

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CRIADERO
ESPECIALIZADO EN EL CULTIVO Y COMERCIALIZACIÓN
DE CHAME UBICADO EN LA PROVINCIA DE ESMERALDAS
CANTÓN RÍO VERDE**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**VÍCTOR VLADIMIR JIMÉNEZ MARMOLEJO
JOSÉ IGNACIO ESPÍN NOVOA**

DIRECTOR: ING. JOSÉ ARAUZ

QUITO, 2010

DIRECTOR DE DISERTACIÓN:

Ing. José Arauz

INFORMANTES:

Ing. Paulina Mancheno

Ing. Edwin Suquillo

AGRADECIMIENTOS

A nuestros Padres por su dedicación y apoyo incondicional.

A mis profesores, por su guía y enseñanza.

A Paola y Natalia, por su cariño y paciencia.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 1

1 ESTUDIO DE MERCADO, 2

- 1.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO, 2
- 1.2 DEFINICIÓN DE MERCADO, 2
- 1.3 ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE INFORMACIÓN PARA EL ESTUDIO DE MERCADO, 4
- 1.4 ANÁLISIS DEL MERCADO OBJETIVO, 4
 - 1.4.1 Perfil Demográfico, 5**
- 1.5 ANÁLISIS DEL PRODUCTO, 6
 - 1.5.1 Descripción del Producto, 6**
 - 1.5.2 Ventajas del Producto, 9**
- 1.6 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA, 11
- 1.7 ANÁLISIS FODA, 13
- 1.8 PLAN DE MARKETING – LAS CUATRO P, 14
 - 1.8.1 Producto, 14**
 - 1.8.2 Precio, 14**
 - 1.8.2.1 Análisis de Costos y Rentabilidad Esperada, 16
 - 1.8.2.2 Precios de Producto de la Competencia, 17
 - 1.8.3 Plaza, 18**
 - 1.8.4 Promoción, 19**
- 1.9 PROYECCIÓN DE VENTAS, 20
 - 1.9.1 Análisis de Gastos en Producción de Chame, 21**
- 1.10 PROYECCIÓN DE VENTAS, 22

2 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, 24

- 2.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA, 24
- 2.2 OBJETIVOS DE LA EMPRESA, 25
 - 2.2.1 Objetivo a Corto Plazo, 25**
 - 2.2.2 Objetivo a Largo Plazo, 25**
- 2.3 MISIÓN, 26
- 2.4 VISIÓN, 26

3 ORGANIZACIÓN, 27

- 3.1 OBJETIVOS DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN, 27
- 3.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, 27
- 3.3 ORGANIGRAMA, 28
- 3.4 ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS, 29

3.5	MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN, 31
3.6	PROCEDIMIENTO LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA, 36
3.7	PERMISOS NECESARIOS PARA LA OPERACIÓN DE LA EMPRESA, 37
4	PRODUCCIÓN – CULTIVO, 39
4.1	OBJETIVOS DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN, 39
4.1.1	Objetivos a Corto Plazo, 39
4.1.2	Objetivos a Mediano Plazo, 39
4.1.3	Objetivos a Largo Plazo, 40
4.2	ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO, 40
4.2.1	Fotos del Producto, 41
4.3	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO, 44
4.4	EQUIPOS E INSTALACIONES, 46
4.4.1	Maquinarias y Equipos, 46
4.4.1.1	Mantenimiento y Limpieza, 47
4.4.2	Instalaciones, 48
4.4.2.1	Evaluación de Localización, 48
4.5	MATERIA PRIMA, 48
4.6	CAPACIDAD INSTALADA, 48
4.7	DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA, 49
4.8	MANO OBRA REQUERIDA, 50
4.9	SEGURIDAD E HIGIENE, 50
4.9.1	Seguridad en el Galpón Industrial, 51
4.9.2	Ecología, Contaminación y Control Ambiental, 52
5	FINANZAS, 55
5.1	OBJETIVOS DEL ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA, 55
5.1.1	Objetivos a Corto Plazo, 55
5.1.2	Objetivos a Mediano Plazo, 55
5.1.3	Objetivos a Largo Plazo, 56
5.2	CAPITAL SOCIAL Y CRÉDITOS, 56
5.3	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS, 57
5.3.1	Inversiones y Financiamiento, 57
5.3.2	Estado de Resultados, 58
5.3.3	Balance General Proyectado, 59
5.3.4	Valor Actual Neto (VAN), 60
5.3.5	Tasa Interna de Retorno (TIR), 60
5.3.6	Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI), 61
5.3.7	Comparación entre TIR y VAN, 61
5.4	CONCLUSIONES DEL ÁREA FINANCIERA, 61
6	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 63
6.1	CONCLUSIONES, 63

BIBLIOGRAFÍA, 65

ANEXOS, 66

ANEXO 1, 67

ANEXO 2, 72

ANEXO 3, 73

RESUMEN EJECUTIVO

Plan de negocios para la creación de un criadero especializado en el cultivo y comercialización de Chame ubicado en la Provincia de Esmeraldas Cantón Río Verde.

El objetivo de realizar este plan de negocios, con sus debidas y distintas fases y metodología, es determinar si el proyecto es viable, de ser así, se establecerán procedimientos adecuados para su correcta implementación.

El estudio se ha dividido por áreas, siendo éstas:

Planificación estratégica, que sirve para determinar los objetivos del proyecto. Capitulo 1(Planificación Estratégica)

Mercadeo, donde se establecen las empresas a las cuales ofreceremos nuestro producto y poder realizar una proyección de ventas. Capitulo 2 (Estudio de Mercado)

Producción, para determinar los recursos humanos y materiales necesarios para llevar a cabo el cultivo del pez y analizar los costos de los mismos. Capitulo 3 (Producción y Cultivo)

Organización, donde se analizaron todos los aspectos organizacionales y legales, con el fin de poner en marcha la empresa de una manera correcta. Capitulo 4 (Organización)

Finanzas, para determinar si el proyecto es rentable, factible y sobre todo para poder realizar proyecciones de su desempeño en el futuro. Capitulo 5 (Finanzas)

INTRODUCCIÓN

El Ecuador durante los últimos años se encuentra atravesando una crisis económica y social; que exige la explotación adecuada de recursos en nuestro país, ya que en el existen muchos pero no son aprovechados. De esta manera se puede innovar nuevos productos y así generar fuentes de trabajo.

Los sectores productivos tradicionales en el Ecuador como el petróleo, café, flores, madera, camarón, atún; no son suficientes para generar los recursos necesarios y lograr que el país tenga un nivel de desarrollo económico adecuado, el cual nos permita salir del subdesarrollo.

Es por esta razón que el mundo cambiante exige explorar nuevas alternativas y dejar de lado prácticas artesanales y empíricas de explotación de recursos, es de esta manera, se podrá dar inicio a un proceso de evolución en la producción.

Para ello con la creación de un criadero especializado de Chame estaremos explotando y aprovechando los recursos que tenemos en nuestro país; ya que este nos permitirá gracias a su infraestructura adecuada, el desarrollo de dicho pez a través de una crianza tecnificada con altos estándares de calidad, para que luego sea comercializado.

Es necesario e importante la creación de un criadero especializado de Chame, porque no existe alguno con similares características que serán mencionadas en el desarrollo del presente trabajo.

1 ESTUDIO DE MERCADO

1.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

El objetivo de este análisis de mercado será establecer los potenciales clientes a los que podremos vender nuestro producto. Al ser nuestro producto el Chame (*Dormitor Latrifons*) nuestro mercado potencial son todas las empresas exportadoras de este pez que buscan adquirir peces de calidad cultivados bajo estrictas normas de control y salubridad.

Es importante mencionar que el propósito de nuestra empresa es lograr vender el mayor número de peces a las exportadoras y que estas se encarguen de colocar nuestro producto en mercados internacionales. Por lo que el estudio de mercado se lo ha realizado en el Ecuador, toda la información recopilada, encuestas y textos han sido obtenidos en este país, acudiendo a personas que poseen criaderos informales, a empresas dedicadas a la exportación del mismo y a información obtenida en el Ministerio de Agricultura y Pesca e información recopiladas del Internet.

1.2 DEFINICIÓN DE MERCADO

El mercado a estudiar, es el mercado ecuatoriano, específicamente Provincias de la costa, como son Manabí y Esmeraldas (en menor proporción), debido a que en estas

2 Provincias es donde existe la mayor cantidad de productores de este pez, esto gracias a las condiciones favorables que poseen las mismas para el cultivo del pez.

Para definir este mercado, como punto de partida para la creación de nuestra empresa, se han tomado en cuenta los siguientes factores:

- **Tamaño del Mercado:** Ecuador es un mercado con grandes posibilidades de explotación, es por esta razón que nuestro principal mercado son todas las empresas dedicadas a la compra y posterior exportación de peces, específicamente del Chame, cabe tomar en cuenta que las pocas empresas dedicadas a este negocio están ubicadas en la Capital del Ecuador (Quito) y es por eso que esta ciudad va a ser nuestro mercado final.
- **Ubicación geográfica:** En Ecuador el Chame se distribuye desde la Zona de Esmeraldas al Norte del país, hasta Puerto Bolívar, al Sur de Ecuador en el perfil costanero; además se lo encuentra en ríos, riachuelos, embalses, albardas, lagunas costeras y estuarinas, pantanos, zonas de manglares, esteros, estanques de crianza de camarones y de cultivos de otros peces.¹

Nuestra empresa inicia con recursos limitados, por lo que es necesario invertirlos y aprovecharlos de la mejor manera posible para asegurar el éxito del cultivo y aceptación del mercado, para esto debemos dirigir todos nuestros esfuerzos a desarrollarlo y luego crecer.

¹ [www.ug.edu.ec/ccnaturales/Biologia/etpecuador/temas/4elchame.doc]

1.3 ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE INFORMACIÓN PARA EL ESTUDIO DE MERCADO

La principal fuente para determinar el tamaño del mercado, consumo aparente y demanda potencial de nuestro producto han sido los datos estadísticos proporcionados por el Banco Central del Ecuador los mismos que están reflejados en toneladas y miles de dólares. (ANEXO 1)

Otra fuente que ha permitido determinar el tamaño de mercado fue la visita a los distintos criaderos y entrevistas a personas dedicadas al cultivo artesanal de Chame.

De esta manera se pudo obtener información valiosa que nos ayudo a comprender de forma más precisa el proceso de cultivo y cría de Chame, en lo que se refiere a cantidades y tipo de alimentación en base al tamaño de la piscina, tiempos de cultivo y recolección, personal necesario para la cosecha, logística, etc.

1.4 ANÁLISIS DEL MERCADO OBJETIVO

En base a datos estadísticos, relacionados a la exportación de CHAME, nos damos cuenta que la tendencia es creciente, esto gracias a la expansión del mercado debido a los beneficios y características de este pez, lo cual ha sido un factor determinante en la aceptación del mismo en mercados internacionales, principalmente el asiático, europeo y como ultimo el americano, siendo este un mercado en expansión.

Cuadro N° 1**TABLA DE EXPORTACIÓN EN TONELADAS (ANEXO 2)**

	ANOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
PRODUCTO	TON	TON	TON	TON	TON
CHAME	43514	58470	67394	44525	
TRUCHA	0.00	0.20	1.75	1.74	
TILAPIA			266.86	506.72	461.88

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: José Espín / Vladimir Jiménez

Cuadro N° 2**TABLA DE EXPORTACIÓN EN FOB**

	ANOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
PRODUCTO	FOB	FOB	FOB	FOB	FOB
CHAME	156657.00	216481.00	268198.00	198775.00	
TRUCHA	0.06	0.37	8.37	6.57	
TILAPIA			777.54	1200.82	1592.43

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: José Espín / Vladimir Jiménez

1.4.1 Perfil Demográfico

El perfil demográfico de las empresas dedicadas a la exportación de chame es similar al de las empresas dedicadas a la exportación de Tilapia y Trucha, con la diferencia de que el Chame, gracias a sus características y beneficios, se está dando a conocer en diferentes mercados y está teniendo una aceptación y expansión con un crecimiento considerable.

1.5 ANÁLISIS DEL PRODUCTO

1.5.1 Descripción del Producto

El producto a comercializar es un pez llamado Chame (*Dormitator Latrifons*), el cual será cultivado en piscinas similares a las que se utilizan para el cultivo de camarón.

La especie *Dormitator Latrifons* tiene un cuerpo robusto, cabeza ancha; boca oblicua, el maxilar alcanza el borde anterior de los ojos; ojo pequeños; las aletas pectorales y caudales tienen el borde redondeado; las aletas ventrales son unidas. Color del cuerpo oscuro; sobre la base de cada una de las aletas pectorales presentan un punto negro; las aletas dorsales y anales son claras con puntos negros.²

Por la constitución anatómica de su tracto digestivo y por el tipo de alimentación, que consistente en raíces de plantas acuáticas, fitoplancton y detritos orgánicos, es considerado como un pez tipo filtrador, iliófago y herbívoro, con un alto poder de conversión alimenticia y bajo costo para el productor al no tener que alimentarlos con preparados especiales como balanceados.

² Ibidem.

Se considera que el Chame es sexualmente maduro a partir de los 15 cm. de longitud. La época de reproducción es desde el mes de febrero a junio, encontrándose los picos más altos de reproducción en marzo y abril.³

El pez es capaz de sobrevivir hasta 72 horas días fuera del agua, “lo que gusta mucho a los clientes”.⁴

Cuadro N° 3

BIOLOGIA DE LA ESPECIE	
FAMILIA	Eleotridae
NOMBRE CIENTÍFICO	<i>Dormitator Latrifons</i>
NOMBRE COMÚN	Chame
PESO	1 a 3 lb
DIMENSIÓN	20 hasta los 30 cm.
FORMA	Cuerpo corto y robusto, ligeramente comprimido.
COLORACIÓN	Azul verdoso oscuro.
REPRODUCCIÓN	Se considera sexualmente maduro a partir de los 15 cm de longitud. Tipo de huevo bentónico; larvas pelágicas.

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca.

Elaborado por: José Espín / Vladimir Jiménez

³ [www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/Varios/chame.htm]

⁴ [<http://archivo.eluniverso.com/2006/09/04/0001/9/A3632E2566C44F7A9B20A47BF9344600.aspx>]

Imagen N° 1

Fotografía del Producto (Chame)



Fuente: Dormitator Latrifons – Imágenes
Elaborado por: José Espín / Vladimir Jiménez

Imagen N° 2



Fuente: Dormitator Latrifons – Imágenes
Elaborado por: José Espín / Vladimir Jiménez

1.5.2 Ventajas del Producto

Según los datos estadísticos proporcionados por el Banco Central del Ecuador en lo que respecta a niveles de exportación de peces, existen una serie de beneficios en lo referente al proceso de cultivo de Chame y también en base a los beneficios que éste ofrece a los consumidores.

Ventajas respecto al cultivo:

Método de Siembra de Alevines: La siembra es directa, desde el tacho o gaveta en que se transportan los alevines directamente al estanque o piscina. No hay ningún tipo de aclimatación previa como ocurre con la semilla de camarón.⁵

Alimentación: Una de las principales fuentes de alimento para el chame es el detritus o materia orgánica que existe en el fondo del medio de su cultivo, la alimentación extra suministrada es solamente un complemento a su principal dieta.⁶

Presenta un alto poder de conversión alimenticia y un bajo costo para el productor rural.

Una de las principales fuente alimento para el Chame, es el Detritus o materia orgánica que existe en el fondo de la piscina.

⁵ CIPEP. (2006). *Informe técnico de ejecución de la cría de chame en tres estanques de la Comunidad La Segua.*

⁶ *Ibidem.*

Fertilización: Actualmente la fertilización en los criaderos es orgánica o inorgánica, es decir, la fertilización es prácticamente nula, pero si se desea se puede aplicar fertilización con fitobloom.

Cuadro N° 4

CARACTERISTICAS PARA SU CULTIVO	
TEMPERATURA	22 A 32 grados centígrados.
SALINIDAD	Hasta 15 ppt.
OXIGENO	Desde 2.0 ppm en adelante.
PH	Entre 6.4 a 9.4 Para la vida óptima de este pez.
AGUA	Debe tener una fuente de agua de buena calidad.
DENSIDAD DE SIEMBRE	1.5 a 5 peces por metro cuadrado.
TIPO DE SUELO	Franco limoso - franco arcilloso.
TIEMPO DE PRODUCCIÓN	1 año sin suministro de alimentación suplementaria con alimentación suplementaria en 6 meses.

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Elaborado por: José Espín / Vladimir Jiménez

Ventajas respecto al cliente:

Debido a sus costumbres alimenticias, muchas personas prefieren consumir peces frescos. La particularidad de que el Chame puede vivir hasta por 72 horas fuera del agua ha permitido que desde 1991 se lo demande en USA y en ciertos países asiáticos.

Las características del Chame son:⁷

⁷ [www.1236092848_FactibilidadCapacitacionCHAME.com].

- Resistencia a variaciones significativas de salinidad y temperatura, puede sobrevivir en ambientes de agua dulce y en sitios de agua salobre y hasta salada.
- Sobrevivencia en ambientes acuáticos con deficiencia de oxígeno disuelto (TODD, 1973).
- Incremento en la concentración de hemoglobina en ambientes de poca aireación (GRAM, 1967).
- Posee la capacidad de permanecer vivo fuera del agua por muchas horas, pudiendo llegar fresco hasta la mesa del consumidor final.
- Otra de las características que le ha hecho ganar aceptación en el mercado es su carne blanca sin espinas intramusculares, de muy buen sabor y textura.
- Opción acuícola para diversificar el medio de vida en comunidades rurales del litoral por su gran resistencia a enfermedades.⁸

1.6 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En lo referente a criaderos especializados de Chame no existen competidores directos, más bien existe un alto número de criaderos considerados artesanales, ya

⁸ MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA. Subsecretaría de Acuicultura.

que no cuentan con ningún tipo de estudio técnico, infraestructura adecuada, equipos ni personal capacitado, más bien aprovechan la crianza de este pez por su fácil adaptabilidad al entorno y gran aceptación en el mercado local, además, todo lo que saben respecto al cultivo de Chame, se debe a experiencias adquiridas por el tiempo que se han dedicado al cultivo del mismo.

Dentro de los sustitutos del Chame, podemos encontrar a la Tilapia y Trucha, que son peces posicionados en el mercado y con alto nivel de consumo local e internacional, mientras tanto el Chame aun no está posicionado localmente por desconocimiento o simplemente porque la apariencia del Chame no es la mas favorable.

Es por eso que la Tilapia y Trucha no son competidores directos, ya que el Chame ofrece otro tipo de ventajas y beneficios, ya que al ser un pez que se comercializa vivo, genera mayor atractivo en mercados internacionales.

1.7 ANÁLISIS FODA

Cuadro N° 5

MATRIZ FODA

<p style="text-align: center;">FACTORES INTERNOS</p> <p style="text-align: center;">FACTORES EXTERNOS</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Criadero especializado en el cultivo de Chame. • Personal altamente experimentado y capacitado. • Infraestructura adecuada para un correcto desarrollo y cultivo. • Proveedores de calidad y buenos precios. • Bajos costos de mantenimiento. 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevos en el mercado. • Posicionamiento en el mercado.
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precios competitivos en el mercado. • Producto satisface necesidades del cliente. • Producto con altos niveles de expansión. • Pocos competidores especializados en el mercado. • Producto con alto nivel de aceptación en mercados internacionales. 	<p style="text-align: center;">FO (Maxi – Maxi)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Campana que resalte los beneficios del producto. • Peces saludables y bien desarrollados aptos para una optima comercialización. 	<p style="text-align: center;">DO (Min – Maxi)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producto de alta calidad para generar confianza a nuestro cliente. • Campanas de mercadeo a nivel de ferias nacionales e internacionales para que las empresas conozcan nuestro producto. • Crear un departamento de asesoramiento para el manejo y transporte del pez.
<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ingreso de nuevas empresas con mayor potencial económico. • Nuevos impuestos a la exportacion. • Aparicion de nuevas enfermedades que afecten nuestro cultivo. 	<p style="text-align: center;">FA (Maxi – Min)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precios atractivos para exportadores. • Politicas de descuento para exportadores según el nivel de compras. • Utilizar el internet para brindar informacion y publicidad. 	<p style="text-align: center;">DA (Min – Min)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Respaldo adecuado a exportadores en el tema de informacion.

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Elaborado por: José Espín / Vladimir Jiménez

1.8 PLAN DE MARKETING – LAS CUATRO P

1.8.1 Producto

El Chame (*Dormitator Latrifons*) al ser un pez de fácil adaptabilidad, no es necesario ni indispensable que la piscina o el lugar en donde se va a cultivar haya tenido algún tipo de tratamiento especial, ya que lo fundamental para su óptimo desarrollo es utilizar agua salobre, esto no presenta mayores complicaciones debido a que esta fuente natural se la puede encontrar cerca de los mares, estamos hablando del agua de los manglares.

Al ser un pez de alta resistencia y poder sobrevivir fuera de su entorno entre 3 a 4 días, es muy apetecido en mercados internacionales tales como el europeo, el americano y el asiático, ya que la mayoría de los platos en Japón son en base del pescado crudo.

Es por esta razón que se han creado empresas dedicadas a la exportación de Chame, las mismas que serán nuestros potenciales clientes.

1.8.2 Precio

El precio de nuestro producto está calculado en base a los cuadros financieras adjuntas.

Cuadro N° 6

INGRESOS (OPTIMISTA)					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades al año (en libras)	60000	60000	120000	120000	180000
Precio de venta (por libra)	\$1.70	\$1.70	\$1.80	\$1.80	\$2.00
Ingresos Anuales	\$102,000.00	\$102,000.00	\$216,000.00	\$216,000.00	\$360,000.00
Tasa de crecimiento		0%	100%	0%	50%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

El precio de venta de Chame por libra que hemos estimado, esta basado en entrevistas focalizadas a personas que tienen criaderos de Chame de manera artesanal, las cuales se han dedicado a este negocio por muchos anos.

Este precio es el que se encuentra actualmente en el mercado para la comercialización de Chame.

1.8.2.1 Análisis de Costos y Rentabilidad Esperada

Cuadro N° 7

ESTADO DE RESULTADOS						
CONCEPTO	INVERSIÓN INICIAL	AÑO 1 (2011)	AÑO 2 (2012)	AÑO 3 (2013)	AÑO 4 (2014)	AÑO 5 (2015)
INGRESOS		\$102,000.00	\$102,000.00	\$216,000.00	\$216,000.00	\$360,000.00
COSTO DE PRODUCCION		\$29,951.13	\$31,448.69	\$33,021.12	\$34,672.18	\$36,405.79
UTILIDAD BRUTA		\$72,048.87	\$70,551.31	\$182,978.88	\$181,327.82	\$323,594.21
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$30,533.06	\$32,059.71	\$37,320.89	\$39,186.94	\$45,434.48
GASTO DE VENTAS		\$4,291.35	\$3,556.35	\$3,556.35	\$3,556.35	\$3,556.35
UTILIDAD OPERACIONAL		\$37,224.46	\$34,935.25	\$142,101.63	\$138,584.53	\$274,603.38
GASTO FINANCIERO		\$12,087.11	\$11,526.00	-	-	-
GASTOS SEGUROS		\$825.60	\$825.60	\$825.60	\$825.60	\$825.60
UTILIDAD ANTES DE REPARTO		\$24,311.76	\$22,583.65	\$141,276.04	\$137,758.94	\$273,777.78
15% REPARTO TRABAJADOR		\$3,646.76	\$3,387.55	\$21,191.41	\$20,663.84	\$41,066.67
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		\$20,665.00	\$19,196.11	\$120,084.63	\$117,095.10	\$232,711.11
25% DE IMPUESTO RENTA		\$5,166.25	\$4,799.03	\$30,021.16	\$29,273.77	\$58,177.78

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

1.8.2.2 Precios de Producto de la Competencia

Los precios de la competencia están basados en datos que pudimos obtener mediante entrevistas focalizadas a personas dedicadas al cultivo y producción artesanal de Chame.

Los precios de la competencia van a ser algo menor a los nuestros, debido a que al ser un negocio netamente artesanal, no se preocupan por tener cierto nivel de inversión ni mucho menos un estudio técnico que ayude a tener un proceso tecnificado para el cultivo de chame.

Esto no va a ser una limitante para ofertar nuestro producto, mas bien será una ventaja competitiva ya podremos estimar el nivel de producción en unidades y mantener un estandarizar en peso y calidad del producto.

Cuadro N° 8

Tabla calculo de precio por libra de chame

Año	TONELADA	EXPORTACIÓN (MILLONES DE USD)	PRECIO POR TONELADA	PRECIO POR LIBRA
2005	43514	156657000	3600,15	1,80
2006	58470	216481000	3702,43	1,85
2007	67394	268198000	3979,55	1,99
2008	44525	198775000	4464,35	2,23

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

Como podemos darnos cuenta en la tabla del precio por libra de chame, podemos ver que tiende a estar el precio de venta en crecimiento, este precio es el que el exportador vende a su cliente.

Analizando el crecimiento del año 2006 con relación al año 2005 podemos observar que el precio creció en 2,78%, analizando el año 2007 con relación al año 2006 ha crecido el precio en un 7,57%, en relación al año 2008 con el 2007 podemos observar que el precio creció en un 12,06%.

Así nos podemos dar cuenta que el precio del chame tiende a estar en crecimiento, y cada año el porcentaje en el incremento de su precio es mayor.

1.8.3 Plaza

Para poder comercializar el Chame a nuestros potenciales clientes (empresas exportadoras), es necesario tratar de disponer del mismo constantemente y en volúmenes adecuados, teniendo en cuenta que nuestra empresa está en etapa inicial y no podremos cubrir la demanda de nuestros clientes en su totalidad, es por esta razón que nuestros clientes seguirán comprando el chame a criadores informales.

Para poder comercializar nuestros peces no necesitamos un espacio físico determinado, ya que nuestros clientes (exportadores) se trasladarán a nuestro criadero para llevar directamente el producto.

1.8.4 Promoción

Para promocionar nuestro producto y llegar a los exportadores utilizaremos los siguientes métodos:

Ferias agropecuarias y psícolas.

Participar en las principales ferias relacionadas a la cría, cultivo y comercialización de peces, este sistema es sumamente importante porque es aquí donde se reúnen exportadores y gente del medio para conocer nuevos mercados y productos, y conocer las ventajas y beneficios de los mismos.

También permite dar atención personalizada a los asistentes, siendo este uno de los mejores medios para darnos a conocer y ampliar nuestra cartera de clientes.

Comercio electrónico

Primero desarrollaremos una página web de la empresa, donde se detallen las características y beneficios del pez.

Esto medio permitirá un mejor enlace entre la empresa y posibles clientes, ya que al ser de libre acceso, muchas personas podrán obtener información necesaria para contactarnos y establecer posibles negociaciones.

Como segundo punto, utilizando esta herramienta, realizaremos constantes búsquedas de posibles clientes, obteniendo bases de datos para ponernos en

contacto con ellos y en caso de haber interés, mantendremos reuniones, donde se explicara las ventajas de comercializar nuestro producto y por ultimo concretar relaciones comerciales.

1.9 PROYECCIÓN DE VENTAS

- Capacidad instalada en la planta.
- Estimado de ferias a las que se podrá asistir
- Potenciales clientes

Se toman valores considerando los precios del mercado y el proceso de fidelización con nuestros clientes.

1.9.1 Análisis de Gastos en Producción de Chame

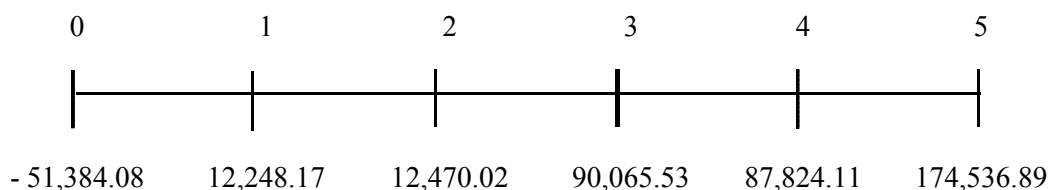
Cuadro N° 9

GASTOS ADMINISTRATIVOS									
DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANT	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente General	Mensual	1	\$1,349.83	\$1,349.83	\$16,198.00	\$17,007.90	\$17,858.30	\$18,751.21	\$19,688.77
Secretaria Contadora	Mensual	1	\$618.43	\$618.43	\$7,421.10	\$7,792.16	\$8,181.76	\$8,590.85	\$9,020.39
GASTOS GENERALES									-
Pago arriendo	Mensual	1	\$200.00	\$200.00	\$2,400.00	\$2,520.00	\$5,046.00	\$5,298.30	\$8,563.22
Consumo de Energía Eléctrica	Kwh	350	\$0.12	\$42.00	\$504.00	\$529.20	\$1,059.66	\$1,112.64	\$1,672.28
Consumo de Agua Potable	m3	40	\$0.85	\$34.00	\$408.00	\$428.40	\$449.82	\$472.31	\$495.93
Teléfono	Mensual	1		\$50.00	\$600.00	\$630.00	\$661.50	\$694.58	\$729.30
Internet	Mensual	1		\$29.00	\$348.00	\$365.40	\$383.67	\$402.85	\$423.00
Transporte y mantenimiento	Mensual	1		\$80.00	\$960.00	\$1,008.00	\$1,538.40	\$1,615.32	\$2,176.09
Materiales de Limpieza	1	1	\$20.00	\$20.00	\$240.00	\$252.00	\$364.60	\$382.83	\$501.97
	Subtotal		\$20.97	\$2,423.26	\$29,079.10	\$30,533.06	\$35,543.71	\$37,320.89	\$43,270.94
	Imprevistos 5%		\$1.05	\$121.16	\$1,453.96	\$1,526.65	\$1,777.19	\$1,866.04	\$2,163.55
	Total		\$22.02	\$2,544.42	\$30,533.06	\$32,059.71	\$37,320.89	\$39,186.94	\$45,434.48

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

1.10 PROYECCIÓN DE VENTAS

Cuadro N° 10**PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI)**

Año 0 - (Año 1+Año 2)

$$51384.08 - (24718.19) = 26,665.89$$

$$26665.89 / \text{Año } 3 = 0.30$$

PRI 2.30 años

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

Los factores considerados para la proyección de ventas son:

- Intención de compra de los principales exportadores.
- Capacidad instalada de la planta
- Estimado de ferias a las que se podrán asistir

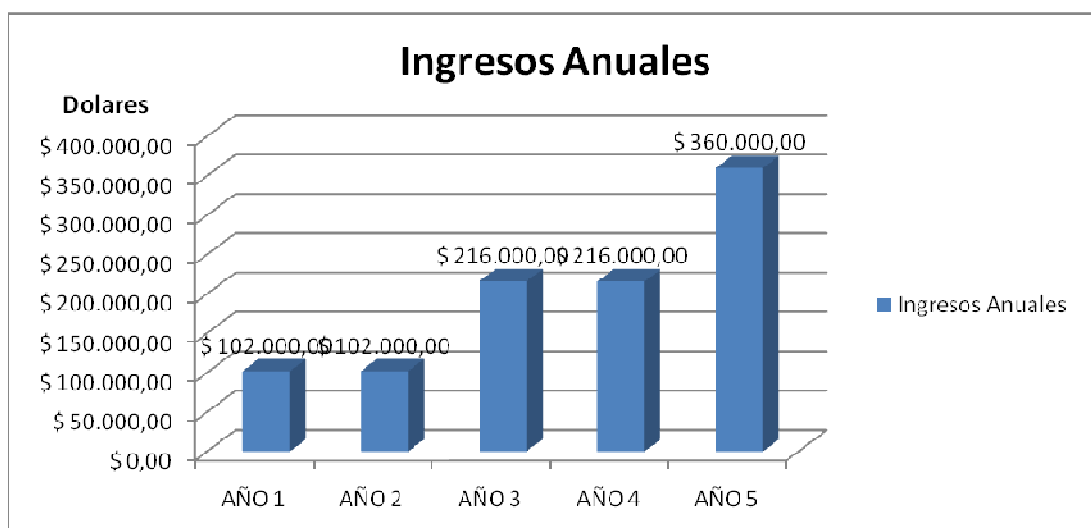
Cuadro N° 11**Proyección de ventas en años**

INGRESOS (OPTIMISTA)					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades al año (en libras)	60000	60000	120000	120000	180000
Precio de venta (por libra)	\$1.70	\$1.70	\$1.80	\$1.80	\$2.00
Ingresos Anuales	\$102,000.00	\$102,000.00	\$216,000.00	\$216,000.00	\$360,000.00
Tasa de crecimiento		0%	100%	0%	50%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

Gráfico N° 1



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

2 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

2.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

La idea para crear esta empresa, surge de la necesidad de diversificar la producción de cierto tipo de peces los cuales no son explotados y que tienen gran oportunidad de aceptación en mercados internacionales. En el Ecuador existen personas dedicadas al cultivo y comercialización de Chame (*Dormitator Latrifons*) de manera informal, y sus clientes son empresas exportadoras que buscan cada vez más proveedores de este pez debido a su gran aceptación en mercados internacionales, pero desgraciadamente las personas que cultivan este pez, lo hacen de manera informal y no cumplen con todos los requisitos tanto tecnológicos como de control para brindar un producto de calidad y que cumpla con parámetros ya establecidos.

Algunas de las especies que son exportadas, como la Tilapia y la Trucha, son cultivadas de manera más especializada, cuidando todos los detalles como la salubridad de las piscinas, el tipo adecuado de alimento, la capacidad de cada piscina para un número prudente de peces, entre otros detalles, todo esto con el afán de brindar un producto de calidad para los diferentes mercados y los más exigentes clientes.

El Chame, es un pez de la familia de la Tilapia y la Trucha, con características similares o mejores que la de los peces mencionados, gracias a su fácil adaptabilidad,

fácil cultivo, bajos costos de alimentación, y la principal característica, que es la de poder vivir fuera del agua aproximadamente 6 días, es por esta razón, que es un pez muy cotizado en mercados asiáticos, utilizado en la preparación de platos exóticos y en el tan conocido Sushi, debido a que al llegar vivo al cliente final, este se asegura de obtener un producto en excelentes condiciones.

Es por esta razón la necesidad de que los peces sean cultivados de manera especializada y controlada, para poder brindar al consumidor final un producto de calidad, cumpliendo con todas sus expectativas y exigencias.

2.2 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

2.2.1 Objetivo a Corto Plazo

Establecer todas las áreas de la empresa con una base sólida, para de esta manera empezar con el cultivo del pez. Una vez alcanzado este punto, debemos lograr la penetración y comercialización del pez hacia las diferentes empresas encargadas de la compra y posterior exportación a mercados internacionales.

2.2.2 Objetivo a Largo Plazo

Continuar con la innovación del producto, es decir comercializar el pez en diferentes presentaciones, ampliar la capacidad de producción y llegar a nuevos mercados.

2.3 MISIÓN

Comercializar productos de calidad y en diferentes presentaciones que satisfagan a los clientes más exigentes dentro del mercado.

2.4 VISIÓN

Convertirse en una empresa conocida en el mercado de cultivo de peces con la tecnología y mano de obra calificada para ofrecer un producto de calidad que cumpla con las expectativas de los clientes, generando así prestigio entre los mismos.

3 ORGANIZACIÓN

3.1 OBJETIVOS DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN

En este capítulo establecemos una adecuada distribución de responsabilidades y actividades, de tal modo que nos permita un trabajo en equipo y el cumplimiento de los objetivos fijados en cada área de la empresa.

3.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

En este punto analizaremos los departamentos necesarios para que la empresa pueda operar adecuadamente, las funciones de los empleados y su respectiva jerarquía dentro de la organización.

Cuadro N° 12

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

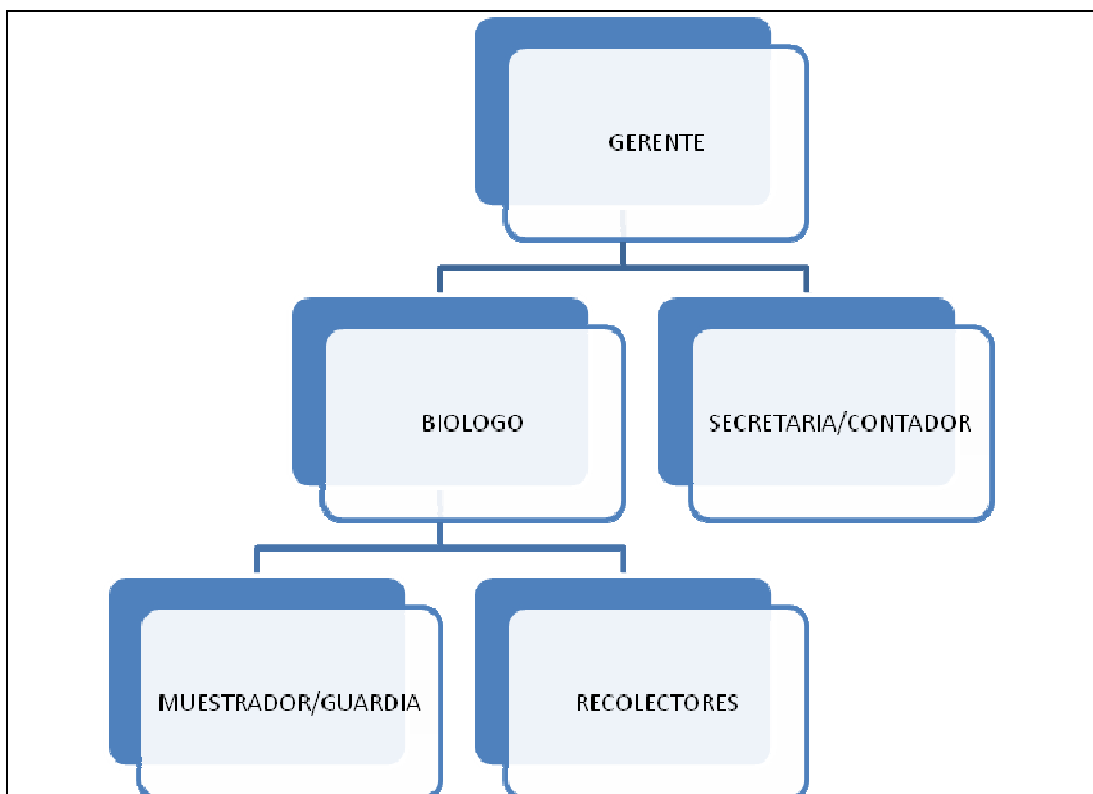
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL PARA EL PUESTO	
NOMBRE DEL PUESTO	FUNCIONES
GERENTE GENERAL	Administrador de empresas con conocimientos en el área piscícola.
BIÓLOGO	Profesional con experiencia en criaderos de peces, capaz de medir calidad del agua, salud de peces, entre otros.
MUESTREADOR	Persona encargada de la toma de muestras en distintos puntos de la piscina.
SECRETARIA CONTABLE	Persona con conocimientos contables y administrativos.
RECOLECTORES	Persona encargada de la vigilancia y seguridad de las instalaciones.

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

3.3 ORGANIGRAMA

Gráfico N° 2



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

3.4 ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS

Cuadro N° 13

Cargo/ Función	Cantidad	Sueldo Mensual por persona	Sueldo Anual Unificado Total
Directa			
Muestrador	1	684.92	8219
Biólogo	1	1083.87	13006.4
			21225.4
Recolectores	6	250	3000
Total			24225.4
Indirecto			
Gerente	1	1349.83	16198
Secretaria/Contador	1	618.43	7421.1
Total			23619.1
Costo Total			47844.5

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

Cuadro N° 14

CARGO		SUELDO	13er SUELDO	14to SUELDO	VACACIONES	F. RESERVA	AP. PATRONAL	INDIVIDUAL	MENSUAL	ANUAL
								TOTAL C. SALARIA	TOTAL C. SALARIA	TOTAL C. SALARIA
Gerente General	1	1000	83.33	20	41.67	83.33	121.5	1350	1,349.83	16,198
Secretaria Contadora	1	450	37.50	20	19	38	55	618	618.43	7,421
Biologo	1	800	66.67	20	33	67	97	1084	1,083.87	13,006
Muestreador	1	500	41.67	20	21	42	61	685	684.92	8,219
TOTAL								3,737	3,737	44845

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

3.5 MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN

La compañía CHAME S.A. será constituida bajo la figura de Sociedad Anónima, es decir una sociedad cuyo capital esta dividido en acciones negociables, cuyas aportaciones responden únicamente por el monto de sus acciones, tal y como lo señala el artículo 143 de la ley de Compañías Ecuatoriana.

Los pasos para la constitución son los siguientes:

- La Sociedad Anónima puede estar constituida de 2 hasta un máximo de 15 socios.
- La sociedad Anónima debe iniciar con un capital mayor a \$400.
- Aprobación del nombre o razón social de la empresa en la superintendencia de compañías.
- Apertura de la cuenta de integración de capital, en cualquier banco de la ciudad, si la constitución es en numerario.
- Llevar a escritura publica la constitución de la empresa, en cualquier notaria.
- Presentación de 3 escrituras de constitución con oficio firmado por un abogado en la superintendencia de compañías o en las ventanillas únicas.

- La superintendencia de compañías en el transcurso de 72 horas como máximo puede responder así:

OFICIO:

Cuando hay algún error en la escritura.

Cuando por su objeto debe tener permisos previos, tales como: consejo nacional de tránsito, ministerio de gobierno, etc.

Se debe realizar todas las observaciones hechas mediante oficio para continuar con el proceso de constitución y así obtener la resolución.

RESOLUCIÓN

Para continuar con el proceso de constitución.

- Debe publicar en el periódico de amplia circulación en el domicilio de la empresa por un solo día. (se recomienda comprar 3 ejemplares de extracto: 1 para registro mercantil, otro para la superintendencia de compañías y otro para la empresa).
- Debe sentar razón de la resolución de constitución en la escritura, en la misma notaría donde obtuvo la escritura.
- Debe obtener la patente municipal (escritura de constitución de la compañía y resolución de la superintendencia de compañías en original y copia, copias de

la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del representante legal, dirección donde funciona la misma.)

- Debe inscribir las escrituras en el registro mercantil, para ello debe presentar:
 - 3 escrituras con la respectiva resolución de la superintendencia de compañías ya sentadas razón por la notaria.
 - Publicación original del extracto.
 - Copias de cédulas de ciudadanía y el certificado de votación del compareciente.
 - Certificado de inscripción en el registro de la dirección financiera tributaria del municipio de Quito.
- Debe inscribir los nombramientos del representante legal y administrador de la empresa, para ello debe presentar: acta de junta general donde se nombra al representante legal y administrador y nombramientos originales de cada uno (por lo menos 3 ejemplares).
- Debe presentar en la superintendencia de compañías:
 - Escritura con la respectiva resolución de la superintendencia de compañías inscritas en el registro mercantil.

- Periódico en el cual se publico el extracto.
- Original o copias certificadas de los nombramientos inscritos en el registro mercantil de representante legal y administrador.
- Copias simples de cédulas de ciudadanía o pasaporte de del representante legal y administrador.
- Formulario del RUC lleno y firmado por el representante legal.
- Copia simple de pago de agua, luz o teléfono.
- La superintendencia después de verificar que todo este correcto le entrega al usuario:
 - Formulario de RUC.
 - Cumplimiento de obligaciones existencia legal.
 - Datos generales.
 - Nomina de accionistas.
- Obtención del RUC en el servicio de rentas internas.
 - Formulario RUC 01-A y 01-B suscritos por el representante legal (lleno).

- Original y copia o copia certificada de la escritura de constitución o domiciliación inscrita en el registro mercantil.
- Original y copia o copia certificada del nombramiento de representante legal inscrito en el registro mercantil.
- Original y copia de la planilla de luz, agua o teléfono.
- Debe presentar en la superintendencia de compañías copia simple del RUC previa a la entrega del oficio al banco para retirar los fondos de la cuenta de integración de capital.

Esta compañía esta conformada por dos accionistas, el Sr. José Espín y Sr. Vladimir Jiménez. El porcentaje de aportación de cada socio es el siguiente:

José Espín: 28%

Vladimir Jiménez: 28%

Cuadro N° 15

Inversión	Aporte	Peso
Aporte de Capital	\$ 30,000.00	57%
Crédito	\$ 22,444.14	43%
Total	\$ 52,444.14	100%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

3.6 PROCEDIMIENTO LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Se solicitara a la Superintendencia de Compañías la aprobación del nombre en cuestión, acto seguido se debe aprobar dicha constitución otorgada ante el Notario.

Se elaborara la minuta la misma que será elevada a escritura publica, en esta constan las siguientes cláusulas: Denominación y Domicilio de la Compañía, el objeto social, el capital social y las acciones, su clase, tipo y valor nominal, las mismas que deberán ser firmadas por el presidente y gerente general de la compañía; los órganos sociales, autoridad y clases de juntas generales, convocatoria, voto, resoluciones y las actas, entre otros (Artículo 150 de la Ley de Compañías).

Posteriormente de que esta minuta esta elevada a escritura pública se somete a la aprobación de la Superintendencia de compañías, ellos dan un extracto que debe publicarse en la prensa y si no hay objeción alguna se procede a inscripción en el registro mercantil, es en este momento que la empresa nace jurídicamente.

El capital de esta compañía deberá ser aportado en dinero, el mismo que deberá ser depositado en una “Cuenta de Integración de Capital” mientras nazca jurídicamente la compañía.

Todo aumento de capital deberá ser resuelto por la Junta General de Accionistas y luego de cumplir con las formalidades del caso, se deberá inscribir dicho argumento en el Registro Mercantil.

Se formara la junta general que deberá estar formada por los accionistas legalmente convocados y reunidos, este constituye el órgano supremo de la compañía. Se procederá mediante sesión a nombrar un Gerente General, cuyas facultades estarán determinadas en los estatutos sociales y cuyo nombramiento tendrá una duración de dos años, el nombramiento será contado desde la fecha de inscripción en el Registro Mercantil.

La empresa deberá llevar los libros contables que exige el Código de Comercio, artículo 39 (Libro Mayor, diario, de inventario y de caja) y los libros sociales. La Ley de Compañías en su artículo 177 señala los libros de acciones y accionistas, talonario, libro de expediente de actas y libros de actas de Junta General.

Esta compañía tiene la obligación de en primer semestre del año, presentar las copias autorizadas del balance general, nomina de administradores y demás requisitos que se encuentran señalados en el reglamento.

3.7 PERMISOS NECESARIOS PARA LA OPERACIÓN DE LA EMPRESA

Para que la empresa pueda operar legalmente, se deben tener las siguientes autorizaciones y permisos.

- Patente Municipal.
- RUC.
- Registro Mercantil
- Permiso de la Superintendencia de Compañías.

- Registro de Empleados en el Ministerio de Trabajo.
- Obtener número patronal.
- Afiliación a la Chamara de Comercio.

4 PRODUCCIÓN – CULTIVO

4.1 OBJETIVOS DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN

El plan de producción abarca la forma en que se va a llevar a cabo todo el proceso destinado al cultivo, cría y comercialización de Chame.

El proceso de producción se enfoca básicamente en saber optimizar el espacio de cada piscina donde se criaran los peces, para que estos tengan un normal desarrollo y no se vea afectado su crecimiento.

4.1.1 Objetivos a Corto Plazo

Analizar los medios, materiales, técnicos y humanos que requerimos para dar inicio al funcionamiento de nuestro criadero.

4.1.2 Objetivos a Mediano Plazo

Tener una producción sostenida que nos permita mantener las metas de ventas proyectadas, además, es importante contar con personal calificado.

4.1.3 Objetivos a Largo Plazo

Efectuar las ampliaciones necesarias en lo referente a piscinas, infraestructura administrativa y recurso humano para de esta manera llegar a incrementar nuestra producción y ventas de forma significativa.

Mantener procesos de investigación que nos permita mejorar los índices de productividad.

4.2 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO

Por sus características el Chame no tiene riesgos de enfermedades, costos de producción e impactos ambientales que la acuicultura del camarón, es por esta razón que índice de mortalidad de Chame es bastante bajo con relación al Camarón, Tilapia y Trucha.⁹

Es un pez gordo y corto con cabeza plana, cuerpo en forma de torpedo con las aletas pélvicas separadas.

El tamaño varia entre los 70 y los 22 cm, prefieren el agua bien filtrada y salobre, por lo el PH del agua debe estar entre 6.5 y 8.0. es fácil de mantener e inofensivo.¹⁰

⁹ [https://issuu.com/acuacultura/docs/cultivo_chame_riocojimies]

¹⁰ [www.1236092848_FactibilidadCapacitacionCHAME.com]

4.2.1 Fotos del Producto

Imagen N° 3



Fuente: Dormitator Latrifons – Imágenes
Elaborado por: José Espín / Vladimir Jiménez

Imagen N° 4



Fuente: Dormitator Latrifons – Imágenes
Elaborado por: José Espín / Vladimir Jiménez

Imagen N° 5

Fotografía de las piscinas



Fuente: Google: Dormitator Latrifons – Piscinas – Criaderos
Elaborado por: José Espín / Vladimir Jiménez

Imagen N° 6



Fuente: Google: Dormitator Latrifons – Piscinas – Criaderos
Elaborado por: José Espín / Vladimir Jiménez

Imagen N° 7

Fotografías de la recolección de Chame



Fuente: Google: Dormitator Latrifons – Recolección
Elaborado por: José Espín / Vladimir Jiménez

Imagen N° 8



Fuente: Google: Dormitator Latrifons – Recolección
Elaborado por: José Espín / Vladimir Jiménez

4.3 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

El proceso productivo que nos permita tener un correcto desarrollo del pez es el siguiente:

1. Compra de alevines. (La primera vez se lo hará a otros criaderos de Chame, ya que al Alevín se lo debe capturar en piscinas).
2. En base a espacio físico, determinar número de alevines.(En base a investigación de Campo y entrevista con el Biólogo, el espacio físico mas adecuado para la cría óptima de los alevines es de 3 peces por metro cuadrado, hasta un máximo de 4 peces).
3. Siembra de alevines en piscina. (Para esto se utilizada la canoa, se realiza un recorrido por toda la piscina colocando cuidadosamente los peces).
4. Proceso de alimentación diaria y monitoreo del mismo durante el tiempo de cosecha (tres meses). (Para la alimentación también se utilizará la canoa, junto con el balanceado y el complemento que puede ser una mezcla de melaza con cáscara de maní y un poco de guineo, de igual manera se recorrerá la piscina siguiendo el patrón abajo indicado, se alimentará a los peces 2 veces al día, una a las 6:00 AM y otra a las 18.00 PM, debido a que los peces prefieren alimentarse en condiciones de poca luz).

5. Cada 8 días el muestreador deberá tomar muestras tanto de agua como de los peces, procediendo a pesarlos y medirlos, para posteriormente mediante un reporte informarle al biólogo el estado de cada pez para de esta manera llevar un mejor control de la evolución de los peces. La muestra de agua ayudará a conocer los niveles de sal que contenga el agua, y de ser necesario, desechará el agua existente y bombeará una nueva, con la ayuda de las bombas y mayas protectoras).

6. Una vez que el pez está en etapa de madurez y listo para la cosecha, utilizaremos divisiones en la piscina, la que nos ayudara a separar los peces listos para la cosecha de los que aun están en crecimiento. (Las divisiones se harán utilizando un tendido de mayas, las cuales ayudaran a separar los peces grandes de los alevines nacidos en cautiverio).

7. Posteriormente se abrirán las compuertas que liberarán el agua de la piscina para facilitar la tarea de cosecha. (Esto se lo hará utilizando las compuertas previstas de mayas, las que permitirán la salida del agua mas no de los peces. Una vez realizada la cosecha, se procederá a llenar nuevamente la piscina utilizando las bombas adquiridas. Para la cosecha se contará con la ayuda de los recolectores que serán contratados eventualmente por cosecha, el biólogo vigilará que los peces sean cosechados correctamente, el gerente deberá estar presente mediante se realiza la cosecha y posterior transacción con los clientes, de la misma manera la secretaria / contadora, quien estará a cargo de formalizar todos los documentos pertinentes).

8. Se utilizarán mayas protectoras, dependiendo del tamaño del chame para evitar que se escapen.

9. Colocaremos los chames en las gavetas, para ser pesados y comercializados.

4.4 EQUIPOS E INSTALACIONES

4.4.1 Maquinarias y Equipos

Para el cultivo y comercialización de chame, necesitamos los siguientes insumos.

- 1 Canoa
- 3 bombas de 5 HP.
- 1 salinómetro.
- Mayas protectores.
- 1 Vehículo
- 10 Gavetas.
- 2 computadoras de escritorio.
- 1 Fax
- Materiales de oficina.
- 1 Impresora multifunción.
- 1 archivador
- Una escopeta con cartuchos.
- 2 aires acondicionados

- Tres escritorios.
- 2 teléfonos.
- Mesa de juntas con sillas.
- 8 pares de botas
- 8 pares de guantes.
- 8 mandiles.
- 2 extintores

4.4.1.1 Mantenimiento y Limpieza

Para el mantenimiento de las Piscinas el biólogo se encargara de la capacitación del personal que se encuentra vinculado al cultivo de Chame.

Para evitar perdidas en la producción mantendremos estrictos controles, utilizando al muestreo como nuestra principal herramienta.

Se realizaran análisis de calidad tanto de agua como de suelos, en lo que respecta a niveles de fósforo, nitrógeno y DBO (Demanda biológica de Oxígeno).

Si una vez realizados los análisis, los niveles no se encuentran dentro del rango permitido, se procederá a renovar el agua de la piscina.

4.4.2 Instalaciones

4.4.2.1 Evaluación de Localización

Se han escogido la piscina ubicada en el cantón Río Verde de la provincia de esmeraldas, de propiedad del Sr. Mauricio Black, para aprovechar que la piscina esta produciendo, pero no a su máxima capacidad.

Se han mantenido conversaciones con el dueño de la propiedad, y hemos llegado al acuerdo de trabajar en su piscina, aprovechando los beneficios de la ubicación, ya que por estar cerca a un brazo de mar, podemos encontrar el tipo de agua adecuada para el crecimiento y desarrollo del pez.

4.5 MATERIA PRIMA

Cuadro N° 16

MATERIA PRIMA	CANTIDAD (TACHO)	PRECIO	PROVEEDOR
Alevines	400	\$40.00	Sr. Agustín Solórzano

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espin.

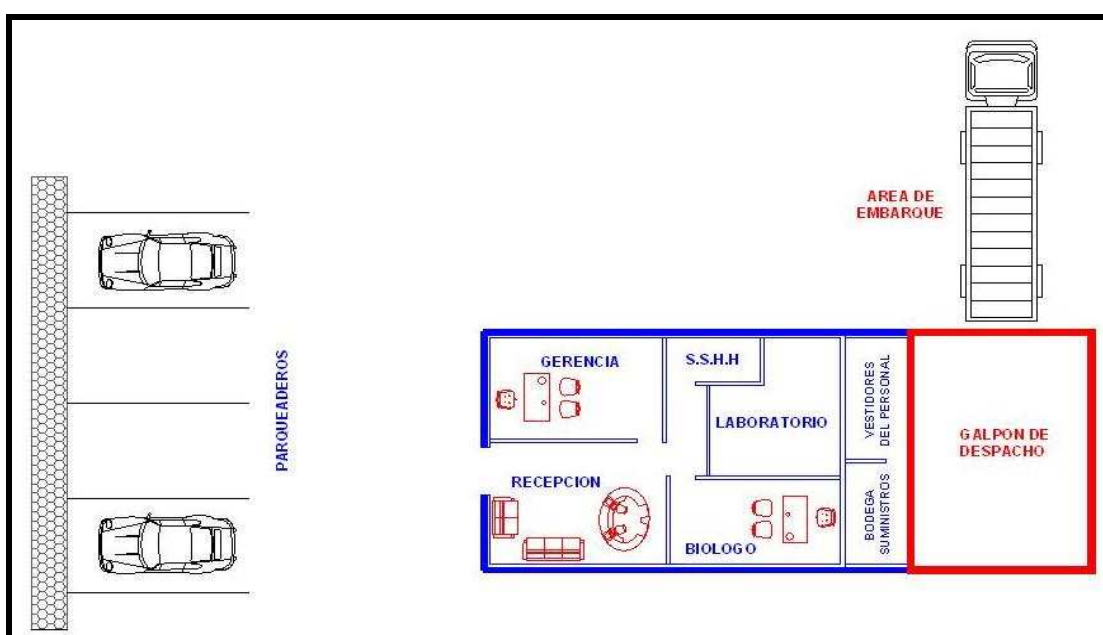
4.6 CAPACIDAD INSTALADA

En base al estudio y análisis realizados, la capacidad de oferta de nuestro negocio está basado en entrevistas realizadas a personas dedicadas al criadero de Chame y al

Biólogo Ricardo Macías, quien sugiere según estudios realizados que le espacio óptimo por metro cuadrado es de 3 peces máximo 4, con este antecedente, tendremos la capacidad de criar 30000 peces por hectárea como producción mínima, llegando a un máximo de 40.000 peces por hectárea.

4.7 DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Gráfico N° 3



PISCINA

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

4.8 MANO OBRA REQUERIDA

El personal necesario para realizar el proceso productivo o ayudar el mismo es el siguiente.

Cuadro N° 17

ACTIVIDAD	# TRABAJADORES
Gerente	1
Biólogo	1
Muestreador	1
Secretaria Contable	1
Recolectores	6 (por cosecha)

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

4.9 SEGURIDAD E HIGIENE

En el proceso productivo los empleados están expuestos a situaciones de riesgo, que si no se toman las precauciones debidas pueden causar lesiones.

Esta prohibido en consumo de bebidas alcohólicas, por presentar un riesgo al estar cerca de la piscina.

Usar guantes, botas y mandiles plásticos cuando se manipulen los peces.

Al momento de utilizar la canoa, ya sea para la siembra, muestreo y cosecha del pez, se deberá usar chaleco salvavidas y evitar el uso de botas mientras se realizan estas actividades.

No permitir el acceso a las instalaciones a personas no vinculadas con la misma.

Los vehículos que ingresen a las instalaciones ya sean estos en calidad de visita o de carga, deberán parquear en reversa.

Se utilizaran letreros que ayuden al fácil reconocimiento de las distintas áreas.

Se realizara 1 fumigación mensual para el control de plagas, siendo estos roedores, mosquitos, etc., para evitar algún tipo de infección.

Mantener una adecuada ventilación, iluminación y temperatura de las instalaciones administrativas, y lo referente a sillas, escritorios y equipos de computación.

Proveer al personal encargado de la cosecha de Chame los implementos necesarios para su bienestar físico.

4.9.1 Seguridad en el Galpón Industrial

Para la seguridad de las instalaciones se deben tomar las siguientes medidas de precaución:

- Extintores ubicados en sitios estratégicos.
- Salidas de emergencia.

- Sistema de detección de fuego con esparcidores automáticos en caso de detectar fuego.

4.9.2 Ecología, Contaminación y Control Ambiental

Para tener un mejor control ambiental, como empresa mantendremos una política de clasificación de desechos, siendo estos papel, plásticos o biológicos y estos serán eliminados de forma adecuada como exige la ley.

El impacto ambiental de la actividad acuícola depende en gran medida de la especie, el método de cultivo, la densidad del stock, el tipo de alimentación y las condiciones hidrográficas.

Los impactos ambientales se producen tanto en la columna de agua como en el fondo marino y sus efectos pueden ser físicos, químicos y biológicos.

Cuadro N° 18

ASPECTO	IMPACTO AMBIENTAL
ALIMENTACIÓN y HECES	<p>Aumento del nivel de nutrientes</p> <p>Fenómenos de 'blooms' de fitoplancton</p> <p>Disminución o desaparición de comunidades de plantas perennes por otras de crecimiento rápido</p> <p>Reducción de la diversidad en la flora y la fauna asociada</p> <p>Desarrollo de masas (blooms) de poca vida que pueden convertirse en 'molestias' para la pesca, la navegación o playas de esparcimiento.</p> <p>Cambio en la distribución vertical de las algas bentónicas pudiendo provocar reducción en la entrada de luz en la columna de agua.</p> <p>Incremento del número de organismos bentónicos filtradores y detritívoros</p> <p>Aumento del consumo de oxígeno heterotrófico llegando al agotamiento del oxígeno y al desarrollo del sistemas anóxicos con la producción de sulfato de hidrógeno</p> <p>Mortalidades en plantas y animales principalmente bentónicos</p> <p>Disminución de la diversidad del zooplancton y de las especies de peces.</p>
FUGA DE LAS ESPECIES CULTIVADAS	<p>Introducción de especies foráneas</p> <p>Amenaza para las especies nativas porque compite por el alimento y por los lugares para vivir</p> <p>Portadores de enfermedades</p> <p>Pueden dañar la solidez genética, ya que los genes que son aceptables para sobrevivir en la granja diluyen los genes que han sido desarrollados para vivir en condiciones naturales.</p>
EFFECTO ATRACTIVO SOBRE LAS ESPECIES SALVAJES	<p>Concentración en los alrededores de las jaulas de las especies salvajes que se encuentran en la zona.</p>
QUIMICOS Y ANTIBIOTICOS	<p>Se emplean pesticidas y otros químicos para combatir los brotes de enfermedades que afectan a las poblaciones salvajes</p> <p>El uso de antibióticos puede afectar a especies salvajes. Se acumula en el fondo. Puede favorecer las condiciones anaeróbicas</p> <p>Crea bacterias resistentes</p>

Tabla 1: Impactos de la acuicultura

Fuente: Los impactos ambientales de la acuicultura, causas y efectos. Ing. Orlando Crespo, Subsecretaria de Acuicultura.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

A menudo, se construyen las piscinas en los terrenos planos y marginales, que tienen poco valor económico o ecológico. Sin embargo, éstas pueden impedir el uso tradicional del terreno por ejemplo: pastoreo temporal, agua para el ganado, que son de mucha importancia para la población local.

Es fundamental administrar, adecuadamente, el agua de las áreas donde se practica la piscicultura, porque los estanques pueden reducir la cantidad de agua que esta disponible para otras necesidades competitivas, como el riego, o el uso doméstico, o industrial. Al desviar los ríos hacia las piscinas de acuicultura, se pueden trastornar las fuentes tradicionales de agua potable, y

los sitios utilizados para lavar ropa. Al aprovecharla para los estanques, se puede agotar el agua subterránea local. En general, se debe evitar el establecimiento de las piscinas de acuicultura que utilicen las existencias escasas de agua superficial y subterránea, especialmente en las áreas áridas, a menos que se pueda integrar la piscicultura con otros usos del agua por ejemplo: reutilizar el agua de los estanques para riego, o criar los peces en jaulas, dentro de los canales de riego.

Las aguas servidas de las piscinas pueden contaminar los ambientes acuáticos cercanos. El grado de la contaminación dependerá de la calidad del agua del estanque, y las características de las aguas que la reciben. El tipo y la intensidad de manejo del estanque, la oportunidad de la renovación del agua y los insumos de fertilizantes y químicos, determinarán la calidad del agua de las piscinas. Casi siempre, esta agua será pronunciada si se han agregado fertilizantes y alimentos a la piscina, para aumentar la productividad de los peces.

Finalmente, las piscinas pueden causar un aumento en las enfermedades de la gente del área, al servir de hábitat para los vectores que viven en el agua, o que tienen alguna relación con ésta, como los caracoles (esquistosomiasis) y los mosquitos (malaria, dengue y otros arbovirus).

5 FINANZAS

5.1 OBJETIVOS DEL ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA

El sistema contable y financiero de una empresa es una herramienta útil y práctica que facilita la toma de decisiones de los gerentes y administradores. A través de esta se tiene un monitoreo permanente del desarrollo de la empresa.

5.1.1 Objetivos a Corto Plazo

Determinar el flujo de efectivo para iniciar operaciones de producción.
Determinar costos y gastos variables y fijos, así como el capital necesario a aportar, al igual que los créditos requeridos. Establecer las entradas y salidas de efectivo, evaluar el proyecto por medio de indicadores financieros, además establecer sistemas de financiamiento en caso de ser necesario.

5.1.2 Objetivos a Mediano Plazo

Realizar proyecciones de flujo de efectivo y estados financieros para poder evaluar operaciones a un año.

5.1.3 Objetivos a Largo Plazo

Dar continuidad a los sistemas financieros y seguir elaborando proyecciones de flujos de efectivo y estados financieros.

Continuar con la evaluación de indicadores y optimizar el sistema contable.

Aportar de forma adecuada para obtener las utilidades esperadas.

5.2 CAPITAL SOCIAL Y CRÉDITOS

La composición del Capital Social de la Empresa será el siguiente.

Cuadro N° 19

APORTE ACCIONISTAS		
FUENTES INTERNAS		
ACCIONISTAS	APORTACIÓN	%
Sr. Vladimir Jiménez	\$ 15,000.00	57%
Sr. José Espín	\$ 15,000.00	
<i>TOTAL</i>	\$ 30,000.00	
ENDEUDAMIENTO	\$ 22,444.14	43%
INVERSIÓN TOTAL	\$ 52,444.14	100%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

5.3 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

5.3.1 Inversiones y Financiamiento

Cuadro N° 20

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
FINANCIAMIENTO INVERSIÓN INICIAL		52444.14		
APORTES SOCIOS		30000.00	57%	
PRÉSTAMO BANCARIO		22444.14	43%	
MONTO:		22444.14		
TASA:		10%		
PLAZO:		24		
CAPITALIZACIÓN:		MENSUAL		
MESES	CAPITAL	INTERÉS	CUOTA MENSUAL	CAPITAL INSOLUTO
				22444.14
1	935.17	93.52	1028.69	21508.97
2	935.17	89.62	1024.79	20573.80
3	935.17	85.72	1020.90	19638.62
4	935.17	81.83	1017.00	18703.45
5	935.17	77.93	1013.10	17768.28
6	935.17	74.03	1009.21	16833.11
7	935.17	70.14	1005.31	15897.93
8	935.17	66.24	1001.41	14962.76
9	935.17	62.34	997.52	14027.59
10	935.17	58.45	993.62	13092.42
11	935.17	54.55	989.72	12157.24
12	935.17	50.66	985.83	11222.07
13	935.17	46.76	981.93	10286.90
14	935.17	42.86	978.03	9351.73
15	935.17	38.97	974.14	8416.55
16	935.17	35.07	970.24	7481.38
17	935.17	31.17	966.34	6546.21
18	935.17	27.28	962.45	5611.04
19	935.17	23.38	958.55	4675.86
20	935.17	19.48	954.66	3740.69
21	935.17	15.59	950.76	2805.52
22	935.17	11.69	946.86	1870.35
23	935.17	7.79	942.97	935.17
24	935.17	3.90	939.07	0.00
TOTAL	22444.14	1168.97	23613.11	

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

5.3.2 Estado de Resultados

Cuadro N° 21

ESTADO DE RESULTADOS						
CONCEPTO	INVERSIÓN INICIAL	AÑO 1 (2011)	AÑO 2 (2012)	AÑO 3 (2013)	AÑO 4 (2014)	AÑO 5 (2015)
INGRESOS		\$102,000.00	\$102,000.00	\$216,000.00	\$216,000.00	\$360,000.00
COSTO DE PRODUCCIÓN		\$29,951.13	\$31,448.69	\$33,021.12	\$34,672.18	\$36,405.79
UTILIDAD BRUTA		\$72,048.87	\$70,551.31	\$182,978.88	\$181,327.82	\$323,594.21
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$30,533.06	\$32,059.71	\$37,320.89	\$39,186.94	\$45,434.48
GASTO DE VENTAS		\$4,291.35	\$3,556.35	\$3,556.35	\$3,556.35	\$3,556.35
UTILIDAD OPERACIONAL		\$37,224.46	\$34,935.25	\$142,101.63	\$138,584.53	\$274,603.38
GASTO FINANCIERO		\$12,087.11	\$11,526.00	-	-	-
GASTOS SEGUROS		\$825.60	\$825.60	\$825.60	\$825.60	\$825.60
UTILIDAD ANTES DE REPARTO		\$24,311.76	\$22,583.65	\$141,276.04	\$137,758.94	\$273,777.78
15% REPARTO TRABAJADOR		\$3,646.76	\$3,387.55	\$21,191.41	\$20,663.84	\$41,066.67
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		\$20,665.00	\$19,196.11	\$120,084.63	\$117,095.10	\$232,711.11
25% DE IMPUESTO RENTA		\$5,166.25	\$4,799.03	\$30,021.16	\$29,273.77	\$58,177.78
UTILIDAD NETA	-51,384.08	\$15,498.75	\$14,397.08	\$90,063.47	\$87,821.32	\$174,533.33

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

5.3.3 Balance General Proyectado

Cuadro N° 22

BALANCE GENERAL A INICIO DE AÑO			
BALANCE GENERAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
<u>Activo Corriente</u>		<u>Pasivos a Largo Plazo</u>	
Caja/Bancos	\$29,343.59	Préstamo Largo Plazo	\$22,444.14
Total Activo Corriente	\$29,343.59	Total Pasivo Largo Plazo	\$22,444.14
<u>Activo Fijo</u>		PATRIMONIO	
Vehículo	\$11,730.00	Capital	
Adecuaciones	\$2,142.00		
Maquinaria y Equipos	\$2,784.60		
Equipos de computo	\$1,808.46		
Muebles y Enseres	\$2,320.50		
Herramientas y Utensilios	\$516.73		
Total Activo Fijo	\$21,302.29		
<u>Activos Diferidos</u>			
	\$1,798.26		
TOTAL ACTIVOS	\$52,444.14	TOTAL PAS. + PATRIM.	\$52,444.14

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

5.3.4 Valor Actual Neto (VAN)

Cuadro N° 23

CÁLCULOS FINANCIEROS	
VAN	\$132,099.63
TIR	71%
TASA DE DESCUENTO	20%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

5.3.5 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Cuadro N° 24

CÁLCULOS FINANCIEROS	
VAN	\$132,099.63
TIR	71%
TASA DE DESCUENTO	20%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

5.3.6 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Cuadro N° 25

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)					
0	1	2	3	4	5
- 51,384.08	12,248.17	12,470.02	90,065.53	87,824.11	174,536.89
Año 0 - (Año 1+Año 2)					
$51384.08 - (24718.19) = 26,665.89$					
$26665.89 / \text{Año 3} = 0.30$					
PRI		2.30 años			

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Vladimir Jiménez / José Espín.

5.3.7 Comparación entre TIR y VAN

Una vez realizados los respectivos análisis y cálculos financieros, se ha obtenido un TIR de 71%, lo quiere decir que nuestro negocio generará \$132,099.63 a Valor Actual.

5.4 CONCLUSIONES DEL ÁREA FINANCIERA

Se puede concluir después de todos los cálculos y análisis realizados, a la investigación de campo y entrevistas realizadas en los sitios donde actualmente se desarrolla de manera artesanal la Cría y Cultivo de Chame, que este negocio es rentable, a pesar de que en los 2 primeros años tendremos que cubrir el gasto financiero por endeudamiento.

A partir del tercer año nuestros ingresos se incrementarán ya que no tendremos gasto financiero por endeudamiento.

6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

Después de realizar el análisis, las distintas etapas del Plan de Negocio, podemos observar de una manera más objetiva todos sus componentes, funcionamiento e importancia para una correcta implementación a la práctica. Como efecto de este Plan de Negocios, que estudia la factibilidad de desarrollar una Empresa de Cría y Cultivo de Chame para la comercialización a nivel nacional en lo que respecta a exportadores, ha dado un resultado favorable. En el Estudio de Mercado, nos indica que el producto es competitivo, muy poco explotado y con un gran potencial de desarrollo. El mercado al que se quiere llegar, es de tamaño considerable y a su vez muy competitivo, ya que gracias a las características del Chame y a la manera de cultivarlo, es factible cumplir con los objetivos de ventas establecidos el mismo que es muy real y tiene un mercado con alto potencial para ser explotado.

Lo importante es una adecuada planificación y control para que de esta manera se asegure un trabajo de forma eficiente, optimizando al máximo el espacio disponible con el que contamos para el criadero de Chame, obteniendo de esta manera las ventas y metas establecidas, y también nos permitirá la flexibilidad de incrementar la producción.

En lo referente al área organizacional y legal de la Empresa, se puede observar que cumple con todos los requisitos para iniciar la operación.

En lo referente al área financiera, la empresa se inicia de una forma sólida, ya que los accionistas están dispuestos a invertir en dinero que la misma requiere para poner en marcha el Criadero de Chame y de esta manera asegurar las metas en ventas en nuestro mercado objetivo. Los estados proyectados reflejan que es un negocio atractivo y realista.

Se concluye que este proyecto es viable y se incentiva a la ejecución del mismo, ya traerá los resultados esperados para sus accionistas y además aporta fuente de empleo para el país.

BIBLIOGRAFÍA

1. CIPEP. (2006). *Informe técnico de ejecución de la cría de chame en tres estanques de la Comunidad La Segua.*
2. MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA. Subsecretaría de Acuicultura.
3. [<http://archivo.eluniverso.com/2006/09/04/0001/9/A3632E2566C44F7A9B20A47BF9344600.aspx>]
4. [https://issuu.com/acuicultura/docs/cultivo_chame_riocojimies]
5. [www.1236092848_FactibilidadCapacitacionCHAME.com]
6. [www.1236092848_FactibilidadCapacitacionCHAME.com]. Los impactos ambientales de la acuicultura, causas y efectos. Ing. Orlando Crespo, Subsecretaría de Acuicultura.
7. [www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/Varios/chame.htm]
8. [www.ug.edu.ec/ccnaturales/Biologia/etpecuador/temas/4elchame.doc]

ANEXOS

LA SEGUA (FERIAS ANUALES DE CHAME)



EJEMPLAR DE CHAME RECIEN CAPTURADO



CHAMES PAEA LA VENTA



PISCINA DE CULTIVO DE CHAME



PISCINA DE CULTIVO DE CHAME







Subsecretaría de Acuicultura

El Chame



El chame (*Dormitator latifrons*), está distribuido desde el Sur de California hasta el Sur de Perú. En el Ecuador se ha reportado su presencia en el estuario de San Lorenzo del río Esmeraldas, en los ríos Atacames, Muisne y Cojimíes de la provincia de Esmeraldas; en los ríos Jama, Chone y Portoviejo, en Manabí; en el delta del río Guayas; y, en los estuarios de los ríos que desembocan en el Golfo de Guayaquil en la provincia del Guayas. También lo encontramos en el estuario de Santa Rosa (Bonifaz, Campos y Castelo, 1985), en la provincia de El Oro; adicionalmente el chame se aloja en los humedales, por ejemplo la Laguna de la Ciudad (Esmeraldas) y La Segua (Manabí). ECOCOSTAS, 2006.

Este organismo habita en ríos, riachuelos, embalses, albarradas, lagunas costeras, ciénegas, estuarios, pantanos, zonas de manglares, esteros, estanques de crianza de camarones y de cultivos de otros peces. Es un pez de gran resistencia, que puede sobrevivir en ambientes de agua dulce y en sitios de agua salobre.

Es un producto de consumo en algunas áreas de la costa ecuatoriana, se semicultiva y se consume de manera muy especial en la provincia de Manabí.

Una ventaja fundamental del chame, es que posee la capacidad de permanecer vivo fuera del agua por muchas horas, pudiendo llegar fresco hasta la mesa del consumidor final.

PASOS PARA LA CONSTITUCION

1. APROBACION DEL NOMBRE O RAZON SOCIAL DE LA EMPRESA. EN LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS.
2. APERTURA DE LA CUENTA DE INTEGRACION DE CAPITAL, EN CUALQUIER BANCO DE LA CIUDAD, SI LA CONSTITUCION ES EN NUMERARIO.
3. ELEVAR A ESCRITURA PUBLICA LA CONSTITUCION DE LA EMPRESA, EN CUALQUIER NOTARIA.
4. PRESENTACION DE 3 ESCRITURAS DE CONSTITUCION CON OFICIO FIRMADO POR UN ABOGADO EN LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS O EN LAS VENTANILLAS UNICAS.
5. LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS EN EL TRANCURSO DE 72 HORAS COMO MAXIMO PUEDE RESPONDER ASI:
OFICIO:
 CUANDO HAY ALGUN ERROR EN LA ESCRITURA, CUANDO POR SU OBJETO DEBE OBTENER PERMISOS PREVIOS, TALES COMO: CONSEJO NACIONAL DE TRANSITO, MINISTERIO DE GOBIERNO, ETC.
 SE DEBEN REALIZAR TODAS LAS OBSERVACIONES HECHAS MEDIANTE OFICIO PARA CONTINUAR CON EL PROCESO DE CONSTITUCION Y ASI OBTENER LA RESOLUCION.
RESOLUCION:
 PARA CONTINUAR CON EL PROCESO DE CONSTITUCION.
6. DEBE PUBLICAR EN EL PERIODICO DE AMPLIA CIRCULACION EN EL DOMICILIO DE LA EMPRESA POR UN SOLO DIA. (SE RECOMIENDA COMPRAR TRES EJEMPLARES DE EXTRACTO: 1 PARA REGISTRO MERCANTIL, OTRO PARA LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS Y OTRO PARA LA EMPRESA).
7. DEBE SENTAR RAZON DE LA RESOLUCION DE CONSTITUCION EN LA ESCRITURA, EN LA MISMA NOTARIA DONDE OBTUVO LAS ESCRITURAS.
8. DEBE OBTENER LA PATENTE MUNICIPAL (ESCRITURA DE CONSTITUCION DE LA COMPAÑIA Y RESOLUCION DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS EN ORIGINAL Y COPIA, COPIAS DE LA CÉDULA DE CIUDADANIA Y PAPELETA DE VOTACION ACTUALIZADA DEL REPRESENTANTE LEGAL, DIRECCION DONDE FUNCIONA LA MISMA). /
9. DEBE INSCRIBIR LAS ESCRITURAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, PARA ELLO DEBE PRESENTAR:
 - 3 ESCRITURAS CON LA RESPECTIVA RESOLUCION DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS YA SENTADAS RAZON POR LA NOTARIA;
 - PUBLICACION ORIGINAL DEL EXTRACTO,
 - COPIAS DE CÉDULA DE CIUDADANIA Y EL CERTIFICADO DE VOTACION DEL COMPARECIENTE.
 - CERTIFICADO DE INSCRIPCION EN EL REGISTRO DE LA DIRECCION FINANCIERA TRIBUTARIA DEL MUNICIPIO DE QUITO.
10. DEBE INSCRIBIR LOS NOMBRAMIENTOS DEL REPRESENTANTE LEGAL Y ADMINISTRADOR DE LA EMPRESA, PARA ELLO DEBE PRESENTAR: ACTA DE JUNTA GENERAL EN DONDE SE NOMBRAN AL REPRESENTANTE LEGAL Y ADMINISTRADOR Y NOMBRAMIENTOS ORIGINALES DE CADA UNO (POR LO MENOS 3 EJEMPLARES).
11. DEBE PRESENTAR EN LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS:
 - ESCRITURA CON LA RESPECTIVA RESOLUCION DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS INSCRITA EN EL REGISTRO MERCANTIL.
 - PERIODICO EN EL CUAL SE PUBLICO EL EXTRACTO (1 EJEMPLAR).
 - ORIGINAL O COPIAS CERTIFICADAS DE LOS NOMBRAMIENTOS INSCRITOS EN EL REGISTRO MERCANTIL DE REPRESENTANTE LEGAL Y ADMINISTRADOR
 - COPIAS SIMPLES DE CEDULA DE CIUDADANIA O PASAPORTE DEL REPRESENTANTE LEGAL Y ADMINSTRADOR.
 - FORMULARIO DEL RUC LLENO Y FIRMADO POR EL REPRESENTANTE LEGAL.
 - COPIA SIMPLE DE PAGO DE AGUA, LUZ O TELEFONO.
12. LA SUPERINTENDENCIA DESPUES DE VERIFICAR QUE TODO ESTE CORRECTO LE ENTREGA AL USUARIO:
 - FORMULARIO DE RUC
 - CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES Y EXISTENCIA LEGAL
 - DATOS GENERALES
 - NOMINA DE ACCIONISTAS
13. OBTENCION DEL RUC EN EL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS.
 - FORMULARIO RUC 01-A Y 01-B SUSCRITOS POR EL REPRESENTANTE LEGAL (LLENO)
 - ORIGINAL Y COPIA O COPIA CERTIFICADA DE LA ESCRITURA DE CONSTITUCION O DOMICILIACION INSCRITA EN EL REGISTRO MERCANTIL.
 - ORIGINAL Y COPIA O COPIA CERTIFICADA DEL NOMBRAMIENTO DE REPRESENTANTE LEGAL INSCRITO EN EL REGISTRO MERCANTIL.
 - ORIGINAL Y COPIA DE LA PLANILLA DE LUZ, AGUA O TELÉFONO.
14. DEBE PRESENTAR EN LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS COPIA SIMPLE DEL RUC PREVIA A LA ENTREGA DEL OFICIO AL BANCO PARA RETIRAR LOS FONDOS DE LA CUENTA DE INTEGRACION DE CAPITAL.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR **TOTALES POR NANDINA - CUCI - PAIS** May, 07 2010
 (Toneladas y miles de dólares) Periodo del 200801 al 200812

EXPORTACIONES				Toneladas	F.O.B.
NANDINA	CUCI	PAIS	TOTAL GENERAL:	44.525	198.775
0301999000			LOS DEMÁS	44.525	198.775
	0341102000		CHAME VIVO	44.525	198.775
		249	ESTADOS UNIDOS	44.525	198.78

EXPORTACIONES

Desde 1990 las cifras de exportaciones incluyen petróleo crudo y derivados.

FUENTE : Petróleo crudo : Petroecuador (TEXACO, ORYX, MAXUS, CITY y TRIPETROL)

Derivados : Petroecuador y empresas privadas

Desde 1995 se incluye las cifras de banano suministradas por El Programa Nacional del Banano.

IMPORTACIONES

Desde 1990 hasta 1993 se incluyen las importaciones de derivados de Petróleo suministradas por Petroecuador las mismas que se registran a partir de 1994 en el B.C.E.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

TOTALES POR NANDINA Y PAIS
 (Toneladas y miles de dólares)
07/05/2010
Periodo del 200801 al 200812

EXPORTACIONES		Toneladas	F.O.B.
TOTAL GENERAL:		1.74	6.57
0302110000	TRUCHAS (SALMO TRUTTA, ONCORHYNCHUS MYKISS, ONCORHYNCHUS CLARKI, ONCORHYNCHUS A	1.74	6.57
249	ESTADOS UNIDOS	1.74	6.57

EXPORTACIONES

Desde 1990 las cifras de exportaciones incluyen petróleo crudo y derivados.

FUENTE : Petróleo crudo : Petroecuador (TEXACO, ORYX, MAXUS, CITY y TRIPETROL)

Derivados : Petroecuador y empresas privadas

Desde 1995 se incluye las cifras de banano suministradas por El Programa Nacional del Banano.

IMPORTACIONES

Desde 1990 hasta 1993 se incluyen las importaciones de derivados de Petróleo suministradas por Petroecuador las mismas que se registran a partir de 1994 en el B.C.E.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

TOTALES POR NANDINA - CUCI

May, 07 2010

(Toneladas y miles de dólares)

Periodo del 200801 al 200812

EXPORTACIONES			Toneladas	F.O.B.
NANDINA	CUCI	TOTAL GENERAL:	44.525	198.775
0301999000		LOS DEMÁS	44.525	198.775
	0341102000	CHAME VIVO	44.525	198.775

EXPORTACIONES

Desde 1990 las cifras de exportaciones incluyen petróleo crudo y derivados.

FUENTE : Petróleo crudo : Petroecuador (TEXACO, ORYX, MAXUS, CITY y TRIPETROL)

Derivados : Petroecuador y empresas privadas

Desde 1995 se incluye las cifras de banano suministradas por El Programa Nacional del Banano.

IMPORTACIONES

Desde 1990 hasta 1993 se incluyen las importaciones de derivados de Petróleo suministradas por Petroecuador las mismas que se registran a partir de 1994 en el B.C.E.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

TOTALES POR NANDINA Y PAIS
 (Toneladas y miles de dólares)

07/05/2010

Periodo del 200901 al 200912

EXPORTACIONES		Toneladas	F.O.B.
TOTAL GENERAL:		461.88	1,592.43
0302690010	TILAPIA	461.88	1,592.43
149	CANADA	0.09	0.19
245	ESPAÑA	31.98	95.30
249	ESTADOS UNIDOS	421.49	1,472.69
445	LUXEMBURGO	0.05	0.12
573	HOLANDA(PAISES BAJOS)	3.71	12.06
628	REINO UNIDO	4.57	12.07

EXPORTACIONES

Desde 1990 las cifras de exportaciones incluyen petróleo crudo y derivados.

FUENTE : Petróleo crudo : Petroecuador (TEXACO, ORYX, MAXUS, CITY y TRIPETROL)

Derivados : Petroecuador y empresas privadas

Desde 1995 se incluye las cifras de banano suministradas por El Programa Nacional del Banano.

IMPORTACIONES

Desde 1990 hasta 1993 se incluyen las importaciones de derivados de Petróleo suministradas por Petroecuador las mismas que se registran a partir de 1994 en el B.C.E.