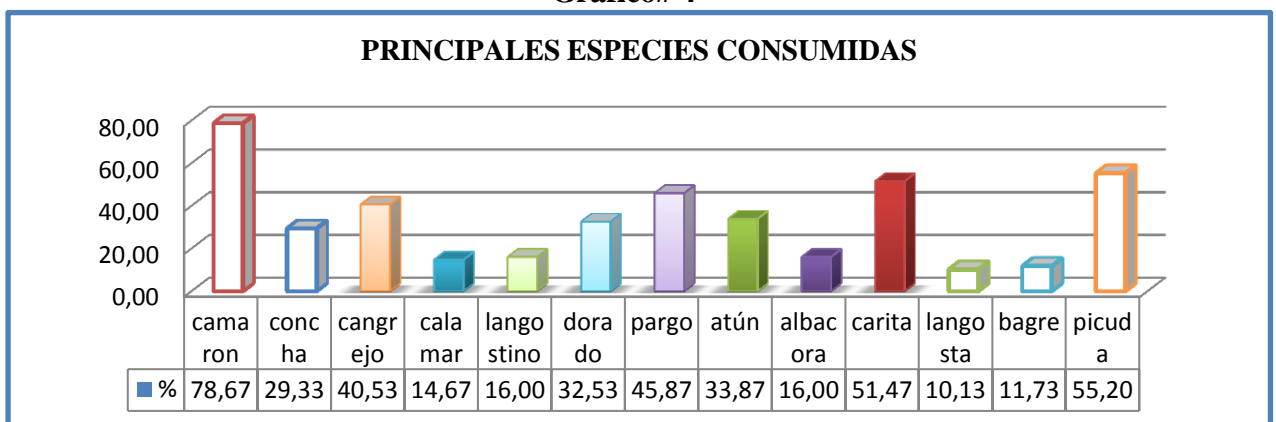
- ✓ **Motivo:** En este lugar las personas consumen el marisco y pescado de manera consecutiva por su precio, cantidad, gustos, y en algunos casos por motivos de salud.
- ✓ **Valores:** El principal valor que las personas en La Concordia, es el ser trabajador por lo que los alimentos naturales les gratifica y les ayuda en su salud, los mariscos y pescados son alimentos naturales que pueden llegar a proporcionar las vitaminas, nutrientes y minerales que necesitan.
- ✓ **Creencias:** Como todas las ciudades mantiene creencias, una de ellas es la creencia de la Semana Santa donde por costumbre no se come carne rojas y existe el plato típico la fanesca, esta es una tradición para ellos por lo que el consumo de mariscos y pescados es global.

- ***Tipos De Especies Que Consume:***

La encuesta y las entrevistadas realizadas en La Concordancia, expresaron lo siguiente, entre las principales especies de mariscos y pescados que consumen los hogares en el cantón y por lo cual ellos se abastecen, son: camarón, cangrejo, concha, langostino, calamar, dorado, pargo, carita atún, albacora, bagre, picuda.

El camarón y la concha los consumen con mayor frecuencia que los otros moluscos por su precio, disponibilidad gustos o preferencias del cliente. Continuación detallar otras especies que consumen con menor frecuencia.

Gráfico# 4



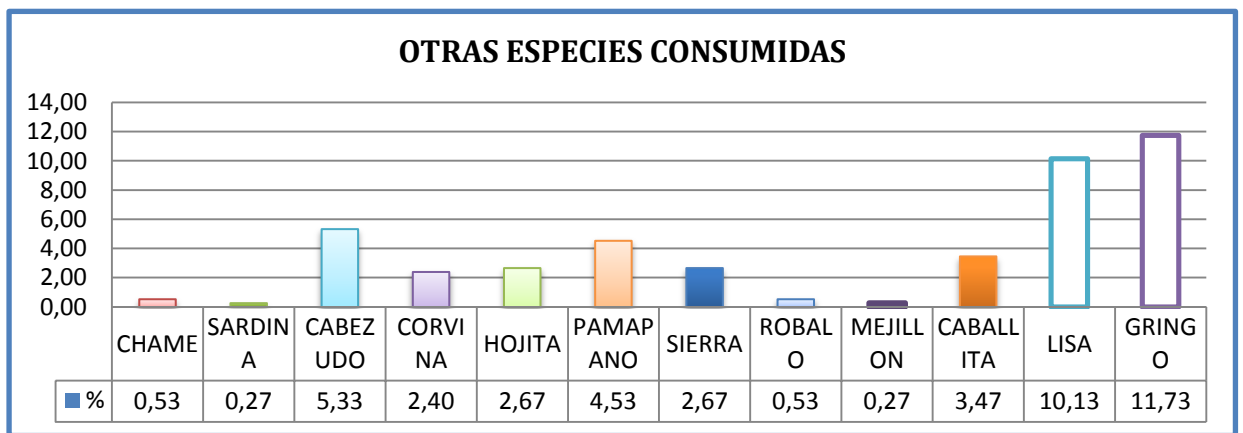
Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigador

En los siguientes gráficos se refleja las otras especies que son consumidas en el cantón, estas especies son consumidas con la misma frecuencias que las especies anteriores, pero en menos cantidad.

Siendo el más consumido el pescado **GRINGO** y entre los menos consumido se encuentra en el primer gráfico, sardina y mejillón y en el segundo gráfico se hallan la mojarra, agua pura, pulpo, sabaleta, pinchagua, guariche.

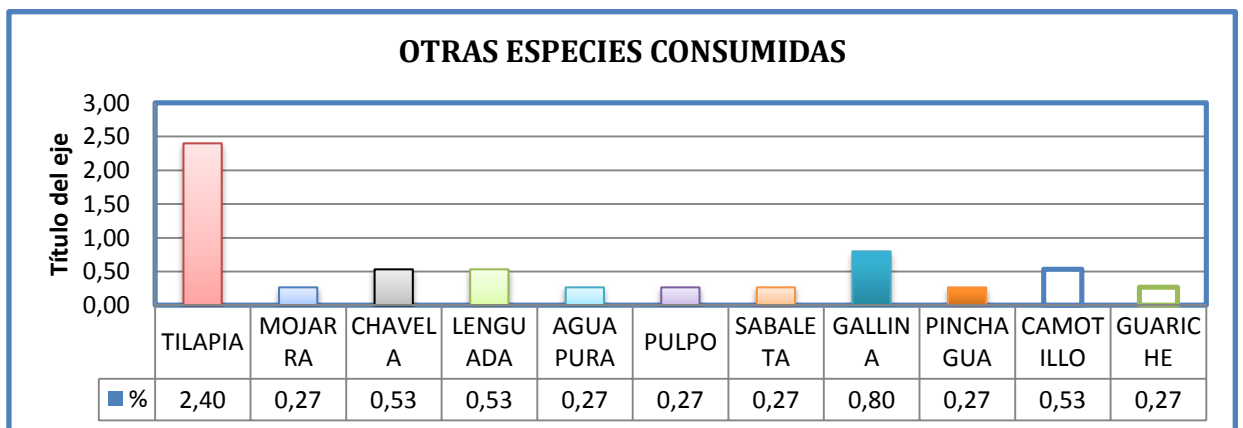
Gráfico # 5



Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigador

Gráfico #6



Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigado

4.2.10.PRECIO

Variables para la fijación de precios

Para llegar a determinar el precio con el contara los productos de la Distribuidora se analiza las siguientes variables las cuáles serán las afecten al precio en el mercado.

- **Tipo de Especies:** Cada especie cuenta un precio determinado, dependiendo el porte, peso, calidad.
- **Oferta:** La oferta actúa referente a la temporada de especies y demanda de la misma.
- **Demanda:** Los precios en algunas ocasiones dependerán de la demanda que tenga determinada especie como por ejemplo en época de Semana Santa.
- **Temporada:** Cada especie tiene su tiempo de veda, el cual llega tiempo de escasas por lo que el precio suele elevarse un poco.
- Tipo de cliente(mayorista, minorista)

4.2.10.1. DETERMINACIÓN DEL PRECIOS

A pesar de que el precio de este producto se establece bajo las variables anteriores, estos productos tiene una particularidad, se mantiene por mucho tiempo y en la actualidad la oferta tiene determinado un margen de ganancia de 0,50 en el pescado y de máximo 1,50 en el marisco según entrevista con el presidente de la asociación La Caraguay el Sr. José Luis Bermello Zambrano. En la siguiente tabla se muestra rangos de precios de los mariscos y pescados.

Mariscos	Tenemos un rango de \$2 - \$17 dólares la libra, esto dependerá de la especie, oferta y/o demanda, y temporada.
Pescados	Tenemos rango de \$1 - \$4 dólares por libra, esto dependerá de la especie, oferta y/o demanda y temporada.

4.2.11. VENTAJAS COMPETITIVAS

Dentro de las ventajas competitivas tenemos, como es común los comerciantes y los consumidores se quejan de perder peso y dinero, al momento de eviscerar, descabezar el pescado. Entonces la distribuidora de mariscos y pescados “FRUTAS DEL MAR” le brindara el servicio que ninguna otra distribuidora en la provincia se dedica hacer.

Al momento de Eviscerar el pescado, no significa que la distribuidora va a perder por ellos, sino que aprovechara los desperdicios de los pescados para tener más ingresos.

4.2.11.1. BARRERAS DE ENTRADA

Los comerciantes en el cantón están acostumbrados a proveerse del mercado mayorista de Santo Domingo, esto causa muchas dificultades al convencer al cliente, que los productos a ofertar de la distribuidora de mariscos y pescados “FRUTAS DEL MAR” es de calidad.

4.2.11.2. POLÍTICAS DE PROMOCIONES Y DESCUENTOS.

- Los clientes que hayan realizado 10 pedidos consecutivos mayores o iguales de 400 lb se les otorgara una membresía por lo obtenga un descuento de 5% en sus futuras compras. Esto se da por motivo de comenzar con pedidos GRANDES y ganar la confianza de nuestros clientes
- Se incentivarán a los clientes con pequeños obsequios como calendarios, esferos, llaveros, gorras etc.
- Los clientes que han realizado mas de 20 pedidos al año tendran la oportunidad de participar en una rifa por fin de año, de un determinado electrodomestico.

PLAN DE PUBLICIDAD

La publicidad se realizara mediante una cuña en la radio Laser, del mismo cantón, se entregara trípticos, tarjetas de presentación, se venderá el producto en una funda donde se encuentra el logotipo de la empresa.



Otra estrategia del plan de publicidad es entregar como precio sorpresa, mandiles con el logotipo de la distribuidora a los clientes que realicen compras más de 10 veces al año. El mismo diseño de mandiles serán utilizados por los obreros



La empresa mantendrá su hoja membretada



La Concordia / Ecuador

También tendrá su sobre membretado donde encuentra el logotipo que representa a la empresa.



4.2.12.CANALES DE DISTRIBUCIÓN

CANAL DE DISTRIBUCIÓN DIRECTO

Este canal de distribución directa comenzara desde el puerto pesquero de Esmeraldas, luego a la distribuidora, la cual se les proveerá a los comerciantes minoristas y a los consumidores finales.



4.2.13. TAMAÑO ACTUAL Y PROYECTADO DE LA DEMANDA.

Tabla #2

LA CONCORDIA	
Categorías	Casos
Hombre	21.748
Mujer	21.176
Total	42.924

Fuente: INEC

Elaborado: Investigador

En el cantón La Concordia, la población asciende a 42924 habitantes, de los cuales 21748 son hombres y 21176 son mujeres.

De la siguiente tabla solo se tomara como referencia el porcentaje del incremento poblacional. Según el INEC en sus proyecciones, el incremento de los cantones por años calendarios sufren un incremento de **1, 019%** dato que se utilizará para proyectar el mercado potencial en mediano y largo plazo. Y su vez se utilizará para la proyección de la demanda y la oferta.

Tabla # 3

	2010	2011	2012	2013
ESMERALDAS	196.095	198.774	201.372	203.881
ELOY ALFARO	41.130	41.670	42.191	42.694
MUISNE	29.534	29.767	29.983	30.183
QUININDE	126.665	128.807	130.910	132.965
SAN LORENZO	43.498	45.242	47.031	48.859
ATACAMES	42.700	43.949	45.211	46.479
RIOVERDE	27.786	28.209	28.622	29.023
LA CONCORDIA	44.304	45.187	46.062	46.926

Fuente: INEC

Elaborado: INEC

4.2.13.1. MERCADO PONTENCIAL (PROYECCION DE MERCADO POTENCIAL A CORTO Y PLAZO (2014- 2023))

En las siguientes tablas indica el número de hogares proyectados a mediano y corto plazo de la vida útil del proyecto. Esto sirve para identificar el crecimiento de posibles consumidores.

Tabla#4

(CORTO PLAZO 2014- 2018)					
AÑOS	Año (1)	Año (2)	Año (3)	Año (4)	Año (5)
Población Total	46444	47368	48311	49272	50253
# Hogares	11611	11842	12078	12318	12563

Fuente: Encuesta

Elaborado: Autora

Tabla # 5

(LARGO PLAZO 2019- 2023)					
AÑOS	Año (6)	Año (7)	Año (8)	Año (9)	Año (10)
Población Total	51253	52273	53313	54374	55456
# Hogares	12813	13068	13328	13594	13864

Fuente: Encuesta

Elaborado: Autora

DATOS PARA EL CÁLCULO DE LA PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE MARISCOS Y PESCADOS.

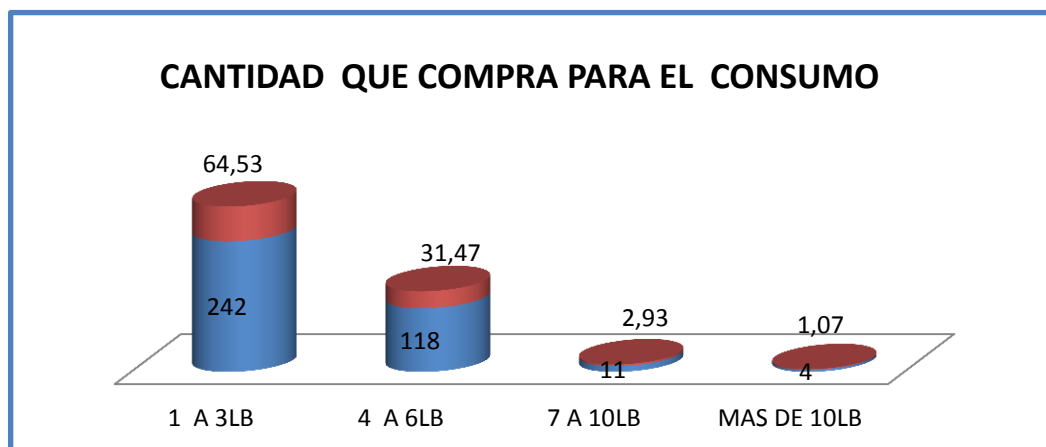
Tabla # 6

DATOS	
N° Total de la Población del Cantón La Concordia en el año 2010 según INEC.	42924
N° de Miembros de una familia según el INEC	4
N° de Hogares en el cantón La Concordia en el año 2010	10731
Crecimiento poblacional anual (datos obtenidos del INEC)	1,0199%
Corto plazo	5 años
Largo plazo	10

Fuente: Encuesta
Elaborado: Autora

4.2.13.2. PORCENTAJES DEMANDADA EN LIBRAS DE MARISCOS Y PESCADOS SEGÚN ESTUDIO DE MERCADO.

Gráfico # 9



Fuente: Encuesta
Elaborado: Autora

Los concordenses en su mayoría consumen de 1 a 3 libras a la semana, por principio se nota la gran demanda, además se encuentran las personas que consumen de 4 a 6 lb, que

al relacionar con la cantidad anterior es el doble de consumo. Las personas en La Concordia aluden las razones por la cual utilizan una cantidad considerable de marisco, Y pescado en el menú semanal de sus hogares, estas son porque este producto es rico en vitaminas y el precio del mismo contribuye a su fácil accesibilidad.

4.2.14.DEMANDA DE PESCADOS EN EL AÑO 2013 POR RANGO

Con la tabla # 6 y el gráfico # 8 se realizó el cálculo de la demanda según la encuesta realizada en el estudio de mercado.

Tabla # 7

Rango de libras	% de hogares dependiendo el rango de consumo	Hogares	PROMEDIO DE LB	Consumo por 1 semana Por Hogares	Total mensual
1 A 3	64,53	7346	1,5	11019,14	44076,56
4 A 6	31,47	3583	5	17912,72	71650,88
7 A 10	2,93	334	8,5	2835,18	11340,72
más de 10	1,07	122	10	1218,09	4872,36
TOTAL HOGARES DEL 2013		11384	TOTAL		131940,52

Elaborado: Autora

4.3. DEMANDA DE MARISCOS EN EL AÑO 2013 POR RANGO

En el caso de los mariscos el promedio de libras consumidas se reducen a la mitad, como lo indica la tabla #8 por motivo de que los mariscos tienen un precio más elevado que el precio de los pescados lo cual indica que los hogares consumen en menor cantidad estos productos, esta información se la pudo constatar durante la investigación de campo y durante varias entrevistas que se realizó a los comerciantes de mariscos y a los consumidores finales.

Tabla # 8

Rango de consumo en LB	Años 2013 hogares	Hogares	Promedio De Lb	Consumo por 1 semana Por Hogares	Total mensual
1 A 3	64,53	7346	1	7346	29384
4 A 6	31,47	3582	2.5	8955	35820
7 A 10	2,93	334	4	1336	5344
más de 10	1,07	122	5	610	2440
TOTAL HOGARES DEL 2013		11384	TOTAL		72988

Elaborado por: Autora

4.3.7. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE PESCADO EN CANTIDAD

Los siguientes datos serán utilizados para proyectar a la demanda de pescados, por las razones de no tener datos históricos.

DATOS	
Mercado Potencial Corto Y Largo Plazo	Desde el año 2013Hasta el año 2023
Crecimiento poblacional de los cantones anual (datos obtenidos del INEC)	1,0199%
Meses	12
PESCADOS	131.940,52

Tabla # 9

MEDIANO PLAZO			
AÑO	NUMEROS DE HOGARES	DEMANDA MENSUAL	DEMANDA ANUAL
2013	11384	131.940,52	1.583.286,24
2014	11611	134.566,14	1.614.793,64
2015	11842	137.244,00	1.646.928,03
2016	12078	139.975,16	1.679.701,90
2017	12318	142.760,66	1.713.127,97
2018	12563	145.601,60	1.747.219,21
LARGO PLAZO			
AÑO	NUMEROS DE HOGARES	DEMANDA MENSUAL	DEMANDA ANUAL
2019	12813	148.499,07	1.781.988,87
2020	13068	151.454,20	1.817.450,45
2021	13328	154.468,14	1.853.617,72
2022	13594	157.542,06	1.890.504,71
2023	13864	160.677,15	1.928.125,75

Elaborado por: Autora

4.3.8. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE MARISCOS EN CANTIDAD.

Como se lo expreso en el párrafo anterior, los siguientes datos serán utilizados para proyectar a la demanda de mariscos, por las razones de no tener datos históricos.

DATOS	
Mercado Potencial Corto Y Largo Plazo	Desde el año 2014 Hasta el año 2013
Crecimiento poblacional de los cantones anual (datos obtenidos del INEC)	1,0199%
Meses	12
MARISCOS	72.988,00

Tabla # 10

MEDIANO PLAZO EN CANTIDAD			
AÑO	NUMEROS DE HOGARES	DEMANDA MENSUAL	DEMANDA ANUAL
2013	11384	72.988,00	875.856,00
2014	11611	74.440,46	893.285,53
2015	11842	75.921,83	911.061,92
2016	12078	77.432,67	929.192,05
2017	12318	78.973,58	947.682,97
2018	12563	80.545,16	966.541,86
LARGO PLAZO EN CANTIDAD			
AÑO	NUMEROS DE HOGARES	DEMANDA MENSUAL	DEMANDA ANUAL
2019	12813	82.148,00	985.776,04
2020	13068	83.782,75	1.005.392,99
2021	13328	85.450,03	1.025.400,31
2022	13594	87.150,48	1.045.805,77
2023	13864	88.884,78	1.066.617,31

Elaborado por: Autora

4.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Tabla # 11

VARIABLE	F	%
BARRIO	92	24,53
MERCADO	274	73,07
OTROS	9	2,40
TOTAL	375	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autora

En el cantón La Concordia existe una oferta constante de mariscos y pescados, Del 100% de los mariscos y pescados que se distribuyen el cantón, el 73,07% son ofertados en el mercado, el 24,53% se comercializan en los barrios y el 2,40% de los productos, la población lo obtiene de otros lugares como Esmeraldas, Las peñas, Sto. Domingo, Bahía, Muisne, etc. Se preguntaran ¿Por qué el 2,40% de la población se abaste de otros lugares?, la respuesta la indicaron alguna de las personas que fueron encuestadas como por ejemplo las Sra. Johana Briones y Erika Medranda, expusieron que no compran en el mercado o en los barrios por motivo de higiene y conservación del producto, servicio que no brindan los demás ofertantes.

4.4.7. OFERTANTES DE MARISCOS Y PESCADOS.

En la Concordia existen 3 asociaciones definidas que provee de mariscos y pescados a los hogares del mismo cantón, estas ofertan sus producto diariamente, en la siguiente tabla se detalla los nombres de las asociaciones, con cuántos socios existen en cada una de ellas, el promedio de producto en libras que cada uno de los socios venden a la semana y el total de la oferta mensual de mariscos y pescados.

Tabla #12

ASOCIACIONES DE MARISCOS Y PESCADOS.	NÚMEROS DE SOCIOS	PROMEDIO SEMANAL DE PRODUCTO OFERTADO MARISCOS	PROMEDIO DE OFERTA MENSUAL	PROMEDIO SEMANAL DE PRODUCTO OFERTADO PESCADOS	PROMEDIO DE OFERTA MENSUAL	LUGAR DÓNDE EXPENDEN
Patria Nueva	23	100 LB Entre Todos Los Socios	100*4=400	100 LB por cada socio.	100*23*4=9200	Mercado Municipal
Delicias Del Mar	12	200 LB Por Socios	200*12*4=9600	100 LB Por Socio	100*16*4=6400	Afuera Del Mercado Municipal
La Caraguay	18	500 LB Por Socio	500*18*4=36000	900 LB Por Socio	900*18*4=64800	Afuera Del Mercados Municipal

Elaborado por: Autora

4.8.2. TABLA RESUMEN DE LAS VENTAS DE LAS ASOCIACIONES

Tabla #13

Asociaciones De Mariscos Y Pescados.	Promedio De Ventas Mensual De Mariscos	Promedio De Ventas Mensual De Pescados
Patria Nueva	400	9200
Delicias Del Mar	9600	6400
La Caraguay	36000	64800
TOTAL	46000	80400

Elaborado por: Autora

Las Asociaciones de La Concordia en su mayoría no cuentan con un espacio adecuado para expender el producto, esto sucede porque el mercado municipal no tiene el espacio necesario para ubicar a todos los socios de las asociaciones, La asociación Patria Nueva está ubicada en el mercado municipal tiene una escasez de clientes, el presidente de la asociación Gustavo Macías expresa durante la entrevista que los socios de las otras asociaciones no quieren unirse para alternar los puestos y así compartir la clientela.

Esta asociación alega que se sienten perjudicados porque las personas piensan, que, los productos expendidos en este lugar son menos frescos, de los que se vende afuera del mismo. Dentro de la oferta tenemos a los comerciantes ambulantes que se encargan de vender estos productos en los barrios. En la siguiente tabla se mostrará el promedio de libras que expenden los comerciantes ambulantes en los barrios de la localidad

Tabla #14

OFERTANTE	oferta de mariscos mensual en LB	PESCADO mensual	UBICACIÓN
Vicente Vera Zambrano	2800	5600	Barrio
José Tóala	--	2000	Barrio
Bienvenido Rivas		800	Barrio
Rosa Mendoza	2400	2800	Barrio /mercado
Jenny Farías	600	2000	Barrio
Galo Z.	500	1200	Barrio
TOTAL	6300 LB	8800 LB	

Fuente: Encuesta

Elaborado: Autora

4.4.8. OFERTA PROYECTADA

Con los siguientes datos se realizara la proyección de la oferta, por motivo de no contar con datos de ventas históricas. La cantidad de mariscos y pescado proporcionada por la oferta pertenecen al año 2013, por lo que se tomara como referencia el 1,0199 de Crecimiento poblacional de los cantones, según INEC 2010.

Tabla # 15

VARIABLES	OFERTA MARISCOS	OFERTA PESCADOS
ASOCIACIONES	46000	80400
BARRIOS	6300	8800
TOATAL	52300	89200

Elaborado por: Autora

4.4.9. OFERTA PROYECTADA DE PESCADOS

Para realizar la proyección de la oferta tanto de los pescados y los mariscos, se tomaron los siguientes datos: como referencia el promedio de ventas actuales de los expendedores de este producto, y con la tasa de crecimiento población cantonal, la misma que se utilizó para la proyección de la demanda.

Las razones por la que se utilizó la tasa de crecimiento poblacional de los cantones, fue porque al realizar el estudio de mercado los comerciantes no reflejaron un registro de ventas anteriores. Esto impidió realizar la fórmula de regresión lineal.

Tabla # 16

MEDIANO PLAZO EN CANTIDAD		
AÑO	PROMEDIO DE OFERTA MENSUAL	OFERTA ANUAL
2013	89.200,00	1.070.400,00
2014	90.975,08	1.091.700,96
2015	92.785,48	1.113.425,81
2016	94.631,92	1.135.582,98
2017	96.515,09	1.158.181,08
2018	98.435,74	1.181.228,89
LARGO PLAZO EN CANTIDAD		
AÑO	OFERTA MENSUAL	DEMANDA ANUAL
2019	100.394,61	1.204.735,34
2020	102.392,46	1.228.709,58
2021	104.430,07	1.253.160,90
2022	106.508,23	1.278.098,80
2023	108.627,75	1.303.532,96

Elaborado por: Autora

4.4.10.OFERTA PROYECTADA DE MARISCOS.

Tabla # 17

MEDIANO PLAZO EN CANTIDAD		
AÑO	PROMEDIO DE OFERTA MENSUAL	OFERTA ANUAL
2013	52.300,00	627.600,00
2014	53.340,77	640.089,24
2015	54.402,25	652.827,02
2016	55.484,86	665.818,27
2017	56.589,00	679.068,06
2018	57.715,13	692.581,51

LARGO PLAZO		
AÑO	OFERTA MENSUAL	DEMANDA ANUAL
2019	58.863,66	706.363,88
2020	60.035,04	720.420,52
2021	61.229,74	734.756,89
2022	62.448,21	749.378,56
2023	63.690,93	764.291,19

Elaborado por: Autora

4.4.11.RELACIÓN DE LA OFERTA Y DEMANA EN CANTIDAD

Tabla # 18

PESCADO EN CANTIDAD					MARISCOS EN CANTIDAD				
DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	CAP. DE FABRICA	%	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	CAP. DE FABRICA	%
1583286,24	1070400,00	512886,24	76932,94	15,00	875856,00	627600,00	248256,00	24825,60	10,00
1614793,64	1091700,96	523092,68	78463,90	15,00	893285,53	640089,24	253196,29	25319,63	10,00
1646928,03	1113425,81	533502,22	80025,33	15,00	911061,92	652827,02	258234,90	25823,49	10,00
1679701,90	1135582,98	544118,91	81617,84	15,00	929192,05	665818,27	263373,78	26337,38	10,00
1713127,97	1158181,08	554946,88	83242,03	15,00	947682,97	679068,06	268614,91	26861,49	10,00
1747219,21	1181228,89	565990,32	84898,55	15,00	966541,86	692581,51	273960,35	27396,04	10,00
LARGO PLAZO					LARGO PLAZO				
1781988,87	1204735,34	577253,53	86588,03	15,00	985776,04	706363,88	279412,16	27941,22	10,00
1817450,45	1228709,58	588740,88	88311,13	15,00	1005392,99	720420,52	284972,46	28497,25	10,00
1853617,72	1253160,90	600456,82	90068,52	15,00	1025400,31	734756,89	290643,42	29064,34	10,00
1890504,71	1278098,80	612405,91	91860,89	15,00	1045805,77	749378,56	296427,22	29642,72	10,00
1928125,75	1303532,96	624592,79	93688,92	15,00	1066617,31	764291,19	302326,12	30232,61	10,00

Elaborado por: Autora.

4.4.12. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Descripción de la competencia.

a. Competencia Directa:

Como competencia directa tenemos al mercado mayorista de Santo Domingo, este se convierte en una competencia fuerte ya que por tradición, costumbre, variedad, precio, los comerciantes de las asociaciones y de los que se expenden en los barrios se proveen en este lugar. El señor Daniel Rivera durante la entrevista supo manifestar que en este mercado se sienten seguros, porque se pueden abastecer del producto, con un precio de costo que les brinda la oportunidad de obtener un margen de ganancia moderado.

b. Competencia Indirecta:

La competencia indirecta mediante el estudio de mercado y analizando la entrevistas a los presidentes de las asociaciones, serán las asociaciones que existen en La Concordia entre ellas están, Patria Nueva, Delicias del Mar, Unidos Venceremos y La Caraguay que comercializan los mariscos y pescados, los cuales tienen como proveedores al mercado mayorista de mariscos y pescados del cantón Santo Domingo.

c. COMPARACIÓN CON LA COMPETENCIA

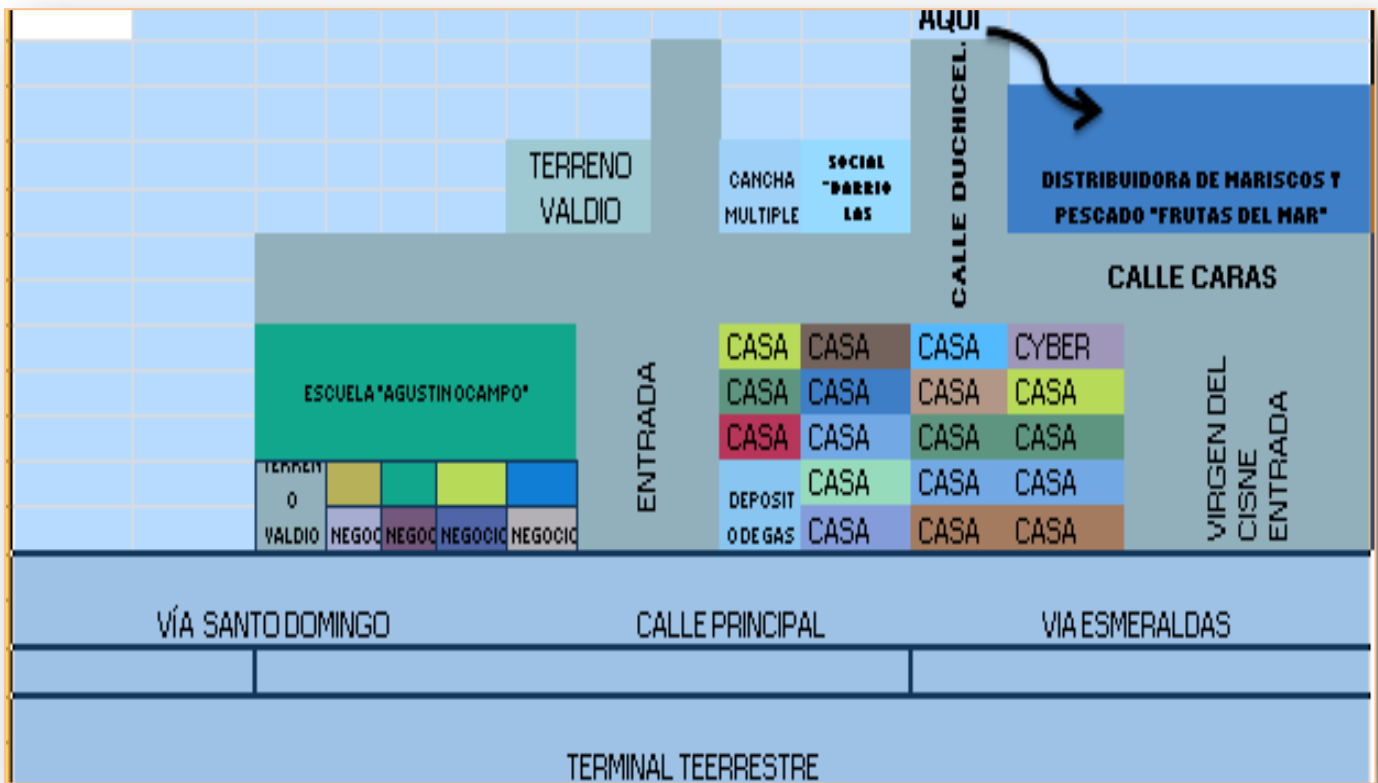
VARIABLES	PRECIO	CONSERVACIÓN	HIGIENE	DISTRIBUCIÓN
Competencia mercado mayorista de santo domingo	igual	eficaz	baja	Alta
Distribuidora de mariscos y pescados "Frutas del Mar"	igual	eficiente	alta	Media

La distribución de la competencia es alta porque se ha ganado un espacio en el mercado.

4.4.13. TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN.-

LOCALIZACIÓN

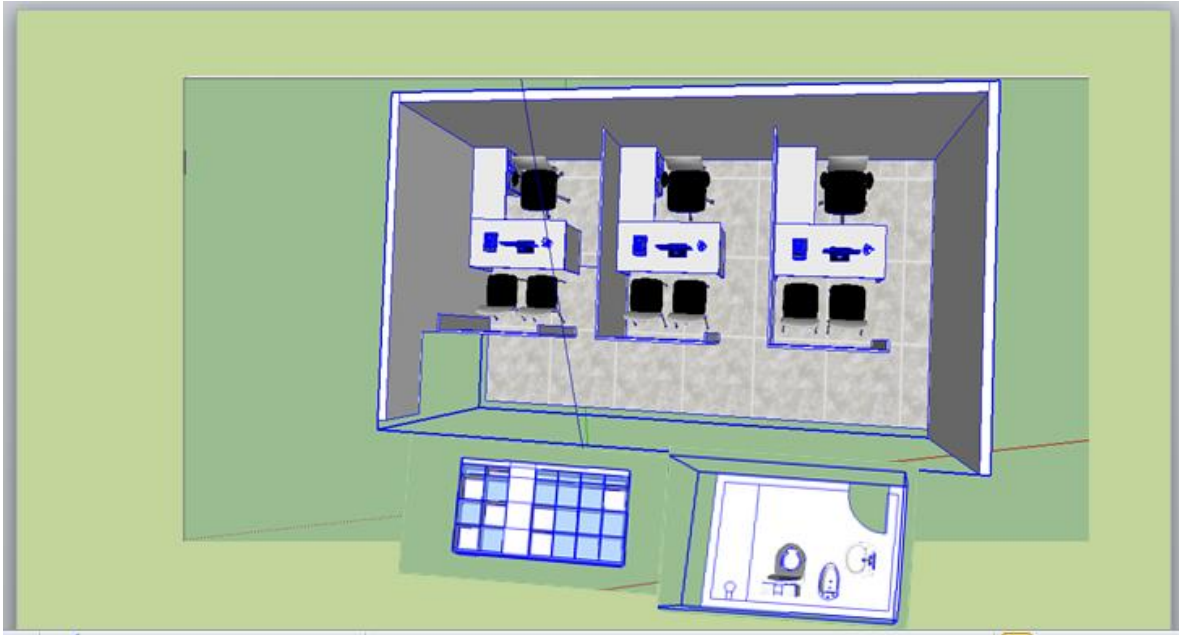
GRÁFICA # 10



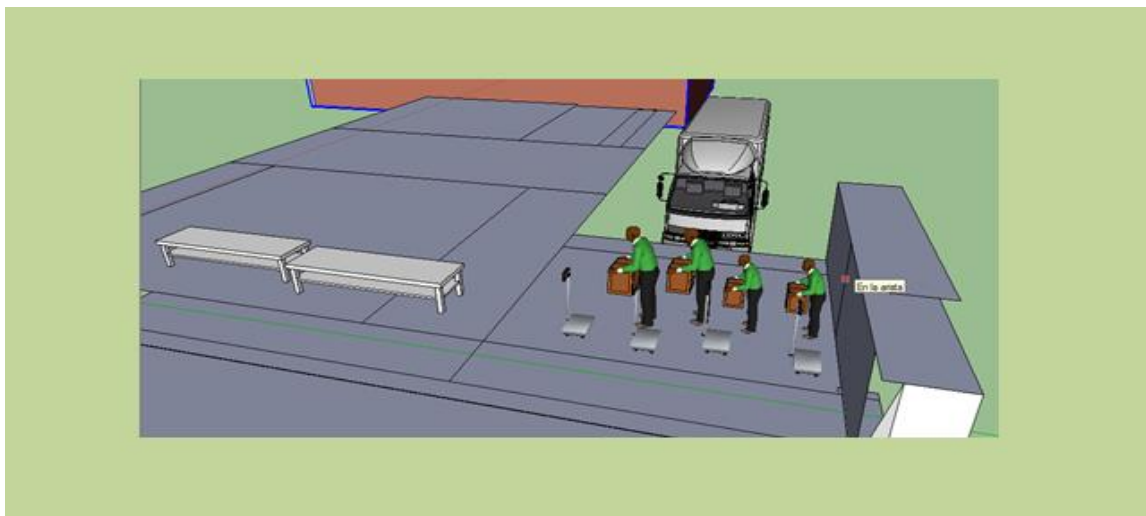
La distribuidora de mariscos y pescado “FRUTAS DEL MAR” estará ubicada en el cantón La Concordia , en el Comité Pro mejoras Las Palmas entre las calles CARAS Y DUCHICELA.

TAMAÑO

SEGUNDA PLANTA (MEDIDAS DE 6m largo X5m ancho)



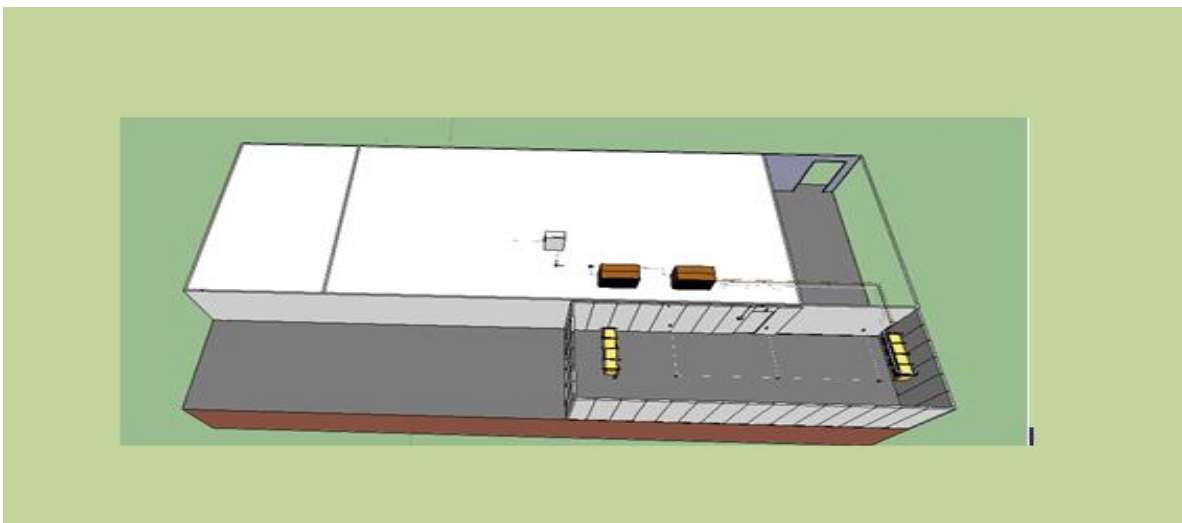
PRIMERA PLANTA (15m de largo x 10m ancho)



**PRIMERA PLANTA (VESTIDORES, MESAS DE EVISCERADO, BAÑO,
CUARTO FRIO)**



**VISTA GENERAL DE LA FORMA DE LA DISTRIBUIDORA LA CUAL SERA
EN FORMA DE “L”**



4.4.13.1. POLÍTICAS DEL PRODUCTO

Los mariscos y pescados que ofertara la distribuidora de mariscos y pescados tendrán las siguientes características:

- **Conservación correcta.**
 - Transportado en camiones con sus respectivos cuartos en frio para que llegue en buen estado.
- **Eviscerar sin contaminar.**
 - Utensilios debidamente desinfectados y recipientes especiales para el almacenamiento de las vísceras.
- **Higiene del lugar, personal, y producto.**
 - Uniformes térmicos para el personal.
 - Desinfectantes autorizados para el manejo humano.
 - Bodega debidamente equipada para la conservación del producto.
- **Producto con fecha de caducidad.**
 - Máximo tres días en congelamiento.
- **Variedad de especies.**
 - La distribuidora se brindara a sus clientes especies, respetando la temporada o la veda de cada uno de ellas.
- **Los pedidos no fallaran.**
 - Los pedidos se receptaran 5 horas antes de la jornada de trabajo en las oficinas que se encargan de esta función.

- La cancelación de un pedido debe realizarse 1 hora después de haberlo aceptado el mismo. de lo contrario no se aceptara la cancelación del pedido.
- **Empaque de acuerdo al tipo de cliente (minorista y consumidor final).**
 - A los clientes minoristas se les entregara sin empaque por motivo de volumen de venta.
- A los clientes como los consumidores finales se diseñará un funda biodegradable con el logo de la empresa, distinguiéndose de la competencia.
- **Aspecto confiable.**
 - El aspecto del producto será: el pescado tendrá las agallas rojas, los ojos deben tener un semblante brillante, y mantener un olor agradable.
 - En los mariscos se determinara el color, y el olor.

4.4.14.PUNTOS DE VENTAJAS

- ✓ Bodega: a 1km de distancia para proporcionar mejor manejo de las vísceras de los pescados y para la comodidad de la comunidad.

4.4.15. ANLISIS TECNIO Y DE LA INVERSION

4.4.15.1. DIAGRAMA DE FLUJOS DE PROCESO

GRÁFICO # 11



COMPRA DE LOS MARISCOS Y PESCADOS



El proceso comienza con la compra de los mariscos y pescados en el puerto, revisando el estado y los precios del producto, entre los productos encontramos:

MARISCOS:

- ✓ Concha
- ✓ Camarón
- ✓ Calamar
- ✓ Langostino.
- ✓ Ostiones
- ✓ Langosta
- ✓ Cangrejo
- ✓ Pulpo

= PESCADO

- ✓ Sardina
- ✓ Agua pura
- ✓ Sabaleta
- ✓ Pinchagua
- ✓ Dorado
- ✓ Pargo
- ✓ Carita
- ✓ Atún,
- ✓ Albacora
- ✓ Bagre
- ✓ Picuda

TRANSPORTACIÓN DEL MARISCO Y PESCADO.



La forma en que se traslada el producto es lo que garantizará el estado del mismo, cuando llegue a la distribuidora. El traslado se lo realizará en un camión de 2 toneladas, con su respectivo cuarto frío. En el caso de tener pedidos de los dos tipos de producto (mariscos y pescados), se utilizará gavetas esterilizadas para separar los productos. El cuarto frío tendrá las características recomendadas, por las normas INEN 1772, 183,185.

RECEPCIÓN DE LOS MARISCOS Y PESCADOS Y PESCADO



PESADO DEL MARISCO



En el momento en que el producto llega a la distribuidora se procede a pesar los mariscos y los pescados, para verificar el número de libras comprados por especie.

CONGELAMIENTO DEL MARISCOS



Después de este proceso los productos se los separa los mariscos serán congelados en diferentes temperaturas porque son diferentes especies, pero no estarán por mucho tiempo en refrigeración,

ya que su entrega se la efectuará inmediatamente. Este producto no estará más de un día en la distribuidora por lo que se venderá solo por pedido, aunque se comprara un 10% más de cada pedido, para venderles a los consumidores finales en un precio intermedio, entre el precio que le brinda la distribuidora a los comerciantes minoristas, y al precio que les brinda los mismos a los consumidores finales.

EVISCERAR LOS PESCADOS



<http://www.flickr.com/photos/>

Los pescados entran en el siguiente proceso, los 4 obreros se encargan de eviscerar el producto, lo más rápido posible, estará un supervisor que verificara el tratamiento que se le dé al producto al momento que se lo esté eviscerando. Las personas encargadas estarán debidamente uniformadas, con los utensilios correctos, el lugar estará esterilizado para la no contaminación del producto.



Después del eviscerado del pescado , viene el pesado de los mismos y de su vísceras, las vísceras se las envasa para su debida venta, se realiza la entrega a quienes hicieron sus pedidos, de estos pedidos también se realizara una compra adicional del 10% para venta al público en general.

4.5. ESTUDIO FINANCIERO

El análisis de viabilidad de un proyecto se la obtienen mediante un estudio financiero, que permita detallar la inversión, los costos y los gastos en términos monetarios; en esta etapa se realiza los cuadros respectivo del presupuesto, futuras ventas, además se reflejan los estados e indicadores para de esa manera medir la rentabilidad del negocio.

Entre los apartados que encontrarán:

- Presupuesto de inversión.(anexos)
- Rol de pago
- Resumen de inversión.
- Resumen de depreciación.
- Resumen de gastos (operativos y administrativos)
- Estado de Situación Inicial.
- Punto de equilibrio.
- Presupuesto de compra y venta.
- Estado de Resultado.
- Flujo de caja proyectado
- Indicadores financieros.

La tabla de resumen de inversión se encuentra la inversión fija y el capital de trabajo, este último se encuentra provisionado por tres meses, por para que la empresa se equilibre mientras es reconocida en el mercado.

Tabla #19

RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL			
DESCRIPCIÓN	PROV.		TOTAL
INVERSIÓN FIJA			
Equipo Informático			2.605,41
Equipos De Oficina			1.488,01
Edificio			36.750,00
Vehículo			21.014,74
Maquinaria Y Equipo			12.963,74
Total De Inversión Fija			74.821,90
Capital De Trabajo			
Utensilios De Trabajo			2.475,00
Gastos De Permisos			450,00
Útiles De Oficina			580,80
Materia Prima Pescado Marisco	2	15.726,33	31.452,67
Sueldos Administrativo Y Operativo.	3	3536,94	10.610,83
Margen De Improviso	2%		1.136,75
		SUBTOTAL	46.706,04
TOTAL INVERSION INICIAL		TOTAL \$	121.527,94
Elaborado por; Autora			

REQUERIMIENTO DE RECURSO HUMANO

REQUERIMIENTO DE RECURSO HUMANO										
AREA DE ADMINISTRACIÓN										
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIONES
									0,00	
1	CONTADORA/ ADMINISTRADORA	450,00		450,00	37,50	26,50	37,50	54,68	156,18	606,18
1	SERVICIOS GENERALES	340,00		340,00	28,33	26,50	28,33	41,31	124,48	464,48
5	TOTAL	790,00	0,00	790,00	65,83	132,50	65,83	95,99	280,65	1070,65

REQUERIMIENTO DE RECURSO HUMANO

REQUERIMIENTO DE RECURSO HUMANO										
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIONES
1	OBRERO 1	350,00		350,00	29,17	26,50	29,17	42,53	127,36	477,36
3	OBRERO 2	350,00		350,00	29,17	26,50	29,17	42,53	127,36	477,36
2	OBRERO 3	350,00		350,00	29,17	26,50	29,17	42,53	127,36	477,36
2	OBRERO4	350,00		350,00	29,17	26,50	29,17	42,53	127,36	477,36
1	GUARDIA	350,00		350,00	29,17	26,50	29,17	42,53	127,36	477,36
9	TOTAL	1750,00	0,00	1750,00	145,83	132,50	145,83	212,63	636,79	2386,79

El cuadro de financiamiento detalla el valor total de la aportación de los socios, el préstamo bancario, refleja la tasa de interés activa y pasiva de donde proviene la tasa aplicada al proyecto.

Tabla #20

FUENTES DE FINANCIAMIENTO						
COSTO DE CAPITAL						
INVERSION INICIAL	121.527,94					
DESCRIPCION	APORTE DE CAPITAL	100%	TASA SISTEMA FINANCIERO		TASA DEL SISTEMA FINANCIERO	TASA APLICADA AL PROYECTO
APORTE SOCIOS	47.000,00	0,386742	Tasa pASIVA	4,25	0,0425	0,01644
PRESTAMO BANCO	74.527,94	0,613258	TASA ACTIVA	11,20	0,112	0,06868
		0,000000			0	0,00000
TOTAL INVERSION	121.527,94	1,000000				0,085121
COSTO DE CAPITAL						8,51%
Elaborado por: Autora						

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Banco	-	PRESTAMO BANCARIO C/P	6.105,22
Provisión de Mano de Obra	10.610,83		
INVENTARIOS	34.508,47	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	6.105,22
UTENCILIOS DE TRABAJO	2.475,00	PASIVOS NO CORRIENTE	
Materia Prima Pescado Marisco	31.452,67	PRESTAMOS BANCARIOS L/P	68.422,72
UTILES DE OFICINA	580,80	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE	68.422,72
Margen de imprevisto	1.136,75		
		TOTAL PASIVOS	74.527,94
		PATRIMONIO	
		CAPITAL	47.000,00
		TOTAL PATRIMONIO	47.000,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	46.256,04	TOTAL PASIVO+ PATRIMONIO	
ACTIVO NO CORRIENTE			
EQUIPO INFORMATICO	2.605,41		
EQUIPOS DE OFICINA	1.488,01		
VEHICULO	21.014,74		
EDIFICIO	36.750,00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	12.963,74		
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	74.821,90		
OTROS ACTIVOS			
GASTO DE CONSTITUCIÓN	450,00		
TOTAL OTROS ACTIVOS	450,00		
TOTAL ACTIVO	121.527,94		121.527,94

Elaborado por; Autora

RESUMEN DE DEPRECIACIONES

NOMBRE DEL ACTIVO	VIDA UTIL EN AÑOS	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION MENSUAL	VALOR A DEPRECIAR	VALOR RESIDUAL	ADMINISTRACION	PRODUCCION	TOTAL DE DEPRECIACIÓN ADMINISTRATIVA ANUAL	TOTAL DE DEPRECIACIÓN PRODUCCIÓN ANUAL
EQUIPO INFORMÁTICO	3	2.605,41	781,62	65,14	2.344,87	260,54	19,54	45,59	234,49	547,14
EQUIPOS DE OFICINA	10	1.488,01	133,92	11,16	1.339,21	148,80	8,93	2,23	107,14	26,78
EDIFICIO	20	36.750,00	1.653,75	137,81	33.075,00	3.675,00	27,56	110,25	330,75	1.323,00
VEHICULO	5	21.014,74	3.782,65	315,22	18.913,27	2.101,47	63,04	252,18	756,53	3.026,12
MAQUINARIA Y EQUIPO	10	12.963,74	1.166,74	97,23	11.667,37	1.296,37	19,45	77,78	233,35	933,39
TOTAL		74.821,90	7.518,68	626,56	67.339,71	7.482,19	138,52	488,04	1.662,25	5.856,43
Elaborado por: Autora										

NOTA: El valor residual equivale al 10% del costo del activo fijo.

En los siguientes cuadros se reflejan los gastos de administración y operación, gastos que hacen que la empresa funcione.

RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS		
DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	TOTAL ANUAL
Sueldos	790,00	9.480,00
Fondo de reservas	65,83	790,00
Décimo tercer Sueldo	65,83	790,00
Décimo Cuarto Sueldo	132,50	1.590,00
Aporte Patronal	212,63	2.551,50
Planilla de agua	6,79	81,43
Planilla de luz	58,35	700,14
Planilla de teléfono	39,00	468,00
Suministros de limpieza	15,00	180,00
Suministros de oficina	35,00	420,00
Pasajes y Movilización	35,00	420,00
Publicidad	150,00	600,00
Depreciación de Activos Fijos	138,52	1.662,25
Gastos de Permisos	65,00	65,00
Otros gastos	50,00	600,00
TOTAL GASTOS MENSUALES	1.859,44	20.398,32
Elaborado por: Autora		

RESUMEN DE GASTOS MENSUALES Y ANUALES OPERATIVOS		
DESCRIPCION	VALOR mensual	TOTAL ANUAL
Sueldos	1750,00	21.000,00
Fondo de reserva	145,83	1.750,00
Décimo tercer Sueldo	145,83	1.750,00
Décimo Cuarto Sueldo	132,50	1.590,00
Aporte Patronal	212,63	2.551,50
Planilla de agua	38,45	461,45
Planilla de luz	233,38	2.800,56
Planilla de teléfono	39,00	468,00
Comercialización y Distribución	150,00	1.800,00
Suministros de limpieza	65,00	780,00
Combustible y Lubricantes	328,00	3.936,00
Pasajes y Movilización	40,00	480,00
Depreciación de Activos Fijos	488,04	5.856,43
TOTAL GASTOS MENSUALES	3.768,66	45.223,94
Elaborado por: Autora		

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO						
DESCRIPCION	MENSUALES		TOTAL MENSUAL	ANUALES		TOTAL ANUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
GASTOS DE ADMIISTRACION						
Sueldos	790,00		790,00	9.480,00		9.480,00
Fondos de reserva	65,83		65,83	790,00		790,00
Décimo tercer Sueldo	65,83		65,83	790,00		790,00
Décimo Cuarto Sueldo	132,50		132,50	1.590,00		1.590,00
Aporte Patronal	212,63		212,63	2.551,50		2.551,50
Planilla de agua	6,79		6,79	81,43		81,43
Planilla de luz	58,35		58,35	700,14		700,14
Planilla de teléfono	39,00		39,00	468,00		468,00
Suministros de limpieza	15,00		15,00	180,00		180,00
Suministros de oficina	35,00		35,00	420,00		420,00
Pasajes y Movilización	35,00		35,00	420,00		420,00
Publicidad	150,00		150,00	1.800,00		1.800,00
Depreciación de Activos Fijos	138,52		138,52	1.662,25		1.662,25
Gastos de Permisos	65,00		65,00	780,00		780,00
COSTOS DE PRODUCCIÓN			-			
Sueldos	1.750,00		1.750,00	21.000,00		21.000,00
Fondos de reserva	145,83		145,83	1.750,00		1.750,00
Décimo tercer Sueldo	145,83		145,83	1.750,00		1.750,00
Décimo Cuarto Sueldo	132,50		132,50	1.590,00		1.590,00
Aporte Patronal	212,63		212,63	2.551,50		2.551,50
Planilla de agua	38,45		38,45	461,45		461,45
Planilla de luz	233,38		233,38	2.800,56		2.800,56
Planilla de teléfono	39,00		39,00	468,00		468,00
Comercialización y Distribución	150,00		150,00	1.800,00		1.800,00
Suministros de limpieza	65,00		65,00	780,00		780,00
Combustible y Lubricantes	328,00		328,00	3.936,00		3.936,00
Pasajes y Movilización	40,00		40,00	480,00		480,00
Depreciación de Activos Fijos	488,04		488,04	5.856,43		5.856,43

Costos Variables MATERIA PRIMA		15.726,33	15.726,33		188.716,00	188.716,00
TOTAL	5.578,11	15.726,33	21.304,44	66.937,26	188.716,00	255.653,26

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO		
	MENSUAL	ANUAL
VENTAS	24.656,33	295.876,00
COSTOS FIJOS TOTALES	5.578,11	66.937,26
COSTOS VARIABLES TOTALES	15.726,33	188.716,00
PUNTO DE EQUILIBRIO	15.401,53	184.818,31

El presente proyecto arroja una ventas anuales de 295.876,00 con los costos fijos de 66.937,26 y los costos variables de 188.716,00.

Pero el punto de equilibrio indica que, para que la empresa se pueda mantenerse debe tener ventas 184.818,31

capacidad de fábrica Anual	Proporción de la venta de cada especie %	CANT. ANUAL LIBRAS de acuerdo a la proporción	PRODUCTOS	VALOR UNITARIO		VALOR TOTAL ANUAL		MARGEN DE CONTRIBUCIÓN
				COMPRA	VENTA	COMPRA	VENTA	
72000	10,00	7200	Pargo	\$ 1,50	\$ 2,20	\$ 10.800,00	\$ 15.840,00	\$ 5.040,00
	2,00	1440	Sabaleta	\$ 1,20	\$ 2,20	\$ 1.728,00	\$ 3.168,00	\$ 1.440,00
	7,00	5040	Bagre	\$ 1,00	\$ 1,40	\$ 5.040,00	\$ 7.056,00	\$ 2.016,00
	15,00	10800	Picuda	\$ 1,60	\$ 2,30	\$ 17.280,00	\$ 24.840,00	\$ 7.560,00
	15,00	10800	Dorado	\$ 2,00	\$ 2,50	\$ 21.600,00	\$ 27.000,00	\$ 5.400,00
	10,00	7200	Albacora	\$ 1,30	\$ 2,20	\$ 9.360,00	\$ 15.840,00	\$ 6.480,00
	7,00	5040	Corvina	\$ 1,60	\$ 2,50	\$ 8.064,00	\$ 12.600,00	\$ 4.536,00
	4,00	2880	Sierra	\$ 1,20	\$ 2,00	\$ 3.456,00	\$ 5.760,00	\$ 2.304,00
	3,00	2160	Robalo	\$ 1,30	\$ 2,20	\$ 2.808,00	\$ 4.752,00	\$ 1.944,00
	12,00	8640	Atún	\$ 2,00	\$ 3,00	\$ 17.280,00	\$ 25.920,00	\$ 8.640,00
	15,00	10800	OTROS	\$ 1,00	\$ 2,25	\$ 10.800,00	\$ 24.300,00	\$ 13.500,00
	100,0	72000		\$ 15,70	\$ 24,75	\$ 108.216,00	\$ 167.076,00	\$ 58.860,00
28000	10,00	2.800	Calamar	\$ 1,00	\$ 2,20	\$ 2.800,00	\$ 6.160,00	\$ 3.360,00
	10,00	2.800	Langost.Grande	\$ 3,50	\$ 5,00	\$ 9.800,00	\$ 14.000,00	\$ 4.200,00
	10,00	2.800	Langost.Mediano	\$ 2,00	\$ 3,50	\$ 5.600,00	\$ 9.800,00	\$ 4.200,00
	40,00	11.200	Camaron	\$ 1,50	\$ 2,50	\$ 16.800,00	\$ 28.000,00	\$ 11.200,00
	5,00	1.400	Langosta	\$ 3,00	\$ 5,00	\$ 4.200,00	\$ 7.000,00	\$ 2.800,00
	12,00	3.360	Cangrejo (sartas)	\$ 5,00	\$ 8,00	\$ 16.800,00	\$ 26.880,00	\$ 10.080,00
	10,00	2.800	Concha (Cientos)	\$ 8,00	\$ 12,00	\$ 22.400,00	\$ 33.600,00	\$ 11.200,00
	3,00	840	Otros	\$ 2,50	\$ 4,00	\$ 2.100,00	\$ 3.360,00	\$ 1.260,00
	100,00	28000,00		\$ 42,70	\$ 68,20	\$ 80.500,00	\$ 128.800,00	\$ 48.300,00
compras mensuales de pescados						\$ 9.018,00	\$ 13.923,00	\$ 4.905,00
compras mensuales de mariscos						\$ 6.708,33	\$ 10.733,33	\$ 6.708,33
TOTAL DE COMPRAS Y VENTAS MENSUALES						\$ 15.726,33	\$ 24.656,33	\$ 11.613,33

Elaborado por
:Autora

OTROS PRODUCTOS	LIBRAS DE VISCERAS	PRECIO DE LIBRAS DE VISCERAS	Total de Ventas
VÍSCERAS DE PESCADOS	21600	\$ 0,03	\$ 648,00
CAMARÓN PELADO	1.120	\$ 3,00	\$ 3.360,00
		Total	\$ 4.008,00

Elaborado por: Autora

La distribuidora realizo sus presupuestos de compra y venta incluyendo los ingresos por la venta de las vísceras de pescado y el servicio de camarón pelado.

VEHICULO	\$ 3.026,12										
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 933,39										
TOTAL DE GASTOS OPERATIVOS		\$ 45.223,94	\$ 46.369,60	\$ 47.561,09	\$ 48.253,09	\$ 48.994,67	\$ 46.761,67	\$ 48.295,10	\$ 49.744,73	\$ 51.252,34	\$ 52.820,25
GASTOS ADMINISTRATIVOS											
Sueldos		\$ 9.480,00	\$ 9.859,20	\$ 10.253,57	\$ 10.663,71	\$ 11.090,26	\$ 11.533,87	\$ 11.995,22	\$ 12.475,03	\$ 12.974,03	\$ 13.493,00
Décimo tercer Sueldo		\$ 1.750,00	\$ 1.820,00	\$ 1.892,80	\$ 1.968,51	\$ 2.047,25	\$ 2.129,14	\$ 2.214,31	\$ 2.302,88	\$ 2.395,00	\$ 2.490,80
Décimo Cuarto Sueldo		\$ 1.590,00	\$ 1.653,60	\$ 1.719,74	\$ 1.788,53	\$ 1.860,08	\$ 1.934,48	\$ 2.011,86	\$ 2.092,33	\$ 2.176,02	\$ 2.263,07
Aporte Patronal		\$ 2.551,50	\$ 2.653,56	\$ 2.759,70	\$ 2.870,09	\$ 2.984,89	\$ 3.104,29	\$ 3.228,46	\$ 3.357,60	\$ 3.491,90	\$ 3.631,58
Fondo de Reserva		\$ 790,00	\$ 821,60	\$ 854,46	\$ 888,64	\$ 924,19	\$ 961,16	\$ 999,60	\$ 1.039,59	\$ 1.081,17	\$ 1.124,42
Planilla de agua		\$ 81,43	\$ 82,25	\$ 83,07	\$ 83,90	\$ 84,74	\$ 85,59	\$ 86,44	\$ 87,31	\$ 88,18	\$ 89,06
Planilla de luz		\$ 700,14	\$ 707,14	\$ 714,21	\$ 721,35	\$ 728,57	\$ 735,85	\$ 743,21	\$ 750,64	\$ 758,15	\$ 765,73
Planilla de teléfono		\$ 468,00	\$ 472,68	\$ 477,41	\$ 482,18	\$ 487,00	\$ 491,87	\$ 496,79	\$ 501,76	\$ 506,78	\$ 511,84
Suministros de limpieza		\$ 180,00	\$ 181,80	\$ 183,62	\$ 185,45	\$ 187,31	\$ 189,18	\$ 191,07	\$ 192,98	\$ 194,91	\$ 196,86
Suministros de oficina		\$ 420,00	\$ 424,20	\$ 428,44	\$ 432,73	\$ 437,05	\$ 441,42	\$ 445,84	\$ 450,30	\$ 454,80	\$ 459,35
Pasajes y Movilización		\$ 420,00	\$ 424,20	\$ 428,44	\$ 432,73	\$ 437,05	\$ 441,42	\$ 445,84	\$ 450,30	\$ 454,80	\$ 459,35
Publicidad		\$ 1.800,00	\$ 1.818,00	\$ 1.836,18	\$ 1.854,54	\$ 1.873,09	\$ 1.891,82	\$ 1.910,74	\$ 1.929,84	\$ 1.949,14	\$ 1.968,63
Depreciación de Activos Fijos		\$ 1.662,25	\$ 1.662,25	\$ 1.662,25	\$ 1.193,27	\$ 1.193,27	\$ 436,74	\$ 436,74	\$ 436,74	\$ 436,74	\$ 436,74
EQUIPO INFORMatico	\$ 234,49										
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 107,14										
EDIFICIO	\$ 330,75										
VEHICULO	\$ 756,53										
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 233,35										
Gasto de Permisos		\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00
Otros gastos		\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		\$ 22.558,32	\$ 23.245,48	\$ 23.958,90	\$ 24.230,65	\$ 24.999,76	\$ 25.041,84	\$ 25.871,13	\$ 26.732,31	\$ 27.626,64	\$ 28.555,43
Gastos Financieros											
Intereses sobre préstamos bancarios		\$ 8.040,04	\$ 7.320,03	\$ 6.515,12	\$ 5.615,29	\$ 4.609,33	\$ 3.484,74	\$ 2.227,52	\$ 822,04		
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		\$ 8.040,04	\$ 7.320,03	\$ 6.515,12	\$ 5.615,29	\$ 4.609,33	\$ 3.484,74	\$ 2.227,52	\$ 822,04	\$ -	\$ -

TOTAL GASTOS		\$ 75.822,30	\$ 76.935,11	\$ 78.035,11	\$ 78.099,03	\$ 78.603,75	\$ 75.288,25	\$ 76.393,75	\$ 77.299,07	\$ 78.878,97	\$ 81.375,68
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 35.345,70	\$ 34.232,89	\$ 33.132,89	\$ 36.879,61	\$ 40.274,91	\$ 47.581,69	\$ 46.476,18	\$ 45.570,86	\$ 43.990,96	\$ 41.494,25
15% Participación trabajadores	15%	\$ 5.301,86	\$ 5.134,93	\$ 4.969,93	\$ 5.531,94	\$ 6.041,24	\$ 7.137,25	\$ 6.971,43	\$ 6.835,63	\$ 6.598,64	\$ 6.224,14
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 30.043,85	\$ 29.097,95	\$ 28.162,96	\$ 31.347,67	\$ 34.233,67	\$ 40.444,43	\$ 39.504,76	\$ 38.735,23	\$ 37.392,32	\$ 35.270,12
23% Impuesto a la Renta	23%	\$ 6.910,08	\$ 6.692,53	\$ 6.477,48	\$ 7.209,96	\$ 7.873,74	\$ 9.302,22	\$ 9.086,09	\$ 8.909,10	\$ 8.600,23	\$ 8.112,13
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS		\$ 23.133,76	\$ 22.405,42	\$ 21.685,48	\$ 24.137,70	\$ 26.359,93	\$ 31.142,21	\$ 30.418,66	\$ 29.826,13	\$ 28.792,08	\$ 27.157,99
Depreciación de Activos fijos		\$ 7.518,68	\$ 7.518,68	\$ 7.518,68	\$ 6.502,57	\$ 5.955,43	\$ 1.625,64	\$ 1.625,64	\$ 1.625,64	\$ 1.625,64	\$ 1.625,64
INVERSION INICIAL											
PRESTAMO BANCARIO											
AMORTIZACION DE DEUDA		\$ 6.105,22	\$ 6.825,22	\$ 7.630,13	\$ 8.529,97	\$ 9.535,93	\$ 10.660,52	\$ 11.917,73	\$ 13.323,22		
FLUJO NETO		\$ 24.547,22	\$ 23.098,89	\$ 21.574,03	\$ 22.110,30	\$ 22.779,43	\$ 22.107,34	\$ 20.126,57	\$ 18.128,55	\$ 30.417,73	\$ 28.783,63

INDICADORES DE EVALUACION DEL PROYECTO				
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO			151.843,16	101.701,91
INVERSION INICIAL			121.527,94	121.527,94
VAN			30.315,21	-19.826,03
PRC			5,2008	
TIR			14,56%	
R.C.B.			1,92	

Los indicadores financieros indican que el VAN es 30.315,21, esta es ganancia que tuvo la inversión en el tiempo. Tienen un periodo de recuperación de cinco años y medio, la TIR ES DEL 14,56% y el costo beneficio es de 0,92 ctv. por cada dólar que se invierta.

CAPÍTULO V

5. IMPACTOS

5.1. IMPACTO SOCIO ECONÓMICO

Este proyecto afectaría de forma positiva a los pequeños comerciantes que se encuentran en el mercado central del cantón de La Concordia, ya que sus utilidades aumentarían, y los riesgos de que el producto se deteriore disminuiría y a su vez las pérdidas por la misma razón, además los dueños de restaurantes o comedores tendrían una variedad de especies para ofrecer a sus clientes. Y se generaría la incrementación de empleo.

	PONDERACION	-3	-2	-1	0	1	2	3
INDICADORES								
A.- Vinculación con la comunidad								X
B.- Compromiso Laboral								X
C.- Fuentes de Trabajo							X	
D.- Mejoramiento de la calidad de vida de los involucrados							X	
E.- Seguridad							X	
	TOTAL						6	6

Nivel de Impacto: 3 (Impacto medio positivo)

5.2. IMPACTO AMBIENTAL:

Como toda empresa debe apuntar parte de su inversión al cuidado del planeta y regirse en normas del medio ambiente, este proyecto afecta de manera positiva en aspecto que generaría mayor utilización de fundas plásticas orgánicas para envasar el productos, pero también tiene su punto positivo al reducir las aguas contaminadas con los desechos del pescado y marisco que los restaurantes generan causando malos olores en las calles del cantón.

	PONDERACION	-3	-2	-1	0	1	2	3
INDICADORES								
A.- Vinculación con la comunidad								X
B.- Compromiso Ambiental								X
D.- Mejoramiento de la calidad de vida de los involucrados							X	
E.- Seguridad Industrial							X	
	TOTAL						4	6

Nivel de Impacto: 2,5 (Impacto medio positivo)

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES.

Luego de haber realizado detalladamente la investigación de este proyecto, para identificar las interrogantes se propuso al principio de la investigación. Con esto se ha conseguido establecer la forma en que se comercializa los mariscos y pescados.

El estudio de mercado se identificó una gran demanda insatisfecha, también las debilidades de la competencia, y las necesidades de los consumidores analizando el perfil de ellos. Distinguiendo las características de ellos y los tipos de especies que consumen.

También se conoció la frecuencia de consumo, el precio en relación a la oferta, en el estudio económico –financiero se conoció cuánto dinero se debe tener para implementar este tipo de microempresas.

La inversión llega a los **121.527,94** de los cuales **47000** serán aportados por los socios y **74.527,94** serán financiados por la banca pública.

Con indicadores demostramos que VAN se encuentra en los **30.315,21**, PRC **5,2008**, TIR **14,56%** R.C.B. 1,92

6.2. RECOMENDACIONES

Luego de realizar la investigación del presente proyecto de grado, se puede defender con argumentos suficientes adquiridos en toda la etapa e investigación, para así realizar las respectivas recomendaciones.

El motivo de implementar una distribuidora de mariscos y pescados en el cantón La Concordia es muy importante, porque se quiere contribuir con el medio ambiente, además con la comunidad al implementar fuentes de trabajo.

La recomendación que se establece es que el presente proyecto micro empresarial sea mostrado por inversionistas que deseen patrocinar el mismo, por lo que este estudio demuestra que puede mantener flujos que harían que la empresa tenga rentabilidad y con oportunidades de crecer en otras plazas.

6.3. BIBLIOGRAFÍAS

FAO, 1995 de la FAO/ la captura, manipulación, procesamiento y distribución del pescado y de los productos pesqueros/ versión electrónica.

Artículo de (Eco. Fabián Moscoso) / Productores – mayoristas – minoristas o detallistas/versión electrónica

Artículo de (Econ. Fabián Moscoso) / Productores – mayoristas – minoristas o detallistas/versión electrónica

CENTRO NACIONAL DE ACUICULTURA E INVESTIGACIONES MARINAS “EDGAR ARELLANO M.” (CENAIM)/versión electrónica

Cristina Alexandra Mendoza Macías/Proyecto de factibilidad para la instalación de una Planta Procesadora de Carne de Jaiba en la parroquia Tachina/Año 2009-2010.

Esteban Fernández Sánchez/Estrategia de innovación/edición Thomson Editores Spain Paraninfo, S.A./Técnicas para generar ideas pág. 102.

Francisca Coronel Zurita/Construcción de una Bodega para Almacenamiento y Comercialización de Mariscos de la Cooperativa de Pescado Artesanales 8 de Marzo ; de la Caleta Las Piedras, en la Parroquia Tachina del Cantón Esmeraldas/ Esmeraldas, Octubre del 2009.

Gabriel Baca Urbina (2010)/ SEXTA EDICION /Capitulo 1/pagina 2.

Gabriel Baca Urbina (2010)/ SEXTA EDICION /Capitulo 2/pagina 48

LEY ORGANICA DE SALUD (2006), registro sanitario.

PRO ECUADOR, Instituto de promoción de exportación e inversión, Carla González 2012, P.8

Según PUCESE: Norte*: Según Solis- Coello,P y W. Mendivez, 1999 en “Puertos pesqueros artesanales de la costa ecuatoriana”, Instituto Nacional de Pesca a través del programa VECEP ALA 92/43.

Sur: Según Rebolledo, E; R. Rojas y P. Jiménez.; 2008 en “Infraestructura pesquera y estructura humana en las caletas pesqueras de los cantones Esmeraldas, Atacames y Muisne”, EuropeAid/123-143/D/ACT/EC PRODERENA 15. Esta publicación se adjunta con el nombre de Anexo 10, Estimación Pescadores sur provincia Esmeraldas.

ALEXOS

ANEXO# 1

Compañías de Responsabilidad Limitada para ser creada necesita cumplir los siguientes requisitos:

- ✓ Aprobación del Nombre de la Compañía hay que realizar una reserva por 30 días. La Superintendencia de Compañías revisa la denominación y se asegura que no exista otra igual.
- ✓ **Solicitud de aprobación.-** La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).
- ✓ Elaboración de la minuta que contiene los estatutos de la compañía, firmados por un abogado
- ✓ Apertura de la cuenta de integración en un banco que se encuentra dentro de la misma localidad donde funcionara la empresa.
- ✓ Los estatutos aprobados por la Superintendencia de Compañías se elevaran a escritura pública ante un notario, firmada por los socios.
- ✓ Un ejemplar de la escritura pública de constitución de la compañía ingresa a la superintendencia de compañías para la obtención de la resolución de la aprobación de la constitución.
- ✓ Publicación del extracto de la escritura conferida por la superintendencia de compañías en unos de los periódicos de mayor circulación en lugar donde reside la compañía.
- ✓ Obtención de la patente municipal.
- ✓ Afiliación a la cámara de producción
- ✓ Obtención del RUC.
- ✓ Inscripción de la escritura de constitución de la compañía en el registro mercantil.
- ✓ Elección del Gerente de la compañía mediante convocatoria a la asamblea General de los socios.

- ✓ Adjuntar la copia certificada inscrita en el registro mercantil los nombramientos e ingresar en la superintendencia de compañías para el registro en el departamento de sociedades.
- ✓ Obtención del oficio que otorga la superintendencia dirigido al banco donde se apertura la cuenta de integración de capital.

Requisitos Para Obtener La Patente Municipal

- ✓ Fotocopia de la cédula de identidad y certificado de votación.
- ✓ RUC
- ✓ Permiso Ambiental.

Requisitos Para Obtener El Permiso Del Cuerpo De Bomberos

- ✓ Inspección del establecimiento.
- ✓ Formulario.
- ✓ Copia de Cedula de identidad y papeleta de votación
- ✓ Copia de RUC.
- ✓ Plan de Contingencia.

Requisitos Para El Permiso De Funcionamiento De Higiene Del Municipio

- ✓ Copia de cedula de identidad y papeleta de votación
- ✓ Copia de Copias del RUC o RISE.
- ✓ Copias del permiso del cuerpo de bombero
- ✓ Comprar especie valorada de \$ 1 dólar de recaudación
- ✓ Balance de situación inicial

➤ Instituto Ecuatoriano De Propiedad Intelectual

La Búsqueda De Fonética es necesaria para el registro del nombre:

- ✓ Depósito de 16.00
- ✓ Copia de cedula de identidad
- ✓ Copia de papeleta de votación

- ✓ \$10 costo del formulario

Requisitos Para El Registro De Marca

- ✓ Depósito de \$116.00
- ✓ Copia de cedula de identidad y papeleta de votación.
- ✓ Copias del RUC representante legal
- ✓ \$10 costo del formulario
- ✓ 7 impresiones del logotipo tamaño 5x5

RUC

- ✓ Copia de Cedula de identidad y papeleta de votación
- ✓ Resolución.
- ✓ Acta de socios.



Anexo # 2 CUADROS INVERSIÓN INICIAL

EQUIPO INFORMATICO

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
				-
1	Unidad	COMPUTADORA COMPLETA CON PROG.CONTABLE	2.300,00	2.300,00
1	Unidad	IMPRESORA		305,41
		TOTAL EQUIPO INFORMATICO		2.605,41

Elaborado por: Autora

EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
3	Unidad	ESCRITORIOS	200,00	600,00
1	Unidad	TELEFON CONEVENCIONAL/Celular	47,35	47,35
2	Unidad	DISPENSADOR DE AGUA FRIA/CALIENTE/NATURAL	195,33	390,66
5	Unidad	EXTINTOR	90,00	450,00
		TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		1.488,01

Elaborado por: Autora

EDIFICIO

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
150	Metro	Construcción de 15 x 10	245,00	36.750,00
				-
		TOTAL EDIFICIO		36.750,00

Elaborado por: Autora

VEHICULO

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Unidad	FURGON QMC	20.000,00	20.000,00
1		SEGURO DEL VEHICULO	1.014,74	1.014,74
		TOTAL VEHICULO		21.014,74

MAQUINARIA Y EQUIPO

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
3	Unidad	MESAS PARA EVICERADO O PELADO	450,00	1.350,00
1	Unidad	SISTEMA DE AGUA	300,00	300,00
1	Unidad	BOMBA DE AGUA	530,32	530,32
1	Unidad	GENERADOR 5500W 13PH 120/240V	944,82	944,82
20	Unidad	COCHE INDUSTRIAL 800LB 2R	123,93	2.478,60
1	Metro	Cuarto frio de la bodega 4 x 3	7.000,00	7.000,00
2	Unidad	BALANZAS	180,00	360,00
		TOTAL MAQUINARIA		12.963,74

Elaborado por: Autora

UTILES DE OFICINA

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
2	Unidad	RESMAS DE PAPEL BOND	4,00	8,00
1	Unidad	GRAPADORA	8,00	8,00
1	Unidad	PERFORADORA	11,00	11,00
2	Unidad	CORTA PAPEL	1,50	3,00
6	Unidad	LAPICES	0,30	1,80
5	Unidad	FACTURAS	4,00	20,00
1	Unidad	TONER	87,00	87,00
6	Unidad	ESFEROS	0,30	1,80
1	Unidad	CORRECTORES	1,80	1,80
4	Unidad	CLIPS	0,70	2,80
		TOTAL UTILES DE OFICINA		145,20
		PROVISIÓN 3 MESES		435,60
		TOTAL		580,80

Elaborado por: Autora

Gastos de Permisos

Permiso Sanitario	240,00
Permiso Bomberos	120,00
Permiso Ministerio de Ambiente	20,00
Permiso Jefatura de Salud	70,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION	450,00

Elaborado por: Autora

ANEXO #3

TOTAL INVERSION		121.527,94
INVERSIÓN FIJA		74.821,90
CAPITAL DE TRABAJO		45.569,30
MARGEN DE IMPROVISO 2%		1136,75

[Elaborado por: Autora](#)

Anexo # 4

CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA MENSUAL EN KV/H								
	COSTO KV/H	0,25						
N°	DESCRIPCION	POTENCIA (PROMEDIO) VATIOS	TIEMPO PROMEDIO DE USO AL DIA		TIEMPO DE USO AL MES EN HORA	CONSUMO MENSUAL KV/H	COSTO MENSUAL POR UNIDAD	TOTAL MENSUAL
			h	d				
1	CUARTO FRIO	3240	12	30	360	1166,4	291,60	291,60
2	CONGELADORES	750	16	26	416	0,25	0,06	0,13
1	VITRINA FRIGORIFICA	450	16	26				
1	BOMBA DE AGUA	280	2	26				
1	AIRE ACONDICIONADO	325	8	26				
1	EQUIPO DE INFORMATICA	280	8	26				
20	FOCOS DE 40WTS BLANCOS	40	6	26				
	TOTAL MENSUAL					1166,65	291,66	291,73

CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE AGUA POTABLE MENSUAL EN M ³				
COSTO POR M³		0,58		
N°	DESCRIPCION	CONSUMO DIARIO EN M3	CONSUMO TOTAL	COSTO TOTAL
26		3	78	45,24
TOTAL MENSUAL				45,24

CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE TELEFONO				
COSTO POR M³		0,05		
N°	DESCRIPCION	CONSUMO DIARIO	CONSUMO TOTAL	COSTO TOTAL
26	CONSUMO	60	1560	
TOTAL MENSUAL				78,00

ANEXO #5

TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL				
CRÉDITO BANCARIO				
METODO		CUOTA FIJA		12
CAPITAL	74.527,94	PAGO CADA	1	MESES
TASA DE INTERES ANUAL		11,20%	PERIODOS	96
PLAZO		8	AÑOS	
PAGOS ANUALES		12		
INTERES	0,93%	PAGO PERIODICO		1.178,77
PERIODO	PAGO	INTERESS	CAPITAL	SALDO
	PERIODICO	PAGADOS	PAGADO	INSOLUTO
0				74.527,94
1	1.178,77	695,59	483,18	74.044,77
2	1.178,77	691,08	487,69	73.557,08
3	1.178,77	686,53	492,24	73.064,84
4	1.178,77	681,94	496,83	72.568,01
5	1.178,77	677,30	501,47	72.066,54
6	1.178,77	672,62	506,15	71.560,39
7	1.178,77	667,90	510,87	71.049,51
8	1.178,77	663,13	515,64	70.533,87
9	1.178,77	658,32	520,46	70.013,42
10	1.178,77	653,46	525,31	69.488,10
11	1.178,77	648,56	530,22	68.957,89
12	1.178,77	643,61	535,16	68.422,72
TOTAL	14.145,26			
		8.040,04	6.105,22	
13	1.178,77	638,61	540,16	67.882,56
14	1.178,77	633,57	545,20	67.337,36
15	1.178,77	628,48	550,29	66.787,07
16	1.178,77	623,35	555,43	66.231,65
17	1.178,77	618,16	560,61	65.671,04
18	1.178,77	612,93	565,84	65.105,20
19	1.178,77			

		607,65	571,12	64.534,08
20	1.178,77	602,32	576,45	63.957,62
21	1.178,77	596,94	581,83	63.375,79
22	1.178,77	591,51	587,26	62.788,52
23	1.178,77	586,03	592,75	62.195,78
24	1.178,77	580,49	598,28	61.597,50
TOTAL	14.145,26	7.320,03	6.825,22	
25	1.178,77	574,91	603,86	60.993,64
26	1.178,77	569,27	609,50	60.384,14
27	1.178,77	563,59	615,19	59.768,96
28	1.178,77	557,84	620,93	59.148,03
29	1.178,77	552,05	626,72	58.521,31
30	1.178,77	546,20	632,57	57.888,73
31	1.178,77	540,29	638,48	57.250,26
32	1.178,77	534,34	644,44	56.605,82
33	1.178,77	528,32	650,45	55.955,37
34	1.178,77	522,25	656,52	55.298,85
35	1.178,77	516,12	662,65	54.636,20
36	1.178,77	509,94	668,83	53.967,37
TOTAL	14.145,26	6.515,12	7.630,13	
37	1.178,77	503,70	675,08	53.292,29
38	1.178,77	497,39	681,38	52.610,92
39	1.178,77	491,04	687,74	51.923,18
40	1.178,77	484,62	694,15	51.229,02
41	1.178,77	478,14	700,63	50.528,39
42	1.178,77	471,60	707,17	49.821,22
43	1.178,77	465,00	713,77	49.107,44
44	1.178,77	458,34	720,44	48.387,01
45	1.178,77	451,61	727,16	47.659,85
46	1.178,77	444,83	733,95	46.925,90

47	1.178,77	437,98	740,80	46.185,11
48	1.178,77	431,06	747,71	45.437,40
TOTAL	14.145,26	5.615,29	8.529,97	
49	1.178,77	424,08	754,69	44.682,71
50	1.178,77	417,04	761,73	43.920,98
51	1.178,77	409,93	768,84	43.152,13
52	1.178,77	402,75	776,02	42.376,12
53	1.178,77	395,51	783,26	41.592,85
54	1.178,77	388,20	790,57	40.802,28
55	1.178,77	380,82	797,95	40.004,33
56	1.178,77	373,37	805,40	39.198,94
57	1.178,77	365,86	812,91	38.386,02
58	1.178,77	358,27	820,50	37.565,52
59	1.178,77	350,61	828,16	36.737,36
60	1.178,77	342,88	835,89	35.901,47
TOTAL	14.145,26	4.609,33	9.535,93	
61	1.178,77	335,08	843,69	35.057,78
62	1.178,77	327,21	851,57	34.206,21
63	1.178,77	319,26	859,51	33.346,70
64	1.178,77	311,24	867,54	32.479,17
65	1.178,77	303,14	875,63	31.603,53
66	1.178,77	294,97	883,81	30.719,73
67	1.178,77	286,72	892,05	29.827,67
68	1.178,77	278,39	900,38	28.927,29
69	1.178,77	269,99	908,78	28.018,51
70	1.178,77	261,51	917,27	27.101,25
71	1.178,77	252,94	925,83	26.175,42
72	1.178,77	244,30	934,47	25.240,95
TOTAL	14.145,26	3.484,74	10.660,52	
73	1.178,77			

		235,58	943,19	24.297,76
74	1.178,77	226,78	951,99	23.345,77
75	1.178,77	217,89	960,88	22.384,89
76	1.178,77	208,93	969,85	21.415,05
77	1.178,77	199,87	978,90	20.436,15
78	1.178,77	190,74	988,03	19.448,12
79	1.178,77	181,52	997,26	18.450,86
80	1.178,77	172,21	1.006,56	17.444,30
81	1.178,77	162,81	1.015,96	16.428,34
82	1.178,77	153,33	1.025,44	15.402,90
83	1.178,77	143,76	1.035,01	14.367,89
84	1.178,77	134,10	1.044,67	13.323,22
TOTAL	14.145,26	2.227,52	11.917,73	
85	1.178,77	124,35	1.054,42	12.268,80
86	1.178,77	114,51	1.064,26	11.204,53
87	1.178,77	104,58	1.074,20	10.130,34
88	1.178,77	94,55	1.084,22	9.046,12
89	1.178,77	84,43	1.094,34	7.951,78
90	1.178,77	74,22	1.104,55	6.847,22
91	1.178,77	63,91	1.114,86	5.732,36
92	1.178,77	53,50	1.125,27	4.607,09
93	1.178,77	43,00	1.135,77	3.471,32
94	1.178,77	32,40	1.146,37	2.324,94
95	1.178,77	21,70	1.157,07	1.167,87
96	1.178,77	10,90	1.167,87	0,00
TOTAL	14.145,26	822,04	13.323,22	
Elaborado por: Autora				

ANEXO #6

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		VEHICULOS	
COSTO		21.014,74	
VIDA UTIL		5	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	2.101,47
DEPRECIACION ANUAL		3.782,65	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			21.014,74
1	3.782,65	3.782,65	17.232,09
2	3.782,65	7.565,31	13.449,43
3	3.782,65	11.347,96	9.666,78
4	3.782,65	15.130,61	5.884,13
5	3.782,65	18.913,27	2.101,47
	18.913,27		
Elaborado por: Autora			

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS INFORMATICOS	
COSTO		2.605,41	
VIDA UTIL		3	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	260,54
DEPRECIACION ANUAL		781,62	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			2.605,41
1	781,62	781,62	1.823,79
2	781,62	1.563,25	1.042,16
3	781,62	2.344,87	260,54
	2.344,87		
Elaborado por: Autora			

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MAQUINARIA Y EQUIPO	
COSTO		12.963,74	
VIDA UTIL		10	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	1.296,37
DEPRECIACION ANUAL			1.166,74
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			12.963,74
1	1.166,74	1.166,74	11.797,00
2	1.166,74	2.333,47	10.630,27
3	1.166,74	3.500,21	9.463,53
4	1.166,74	4.666,95	8.296,79
5	1.166,74	5.833,68	7.130,06
6	1.166,74	7.000,42	5.963,32
7	1.166,74	8.167,16	4.796,58
8	1.166,74	9.333,89	3.629,85
9	1.166,74	10.500,63	2.463,11
10	1.166,74	11.667,37	1.296,37
	11.667,37		

Elaborado por: Autora

NOMBRE DEL ACTIVO		EDIFICIO	
COSTO		36.750,00	
VIDA UTIL		20	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	3.675,00
DEPRECIACION ANUAL			1.653,75
V.U.	DEPRECIACION	DEPRECIACION	VALOR EL
	ANNUAL	ACUMULADA	LIBROS
0			36.750,00
1	1.653,75	1.653,75	35.096,25
2	1.653,75	3.307,50	33.442,50
3	1.653,75	4.961,25	31.788,75
4	1.653,75	6.615,00	30.135,00
5	1.653,75	8.268,75	28.481,25
6	1.653,75	9.922,50	26.827,50
7	1.653,75	11.576,25	25.173,75
8	1.653,75	13.230,00	23.520,00
9	1.653,75	14.883,75	21.866,25
10	1.653,75	16.537,50	20.212,50
11	1.653,75	18.191,25	18.558,75
12	1.653,75	19.845,00	16.905,00
13	1.653,75	21.498,75	15.251,25
14	1.653,75	23.152,50	13.597,50
15	1.653,75	24.806,25	11.943,75
16	1.653,75	26.460,00	10.290,00
17	1.653,75	28.113,75	8.636,25
18	1.653,75	29.767,50	6.982,50
19	1.653,75	31.421,25	5.328,75
20	1.653,75	16.537,50	20.212,50
	33.075,00		
Elaborado por: Autora			

ANEXO# 7

ESTADO DE RESULTADO

INGRESOS	MENSUALES		ANUALES
PESCADOS	13.923,00		167.076,00
MARISCOS	\$ 10.733,33		128.800,00
OTROS INGRESOS	\$ 334,00		4.008,00
TOTAL INGRESOS	\$ 24.990,33		\$ 299.884,00
COSTO DE VENTAS			
PESCADOS	\$ 9.018,00		\$ 108.216,00
MARISCOS	\$ 6.708,33		\$ 80.500,00
TOTAL COSTOS DE VENTA	\$ 13.698,92		\$ 188.716,00
UTILIDAD BRUTA	\$ 7.761,81		\$ 111.168,00
GASTOS DE OPERACIÓN			
Nomina de obreros	\$ 1.750,00		\$ 21.000,00
Décimo tercer Sueldo	\$ 145,83		\$ 1.750,00
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 132,50		\$ 1.590,00
Aporte Patronal	\$ 212,63		\$ 2.551,50
Fondo de Reserva	\$ 145,83		\$ 1.750,00
Planilla de agua	\$ 38,45		\$ 461,45
Planilla de luz	\$ 233,38		\$ 2.800,56
Planilla de teléfono	\$ 39,00		\$ 468,00
Comercialización y Distribución	\$ 150,00		\$ 1.800,00
Suministros de limpieza	\$ 65,00		\$ 780,00
Combustible y Lubricantes	\$ 328,00		\$ 3.936,00
Pasajes y Movilización	\$ 40,00		\$ 480,00
Depreciación de Activos Fijos	\$ 488,04		\$ 5.856,43
EQUIPO INFORMATICO	\$ 45,59		\$ 547,14
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2,23		\$ 26,78
EDIFICIO	\$ 110,25		\$ 1.323,00
VEHICULO	\$ 252,18		\$ 3.026,12
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 77,78		\$ 933,39
TOTAL GASTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 3.622,83		\$ 45.223,94
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Sueldos	\$ 790,00		\$ 9.480,00
Décimo tercer Sueldo	\$ 145,83		\$ 1.750,00
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 132,50		\$ 1.590,00
Aporte Patronal	\$ 212,63		\$ 2.551,50
Fondo de Reserva	\$ 65,83		\$ 790,00
Planilla de agua	\$ 6,79		\$ 81,43
Planilla de luz	\$ 58,35		\$ 700,14
Planilla de teléfono	\$ 39,00		\$ 468,00
Suministros de limpieza	\$ 15,00		\$ 180,00
Suministros de oficina	\$ 35,00		\$ 420,00
Pasajes y Movilización	\$ 35,00		\$ 420,00
Publicidad	\$ 150,00		\$ 1.800,00
Depreciación de Activos Fijos	\$ 138,52		\$ 1.662,25
EQUIPO INFORMATICO	\$ 19,54		\$ 234,49
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 8,93		\$ 107,14
EDIFICIO	\$ 27,56		\$ 330,75
VEHICULO	\$ 63,04		\$ 756,53

MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 19,45		\$ 233,35
Gasto de Permisos	\$ 65,00		\$ 65,00
Otros gastos	\$ 50,00		\$ 600,00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 1.083,61		\$ 22.558,32
Gastos Financieros			
Intereses sobre préstamos bancarios	\$ 670,00		\$ 8.040,04
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 670,00		\$ 8.040,04
TOTAL GASTOS			\$ 75.822,30
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 6.678,20		\$ 35.345,70
15% Participación trabajadores	\$ 1.001,73	15%	\$ 5.301,86
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 5.676,47		\$ 30.043,85
22% Impuesto a la Renta	\$ 1.419,12	23%	\$ 6.910,08
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS	\$ 4.257,35		\$ 23.133,76
Depreciación de Activos fijos	\$ 626,56		\$ 7.518,68
INVERSION INICIAL	\$ -121.527,94		
PRESTAMO BANCARIO	\$ 74.527,94		
AMORTIZACION DE DEUDA			\$ 6.105,22
FLUJO NETO	\$ -47.000,00		\$ 24.547,22

ANEXO# 8

INVERSION INICIAL			-121.527,94	TASA MENOR	TASA DE INCERTIDUMBRE	TASA MAYOR
TASA PASIVA REFERENCIAL			4,25%			
TASA ACTIVA REFERENCIAL			11,20%	0,0851	0,1000	0,1851
VIDA UTIL PROYECTO		10	AÑOS	8,512%	10,00%	18,51%
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO 7,59%	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FLUJO PRESENTE NETO 17,59
0	-121.527,94					
1	24.547,22	-96.980,72	0,9215559	22.621,64	-96.980,72	20.712,84
2	23.098,89	-73.881,83	0,8492652	19.617,08	-73.881,83	16.446,19
3	21.574,03	-52.307,81	0,7826453	16.884,81	-52.307,81	12.961,12
4	22.110,30	-30.197,51	0,7212514	15.947,09	-30.197,51	11.208,39
5	22.779,43	-7.418,08	0,6646735	15.140,88	-7.418,08	9.743,81
6	22.107,34	14.689,26	0,6125337	13.541,49	14.689,26	7.979,20
7	20.126,57	34.815,83	0,5644841	11.361,13	34.815,83	6.129,57
8	18.128,55	52.944,38	0,5202036	9.430,54	52.944,38	4.658,65
9	30.417,73	83.362,11	0,4793967	14.582,16	83.362,11	6.595,70
10	28.783,63	112.145,74	0,4417908	12.716,34	112.145,74	5.266,44
	233.673,69					

CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO FIJO

Comparecen, ante el señor Inspector del Trabajo, por una parte....., a través de su representante legal..... (en caso de personas jurídicas); en su calidad de **EMPLEADOR** y por otra parte el señor _____ portador de la cédula de ciudadanía # _____ su calidad de **TRABAJADOR**. Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de..... y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar un contrato de trabajo a PLAZO FIJO con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

El **EMPLEADOR** y **TRABAJADOR** en adelante se las denominará conjuntamente como "Partes" e individualmente como "Parte".

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO:

El **EMPLEADOR** para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de(Nota explicativa: Un solo cargo Ejemplo: Mecánico, secretaria), revisados los antecedentes del(de la) señor(a)(ita), éste(a) declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, el **EMPLEADOR** y el **TRABAJADOR** (a) proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

SEGUNDA.- JORNADA ORDINARIA Y HORAS EXTRAORDINARIAS.-

El **TRABAJADOR** (a) se obliga y acepta, por su parte, a laborar ocho horas diarias por jornadas de trabajo, las máximas diarias y semanal desde las..... hasta las....., en conformidad con la Ley, en los horarios establecidos por el **EMPLEADOR** de acuerdo a sus necesidades y actividades. Así mismo, las Partes podrán convenir que, el **TRABAJADOR** labore tiempo extraordinario y suplementario cuando las circunstancias lo ameriten y tan solo por orden escrita del **EMPLEADOR**.

(Nota: Especificar horario de acuerdo al Art. 47 del Código de Trabajo. Ejemplo: De lunes a Viernes de 08:00 a 17:00, con una hora de almuerzo, y de ser el caso citar el Art.49 del mismo cuerpo legal correspondiente a la jornada nocturna.

TERCERA.- REMUNERACIÓN.-

El **EMPLEADOR** pagará al **TRABAJADOR** (a) por la prestación de sus servicios la remuneración convenida de mutuo acuerdo en la suma de..... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD\$...,00).

El **EMPLEADOR** reconocerá también al **TRABAJADOR** las obligaciones sociales y los demás beneficios establecidos en la legislación ecuatoriana.

CUARTA.- DURACIÓN DEL CONTRATO:

El presente contrato tendrá una duración de _____ (Puede estipularse un plazo no inferior a un año ni superior a dos años). (Es facultativo estipular un periodo de prueba de hasta 90 días conforme lo establecido en el Art. 15 del Código de Trabajo).

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169 del Código de Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

QUINTA.- LUGAR DE TRABAJO.-

El TRABAJADOR (a) desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en..... (Dirección), en la ciudad de(Quito), provincia de (Pichincha), para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

SEXTA.- Obligaciones de los TRABAJADORES Y EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas en este contrato. Se consideran como faltas graves del trabajador, y por tanto suficientes para dar por terminadas la relación laboral.

SEPTIMA. LEGISLACIÓN APLICABLE

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

OCTAVA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

NOVENA.- SUSCRIPCIÓN.-

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de..... el día ___ del mes de ____ del año _____

EL EMPLEADORA

EL TRABAJADOR (a)
C.C.