



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN
DE CAMARÓN PROCESADO EN LA CIUDAD DE MANTA,
PROVINCIA DE MANABÍ”**

AUTOR:

EDISON EDUARDO CALVA RENGEL

DIRECTORA:

ING. COM. SILVIA JARAMILLO L. MG. SC.

LOJA – ECUADOR

Agradezco a Dios, por ser mi guía y darme las fuerzas para superar los obstáculos a lo largo de mi formación personal y académica, por su bendición para llegar hasta donde he llegado, haciendo realidad mi sueño anhelado.

Quiero expresar mi agradecimiento a la Universidad Internacional del Ecuador y docentes en especial a mi directora de tesis de grado Ing. Com. Silvia Jaramillo L. Mg. Sc, quienes a lo largo de mi formación académica, me brindaron sus conocimientos y orientación.

Agradezco, de manera especial, a mis padres y familiares por siempre brindarme todo el apoyo para la culminación de mi etapa universitaria.

EDISON EDUARDO CALVA RENGEL

*Quiero dedicar este trabajo de grado primero a Dios
por darme toda la sabiduría y fortaleza para seguir adelante.*

*A mis padres quienes me apoyaron en cada paso de mi vida,
base fundamental para la construcción de mi vida profesional,
sentaron en mí las bases de responsabilidad y deseos de superación,
en ellos tengo el espejo en el cual me quiero reflejar
pues sus virtudes infinitas y su gran corazón me llevan a admirarlos cada día más.*

*A todos mis demás familiares que son personas
que me han ofrecido el amor y la calidez de la familia a la cual amo,
Y por último y no menos importante a todos mis compañeros de la universidad
más cercanos que con sus aportes me permitieron mejorar día a día.*

EDISON EDUARDO CALVA RENGEL

Resumen

El presente plan de negocios tuvo como fin determinar la factibilidad para la puesta en marcha de la microempresa dedicada a la comercialización de camarón procesado en la ciudad de Manta, provincia de Manabí, teniendo como metodología que se utilizó diferentes métodos el inductivo, deductivo, estadístico y entre las técnicas la observación directa, la entrevista y las encuestas.

Por tanto se consideró la creación de una microempresa dedicada a la comercialización de camarón procesado para las familias de la ciudad de Manta, donde se aplique los procedimientos adecuados, que establezca estándares óptimos de calidad, lo que hace que su ejecución sea una propuesta de negocio viable para el desarrollo del sector empresarial.

Finalmente se desarrolló los cuatro estudios tales como: el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio financiero y la evaluación financiera; para identificar la rentabilidad y el interés de los consumidores de camarón procesado en la ciudad de Manta, por lo que en definitiva se ve en este plan de negocios reflejado la viabilidad de la creación de la microempresa “CAMARÓN FRESH”.

Palabras claves: Plan de negocios, mercado, técnico, financiero, evaluación.

Abstract

This business plan was end determine the feasibility for setting up enterprise dedicated to the marketing of shrimp processed in the city of Manta, Manabí province, with the methodology used different methods the inductive, deductive, statistical and direct observation, interview and survey techniques.

Therefore, it was considered the creation of a small company dedicated to the commercialization of shrimp processed to the families of the city of Manta, where they apply the appropriate procedures, which set optimal standards of quality, which makes its implementation is a proposal for a viable business for the development of the business sector.

Finally developed the four studies such as: market research, the technical study, financial study and financial evaluation; to identify the profitability and the interest of the consumers of processed shrimp in the city of Manta, so ultimately the feasibility of the creation of micro-enterprises "SHRIMP FRESH" is seen in this reflected business plan.

Key words: Business, market, technical, financial, evaluation plan.

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE CAMARÓN PROCESADO
EN LA CIUDAD DE MANTA, PROVINCIA DE MANABÍ”**

Resumen	v
Abstract	vi
Índice de cuadros	xii
Índice de gráficos	xvi
Índice de anexos	xviii
Introducción	1
Fundamentación teórica	4
<input type="checkbox"/> Marco referencial	4
<input type="checkbox"/> Marco conceptual	8
Metodología de investigación	28
<input type="checkbox"/> Métodos	28
<input type="checkbox"/> Técnicas	29
Capítulo 1	32
1. Análisis, tabulación e interpretación de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Manta y la entrevista al presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM).	32
1.1 Encuestas aplicadas a los demandantes del producto en la ciudad de Manta	33
1.2 Análisis de la entrevista realizada al presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM), para determinar la oferta	47

Capítulo 2	51
2. Estudio de mercado	51
2.1 Demandantes (mercado objetivo)	51
2.1.1 Proyección de la población	51
2.2 Análisis de la demanda	53
2.2.1 Demanda potencial.....	53
2.2.2 Demanda real	53
2.2.3 Consumo percapita.....	54
2.2.4 Demanda efectiva.....	56
2.3 Análisis de la oferta	57
2.4 Análisis de la demanda insatisfecha	59
2.5 Plan de comercialización	60
2.5.1 Producto	60
2.5.2 Slogan.....	60
2.5.3 Logotipo	61
2.5.4 Precio	61
2.5.5 Plaza	62
2.5.6 Promoción - publicidad	63
Capítulo 3	65
3. Estudio técnico	65
3.1 Tamaño del proyecto	65
3.1.1 Capacidad instalada.....	65
3.1.2 Participación en el mercado	66
3.1.3 Capacidad utilizada	67

3.2 Localización de la planta.....	70
3.2.1 Macro localización	70
3.2.2 Micro localización.....	72
3.3 Ingeniería del proyecto	74
3.3.1 Equipos y materiales para la producción	74
3.3.2 Proceso de producción	79
3.3.3 Flujograma de procesos.....	82
3.3.4 Distribución de la planta	84
3.3.5 Aspectos ambientales	86
Capítulo 4.....	87
4. Estudio organizacional	87
4.1 Organización legal	87
4.1.1 Acta constitutiva.....	88
4.1.2 Razón social	88
4.1.3 Domicilio de la microempresa	88
4.1.4 Objetivos de la microempresa	89
4.1.5 Capital social.....	89
4.1.6 Tiempo de duración de la microempresa	90
4.1.7 Nacionalidad	90
4.2 Organización administrativa	90
4.2.1 Niveles jerárquicos.....	90
4.2.2 Organigramas	92
4.2.3 Manual de funciones para el personal de la microempresa “CAMARÓN FRESH”	

Capítulo 5	103
5. Estudio financiero	103
5.1 Inversiones	103
5.1.1 Activos fijos	103
5.1.2 Activos diferidos	112
5.1.3 Activo circulante o capital de trabajo.....	112
5.2 Financiamiento de la inversión	120
5.3 Análisis de costos	121
5.3.1 Presupuesto proformado.....	121
5.3.2 Costo unitario producción y determinación del precio de venta al público	122
5.3.3 Determinación de ingresos por ventas	123
5.3.4 Estado de pérdidas y ganancias.....	124
5.3.5 Clasificación de costos	124
5.3.6 Punto de equilibrio	126
Capítulo 6	132
6. Evaluación financiera	132
6.1 Flujo de caja	132
6.2 Valor actual neto (VAN).....	133
6.3 Período de recuperación de capital (PRC)	134
6.4 Relación beneficio costo (RBC).....	135
6.5 Tasa interna de retorno (TIR).....	136
6.6 Análisis de sensibilidad.....	137
Conclusiones	140
Recomendaciones	142

Bibliografía	143
Anexos	147

Índice de cuadros

Cuadro N. 1 Ingreso mensual	33
Cuadro N. 2 Consumo de mariscos	34
Cuadro N. 3 Consumo de camarón.....	35
Cuadro N. 4 Consumo de camarón en la semana	36
Cuadro N. 5 Presentación del camarón.....	37
Cuadro N. 6 Atributos del producto	38
Cuadro N. 7 Precios del camarón	39
Cuadro N. 8 Beneficios del camarón	40
Cuadro N. 9 Aceptación del producto	41
Cuadro N. 10 Lugar de adquisición del producto.....	42
Cuadro N. 11 Aspectos que le atraen del producto	43
Cuadro N. 12 Precio del camarón.....	44
Cuadro N. 13 Promociones.....	45
Cuadro N. 14 Medios publicitarios.....	46
Cuadro N. 15 Proyección de la población en estudio.....	52
Cuadro N. 16 Demanda potencial.....	53
Cuadro N. 17 Demanda real	54
Cuadro N. 18 Consumo percapita.....	55
Cuadro N. 19 Demanda efectiva.....	56
Cuadro N. 20 Estudio de la oferta	58
Cuadro N. 21 Demanda insatisfecha.....	59
Cuadro N. 22 Presupuesto de publicidad.....	63
Cuadro N. 23 Capacidad de la máquina clasificadora	66

Cuadro N. 24 Capacidad instalada.....	66
Cuadro N. 25 Participación en el mercado	67
Cuadro N. 26 Capacidad utilizada (libras-lb)	68
Cuadro N. 27 Capacidad utilizada (kilogramos-kg)	69
Cuadro N. 28 Capacidad utilizada (fundas de 2 kilogramos-kg).....	70
Cuadro N. 29 Método de factores ponderados	72
Cuadro N. 30 Terreno	104
Cuadro N. 31 Construcción	104
Cuadro N. 32 Maquinaria y equipo	105
Cuadro N. 33 Herramientas	105
Cuadro N. 34 Muebles y enseres	106
Cuadro N. 35 Equipos de oficina.....	106
Cuadro N. 36 Equipo de cómputo	106
Cuadro N. 37 Resumen de activos fijos.....	107
Cuadro N. 38 Reinversión de equipo de cómputo	107
Cuadro N. 39 Depreciaciones	108
Cuadro N. 40 Depreciación de construcción	108
Cuadro N. 41 Depreciación de maquinaria y equipo.....	109
Cuadro N. 42 Depreciación de herramientas	109
Cuadro N. 43 Depreciación de muebles y enseres.....	110
Cuadro N. 44 Depreciación de equipo de oficina	110
Cuadro N. 45 Depreciación de equipo de cómputo	111
Cuadro N. 46 Depreciación de equipo de cómputo II	111
Cuadro N. 47 Resumen de depreciaciones de activos fijos	111

Cuadro N. 48 Activos diferidos	112
Cuadro N. 49 Amortización de activos diferidos	112
Cuadro N. 50 Materia prima directa	113
Cuadro N. 51 Materiales indirectos	113
Cuadro N. 52 Mano de obra directa e indirecta	114
Cuadro N. 53 Material de trabajo	114
Cuadro N. 54 Energía eléctrica para la producción	115
Cuadro N. 55 Agua potable para la producción.....	115
Cuadro N. 56 Agua potable área administrativa.....	115
Cuadro N. 57 Energía eléctrica área administrativa	116
Cuadro N. 58 Servicio telefónico e internet	116
Cuadro N. 59 Materiales o útiles de oficina	116
Cuadro N. 60 Remuneración personal administrativo.....	117
Cuadro N. 61 Materiales o útiles de aseo	118
Cuadro N. 62 Publicidad.....	118
Cuadro N. 63 Resumen de la inversión	119
Cuadro N. 64 Financiamiento	120
Cuadro N. 65 Tabla de amortización	120
Cuadro N. 66 Presupuesto proyectado.....	121
Cuadro N. 67 Costo unitario de producción	122
Cuadro N. 68 Precio de venta al público	123
Cuadro N. 69 Presupuesto de ingresos	123
Cuadro N. 70 Estado de pérdidas y ganancias.....	124
Cuadro N. 71 Clasificación de los costos fijos y variables.....	125

Cuadro N. 72 Flujo de caja	132
Cuadro N. 73 Valor actual neto (VAN).....	133
Cuadro N. 74 Período de recuperación de capital	134
Cuadro N. 75 Relación beneficio costo	135
Cuadro N. 76 Tasa interna de retorno.....	136
Cuadro N. 77 Análisis de sensibilidad incremento en los costos	138
Cuadro N. 78 Análisis de sensibilidad decremento en los ingresos	139

Índice de gráficos

Gráfico N. 1 Camarón	5
Gráfico N. 2 Nutrientes del camarón	7
Gráfico N. 3 Ingreso mensual	33
Gráfico N. 4 Consumo de mariscos	34
Gráfico N. 5 Consumo de camarón	35
Gráfico N. 6 Consumo de camarón en la semana	36
Gráfico N. 7 Presentación del camarón	37
Gráfico N. 8 Atributos del producto	38
Gráfico N. 9 Precios del camarón	39
Gráfico N. 10 Beneficios del camarón	40
Gráfico N. 11 Aceptación del producto	41
Gráfico N. 12 Lugar de adquisición del producto	42
Gráfico N. 13 Aspectos que le atraen del producto	43
Gráfico N. 14 Precio del camarón	44
Gráfico N. 15 Promociones	45
Gráfico N. 16 Medios publicitarios	46
Gráfico N. 17 Slogan	60
Gráfico N. 18 Logotipo	61
Gráfico N. 19 Canal de comercialización	62
Gráfico N. 20 Diseño de la cuña radial	63
Gráfico N. 21 Modelo anuncio publicitario	64
Gráfico N. 22 Mapa provincia de Manabí	71
Gráfico N. 23 Croquis de la microempresa	73

Gráfico N. 24 Máquina retractiladora	76
Gráfico N. 25 Máquina clasificadora	74
Gráfico N. 26 Máquina selladora	75
Gráfico N. 27 Balanzas electrónicas	77
Gráfico N. 28 Mesas de trabajo.....	77
Gráfico N. 29 Prendas de seguridad.....	78
Gráfico N. 30 Diagrama de flujo de procesos del camarón procesado	83
Gráfico N. 31 Simbología	82
Gráfico N. 32 Distribución física de la microempresa.....	85
Gráfico N. 33 Organigrama estructural de la microempresa	92
Gráfico N. 34 Organigrama funcional de la microempresa	93
Gráfico N. 35 Organigrama posicional de la microempresa.....	94
Gráfico N. 36 Punto de equilibrio primer año.....	127
Gráfico N. 37 Punto de equilibrio tercer año	129
Gráfico N. 38 Punto de equilibrio quinto año	131

Índice de anexos

Anexo N. 1 Objetivos del anteproyecto	147
Anexo N. 2 Modelo de encuestas para los demandantes	148
Anexo N. 3 Modelo de entrevista para el oferente	152

Introducción

El crecimiento del sector empresarial actualmente se ha convertido en un factor de importante repercusión dentro del desarrollo de los países de América y el mundo, sin embargo los emprendedores al buscar alternativas válidas para la creación de empresas se enfrentan a un sinnúmero de problemas que no les permite su crecimiento adecuado.

Los empresarios se apoyan de herramientas como los planes de negocios los cuales tienen como valor principal el estudio de un proyecto que evalúe todos los aspectos de factibilidad económica de las empresas. En este sentido es fundamental elaborar un plan de negocios, para poder determinar el nivel de rentabilidad y no incurrir en desventajas para las empresas.

La ciudad de Manta es una de las ciudades económicamente más dinámicas debido a su relativamente industria pesquera. Sin embargo en lo referente a la comercialización de camarón se evidencia la informalidad en el proceso de venta de este producto, ya que no cuentan con las condiciones óptimas para mantener el producto con la calidad requerida, lo que hace que esta área de la acuicultura carezca de tecnificación para cumplir con los requisitos de calidad en la comercialización de camarón.

Por ello se plantea la presente investigación como una alternativa que tendrían las familias de la ciudad de Manta, al contar con una microempresa dedicada a la comercialización de camarón procesado, donde se aplique los procedimientos adecuados, que establezca estándares óptimos de calidad.

El presente trabajo consta de un **Resumen** en el mismo que se puntualiza el conocimiento de la investigación, la **Introducción** en donde se hace una descripción de cómo está estructurado el presente plan de negocio. Luego la **Metodología utilizada** en donde se encuentran los diferentes métodos y técnicas empleados para su elaboración. A continuación se encuentra la **Fundamentación teórica** donde se fundamenta los conocimientos teóricos y prácticos relacionados con el presente proyecto.

El desarrollo de la tesis está conformado por 6 capítulos tratados en el siguiente orden: El **Capítulo 1** que está determinado por las encuestas aplicadas a los demandantes y la entrevista al Sr. Christian Fontaine, presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM) en calidad de oferente del producto a ofrecer; posteriormente se realizó la tabulación, análisis e interpretación de la información recopilada para el estudio de mercado.

En el **Capítulo 2** se elabora el estudio de mercado donde se pudo conocer los aspectos relacionados a la oferta y demanda del servicio, con su plan de comercialización.

En el **Capítulo 3** se establece el estudio técnico, factores básicos como lo concerniente al tamaño y localización, además se señala la ingeniería del proyecto que muestra los componentes tecnológicos y requerimientos básicos para ello, ajustándose a las necesidades y características de la microempresa de acuerdo al medio en el cual operara.

En el **Capítulo 4** se hace constar el estudio administrativo que pauta la estructura organizacional y empresarial de la microempresa con sus organigramas y manuales de funciones.

En el **Capítulo 5** el estudio financiero donde se desglosa los presupuestos que determinan el monto necesario para la ejecución del plan de negocio que es de **\$485.351,46 dólares**, la cual fue financiada en un 50% por un crédito a la Corporación Financiera Nacional (CFN).

En el **Capítulo 6** hace mención a la evaluación financiera, se evidencia que el valor actual neto VAN es positivo con una valor de **\$301.231,04 dólares**, la tasa interna de retorno TIR es de **28,88%** que es mayor que el costo de oportunidad del capital, la relación beneficio costo indica que por cada dólar invertido ganará **0,54 centavos** de rendimiento, la inversión se recuperará en **3 años, 8 meses y 1 día** y en base al análisis de sensibilidad se demuestra un resultado satisfactorio que permite un **7,27%** de incremento en los costos y una disminución en los ingresos de **4,86%** respectivamente, es decir el proyecto no es sensible a estos cambios.

En cuanto a las **Conclusiones** y **Recomendaciones** describen la factibilidad de la implementación de la microempresa dedicada a la comercialización de camarón procesado en la ciudad de Manta, por lo que en definitiva se ve aquí reflejado el balance final de esta investigación, que representa en forma lógica, clara y concisa los resultados obtenidos, en base a un buen estudio que antecede el proyecto en sí.

Finalmente la **Bibliografía** de toda la información recopilada y los **Anexos** que son elementos auxiliares para la comprensión de los temas vinculados al proyecto.

Fundamentación teórica

➤ Marco referencial

Antecedentes de la historia del camarón

En el sureste de Asia, se da inicio a la actividad de cultivo de camarones, aunque de una forma muy primitiva, que consistía en tomar camarones jóvenes y estancarlos en piscinas de agua salada, dado este primer paso se procedía a engordarlos y prepararlos para el día de la cosecha, obteniendo así la reproducción del camarón japonés en 1933 en la isla de Seto al sur de Hiroshima, por el doctor Motosaku Fujinaga (Mundo del Camarón, 2018).

En el año de 1968, empieza en el Ecuador el cultivo de camarón, iniciándose en la provincia de El Oro. La intervención de esta actividad ha venido aportando de gran manera para el desarrollo nacional, según información del Banco Central del Ecuador, no solo ocupamos el tercer lugar en producción a nivel mundial, sino también hemos sido reconocidos como uno de los principales países en utilizar la acuicultura para la crianza del camarón. A nivel nacional ha llegado a ocupar el segundo lugar como exportador de un producto no petrolero (Mundo del Camarón, 2018).

La industria del camarón ecuatoriano

En 1987, el Ecuador se convirtió en el primer exportador de camarón del mundo, pero comenzó su declive en los años 90. Bernabé (2016) manifiesta que las condiciones climáticas del Ecuador contribuyen a que el camarón ecuatoriano sea apetecido a nivel mundial. Según PROECUADOR (2017), la industria de acuicultura ha tenido un crecimiento constante desde el año 2000. CNA (2017) concuerda que la industria del

camarón representa la segunda fuente de ingresos por exportaciones de productos no petroleros en el país. La industria del camarón ha tenido una tasa de crecimiento constante desde el año 2000.

La industria del camarón ha tenido un crecimiento constante desde sus inicios. Se prevé que esta industria tenga un crecimiento en años futuros gracias a acuerdos Internacionales como el firmado con la Unión Europea, que pronto entrara en vigencia y otros que se firmaran (PROECUADOR, 2017).

Camarón

Gráfico N. 1 Camarón



Fuente: <https://educalingo.com/es/dic-es/camaron>
Elaboración: El Autor

Los carídeos son un infraorden de crustáceos decápodos marinos o de agua dulce, conocidos vulgarmente como camarones, quisquillas o esquilas. Su tamaño oscila entre los 2 y los 35 centímetros de longitud, tienen las patas pequeñas, los bordes de

las mandíbulas fibrosos, el cuerpo comprimido, la cola muy prolongada respecto al cuerpo, la coraza poco consistente y son de color variable, transparente o grisáceo. Son relativamente fáciles de encontrar en todo el mundo, tanto en agua dulce como en agua salada. Son mucho más pequeños que las gambas y los langostinos (Diccionario Lexicoon, 2014).

Características de los camarones

El camarón es de hábitos bentónicos, lo que quiere decir, que hace su vida en las profundidades. Puede medir entre dos y veinticinco centímetros de largo, posee unas patas pequeñas, con respecto a su cuerpo, y unas antenas que son del tamaño de su caparazón (Mendívez, 2017).

Los camarones tienen una coraza poco resistente. Nada más la mitad anterior de caparazón del camarón, consta de espinas dorsales medianas, mientras que el segmento que corresponde a la parte abdominal tiene una columna vertebral, pero carece de cresta dorsal. Estos crustáceos tienen un cuerpo que por lo general es cilíndrico, y está dividido en dos partes: El cefalotórax, que resulta del ensamblaje entre la cabeza y el tórax, y el abdomen; este último mide menos de la mitad del ancho del camarón. Su cuerpo está compuesto por un caparazón que lleva al frente, y seis segmentos abdominales (Mendívez, 2017).

Bondades y nutrientes que aporta el camarón

Entre los principales nutrientes que tiene el camarón, posee un 80,30% de agua que favorece la hidratación de nuestro organismo, como minerales están el yodo, Sodio y fosforo, posee un alto contenido en proteínas, contiene un bajo contenido de grasas,

no tiene muchas calorías, es fuerte de OMEGA3, es decir reduce las inflamaciones, y ayuda a prevenir el riesgo de enfermedades crónicas, como las enfermedades al corazón, cáncer y artritis y por último el camarón tiene propiedades antioxidantes (Salud y Buenos Alimentos, 2011).

Gráfico N. 2 Nutrientes del camarón



Fuente: <https://popfemmemagazine.wordpress.com/2013/08/07/propiedades-del-camaron/>
Elaboración: El Autor

El valor nutritivo de los camarones varía de acuerdo con la alimentación, ubicación geográfica, especie y edad, y el mismo es igual a cualquier otra proteína animal. En general, los camarones son ricos en proteínas y bajos en calorías. Una porción de 100 gramos contiene cerca de 20 gramos de proteínas y entre 90 y 100 calorías. Los camarones poseen también un bajo contenido de grasas, con un rango cercano de 0,5 a 1 gramo por cada 100 gramos (Andrade de Pasquier, 2000).

Presentación del camarón

Según Ocean Garden (2014) menciona que la forma más común de comercializar el camarón es entero o sin cabeza (con cáscara) y aproximadamente el 50% del camarón vendido es en dicha presentación. Generalmente se denomina “con cáscara” o “verde sin cabeza” (el término “verde” significa crudo). El camarón sin cabeza comprende un abdomen de seis segmentos con la vena, la cáscara y la cola.

Distribución y hábitat del camarón

Según la región, los camarones pueden habitar aguas saladas, salobres y dulces en costas, estuarios, ríos y lagos, entre otros. La mayoría de las especies son animales marinos, y alrededor de una cuarta parte de las que se conocen son de agua dulce. Están ampliamente distribuidos alrededor del mundo, en todos los océanos, desde el ecuador hasta las regiones polares, y tienden a vivir en aguas poco o moderadamente profundas. Muchas son especies pelágicas, pero otras se consideran bentónicas, al habitar el fondo marino (BioEnciclopedia, 2015).

➤ Marco conceptual

Plan de negocio

Según Fleitman (2000) define un plan de negocio como un instrumento clave y fundamental para el éxito, el cual consiste en una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa. Así como una guía que facilita la creación o el crecimiento de una empresa.

Por otro lado un plan de negocio es un conjunto de actividades, las cuales consiste en llevar a cabo una propuesta, esta se basa en la investigación, elaboración y desarrollo, optimizando los recursos necesarios y disponibles para alcanzar el objetivo propuesto. Según Canelos (2003), manifiesta que: “La factibilidad de un proyecto se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas, esta se la determina en base a un proyecto” (pág. 31).

Estudio de mercado

El estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y la demanda de los precios del producto.

Mercado

Mankiw (2007), manifiesta: “Un mercado es un grupo de compradores y vendedores de un determinado bien o servicio. Los compradores determinan conjuntamente la demanda del producto y los vendedores la oferta” (pág. 47).

Esto que significa que el mercado es el punto de encuentro de oferentes y demandantes de un bien o servicio, para llegar a acuerdos en relación con la calidad, cantidad y precio.

Segmentación

Es el proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos pequeños e internamente homogéneos con la finalidad de conocer a que segmento de mercado está dirigido el producto o servicio y como se van a satisfacer

sus necesidades, deseos, gustos, preferencias y demandas; para concentrar sobre ellos esfuerzos y decisiones empresariales de ventas (Pujol, 1999).

Demanda

Según Kotler (2008), dice: “El concepto de la demanda está íntimamente ligado al concepto de necesidad, deseo y poder de compra. Un determinado usuario potencial puede querer o necesitar un bien o un servicio, pero sólo el poder de compra que tenga determinará la demanda de ese bien o servicio” (pág. 55).

Clases de demanda

✓ Demanda histórica

Lealtad histórica por parte de los consumidores a una marca o producto, aun cuando este no presente ventajas, objetivos sobre la competencia (Pujol, 1999).

✓ Demanda real

Es también llamada demanda actual y la constituyen quienes en la encuesta aplicada han manifestado que actualmente compran y usan el producto, para estimar la demanda real se deberá partir de datos históricos existentes (Kotler, 2008).

✓ Demanda potencial

“Es un límite superior de la demanda real que se ha de estimar para el supuesto en que el esfuerzo comercial realizado es máximo, cantidad expresada en unidades físicas o monetarias, referidas a un periodo temporal y unas condiciones dadas” (Kotler, 2008, pág. 10).

✓ **Demanda efectiva**

La demanda efectiva la constituyen todas las personas que están dispuestas a comprar y consumir el producto que en el presente proyecto se propone producir (Nassir & Chain, 2013).

✓ **Demanda insatisfecha**

Está constituida por la cantidad de bienes que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades del consumidor (Nassir & Chain, 2013).

Consumo per cápita

El concepto conocido de per cápita es un término que proviene del idioma latín y que significa en otras palabras ‘por cada cabeza’. Este término es utilizado normalmente en el ámbito de las estadísticas, ya sean estas sociales, económicas o de cualquier tipo y también es común usarlo para hacer referencia a diferentes tipos de divisiones o distribuciones entre grupos o comunidades de personas ya que siempre da a entender cuánto recibe o percibe cada una de esas personas (Ferrer, 2007).

Oferta

Según Kotler (2008), dice: “La oferta hace referencia a la cantidad de unidades de un producto que las empresas manufactureras o prestadoras de servicios estarían dispuestas a intercambiar a un precio determinado; para una demanda dada habrá una oferta determinada” (pág. 45).

Ley de la oferta

La cantidad ofrecida de un bien varía directamente con su precio; es decir, a mayores precios menores cantidades, a menores precios menores cantidades ofrecidas (Rodríguez, 2004).

Comercialización

Baca (2006) manifiesta: “La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar” (pág. 57).

Mediante lo expuesto anteriormente se puede concluir que la comercialización es el proceso necesario para dar a conocer los bienes y servicios del productor al consumidor, con la finalidad de satisfacer las necesidades tanto de los clientes como de las empresas, esto incluye la investigación de mercado para descubrir lo que desean los consumidores.

Estrategias de comercialización

Se especifican en el mercado meta y una mezcla comercial, en el mercado meta se crean un grupo homogéneo de clientes a los que se deben atraer. En la mezcla comercial son variables controladas en la empresa para satisfacer a los consumidores. En la comercialización por metas es una mezcla comercial para poder satisfacer las necesidades de los consumidores, estas estrategias pueden satisfacer a grandes mercados y ganancias (García, 2012).

Estudio técnico

El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿Cuánto, donde, como y con que producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio. El estudio técnico consiste simplemente en hacer un análisis del proceso de producción de un producto o servicio para la realización de un proyecto de inversión. (Córdoba, 2011, pág. 106)

Tamaño del proyecto

“El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el periodo de funcionamiento, que se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año” (Córdoba, 2011, pág. 107).

Está definido por su capacidad física o real de producción de bienes o servicio, durante un periodo de operación normal, además se refiere a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas por año (Pujol, 1999).

Características del tamaño

Se evalúa el riesgo de dejar demanda insatisfecha, aumentar unidades tecnológicas (y a la vez dejar capacidad ociosa), poner segundo turno, externalizar parte débil del proceso o sobretiempo.

Según Sapag (2010), manifiesta que la capacidad instalada es medida en “unidades producidas por año” y son las siguientes:

- ✓ Capacidad de diseño: Máxima tasa de producción para un proceso en condiciones fuerza laboral, instalaciones equipos.
- ✓ Capacidad del Sistema o Capacidad Efectiva: Mayor tasa de producción razonable que puede lograrse en condiciones normales o típicas de funcionamiento, tomando en cuenta mantenimiento preventivo, ajuste a la maquinaria por cambio de producto, etc.
- ✓ Capacidad Real: Tasa de producción lograda por el proceso, considerando daños de máquinas, ausentismo de empleados, programación deficiente, montaje limitado, etc.(Sapag, 2010)

Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, dependiendo del tipo de proyecto que se está formulando.

Localización del proyecto

Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. En general, las decisiones de localización podrían catalogarse de infrecuentes; de hecho, algunas empresas solo la toman una vez en su historial. La decisión de localización no solo afecta a empresas de nueva creación, sino también a las que ya están funcionando (Erossa, 1999).

Según Mankiw (2012), menciona entre los factores de localización los siguientes:

- ✓ Medios y costos de transporte;
- ✓ Disponibilidad y costo de mano de obra;
- ✓ Cercanía de las fuentes de abastecimiento y mercado;

- ✓ Estructura impositiva y legal;
- ✓ Disponibilidad de agua, energía y otros suministros;
- ✓ Posibilidad de desprenderse de desechos;
- ✓ Aceptación social; y, comunicaciones (Mankiw, 2012).

Ingeniería del proyecto

Es la rama de la ingeniería que estudia los proyectos, estudia las actividades comprendidas en la concepción, planteamiento, organización, diseño, ejecución y verificación de dispositivos, procesos, sistemas, construcciones e instalaciones en cualquier campo tecnológico. La ingeniería del proyecto tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto cuya disposición en planta conlleva a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras físicas o servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidos. (Nassir, 2011, pág. 112)

Equipo tecnológico

Consiste en definir el tipo de maquinaria y equipos serán necesarios para poder fabricar el producto o la presentación del servicio (Córdoba, 2011).

Proceso Productivo

En toda actividad productiva existen procesos que permiten llevar a cabo la producción de un producto de una manera que permite un flujo constante de la materia prima, por tal motivo es importante diseñar los subprocesos dentro del proceso de producción de tal manera que pueda darse un proceso óptimo en la fabricación del producto o presentación del servicio (Llanos, 2009).

Distribución física

“Todo proceso de fabricación o de presentación de servicios se realiza en un lugar físico y dicho lugar físico y dicho lugar debe responder a las necesidades de los procesos que allí se van a realizar” (Chiavenato, 2001, pág. 68).

Flujograma de proceso

“El diagrama de proceso es una forma gráfica de presentar las actividades involucradas en la elaboración de un bien y/o servicio terminado” (Chiavenato, 2001, pág. 72).

Estudio administrativo – organizacional

En toda actividad organizada se plantea una división del trabajo y una coordinación de esas tareas para llegar al trabajo final (Chiavenato, 2001).

Base legal

La base legal según Chiavenato (2001), manifiesta que es el andamiaje jurídico que regula las relaciones de los diferentes miembros de la organización, las cuales debe estar enmarcados en la constitución y la Ley, bajo los siguientes estatutos, que se presentan a continuación:

- ✓ **Acta constitutiva:** Es aquel documento o constancia notarial en la cual se registrarán todos aquellos datos referentes y correspondientes a la formación de una sociedad o agrupación.
- ✓ **La razón social o denominación:** La razón social es el nombre legal de una

empresa o sociedad comercial, que se integra con el nombre real de uno o más miembros, seguido del tipo societario.

- ✓ **Domicilio:** Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar clara mente la dirección domiciliaria en donde se ubicara en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.
- ✓ **Objeto de la sociedad:** Al constituirse una empresa lo hace con un objetivo determinado ya sea: producir, generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.
- ✓ **Capital social:** Define el monto del capital que los socios o accionistas de una empresa aportan a la misma sin derecho de devolución para el inicio de las operaciones más los posteriores incrementos de capital o disminuciones.
- ✓ **Tiempo de duración de la sociedad:** Toda actividad tiene un tiempo determinado de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente con el objeto de medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe a si mismo indicar para que tiempo o plazo operará.
- ✓ **Administradores:** Los administradores realizan cosas a través de otras personas, toman decisiones, asignan recursos y dirigen las actividades de los demás para conseguir las metas planteadas.

Requisitos para constituir una empresa

Entre los principales requisitos para constituir una empresa tenemos los siguientes:

- ✓ Identificar y describir la actividad que van a desarrollar las empresas a constituir.
- ✓ Búsquedas de índices y la reserva de preferencia registral.
- ✓ Fotocopia simple y legible de C.C. del titular.
- ✓ Definir e indicar el capital social a aportar.

Gastos relacionados con la constitución

Entre los principales gastos relacionados con la constitución de una empresa, tenemos los siguientes:

- ✓ Certificado de Homonimia;
- ✓ Escritura Pública;
- ✓ RUC;
- ✓ Registro Mercantil;
- ✓ Licencia Sanitaria;
- ✓ Licencia de Bomberos;
- ✓ Licencia de Funcionamiento;
- ✓ Permiso de uso del Suelo; y,
- ✓ Registro de Marca, Licencias o Patentes.

Estructura organizacional

La estructura organizacional es la parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible, que los recursos, especialmente

el Talento Humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad (García, 2012).

Organigrama

“El organigrama es un modelo gráfico que representa, entre otras cosas, la forma en que se agrupan las tareas, actividades o funciones en una organización, el organigrama da una visión global” (Chiavenato, 2001, pág. 116).

Según Chiavenato (2001), menciona que existen los siguientes tipos de organigramas:

- ✓ **Organigrama estructural:** Representa el esquema básico de una organización, permitiendo conocer de una forma objetiva sus unidades administrativas, apreciándose la organización de la empresa.
- ✓ **Organigrama funcional:** Es una modalidad del estructural y consiste en representar gráficamente las funciones principales o básicas de una unidad administrativa
- ✓ **Organigrama posicional:** Tienen por objeto indicar, a más de los órganos, las personas que los ocupan, en este organigrama se detallan aspectos tales como la: distribución de personal, cargo que ejercen, denominación y el sueldo que perciben.

Niveles jerárquicos

Según Nassir (2011), expresa que los niveles son la dependencia y relación que tienen las personas dentro de la empresa. Así tenemos:

- ✓ **Nivel legislativo-directivo:** Las funciones principales son: legislar políticas, crear normas y procedimientos de la organización; lo constituye principalmente por la Junta General de Socios.
- ✓ **Nivel ejecutivo:** Está integrado por los distintos jefes o mandos intermedios, en el cual se toman decisiones de carácter técnico relativas al cumplimiento de los planes los objetivos generales.
- ✓ **Nivel operativo:** Es el responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la empresa, siendo el pilar de la producción y comercialización.
- ✓ **Nivel asesor:** Está conformado por un profesional asesor que apoya la toma de decisiones de la alta gerencia en temas específicos y técnicos.
- ✓ **Nivel auxiliar o de apoyo:** Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa

Manual de funciones

Este manual consiste en la definición de la estructura organizativa de una empresa, que engloba el diseño y descripción de los diferentes puestos de trabajo estableciendo normas de coordinación entre ellos, ya que es un documento que especifica requisitos

para el cargo, interacción con otros procesos, responsabilidades y funciones (Nassir, 2011).

Estudio económico y financiero

El estudio económico financiero conforma la tercera etapa de los proyectos de inversión en el que figura de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario en resultado a la investigación y análisis efectuado en la etapa anterior estudio técnico; que será de gran utilidad en la rentabilidad económica del proyecto (Welsch, 2003).

Según Llanos (2009), menciona que el análisis financiero tiene de manera general por finalidad los siguientes objetivos, así tenemos:

- ✓ Cuantificar con precisión las áreas financieras de la empresa.
- ✓ Conocer los éxitos y problemas de la empresa.
- ✓ Ayudar a conocer la proyección de la empresa.
- ✓ Conllevar a la solución de problemas futuros.
- ✓ Conocer la forma y modo de obtener y aplicar sus recursos.

Inversiones

“Inversión es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias” (Perez, 2009, pág. 37).

Costos

Los costos o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Ingresos

Es la cantidad de dinero que recibe la empresa por suministrar bienes o servicios los ingresos se originan, principalmente, de la interacción entre la cantidad de venta de bienes o servicios por el precio de venta de cada unidad, durante un período de tiempo (Llanos, 2009).

Evaluación financiera

El estudio de la evolución económica – financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable. Además, la evaluación financiera nos permite medir tres aspectos fundamentales que son:

- ✓ Estructurar el plan de funcionamiento.
- ✓ Medir el grado de rentabilidad que ofrece la inversión.
- ✓ Brindar la información para tomar mejores decisiones sobre las inversiones.

Flujo de caja

“El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa” (Myers, 2008, pág. 124).

En el presente proyecto la estructura del flujo de caja será la siguiente.

Ingresos

+ Ingreso por venta

+ Otros ingresos

+ Valores residuales

= **(1) Total de ingresos**

Egresos

Inversiones

+ Costo de producción

+ Costo de operación

= **(2) Total egresos**

= **(1- 2) Ganancias gravables**

+ Depreciación

+ Amortizaciones diferidas

= **Flujo neto de caja económico**

Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto, representa el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más sus costos de oportunidad (Sepúlveda, 2004).

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- ✓ **Si el Van** es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ellos significan que el valor de la empresa aumentara.
- ✓ **Si el Van** es negativo se rechaza la inversión ya que ellos indican que la inversión perderá su valor en el tiempo.
- ✓ **Si el Van** es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de poder adquisitivo (Espinoza, 2007).

Fórmula Neto del Valor Actual es:

$$\text{VAN} = \text{Sumatoria de Flujos Netos} - \text{Inversión}$$

Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno, conocida como la TIR, refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante toda su vida útil. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el costo de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el costo de oportunidad utilizada para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo) (Espinoza, 2007).

- ✓ **Si TIR es** > que el costo oportunidad o de capital, se acepta el proyecto.
- ✓ **Si TIR es** = que el costo de oportunidad o de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.
- ✓ **Si TIR es** < que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

La ecuación que permite calcular la TIR es la siguiente:

$$TIR = Tm + DT \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

TIR= tasa interna de retorno.

Tm= tasa menor de descuento para actualización.

DT= diferencia de tasas de descuento para actualización.

VAN Tm= valor actual a la tasa menor.

VAN TM= valor actual a la tasa mayor.

Relación beneficio costo

Es la razón presente de los flujos netos de la inversión inicial. El índice se usa como medio de clasificación de proyectos en orden descendente de productividad (Baca, 2001).

- ✓ Si la relación ingresos / egresos es=1 el proyecto es indiferente
- ✓ Si la relación es >1 el proyecto es rentable
- ✓ Si la relación es <1 el proyecto no es rentable.

Para el cálculo de este tenemos:

$$RBC = \frac{\Sigma \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\Sigma \text{EGRESOS ACTUALIZADOS}}$$

Periodo de recuperación de la inversión

Son los que la empresa tarda en recuperar la inversión inicial mediante las entradas de efectivo que la misma produce, donde se determina el número de periodos necesarios para recaudar la inversión (Váquiro, 2010).

- ✓ Resultado que se compara con el número de periodos aceptables para la empresa.

Fórmula:

$$PRC = \text{Año supera inversión} + \frac{\text{Inversión} - \Sigma \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo Neto del año que supera inversión}}$$

Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad de un proyecto de inversión es una herramienta más sencilla de aplicar y que nos puede proporcionar la información básica para tomar una decisión acorde al grado de riesgo que dedicamos asumir (Carrillo, 2004).

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- ✓ Si el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente < 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente es $= 1$ no hay efectos sobre el proyecto.

Procedimiento:

Para realizar el análisis de sensibilidad se utilizan las siguientes fórmulas:

- a. Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno (NTIR)

$$NTIR = T_m + DT \left(\frac{V_{ANTm}}{V_{ANTm} - V_{ANTM}} \right)$$

- b. Se encuentra la Tasa Interna de Retorno Resultante (TIRR)

$$TIRR = TIRO - NTIR$$

- c. Se calcula el porcentaje de variación (%V)

$$\%V = \left(\frac{TIRR}{TIRO} \right) \times 100$$

- d. Se calcula el valor de sensibilidad (S)

$$S = \left(\frac{\%V}{NTIR} \right)$$

Metodología de investigación

Para realizar el presente proyecto se utilizó diferentes métodos y técnicas que faciliten la recolección de la información necesaria para el fiel cumplimiento de los objetivos planteados en el mismo, constituyéndose en una herramienta importante para llegar al fin propuesto. Así tenemos los siguientes:

➤ Métodos

Para establecer los resultados óptimos de la factibilidad para la creación de la microempresa, se tomó en cuenta los siguientes métodos investigativos:

Método deductivo: Es una estrategia de razonamiento empleada para deducir conclusiones lógicas a partir de una serie de premisas o principios. Este método se lo aplicó en esta investigación para el análisis de conceptos, conocimientos generales y datos de las encuestas acerca de factores que favorecen a la creación de la microempresa, así mismo el análisis general del mercado existente en la ciudad de Manta, donde se pudo llegar a identificar el mercado objetivo.

Método inductivo: El método inductivo o inductivismo es aquel método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares. Este método se lo utilizó en el estudio de mercado al momento de realizar el análisis para identificar la demanda potencial, real y efectiva, así mismo para conocer la oferta existente en el mercado en lo que respecta a la comercialización del camarón procesado en la ciudad de Manta, esto se logró a través de las fuentes primarias y secundarias.

Método estadístico: Son procedimientos para manejar datos cuantitativos y cualitativos mediante técnicas de recolección, recuento, presentación, descripción y

análisis. Este método se lo utilizó para presentar los resultados a través de cuadros, gráficos e inferencias de los resultados obtenidos a través de la tabulación, presentación de resultados en los cuadros y gráficos, así como para la interpretación de la información lograda en la investigación propuesta.

➤ **Técnicas**

En la recolección de datos para el desarrollo del presente estudio se utilizó técnicas, tales como:

Observación directa: Es una de las técnicas de recolección de datos que consiste en observar al objeto de estudio dentro de una situación particular. Esta técnica se la utilizó para recolectar información de cómo se desenvuelven, comercialización, entre otras; a través de la observación directa a la competencia de la nueva unidad productiva.

Entrevista: La entrevista es la reunión de dos o más personas para tratar algún asunto, generalmente profesional o de negocios. Esta técnica se la aplicó al Sr. Christian Fontaine, presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM), con el fin de obtener información necesaria para el desarrollo de la investigación.

Encuesta: La encuesta es una de las técnicas que consiste en obtener información de los sujetos en estudio, proporcionados por ellos mismos, sobre opiniones, conocimientos, actitudes o sugerencias. Esta técnica se aplicó en este caso a los demandantes del producto que lo constituyen las familias de la ciudad de Manta a una muestra de 382 familias.

➤ Población y tamaño de la muestra

Población: Continuando con el proceso investigativo se estableció la población al cual va dirigido el estudio, considerando una primera segmentación demográfica (familias) y en segunda instancia una segmentación geográfica (área urbana de la ciudad de Manta). De acuerdo al último censo poblacional publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en el año 2010, la parroquia del área urbana de la ciudad de Manta cuentan con **221.122** habitantes, dividido para 4 integrantes por familia es igual a **55.281** familias, con una tasa de crecimiento poblacional de **1,78%** la misma que se proyectó para el año 2018 obteniendo **63.661** familias.

Tamaño de la muestra para determinar los demandantes

Se tomó como referencia la proyección del año 2018 que es de **63.661** familias de la parroquia del área urbana de la ciudad de Manta (demandantes). A continuación se calculó la muestra mediante la aplicación de la fórmula matemática:

Fórmula:

$$n = \frac{z^2 p * q * N}{e^2 (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Simbología:

n =Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confianza (**95%** =**1,96** tabla de distribución anual)

p = **0,5** Probabilidad de que el evento ocurra

q = **0,5** Probabilidad de que el evento no ocurra

N = Población (**63.661**)

e² = 5% margen de error **0,05 (5%)**

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0,5) * (0,5) * (63.661)}{(0,05)^2 (63.661 - 1) + (1,96)^2 * (0,5) * (0,5)}$$

$$n = \frac{61.140,0244}{159,15 + 0,9604}$$

$$n = \frac{61.140,0244}{160,1104}$$

$n = 382$ **Encuestas demandantes** (familias del área urbana de la ciudad de Manta)

Tamaño de la muestra para determinar los oferentes

En lo que respecta a los oferentes del proyecto en estudio se aplicó la entrevista solamente al Sr. Christian Fontaine, presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM), ya que en esta investigación es quien representa la competencia para la microempresa dedicada a la comercialización de camarón procesado en la ciudad de Manta.

Capítulo 1

1. Análisis, tabulación e interpretación de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Manta y la entrevista al presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM).

En el Capítulo 1 se describe el análisis de las encuestas que se aplicó a las 382 familias de la ciudad de Manta, ya que es el punto clave para un correcto estudio de mercado en este caso para el lanzamiento de un producto como es la comercialización del camarón procesado y de esta manera tratar de minimizar los riesgos. Por ello es necesario contar con la información que asegure la viabilidad del proyecto, además el estudio de mercado ayuda a conocer la respuesta de los posibles clientes y proveedores y analizar el producto.

La entrevista se realizó al Sr. Christian Fontaine, presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM), conocer la competencia ayuda a saber cómo diferenciarse de ella, logrando así determinar cómo posicionarse de cara al público o mercado objetivo. La competencia se diferencia por su precio o porque ofrezca un valor añadido asociado a su marca.

1.1 Encuestas aplicadas a los demandantes del producto en la ciudad de Manta

1. ¿Su nivel de ingreso mensual está entre?

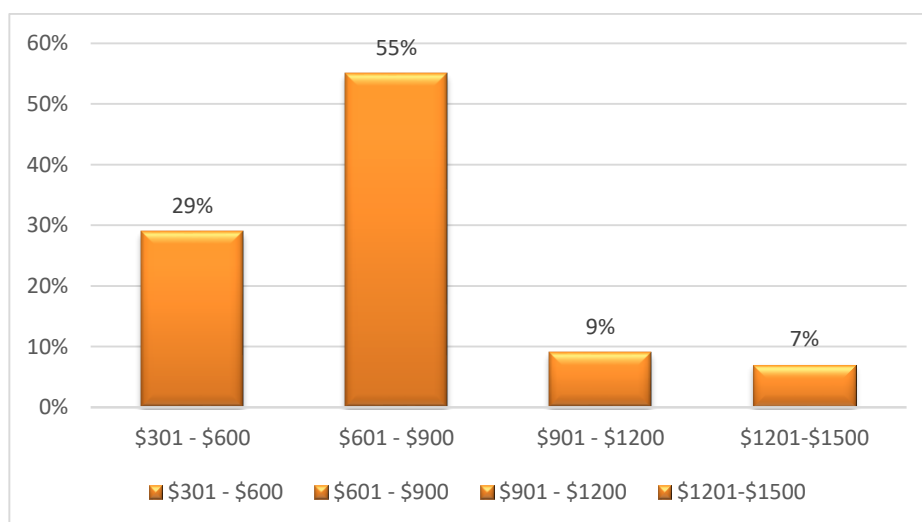
Cuadro N. 1 Ingreso mensual

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$301 - \$600	109	29%
\$601 - \$900	209	55%
\$901 - \$1200	36	9%
\$1201-\$1500	28	7%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los demandantes en la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 3 Ingreso mensual



Fuente: Cuadro N. 1

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación: Del total de encuestados el 55% afirma que su ingreso familiar mensual es de \$601 a \$900 dólares, seguido por el 29% que indica que sus ingresos son de \$301 a \$600 dólares, el 9% manifiestan que es de \$901 a \$1200 dólares y finalmente el 7% su ingreso es de \$1201 a \$1500 dólares. De acuerdo a estos resultados se evidencia que en un mayor porcentaje mantienen un ingreso promedio de \$601 a \$900 lo que le sirve a la microempresa para conocer a quienes va ofrecer el producto y quienes podrán comprar el camarón procesado.

2. ¿En su familia consumen mariscos?

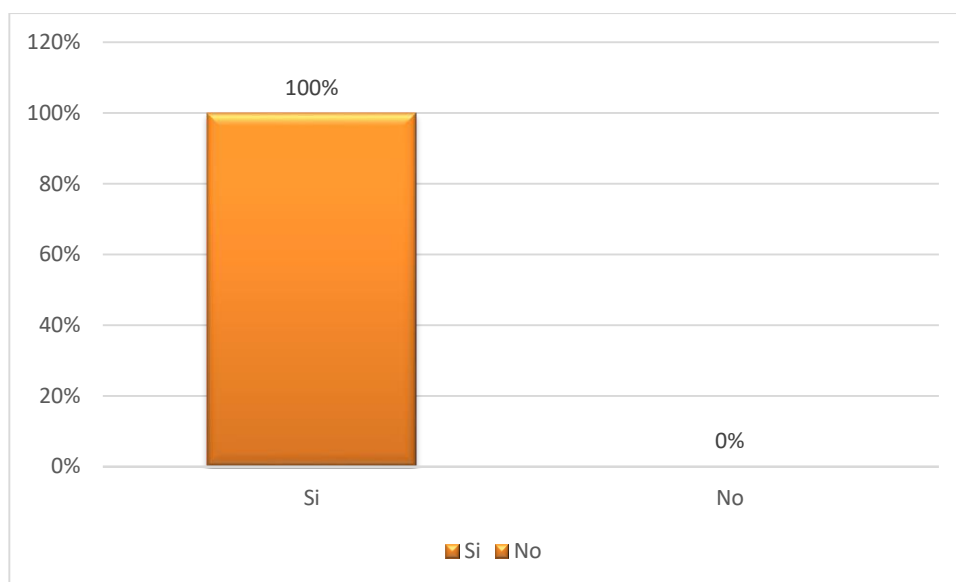
Cuadro N. 2 Consumo de mariscos

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	382	100%
No	0	0%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los demandantes en la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 4 Consumo de mariscos



Fuente: Cuadro N. 2

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación: De la población encuestada correspondiente a las familias de la ciudad de Manta, el 100% de los encuestados en su totalidad manifestaron que consumen mariscos en sus familias. Por lo tanto, se concluyó con estos resultados da a entender que es un porcentaje aceptable referente a un consumo masivo favorable, siendo ello positivo para la propuesta de implementación de una microempresa dedicada a la comercialización de este tipo de productos en la ciudad de Manta.

3. ¿Consume usted camarón?

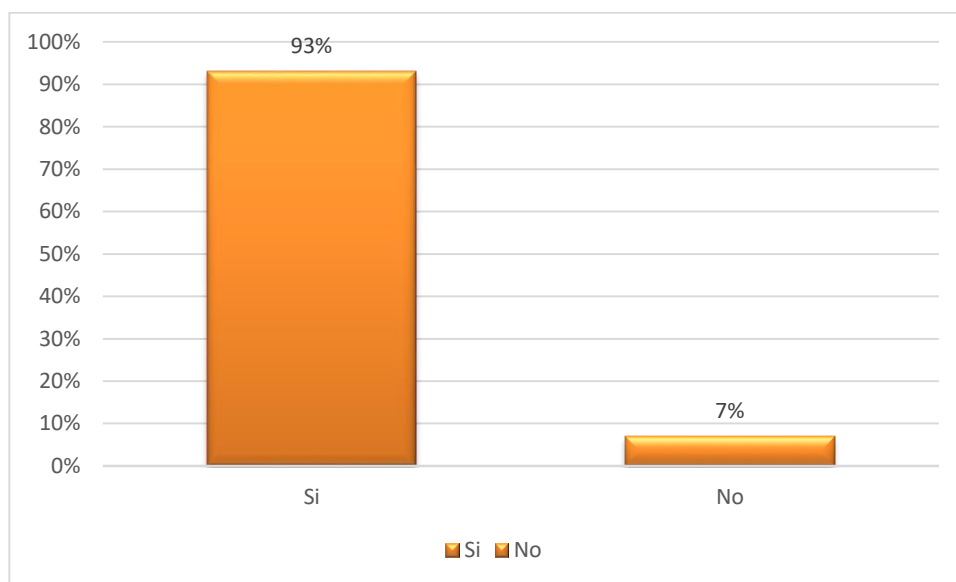
Cuadro N. 3 Consumo de camarón

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	355	93%
No	27	7%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los demandantes en la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 5 Consumo de camarón



Fuente: Cuadro N. 3

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación: De la segmentación correspondiente a las familias de la ciudad de Manta, el 93% afirman que si consumen camarón; y en un menor porcentaje 7% restante no consumen. Es decir, ello da a entender que es un porcentaje aceptable referente a un consumo masivo favorable, ya que supieron manifestar que si desean que se ofrezca camarón de mejor calidad en la ciudad de Manta respecto a empresas dedicadas a ofrecer este tipo de productos a sus clientes.

4. ¿Qué cantidad de camarón consume en la semana?

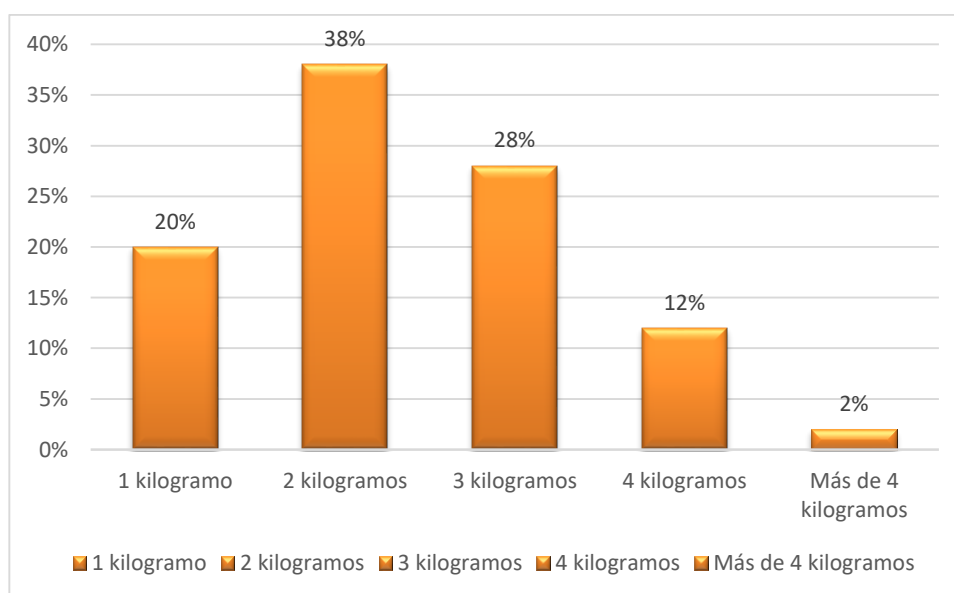
Cuadro N. 4 Consumo de camarón en la semana

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 kilogramo	71	20%
2 kilogramo	135	38%
3 kilogramos	98	28%
4 kilogramos	43	12%
Más de 4 kilogramos	8	2%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los demandantes en la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 6 Consumo de camarón en la semana



Fuente: Cuadro N. 4

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación: Esta pregunta se realizó para determinar qué cantidad de camarón consumen a la semana en su familia, en la cual el 38% de los encuestados mencionan que consumen 2 kilogramos, el 28% 3 kilogramos, el 20% 1 kilogramo, el 12% 4 kilogramos, y el 2% más de 4 kilogramos. Se analiza que la mayoría de las familias encuestadas consumen semanalmente 2 kilogramos, por lo que se señala que el consumo de camarón en la semana es de gran proporción.

5. ¿En qué presentación prefiere usted el camarón?

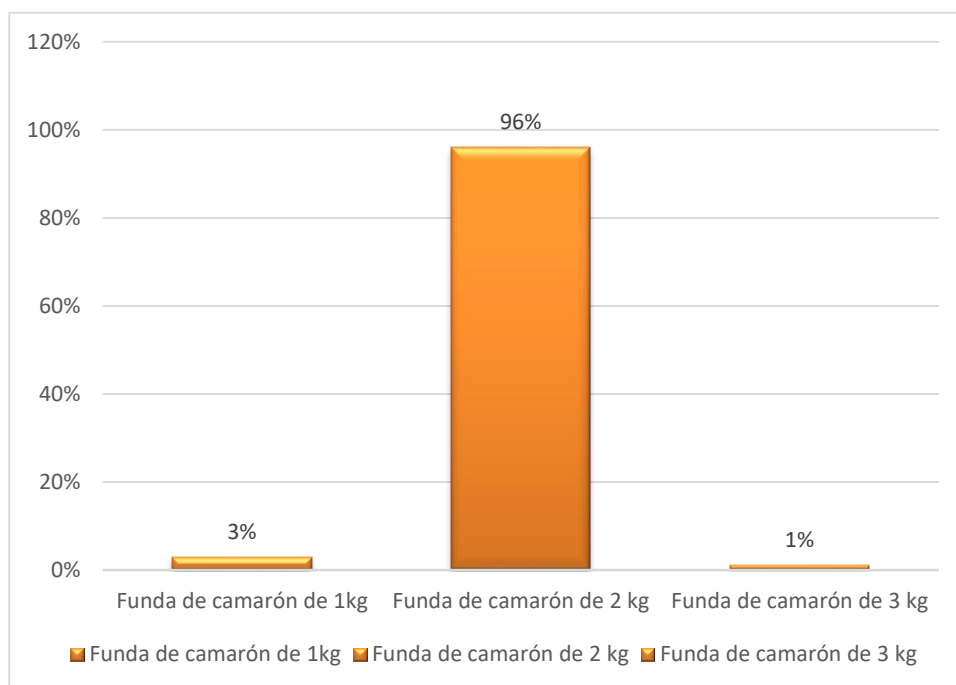
Cuadro N. 5 Presentación del camarón

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Funda de camarón de 1 kg	11	3%
Funda de camarón de 2 kg	340	96%
Funda de camarón de 3 kg	4	1%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los demandantes en la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 7 Presentación del camarón



Fuente: Cuadro N. 5

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación: Del total de encuestados el 96% expresaron que prefieren la funda de camarón de 2 kg, el 3% en funda de camarón de 1 kg y únicamente el 1% en funda de camarón de 3 kg. Por lo tanto se evidencia con estos resultados que el camarón lo prefiere comprar en presentación de funda de 2 kg, puesto que en la mayoría de las familias es parte de los menús en la alimentación diaria.

6. ¿Cuándo Usted adquiere el producto se fija en?

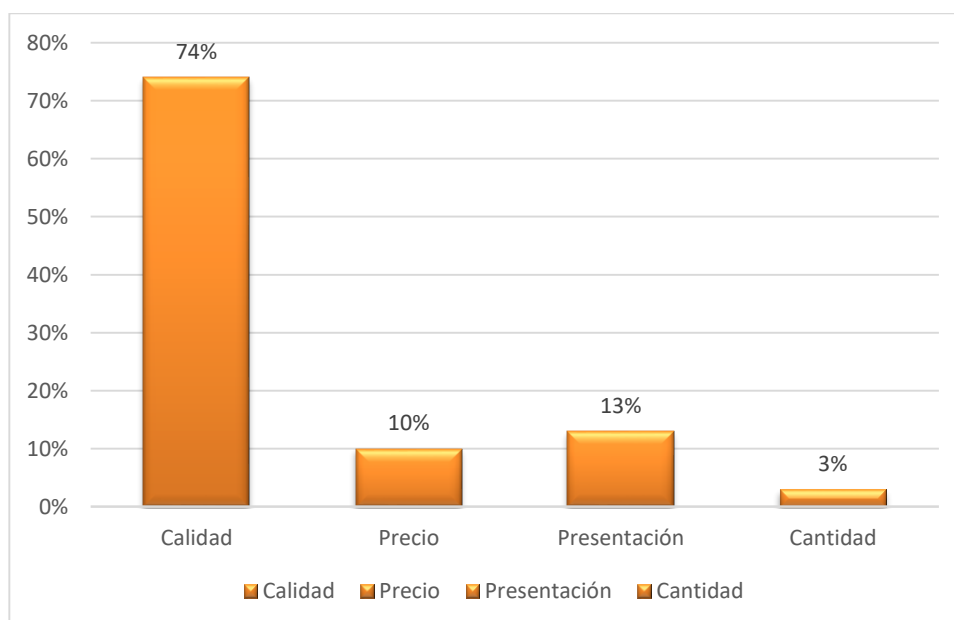
Cuadro N. 6 Atributos del producto

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Calidad	264	74%
Precio	34	10%
Presentación	45	13%
Cantidad	12	3%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los demandantes en la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 8 Atributos del producto



Fuente: Cuadro N. 6

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación: En esta pregunta el total de los encuestados manifiestan el 74% que para adquirir el producto se fijan en la calidad, el 13% comentaron que en la presentación, el 10% que en el precio, y el 3% que en la cantidad. De acuerdo a los resultados se analiza que en su gran mayoría consideran la calidad al momento de adquirir el camarón, representando ello una ventaja frente a la competencia que no brinda un producto con alto estándares de calidad a sus clientes.

7. ¿Cómo considera Usted los precios que paga por el camarón?

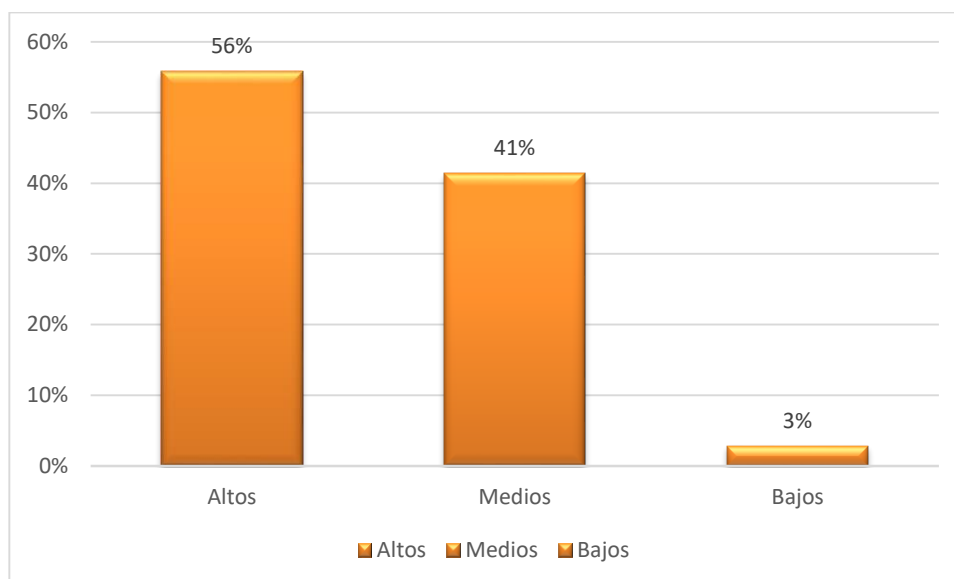
Cuadro N. 7 Precios del camarón

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Altos	198	56%
Medios	147	41%
Bajos	10	3%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los demandantes en la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 9 Precios del camarón



Fuente: Cuadro N. 7

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación: De la información recolectada a las familias de la ciudad de Manta, el 56% afirman que los precios son altos, el 41% comentan que son medios, y el 3% que son bajos. Según estos resultados obtenidos se analiza que en un mayor porcentaje los precios que pagan por camarón se ubican como altos, todo ello ayudando en esta pregunta para poder ingresar en un mercado de competencia.

8. ¿Conoce Usted los beneficios del camarón?

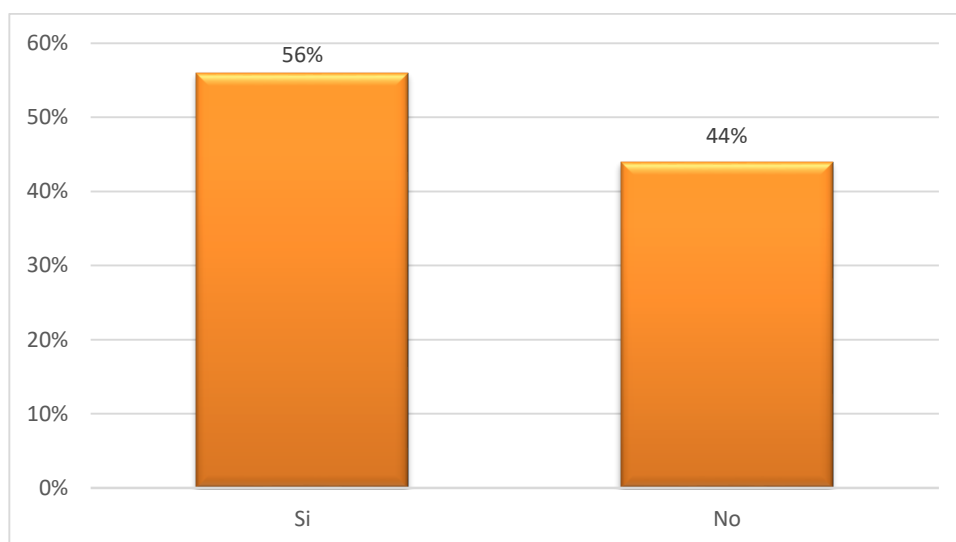
Cuadro N. 8 Beneficios del camarón

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	198	56%
No	157	44%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los demandantes en la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 10 Beneficios del camarón



Fuente: Cuadro N. 8

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación: Del total de las familias encuestadas respecto a esta interrogante en el gráfico se muestra el conocimiento de las personas sobre los beneficios del camarón, donde el 56% de los encuestados si conocen los beneficios, mientras que el 44% no conocen los beneficios. Lo cual significa que un mayor porcentaje las familias de la ciudad de Manta conocen de la importancia del camarón en su alimentación diaria pues es un gran fuente de nutrientes y vitaminas.

9. ¿Si se implementará una microempresa dedicada a la comercialización de camarón procesado en la ciudad de Manta, estaría dispuesto a adquirir el producto?

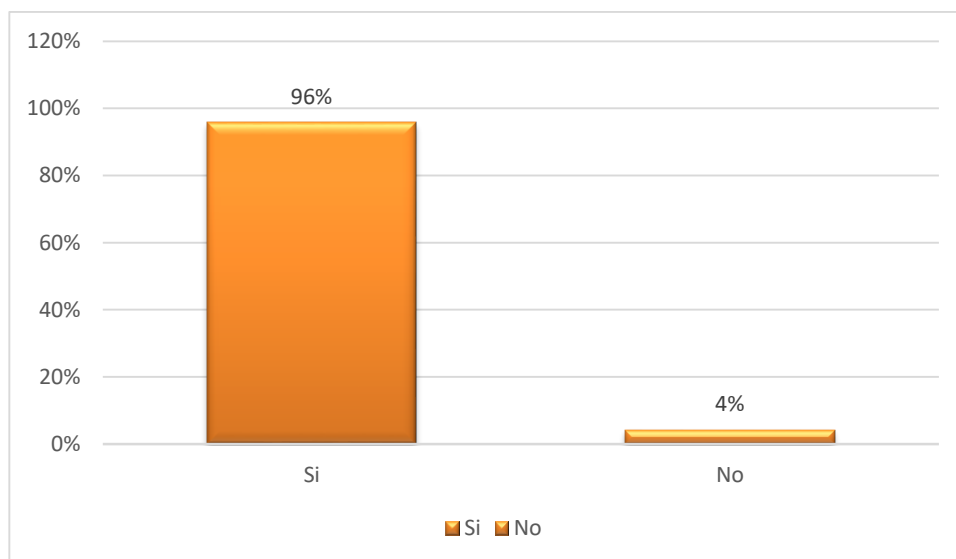
Cuadro N. 9 Aceptación del producto

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	340	96%
No	15	4%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los demandantes en la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 11 Aceptación del producto



Fuente: Cuadro N. 9

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación: Del total de las familias encuestadas se ha determinado que el 96% señalaron que si adquirirán el camarón procesado de la microempresa a implementarse en la ciudad de Manta, mientras que el 4% restante no adquirirán el mismo. De los resultados obtenidos se analiza que la mayoría de las familias encuestadas si adquirirán el producto de la microempresa siendo ello beneficioso para la misma y por ende factible su implementación.

10. ¿Dónde le gustaría poder adquirir el producto?

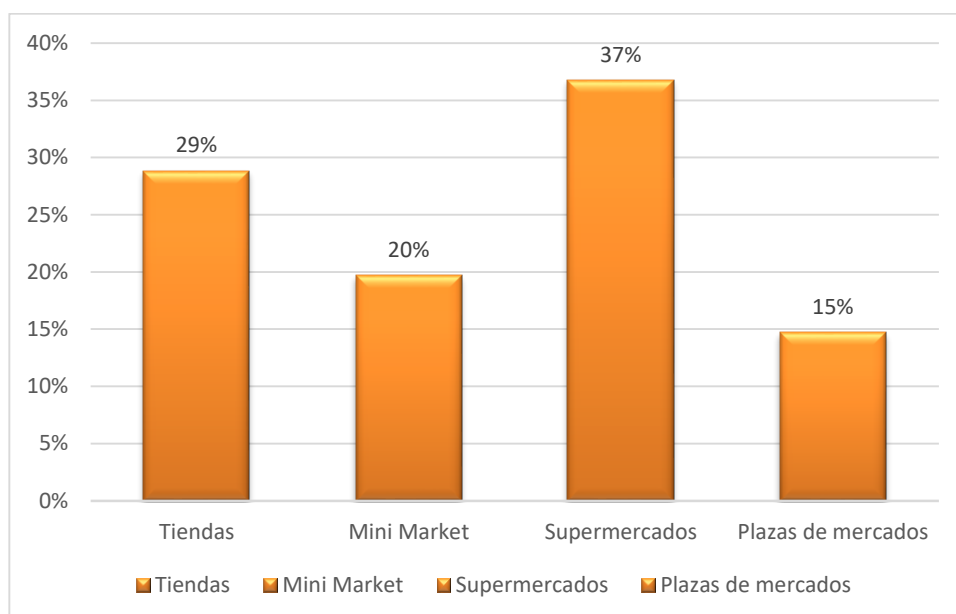
Cuadro N. 10 Lugar de adquisición del producto

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tiendas	98	29%
Mini Market	67	20%
Supermercados	125	37%
Plazas de mercados	50	15%
TOTAL	340	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los demandantes en la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 12 Lugar de adquisición del producto



Fuente: Cuadro N. 10

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación: Del total de las familias encuestadas se ha determinado que el 37% señalaron que les gustaría adquirir el producto en los supermercados, el 29% en las tiendas, el 20% en los mini market, y por último el 15% respondió que les gustaría adquirir en las plazas de mercados. Por lo tanto a través de esta interrogante se enuncia que el lugar idóneo para expender el producto son los supermercados, seguido de las tiendas.

11. ¿De este producto seleccione los aspectos que más le atraen?

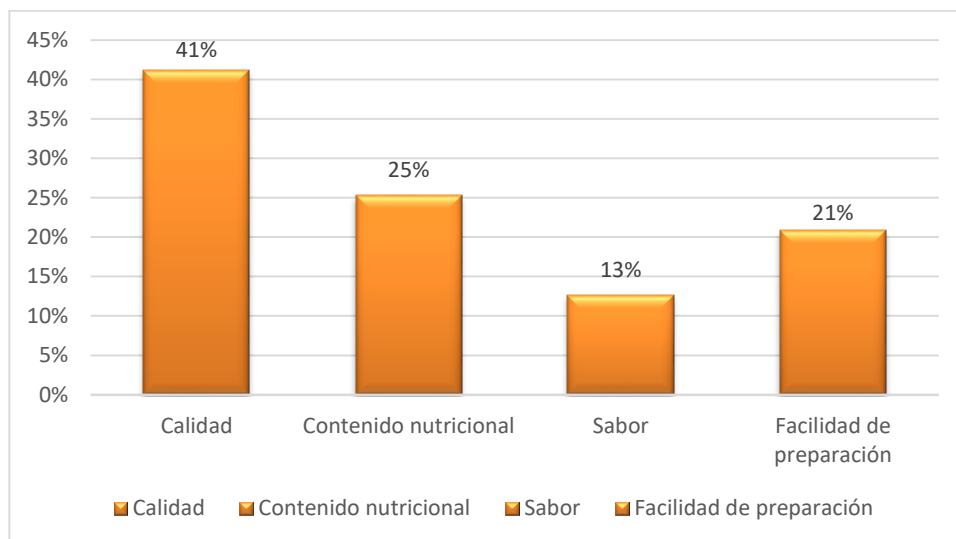
Cuadro N. 11 Aspectos que le atraen del producto

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Calidad	140	41%
Contenido nutricional	86	25%
Sabor	43	13%
Facilidad de preparación	71	21%
TOTAL	340	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los demandantes en la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 13 Aspectos que le atraen del producto



Fuente: Cuadro N. 11

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación: Del total de las familias encuestadas, el 41% expresan que el aspecto que más les atrae del producto es la calidad, el 25% por su alto contenido nutricional, el 21% de las familias piensan que por la facilidad de preparación, y por último el 13% de las familias contestó que el sabor. Se concluye que la mayoría de las familias de la ciudad de Manta consideran adquirir el producto por los altos estándares de calidad que se utilizaran en el procesamiento del camarón.

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una funda de camarón de 2kg?

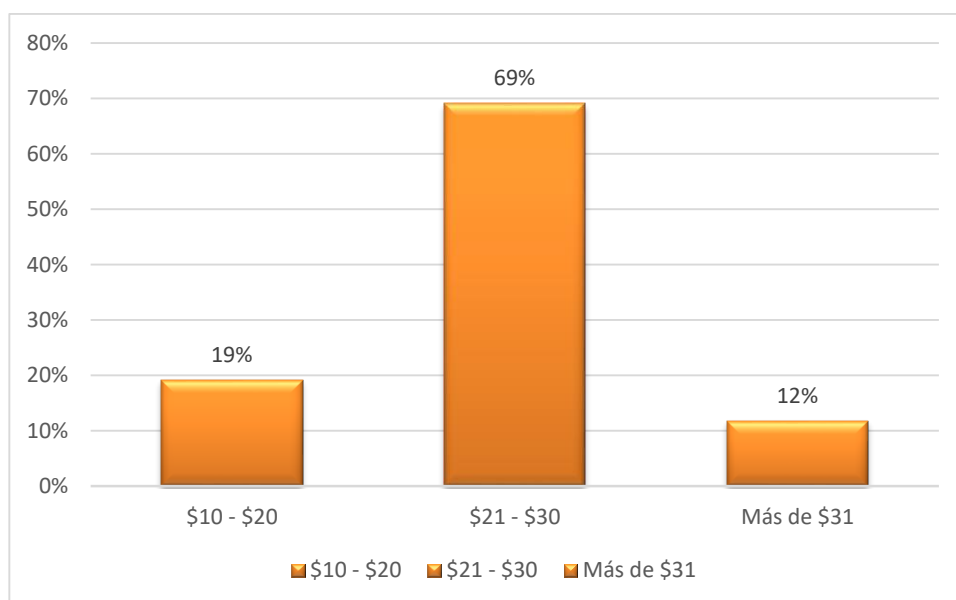
Cuadro N. 12 Precio del camarón

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$10 - \$20	65	19%
\$21 - \$30	235	69%
Más de \$31	40	12%
TOTAL	340	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los demandantes en la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 14 Precio del camarón



Fuente: Cuadro N. 12

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación: De las familias encuestadas el 69% que representa el valor más alto que pagarían por el producto que se ofrecerá entre \$21 - \$30 dólares, el 19% entre \$10 - \$20 dólares, y en un mínimo con 12% más de \$31 dólares. Por lo tanto se evidencia que la mayoría de los encuestados estarían dispuestos a pagar por el camarón procesado en presentación de funda de 2 kg entre \$21 - \$30 dólares, ya que es un precio accesible para las familias de la ciudad de Manta, el mismo que está acorde al nivel de ingresos.

13. ¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir por la adquisición del producto?

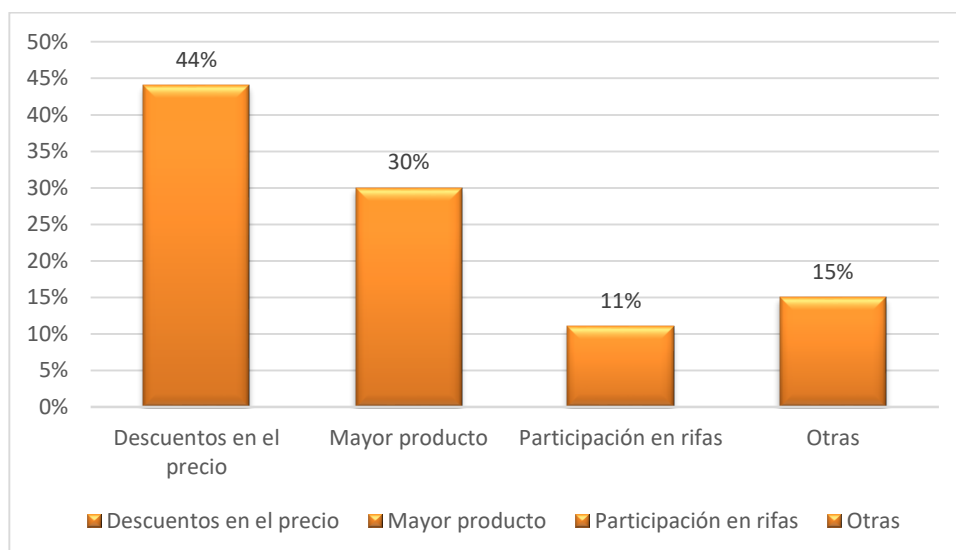
Cuadro N. 13 Promociones

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Descuentos en el precio	150	44%
Mayor producto	102	30%
Participación en rifas	38	11%
Otras	50	15%
TOTAL	340	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los demandantes en la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 15 Promociones



Fuente: Cuadro N. 13

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación: Respecto a esta interrogante dentro de las promociones que las diferentes familias les gustaría que la microempresa les otorgara, se encuentra con el 44% descuentos en precios, el 30% mayor producto, el 15% otras es decir puede ser: llaveros, calendarios, gorras, etc., y por último el 11% participación en rifas. Por lo tanto se evidencia que la mayoría de los encuestados les gustaría que como promociones se les otorguen descuentos en los precios.

14. ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre el producto?

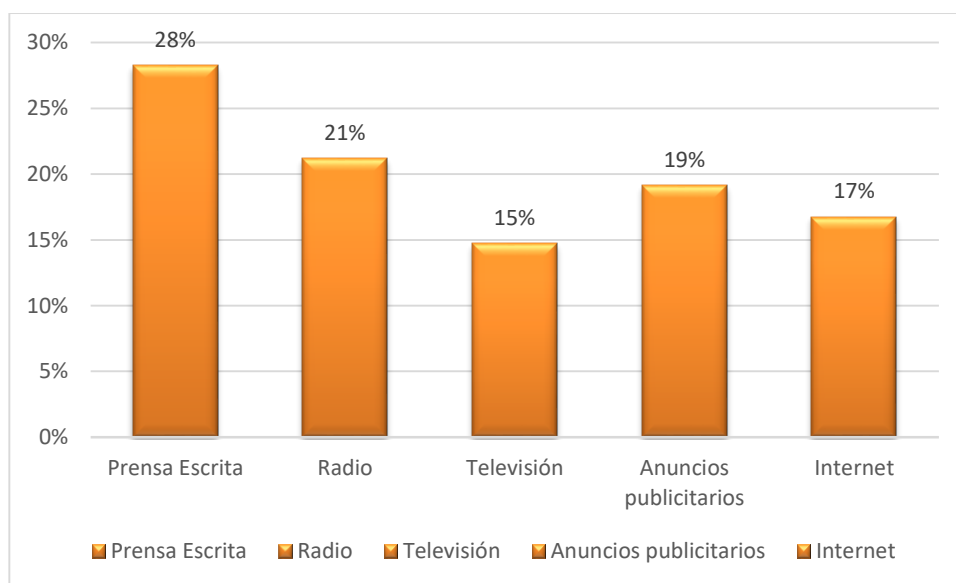
Cuadro N. 14 Medios publicitarios

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Prensa Escrita	96	28%
Radio	72	21%
Televisión	50	15%
Anuncios publicitarios	65	19%
Internet	57	17%
TOTAL	340	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los demandantes en la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 16 Medios publicitarios



Fuente: Cuadro N. 14

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación: De las familias encuestadas el 28% afirman que les gustaría recibir información sobre este producto a través de la prensa escrita, el 21% a través de la radio, el 19% anuncios publicitarios, el 17% internet y por último el 15% por medio de la televisión. En conclusión se evidencia que la prensa escrita y la radio son los medios que mas prefieren para informarse la ciudadanía de Manta.

1.2 Análisis de la entrevista realizada al presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM), para determinar la oferta.

1. ¿La cooperativa que usted dirige se encuentra registrada en la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA)?

Según la información recopilada expresa el presidente que la cooperativa que él dirige si se encuentra registrada en la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA) con un número de 280 socios de los cuales 90 socios pertenecen a la ciudad de Manta, por lo que se evidencia que mantiene toda su tramitación legal en orden y cumplimiento a la ley.

2. ¿En qué lugar se encuentra ubicada la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM)?

Indica el presidente que la sede de la cooperativa COOPROCAM se encuentra ubicada en Pedernales.

3. ¿Qué servicios ofrece la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM)?

La Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM) ofrece a sus socios productores de camarón el asesoramiento en el cultivo y cría de camarón ya sea para la producción nacional o de exportación, además brinda apoyo en cuanto a materia legal con su respectiva representación jurídica en defensa y cumplimiento de sus derechos y por ende la tramitación de permisos para operar tanto en la producción nacional y la exportación de camarón.

4. ¿Aproximadamente cuanto estima que es la producción trimestral de camarón en la ciudad de Manta, de acuerdo a los socios registrados en la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM)?

Supo comunicar el presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM) que en cuanto se refiera a la producción trimestral de los 90 productores de camarón que pertenecen a la ciudad de Manta, se estima una producción de 423.243 libras de camarón.

5. ¿Cada que tiempo realizan el ciclo de cultivo para las cosechas de camarón los productores?

En referencia a esta interrogante explica que el ciclo de cultivo de camarón se inicia cada 3 meses para las cosechas, ello se hace con la siembra de larvas certificadas en las piscinas, donde para asegurar su crecimiento son alimentadas con balanceado. Por tanto, manifestó que al año los productores de camarón realizan 3 cosechas.

6. ¿Qué estándares y normas cumplen los productores de camarón para asegurar que el producto sea de calidad?

Menciona el presidente que los productores en la cosecha verifican, mediante monitoreo diario, que la textura del camarón obtenga un 90% de dureza para que cumplan con las normas de calidad del camarón entero. Además a través de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM) se les brinda capacitación constante en el cuidado del camarón y el correcto manejo de los equipos utilizados en la cría de camarón.

7. ¿Cuál es la especie de camarón que producen los productores de la localidad y por qué su selección?

Manifiesta el presidente que los productores trabajan con la especie *Litopenaeus Vannamei* porque es la única especie que genera tres cosechas durante el año, lo que nos asegura una producción permanente. Por otro lado el clima tropical del Ecuador le favorece al crecimiento y reproducción de esta especie.

8. ¿Qué características diferenciadoras tiene esta especie de las demás?

Alcanza un peso de 25 a 30 gr en periodo de 2 a 3 meses. Presenta un color blanquecino a amarillento con la parte dorsal del caparazón un poco más oscura. Un sabor salino con textura firme, es de fácil manejo en su proceso de crianza además de tener un 75% más que los demás de sobrevivir en su crecimiento.

9. ¿Indique el porcentaje de incremento que usted ha percibido en la demanda del producto ofertado en los últimos años por los productores de camarón?

Al respecto el presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM) expresa que los productos de camarón han mantenido un incremento promedio del 5% en la demanda del producto ofertado en los últimos años.

10. ¿Cómo considera los precios del camarón que ofrecen los productores de la localidad?

El presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM) expresa que los precios del camarón que ofrecen los productores de

la localidad son medios; respectivamente dependiendo de la calidad, textura y tamaño del camarón.

11. ¿Qué relación mantiene usted con los socios de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM)?

Al respecto el presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM) afirma que mantiene una buena relación con los socios, ya que existe comunicación para el desarrollo eficiente de las actividades encomendadas.

12. ¿Cree que es necesario que los productores de camarón otorguen promociones para ofertar el camarón a gran escala?

Manifiesta el presidente que si es necesario que los productores oferten promociones a los clientes, ya que si realizan descuentos pero mínimos sin establecer parámetros solo a clientes fijos y en algunos meses del año no dan ninguna promoción.

Capítulo 2

2. Estudio de mercado

El estudio de mercado es un proceso a través del cual se obtiene información relevante para la toma de decisiones relacionada con el comportamiento de la oferta y demanda, así como gustos y preferencias del consumidor. De esta manera también se realiza el plan de comercialización en lo que tiene que ver con el producto, precio, plaza, promoción y publicidad. Para lo cual fue indispensable utilizar herramientas estadísticas, además de una información real y concisa para visualizar el mercado en el cual se implementará la microempresa. Estos resultados ayudan a la realización del estudio técnico.

2.1 Demandantes (mercado objetivo)

El mercado al cual va dirigido el nuevo producto, lo comprenden las familias de la ciudad de Manta. Para lo cual según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) del último censo del año 2010 en la parroquia del área urbana de la ciudad de Manta cuenta con una población de **55.281** familias; con una tasa de crecimiento poblacional de **1,78%** anual. Posteriormente se procedió a realizar la proyección de la población para los cinco años de vida útil, donde para el año 2019 se obtuvo una población de **64.794** familias.

2.1.1 Proyección de la población

Para proyectar la población en el año 2010 un total de **55.281** familias y una tasa de crecimiento de **1,78%** anual para la ciudad de Manta, según datos proporcionados por el último censo en el año 2010 (INEC), como la base de estudio, para lo cual se aplicó la siguiente fórmula:

Simbología:**P_x** = Población futura**P_b** = Población inicial es 55.281 familias área urbana de la ciudad de Manta (2010)**i** = Tasa de crecimiento anual es 1,78%**n** = Años de proyección, (2019 - 2023)**1** = constante numérica**Para el año 2019**

$$P_x = P_b(1 + i)^n$$

$$P_x = 55.281 \left(1 + \frac{1,78}{100}\right)^9$$

$$P_x = 55.281 (1 + 0,0178)^9$$

$$P_x = 55.281 (1,0178)^9$$

$$P_x = 64.794$$

El proyecto tendrá una duración de cinco años proyectando la población con la fórmula anterior tenemos:

Cuadro N. 15 Proyección de la población en estudio

PERÍODO	AÑOS	POBLACIÓN TOTAL (N° de familias)
1	2019	64.794
2	2020	65.948
3	2021	67.122
4	2022	68.316
5	2023	69.532

Fuente: INEC 2010 (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).

Elaboración: El Autor.

2.2 Análisis de la demanda

El principal propósito del análisis de la demanda consiste en determinar la cantidad de producto que necesita el mercado para satisfacer la demanda en el momento actual y durante la vida útil del proyecto. En donde se obtuvo los siguientes resultados:

2.2.1 Demanda potencial

Para determinar la demanda potencial se utilizó la población de la ciudad de Manta, que para el primer año es de **64.794** familias, esta cantidad se multiplicó para el 100% que es el porcentaje de la demanda potencial que si consumen mariscos, dato planteado en la **Pregunta N°2** de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Manta **¿En su familia consumen mariscos?** con una demanda potencial en familias para el primer año de **64.794**, a continuación se detalla el cuadro:

Cuadro N. 16 Demanda potencial

AÑOS	POBLACIÓN TOTAL	DEMANDANTES POTENCIALES (100%)
1	64.794	64.794
2	65.948	65.948
3	67.122	67.122
4	68.316	68.316
5	69.532	69.532

Fuente: Cuadro N. 15.

Elaboración: El Autor.

2.2.2 Demanda real

Está constituida por la cantidad de bienes que se consumen de un producto específico en el mercado. En este caso se consideró únicamente a los posibles clientes que en la actualidad consumen camarón, dicha información fue tomada de la **Pregunta N°3**

¿Consume Usted camarón? de las encuestas aplicadas a la familias de la ciudad de Manta los cuales se considera los demandantes reales.

A continuación en el cuadro se proyecta la demanda real para los cinco años; para su cálculo se toma en consideración el **Cuadro N. 16** de la demanda potencial en el primer año es de **64.794** familias y se multiplica para el 93% que es el porcentaje de la demanda real de las familias que consumen camarón y nos da un resultado de **60.258** familias que son los demandantes reales.

Cuadro N. 17 Demanda real

AÑOS	POBLACIÓN TOTAL	DEMANDANTES POTENCIALES	DEMANDANTES REALES (93%)
1	64.794	64.794	60.258
2	65.948	65.948	61.332
3	67.122	67.122	62.423
4	68.316	68.316	63.534
5	69.532	69.532	64.665

Fuente: Cuadro N. 15 y 16.
Elaboración: El Autor.

2.2.3 Consumo percapita

Para determinar el consumo anual percapita del camarón procesado se tomó como referencia los datos obtenidos en la encuesta a las familias, específicamente en la **Pregunta N° 4 ¿Qué cantidad de camarón consume en la semana?** de las encuestas.

Para lo cual se realizó el correspondiente cálculo matemático, con los valores obtenidos se establece el consumo anual que es de **44.044** libras de camarón; para obtener el consumo per cápita el total anual **44.044** se divide para las 355 encuestas (demanda real **Cuadro N. 3**) obteniendo un total de **124 libras** de camarón al año, como consumo anual per-cápita, siendo estos resultados positivos para la

microempresa a constituirse, puesto que se puede entender que el camarón es un producto prioritario en la alimentación de las familias. El cálculo se lo efectuó de la siguiente manera:

Fórmula para obtener el consumo percapita anual:

$$\text{Total de veces anual} = F * C \times V \text{ (52 semanas)}$$

Por ejemplo: Total de veces anual = 71 x 52 semanas → 3.692

Cuadro N. 18 Consumo percapita

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD (C)	FRECUENCIA (F)	VECES AL AÑO (V)	F*C	(F*C)* V
1 libra	1	71	52	71	3.692
2 libras	2	135	52	270	14.040
3 libras	3	98	52	294	15.288
4 libras	4	43	52	172	8.944
Más de 5 libras	5	8	52	40	2.080
TOTAL	Σ	355			44.044

Fuente: Encuesta a demandantes Cuadro N. 4.

Elaboración: El Autor.

Se aplicó la siguiente fórmula:

En donde:

$$\dot{x} = \frac{\Sigma (F * C) * V}{\Sigma F}$$

$$\dot{x} = \frac{44.044}{355}$$

$\dot{x} = 124$ Libras de camarón al año

El consumo promedio anual de consumo del camarón por parte de los demandantes, se determina realizando una división de la sumatoria del Total de veces anual para el número de encuestados, y da como resultado, el Consumo Promedio Anual del camarón en las familias de la ciudad de Manta que es de 124 libras al año. Es decir, que cada familia hará consumo del camarón en un promedio de dos libras por semana.

$$124 \text{ libras} \div 52 \text{ semanas} = \longrightarrow 2 \text{ libras por semana}$$

2.2.4 Demanda efectiva

Para determinar la demanda efectiva se realizó el siguiente procedimiento para su cálculo se tomó como referencia el **Cuadro N. 17** los demandantes reales, de los cuales el **96%** son demandantes efectivos, dicha información se obtuvo de la **Pregunta N° 9** de las encuestas a las familias **¿Si se implementará una microempresa dedicada a la comercialización de camarón procesado en la ciudad de Manta, estaría dispuesto a adquirir el producto?**

Cuadro N. 19 Demanda efectiva

AÑOS	DEMANDANTES REALES	DEMANDANTES EFECTIVOS (96%)	CONSUMO PERCAPITA	DEMANDA EFECTIVA
1	60.258	57.712	124	7'156.288
2	61.332	58.741	124	7'283.884
3	62.423	59.785	124	7'413.340
4	63.534	60.849	124	7'545.276
5	64.665	61.933	124	7'679.692

Fuente: Cuadro N. 17 y 18.

Elaboración: El Autor.

Para obtener la demanda efectiva se procedió a tomar la demanda real del **Cuadro N. 17** primer año **60.258** misma que se multiplica por el porcentaje **96%** de la demanda

efectiva, dando como resultado una demanda efectiva en familias de **57.712** esta cantidad se multiplica por el consumo promedio de **124** dando un resultado de **7'156.288** demanda efectiva en libras de camarón anuales para el primer año.

2.3 Análisis de la oferta

La oferta es la cantidad de bienes y servicios que los productores desean vender en un momento y precio establecido, en el presente caso es la oferta de camarón presentada a las familias. La cantidad ofrecida por los productores de camarón depende de varios factores que provocan incrementos o disminuciones de la cantidad ofrecida por el oferente.

- ✓ **Precio:** Uno de los determinantes de los costos de los oferentes es el precio que ha de pagarse por los factores de producción.
- ✓ **Tecnología:** La cantidad de productos que se ofrecen al mercado depende de la tecnología empleada y sus costos de producción.
- ✓ **Clima Costa:** Este factor es muy importante para la producción del camarón, ya que en verano, entre los meses de julio a diciembre el clima es frío, siendo desfavorable para la producción, mientras que en invierno el clima es cálido entre los meses de Enero a Junio, siendo favorable para la producción.

Actualmente, en la ciudad de Manta se encuentran 90 productores de camarón que están afiliados a la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM), siendo estos los potenciales competidores que se dedican a cultivar y comercializar camarón que el presente plan de negocio pretende ofertar, por tal razón para este análisis se realizó la entrevista al Sr. Christian Fontaine presidente de COOPROCAM.

Para lo cual se tomó como referencia los datos de la entrevista de la **Pregunta N°4** **¿Aproximadamente cuanto estima que es la producción trimestral de camarón en la ciudad de Manta, de acuerdo a los socios registrados en la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM)?**, y la pregunta **N° 5** **¿Cada que tiempo realizan el ciclo de cultivo para las cosechas de camarón los productores?**; donde manifestó que en cuanto se refiera a la producción trimestral de los 90 productores de camarón que pertenecen a la ciudad de Manta, se estima una producción de **423.243** libras de camarón trimestralmente, ya que el ciclo de cultivo de camarón se inicia cada 3 meses para las cosechas. Por lo tanto se estableció que existe un total de 3 cosechas al año dando un resultado de **1'269.729** libras de camarón anualmente.

Cálculo de la oferta

Número de cosechas al año = 3 cosechas de camarón

Producción trimestral = 423.243 libras de camarón trimestralmente

Producción anual = 423.243 lb trimestral x 3 cosechas = 1'269.729 libras anualmente

Seguidamente, se describe la proyección de la oferta:

Cuadro N. 20 Estudio de la oferta

AÑOS	PRODUCCIÓN BASE OFERTA	PORCENTAJE DE INCREMENTO (5%)^	OFERTA TOTAL
1	1'269.729	---	1'269.729
2	1'269.729	5%	1'333.215
3	1'269.729	5%	1'399.876
4	1'269.729	5%	1'469.870
5	1'269.729	5%	1'543.364

Fuente: Entrevista a presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM)
Elaboración: El Autor.

El número total de producción de camarón que la competencia atiende en el año es de **1'269.729 libras**, la misma que irá aumentando para los 5 años proyectados de vida útil debido a que el número de clientes irá incrementándose de un año a otro. Cabe indicar que para calcular el crecimiento anual se ha determinado un porcentaje del 5% según la **Pregunta N° 9 de la entrevista realizada al presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM)**.

2.4 Análisis de la demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha se obtiene de la diferencia entre la demanda efectiva, menos la oferta, el resultado obtenido es nuestra demanda insatisfecha. Así tenemos los siguientes resultados:

Cuadro N. 21 Demanda insatisfecha

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
1	7'156.288	1'269.729	5'886.559
2	7'283.884	1'333.215	5'950.669
3	7'413.340	1'399.876	6'013.464
4	7'545.276	1'469.870	6'075.406
5	7'679.692	1'543.364	6'136.328

Fuente: Cuadro N° 19 y 20.

Elaboración: El Autor.

Estableciendo la diferencia entre demanda efectiva y la oferta obtenemos la demanda insatisfecha para el primer año de **5'886.559**, mientras que para el último año del proyecto la demanda insatisfecha es de **6'136.328**; lo que significa que existe un superávit de la demanda o una oferta deficitaria, por lo tanto se considera que la implementación de la microempresa es rentable debido a que existe la suficiente demanda para que consuman el producto a comercializarse y así lograr obtener una rentabilidad aceptable.

2.5 Plan de comercialización

Para la comercialización del camarón procesado, es necesario considerar varios aspectos, de manera que permita al productor hacer llegar el producto al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar adecuados.

2.5.1 Producto

La microempresa ofrecerá un producto de excelencia, pensando en los consumidores, el producto con el que se trabajara es el camarón blanco **litopennaeus vannamei**, el cual cumplirá con un proceso altamente calificado, vendrá en empaques de presentación de 2 kilos que equivalen a 4.4 libras, su sabor es salino, no sabe a cloro, cloro o tierra que son sabores comunes en el proceso del camarón además el camarón viene pelado y desvenado en un estado IQF, es decir que viene cada unidad congelada listo para el consumo, posee un glaseado de 7% que es la capa de hielo que tiene alrededor para la conservación del camarón además otra característica es su duración el cual es de un tiempo prudencial para ser consumida, y sin pérdida de merma que es el agua que se pierde muchas veces. El mismo que estará dirigido al mercado de la ciudad de Manta. La empresa tendrá un horario de atención de lunes a viernes de 08h00 a 12h00 y de 14h00 a 18h00.

2.5.2 Slogan

Gráfico N. 17 Slogan



Elaboración: El Autor.

El slogan es un elemento verbal que se utiliza en la gran mayoría de formatos publicitarios el mismo que provoca una asociación entre la marca y su ventaja principal.

2.5.3 Logotipo

Considerado como el elemento gráfico que identificará a la microempresa de la competencia, el logotipo será el siguiente:

Gráfico N. 18 Logotipo



Elaboración: El Autor.

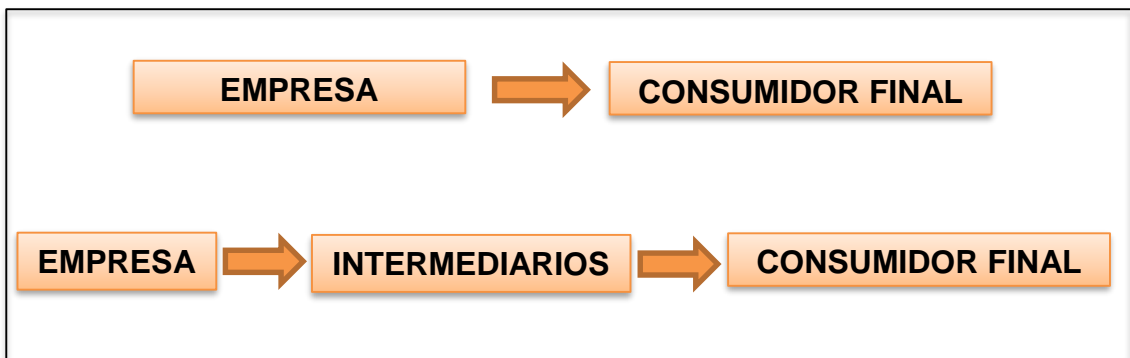
2.5.4 Precio

Las estrategias de precio están encaminadas hacia el posicionamiento de la microempresa, es necesario tener en cuenta que la determinación del precio final del producto se lo hará tomando en cuenta la competencia, además sumando un margen de utilidad al costo unitario; una vez realizado el estudio financiero se determina un precio final de \$22,00 dólares, el cual se mantiene de acuerdo a los años de vida útil de la microempresa.

2.5.5 Plaza

El camarón procesado que se comercializará en la nueva microempresa, llegará al consumidor a través de los diferentes distribuidores o intermediarios, tales como supermercados y también mediante la venta directa, respondiendo al bienestar de los clientes.

Gráfico N. 19 Canal de comercialización



Elaboración: El Autor.

El análisis de los canales de distribución posibles se lo realizará de manera que se tenga el mejor medio para comercializar el producto ya que estos canales son variados y representa diferentes alternativas. En la microempresa dedicada a la comercialización de camarón procesado se utilizará dos canales de comercialización: el primero que va desde la microempresa productora hasta llegar al consumidor final luego de su producción, y el segundo que va desde la microempresa productora luego a los intermediarios hasta llegar al consumidor final.

2.5.6 Promoción - publicidad

Para establecer el tipo de promoción y publicidad por el cual ofertar el producto se ha considerado los medios de comunicación de preferencia por los clientes según resultados de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Manta en la **pregunta N° 14 ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre el producto?;** es por ello que se dará a conocer por la radio y la prensa escrita, los mismos que son de mayor sintonía por los demandantes.

Cuadro N. 22 Presupuesto de publicidad

MEDIO DE COMUNICACIÓN	FRECUENCIA DE PUBLICIDAD	COSTO POR TRANSMISIÓN	COSTO MENSUAL
Cuña Radial	4 veces al mes	7,00	28,00
Diario	8 veces al mes	10,50	84,00
TOTAL MENSUAL			112,00
TOTAL ANUAL			1.344,00

Fuente: Radio Son de Manta y El Mercurio de Manta.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 20 Diseño de la cuña radial



En “CAMARÓN FRESH” ofrecemos la distribución y venta de camarón procesado con los más altos estándares de calidad y a los mejores precios del mercado.

Ubicanos: Barrio 8 de Abril, en las calles Av. Flavio Reyes y Calle 25.

Para mayor información/ Contáctanos: 0978654321.

Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 21 Modelo anuncio publicitario



**CAMARÓN
FRESH**

"Lo mejor en sabor"

*Te ofrecemos lo mejor
en sabor y calidad*

**APROVECHA NUESTROS
DESCUENTOS POR APERTURA !!!**

UBÍCANOS: Barrio 8 de Abril, en las calles Av. Flavio Reyes y Calle 25.
CONTÁCTANOS: 0978654321

Elaboración: El Autor.

Capítulo 3

3. Estudio técnico

El estudio técnico del proyecto se elaborará de acuerdo con los resultados del estudio de mercado, y así tomar decisiones sobre: tamaño del proyecto sobre la capacidad instalada y la capacidad utilizada, localización en cuanto a la macro localización y la micro localización, la ingeniería de proyecto con las alternativas tecnológicas más apropiadas, y también el proceso llevado a cabo por la planta de producción.

3.1 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se ha diseñado de acuerdo a los resultados arrojados por el estudio de mercado, sin embargo se ha proyectado al futuro respecto a poder tener una producción y un mercado mayor, con el fin de no tener que hacer una nueva inversión en maquinaria y equipos.

El tamaño del proyecto se lo determinó de acuerdo a la capacidad instalada y utilizada. Así tenemos:

3.1.1 Capacidad instalada

La capacidad instalada de la planta se refiere a la capacidad de producción que puede llegar a tener la empresa durante un cierto periodo de tiempo, se expresa por varias relaciones; por hora, días, semanas, meses, etc.

En el presente proyecto, para establecer la capacidad instalada, se ha tomado como base la capacidad de la maquinaria; la planta contará con 1 máquina clasificadora la misma que tienen una capacidad de **50 libras por hora**, lo cual por 8 horas laborables equivale a **400 libras** de producción diarias; concluyendo así que tomando en cuenta

toda su capacidad instalada para obtener la producción anual se multiplica por los 365 días al año, obteniendo un resultado de **146.000 libras** anuales.

Cuadro N. 23 Capacidad de la máquina clasificadora

AÑOS	PRODUCCIÓN DIARIA (8 HORAS) LIBRAS	PRODUCCIÓN ANUAL (365 DÍAS) LIBRAS
1	400	146.000

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: El Autor.

1 máquina clasificadora x 8 horas (día) = 400 libras diarias
400 x 365 días = 146.000 libras anuales

Cuadro N. 24 Capacidad instalada

AÑOS	HORAS LABORABLES	DÍAS DEL AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE
1	8	365	146.000	100%
2	8	365	146.000	100%
3	8	365	146.000	100%
4	8	365	146.000	100%
5	8	365	146.000	100%

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: El Autor.

3.1.2 Participación en el mercado

La participación en el mercado es de vital importancia en términos de análisis de tendencias, ello nos indica que tan amplia y sustentable es su participación y en muchos de los casos puede anticipar los cambios de tendencia en el mercado. Es decir, la participación en el mercado se refiere al porcentaje de ventas de una empresa con relación a un mercado determinado, las empresas miden su participación según unidades vendidas (volumen de ventas) o según ventas a nivel monetario.

Es así que la participación en el mercado de la microempresa nos indica que si trabajara con el **100%** de su capacidad instalada podría ofrecer hasta **146.000** libras al año, lo que demuestra que la microempresa a implementarse podría cubrir el **2,48%** de la demanda insatisfecha para el primer año.

Cuadro N. 25 Participación en el mercado

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE % PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
1	5'886.559	146.000	2,48%
2	5'950.669	146.000	2,45%
3	6'013.464	146.000	2,43%
4	6'075.406	146.000	2,40%
5	6'136.328	146.000	2,38%

Fuente: Cuadro N. 21 y 24.

Elaboración: El Autor.

3.1.3 Capacidad utilizada

La capacidad utilizada de la microempresa dedicada a la comercialización del camarón procesado, significa los porcentajes a los que trabajará la planta en consideración de la capacidad instalada, es decir, los porcentajes de utilización de la capacidad de operación a la cual trabajará la maquinaria existente.

Para lo cual se procedió de la siguiente manera para determinar la capacidad utilizada:

- ✓ La planta de producción contará con 1 máquina clasificadora la misma que tienen una capacidad de **50 libras por hora**, lo cual por las 8 horas laborables equivale a **400 libras** de producción diarias.

- ✓ La microempresa tendrá un horario de atención de lunes a viernes de 8h00 a 12h00 y de 14h00 a 18h00, lo que significa que la empresa trabajará 8 horas al día de lunes a viernes, lo que da como resultado 260 días al año, de los cuales se descontará los días de feriados (8 días), que no se laborará, por lo tanto se trabajará en total 252 días.
- ✓ Es así, como se estableció en el cálculo anterior que en un día se producirá un promedio de **400 libras** diarias que multiplicado por los 252 días del año se obtiene un total de **100.800 libras** anuales.

A continuación en el siguiente cuadro se describe la capacidad utilizada de la planta de la microempresa:

Cuadro N. 26 Capacidad utilizada (libras-lb)

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA (lb)	CAPACIDAD UTILIZADA (lb) (9,6%)	PORCENTAJE %
1	146.000	100.800	69%
2	146.000	110.477	76%
3	146.000	121.083	83%
4	146.000	132.707	91%
5	146.000	145.447	100%

Fuente: Cuadro N. 25
Elaboración: El Autor.

Es decir, la capacidad utilizada de la microempresa cubrirá el **69%** de su capacidad instalada, ya que producirá **100.800 libras** anuales para el primer año, a partir del segundo año se irá incrementando un **9,6%** de su capacidad cada año hasta llegar al quinto año que determina el 100% de la capacidad instalada. Por tanto, ello indica que se llegará a utilizar el 100% de su capacidad instalada, debido a que es maquinaria nueva por estrenar, es decir no fallará la maquinaria, por consiguiente la microempresa podrá trabajar en su totalidad de su capacidad instalada.

A continuación se detalla la capacidad utilizada en kilogramos (kg) dando como resultado para el primer año **45.722 kilogramos (kg)**. Así tenemos, una regla de tres a través del siguiente cálculo:

$$\begin{array}{ccc}
 146.000 \text{ lb} & \begin{array}{c} \nearrow \\ \searrow \end{array} & 2,20462 \text{ lb} \\
 \text{¿?} & & 1 \text{ kg}
 \end{array}
 \quad
 \boxed{146.000 \times 1 \div 2,20462 = 66.225}$$

$$\begin{array}{ccc}
 100.800 \text{ lbs} & \begin{array}{c} \nearrow \\ \searrow \end{array} & 2,20462 \text{ lbs} \\
 \text{¿?} & & 1 \text{ kg}
 \end{array}
 \quad
 \boxed{100.800 \times 1 \div 2,20462 = 45.722}$$

Cuadro N. 27 Capacidad utilizada (kilogramos-kg)

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA (kg)	CAPACIDAD UTILIZADA (kg) (9,6%)	PORCENTAJE %
1	66.225	45.722	69%
2	66.225	50.112	76%
3	66.225	54.922	83%
4	66.225	60.195	91%
5	66.225	65.974	100%

Fuente: Cuadro N. 26
Elaboración: El Autor.

A continuación se detalla la capacidad utilizada en presentación de fundas de camarón de 2 kilogramos (kg) para la microempresa a implementarse dedicada a la comercialización de camarón procesado, dando como resultado para el primer año **22.861 fundas de 2 kilogramos (kg)**. Así tenemos, a través del siguiente cálculo:

$$66.225 \text{ kg} \div 2 \text{ kg} = 33.112 \text{ fundas de camarón de 2 kg}$$

$$45.722 \text{ kg} \div 2 \text{ kg} = 22.861 \text{ fundas de camarón de 2 kg}$$

Cuadro N. 28 Capacidad utilizada (fundas de 2 kilogramos-kg)

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA (2 kg)	CAPACIDAD UTILIZADA (2 kg) (9,6%)	PORCENTAJE %
1	33.112	22.861	69%
2	33.112	25.056	76%
3	33.112	27.461	83%
4	33.112	30.097	91%
5	33.112	32.987	100%

Fuente: Cuadro N. 27

Elaboración: El Autor.

3.2 Localización de la planta

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre una mayor producción para obtener la más alta tasa de rentabilidad sobre el capital a invertir.

A continuación se detalla la ubicación del proyecto donde se va a desarrollar analizando cada una de las etapas que intervienen como son:

3.2.1 Macro localización

Ecuador está situado en la Zona Tropical, es por eso que el tiempo varía a través de todo el territorio, desde el clima ecuatorial tropical lluvioso, hasta nieves perpetuas en la cima de las montañas, debido a la influencia de la cordillera de los Andes en la sierra. La región Costa también denominada como región litoral o simplemente como la Costa es una de las cuatro regiones geográficas en las que está dividida la República del Ecuador, se encuentra situada entre la cordillera de los Andes y el océano Pacífico.

La provincia de Manabí está ubicada en la parte interior de las costas ecuatorianas, localizada en el emplazamiento centro-noroeste del Ecuador, especialmente en los

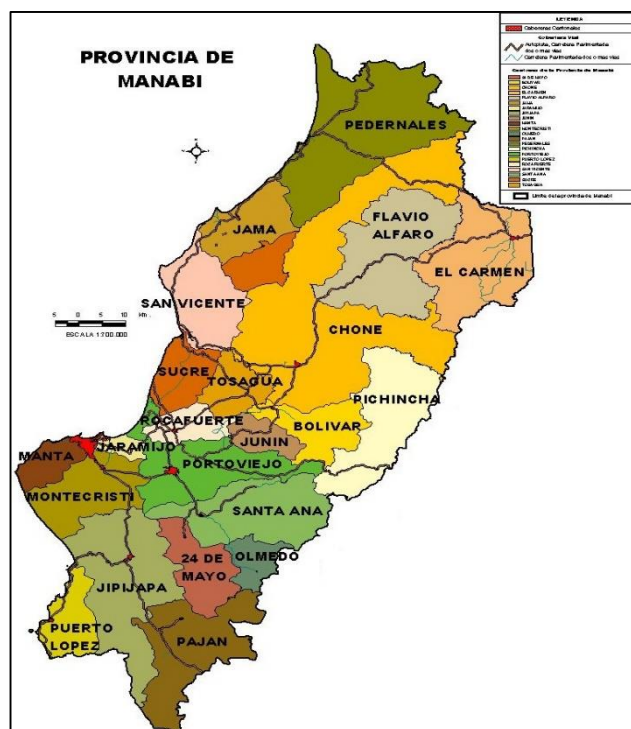
montes, así como también en las riveras de los ríos y carreteras. Ofrece 350 kilómetros de playa, bosques húmedos, cabalgatas, deportes náuticos, cultura, deliciosa comida.

Por los motivos antes expuestos el presente proyecto se desarrollará en el país Ecuador en la región costa del país, en la provincia de Manabí, cantón Manta, ciudad de Manta.

Para la ubicación de la microempresa se tomó en cuenta varios aspectos como son:

- ✓ Ubicación cercana al mercado consumidor.
- ✓ Cercanía con los productores.
- ✓ Vías de acceso y costo de transporte de los insumos y materia prima.
- ✓ Disponibilidad de los servicios básicos para el funcionamiento de la empresa.
- ✓ La disponibilidad de mano de obra que es un factor indispensable.
- ✓ Fácil accesibilidad a las vías de comunicación y medios de seguridad.

Gráfico N. 22 Mapa provincia de Manabí



Fuente: GAD Municipal de Manabí.

3.2.2 Micro localización

La microempresa se ubicará en la ciudad de Manta, cantón Manta, donde se determinó el lugar estratégico en la ciudad y se la instalará para su funcionamiento, la cual deberá contar con todos los servicios básicos y necesarios para su puesta en marcha.

Para establecer el lugar en el que se ubicará la microempresa se estudiarán las siguientes opciones:

- ✓ **Lugar A:** Barrio Buena Vista
- ✓ **Lugar B:** Barrio 8 de Abril
- ✓ **Lugar C:** Barrio Barbasquillo

Cuadro N. 29 Método de factores ponderados

FACTORES DE LOCALIZACIÓN	PONDERACIÓN	PUNTUACIÓN (Sobre 10)			PUNTUACIONES PONDERADAS		
		LUGAR A	LUGAR B	LUGAR C	LUGAR A	LUGAR B	LUGAR C
Servicios básicos	0,11	10	10	10	1,10	1,10	1,10
Disponibilidad de materia prima e insumos	0,15	10	10	10	1,50	1,50	1,50
Cercanía al mercado consumidor	0,13	9	10	9	1,17	1,30	1,17
Disponibilidad de mano de obra	0,10	8	10	8	0,80	1,00	0,80
Vías de acceso	0,13	10	9	10	1,30	1,17	1,30
Infraestructura	0,14	8	9	8	1,12	1,26	1,12
Arriendo	0,10	7	9	9	0,70	0,90	0,90
Visibilidad del local	0,14	9	10	10	1,26	1,40	1,40
TOTAL	1,00				8,95	9,63	9,29

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: El Autor.

Para la calificación de la matriz de métodos ponderados se procedió así:

- ✓ Se identificó los factores de más importancia.
- ✓ Se asignó una ponderación o peso a cada factor para identificar su importancia.
- ✓ Cada factor se le adjudicó una escala de 1 a 10 puntos.
- ✓ Se multiplicó la puntuación por el peso de cada factor.

En este sentido, al efectuar el estudio de las tres opciones de la ubicación de la microempresa se llegó a determinar que la localización óptima es la del LUGAR B ya que es la que tiene mayor calificación con **9,63** en relación a las otras opciones, además de que es la que se acerca a la escala establecida de 10 puntos.

Gráfico N. 23 Croquis de la microempresa



Fuente: GAD Municipal de Manta.

Como se muestra en el croquis la microempresa se ubicará en el Barrio 8 de Abril en las calles Av. Flavio Reyes entre la Calle 25 y Av. 24 que está cerca de los recursos necesarios para la ejecución y desarrollo del proyecto a implementarse. Tomando en cuenta que la microempresa va iniciar sus actividades en el mercado de Manta, se ha creído conveniente instalarla en un local propio, ya que además estos terrenos se encuentran cerca de los productores de camarón.

3.3 Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto de la comercialización de camarón procesado, tiene como objetivo determinar cuáles serán las características del proceso de producción; equipamiento que se requiere para la comercialización del producto; y, el esquema preliminar de la distribución de la planta.

3.3.1 Equipos y materiales para la producción

El tipo de tecnología que se utilizará en el proyecto será la maquinaria necesaria para la comercialización de camarón procesado, se pueden mencionar los siguientes:

Máquina clasificadora

Gráfico N. 24 Máquina clasificadora



Fuente: OPROIN Soluciones Avanzadas Industriales

- ✓ La máquina clasificadora se la utiliza para detectar los camarones sin lavar y eliminar los que estén en mal estado, trozos de tierra, piedras y materiales extraños que puedan quedar en la cosecha de camarón que realizan los productores en cada una de las piscinas.
- ✓ Tanque de clasificadora con banda de inspección de 3 metros de largo real y sus respectivas plataformas con capacidad de hasta 10 inspeccionadores.
- ✓ Perfil perforado de 3 m de altura en todo el perímetro del tanque, los que aumenta la capacidad del tanque e impiden la caída del producto al piso.
- ✓ Clasificadora de 16 rodillos y seis salidas, contiene 4 transportadores de salida.
- ✓ Tablero eléctrico completo centralizado.

Máquina selladora

Gráfico N. 25 Máquina selladora



Fuente: OPROIN Soluciones Avanzadas Industriales

- ✓ La máquina selladora se la utiliza para sellar las fundas o bolsas de plástico mediante la presión y el calor, siendo muy importante su aplicación en la industria del embalaje, en este caso de la microempresa dedicada a la comercialización de camarón procesado.
- ✓ Esta máquina es muy confiable ya que es simple de operar y mantener, brinda bajos costos operativos y una alta eficacia.
- ✓ El cuerpo de la máquina está fabricado en acero inoxidable.

Máquina retractiladora

Gráfico N. 26 Máquina retractiladora



Fuente: OPROIN Soluciones Avanzadas Industriales

- ✓ La máquina retractiladora se la utiliza al final de la línea de producción del camarón, en la fase de embalaje, es decir, la máquina retractiladora se encarga de envolver o empaquetar el camarón para la comercialización.
- ✓ Esta máquina tendrá la misión de empaquetar 50 libras por hora de camarón.
- ✓ El lapso de uso seguido es de 12 horas, durante el proceso de empaque.
- ✓ Acero Inoxidable Aisi 304, 316 y aluminio anonizado.
- ✓ Retroceso de la cinta de salida para trabajar sin tensión de film paquetes altos.

Balanzas electrónicas

Gráfico N. 27 Balanzas electrónicas



Fuente: OPROIN Soluciones Avanzadas Industriales

- ✓ Balanza alto rango 100 kilos con plataforma de acero inoxidable.
- ✓ Batería incorporada y corriente.
- ✓ Teclas de membrana y la función de suma de productos
- ✓ Alarma de sobrepeso.

Mesas de trabajo

Gráfico N. 28 Mesas de trabajo



Fuente: OPROIN Soluciones Avanzadas Industriales

- ✓ Mesa de trabajo de acero inoxidable 60x120cms.
- ✓ Material de la cubierta inferior con lámina de acero galvanizado cal 18.
- ✓ Patas y conexiones de acero galvanizado.
- ✓ Espiga niveladora de patas 1" ajustable.
- ✓ Ocupa espacios ajustados.
- ✓ Además contiene altura regulable.

Seguridad del personal

Gráfico N. 29 Prendas de seguridad



Fuente: SUPERMAXI

- ✓ Es importante el uso de determinadas prendas de seguridad, equipos, materiales e instrumentos específicos, incluso los guantes, mascarillas, overoles, entre otros. Todo ello garantiza el uso responsable de la maquinaria, así como también riesgos para la salud o molestias vinculadas a la falta del uso de las prendas de seguridad.

3.3.2 Proceso de producción

Posteriormente se puntualiza lo que concierne al proceso de producción de la comercialización del camarón procesado que la microempresas va ofrecer en la ciudad de Manta, que comprende desde la llegada de la materia prima los camarones cosechados a la planta de producción, donde transitan por una serie de procesos el cual finaliza en su despacho, para posteriormente hasta la comercialización del camarón. El proceso de producción es el siguiente:

Fases del proceso de producción

1. Recepción de la materia prima: Al ingresar el camarón a la planta el Jefe de Producción supervisara y verificará el proceso:

- Hora de llegada
- Estado del camarón
- Cantidad de camarón a ingresar en la planta

Las tinas transportadas con producto deben llegar cerradas y selladas hasta el momento del descargue en la planta. Al ser descargado el producto, además del Jefe de Producción quien chequeará que los datos de la remisión estén correctos, control de calidad sacará varias muestras y serán analizadas.

2. Análisis químico: Al momento de la llegada del producto se le aplica residuo de metabisulfito de sodio durante el proceso para determinar la dosis exacta del esfuerzo que deberá aplicarse y no sobrepasar la norma (menos de 100 ppm). El pH debe estar entre 6.5 y 7.5. Además el contenido de bases volátiles

nitrogenadas no debe ser mayor de 30 mg% esta prueba se realiza en casos en que haya indicios de descomposición del producto.

- 3. Control microbiológico:** Este control se realiza por cada entrega de producto sin considerar la cantidad enviada. La muestra se utilizará para practicarle los siguientes análisis microbiológicos: coliformes fecales, coliformes totales, salmonella, shigella, pseudomonas, mesofilos a 37°C, y vidrios.
- 4. Pesaje:** Esta operación se realiza para corroborar lo enviado por cada proveedor y al final del proceso realizar balance de materia, se debe usar equipo y material que no maltrate el camarón, evitar la manipulación excesiva, el tiempo en esta etapa debe ser mínimo.
- 5. Tanque de recepción:** Este tanque contiene la solución de metabisulfito de sodio al 4%, salmuera (1:1 azúcar y sal) con suficiente hielo para mantener una temperatura entre 5 y 10 grados centígrados esta debe controlarse cada 15 minutos como máximo.

Una vez colocado el camarón en el tanque de recepción se toma una muestra para controlar la concentración de metabisulfito en el músculo del animal y mantenerla de manera que no sobre pase las 100 ppm (partes por millón).


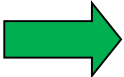



- 6. Clasificación:** Esta actividad es realizada principalmente para seleccionar el camarón según su calidad. En la clasificación se encargan de sacar el material extraño (piedras, madera, hojas, etc. presentes en el mar y en los estanques de cultivo), descartar el camarón que no cumpla con los criterios de calidad para ser empacado. Esto se lo realiza en la máquina clasificadora.

- 7. Valor agregado:** Luego de ser clasificado el camarón es trasladado al área de valor agregado en el cual va a ser retirada su cáscara y su intestino, dejando al camarón listo para el empaque, es decir pelado y desvenado.
- 8. Hidratación:** El camarón pierde peso al momento de ser procesado, por esta razón es llevado a tanques de hidratación que le hagan ganar peso, este proceso consiste en llevar al camarón procesado a tanques de 1000 litros de agua con hielo a 2°C y se adiciona hidratante tripolifosfato de sodio.
- 9. IQF:** El camarón procesado se introduce a la zona IQF, que consiste en congelar instantáneamente de manera individual cada uno de los camarones durante 25 minutos a una temperatura de -40°C, evitando así que al descongelar el camarón se pierda sus nutrientes.
- 10. Empaque y embalaje:** El camarón es empacado en fundas de 2 kg con el peso y calidad certificada para luego ser selladas en la máquina correspondiente para su colocación en la cámara de frío. Una vez empacado el camarón en plegadizas estas son colocadas en parrillas, carros, canastillas o bandejas para ser sometido a congelación. La entrada del producto a congelación debe ser lo más rápido posible.
- 11. Almacenamiento y despacho:** Las cajas con productos son estibados en la cámara de almacenamiento que tendrán una temperatura entre -20°C y -25°C. Se recomienda que las cajas sean colocadas sobre “pallets” de acuerdo a su clasificación o por fecha de conservación con el propósito de no crear confusión al momento de etiquetar o de embarcar.

3.3.3 Flujograma de procesos

Para la descripción de los principales procesos de producción para la comercialización del camarón procesado, se tomó en consideración a la siguiente nomenclatura:

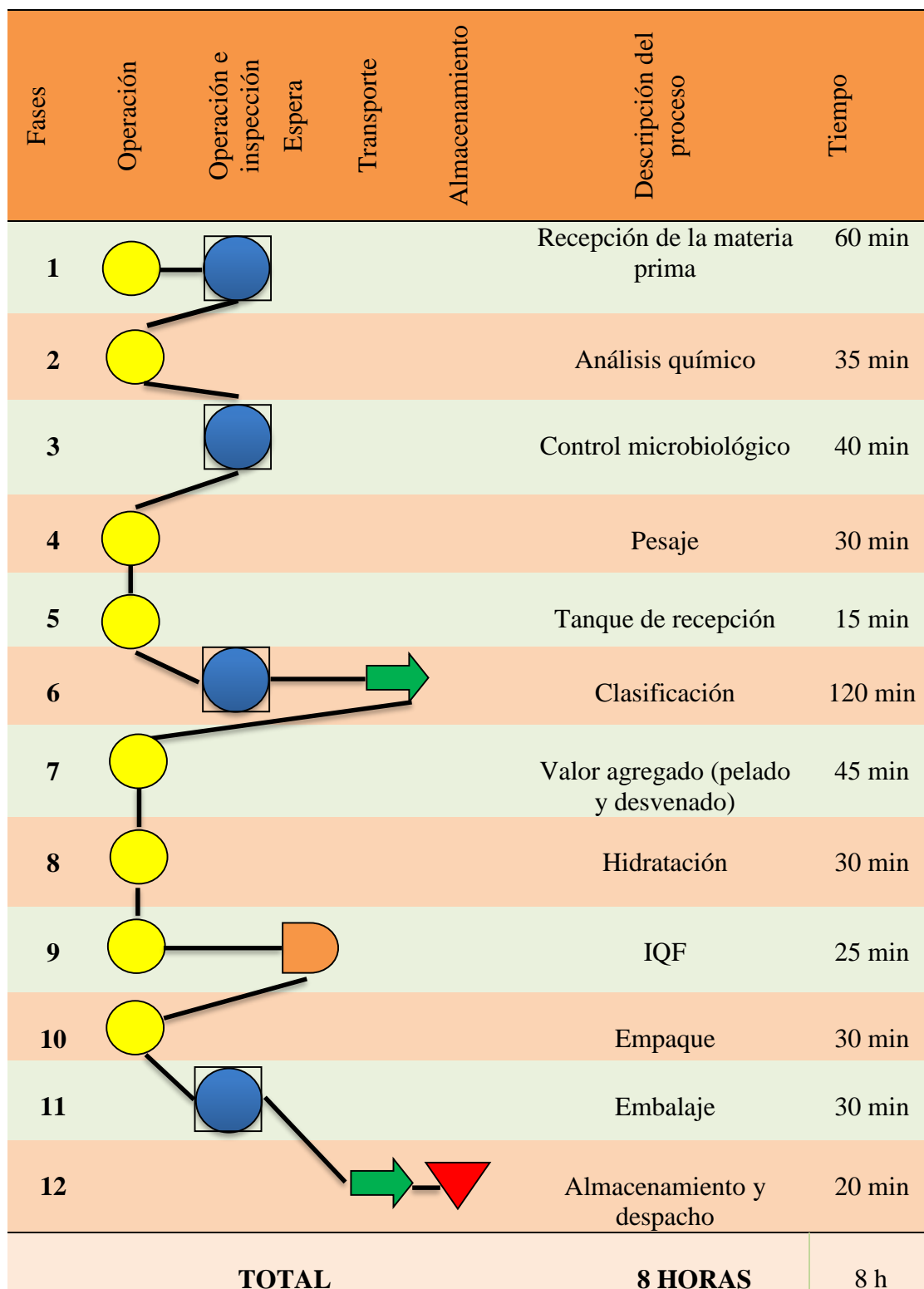
Gráfico N. 30 Simbología

SÍMBOLO	SIGNIFICADO
	Operación
	Transporte
	Espera
	Almacenamiento o archivo
	Inspección

Elaboración: El Autor.

La microempresa a implementarse en la ciudad de Manta dedicada a la comercialización de camarón procesado, laborará en jornada de 8 horas diarias de lunes a sábados; para ello cuenta con 1 Jefe de Producción, 1 Laboratorista y 5 Operarios; los mismos que realizarán las actividades respectivas como se indica anteriormente en la descripción del proceso productivo. A continuación se detalla en el flujograma de procesos el proceso de producción y los tiempos distribuidos en las 8 horas diarias de trabajo, para ello se producirán 400 libras de camarón procesado diarias, de acuerdo a la maquinaria y equipo con la que cuenta la planta de producción, ya que su capacidad de producción es de 50 libras de camarón procesado por hora.

Gráfico N. 31 Diagrama de flujo de procesos del camarón procesado



Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: El Autor.

3.3.4 Distribución de la planta

Una vez establecido el proceso de producción, la maquinaria a emplear y el espacio físico necesario se procede con la distribución en planta que implica la ordenación de espacios necesarios para el movimiento del material, almacenamiento, líneas de producción, administración, etc.

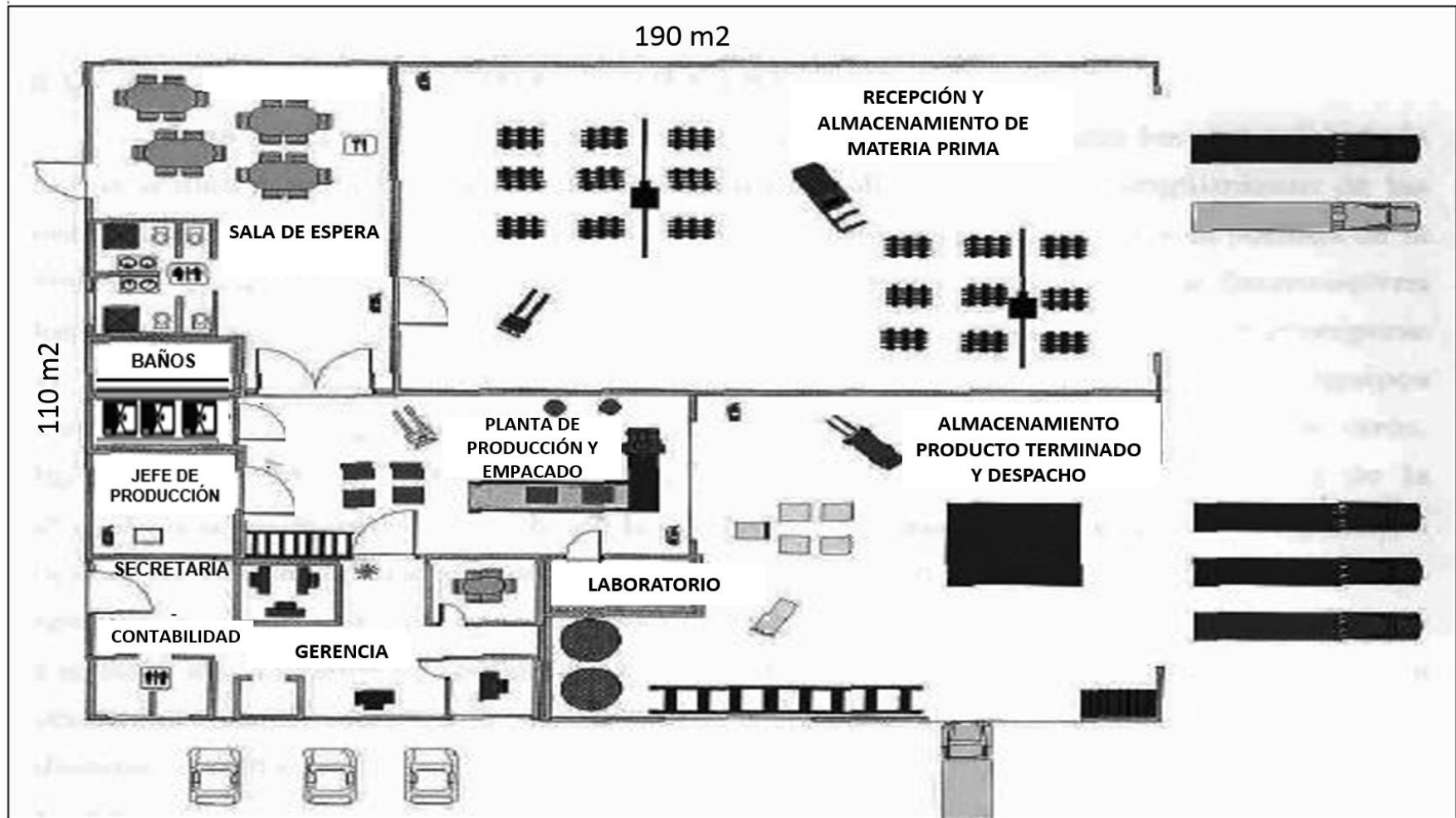
Consecuentemente, el diseño y distribución de las instalaciones se realiza de tal forma que se logre una adecuada disposición de las áreas de la planta, reduciendo al mínimo los costos no productivos, como el manejo de materiales y el almacenamiento, permitiendo aprovechar al máximo la eficiencia de los trabajadores.

La distribución de la planta comprende lo siguiente:

- ✓ Gerencia;
- ✓ Contabilidad;
- ✓ Jefe de producción;
- ✓ Planta de producción y empaçado;
- ✓ Laboratorio;
- ✓ Recepción y almacenamiento de materia prima;
- ✓ Almacenamiento producto terminado y despacho;
- ✓ Garaje; y,
- ✓ Baños.

En el siguiente grafico se observa la distribución de las instalaciones de la microempresa, la misma que debe tomar en cuenta para su ejecución:

Gráfico N. 32 Distribución física de la microempresa



Elaboración: Arquitecto Fernando Arias H.

3.3.5 Aspectos ambientales

En términos ambientales la empresa generará un impacto positivo en las proximidades de la planta y equipo, la microempresa a implementarse debe garantizar que sus procesos no sean generadores de contaminación, ni que los olores del camarón puedan afectar a la población vecina. Para garantizar el mínimo de contaminación la microempresa deberá cumplir con lo dispuesto en el Plan de Gestión Integral de Residuos Sólidos, en donde se estipula los parámetros para el manejo de residuos sólidos orgánicos, los cuales deben ser separados de los otros, almacenados en contenedores sellados hasta el momento que la empresa recolectora los recoja para su disposición final. Igualmente la microempresa desarrollará actividades de mantenimiento de sus tanques para garantizar que no se produzcan olores desagradables que puedan generar incomodidades.

En la microempresa los desechos orgánicos tales como restos de camarón serán almacenados en contenedores refrigeradores para evitar los malos olores, posteriormente serán entregados en bolsas selladas a la empresa recolectora, la cual transita por el lugar tres (3) veces por semana, los responsables de guardar y empaquetar estos residuos serán los operarios. Los residuos de papelería como papel, plástico, serán separados en contenedores aparte para su posterior reciclaje.

Medidas de mitigación

La empresa se sujetara a ordenanzas municipales y al Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Manta y en cuanto a medidas de mitigación se eliminará solventes peligrosos y sustituirlos por otros menos nocivos cada vez que esto sea posible; y además una adecuada ventilación.

Capítulo 4

4. Estudio organizacional

El estudio organizacional permitirá detallar los diferentes elementos administrativos, en donde se direccionará las acciones que se lleva a cabo para lograr los objetivos de la microempresa, así también se determina las herramientas como los organigramas al igual que el manual de funciones.

La evaluación organizativa constituye una etapa muy importante en el desarrollo de un proyecto. En toda empresa es necesario establecer niveles de autoridad que impliquen responsabilidad a quien dirige la misma y al resto de involucrados. Este capítulo determina el tipo de estructura a utilizar y cada uno de los aspectos relacionados con el normal desempeño de la organización en lo que se refiere al área administrativa

4.1 Organización legal

Se conformará una Compañía de Responsabilidad Limitada, para llevar a cabo la comercialización de camarón procesado en la ciudad de Manta. La microempresa contará con todos los elementos legales necesarios para su funcionamiento como RUC, permisos de funcionamiento en todas las instancias que corresponden (Ministerio de Salud Pública, Gobernación, Intendencia de Policía, GAD Municipal del cantón Manta, etc.). Para la constitución de la microempresa se deben cumplir con ciertos requisitos legales y de esta manera llevar a cabo el proyecto en estudio.

4.1.1 Acta constitutiva

La microempresa a crearse se registrará por la ley de compañías como una compañía de Responsabilidad Limitada de acuerdo a los requerimientos establecidos por la Superintendencia de Compañías, su capital social se constituirá con las aportaciones de los socios; debiendo cumplir con los derechos y obligaciones conforme lo determine la ley.

4.1.2 Razón social

La Ley de Compañías manifiesta en el Art. 16.- La razón social o la denominación de cada compañía, que deberá ser claramente distinguida de cualquier otra, constituye una propiedad suya y no puede ser adoptada por ninguna otra compañía.

La microempresa será de Responsabilidad Limitada, la cual tendrá la siguiente razón social “CAMARÓN FRESH CÍA. LTDA.”.

El Art. 92 de la Ley de Compañías indica que la compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, razón social denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente.

4.1.3 Domicilio de la microempresa

El domicilio es primordial para la microempresa, ya que es el lugar exacto donde será instalada, el mismo que deberá ser estratégico para que los demandantes puedan acceder sin dificultades al producto, mediante un análisis realizado para localización

de la microempresa se determinó que el lugar óptimo será en la ciudad de Manta, perteneciente al cantón Manta – provincia de Manabí, en las calles Av. Flavio Reyes entre la Calle 25 y Av.24.

4.1.4 Objetivos de la microempresa

La microempresa “CAMARÓN FRESH CIA. LTDA.” tiene como objetivo la comercialización de camarón procesado para las familias de la ciudad de Manta, la misma que laborará 8 horas al día, seis días a la semana excepto los días feriados, es decir 304 días al año.

4.1.5 Capital social

El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de Responsabilidad Limitada es de cuatrocientos dólares, el cual estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía.

El capital de la microempresa a constituirse es de \$485.351,46 y estará conformado por tres socios los mismo que aportarán el capital en partes iguales, para la inversión inicial.

4.1.6 Tiempo de duración de la microempresa

La duración que tendrá la microempresa “CAMARÓN FRESH CIA. LTDA.” será de cinco años de vida útil, la cual iniciará sus operaciones una vez inscrita en el Registro Mercantil.

4.1.7 Nacionalidad

La microempresa que está en proceso de constitución y ejecución será de nacionalidad ecuatoriana por lo que esta se manejará, sujetará, administrará y registrará a las leyes, reglamentos y normativas vigentes actualmente en la República del Ecuador.

4.2 Organización administrativa

La microempresa en formación tiene un enfoque futurista por lo que necesita de un sistema organizacional administrativo de primera línea, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de las personas que conforman la microempresa, lo que hará posible que los recursos en especial el humano sea administrado de manera eficiente y se obtenga un alto nivel de competitividad.

4.2.1 Niveles jerárquicos

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, la microempresa “CAMARÓN FRESH CÍA. LTDA.”, está establecida en cinco niveles jerárquicos, los mismos permitirán un buen funcionamiento de la microempresa, así tenemos: nivel legislativo, nivel ejecutivo, nivel asesor, nivel auxiliar y nivel operativo.

A continuación se detalla los niveles jerárquicos:

✓ **Nivel legislativo**

Comprende el máximo nivel de dirección de la microempresa, el cual estará representado por los dueños en la Junta General de Socios, de la compañía de responsabilidad limitada.

✓ **Nivel ejecutivo**

Está conformado por el Presidente y Gerente el cual es nombrado por el Nivel Legislativo (Junta General de Socios), el mismo que será responsable del éxito o fracaso de la microempresa, además deberá ejecutar las políticas, leyes y reglamentos dictados por la Junta General de Socios.

✓ **Nivel asesor**

Lo representa el Asesor Jurídico que será el encargado de asesorar a la microempresa en lo que concierne a la parte legal de la microempresa, este será temporal.

✓ **Nivel auxiliar o de apoyo**

Este nivel está conformado por la Contadora que será la encargada de llevar la contabilidad de la microempresa, la misma que realizará los servicios con eficiencia, responsabilidad y agilidad.

✓ **Nivel operativo**

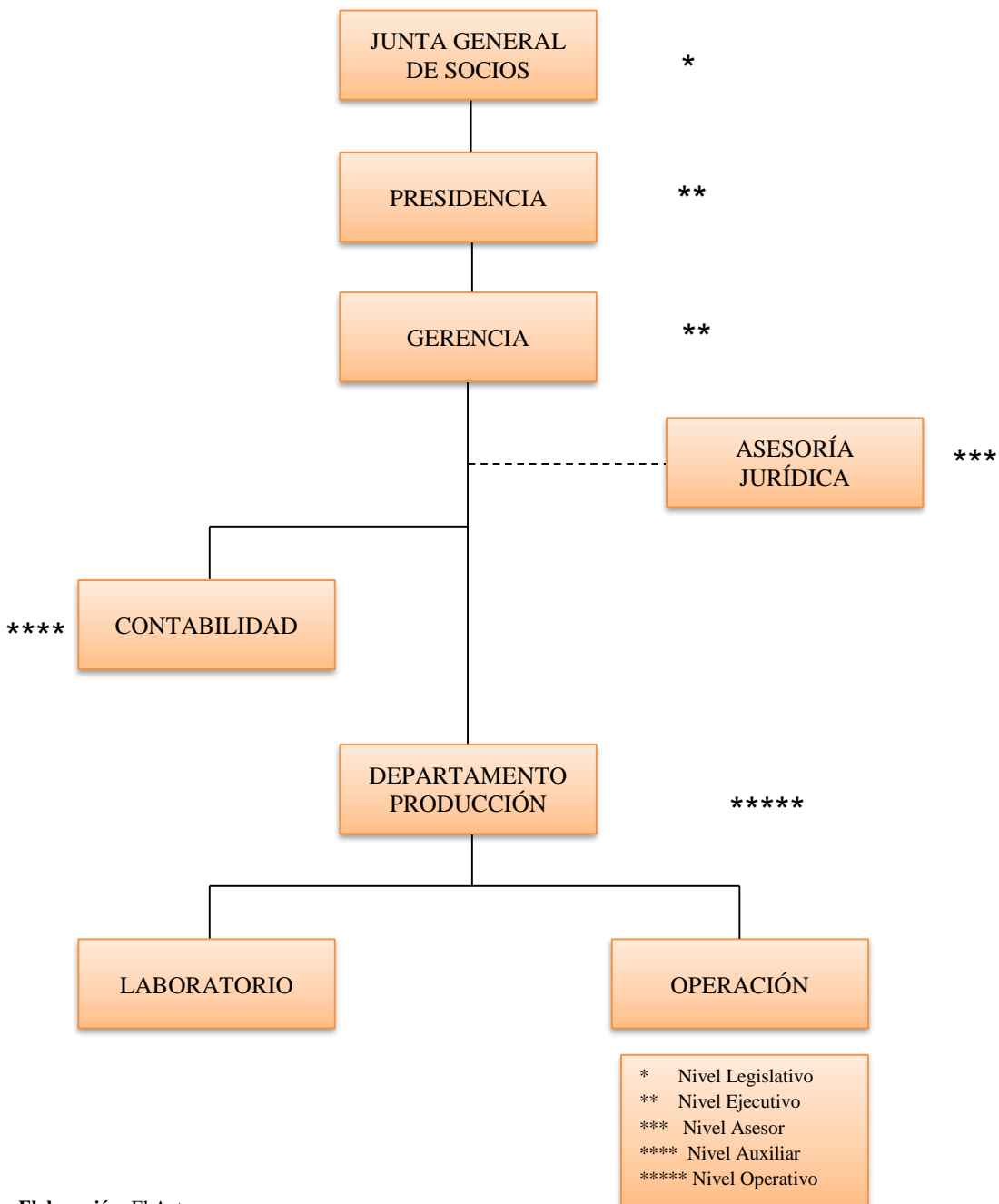
Este nivel es parte esencial de la microempresa ya que serán los encargados de realizar la actividad básica por la cual se constituyó la misma, es decir este nivel estará conformado por la parte operativa de la microempresa como lo es el Jefe de Producción, que será el encargado de controlar al personal operativo, quienes serán los que intervienen en la planta de producción para que el camarón procesado sea comercializado con la mayor eficiencia, logrando así que el mismo sea de calidad para

los clientes, así como también forman parte fundamental de este nivel el Laboratorista y los Operarios.

4.2.2 Organigramas

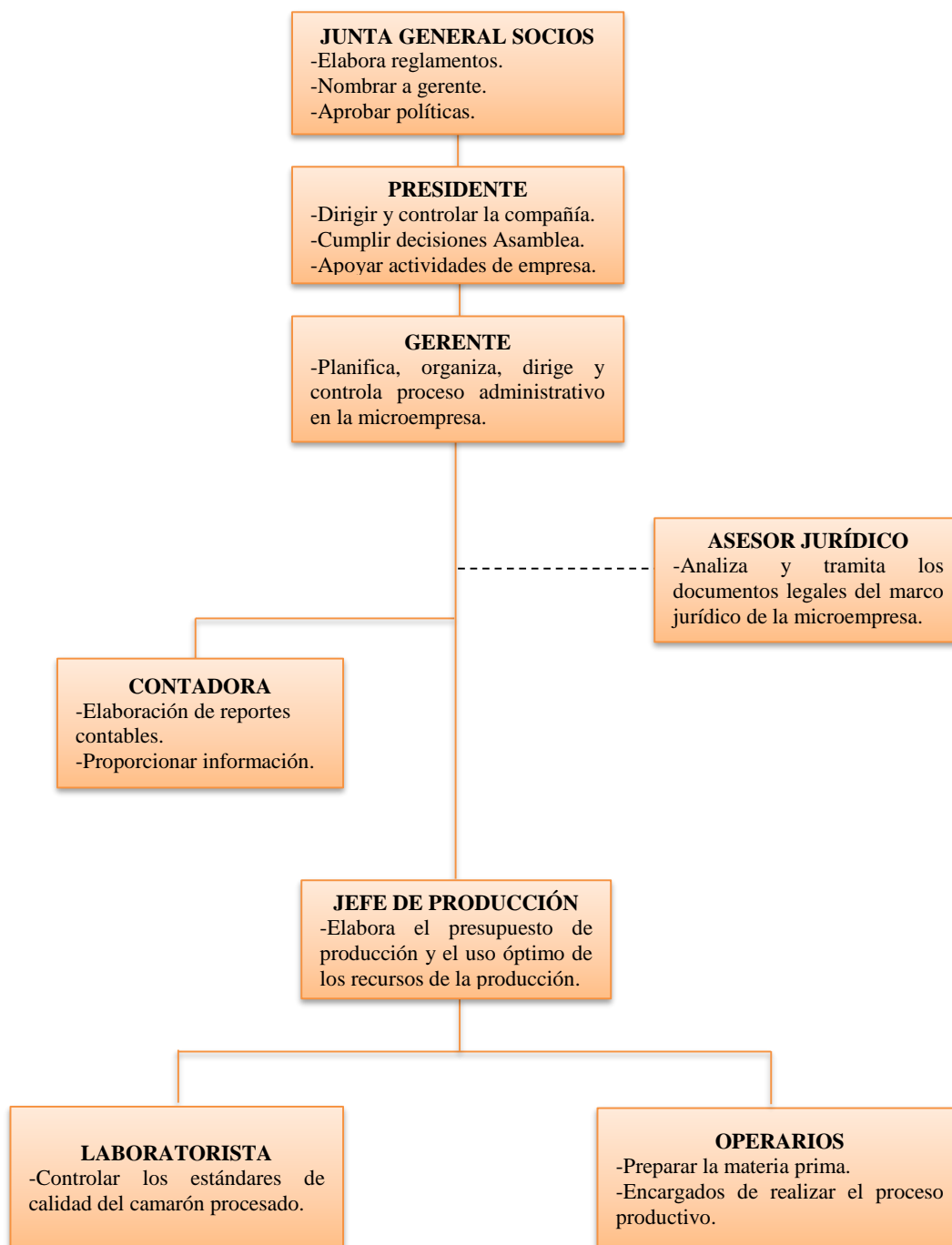
La microempresa tendrá los siguientes organigramas:

Gráfico N. 33 Organigrama estructural de la microempresa



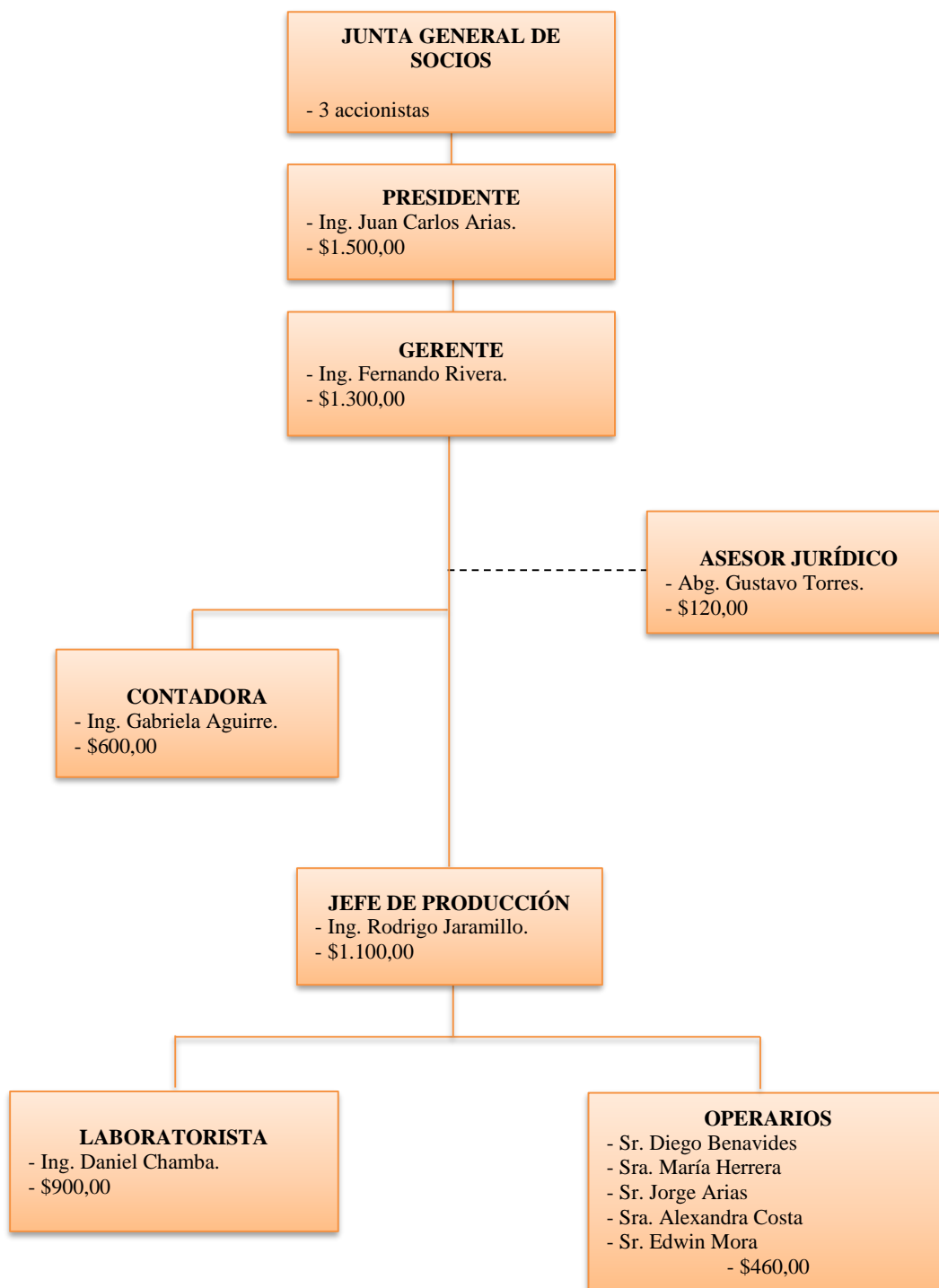
Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 34 Organigrama funcional de la microempresa



Elaboración: El Autor.

Gráfico N. 35 Organigrama posicional de la microempresa



Elaboración: El Autor.

4.2.3 Manual de funciones para el personal de la microempresa “CAMARÓN FRESH”

El manual de funciones contiene información respecto de las tareas que debe cumplir cada puesto de trabajo, para facilitar el buen desenvolvimiento del personal para los distintos cargos en la microempresa.

	
NOMBRE DEL PUESTO: Junta General de Socios	CÓDIGO: 001
NIVEL JERÁRQUICO: Nivel Legislativo	NÚMERO DE PERSONAS EN EL CARGO: 3 accionistas.
DEPENDIENTE DE: Ninguno	SUPERVISA: Todo el Personal
<p>ROL DEL PUESTO: La Junta General de Socios es la autoridad suprema, conforme al Estatuto y Reglamento Interno de la microempresa “CAMARÓN FRESH”.</p>	
<p>FUNCIONES DEL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Aprobar e interpretar su propio Reglamento. ✓ Aprobar los aspectos de mayor trascendencia de la microempresa. ✓ Aprobar las modificaciones al Estatuto. ✓ Aprobar la disolución de la microempresa y nombrar la Comisión Liquidadora. ✓ Resolver en última instancia las aplicaciones de las sanciones impuestas por el Gerente. 	
<p>PERFIL DE CARGO: Las reuniones de la Junta General de Socios serán presididas por el Presidente de la empresa.</p>	
<p>REQUISITOS MÍNIMOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ser accionista de la empresa. 	



NOMBRE DEL PUESTO: Presidente	CÓDIGO: 002
NIVEL JERÁRQUICO: Nivel Ejecutivo	DEPENDIENTE DE: Junta General de Socios.
NÚMERO DE SUBALTERNOS: 10	SUELDO: \$1.500,00
ROL DEL PUESTO: Velar por el desenvolvimiento, desarrollo de la microempresa, corregir, dirigir y controlar la ejecución de las labores inherentes de la microempresa.	
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ejercer la representación legal judicial y extrajudicial de la microempresa. ✓ Supervisar la normal administración de los fondos y las cuentas asignadas a la compañía. ✓ Velar por la seguridad y la salud de los colaboradores. ✓ Cumplir y hacer cumplir las disposiciones contenidas en la ley, reglamentos y más normas de administración de recursos humanos. ✓ Determinar necesidades de capacitación para el personal de la microempresa. ✓ Cumplir con los reglamentos, incentivos, procedimientos y más disposiciones dictadas para el ejercicio de sus actividades. 	
PERFIL DE CARGO: Supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando así como de la microempresa en general.	
REQUISITOS MÍNIMOS: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Título de 3er nivel en Administración de Empresas o Carreras afines. ✓ 3 años de experiencia en cargos similares. 	



NOMBRE DEL PUESTO: Gerente	CÓDIGO: 003
NIVEL JERÁRQUICO: Nivel Ejecutivo	DEPENDIENTE DE: Presidente.
NÚMERO DE SUBALTERNOS: 9	SUELDO: \$1.300,00
ROL DEL PUESTO: Planifica, dirige y controla los recursos con los que cuenta la microempresa desarrollando así estrategias que le permita a la microempresa ser competitiva.	
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Planificar las actividades de la microempresa, fija las políticas y los objetivos de la organización para el largo y mediano plazo. ✓ Asumir la representación legal de la microempresa. ✓ Preservar el valor y utilidad de los activos de la microempresa. ✓ Velar por el cumplimiento de la ley ecuatoriana. ✓ Garantizar la rentabilidad de las operaciones. ✓ Informar periódicamente a los socios del estado de la microempresa. ✓ Elaborar y ejecutar los presupuestos. ✓ Realizar las compras de activos. ✓ Responsabilizarse por la custodia de documentos de la microempresa. ✓ Las demás que designen los socios. 	
PERFIL DE CARGO: Tener orientación al cumplimiento de metas, tener capacidad para trabajar bajo presión, resolver conflictos basado en la negociación, alto nivel de motivación.	
REQUISITOS MÍNIMOS: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Título Académico en Administración de Empresas o carreras afines. ✓ Experiencia mínima de dos años. ✓ Requiere criterio e iniciativa para planificar y dar prioridad en las diferentes tareas de su puesto de trabajo. 	



NOMBRE DEL PUESTO: Asesor Jurídico	CÓDIGO: 004
NIVEL JERÁRQUICO: Nivel Asesor	DEPENDIENTE DE: Gerente.
NÚMERO DE SUBALTERNOS: Ninguno	SUELDO: \$120,00
ROL DEL PUESTO: Atender los asuntos jurídicos legales, asesorando y prestando asistencia a la gestión de los órganos de la Alta Dirección.	
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a los ejecutivos de la microempresa sobre asuntos de carácter legal. • Participar en las sesiones de la Junta General de los Socios. • Redactar contratos, convenios, cartas de compromiso, poderes y demás documentos legales que requiera la microempresa. • Proponer al Presidente y Gerente los cursos de acción más conveniente dentro del marco legal para la microempresa. 	
PERFIL DE CARGO: Aconseja, asesora y guía a la microempresa en materia jurídica, económica y administrativa.	
REQUISITOS MÍNIMOS: <ul style="list-style-type: none"> • Poseer Título Académico Profesional en: Derecho o Abogado. • Tener dos años en funciones similares. • Requiere de criterio e iniciativa para realizar trámites legales. 	



NOMBRE DEL PUESTO: Contadora	CÓDIGO: 005
NIVEL JERÁRQUICO: Nivel Auxiliar	DEPENDIENTE DE: Gerente.
NÚMERO DE SUBALTERNOS: Ninguno	SUELDO: \$600,00
<p>ROL DEL PUESTO: Analizar la información contenida en los documentos contables generados del proceso de contabilidad, verificando su exactitud, a fin de garantizar estados financieros confiables y oportunos de la microempresa.</p>	
<p>FUNCIONES DEL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Recibe y clasifica todos los documentos, debidamente enumerados como comprobantes de ingreso, cheques nulos, cheques pagados, cuentas por cobrar y otros. ✓ Examina y analiza la información que contienen los documentos que le sean asignados. ✓ Codifica las cuentas de acuerdo a la información y a los lineamientos establecidos. ✓ Prepara los estados financieros y balances de ganancias y pérdidas. ✓ Contabiliza las nóminas de pagos del personal de la microempresa. ✓ Revisa y conforma cheques, órdenes de compra, solicitudes de pago, entre otros. ✓ Elabora comprobantes de los movimientos contables ✓ Emite cheques correspondientes a pagos de proveedores y servicios de personal, etc. ✓ Lleva el control bancario de los ingresos de la microempresa que entran por caja. ✓ Cumple con las normas y procedimientos, establecidos por la microempresa. 	
<p>PERFIL DE CARGO: Realizar labores propias de una contadora y brindar la respectiva asistencia directa a la microempresa en cuanto a la contabilidad general de la microempresa.</p>	
<p>REQUISITOS MÍNIMOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Poseer Título de Secretaria Ejecutivo o Titulo de Contadora. ✓ Tener un año en funciones similares. ✓ Conocer, analizar y resolver la impresión de oficios, así como la elaboración de informes. 	



NOMBRE DEL PUESTO: Jefe de Producción	CÓDIGO: 006
NIVEL JERÁRQUICO: Nivel Operativo	DEPENDIENTE DE: Gerente.
NÚMERO DE SUBALTERNOS: 6	SUELDO: \$1.100,00
ROL DEL PUESTO: Realizar la inspección y verificación del proceso productivo que efectúa la microempresa, y supervisar el eficiente trabajo del personal a su cargo.	
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Recibir la materia prima. ✓ Controlar que el procesamiento del camarón se lleve a cabo en óptimas condiciones para que salga al mercado un producto de calidad. ✓ Supervisar el mantenimiento de la maquinaria e instalaciones ✓ Distribuye oportuna y equitativamente las cargas de trabajo con todo su personal. ✓ asesorando si existen dudas o confusión en el quehacer. ✓ Investigar sobre nuevas técnicas de producción. ✓ Elaborar diariamente las órdenes de producción de cada lote con el cálculo correcto de las cantidades de materia prima. ✓ Mantiene capacitado y motivado al personal de producción para que cumpla con más eficiencia la ejecución de sus labores. 	
PERFIL DE CARGO: Planificar, organizar, dirigir, ejecutar y controlar las actividades del área de producción, conocimiento del trabajo y competencia técnica, capacidad para mantener el ritmo de trabajo.	
REQUISITOS MÍNIMOS: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Poseer Título de Ingeniería Industrial o de Alimentos. ✓ Tener dos años en funciones similares. ✓ Capacidad y habilidad para supervisar el mantenimiento de la maquinaria e instalaciones y distribuir equitativamente las cargas de trabajo. 	



NOMBRE DEL PUESTO: Laboratorista	CÓDIGO: 007
NIVEL JERÁRQUICO: Nivel Operativo	DEPENDIENTE DE: Jefe de Producción
NÚMERO DE SUBALTERNOS: Ninguno	SUELDO: \$900,00
ROL DEL PUESTO: Es el encargado de vigilar que la producción este dentro de los estándares de calidad óptimos.	
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Controlar la calidad y proceso del camarón. ✓ Distribuir conjuntamente con el jefe de producción la cantidad de materia prima que se destinará para la producción del camarón. ✓ Aplicar técnicas de control analítico y sensorial del proceso productivo. ✓ Cumplir las actividades asignadas por su inmediato superior. 	
PERFIL DE CARGO: Controlar la calidad y proceso de la producción del camarón, con el fin de obtener un producto en óptimas condiciones para su consumo.	
REQUISITOS MÍNIMOS: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Título de Ingeniería Química, Técnico de Control de Calidad. ✓ Tener dos años en funciones similares. ✓ Conocimientos sobre los estándares de calidad. 	



NOMBRE DEL PUESTO: Operarios	CÓDIGO: 008
NIVEL JERÁRQUICO: Nivel Operativo	DEPENDIENTE DE: Jefe de Producción
NÚMERO DE SUBALTERNOS: Ninguno	SUELDO: \$460,00
ROL DEL PUESTO: El operario es el encargado de realizar el proceso productivo para obtener el producto terminado.	
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Almacenar la materia prima. ✓ Realizar el proceso adecuado para el procesamiento del camarón. ✓ Controlar cada uno de los procesos la producción del camarón. ✓ Controlar la calidad del producto terminado. ✓ Empacar el producto. ✓ Demás funciones que le sean asignadas por el jefe inmediato. 	
PERFIL DE CARGO: Realizar el proceso adecuado para la producción del camarón y controlar cada uno de los procesos de la producción del camarón, llegar puntal al sitio de trabajo y cumplir con las disposiciones de su inmediato superior.	
REQUISITOS MÍNIMOS: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Título de Bachiller. ✓ Mínimo 1 año en cargos similares. ✓ Conocimientos sobre procesamiento, producción y manipulación de alimentos. 	

Capítulo 5

5. Estudio financiero

En este capítulo se analiza la viabilidad financiera de la microempresa dedicada a la comercialización de camarón procesado en la ciudad de Manta. Se sistematiza la información monetaria de los estudios precedentes y se analiza su financiamiento, para proceder con la fase de evaluación. Para lo cual el capital de trabajo se proyectará con una tasa de inflación anual de 0,54% para enero con el porcentaje que inicia en el año 2019 según datos obtenidos de la página del Banco Central del Ecuador. Cabe indicar que el financiamiento se lo realizará a través de la Corporación Financiera Nacional (CFN).

A continuación se presenta las inversiones y financiamiento donde se detalla los aspectos relacionados con el destino que se le da al dinero al iniciar la actividad del proyecto y las fuentes de origen del dinero requerido.

5.1 Inversiones

Las inversiones incluyen los valores correspondientes a los diferentes rubros que son indispensables para el funcionamiento de la microempresa, las inversiones se orientan a tres tipos de activos que componen la estructura financiera de la microempresa, estos son: activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

5.1.1 Activos fijos

Un activo fijo es el que representa las siguientes características: que sea de naturaleza relativamente duradera, que no esté destinado a la venta y que se use en el negocio.

Así tenemos los siguientes:

Terreno: El área de terreno que se utilizará para la creación de la microempresa dedicada a la comercialización de camarón procesado es de 400,00 m²:

Cuadro N. 30 Terreno

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Terreno	400	m ²	120,50	48.200,00
TOTAL				48.200,00

Fuente: Municipalidad del cantón Manta

Elaboración: El Autor

Construcción: En la construcción de las instalaciones de la microempresa se utilizará acabado tipo B (estructuras mixtas, metálica y hormigón) con producto nacional, para determinar los costos por construcción e instalaciones se utilizó los precios referenciales por m² del cantón Manta:

Cuadro N. 31 Construcción

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Construcción de la planta de producción	1	34.657,54	34.657,54
TOTAL			34.657,54

Fuente: Cámara de la Construcción del cantón Manta

Elaboración: El Autor

Maquinaria y equipo: La maquinaria y equipo que se mencionan a continuación serán adquiridos en empresas que se dedican a la venta de este tipo de maquinaria, como se detalla:

Cuadro N. 32 Maquinaria y equipo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Máquina clasificadora de camarón	1	120000,00	120000,00
Túneles de congelamiento	1	40000,00	40000,00
Máquina retractiladora	1	75000,00	75000,00
Generador eléctrico	1	20000,00	20000,00
Máquina enzunchadora	1	12000,00	12000,00
Máquina selladora	1	4589,00	4589,00
Máquina IQF	1	60000,00	60000,00
TOTAL			331.589,00

Fuente: OPROIN Soluciones Avanzadas Industriales

Elaboración: El Autor

Herramientas: Las herramientas son elementos útiles para la producción, serán adquiridos que estos sean de buena calidad. A continuación se detallan los siguientes requerimientos:

Cuadro N. 33 Herramientas

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Pisos móviles	2	3.000,00	6.000,00
Gavetas	500	15,00	7.500,00
Mesas de trabajo	9	2.000,00	18.000,00
Balanzas electrónicas	8	600,00	4.800,00
TOTAL			36.300,00

Fuente: OPROIN Soluciones Avanzadas Industriales

Elaboración: El Autor

Muebles y enseres: La microempresa adquirirá los muebles y enseres para el equipamiento, tanto de administración como para la comercialización del producto, así tenemos:

Cuadro N. 34 Muebles y enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorio gerenciales	3	280,00	840,00
Escritorio tipo secretaria	1	178,00	178,00
Archivadores de madera 3 gavetas	2	200,00	400,00
Sillas giratorias	4	110,00	440,00
TOTAL			1.858,00

Fuente: COLINEAL

Elaboración: El Autor

Equipos de oficina: Las actividades administrativas que apoyan a la comercialización del camarón para equipar las oficinas requieren de lo siguiente:

Cuadro N. 35 Equipos de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Calculadora	3	22,50	67,50
Teléfono inalámbrico Panasonic	2	115,00	230,00
Telefax Panasonic	1	150,00	150,00
TOTAL			447,50

Fuente: Comercial TÍA

Elaboración: El Autor

Equipo de cómputo: El equipo de cómputo lo conforman todos los equipos que se necesita para el área administrativa de la microempresa para el buen funcionamiento de la misma.

Cuadro N. 36 Equipo de cómputo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadoras de escritorio con impresora	3	670,00	2.010,00
TOTAL			2.010,00

Fuente: Soluciones Tecnológicas ST.

Elaboración: El Autor

Resumen de activos fijos: Son todas las inversiones que se realizarán en bienes tangibles que son propiedad de la microempresa, entre ellos:

Cuadro N. 37 Resumen de activos fijos

ACTIVOS FIJOS	VALOR
Construcción	34.657,54
Maquinaria y equipo	331.589,00
Herramientas	36.300,00
Muebles y enseres	1.858,00
Equipo de oficina	447,50
Equipo de computo	2.010,00
TOTAL	406.862,04

Fuente: Cuadro N. 30 al 36

Elaboración: El Autor

Reinversión de equipo de cómputo: En este caso se realizará una vez la reinversión de los equipos de cómputo, ya que por su depreciación necesitan una reinversión en la vida del proyecto. Para poder obtener sus respectivos valores se actualizan los costos de equipo de cómputo con la tasa de inflación de 0,54% y ubicamos sus valores respectivos al año de reinversión, que es en el año 4.

Cuadro N. 38 Reinversión de equipo de cómputo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Equipo de cómputo	3	673,62	2.020,85
TOTAL			2.020,85

Fuente: Cuadro N. 36 y tasa de inflación 0,54% (Banco Central del Ecuador)

Elaboración: El Autor

Depreciaciones de activos fijos: La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. A continuación se realiza las depreciaciones de los activos que va a adquirir la microempresa:

Cuadro N. 39 Depreciaciones

BIENES A DEPRECIARSE	VIDA ÚTIL	PORCENTAJE
Construcción	20 años	5%
Maquinaria y equipo	10 años	10%
Herramientas	10 años	10%
Muebles y enseres	10 años	10%
Equipo de oficina	10 años	10%
Equipo de computo	3 años	33,33%

Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI)

Elaboración: El Autor

Cuadro N. 40 Depreciación de construcción

VIDA ÚTIL: 20 años
PORCENTAJE: 5%
BIENES A DEPRECIARSE: 34.657,54

N° AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	0,00	0,00	34.657,54
1	1.732,88	1.732,88	32.924,66
2	1.732,88	3.465,75	31.191,79
3	1.732,88	5.198,63	29.458,91
4	1.732,88	6.931,51	27.726,03
5	1.732,88	8.664,39	25.993,16
6	1.732,88	10.397,26	24.260,28
7	1.732,88	12.130,14	22.527,40
8	1.732,88	13.863,02	20.794,52
9	1.732,88	15.595,89	19.061,65
10	1.732,88	17.328,77	17.328,77
11	1.732,88	19.061,65	15.595,89
12	1.732,88	20.794,52	13.863,02
13	1.732,88	22.527,40	12.130,14
14	1.732,88	24.260,28	10.397,26
15	1.732,88	25.993,16	8.664,38
16	1.732,88	27.726,03	6.931,51
17	1.732,88	29.458,91	5.198,63
18	1.732,88	31.191,79	3.465,75
19	1.732,88	32.924,66	1.732,88
20	1.732,88	34.657,54	0,00

Fuente: Cuadro N. 31

Elaboración: El Autor

Cuadro N. 41 Depreciación de maquinaria y equipo

VIDA ÚTIL: 10 años

PORCENTAJE: 10%

BIENES A DEPRECIARSE: 331.589,00

N° AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	0,00	0,00	331.589,00
1	33.158,90	33.158,90	298.430,10
2	33.158,90	66.317,80	265.271,20
3	33.158,90	99.476,70	232.112,30
4	33.158,90	132.635,60	198.953,40
5	33.158,90	165.794,50	165.794,50
6	33.158,90	198.953,40	132.635,60
7	33.158,90	232.112,30	99.476,70
8	33.158,90	265.271,20	66.317,80
9	33.158,90	298.430,10	33.158,90
10	33.158,90	331.589,00	0,00

Fuente: Cuadro N. 32

Elaboración: El Autor

Cuadro N. 42 Depreciación de herramientas

VIDA ÚTIL: 10 años

PORCENTAJE: 10%

BIENES A DEPRECIARSE: 36.300,00

N° AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	0,00	0,00	36.300,00
1	3.630,00	3.630,00	32.670,00
2	3.630,00	7.260,00	29.040,00
3	3.630,00	10.890,00	25.410,00
4	3.630,00	14.520,00	21.780,00
5	3.630,00	18.150,00	18.150,00
6	3.630,00	21.780,00	14.520,00
7	3.630,00	25.410,00	10.890,00
8	3.630,00	29.040,00	7.260,00
9	3.630,00	32.670,00	3.630,00
10	3.630,00	36.300,00	0,00

Fuente: Cuadro N. 33

Elaboración: El Autor

Cuadro N. 43 Depreciación de muebles y enseres**VIDA ÚTIL:** 10 años**PORCENTAJE:** 10%**BIENES A DEPRECIARSE:** 1.858,00

N° AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	0,00	0,00	1.858,00
1	185,80	185,80	1.672,20
2	185,80	371,60	1.486,40
3	185,80	557,40	1.300,60
4	185,80	743,20	1.114,80
5	185,80	929,00	929,00
6	185,80	1.114,80	743,20
7	185,80	1.300,60	557,40
8	185,80	1.486,40	371,60
9	185,80	1.672,20	185,80
10	185,80	1.858,00	0,00

Fuente: Cuadro N. 34
Elaboración: El Autor

Cuadro N. 44 Depreciación de equipo de oficina**VIDA ÚTIL:** 10 años**PORCENTAJE:** 10%**BIENES A DEPRECIARSE:** 447,50

N° AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	0,00	0,00	447,50
1	44,75	44,75	402,75
2	44,75	89,50	358,00
3	44,75	134,25	313,25
4	44,75	179,00	268,50
5	44,75	223,75	223,75
6	44,75	268,50	179,00
7	44,75	313,25	134,25
8	44,75	358,00	89,50
9	44,75	402,75	44,75
10	44,75	447,50	0,00

Fuente: Cuadro N. 35
Elaboración: El Autor

Cuadro N. 45 Depreciación de equipo de cómputo

VIDA ÚTIL: 3 años
PORCENTAJE: 33,33%
BIENES A DEPRECIARSE: 2.010,00

N° AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	0,00	0,00	2.010,00
1	670,00	670,00	1.340,00
2	670,00	1.340,00	670,00
3	670,00	2.010,00	0,00

Fuente: Cuadro N. 36
Elaboración: El Autor

Cuadro N. 46 Depreciación de equipo de cómputo II

VIDA ÚTIL: 3 años
PORCENTAJE: 33,33%
BIENES A DEPRECIARSE: 2.020,85

N° AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	0,00	0,00	2.020,85
1	673,62	673,62	1.347,24
2	673,62	1.347,24	673,62
3	673,62	2.020,85	0,00

Fuente: Cuadro N. 38
Elaboración: El Autor

Cuadro N. 47 Resumen de depreciaciones de activos fijos

BIENES A DEPRECIARSE	COSTO	VIDA ÚTIL	PORCENTAJE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR RESIDUAL
Construcción	34.657,54	20	5%	1.732,88	25.993,16
Maquinaria y equipo	331.589,00	10	10%	33.158,90	165.794,50
Herramientas	36.300,00	10	10%	3.630,00	18.150,00
Muebles y enseres	1.858,00	10	10%	185,80	929,00
Equipo de oficina	447,50	10	10%	44,75	223,75
Equipo de computo	2.010,00	3	33,33%	670,00	0,00
Equipo de computo	2.020,85	3	33,33%	673,62	673,62
TOTAL	33.891,92			40.095,95	211.764,02

Fuente: SRI y Cuadro N. 30 al 46.
Elaboración: El Autor

5.1.2 Activos diferidos

Son aquellos bienes intangibles que se producen en la etapa pre-operativa de la microempresa. Estos activos no son sujetos a depreciación, puesto que son gastos ocasionados para permitir la operación de la microempresa y deben ser recuperados en la fase de recuperación de la misma, obteniendo los siguientes valores:

Cuadro N. 48 Activos diferidos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Permisos de funcionamiento	1	1.300,00	1.300,00
Gastos de constitución	1	996,00	996,00
Conformación de la compañía	1	400,00	400,00
TOTAL			2.696,00

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: El Autor.

Amortización de activos diferidos: Es la aplicación a gasto de un activo diferido en proporción a su valor y al tiempo estimado de vida útil de la microempresa:

Cuadro N. 49 Amortización de activos diferidos

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL	AÑOS	AMORTIZACIÓN
Permisos de funcionamiento	1.300,00	5	260,00
Gastos de constitución	996,00	5	199,20
Conformación de la compañía	400,00	5	80,00
TOTAL			539,20

Fuente: Cuadro N. 48.

Elaboración: El Autor.

5.1.3 Activo circulante o capital de trabajo

En términos reales representan los recursos necesarios para mantener en marcha las operaciones diarias de la microempresa. Esto implica cubrir con los costos de producción.

Materia prima directa: La materia prima es uno de los elementos más importantes a tener en cuenta para el manejo del costo final del producto, es decir, es aquella que forma parte directa del proceso de producción del camarón procesado:

Cuadro N. 50 Materia prima directa

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Camarón	toneladas	39,92	4.409,24	176.016,86
TOTAL ANUAL				176.016,86
TOTAL MENSUAL				14.668,07

Fuente: Productores de la localidad.

Elaboración: El Autor.

Materiales indirectos: Son aquellos materiales que no forman parte directa en el proceso de producción del camarón procesado, lo constituyen el empaque y embalaje; y de esta manera ofrecer un producto de calidad.

Cuadro N. 51 Materiales indirectos

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Empaque y embalaje	unidad	22.861	0,15	3.429,16
TOTAL ANUAL				3.429,16
TOTAL MENSUAL				285,76

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor.

Mano de obra directa e indirecta: Se ha considerado contratar a 5 Operarios para que laboren en la producción del camarón procesado, y 1 Laboratorista que se encargue directamente de los estándares de calidad del producto y 1 Jefe de Producción encargado de la inspección del proceso productivo; los mismos que percibirán su respectivo sueldo más los beneficios de ley.

Cuadro N. 52 Mano de obra directa e indirecta

DESCRIPCIÓN	JEFE DE PRODUCCIÓN	LABORATORISTA	OPERARIOS
Remuneración Básica	1.100,00	900,00	460,00
Décima tercera Remuneración	91,67	75,00	38,33
Décima cuarta Remuneración	32,83	32,83	32,83
Vacaciones	45,83	37,50	19,17
Aporte Patronal 11,15%	122,65	100,35	51,29
Aporte al IECE 0,5%	5,50	4,50	2,30
Aporte al SECAP 0,5%	5,50	4,50	2,30
Aporte al IESS 9,35%	102,85	84,15	43,01
Fondos de Reserva 8,33%	91,63	74,97	38,32
SUBTOTAL	1.598,00	1.313,80	687,55
N° de Empleados	1	1	5
TOTAL MENSUAL	1.598,00	1.313,80	3.437,77
TOTAL ANUAL	19.176,00	15.765,64	41.253,20

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales 2019, IESS.

Elaboración: El Autor.

Material de trabajo: El material de trabajo que utilizará el personal de la microempresa (operarios) será el siguiente:

Cuadro N. 53 Material de trabajo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Guantes	10	12,34	123,40
Overol	10	75,00	750,00
Gorros	10	4,50	45,00
TOTAL			918,40

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: El Autor

Energía eléctrica para la producción: Se refiere a la energía eléctrica que se va a necesitar en la planta de producción para el procesamiento del camarón, se utilizará como se detalla a continuación:

Cuadro N. 54 Energía eléctrica para la producción

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Energía eléctrica	kw/h	239	0,25	59,75	717,00
TOTAL				59,75	717,00

Fuente: Empresa de energía eléctrica de la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor

Agua potable para la producción: Se refiere al agua potable que se va a necesitar en la planta de producción para el procesamiento del camarón:

Cuadro N. 55 Agua potable para la producción

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Agua potable	m ³	74	0,40	29,60	355,20
TOTAL				29,60	355,20

Fuente: Empresa de agua potable de la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor

Gastos administrativos

Dentro de los gastos administrativos que tendrá la microempresa “CAMARÓN FRESH” se detalló: pago de los servicios básicos para el área administrativa, remuneraciones del personal administrativo, materiales o útiles de oficina y materiales de aseo.

Agua potable / Administrativo: Se refiere al agua potable que se va a necesitar en el área administrativa para llevar a cabo las labores diarias:

Cuadro N. 56 Agua potable área administrativa

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Agua potable	m ³	9	0,40	3,60	43,20
TOTAL				3,60	43,20

Fuente: Empresa de agua potable de la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor

Energía eléctrica / Administrativo: Se refiere a la energía eléctrica que se va a necesitar en el área administrativa para llevar a cabo las labores diarias:

Cuadro N. 57 Energía eléctrica área administrativa

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Energía eléctrica	kw/h	75	0,25	18,75	225,00
TOTAL				18,75	225,00

Fuente: Empresa de energía eléctrica de la ciudad de Manta.

Elaboración: El Autor

Consumo de servicio telefónico e internet: Se ha considerado contratar mensualmente un plan empresarial en CNT.

Cuadro N. 58 Servicio telefónico e internet

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Plan empresarial	minutos/1,5MB	1	30,00	30,00	360,00
TOTAL				30,00	360,00

Fuente: CNT.

Elaboración: El Autor

Materiales o útiles de oficina: Aquí se estimó los materiales o útiles de oficina más necesarios para realizar el trabajo diario.

Cuadro N. 59 Materiales o útiles de oficina

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	
Papel	Hojas (resma)	1		3,50	3,50
Tinta	Cartucho	2		3,00	6,00
Lápices	Factureros (*80)	1		5,60	5,60
Libretines	Carpetas	2		0,20	0,40
Correctores	Set Organizador	1		5,70	5,70
Grapa	Esferos (caja)	1		2,40	2,40
TOTAL MENSUAL					23,60
TOTAL ANUAL					283,20

Fuente: Comercial TÍA.

Elaboración: El Autor.

Remuneración personal administrativo: Están considerados los sueldos del presidente, el gerente, la contadora y el asesor temporal que se proporcionará un sueldo temporal solamente por horas, cada uno con sus respectivos sueldos más los beneficios de ley.

Cuadro N. 60 Remuneración personal administrativo

DESCRIPCIÓN	PRESIDENTE	GERENTE	CONTADORA	ASESOR JURÍDICO
Remuneración Básica	1.500,00	1.300,00	600,00	
Décima tercera Remuneración	125,00	108,33	50,00	
Décima cuarta Remuneración	32,83	32,83	32,83	
Vacaciones	62,50	54,17	25,00	
Aporte Patronal 11,15%	167,25	144,95	66,9	TEMPORAL
Aporte al IECE 0,5%	7,50	6,50	3,00	
Aporte al SECAP 0,5%	7,50	6,50	3,00	
Aporte al IESS 9,35%	140,25	121,55	56,10	
Fondos de Reserva 8,33%	124,95	108,29	49,98	
SUBTOTAL	2.167,78	1.883,12	886,81	120,00
N° de Empleados	1	1	1	1
TOTAL MENSUAL	2.167,78	1.883,12	886,81	120,00
TOTAL ANUAL	26.013,40	22.597,44	10.641,72	1.440,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales 2019, IESS.

Elaboración: El Autor.

De acuerdo a las políticas de la microempresa el asesor jurídico tiene un sueldo de \$120,00 por lo que su trabajo será de forma temporal.

Materiales o útiles de aseo: Todos los siguientes materiales se consideraron básicos para mantener el local limpio, dentro del presupuesto tenemos:

Cuadro N. 61 Materiales o útiles de aseo

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL
Papel Higiénico	Paquete	2	4,50	9,00
Trapeador	Unidad	1	3,60	3,60
Cesto de Basura	Unidad	4	3,00	12,00
Jabón Líquido	Galón	3	4,00	12,00
TOTAL MENSUAL				36,60
TOTAL ANUAL				439,20

Fuente: Comercial "RODRÍGUEZ".

Elaboración: El Autor.

Gastos de ventas

Publicidad: Se ha considerado realizar anualmente cuñas publicitarias, las mismas que se transmitirán por la emisora Radio Son de Manta y El Mercurio de Manta.

Cuadro N. 62 Publicidad

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Cuña Radial	4	7,00	28,00	336,00
Diario	8	10,50	84,00	1.008,00
TOTAL			112,00	1.344,00

Fuente: Radio Son de Manta y El Mercurio de Manta.

Elaboración: El Autor.

A continuación se detalla el resumen de la inversión para un mes de operación, el mismo que alcanzó una inversión total de \$ 485.351,46.

Cuadro N. 63 Resumen de la inversión

RUBROS	VALOR
ACTIVOS FIJOS	
Terreno	48.200,00
Construcción	34.657,54
Maquinaria y equipo	331.589,00
Herramientas	36.300,00
Muebles y enseres	1.858,00
Equipo de oficina	447,50
Equipo de cómputo	2.010,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	455.062,04
ACTIVOS DIFERIDOS	
Constitución de la empresa	1.300,00
Permiso de funcionamiento	996,00
Conformación de la compañía	400,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	2.696,00
CAPITAL DE TRABAJO	
Materia prima directa	14.668,07
Materiales indirectos	285,76
Mano de obra directa e indirecta	6.349,57
Material de trabajo	918,40
Energía eléctrica para la producción	59,75
Agua potable para la producción	29,60
Gastos Administrativos	
Remuneración personal administrativo	5.057,71
Agua potable área administrativa	3,60
Energía eléctrica área administrativa	18,75
Servicio telefónico e internet	30,00
Materiales o útiles de oficina	23,60
Materiales o útiles de aseo	36,60
Gastos de ventas	
Publicidad	112,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	27.593,42
TOTAL DE LA INVERSIÓN	485.351,46

Fuente: Cuadro N. 37, N. 47 al 62.

Elaboración: El Autor

5.2 Financiamiento de la inversión

La microempresa para el inicio de sus actividades cuenta con un capital de \$242.675,73, que representa el 50% valor que aporta de manera equitativa cada uno de los socios, la diferencia el 50% será financiado con un préstamo en una entidad financiera, como se indica a continuación:

Cuadro N. 64 Financiamiento

COMPONENTE	VALOR	PORCENTAJE
Capital propio	242.675,73	50%
Capital externo	242.675,73	50%
TOTAL	485.351,46	100%

Fuente: Cuadro N. 63
Elaboración: El Autor

La tabla de amortización para el crédito solicitado a la Corporación Financiera Nacional (CFN) por el monto de \$242.675,73 a cinco años plazo, con una tasa de interés del 11%. Se lo indica a continuación en el siguiente cuadro:

Cuadro N. 65 Tabla de amortización

AÑOS	SEMESTRE	SALDO INICIAL	AMORTIZACIÓN	SALDO FINAL	INTERÉS SEMESTRAL	INTERÉS ANUAL
1	1	242.675,73	24.267,57	218.408,16	13.347,17	25.359,61
	2	218.408,16	24.267,57	194.140,58	12.012,45	
2	1	194.140,58	24.267,57	169.873,01	10.677,73	20.020,75
	2	169.873,01	24.267,57	145.605,44	9.343,02	
3	1	145.605,44	24.267,57	121.337,86	8.008,30	14.681,88
	2	121.337,86	24.267,57	97.070,29	6.673,58	
4	1	97.070,29	24.267,57	72.802,72	5.338,87	9.343,02
	2	72.802,72	24.267,57	48.535,15	4.004,15	
5	1	48.535,15	24.267,57	24.267,57	2.669,43	4.004,15
	2	24.267,57	24.267,57	0,00	1.334,72	

Fuente: Cuadro N. 64
Elaboración: El Autor

5.3 Análisis de costos

5.3.1 Presupuesto proformado

Incluye los costos que se presentan durante la producción. Para la proyección de los costos se utilizó la tasa de inflación anual de 0,54% para enero del año 2019 (BCE).

Cuadro N. 66 Presupuesto proyectado

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE PRODUCCIÓN					
Materia prima directa	176.016,86	176.967,35	177.922,97	178.883,75	179.849,72
Materiales indirectos	3.429,16	3.447,68	3.466,30	3.485,02	3.503,84
Mano de obra directa e indirecta	76.194,84	76.606,29	77.019,96	77.435,87	77.854,02
Material de trabajo	918,40	923,36	928,35	933,36	938,4
Energía eléctrica / producción	717,00	720,87	724,76	728,67	732,6
Agua potable / producción	355,20	357,12	359,05	360,99	362,94
Depreciación construcción	1.732,88	1.732,88	1.732,88	1.732,88	1.732,88
Depreciación de maquinaria y equipo	33.158,90	33.158,90	33.158,90	33.158,90	33.158,90
Depreciación de herramientas	3.630,00	3.630,00	3.630,00	3.630,00	3.630,00
TOTAL COSTO PRODUCCIÓN	296.153,24	297.544,45	298.943,17	300.349,44	301.763,30
COSTO DE OPERACIÓN					
Gastos de Administración					
Remuneración personal Admi.	60.692,56	61.020,30	61.349,81	61.681,10	62.014,18
Agua Potable / Administrativo	43,20	43,43	43,66	43,90	44,14
Energía eléctrica / Administrativo	225,00	226,22	227,44	228,67	229,90
Servicio telefónico e Internet	360,00	361,94	363,89	365,86	367,84
Materiales o útiles de oficina	283,20	284,73	286,27	287,82	289,37
Materiales o útiles de aseo	439,20	441,57	443,95	446,35	448,76
Depreciación de equipo de oficina	44,75	44,75	44,75	44,75	44,75
Depreciación de muebles y enseres	185,80	185,80	185,80	185,80	185,80
Depreciación de equipo de cómputo	670,00	670,00	670,00	673,62	673,62
Amortización de activos diferidos	539,20	539,20	539,20	539,20	539,20
Gastos de Ventas					
Publicidad	1.344,00	1.351,26	1.358,56	1.365,90	1.373,28
Gastos Financieros					
Intereses sobre créditos	25.359,61	20.020,75	14.681,88	9.343,02	4.004,15
Otros Gastos					
Amortización de capital	24.267,57	24.267,57	24.267,57	24.267,57	24.267,57
TOTAL COSTO OPERACIÓN	114.454,10	109.457,52	104.462,78	99.473,56	94.482,56
COSTO TOTAL PRODUCCIÓN	410.607,34	407.001,97	403.405,95	399.823,00	396.245,86

Fuente: Cuadro N. 47 al 65

Elaboración: El Autor

5.3.2 Costo unitario producción y determinación del precio de venta al público

Para poner en marcha la microempresa al momento de iniciar sus actividades en la comercialización del camarón procesado, se incurrió en una serie de costos, los mismos que son importantes para determinar la rentabilidad de la microempresa. A continuación se detalla el costo unitario y el precio de venta al público:

Costo unitario de producción: En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario de producción para ello se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el periodo, en este caso tenemos:

$$CUP = \frac{CTP}{\# \text{ Unidades}}$$

$$CUP = \frac{410.607,34}{22.861}$$

$$CUP = 17,96$$

Cuadro N. 67 Costo unitario de producción

AÑOS	COSTOS TOTALES	# UNIDADES PRODUCIDAS (UNIDADES DE 2kg)	COSTO UNITARIO
1	410.607,34	22.861	17,96
2	407.001,97	25.056	16,24
3	403.405,95	27.461	14,69
4	399.823,00	30.097	13,28
5	396.245,86	32.987	12,01

Fuente: Cuadro N. 28 y 66.

Elaboración: El Autor

Precio de venta al público: Para establecer el precio de venta al público se debe considerar como base el costo unitario de producción sobre el cual le agregamos un margen de utilidad.

Cuadro N. 68 Precio de venta al público

AÑOS	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	COSTO UNITARIO
1	17,96	25%	22,00
2	16,24	33%	22,00
3	14,69	47%	22,00
4	13,28	62%	22,00
5	12,01	79%	22,00

Fuente: Cuadro N. 67.

Elaboración: El Autor

5.3.3 Determinación de ingresos por ventas

Este presupuesto permite proyectar los ingresos que la microempresa va a generar en un cierto período de tiempo.

Es así que los ingresos totales son el efectivo que la microempresa “CAMARÓN FRESH” a implementarse en la ciudad de Manta que recibirá por la comercialización del camarón procesado, se lo calcula a través de la relación de las unidades producidas (productos) por el precio de cada una de ellas.

Cuadro N. 69 Presupuesto de ingresos

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo Total Producción	410.607,34	407.001,97	403.405,95	399.823,00	396.245,86
Unidades Producidas (Unidades de 2kg)	22.861	25.056	27.461	30.097	32.987
Costo Unitario	17,96	16,24	14,69	13,28	12,01
Margen de Utilidad	25%	33%	47%	62%	79%
PVP	22,45	21,60	21,59	21,52	21,50
PVP Ajustado	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00
Número de Unidades (Unidades de 2kg)	22.861	25.056	27.461	30.097	32.987
INGRESO ANUAL	502.943,82	551.227,42	604.146,29	662.144,50	725.711,01

Fuente: Cuadro N. 28 y 66.

Elaboración: El Autor

5.3.4 Estado de pérdidas y ganancias

El estado de pérdidas y ganancias presenta el resultado de las operaciones provenientes de uso de los recursos en un periodo determinado de tiempo que en este caso es un año, lo que implica que para que una empresa continúe sus actividades debe estar orientada a generar resultados positivos. Es así que mediante este estado financiero, podremos conocer si microempresa “CAMARÓN FRESH” de la ciudad de Manta, obtendrá ganancias o pérdidas durante este proyecto.

Cuadro N. 70 Estado de pérdidas y ganancias

1. INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	502.943,82	551.227,42	604.146,29	662.144,50	725.711,01
Valor Residual					211.764,02
Otros Ingresos					
TOTAL DE INGRESOS	502.943,82	551.227,42	604.146,29	662.144,50	937.475,03
2. EGRESOS					
Costo de Producción	296.153,24	297.544,45	298.943,17	300.349,44	301.763,30
Costo de Operación	114.454,10	109.457,52	104.462,78	99.473,56	94.482,56
TOTAL DE EGRESOS	410.607,34	407.001,97	403.405,95	399.823,00	396.245,86
UTILIDAD BRUTA 1-2	92.336,48	144.225,45	200.740,34	262.321,50	541.229,17
15% Utilidad					
Trabajador	13.850,47	21.633,82	30.111,05	39.348,23	81.184,38
UTILIDAD ANTICIPADA IMPUESTOS	78.486,01	122.591,63	170.629,29	222.973,27	460.044,79
22% Impuesto Renta	17.266,92	26.970,16	37.538,44	49.054,12	101.209,85
UTILIDAD ANTICIPADA RESERVA	61.219,09	95.621,47	133.090,85	173.919,15	358.834,94
10% Reserva Legal	6.121,91	9.562,15	13.309,08	17.391,92	35.883,49
UTILIDAD LIQUIDA	55.097,18	86.059,32	119.781,77	156.527,23	322.951,45

Fuente: Cuadro N. 66 y 69.

Elaboración: El Autor

5.3.5 Clasificación de costos

La clasificación de los costos, es la información requerida para la administración, para evaluar y controlar los costos de los procesos productivos, donde la gerencia tomará las herramientas necesaria para la toma de decisiones.

A continuación se detalla los costos fijos y los costos variables, así tenemos:

Cuadro N. 71 Clasificación de los costos fijos y variables

RUBRO	1 AÑO		3 AÑO		5 AÑO	
	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES
COSTO DE PRODUCCIÓN						
Materia prima directa		176016,86		177.922,97		179.849,72
Materiales indirectos		3429,16		3.466,30		3.503,84
Mano de obra directa e indirecta		76194,84		77.019,96		77.854,02
Material de trabajo		918,40		928,35		938,40
Energía eléctrica / producción	717,00		724,76		732,60	
Agua potable / producción		355,20		359,05		362,94
Depreciación de construcción	1.732,88		1.732,88		1.732,88	
Depreciación maquinaria y equipo	33.158,90		33.158,90		33.158,90	
Depreciación de herramientas	3.630,00		3.630,00		3.630,00	
TOTAL COSTO PRODUCCIÓN	39.238,78	256914,46	39.246,54	259.696,63	39.254,38	262.508,92
COSTO DE OPERACIÓN						
Gastos de Administración						
Remuneración personal Admi.	60.692,56		61.349,81		62.014,18	
Agua potable / Administrativo		43,20		43,66		44,14
Energía eléctrica / Administrativo	225,00		227,44		229,90	
Servicio telefónico e Internet	360,00		363,89		367,84	
Materiales o útiles de oficina	283,20		286,27		289,37	
Materiales o útiles de aseo	439,20		443,95		448,76	
Depreciación equipo de oficina	44,75		44,75		44,75	
Depreciación muebles y enseres	185,80		185,80		185,80	
Depreciación equipo de cómputo	670,00		670,00		673,62	
Amortización de activos diferidos	539,20		539,20		539,20	
Gastos de Ventas						
Publicidad		1.344,00		1.358,56		1.373,28
Gastos Financieros						
Intereses sobre créditos	25.359,61		14.681,88		4.004,15	
Otros Gastos						
Amortización de capital	24.267,57		24.267,57		24.267,57	
TOTAL COSTO OPERACIÓN	113.066,90	1.387,20	103.060,56	1.402,22	93.065,14	1.417,42
COSTO TOTAL PRODUCCIÓN	152.305,67	258.301,66	142.307,10	261.098,85	132.319,52	263.926,34
COSTO TOTAL	410.607,34		403.405,95		396.245,86	

Fuente: Cuadro N. 66.

Elaboración: El Autor.

5.3.6 Punto de equilibrio

Es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos y los variables; es decir, permite calcular el punto mínimo de producción al que debe operarse para no incurrir en pérdidas.

Para el cálculo del punto de equilibrio se procedió de la siguiente manera:

Cálculo del punto de equilibrio (primer año)

Método matemático

Datos Año 1:

$$CF = 152.305,67$$

$$CV = 258.301,66$$

$$VT = 502.943,82$$

$$CT = 410.607,34$$

a) En Función de las Ventas:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} \quad PE = \frac{152.305,67}{1 - \frac{258.301,66}{502.943,82}} = 313.115,27$$

b) En Función de la Capacidad Instalada:

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} \times 100 \quad PE = \frac{152.305,67}{502.943,82 - 258.301,66} \times 100 = 62,26\%$$

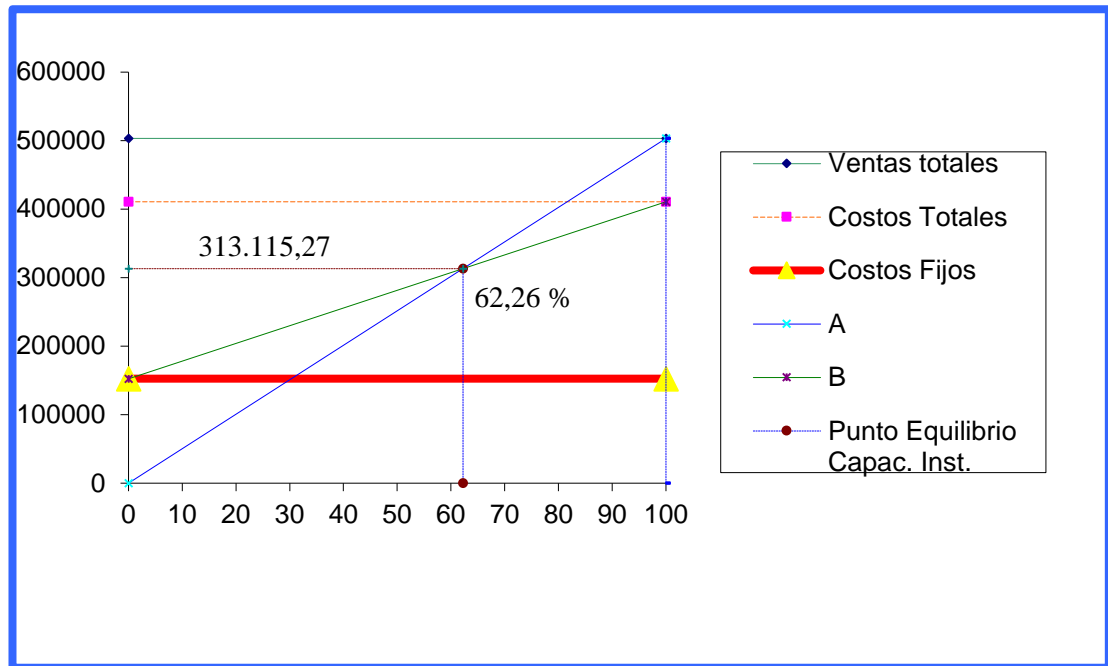
c) En Función de los productos ofrecidos:

$$Cvu = \frac{CV}{N^{\circ}UP} \quad Cvu = \frac{258.301,66}{22.861} = 11,30$$

$$PE = \frac{CF}{Pvu - Cvu} \quad PE = \frac{152.305,67}{22,00 - 11,30} = 14.234 \text{ unidades}$$

Método gráfico

Gráfico N. 36 Punto de equilibrio primer año



Elaboración: El Autor.

Análisis:

El siguiente gráfico indica, que para el primer año la microempresa “CAMARÓN FRESH” de la ciudad de Manta, debe vender \$ **313.115,27** dólares con **14.234** unidades de 2kg de camarón procesado y con una capacidad instalada del **62,26%**, para que la microempresa no pierda ni gane, es decir llegue al punto de equilibrio. Por tanto, esta herramienta financiera es básica para la toma de decisiones en el desempeño de la microempresa, ya que permite establecer la situación financiera en la cual la microempresa cubre todos sus gastos y genera rentabilidad.

Cálculo del punto de equilibrio (tercer año)

Método matemático

Datos Año 3:

$$CF = 142.307,10$$

$$CV = 261.098,85$$

$$VT = 604.146,29$$

$$CT = 403.405,95$$

a) En Función de las Ventas:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} \quad PE = \frac{142.307,10}{1 - \frac{261.098,85}{604.146,29}} = 250.619,29$$

b) En Función de la Capacidad Instalada:

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} \times 100 \quad PE = \frac{142.307,10}{604.146,29 - 261.098,85} \times 100 = 41,48\%$$

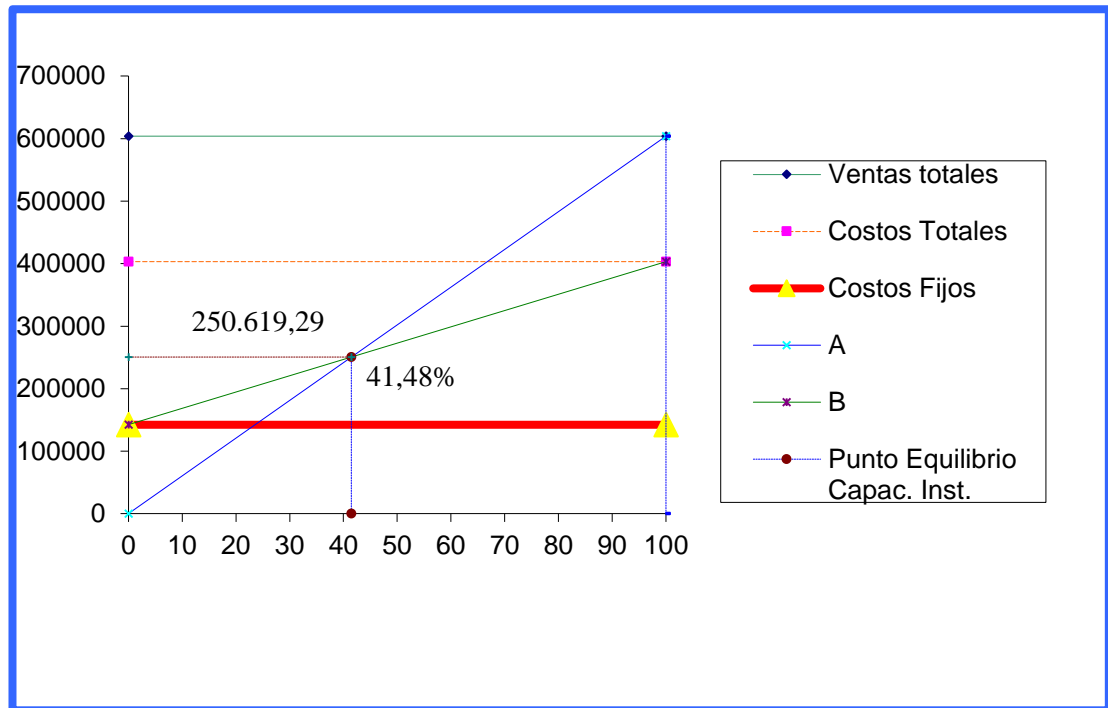
c) En Función de los productos ofrecidos:

$$Cvu = \frac{CV}{N^{\circ}UP} \quad Cvu = \frac{261.098,85}{27.461} = 9,51$$

$$PE = \frac{CF}{Pvu - Cvu} \quad PE = \frac{142.307,10}{22,00 - 9,51} = 11.392 \text{ unidades}$$

Método gráfico

Gráfico N. 37 Punto de equilibrio tercer año



Elaboración: El Autor.

Análisis:

El siguiente gráfico indica, que para el tercer año la microempresa “CAMARÓN FRESH” de la ciudad de Manta, debe vender \$ **250.619,29** dólares con **11.392** unidades de 2kg de camarón procesado y con una capacidad instalada del **41,48%**, para que la microempresa no pierda ni gane, es decir llegue al punto de equilibrio. Por tanto, esta herramienta financiera es básica para la toma de decisiones en el desempeño de la microempresa, ya que permite establecer la situación financiera en la cual la microempresa cubre todos sus gastos y genera rentabilidad.

Cálculo del punto de equilibrio (quinto año)

Método matemático

Datos Año 5:

$$CF = 132.319,52$$

$$CV = 263.926,34$$

$$VT = 725.711,01$$

$$CT = 396.245,86$$

d) En Función de las Ventas:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} \quad PE = \frac{132.319,52}{1 - \frac{263.926,34}{725.711,01}} = 207.944,83$$

e) En Función de la Capacidad Instalada:

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} \times 100 \quad PE = \frac{132.319,52}{725.711,01 - 263.926,34} \times 100 = 28,65\%$$

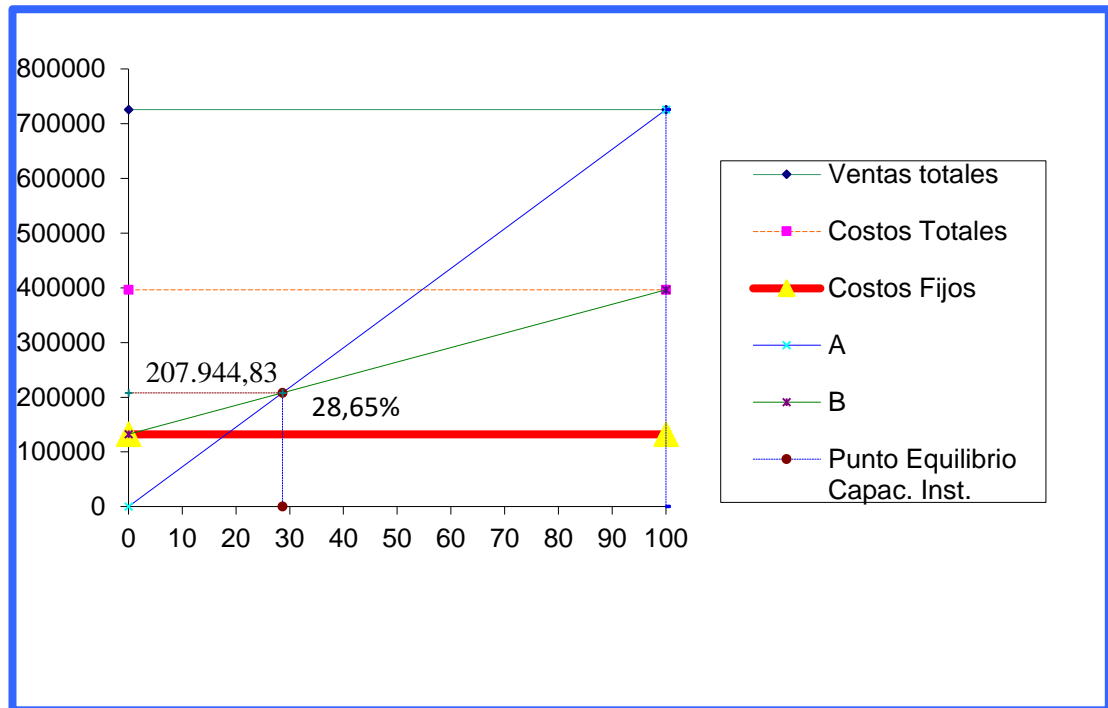
f) En Función de los productos ofrecidos:

$$Cvu = \frac{CV}{N^{\circ}UP} \quad Cvu = \frac{263.926,34}{32.987} = 8,00$$

$$PE = \frac{CF}{Pvu - Cvu} \quad PE = \frac{132.319,52}{22,00 - 8,00} = 9.452 \text{ unidades}$$

Método gráfico

Gráfico N. 38 Punto de equilibrio quinto año



Elaboración: El Autor.

Análisis:

El siguiente gráfico indica, que para el quinto año la microempresa “CAMARÓN FRESH” de la ciudad de Manta, debe vender \$ **207.944,83** dólares con **9.452** unidades de 2kg de camarón procesado y con una capacidad instalada del **28,65%**, para que la microempresa no pierda ni gane, es decir llegue al punto de equilibrio. Por tanto, esta herramienta financiera es básica para la toma de decisiones en el desempeño de la microempresa, ya que permite establecer la situación financiera en la cual la microempresa cubre todos sus gastos y genera rentabilidad.

Capítulo 6

6. Evaluación financiera

Esta evaluación financiera consiste en decidir si es proyecto es factible o no, y es uno de los puntos más importantes el mismo que afirmara su aceptación o rechazo. Así como se detalla en el presente estudio:

6.1 Flujo de caja

El flujo neto de caja refleja el movimiento del efectivo de la microempresa y proporciona cuanto en valores posee la microempresa para reaccionar a posibles imprevistos. A continuación se detalla:

Cuadro N. 72 Flujo de caja

1. INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	502.943,82	551.227,42	604.146,29	662.144,50	725.711,01
Valor Residual					211.764,02
Otros Ingresos					
TOTAL DE INGRESOS	502.943,82	551.227,42	604.146,29	662.144,50	937.475,03
2. EGRESOS					
Costo de Producción	296.153,24	297.544,45	298.943,17	300.349,44	301.763,30
Costo de Operación	114.454,10	109.457,52	104.462,78	99.473,56	94.482,56
TOTAL DE EGRESOS	410.607,34	407.001,97	403.405,95	399.823,00	396.245,86
UTILIDAD BRUTA 1-2	92.336,48	144.225,45	200.740,34	262.321,50	541.229,17
15% Utilidad Trabajador	13.850,47	21.633,82	30.111,05	39.348,23	81.184,38
UTILIDAD ANTICIPADA					
IMPUESTOS	78.486,01	122.591,63	170.629,29	222.973,27	460.044,79
22% Impuesto Renta	17.266,92	26.970,16	37.538,44	49.054,12	101.209,85
UTILIDAD	61.219,09	95.621,47	133.090,85	173.919,15	358.834,94
Amortización de Diferidos	24.267,57	24.267,57	24.267,57	24.267,57	24.267,57
Depreciaciones	37.689,45	37.689,45	37.689,45	37.693,07	37.693,07
FLUJO DE CAJA	123.176,11	157.578,49	195.047,87	235.879,79	420.795,58

Fuente: Cuadro N. 66 y 70.

Elaboración: El Autor

Con el fin de determinar si este proyecto es factible se lo analizará mediante los siguientes criterios de evaluación:

6.2 Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar circunstancias imprevistas o excepcionales de mercado; es decir si su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión.

Cuadro N. 73 Valor actual neto (VAN)

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DESCUENTO (11%)	VALOR ACTUALIZADO
1	123.176,11	0,90090	110.969,36
2	157.578,49	0,81162	127.893,86
3	195.047,87	0,73119	142.617,05
4	235.879,79	0,65873	155.381,09
5	420.795,58	0,59345	249.721,14
			786.582,50
			485.351,46
			301.231,04

Fuente: Cuadro N. 63 y 72.

Elaboración: El Autor

Fórmulas

$$FA = (1 + i)^{-n}$$

$$FA = (1 + 0,11)^{-1}$$

$$FA = 0,90090///$$

$$VAN = \sum VA - Inversión$$

$$VAN = 786.582,50 - 485.351,46$$

$$VAN = 301.231,04///$$

Análisis: De acuerdo al resultado obtenido se puede concluir que el valor de la microempresa aumenta durante su etapa de vida útil, pues ello da el referente de que en este caso es conveniente invertir; de acuerdo a los criterios de evaluación del VAN es conveniente cuando sea superior o igual a cero. En los cálculos realizados mediante el flujo de caja, se obtuvo un valor actual neto de **\$ 301.231,04** por tanto se acepta la inversión.

6.3 Período de recuperación de capital (PRC)

Es el periodo en el cual la microempresa “CAMARÓN FRESH” recupera la inversión realizada en el proyecto. Este método es uno de los más utilizados para evaluar y medir la liquidez de un proyecto de inversión. Dependiendo del tipo y magnitud del proyecto el periodo de recuperación de capital puede variar.

Cuadro N. 74 Período de recuperación de capital

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DESCUENTO (11%)	VALOR ACTUALIZADO
0	485.351,46		
1	123.176,11	0,90090	110.969,36
2	157.578,49	0,81162	127.893,86
3	195.047,87	0,73119	142.617,05
4	235.879,79	0,65873	155.381,09
5	420.795,58	0,59345	249.721,14

Fuente: Cuadro N. 63 y 72.

Elaboración: El Autor

Fórmula:

$$PRC = \text{AñoSuperaInversión} + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros.Flujos}}{\text{FlujoAñoSuperaInversión}} \right)$$

$$PRI = 4 + \left(\frac{485.351,46 - 536.861,37}{155.381,09} \right)$$

$$PRI = 4 + \left(\frac{-51.509,91}{155.381,09} \right)$$

$$PRI = 4 - 0,3315069421$$

$$PRI = 3,67///$$

$$3 \text{ Años} = 0,67 \times 12 = 8,040$$

$$8 \text{ Meses} = 0,040 \times 30 = 1,20$$

$$1 \text{ Día}$$

Análisis: La microempresa “CAMARÓN FRESH” de la ciudad de Manta, podrá recuperar el capital invertido en 3 años, 8 meses y 1 día.

6.4 Relación beneficio costo (RBC)

La relación beneficio costo es de gran importancia, puesto que permite determinar la viabilidad del producto, y conocer cuánto se va a ganar por cada dólar invertido, con el fin de saber las ganancias que se tendrá por cada dólar invertido.

Cuadro N. 75 Relación beneficio costo

AÑOS	ACTUALIZACIÓN DE COSTOS			ACTUALIZACIÓN DE INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACTOR (11%)	COSTO ACTUAL	INGRESOS ORIGINAL	FACTOR (11%)	INGRESOS ACTUALIZADOS
1	410.607,34	0,90090	369.916,15	502.943,82	0,90090	453.102,09
2	407.001,97	0,81162	330.330,94	551.227,42	0,81162	447.387,20
3	403.405,95	0,73119	294.966,40	604.146,29	0,73119	441.745,73
4	399.823,00	0,65873	263.375,40	604.146,29	0,65873	397.969,29
5	396.245,86	0,59345	235.152,11	937.475,03	0,59345	556.344,56
			1'493.741,00			2'296.548,87

Fuente: Cuadro N. 70.
Elaboración: El Autor

Fórmula:

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{2'296.548,87}{1'493.741,00}$$

$$RBC = 1,54///$$

Análisis: Según el resultado obtenido la relación beneficio / costo para el proyecto es mayor que uno (1,54), por lo tanto es financieramente aceptable lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá 0,54 centavos de rentabilidad o utilidad.

6.5 Tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno es de gran importancia, ya que por medio de ella permitirá conocer si el proyecto se lo aceptara, dependiendo si el costo de capital es mayor, o se lo rechazara si el costo de capital es menor, ya que estos dos factores permitirán determinar si el proyecto es rentable o no.

Cuadro N. 76 Tasa interna de retorno

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DESCUENTO Tm(28,88%)	VALOR ACTUALIZADO Tm	FACTOR DESCUENTO TM (29,88%)	VALOR ACTUALIZADO TM
1	123.176,11	0,7759	95.574,81	0,76994	94.838,22
2	157.578,49	0,6020	94.868,56	0,59281	93.414,11
3	195.047,87	0,4671	91.114,66	0,45643	89.025,70
4	235.879,79	0,3625	85.496,99	0,35142	82.892,88
5	420.795,58	0,2812	118.344,55	0,27058	113.858,87
			485.399,57		
			485.351,46	474.029,78	
			48,11	-11.321,68	

Fuente: Cuadro N. 63 y 72.
Elaboración: El Autor

Fórmulas

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VANTm}{VANTm - VANTM} \right)$$

$$TIR = 28,88 + (29,88 - 28,88) \left(\frac{48,11}{48,11 - (-11.321,68)} \right)$$

$$TIR = 28,88 + 1 \left(\frac{48,11}{11.369,79} \right)$$

$$TIR = 28,88 + 1 (0,0000000004231)$$

$$TIR = \mathbf{28,88\%}$$

Análisis: El resultado obtenido de la TIR es **28,88%**, el mismo que es mayor que la tasa del costo de capital 11%, lo que nos indica que si es conveniente realizar este proyecto.

6.6 Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad es un indicador que posibilita medir el comportamiento de la rentabilidad frente a una posible variación en los ingresos y gastos.

La sensibilidad constituye un sondeo de posibilidades que pueden presentarse cuando se alteran determinadas variables como el precio de los productos o el costo de producción, lo que originará una reacción de los ingresos frente a los gastos de la microempresa.

A continuación se detalla el análisis de sensibilidad:

DESARROLLO MATEMÁTICO:

1. NUEVA TIR

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$$

2. TASA INTERNO DE RETORNO RESULTANTE

$$TIRR = TIRO - NTIR$$

3. PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%VAR = \left(\frac{TIRR}{TIRO} \right) * 100$$

4. SENSIBILIDAD

$$SENSIBILIDAD = \frac{\%VAR}{NTIR}$$

Cuadro N. 77 Análisis de sensibilidad incremento en los costos

AÑOS	COSTO ORIGINAL	COSTO INCREMENTO 7,27%	INGRESO ORIGINAL	FLUJO CAJA	FACTOR DE DESCUENTO Tm 22,41%	VALOR ACTUALIZADO	FACTOR DE DESCUENTO TM 23,41%	VALOR ACTUALIZADO
1	410.607,34	440.458,49	502.943,82	62.485,33	0,81693	51.046,14	0,81031	50.632,49
2	407.001,97	436.591,01	551.227,42	114.636,41	0,66737	76.504,90	0,6566	75.270,27
3	403.405,95	432.733,57	604.146,29	171.412,72	0,54519	93.452,50	0,53205	91.200,14
4	399.823,00	428.890,13	604.146,29	175.256,16	0,44538	78.055,59	0,43112	75.556,44
5	396.245,86	425.052,93	937.475,03	512.422,10	0,36384	186.439,66	0,34934	179.009,54
						485.498,79	471.668,88	
						485.351,46	485.351,46	
						147,33	-13.682,58	

Fuente: Cuadro N. 72.
Elaboración: El Autor.

Nueva TIR

$$NTIR = Tm + DT \left(\frac{VANTm}{VANTm - VANTM} \right)$$

$$NTIR = 22,41 + 1 \left(\frac{147,33}{147,33 - (-13.682,58)} \right)$$

$$NTIR = 22,42\%$$

Diferencia TIR

$$TIRR = TIRO - NTIR$$

$$TIRR = 28,88 - 22,42$$

$$TIRR = 6,46\%$$

Porcentaje De Variación

$$\%VAR = \left(\frac{TIRR}{TIRO} \right) * 100$$

$$\%VAR = \left(\frac{6,46}{28,88} \right) \times 100\%$$

$$\%VAR = 22,38\%$$

Sensibilidad

$$S = \frac{\%VAR}{NTIR}$$

$$S = \frac{22,38}{22,42}$$

$$S = 0,998$$

Análisis: Mediante los resultados obtenidos el índice de sensibilidad nos demuestra que es menor a uno, lo que significa que el proyecto no es sensible a un incremento de hasta **7,27%** en los costos, pero si pasa de este porcentaje será negativo para este proyecto, demostrándonos mediante los resultados obtenidos que es factible realizar este proyecto.

Cuadro N. 78 Análisis de sensibilidad decremento en los ingresos

AÑOS	INGRESO ORIGINAL	INGRESO DECREMENTO	COSTO ORIGINAL	FLUJO CAJA	FACTOR DE DESCUENTO Tm	VALOR ACTUALIZADO	FACTOR DE DESCUENTO TM	VALOR ACTUALIZADO
		4,86%			22,41%		23,41%	
1	502.943,82	478.500,75	410.607,34	67.893,41	0,81693	55.464,17	0,81031	55.014,71
2	551.227,42	524.437,77	407.001,97	117.435,80	0,66737	78.373,13	0,65660	77.108,35
3	604.146,29	574.784,78	403.405,95	171.378,83	0,54519	93.434,02	0,53205	91.182,10
4	604.146,29	574.784,78	399.823,00	174.961,78	0,44538	77.924,48	0,43112	75.429,52
5	937.475,03	891.913,74	396.245,86	495.667,88	0,36384	180.343,80	0,34934	173.156,62
						485.539,60		471.891,30
						485.351,46		485.351,46
						188,14		-13.460,16

Fuente: Cuadro N. 72.
Elaboración: El Autor.

Nueva TIR

$$NTIR = Tm + DT \left(\frac{VANTm}{VANTm - VANTM} \right)$$

$$NTIR = 22,41 + 1 \left(\frac{188,14}{188,14 - (-13.460,16)} \right)$$

$$NTIR = 22,42\%$$

Diferencia TIR

$$TIRR = TIRO - NTIR$$

$$TIRR = 28,88 - 22,42$$

$$TIRR = 6,46\%$$

Porcentaje De Variación

$$\%VAR = \left(\frac{TIRR}{TIRO} \right) * 100$$

$$\%VAR = \left(\frac{6,46}{28,88} \right) \times 100\%$$

$$\%VAR = 22,38\%$$

Sensibilidad

$$S = \frac{\%VAR}{NTIR}$$

$$S = \frac{22,38}{22,42}$$

$$S = 0,998$$

Análisis: Mediante los resultados obtenidos el índice de sensibilidad nos demuestra que es menor a uno, lo que significa que el proyecto no es sensible a una disminución de hasta **4,86%** en los ingresos, pero si pasa de este porcentaje será negativo para este proyecto, demostrándonos mediante los resultados obtenidos que es factible realizar este proyecto.

Conclusiones

En base al desarrollo del presente plan de negocios se llegó a determinar varias conclusiones:

- ✓ La implementación de la microempresa dedicada a la comercialización de camarón procesado en la ciudad de Manta es factible, puesto que permite mejorar el bienestar y calidad de vida de los adultos mayores.
- ✓ Mediante la identificación del mercado objetivo y a través de la aplicación de las encuestas a las familias y la entrevista realizada al Sr. Christian Fontaine, presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM), se pudo constatar la aceptación de nuestro servicio con personal especializado para el cuidado y atención al adulto mayor a ofrecerse.
- ✓ El estudio técnico permitió determinar las estrategias más influyentes para posicionar en el mercado el centro que se denominará **“CAMARÓN FRESH CÍA. LTDA.”**.
- ✓ La capacidad utilizada de la microempresa cubrirá el 69% de la capacidad instalada en el primer año, ya que brindará a sus clientes 22.861 unidades de 2kg en forma anual, contando con una infraestructura de 400m² de construcción.

- ✓ La micro localización del proyecto será en el cantón Manta en la ciudad de Manta, en el Barrio 8 de Abril, en las calles Av. Flavio Reyes entre la calle 25 y Av. 24.
- ✓ Mediante la estructura organizativa, se pudo admitir la importancia que tiene una empresa al contar con personal competente, que esté capacitado para brindar atención de calidad permanente al adulto mayor
- ✓ El financiamiento del proyecto se estructura con los aportes de los socios y de un crédito a la Corporación Financiera Nacional (CFN) por la cantidad de **\$ 485.351,46** dólares.
- ✓ Los resultados de la evaluación financiera resultan favorables, al tener un VAN positivo de **\$ 301.231,04** así mismo la TIR es de **28,88%** es mayor que el costo de oportunidad del capital que es 11%, la RBC es de **1,54** centavos, la inversión se recuperará en **3 años, 8 meses y 1 día** y el análisis de sensibilidad soporta un incremento del **7,27%** en los costos y una disminución del **4,86%** en los ingresos. Esto nos indica que el proyecto no sufre ninguna sensibilidad ante los cambios en las variables analizadas; ello demuestra que el proyecto es factible en estas condiciones.

Recomendaciones

- ✓ Se recomienda la creación de la microempresa dedicada a la comercialización de camarón “CAMARÓN FRESH” porque existe la demanda necesaria.
- ✓ Ofrecer a los clientes, un producto que satisfaga sus necesidades y expectativas con los más altos estándares de calidad, lo que le consienta posicionarse en la mente del cliente, como un mercado único.
- ✓ Se recomienda que la microempresa realice constantemente investigaciones de mercado que le permita conocer los cambios en el comportamiento de las personas, gustos, preferencias y las nuevas tendencias tanto en precio como variedad de productos ofrecidos.
- ✓ Buscar la ubicación adecuada para la implementación de la microempresa “CAMARÓN FRESH”, que cuente con todos los servicios básicos como también con vías de acceso en perfectas condiciones.
- ✓ Se recomienda buscar entidades que brinden créditos con bajas tasas de interés, así como también recuperar la inversión a mediano plazo.
- ✓ Se debe buscar los medios de comunicación más sintonizados para acaparar la mayor cantidad de mercado.
- ✓ Manejar de manera efectiva los recursos, y guiar a la microempresa a consolidarse en el mercado y lograr ser líder dentro del espacio donde se realiza todas las actividades, para así poder mantener con vida la microempresa y tener un crecimiento progresivo y competitividad.

Bibliografía

- Andrade de Pasquier, G. (2000). *Los camarones y su importancia en la alimentación*. Venezuela: Maracaibo.
- Baca, G. U. (2001). *Evaluación de proyectos*. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANS, S.A de C.V.
- Baca, U. G. (2006). *Evaluación de proyectos*. Corea: McGraw - Hill Interamericana.
- Bernabé, L. (2016). *Sector Camaronero: Evolución y proyección a corto plazo*.
Obtenido de <http://www.revistas.espol.edu.ec/index.php/fenopina/article/view/100>
- BioEnciclopedia. (2015). *Camarón*. Obtenido de Bioenciclopedia.com: <https://www.bioenciclopedia.com/camaron/>
- Canelos, S. R. (2003). *Formulación y Evaluación de un Plan de Negocio*. U.I.E.: Primera Edición, LCRC Impresiones .
- Carrillo, M. L. (14 de Junio de 2004). *Análisis de sensibilidad*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/analisis-sensibilidad-proyecto-empresarial/>
- Chiavenato, I. (2001). *Iniciación a la Organización y Control*. México: Mc Graw .
- CNA, (. N. (2017). *Exportaciones de camarones de 2000 a 2016 (ENE-DIC)*. Libras vs. Dolares.
- Córdoba, P. M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Madrid: ECOE Ediciones, Segunda Edición.

- Diccionario Lexicoon, D. (2014). *Definicion del Camarón*. Obtenido de <http://lexicoon.org/es/camaron>
- Erossa, M. V. (1999). *Localización del proyecto: Macro y Microlocalización*. Capítulo 3.
- Espinoza, S. F. (2007). *Los proyectos de inversion . costa rica: editorial tecnologia de costa rica .*
- Ferrer, J. (27 de MAYO de 2007). *Definicion ABC*. Obtenido de CONSUMO PER CAPITA: <http://www.definicionabc.com/economia/per-capita.php>
- Fleitman, J. (2000). *Negocios Exitosos*. México: Mc. Graw Hill.
- García, S. A. (2012). *Proyectos de Inversión-Evaluación Integral-un enfoque práctico*. Capítulo 1.
- Hal, R. V. (2000). *Análisis microeconómico*. México: 3ra. ed.
- Kotler, P. (2008). *Principios de Marketing*. Madrid-España: Pearson Educación, Duodécima Ed.
- Kotler, P., & Lane, K. K. (2012). *Dirección de marketing*. México: ADDISON - WESLEY.
- Llanos, M. (Junio de 2009). *Proyectos de inversion*. Recuperado el 17 de Mayo de 2016, de proyectosinversion.files.wordpress.com: <https://proyectosinversion.files.wordpress.com/2009/06/estudio-de-ingresos-costos-y-gastos1.pdf>

Mankiw, N. G. (2007). *Principios de Economía*. México: Cengage Learning, Cuarta Edición.

Mankiw, N. G. (2012). *Principios de Economía*.

Maynard, K. J. (28 de Junio de 2011). *Enciclopedia Financiera*. Obtenido de <http://www.encyclopediainanciera.com/definicion-demanda-efectiva.html#>

Mendívez, C. W. (2017). *Camarón*. Instituto Nacional de Pesca.

Mundo del Camarón, m. d. (27 de diciembre de 2018). *Historia del ccamarón*. Obtenido de <https://mundodelcamaron.es.tl/El-Camaron.htm>

Myers, B. (2008). *Principios de Finanzas Corporativas*. Mexico: Editions S,A.

Nassir, S. C. (2011). *Proyectos de Inversión: Formulación y Evaluación*. Chile: Segunda Edición, Pearson Educación.

Nassir, S. C., & Chain, R. S. (2013). *Preparación y Evaluación de Proyecto*. México: 3ra. Edición, Mac Graw-Hill.

Ocean Garden, G. (10 de diciembre de 2014). *Presentaciones del camarón*. Obtenido de <http://www.camaron-fresco.com/articulos/presentaciones-del-camaron-con-valor-agregado.php>

Perez, P. J. (2009). *Inversiones*. Obtenido de <http://definicion.de/inversion/>

PROECUADOR, (. D. (2017). *Estadísticas de Evoluciones de Exportaciones por Sector*. Obtenido de

<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/estadísticas-por-sector/>

Pujol, B. B. (1999). *"Diccionario de Marketing"*. Madrid-España: Cultural, S. A.

Rodriguez, M. V. (12 de Febrero de 2004). *UNAD*. Obtenido de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/356020/356020_EXE/IDENTIFICACION%20Y%20VALORACION%20IDEA%20DE%20NEGOCIO%20exe/demanda_potencial.html

Salud y Buenos Alimentos, A. (2011). *Principales Nutrientes* . Obtenido de www.saludybuenosalimentos.es:
<http://www.saludybuenosalimentos.es/alimentos/index.php?s1=mariscos&s2=crustaceos&s3=Camarón>

Sapag, N. (2010). *Preparacion y Evaluacion de Proyectos*.

Sepúlveda, L. C. (2004). *Diccionario de Términos Económicos*. México: Editorial Universitaria.

Váquiro, J. (23 de Febrero de 2010). *Periodo de recuperación de capital*. Obtenido de <http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

Vásquez, L. (29 de Septiembre de 2016). *Demanda Insatisfecha*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/63155301/Demanda-Insatisfecha>

Welsch, G. (2003). *Presupuesto, Planificación y Control de Utilidades*. México: McGraw-Hill, Quinta ed.

Anexos

Anexo N. 1 Objetivos del anteproyecto

Objetivo general:

Realizar un plan de negocios para la creación de una microempresa dedicada a la comercialización de camarón procesado en la ciudad de Manta provincia de Manabí.

Objetivos específicos:

- ✓ Realizar un estudio de mercado para establecer la oferta y la demanda, gustos y preferencias de los clientes con relación al camarón procesado para las familias de la ciudad de Manta.
- ✓ Elaborar un estudio técnico para determinar, el tamaño, localización e ingeniería del proyecto.
- ✓ Determinar la estructura legal y administrativa que requerirá la microempresa a crearse.
- ✓ Determinar los presupuestos de costos e ingresos para establecer el monto de inversión y determinar las fuentes de financiamiento.
- ✓ Realizar la evaluación financiera que demuestra la rentabilidad del proyecto, para una mejora en la toma de decisiones de los inversionistas, a través de los indicadores financieros como son: VAN, TIR, R/BC.

Anexo N. 2 Modelo de encuestas para los demandantes**Universidad Internacional del Ecuador****Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas****Encuestas aplicadas a demandantes del producto en la ciudad de Manta**

Me dirijo a Ud. muy comedidamente para solicitarle se digne proporcionar su valiosa colaboración dando contestación a la siguiente encuesta, con la finalidad de recopilar la información necesaria para la realización de mi proyecto de tesis previa a la obtención del Título de Ingeniero en Negocios Internacionales en la Universidad Internacional del Ecuador, denominado: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE CAMARÓN PROCESADO EN LA CIUDAD DE MANTA, PROVINCIA DE MANABÍ”**.

A continuación se presenta el cuestionario del modelo de encuesta a aplicar:

1. ¿Su nivel de ingreso mensual está entre?

\$301 - \$600 ()

\$601 - \$900 ()

\$901 - \$1200 ()

\$1201-\$1500 ()

2. ¿En su familia consumen mariscos?

Si ()

No ()

3. ¿Consume usted camarón?

Si ()

No ()

4. ¿Qué cantidad de camarón consume en la semana?

1 kilogramo ()

2 kilogramos ()

3 kilogramos ()

4 kilogramos ()

Más de 4 kilogramos ()

5. ¿En qué presentación prefiere usted el camarón?

Funda de camarón de 1 kg ()

Funda de camarón de 2 kg ()

Funda de camarón de 3 kg ()

6. ¿Cuándo usted adquiere el producto se fija en?

Calidad ()

Precio ()

Presentación ()

Cantidad ()

7. ¿Cómo considera usted los precios que paga por el camarón?

Altos ()

Medios ()

Bajos ()

8. ¿Conoce usted los beneficios del camarón?

Si ()

No ()

9. ¿Si se implementará una microempresa dedicada a la comercialización de camarón procesado en la ciudad de Manta, estaría dispuesto a adquirir el producto?

Si ()

No ()

10. ¿Dónde le gustaría poder adquirir el producto?

Tiendas ()

Mini Market ()

Supermercados ()

Plazas de mercados ()

11. ¿De este producto seleccione los aspectos que más le atraen?

Calidad ()

Contenido nutricional ()

Sabor ()

Facilidad de preparación ()

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una funda de camarón de 2 kg?

\$10 - \$20 ()

\$21 - \$30 ()

Más de 31 ()

13. ¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir por la adquisición del producto?

Descuentos en el precio ()

Mayor producto ()

Participación en rifas ()

Otras ()

14. ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre el producto?

Prensa escrita ()

Radio ()

Televisión ()

Anuncios publicitarios ()

Internet ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo N. 3 Modelo de entrevista para el oferente



Universidad Internacional del Ecuador

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

Entrevista aplicada al presidente de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM)

Me dirijo a Ud. muy comedidamente para solicitarle se digne proporcionar su valiosa colaboración dando contestación a la siguiente entrevista, con la finalidad de recopilar la información necesaria para la realización de mi proyecto de tesis previa a la obtención del Título de Ingeniero en Negocios Internacionales en la Universidad Internacional del Ecuador, denominado: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE CAMARÓN PROCESADO EN LA CIUDAD DE MANTA, PROVINCIA DE MANABÍ”**.

A continuación se presenta el cuestionario del modelo de entrevista a aplicar:

- 1. ¿La cooperativa que usted dirige se encuentra registrada en la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA)?**

.....

.....

.....

2. ¿En qué lugar se encuentra ubicada la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM)?

.....
.....
.....

3. ¿Qué servicios ofrece la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM)

.....
.....
.....

4. ¿Aproximadamente cuanto estima que es la producción trimestral de camarón en la ciudad de Manta, de acuerdo a los socios registrados en la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM)?

.....
.....
.....

5. ¿Cada que tiempo realizan el ciclo de cultivo para las cosechas de camarón los productores?

.....
.....
.....

6. ¿Qué estándares y normas cumplen los productores de camarón para asegurar que el producto sea de calidad?

.....
.....
.....

7. ¿Cuál es la especie de camarón que producen los productores de la localidad y por qué su selección?

.....
.....
.....

8. ¿Qué características diferenciadoras tiene esta especie de las demás?

.....
.....
.....

9. ¿Indique el porcentaje de incremento que usted ha percibido en la demanda del producto ofertado en los últimos años por los productores de camarón?

.....
.....
.....

10. ¿Cómo considera los precios del camarón que ofrecen los productores de la localidad?

.....
.....
.....

11. ¿Qué relación mantiene usted con los socios de la Cooperativa de Productores de Camarón del Norte de Manabí (COOPROCAM)?

.....
.....
.....

12. ¿Cree que es necesario que los productores de camarón otorguen promociones para ofertar el camarón a gran escala?

.....
.....
.....