



Universidad laica Eloy Alfaro de Manabí

Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio

Carrera Administración de Empresas

Proyecto de emprendimiento

“Implementar un frigorífico para la venta de carnada fresca para pesca long line en la parroquia San Mateo del Cantón Manta”

Proyecto previo a la obtención de grado de:

Licenciada en Administración de Empresas

AUTORA:


Ratti Zambrano Naomi Katherine

TUTOR:

Ing. Velasco Delgado Carlos Alberto

Manta-Manabí-Ecuador

2022

	NOMBRE DEL DOCUMENTO:	CÓDIGO: PAT-04-F-010
	CERTIFICADO DE TUTOR(A).	
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO.	REVISIÓN: 1
		Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN


En calidad de docente tutor de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, certifico:

Haber dirigido y revisado el trabajo de titulación, cumpliendo el total de 400 horas, bajo la modalidad de emprendimiento, cuyo tema del proyecto es : “IMPLEMENTAR UN FRIGORÍFICO PARA LA VENTA DE CARNADA FRESCA PARA PESCA LONG LINE EN LA PARROQUIA SAN MATEO DEL CANTÓN MANTA” el mismo que ha sido desarrollado de acuerdo a los lineamientos internos de la modalidad en mención y en apego al cumplimiento de los requisitos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico, por tal motivo CERTIFICO, que el mencionado proyecto reúne los méritos académicos, científicos y formales, suficientes para ser sometido a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

La autoría del tema desarrollado, corresponde a la señorita RATTI ZAMBRANO NAOMI KATHERINE, estudiante de la carrera de Administración de Empresas, período académico 2022, quien se encuentra apto para la sustentación de su trabajo de titulación.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Lo certifico,



Ing. Velasco Delgado Carlos Alberto
Docente Tutor
Área: Administración

CERTIFICADO DE URKUND

Se informa el resultado del análisis del sistema de similitud y coincidencia URKUND, al que fue sometido el trabajo de titulación de la estudiante Ratti Zambrano Naomi Katherine, en la modalidad de Proyecto de Emprendimiento, su análisis presenta el 1% de similitud y coincidencia con otros documentos, para la constancia se adjunta el resultado del análisis debidamente sustentado.

Por consiguiente, como tutor del presente trabajo de titulación dejo constancia de este.




Document Information

Analyzed document	TESIS Para unrkun_NAOMI_RATTI.pdf (D151753837)
Submitted	2022-12-02 04:35:00
Submitted by	Carlos Velasco Delgado
Submitter email	carlos.velasco@uleam.edu.ec
Similarity	1%
Analysis address	carlos.velasco.uleam@analysis.orkund.com

resultado.

Lo certifico,



Ing. Velasco Delgado Carlos Alberto
Docente Tutor

DEDICATORIA

El actual trabajo se lo dedico primer lugar a Dios por haberme dado la sabiduría, la constancia, la perseverancia y la inteligencia para haber logrado esta gran meta que me propuse.

En segundo lugar a mis padres a los cual los amo con todo el corazón porque siempre fueron el pilar para darme fuerza en los tiempos buenos y difíciles, por haber creído en mí, apoyándome en el día a día, estando pendiente de por mis estudios, y a veces por simples cosas que uno como hijo si valora porque ellos en el hogar me enseñaron valores como el respeto, honestidad, lealtad y perseverancia, valores que me han ayudado a lograr mis metas y gracias a esto yo haber llegado hasta este momento, ayudando mi crecimiento personal con sus consejos enseñándome a no tenerle miedo al fracaso, unos de sus consejos que más ayudado es no importa cuantas veces me caiga siempre me podré levantar mientras haya vida, porque si existe vida hay esperanza.

AGRADECIMIENTO

Gracias a mis padres por el apoyo incondicional que me han brindaron, apoyo que solo ellos con el cariño y el amor que me tienen me lo podrían dar.

Agradezco también a mis compañeros con los cuales conviví, me brindaron su amistad y compañerismo, con los que compartí buenos momentos y gracias a ellos pude hacer más fácil esta etapa de mi vida.

Agradezco a cada uno de los docentes por haberme impartido todos sus conocimientos necesarios para ayudarme crecer de manera profesional.

Y por último agradezco a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí por haberme abierto las puertas y darme la oportunidad de haber adquirido estos conocimientos dentro de sus aulas.

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN	II
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
ÍNDICE DE TABLAS	X
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	XII
Resumen.....	XIV
Abstract.....	XV
Tema:	16
Introducción	17
CAPITULO I	18
1. Descripción del Proyecto	18
1.1. Planteamiento del problema	18
1.1.1. Formulación del problema	19
1.2. Objetivos del Proyecto.....	19
1.2.1. Objetivo general.....	19
1.2.2Objetivos específicos	19
1.3. Justificación del Proyecto.....	19
1.3.1. Justificación teórica.....	19
1.3.2. Justificación práctica	20
1.3.3. Justificación metodológica.....	20
1.4. Delimitación del Proyecto	20
1.4.1. Delimitación geográfica	20
1.4.2. Delimitación temporal.....	20
1.4.3. Delimitación social (beneficiarios)	20
CAPITULO II.....	21
2. Planteamiento estratégico.....	21

2.1.	Visión	21
2.2.	Misión.....	21
2.3.	Valores empresariales	21
2.4.	Análisis interno del Proyecto.....	22
CAPITULO III.....		23
3.	Estudio de mercadotecnia	23
3.1.	Análisis externo	23
3.2.	Segmento del Mercado	24
3.3.	Estudio de las variables del Marketing Mix	34
3.3.1.	Producto	34
3.3.2.	Precio.....	34
3.3.3.	Promoción	34
3.3.4.	Plaza.....	34
3.4.	Análisis competitivo (Porter).....	35
CAPITULO IV.....		37
4.	Descripción del producto	37
4.1.	Características del producto	37
4.2.	Análisis comparativos con productos similares.....	38
CAPITULO V		39
5.	Estudio técnico.....	39
5.1.	Descripción de las características de localización del negocio	39
5.2.	Realización de un bosquejo del área de trabajo.....	40
5.3.	Diagrama de procesos.....	41
5.4.	Listado de máquinas, equipos y herramientas.	42
5.5.	Cálculo de los materiales y materia prima a utilizar en el proceso productivo. 44	
5.6.	Listado de los proveedores.	44

CAPITULO VI.....	45
6. Estudio Organizacional.....	45
6.1. Organigrama estructural y funcional.....	45
6.2. Funciones según las responsabilidades de cada persona.....	45
6.3. Previsión de RRHH.....	46
CAPITULO VII.....	47
7. Estudio Legal y societario.....	47
7.1. Marco legal.....	47
7.2. Requisitos para su legitimidad.....	50
CAPITULO VIII.....	52
8. Estudio económico financiero.....	52
8.1. Costo unitario de producción.....	54
8.2. Estructura de costos y gastos.....	54
8.3. Proyección de ventas.....	56
8.4. Plan de Inversión.....	56
8.5. Líneas de financiamiento.....	58
8.6. Flujo de caja proyectado (5 años).....	59
8.7. Estado de resultados proyectados (5 años).....	60
8.8. Estado de situación financiera proyectado (5 años).....	61
CAPITULO IX.....	62
9. Evaluación financiera.....	62
9.1. VAN.....	62
9.2. TIR.....	62
9.3. Relación beneficio/costo (RBC).....	63
9.4. Razones financieras.....	64
9.4.1. Endeudamiento.....	64
9.4.2. Rentabilidad.....	64

CAPITULO X.....	65
10. Conclusiones y Recomendaciones.....	65
11.Bibliografía	67
12.Anexos	68

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.-Población de armadores en la parroquia San Mateo	25
Tabla 2 Resultado de la pregunta #1	26
Tabla 3 Resultado de la pregunta #2.....	27
Tabla 4 Resultado de la pregunta #3.....	28
Tabla 5 Resultado de la pregunta #4.....	29
Tabla 6 Respuesta de la pregunta #5.....	30
Tabla 7 Resultado de la pregunta #6.....	31
Tabla 8 Resultado de la pregunta #7.....	32
Tabla 9 Resultado de la pregunta #8.....	33
Tabla 10 Análisis comparativo con productos similares	38
Tabla 11 Costo de puerta	42
Tabla 12 Costo accesorios	42
Tabla 13, Costo de panel.....	42
Tabla 14 Costo de compresores	43
Tabla 15 Muebles.....	43
Tabla 16 Equipos de computación.....	43
Tabla 17, Materiales y materia prima a utilizar en el proceso productivo.....	44
Tabla 18 Previsión de RRHH	46
Tabla 19 Costo Unitario.....	54
Tabla 20 Estructura de costos y gastos	54
Tabla 21 Costos y gastos mensuales.....	55
Tabla 22 Costos y gastos anuales con un crecimiento de un 5% por año.....	55
Tabla 23 Proyección de ventas	56
Tabla 24 Activo fijo.....	56

Tabla 25 Activo diferido	57
Tabla 26 Estructura de costos y gastos en inversión.....	57
Tabla 27 Inversión	58
Tabla 28 Composición del capital.....	58
Tabla 29 Flujo de caja.....	59
Tabla 30 Estado de resultados proyectados	60
Tabla 31 Estado de situación financiera proyectado.....	61
Tabla 32 VAN.....	62
Tabla 33 TIR.....	63
Tabla 34 Relación costo beneficio	63
Tabla 35 Endeudamiento	64
Tabla 36 Rentabilidad	64

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1.-Localización	24
Ilustración 2.- Resultado de la pregunta #1	26
Ilustración 3.- Resultado de la pregunta #2	27
Ilustración 4.-Resultado de la pregunta #3	28
Ilustración 5.- Resultado de la pregunta #4	29
Ilustración 6.-Resultado de la pregunta #5	30
Ilustración 7.-Resultado de la pregunta #6	31
Ilustración 8.-Resultado de la pregunta #7	32
Ilustración 9.-Resultado de la pregunta #8	33
Ilustración 10 Análisis competitivo	35
Ilustración 11.- Localización del negocio.....	39
Ilustración 12.- Bosquejo del área de trabajo.....	40
Ilustración 13.-Diagrama de procesos.....	41
Ilustración 14.- Organigrama estructural y funcional	45
Ilustración 15 Área de terreno.....	68
Ilustración 16 Producto de carnada.....	69
Ilustración 17 Materia prima pescado Botella	70
Ilustración 18 Cartón para empaquetado	71
Ilustración 19 Túnel de congelamiento.....	72
Ilustración 20 Interior de túnel de congelamiento	73
Ilustración 21 Cámara de fresco	74
Ilustración 22 Interior de cámara de fresco.....	75
Ilustración 23 Recepción de materia prima	76

Ilustración 24 Peso de producto de carnada.....	77
Ilustración 25 Venta de carnada.....	78
Ilustración 26 Encuesta #1	80
Ilustración 27 Encuesta #2	81
Ilustración 28 Encuesta #3	82
Ilustración 29 Encuesta #4	83
Ilustración 30 Encuesta #5	84
Ilustración 31 Encuesta #6	85
Ilustración 32 Encuesta #7	86
Ilustración 33 Encuesta #8	87
Ilustración 34 Encuesta #9	88
Ilustración 35 Encuesta #10	89

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo principal implementar un frigorífico para la venta de carnada fresca para pesca Long line en la parroquia San Mateo del cantón Manta. Esta idea de crear un local de ventas de estas características se basa explicando distintas teorías que me permitirán a través de la investigación evidenciar la necesidad existente en la parroquia San Mateo.

La idea de desarrollar un local de venta se basa en dar un punto de venta de carnada fresca al servicio de la comunidad cercanos a los armadores de botes y lanchas; con la suficiente demanda del cliente este tipo de comercio nos pueden permitir tener una buena acogida por lo tanto es una gran idea que se quiere desarrollar.

En efecto a lo redactado anteriormente, nace el interés de conocer si es factible la creación y puesta en marcha de un negocio dedicado a brindar ventas de carnada fresca que satisfaga la necesidad del cliente, brindándoles la facilidad de no tener que salir de la parroquia para conseguir carnada y así reducir costos en movilización.

Abstract

The main objective of this research is to implement a refrigerator for the sale of fresh bait for long line fishing in the parish of San Mateo in the canton of Manta. This idea of creating a store of these characteristics is based on explaining different theories that will allow me through research to demonstrate the existing need in the parish of San Mateo.

The idea of developing a store is based on giving point of sale of fresh bait to the service of the community near the boat owners; with the sufficient demand of the client this type of commerce can allow us to have a good reception therefore it is a great idea that is wanted to develop.

In effect to the above mentioned, the interest is born to know if it is feasible to create and start up a business dedicated to offer fresh bait sales that satisfies the client's needs, offering them the facility of not having to leave the parish to get bait and thus reduce costs in mobilization.

Tema:

“Implementar un frigorífico para la venta de carnada fresca para pesca long line en la parroquia San Mateo del Cantón Manta”

Introducción

El presente proyecto busca determinar la factibilidad de la comercialización y distribución de la carnada fresca para pesca long line en el puerto artesanal pesquero San Mateo del cantón Manta, implementando un punto de venta de carnada dentro del sector, cercano a los armadores de botes y lanchas de la parroquia San Mateo.

Se propone la comercialización de la carnada conocida como Botella-Tuna Bullet por su mayor aceptación dentro del mercado objetivo, que estará empaquetada dentro de cajas de cartón, que tendrá el precio establecido por el mercado.

La presente investigación comienza por el capítulo uno en donde se identifica el problema y establecen objetivos, en el capítulo dos muestra la visión, misión, valores empresariales y el análisis interno correspondiente a las debilidades y fortalezas, dentro del capítulo tres muestra el estudio de mercadotecnia dónde se encuentra en el análisis externo las amenazas y oportunidades junto a la segmentación geográfica y demográfica, para de esta manera determinar la demanda y analizar cuáles son los factores para fidelizar a los armadores de botes y lanchas de la parroquia San Mateo y por consiguiente el análisis competitivo, en el capítulo cuatro se determinan las características de la carnada Botella con un análisis comparativo con otras especies de carnada, dentro del capítulo cinco se muestra el estudio técnico y en el capítulo seis muestra el estudio organizacional, el capítulo siete abarca artículos dentro del acuerdo ministerial, el código orgánico integral penal, ley de desarrollo agrario, ley de fomento y desarrollo agropecuario, ley de gestión ambiental, reglamento interministerial para el saneamiento ambiental y agrícola, permisos y requisitos para el funcionamiento, en el capítulo ocho y nueve muestran un estudio económico y financiero para evaluar la rentabilidad y factibilidad de la implementación del negocio.

CAPITULO I

1. Descripción del Proyecto

1.1. Planteamiento del problema

En la Parroquia San Mateo del cantón Manta cuenta con un Puerto Artesanal Pesquero en el cual existe 40 botes y 100 lanchas según la capitanía del puerto, estos botes practican lo que es la pesca long line, es decir pesca con anzuelo en dónde el pez se dirige al anzuelo y se lo traga tratando de alimentarse con la comida que se encuentra ahí, por lo cual es un arte pasivo y activo a través de sus acciones según el ministerio de agricultura ganadería acuicultura y pesca.

Este puerto posee oficinas administrativas para el Ministerio de Acuicultura, Pesca y Petroecuador para ofrecer servicios de calidad a los pescadores, en su infraestructura también cuenta con 12 locales en los que se ofrecen distintos tipos de insumos por un mercado minorista de marisco, legumbres, frutas proteicos y abarrotos, y también cuenta con espacios adecuados para los pescadores y personas del sector.

Según FAO (2005) menciona la pesca long incluye una cuerda que sea larga con gancho en la cual lleve carnada y que los intervalos estén conectados a una línea la cual sea principal por borde mucho más cortos y finos.

Este pelambre se mueve junto a las corrientes marinas, este tipo de pesca permite que los pescadores puedan tener más acercamiento a la pesca que se desea obtener debido a que se puede manipular el lugar donde se desea pescar, la profundidad, el tipo de carnada a usar, si es de día o de noche, la temporada y estilo que tiene el anzuelo.

Para este tipo de pesca en el puerto pesquero artesanal de san mateo, los armadores de botes del sector compran este tipo de pescado como carnada tales como Bullet tuna / Botella, que es de tipo de pesca artesanal su temporada de pesca es todo el año y es un pescado entero

empacado en conjuntos de 20 libras envuelto en pastico y colocado en cajas, el cual sirve para poder pescar ciertas especies de peces como Albacora, Picudo, Pez Espada, Wahoo, todo tipo de tiburón y otras especies, al no existir un punto de venta de carnada en el sector de San Mateo para abastecer los botes, los clientes proceden a ir a lugares fuera de la parroquia para abastecerse de carnada.

1.1.1. Formulación del problema

Implementar un punto de venta y distribución de carnada long line para los botes y lanchas de la parroquia San Mateo del Cantón Manta.

1.2. Objetivos del Proyecto

1.2.1. Objetivo general

Implementar un frigorífico para la venta de carnada fresca para pesca long line en la parroquia San Mateo del cantón Manta.

1.2.2Objetivos específicos

- Comercializar y Distribuir carnada fresca en la parroquia San Mateo del Cantón Manta.
- Determinar la viabilidad financiera de este proyecto a través de un estudio económico y financiero.
- Identificar cuáles son los factores claves para generar fidelización de los armadores de botes y lanchas de la parroquia San Mateo del cantón Manta

1.3. Justificación del Proyecto

1.3.1. Justificación teórica

En el presente emprendimiento, se propone implementar un frigorífico de venta de carnada fresca en la parroquia San Manteo donde la Secretaría Técnica de Gestión Inmobiliaria

del Sector Público afirma que administra el Puerto Pesquero Artesanal San Mateo en el que se encuentran unos 40 botes y 100 lanchas en el que existen 10 armadores de botes y lanchas según la capitania del puerto en parroquia, ubicado en la provincia Manabí.

1.3.2. Justificación práctica

Este emprendimiento se basa en implementar un frigorífico para la venta de carnada fresca cercanos a los armadores de botes y lanchas de la parroquia San Mateo del cantón Manta, brindándoles la facilidad de no tener que salir de la parroquia para conseguir carnada y así reducir costos en movilización.

1.3.3. Justificación metodológica

Para lograr los objetivos propuestos del presente emprendimiento, se llevará a cabo una metodología cuantitativa, se optará el empleo de encuestas mediante un muestreo por cuotas seleccionando a los individuos más adecuados para la obtención de información.

1.4. Delimitación del Proyecto

1.4.1. Delimitación geográfica

Los armadores de botes y lanchas del puerto pesquero artesanal San Mateo del cantón Manta, de la provincia de Manabí.

1.4.2. Delimitación temporal

En el año 2022.

1.4.3. Delimitación social (beneficiarios)

Los armadores de botes y lanchas de la parroquia San Mateo del cantón Manta.

CAPITULO II

2. Planteamiento estratégico

2.1. Visión

Ser una empresa líder en distribución y venta de carnada fresca con reconocimiento nacional en el año 2026 transformamos la industria de la venta de carnada y expandimos nuestro liderazgo regional para servir mejor al sector pesquero del Cantón Manta.

2.2. Misión

Somos una empresa manabita que ofrece el mejor producto de carnada fresca para la pesca artesanal logrando rentabilidad y posicionamiento hacia nuestros clientes de parroquia San mateo del Cantón Manta contribuyendo al desarrollo del país.

2.3. Valores empresariales

- **Calidad:** Nuestro producto cumple con los parámetros establecidos y prometidos satisfaciendo las necesidades de nuestra clientela.
- **Mejora:** Se busca implementar una mejora continua en nuestro proceso de producción escuchando las necesidades del mercado para así mejorar nuestro producto y obtener mejor satisfacción de los clientes.
- **Excelencia:** Se busca la excelencia y mejora continua, en cada parte de la empresa se supere día a día y no caer en la autocomplacencia.
- **Responsabilidad:** Somos responsables tomando conciencia de las decisiones que se toman durante la gestión empresarial y dignificar las acciones que vayamos a emprender
- **Honestidad:** la organización estará dispuesta a anteponer la sinceridad a cualquier otra consideración, aunque ello le perjudique comercialmente.

2.4. Análisis interno del Proyecto

FORTALEZA

- Ubicación cercana a los consumidores
- Único negocio de carnada en el sector
- Calidad del producto

DEBILIDADES

- Gastos excesivos de energía eléctrica
- Difícil obtención de materia prima adecuada
- Poca capacidad de producción

CAPITULO III

3. Estudio de mercadotecnia

3.1. Análisis externo

- **Condiciones Económicas**

Referente a la capacidad de adquisición de bienes o servicios y recurso financiero que poseen los individuos dentro de un país o región, junto a indicadores como el Producto Interno Bruto, inflación, tasa de desempleo y entre otros.

- **Condiciones Tecnológicas**

Abarca a la implementación de las diferentes tecnologías dentro de las compañías con el fin de mejorar los procesos para generar ventajas competitivas y generar ganancias en el mercado.

- **Condiciones Legales**

Referente a las leyes y reglamentos que decreta y determina un país.

- **Condiciones Culturales**

Abarca las costumbres, tradiciones y valores que se practiquen dentro de un conjunto de personas o sociedad.

- **Condiciones Demográficas**

Hace referencia a la tasa de población de individuos que se encuentran dentro de un país o región determinada.

- **Condiciones Ecológicas**

Hace referencia a los elementos que hay en el entorno y relación entre los seres vivos.

OPORTUNIDADES

- Crecimiento de demanda
- Temporadas Altas

AMENAZAS

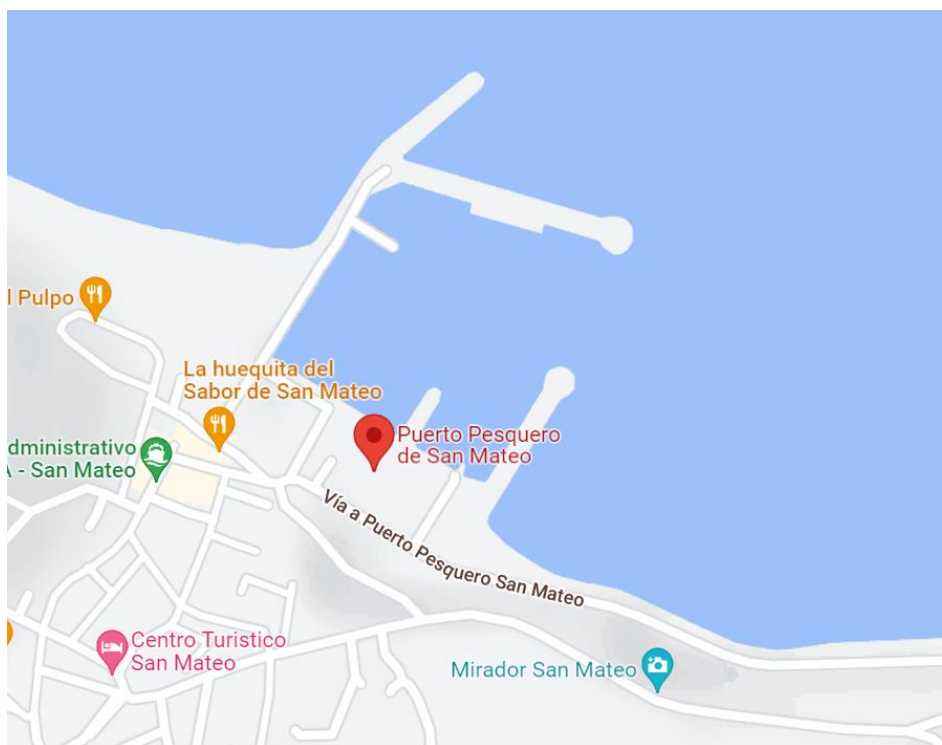
- Tiempo de veda
- Barreras de entradas Factibles para que otras empresas ingresen al nicho de mercado
- Permisos, leyes o impuestos que afecten el producto o servicio

3.2. Segmento del Mercado

3.2.1. Segmentación geográfica y demográfica

Puerto Pesquero Artesanal San Mateo ubicado en el cantón Manta en la provincia de Manabí en la entrada principal de la parroquia San Mateo, según la Secretaría Técnica de Gestión Inmobiliaria del Sector Público de Ecuador, el puerto es administrado por en el Servicio de Gestión Inmobiliaria del Sector Publico, donde existen 10 armadores de Botes y lanchas según la capitanía del puerto.

Ilustración 1.-Localización



Fuente: Google maps

Nota. Esta ilustración muestra la ubicación geográfica del Puerto Artesanal Pesquero San Mateo donde se encuentran los armadores de barcos y lanchas de la parroquia.

Tabla 1.-Población de armadores en la parroquia San Mateo

POBLACIÓN ARMADORES EN LA PARROQUIA SAN MATEO	
Armadores de botes y lanchas	10
Total	10

Fuente: Capitanía del puerto
Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

A continuación, se presenta el resultado y análisis de las encuestas aplicadas a los armadores de barcos en el Puerto Pesquero Artesanal de San Mateo.

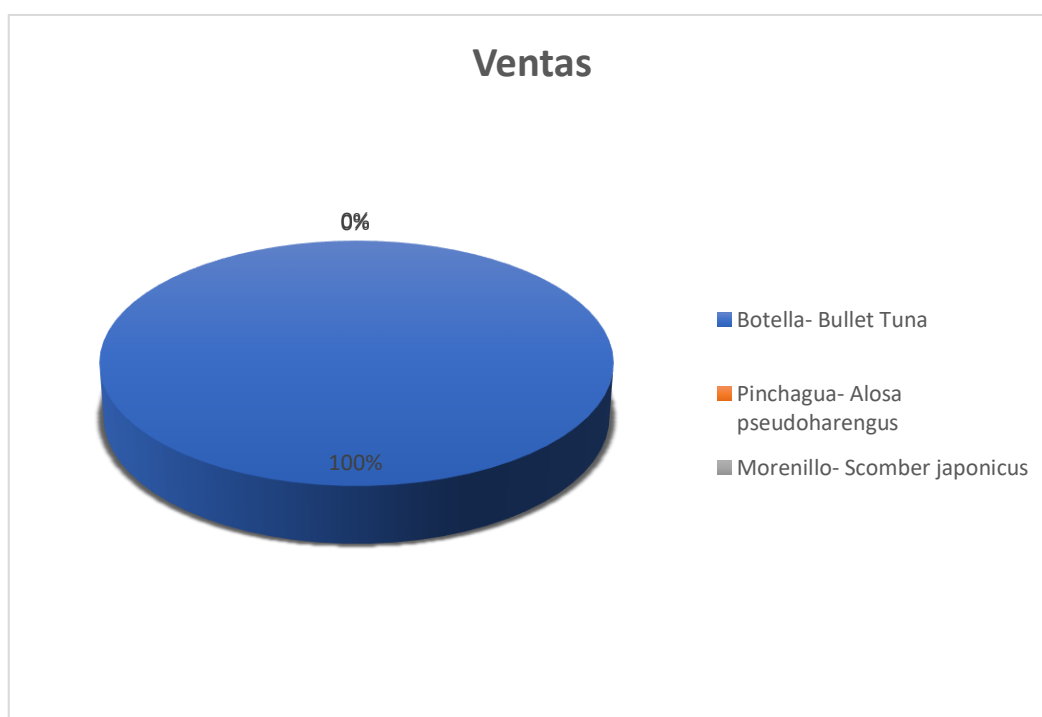
1.- ¿Qué tipo de pescado utiliza como carnada para su faena de pesca ?

Tabla 2 Resultado de la pregunta #1

Botella- Bullet Tuna	10
Pinchagua- Alosa pseudoharengus	0
Morenillo- Scomber japonicus	0
Total	10

Fuente: Encuestas aplicadas a los Armadores de la parroquia San Mateo
Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Ilustración 2.- Resultado de la pregunta #1



Según los resultados obtenidos la carnada de Botella- Bullet Tuna es más rentable su comercialización debido a que es la que obtiene mejor aceptación del mercado con una gran diferencia sobre la carnada Pinchagua- Alosa pseudoharengus y del Morenillo- Scomber japonicus, debido a que coincide con el mayor porcentaje a comparación de los otros tipos de carnada por parte de los armadores de botes de la parroquia San Mateo.

2.-¿Por qué prefiere ese tipo de carnada?

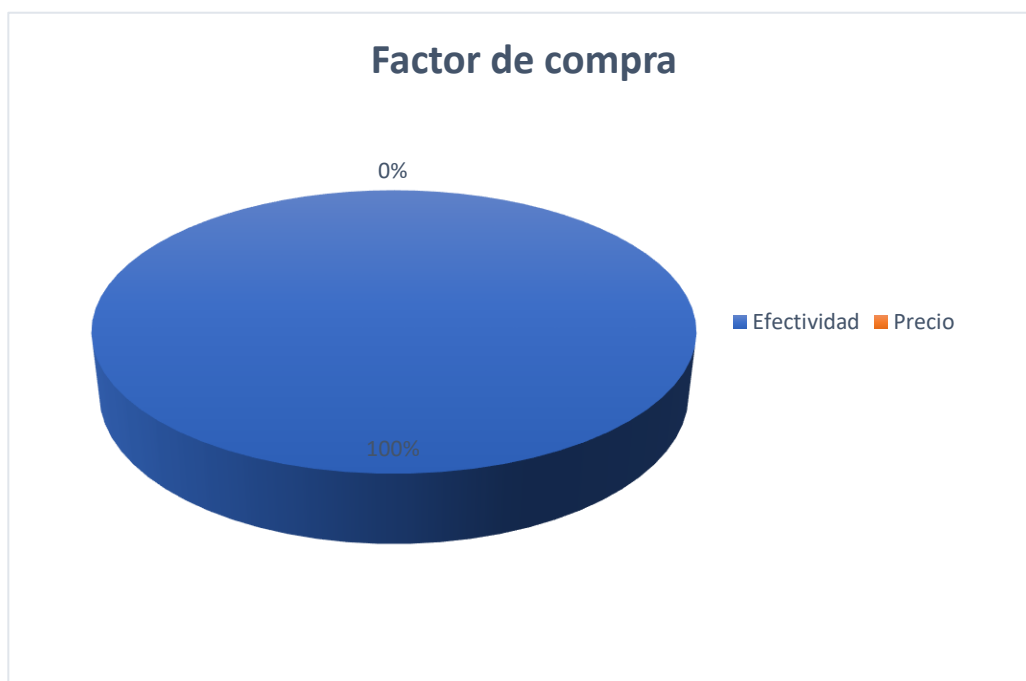
Tabla 3 Resultado de la pregunta #2

Efectividad	10
Precio	0
Total	10

Fuente: Encuestas aplicadas a los armadores de la parroquia San Mateo

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Ilustración 3.- Resultado de la pregunta #2



El factor determinante para la compra de carnada resulta ser la efectividad de ella, puesto que los que prefieren la compra de carnada Botella-Bullet Tuna es comprada por tener mayor efectividad dentro del agua, a diferencia los que prefieren comprar carnada tipo Pinchagua-Alosa pseudoharengus o Morenillo- Scomber japonicus.

3.-¿Estaría dispuesto a comprar ese tipo de carnada en un punto de venta en la parroquia de San Mateo ?

Tabla 4 Resultado de la pregunta #3

Si	8
No	2
Total	10

Fuente: Encuestas aplicadas a los armadores de la parroquia San Mateo

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Ilustración 4.-Resultado de la pregunta #3



Según el análisis de los resultados obtenidos la mayoría está de acuerdo con comprar carnada para pesca long line en un punto de venta más cercano debido a que se reducen gastos como el traslado del producto al sector para los armadores de la parroquia San Mateo, mientras que el menor porcentaje ya tiene un distribuidor de carnada de preferencia.

4.-¿Cuántas cajas de carnada de consume en un bote?

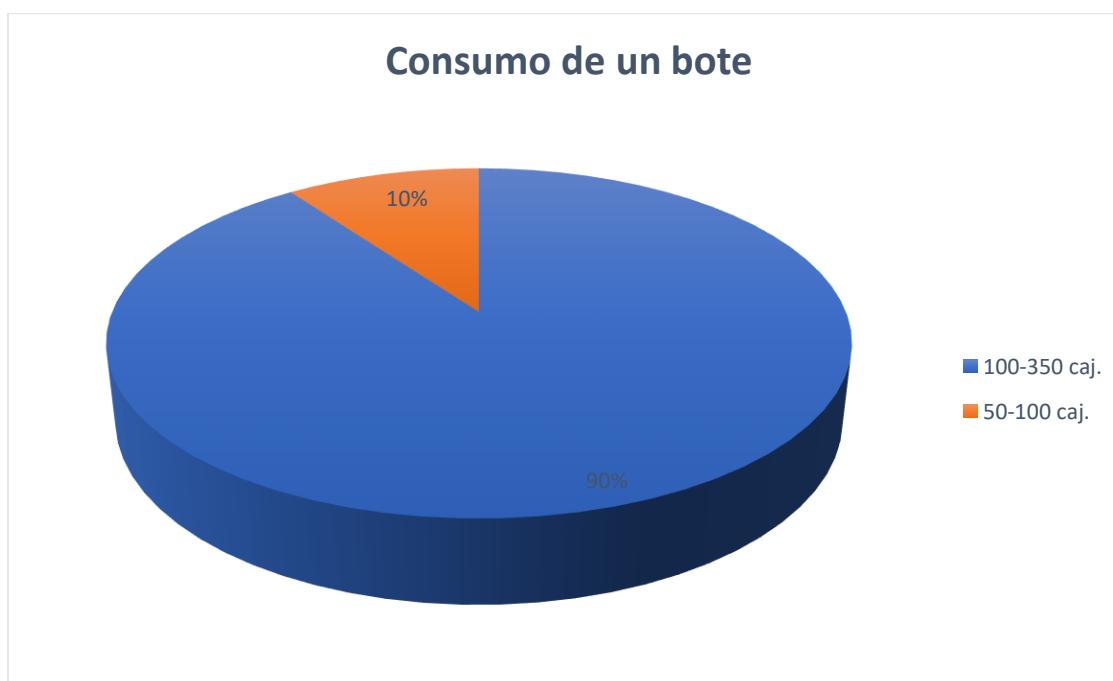
Tabla 5 Resultado de la pregunta #4

100-300 caj.	9
50-100 caj.	1
Total	10

Fuente: Encuestas aplicadas a los Armadores de la parroquia San Mateo

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Ilustración 5.- Resultado de la pregunta #4



Los botes que se encuentran en el Puerto Pesquero Artesanal San Mateo de ciudad de Manta llegan a adquirir en el periodo de un mes de 100 a 350 cajas de carnada fresca para cada bote de carnada fresca para la pesca long line.

5.-¿Cuántas cajas de carnada consume en una lancha?

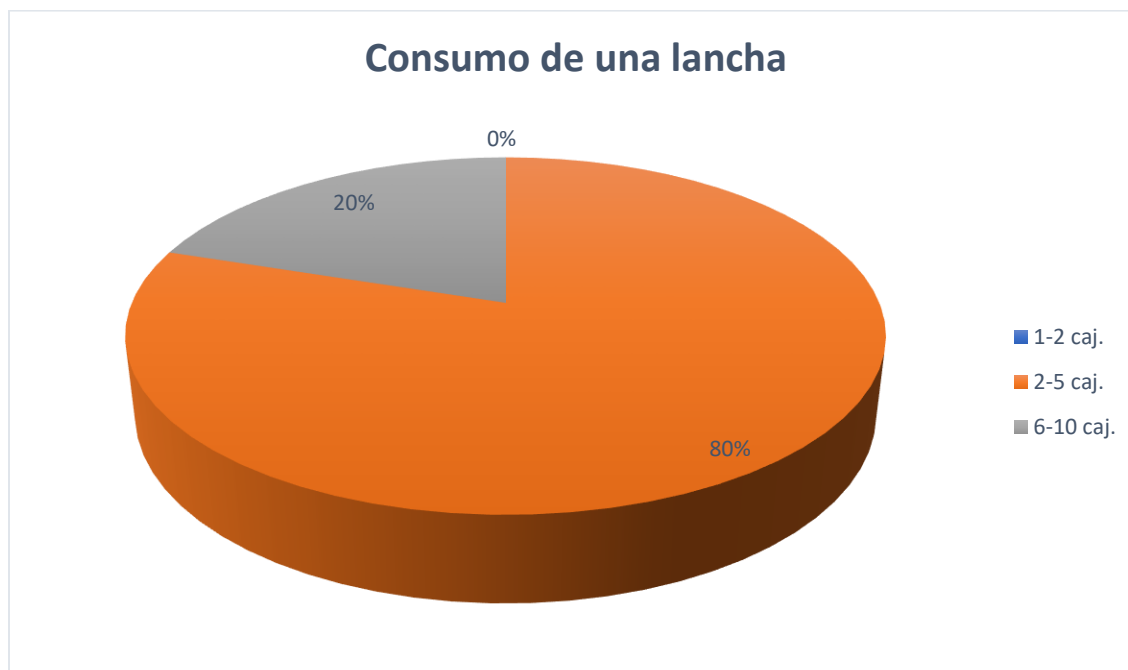
Tabla 6 Respuesta de la pregunta #5

1-2 caj.	0
2-5 caj.	8
6-10caj.	2
Total	10

Fuente: Encuestas aplicadas a los armadores de la parroquia San Mateo

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Ilustración 6.-Resultado de la pregunta #5



El análisis obtenido de los resultados predice en que una lancha en el Puerto Artesanal San Mateo del canton Manta consume un promedio de 2 a 5 cajas de carnada fresca para la pesca long line en el periodo de un mes.

6.-¿Cómo considera usted la calidad de la carnada para pesca que usted recibe en las diferentes empresas de carnada de la ciudad de Manta?

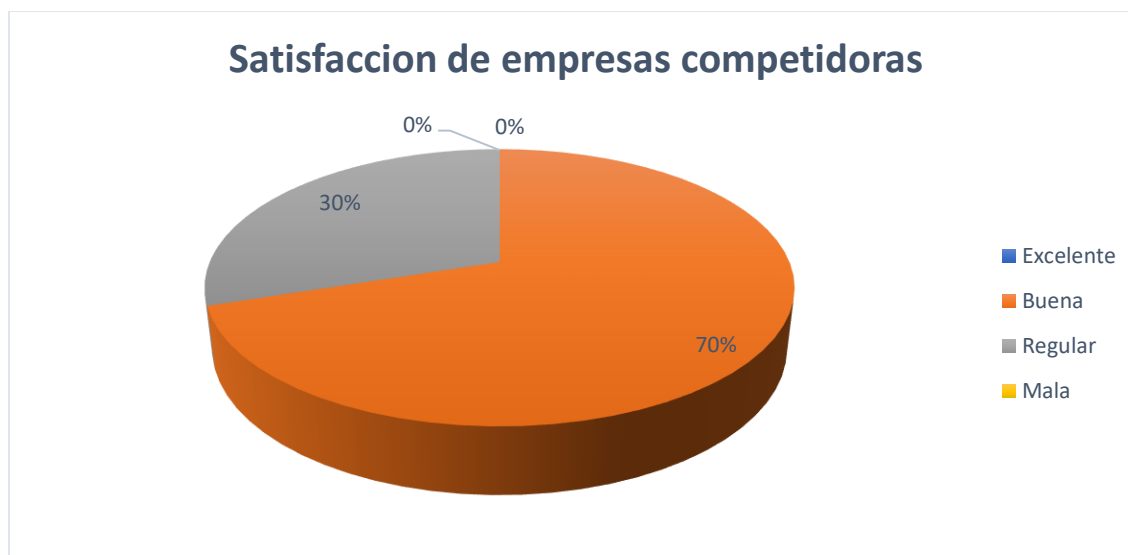
Tabla 7 Resultado de la pregunta #6

Excelente	0
Buena	7
Regular	3
Mala	0
Total	10

Fuente: Encuestas aplicadas a los armadores de la parroquia San Mateo

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Ilustración 7.-Resultado de la pregunta #6



Según los resultados obtenidos la satisfacción de los armadores de la parroquia San Mateo con respecto a la carnada de otras empresas de la ciudad de Manta varía entre buena y regular, pero no excelente debido a que la carnada cuenta con todas sus propiedades por los métodos de congelamiento que ellos utilizan y se pierde un poco de efectividad.

7.-¿Qué aspectos considera importante al momento de comprar carnada para pesca?

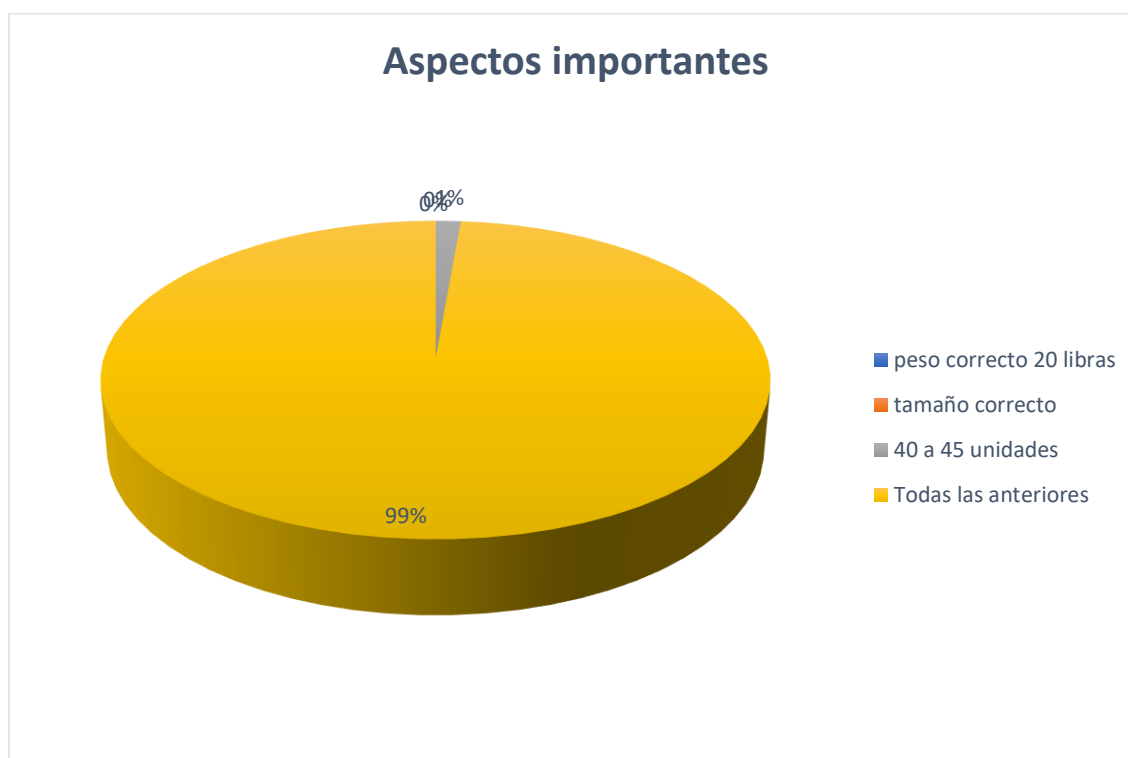
Tabla 8 Resultado de la pregunta #7

Peso de 20 libras	0
Tamaño Correcto	0
40 a 45 unidades	0
Todas las anteriores	10
Total	10

Fuente: Encuestas aplicadas a los armadores de la parroquia San Mateo

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Ilustración 8.-Resultado de la pregunta #7



Para llegar a la satisfacción de un cliente con respecto a la carnada fresca para pesca long line se considera de igual importancia los aspectos que resultarían que la carnada sea fresca, que lleve un peso correcto de 20 libras, que el porte de la carnada sea el correcto y que cada empaque cuente de 40 a 45 unidades.

8.- ¿Há tenido problemas a la hora de comprar el producto y no tener donde almacenarlo en caso de retraso de la embarcacion?

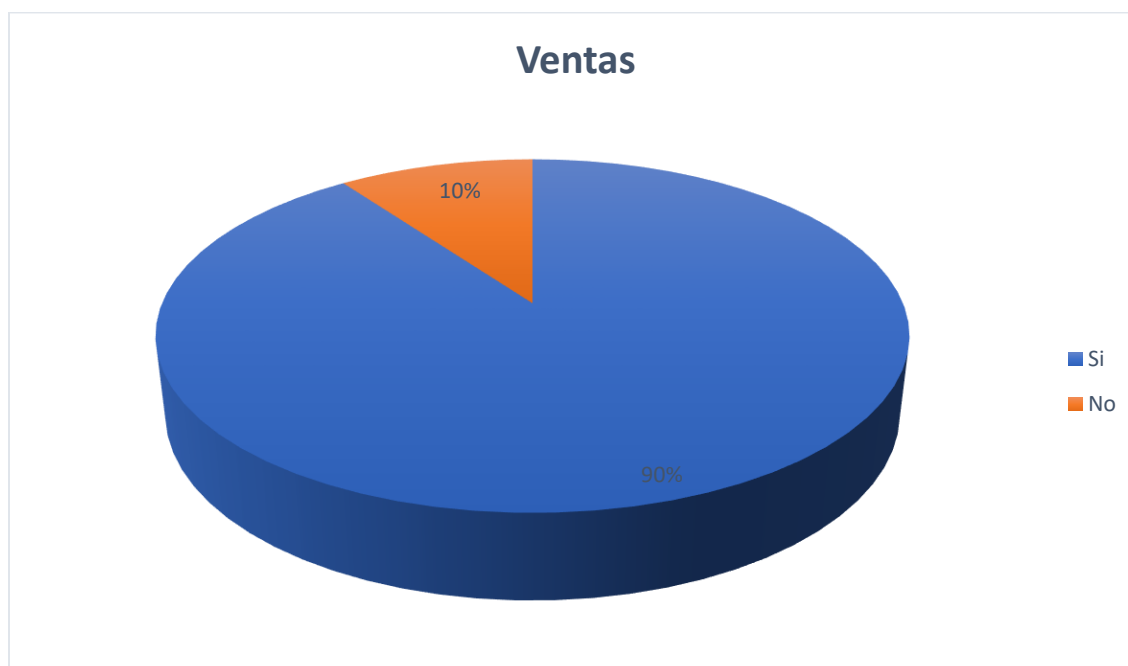
Tabla 9 Resultado de la pregunta #8

Si	9
No	1
Ttotal	10

Fuente: Encuestas aplicadas a los armadores de la parroquia San Mateo

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Ilustración 9.-Resultado de la pregunta #8



La mayor parte de los armadores del Puerto Artesanal de San Mateo han tenido problemas en donde poder almacenar el producto en caso de retraso de embarcacion, por lo que ademas les genera un gasto adicional el tener que recurrir a un lugar que tenga las condiciones neseseias para conservar las propiedades del producto, mientras la minoria no a llegado a tener retrasos de embarcacion.

3.3. Estudio de las variables del Marketing Mix

3.3.1. Producto

El producto basado en una necesidad de los armadores de botes y lanchas de la parroquia San Mateo de cantón Manta, son empaques de 20 libras, que llevan en su interior pescados botella que son usados de carnada con el propósito de pescar Tiburones, Albacoras, Picudos, Peces Espada, Wahoos y entre otros tipos de peces.

3.3.2. Precio

El precio será el mismo que se lleva dentro del mercado de 10 dólares cada empaque.

3.3.3. Promoción

La carnada se dará a conocer a través de la promoción por venta personal, es decir se realizará una visita de manera personal al cliente mostrando el producto, debido a que tiene el mayor porcentaje en efectividad, además de generar una relación entre vendedor y cliente.

3.3.4 Plaza

Se ofrecerá un punto de venta de carnada fresca estará ubicado en el barrio San Martín de Porres de la parroquia San Mateo del cantón de Manta, a la cercanía de los armadores de la parroquia.

3.4. Análisis competitivo (Porter).

Se realizará el análisis competitivo para la implementación de frigorífico para la venta de carnada fresca para pesca long line en la parroquia San Mateo del cantón Manta.

Nuevos competidores

Ilustración 10 Análisis competitivo



Nota. Esta Ilustración muestra las cuatro fuerzas referentes al análisis competitivo.

Con la llegada de nuevos competidores se plantea lo que es la implementación de un mejor método de proceso de congelamiento, la creación de un túnel frigorífico para el tipo de carnada fresca para pesca long line el cual permite conservar mejor las propiedades de la carnada ya que estará a temperatura correcta, de esta manera la carnada será más efectiva y de mejor calidad a comparación de los nuevos competidores.

Poder de negociación de los clientes

Se dará la facilidad de adquirir la carnada fresca para venta al long line en la parroquia San Mateo del cantón de Manta cercana al Puerto Pesquero Artesanal de San Mateo, en consecuencia, se obtendrá menores costos por transportación del producto a los botes y lanchas, además se proveerá el servicio de en caso de retraso de embarcación al cliente donde podrá guardar su compra en una cámara frigorífica para la conservación del producto sin costo alguno.

Amenaza de entrada potencial de nuevos competidores

Los competidores llevan más tiempo en el mercado por cual los clientes ya suelen tener un proveedor de carnada de preferencia, por esa razón se ofrecerá un post servicio de mantener la carnada guardada en la cámara frigorífica en caso de retraso de embarcación a los armadores de botes del sector San Mateo, obtendrán un punto de venta cercano al puerto artesanal pesquero de la parroquia San Mateo de la ciudad de Manta y se realizara una mejora en el proceso de congelamiento de la carnada para obtener mejor calidad del producto, siendo así un diferenciador ante los competidores del mercado, que se espera ya haber generado la fidelización de los clientes cuando exista nueva competencia en este nicho de mercado.

Poder de negociación de los proveedores

Se les brindará a los proveedores la confianza para los pagos y se dará la facilidad de vender ofrecer su materia prima a opción por tonelada, a un precio de 600 dólares cada una.

Amenaza de los productos sustitutos

Entre los productos sustitutos se encuentra la Carnada de Pinchagua que tiene menor grado de efectividad que la carnada Botella por lo que es requerida cuando hay escasez de esta es decir como segunda opción, y la carnada morenillo es utilizada cuando no hay ni Botella ni Pinchagua debido a que su calidad y efectividad es baja según los armadores de botes del sector.

CAPITULO IV

4. Descripción del producto

4.1. Características del producto

La especie de pescado utilizada es la Bullet Tuna, su nombre científico es Auxis Rochei - Risso, que obtiene nombres locales como en Ecuador de Botellita, en México es llamada de tres nombres Bonito, Melva y Melvera, en Guatemala percibe el nombre de Melvera y en Perú Barrilete negro.




Los nombres vernáculos que percibe esta especie son en España Melva o Melvera, en Francia percibe el nombre de Bonitou y en Estados Unidos Bullet Tuna el cual es conocido como su nombre comercial.

Donde según Pacfishseafood las larvas del pez Botella soportan temperaturas de hasta 21,6C a 30,5C que entre los tunidos es la especies más amplia que tiende a formar cardúmenes que existe su talla entre 100-150g, 250-350g y 350-500g y es una especie nerítico y epipelagico. Esta especie de carnada es para tipo de pesca Artesanal, cuyo tiempo de veda de peces pequeños Ecuador, donde se prohíbe lo que es la captura, transportación, procesamiento y comercialización es de 5 de marzo a 10 de abril.

Cada empaque cuenta con 20 libras y varia la cantidad entre 20 a 60 unidades de pescado Botella dependiendo del tamaño y peso de cada unidad, La carnada botella al tener contacto con el agua bota un aceite especial el cual atrae a las otras especies más grande de pesca.

4.2. Análisis comparativos con productos similares

Tabla 10 Análisis comparativo con productos similares

	Botella -Bullet tuna	Pinchagua -Alosa pseudoharengus	Morenillo - Pacific mackerel
			
Calidad	Alta	Media	Baja
Aceptación de Cliente	Alta	Baja	Baja
Efectividad	Alta	Media	Baja

Fuente: Encuestas aplicadas a los armadores de botes de la parroquia San Mateo

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Pinchagua- Alosa pseudoharengus. - Según las encuestas realizadas en la zona de San Mateo, el pescado Pinchagua solo es utilizada cuando no hay botella, la botella tiene un 100% más acogida que la pinchagua, debido a que según los armadores de la zona la botella tiene mayor efectividad dentro del mar, depende de las costumbres de la gente.

Morenillo-Pacific mackerel .- es un tipo de pescado que es utilizado como último recurso para carnada para pesca, cuando no hay pescado Botella ni Pinchagua que es de baja efectividad.

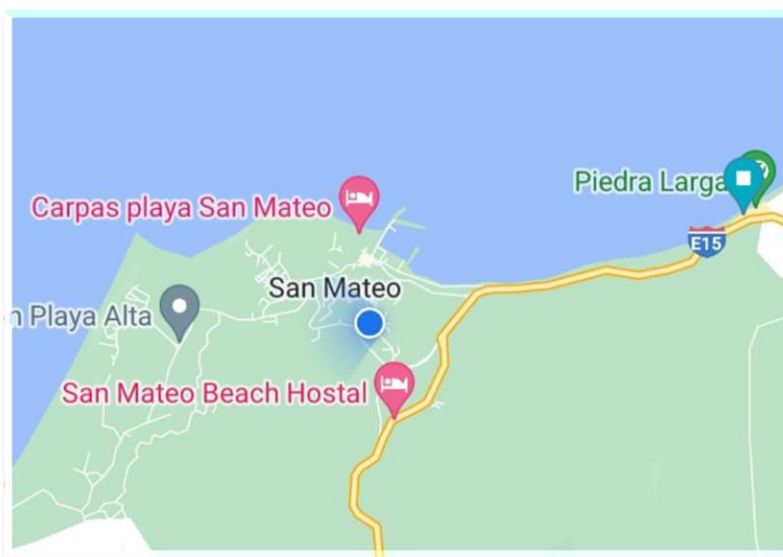
CAPITULO V

5. Estudio técnico

5.1. Descripción de las características de localización del negocio

La cercanía debido a que está ubicado en el barrio las Flores, avenida San Martín de Porres en la parroquia San Mateo del cantón Manta en la provincia de Manabí a Facilidad de estar al contacto con el cliente.

Ilustración 11.- Localización del negocio

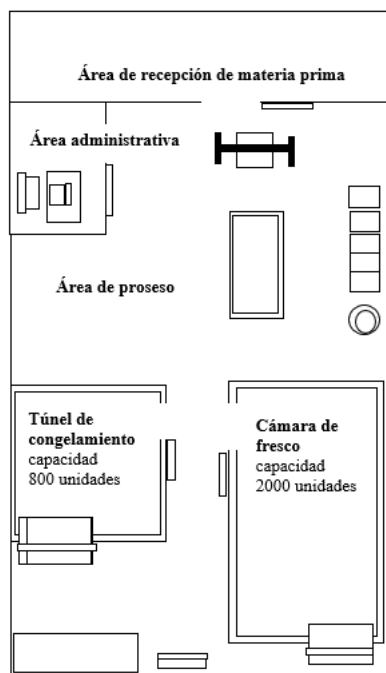


Fuente: Google Maps

Nota. Esta ilustración muestra la ubicación geográfica del punto de venta de carnada fresca para pesca long line.

5.2. Realización de un bosquejo del área de trabajo

Ilustración 12.- Bosquejo del área de trabajo

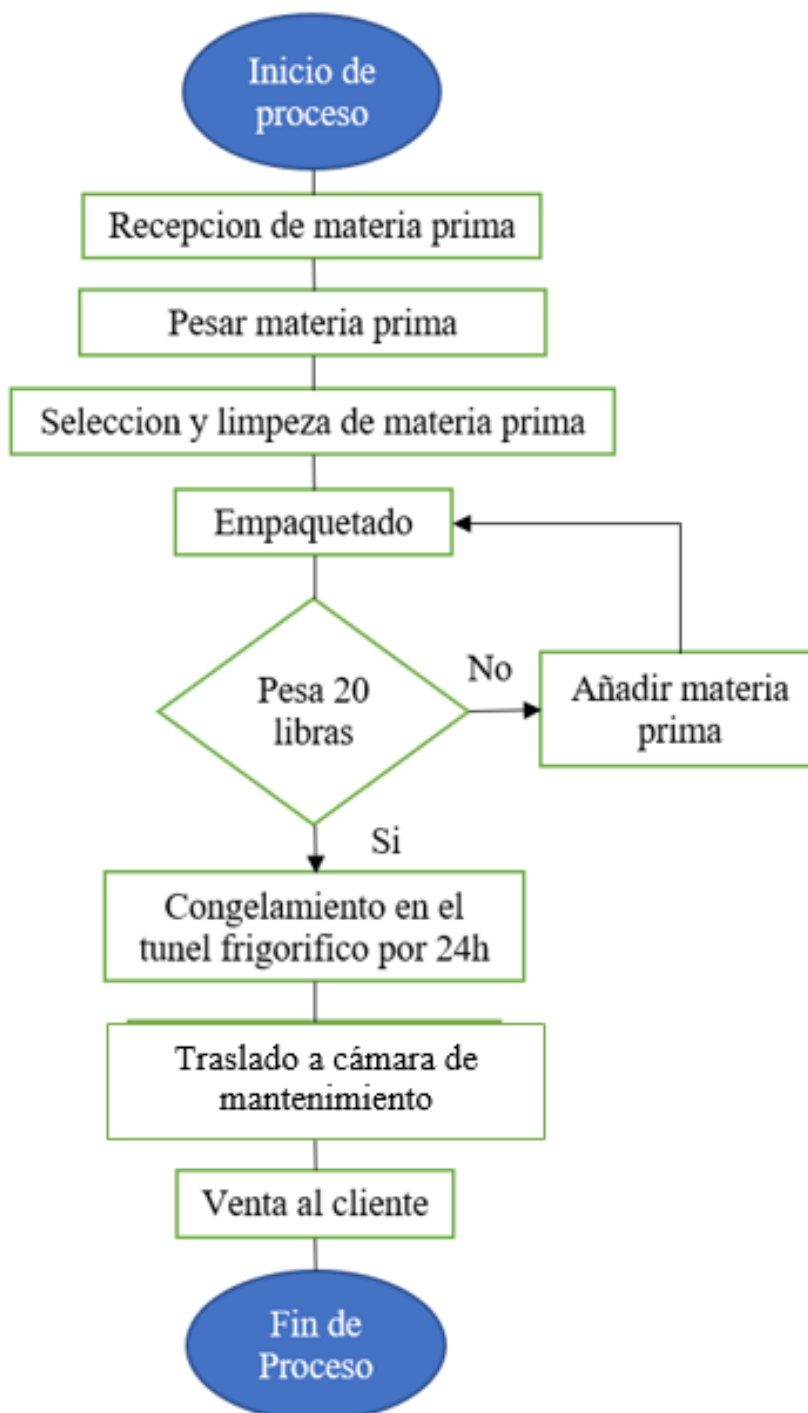


Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

- Área de recepción de materia prima: En esta área llega los camiones con la materia prima, la cual se recibe y se pesa el producto.
- Área de proceso: En esta área el producto es clasificado y ordenado para empaquetarse dentro de cajas de cartón.
- Túnel de congelamiento: El producto permanece 24 horas en un túnel frigorífico de un compresor de 30 HP Copeland para tener una perfecta congelación del producto y conserve sus propiedades.
- Cámara de fresco: El producto se almacena en una cámara frigorífica de un compresor de 30 HP Copeland para una correcta preservación del producto hasta la entrega del cliente.
- Área administrativa: En esta área donde se supervisará la producción y las ventas del negocio.

5.3. Diagrama de procesos

Ilustración 13.-Diagrama de procesos



Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Nota. Esta ilustración muestra el diagrama de proceso de la producción de carnada.

5.4. Listado de máquinas, equipos y herramientas.

Tabla 11 Costo de puerta

Detalle	Valor Unitario	Valor Total
1 puerta corrediza para túnel en acero inoxidable y aluminio con todos sus accesorios completos		\$2,600.00
1 puerta corrediza para cámara de mantenimiento en acero inoxidable y aluminio con todos sus accesorios completos		\$2,400.00
2 puertas corredizas reforzadas para sala de proceso		\$3,200.00
	Subtotal	\$8,200.00
	IVA	\$984.00
	Total	\$9,184.00

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Tabla 12 Costo accesorios

Detalle	Valor Unitario	Valor Total
Accesorios para túnel, cámara de mantenimiento		\$2,800.00
accesorios para pared y tumbado en la sala de procesos		\$2,430.00
50 metros de panel aislante para piso		\$1,250.00
	Subtotal	\$6,480.00
	IVA	\$777.60
	Total	\$7,257.60

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Tabla 13, Costo de panel

Detalle	Valor Unitario	Valor Total
88 metro de panel tipo sanduche de 10cm, de alta densidad	\$65.00	\$5,525.00
96 metros de panel tipo sanduche de 4cm, de alta densidad	\$32.00	\$3,072.00
	Subtotal	\$8,597.00
	IVA	\$1,031.64
	Total	\$9,628.64

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Tabla 14 Costo de compresores

Detalle	Valor Unitario	Valor Total
1 Compresor de 30 HP COPELAND de baja temperatura para túnel, todos sus accesorios		\$25,000.00
1 Compresor de 7.5 HP COPELAND de baja temperatura para Cámara de mantenimiento, todos sus accesorios		\$9,000.00
	Subtotal	\$34,000.00
	IVA	\$4,080.00
	Total	\$38,080.00

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Tabla 15 Muebles

Muebles			
Detalle	Unidad	Valor unitario	Valor Total
Bascula colgante de mil kg	1	\$150,00	\$150,00
Gabeta de plástico	10	\$10,00	\$100,00
Arco de pesar	1	\$50,00	\$50,00
Mesa de monel	1	\$400,00	\$400,00
Parrilla de monel 200 unidades	4	\$1.000,00	\$4.000,00
Silla	1	\$50,00	\$50,00
Escritorio	1	\$50,00	\$50,00
	TOTAL		\$4.800,00

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Tabla 16 Equipos de computación

Equipo de computación	Unidad	Valor total
computadora	\$400,00	\$400,00
	TOTAL	\$400,00

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

5.5. Cálculo de los materiales y materia prima a utilizar en el proceso productivo.

Tabla 17, Materiales y materia prima a utilizar en el proceso productivo

Detalle	Valor Unitario
Cartón	0.90
Tonelada de pescado Botella	600.00
paquete de 100 unidades de funda	3.70

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

5.6. Listado de los proveedores.

Provedores de Materia Prima Pescado “Botella”

- Jorge Romero- Salinas
- Jonny Barcia- Crucita
- Rubén Vélez- Santa Elena
- George Espinales- Santa Elena
- Kelvin Pinargote- Santa Elena
- José Pincay- Santa Elena

Provedores de Cartón de empaque

- Cartonera “Coreviza S.A.”- Miguel Pinargote

Provedores de Plástico

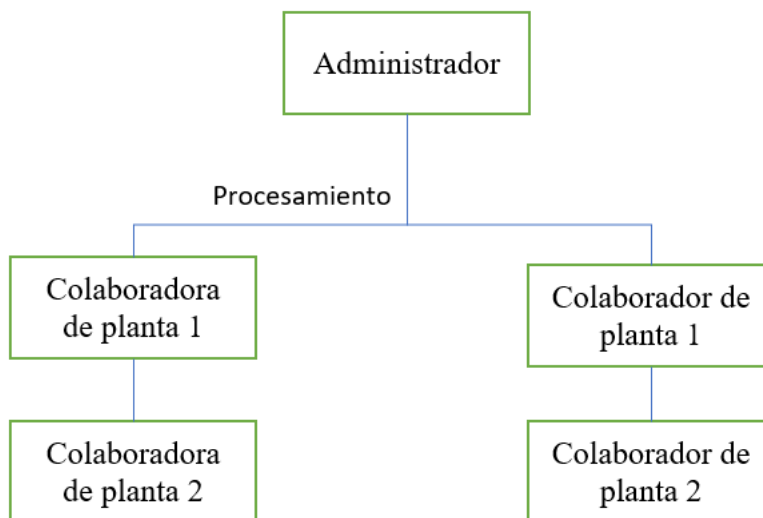
- Plastilopez S.A.

CAPITULO VI

6. Estudio Organizacional

6.1. Organigrama estructural y funcional

Ilustración 14.- Organigrama estructural y funcional



Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Nota. Esta ilustración muestra el organigrama estructural y funcional en donde se detallan los respectivos cargos.

6.2. Funciones según las responsabilidades de cada persona

Administrador: encargado de la supervisión, compra y venta del producto.

Colaboradores de planta: transportación del producto al túnel frigorífico y del túnel frigorífico a la cámara de mantenimiento.

Colaboradoras de planta: selección y empaquetado del producto.

6.3. Previsión de RRHH

Tabla 18 Previsión de RRHH

Cargo	Sueldo	Fondo de reserva	13°	14°	Aporte Patronal	Vacaciones	Cantidad	Egreso mensual	Egreso anual	1	FR anual	1año con FR	2	3
Administrador	600	49,98	50,00	35,42	66,90	25,00	1	791,90	9502,80	9653,89	599,76	10253,65	10416,69	10582,30
Colaborador de planta	425	35,40	35,420	35,42	47,39	17,710	2	1121,86	13462,3	13676,36	849,66	14526,02	14756,98	14991,62
Colaboradora de planta	425	35,40	35,420	35,42	47,39	17,710	2	1121,86	13462,3	13676,36	849,66	14526,02	14756,98	14991,62
TOTAL	1275	106,20	106,26	106,26	142,17	53,13	5	3035,62	36427,40	37006,61	2299,68	39305,69	59930,65	40565,54

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

CAPITULO VII

7. Estudio Legal y societario

7.1. Marco legal

Acuerdo ministerial 134

Mediante el acuerdo ministerial 134 del 2012, se reforma de acuerdo ministerial No. 076, publicado en el registro oficial Segundo Suplemento No. 766 de 14 de agosto del 2012, Se expidió la reforma del artículo 96 del libro III 17 del libro VI del Texto Unificado de Legislación Secundaria del Ministerio del Ambiente, expedido mediante Decreto Ejecutivo No. 3516 de registro oficial edición especial No. 2 de 31 de marzo del 2003; Acuerdo Ministerial No. 041, Publicado en el Registro Oficial No. 401 del 18 de agosto de 2004; Acuerdo Ministerial No. 139, publicado en el Registro Oficial Suplementado No. 164 de 5 de abril de 2010, con el cual se agrega el inventario de Recursos Forestales como un capítulo de Estudio de Impacto Ambiental.

Código Orgánico integral penal

Art. 255. - Engaño o encubrimiento de datos naturales - El particular que emita o dé datos falsos o encubra datos que sustenten la emisión y concesión de subvenciones ecológicas, estudios de efectos naturales, revisiones y conclusiones naturales, permisos o licencias de aprovechamiento forestal, que hagan incurrir en error a la autoridad natural, será reprimido con prisión de uno a tres años. Se impondrá la mayor pena si el comunero, en razón de sus capacidades o aprovechando su capacidad como comunero o sus obligaciones de control, cicla, emite o avala con datos engañosos las licencias naturales y las demás previstas en este artículo.

Art. 14.- Se percibe el derecho de la población a vivir en un clima sano y naturalmente ajustado que garantice la sustentabilidad y la buena vida, sumak kawsay. Se proclama de interés público la salvaguarda del clima, la preservación de los sistemas biológicos, la biodiversidad y la confiabilidad del legado hereditario del país, la previsión del daño ecológico y la recuperación de los espacios normales degradados.

Art. 276.- El sistema de avance tendrá los objetivos adjuntos: Recuperar y moderar la naturaleza y mantener un clima sano y viable que garantice a las personas y a las redes un acceso equitativo, duradero y de calidad al agua, al aire y al suelo, así como a las ventajas de los bienes de la tierra y al patrimonio regular.

Art. 66.- La opción de vivir en un clima sano y biológicamente ajustado, liberado de la contaminación y en armonía con la naturaleza.

Ley de Desarrollo Agrario

Art. 3.- POLÍTICAS AGRARIAS. - El fomento, desarrollo y protección del sector agrario se efectuará mediante el establecimiento de las siguientes políticas:

1. De fijación de un sistema de libre importación para la adquisición de maquinarias, equipos, animales, abonos, pesticidas e insumos agrícolas, así como de materias primas para la elaboración de estos insumos, sin más restricciones que las indispensables para mantener la estabilidad del ecosistema, la racional conservación del medio ambiente y la defensa de los recursos naturales.

Ley de Fomento y Desarrollo Agropecuario

Art. ...- Los focos hortícolas, las oficinas de asociaciones agrícolas y de trabajadores sujetos a crédito del Banco Nacional de Fomento y las organizaciones que traigan herrajes, equipos, dispositivos y aparatos de uso rural, nuevos de la línea de producción, podrán

igualmente importar tales mercancías reproducidas o repotenciadas, que no sean fabricadas en el país, provistas de los componentes fundamentales para prevenir la contaminación natural, Previa aprobación del Servicio de Agricultura y Animales Domésticos, con el compromiso de mantener un acopio suficiente y la presencia de repuestos para dichos herrajes, así como el acopio de administraciones especializadas de apoyo y arreglo durante todo el tiempo de existencia valiosa de estas mercancías, percibiéndose como tiempo más extremo el de una década a partir de la fecha de importación.

El Ministerio de agricultura y ganadería sancionará con una multa de 1.000 a 5.000 dólares estadounidenses a las organizaciones que traigan equipos reproducidos o repotenciados y que no suministren rápidamente las piezas adicionales o las administraciones, y dichas organizaciones estarán obligadas a reembolsar al comprador tanto por los daños significativos como por la pérdida de beneficios, durante todo el tiempo en que el equipo o los equipos estén averiados debido a la ausencia de piezas adicionales o administraciones de reparación.

Ley de Gestión Ambiental

Art. 19.- Las obras públicas, privadas o mixtas y los proyectos de emprendimientos públicos o confidenciales que puedan causar efectos ecológicos serán calificados antes de su ejecución por las oficinas de control descentralizadas, según el Marco de Administración Natural Vinculado, cuyo valor central será la prudencia.

Art. 20.- Para iniciar cualquier acción que implique un riesgo ambiental se deberá contar con la licencia respectiva, otorgada por el Ministerio del ramo.

Reglamento Interministerial para el Saneamiento Ambiental y Agrícola

Art. 58.- Las organizaciones que importan, comercializan, planifican, transportan y almacenan agroquímicos están obligadas a promover y difundir por todos los medios accesibles y a través de cursos y clases, las directrices sobre el uso y tratamiento adecuado de los agroquímicos y sus residuos. Además, llevarán a cabo proyectos exhaustivos sobre el aseguramiento de la naturaleza y el bienestar de los trabajadores y de la población en general.

Art. 6.- Las organizaciones que traen, envían y calculan agroquímicos, los comerciantes, las organizaciones de almacenamiento agrícola, los envasadores, los reenvasadores y las organizaciones de bienestar vegetal deben adquirir el alistamiento ante la Autoridad Pública Fitosanitaria, Zoonosanitaria y de Saneamiento, así como obtener la regularización natural del trabajo, acción o tarea ante el Poder Ecológico capaz.

7.2. Requisitos para su legitimidad

Certificado único de contribuyentes

Registro único de contribuyentes personas naturales por el SRI

7.2.1. Permisos y licencias necesarios para el funcionamiento y venta de productos

- Cuerpo de Bomberos de Manta Departamento de Prevención de Incendios Permiso de Funcionamiento
- Licencia municipal de funcionamiento del gobierno autónomo descentralizado municipal del cantón manta
- Licencia única anual de funcionamiento de locales industriales, comerciales, financieros y profesionales del Cantón Manta

- Permiso de funcionamiento, Ministerio de Salud Pública Vigilancia Sanitaria Provincial dirección de Salud de Manabí
- Certificado de Intercepción de Evaluación de Impactos Ambientales
- Certificado de Registro Ambiental Otorgado por la DGA

La dirección ambiental tiene la atribución legal para realizar inspecciones al establecimiento y se caracteriza sus derechos sin mayores requisitos, previo a la orden de escrita del director o de quien lo subroga. La vigencia del certificado ambiental se mantendrá durante el plazo de aplicación del plan de manejo ambiental como siempre y cuando se cumplan las normas técnicas de la ordenanza y demás instrumentos pertinentes.

El incumplimiento causará el retiro del certificado y se sujetará a las sanciones correspondientes. el caso de cumplir las disposiciones establecidas en la ordenanza dentro del plazo fijo por la DGA se puede prorrogar o renovar el certificado ambiental el cual está sujeto al informe de director del área, pudiendo el establecimiento enviar los justificativos necesario por el escrito.

7.2.2. cobertura de responsabilidades

- Impuesto a la Renta Régimen Impositivo para Microempresarios
- Recaudación de Impuestos Municipales de la Municipalidad del cantón Manta

7.2.3. Patentes, marcas y otros tipos de registros (protección legal)

- Certificado de intersección con el sistema nacional de áreas protegidas SNAP, patrimonio forestal del estado PFE, bosques y vegetación protegida BVP, para el proyecto
- Acta de Compromiso, comisaria de gestión ambiental de la ciudad de manta
- Asociación de armadores pesqueros artesanales

CAPITULO VIII

8. Estudio económico financiero

El estudio económico financiero es el proceso a través del cual se analiza la viabilidad de un proyecto económico, colocando como base los recursos económicos que se encuentran disponibles, además del costo total del proceso de producción y su finalidad radica en permitir visualizar si dicho proyecto es posible llevarlo a cabo o no, además de su posible rentabilidad económica, es de resaltar que el estudio económico financiero forma parte fundamental de cualquier proyecto de inversión, independientemente de que sea un pequeño emprendedor o la creación de una gran empresa ya que sin esta herramienta sería imposible comenzar cualquier negocio (Perez, 2021).

Para que un estudio económico financiero sea lo más completa posible, es importante realizar un buen trabajo de documentación. Las fuentes que se aconsejen dependerán de si la organización está ya en actividad o si se trata de una simple empresa hipotética, en la que será importante trabajar con información más medible que genuina. Independientemente de ello, para empezar a elaborar un informe de este tipo es imprescindible desglosar información como, por ejemplo, el diseño de las tareas del estado en el que se realizará el negocio, los costes de trabajo, el interés de los artículos, las fuentes de apoyo y el interés concebible relacionado con ellas y los indicadores de los acuerdos.

Para desglosar la productividad de una empresa, hay que tener en cuenta, en cualquier caso, la información adjunta:

- Ingresos.
- Costos.
- Gastos de administración.
- Gastos de venta.
- Gastos financieros.
- Depreciaciones.
- Amortizaciones.
- Plan de inversión.
- Balance de apertura.
- Presupuesto de caja.
- Balance general proyectado.
- Razones financieras.
- Flujo neto de efectivo.
- Costo de capital.
- Valor Actual Neto.
- Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad.
- Análisis de sensibilidad.
- Riesgos.
- Análisis unidimensional.

Toda esta información debe ser analizada de forma detallada y recogida en el correspondiente informe. Este documento mostrará el beneficio real que se puede obtener con el proyecto en cuestión. En ningún caso un estudio financiero supone una pérdida de tiempo, es un análisis que ayuda a reducir el margen de error y a identificar inversiones viables (Perez, 2021).

8.1. Costo unitario de producción

En la siguiente tabla se visualizan los costos de la producción mensual en detallado acompañado de su valor unitario y su valor total.

Tabla 19 Costo Unitario

Costo mensual	\$ 30.309,80
Producción mensual	4 000 cajas
Costo unitario	\$ 7,57745

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

8.2. Estructura de costos y gastos

Tabla 20 Estructura de costos y gastos

ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS	MENSUAL	ANUAL
Sueldo de las áreas operativas	\$ 3035,62	\$ 36427,44
Administrador	\$ 791,90	\$ 9.502,80
Colaborador de planta 1	\$ 560,93	\$ 6.731,15
Colaborador de planta 2	\$ 560,93	\$ 6.731,15
Colaboradora de planta 1	\$ 560,93	\$ 6.731,15
Colaboradora de planta 2	\$ 560,93	\$ 6.731,15
Gastos administrativos	\$ 1708,00	\$ 20496,00
Energía eléctrica	\$ 1.600,00	\$ 19.200,00
Agua	\$ 50,00	\$ 600,00
Teléfono	\$ 24,00	\$ 288,00
Internet	\$ 34,00	\$ 408,00
Costo de producción	\$ 25566,18	\$ 306794,16
Carnada (pescado Botella)	\$ 21.818,18	\$ 261818,18
Cartón (para empaquetado)	\$ 3.600,00	\$ 43.200,00
Funda (para empaquetado)	\$ 148,00	\$ 1776,00
Total de costos y gastos	\$ 30309,80	\$ 363717,60

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Costos y gastos mensuales

Tabla 21 Costos y gastos mensuales

MESES	COSTOS Y GASTOS
Enero	\$ 30.309,80
Febrero	\$ 30.309,80
Marzo	\$ 30.309,80
Abril	\$ 30.309,80
Mayo	\$ 30.309,80
Junio	\$ 30.309,80
Julio	\$ 30.309,80
Agosto	\$ 30.309,80
Septiembre	\$ 30.309,80
Octubre	\$ 30.309,80
Noviembre	\$ 30.309,80
Diciembre	\$ 30.309,80
Total	\$ 363.717,60

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Costos y gastos anuales con un crecimiento de un 5% por año

Tabla 22 Costos y gastos anuales con un crecimiento de un 5% por año

AÑO	COSTOS Y GASTOS
1	\$ 363.717,60
2	\$ 381.903,48
3	\$ 400.998,65
4	\$ 421.048,58
5	\$ 442.101,02
Total	\$ 2.009769,33

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

8.3. Proyección de ventas

En base a las encuestas se determinó que existe una alta demanda de carnada en el sector, se venderá en base a la capacidad de producción y almacenamiento de la cámara frigorífica que tiene una capacidad máxima de 2000 cajas, en cual se plantea abastecerse 2 veces por mes, es decir producir 4000 cajas al mes a \$10 que corresponde a \$40.000,00 y al año \$480.000,00, se espera tener un crecimiento anual del 5% para el año 1, 10% para el año 2, 15% para el año 3, 20% para el año 4 y 25% para el año 5.

Tabla 23 Proyección de ventas

PORCENTAJE DE CRECIMIENTO ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Demanda \$ 480.000,00	5 %	10 %	15 %	20 %	25 %
Crecimiento	\$ 504.000,00	\$ 528.000,00	\$ 552.000,00	\$ 576.000,00	\$ 600.000,00

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

8.4. Plan de Inversión

Activo fijo

Tabla 24 Activo fijo

DETALLE	VALOR TOTAL	%
Inmueble	\$ 26.070,00	32,85 %
Maquinaria	\$ 38,080.00	48,00 %
Terreno	\$ 10.000,00	12,60 %
Equipo de computación	\$ 400,00	0,50%
Muebles	\$ 4.800,00	6,05%
Total	\$ 79.350,00	100%

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Activo diferido

Tabla 25 Activo diferido

DETALLE	VALOR TOTAL
Mano de obra en ensamblado de túnel, cámara de mantenimiento, sala de proceso más instalación de puertas.	\$ 6,944.00
Patente	\$ 10,30
Tasa ambiental	\$ 35.00
Tasa de Servicio contra Incendios	\$150,00
Permiso de funcionamiento	\$18,60
Total	\$ 7,167.90

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Estructura de costos y gastos

Tabla 26 Estructura de costos y gastos en inversión

ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS MENSUAL	
Sueldo de las áreas operativas	\$ 3035,62
Administrador	\$ 791,90
Colaborador de planta 1	\$ 560,93
Colaborador de planta 2	\$ 560,93
Colaboradora de planta 1	\$ 560,93
Colaboradora de planta 2	\$ 560,93
Gastos administrativos	\$ 1708,00
Energía eléctrica	\$ 1.600,00
Agua	\$ 50,00
Teléfono	\$ 24,00
Internet	\$ 34,00
Costo de producción	\$ 25566,18
Carnada (pescado Botella)	\$ 21.818,18
Cartón (para empaquetado)	\$ 3.600,00
Funda (para empaquetado)	\$ 148,00
Total de costos y gastos	\$ 30309,80

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

Inversión

Tabla 27 Inversión

INVERSIÓN	
Activos fijos	\$ 79.350,00
Activos diferidos	\$ 7,167.90
Capital de trabajo	\$ 30309,80
Total	\$ 116.827,70

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

8.5. Líneas de financiamiento

Composición del capital

Tabla 28 Composición del capital

COMPOSICIÓN DEL CAPITAL		
DETALLE	VALOR	%
Financiamiento propio	\$ 116.827,70	100 %

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

8.6. Flujo de caja proyectado (5 años)

Tabla 29 Flujo de caja

ESTADO DE FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
ACTIVIDAD OPERACIONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 480.000,00	\$ 504.000,00	\$ 528.000,00	\$ 552.000,00	\$ 576.000,00
Gastos y costos de ventas	\$ 363.717,60	\$ 381.903,48	\$ 400.998,65	\$ 421.048,58	\$ 442.101,02
Otros gastos	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Participación de empleados 15%	\$ 17142,36	\$ 18014,49	\$ 18930,20	\$ 19891,71	\$ 21201,30
Impuesto a la renta 25%	\$ 22856,48	\$ 24019,30	\$ 25240,27	\$ 26522,28	\$ 28268,40
Reserva legal 10%	\$ 7428,36	\$ 7806,27	\$ 8203,09	\$ 8619,74	\$ 9187,23
Total actividad operacional	\$ 66.855,20	\$ 70256,46	\$ 73827,79	\$ 77577,69	\$ 82685,05
ACTIVIDAD DE INVERSIÓN					
ACTIVOS FIJOS					
Inmueble		\$ 26.070,00			
Maquinaria		\$ 38,080,00			
Terreno		\$ 10.000,00			
Equipo de computación		\$ 400,00			
Muebles		\$ 4.800,00			
Total de activos fijos		\$ 79.350,00			
ACTIVO DIFERIDO					
Mano de obra en ensamblado de túnel, cámara de mantenimiento, sala de proceso más instalación de puertas.		\$ 6,944,00			
Patente					
Tasa ambiental		\$ 10,30			
Tasa de Servicio contra Incendios		\$ 35,00			
Permiso de funcionamiento		\$ 150,00			
		\$ 18,60			
Total activo diferido		\$ 7,167,90			
ACTIVIDAD DE FINANCIAMIENTO					
Financiamiento propio		\$ 116.827,70			
Total de financiamiento		\$ 116.827,70			

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

8.7. Estado de resultados proyectados (5 años)

En la elaboración del estado de resultado se tienen en cuenta la tabla # 5 Proyecciones de ventas para saber los ingresos y para los gastos de venta se tomó en cuenta # 8 costos y gastos anuales con un crecimiento de un 5% por año

Tabla 30 Estado de resultados proyectados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ 480.000,00	\$ 504.000,00	\$ 528.000,00	\$ 552.000,00	\$ 576.000,00
(-) Gastos de ventas	\$ 343221,60	\$360382,68	\$ 378401,81	\$ 397321,90	\$ 417187,00
(-) Sueldos y Salarios	\$ 36427,44	\$ 38248,81	\$ 40161,25	\$ 42169,31	\$ 44277,78
(-) Costo de producción	\$ 306794,16	\$ 322133,87	\$ 338240,56	\$ 355152,59	\$ 372910,22
Utilidad bruta	\$ 136778,40	\$ 143617,32	\$ 150798,19	\$ 158338,10	\$ 166255,00
Gastos administrativos	\$ 20496,00	\$21520,80	\$ 22596,84	\$ 23726,68	\$ 24913,02
Gastos de depreciación	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Utilidad antes de impuestos	\$ 114.282,40	\$120096,52	\$ 126201,35	\$ 132611,42	\$ 141341,98
Participación de trabajadores 15%	\$ 17142,36	\$ 18014,49	\$ 18930,20	\$ 19891,71	\$ 21201,30
Impuesto a la renta 20%	\$ 22856,48	\$ 24019,30	\$ 2524027	\$ 26522,28	\$ 28268,40
Utilidad del ejercicio	\$ 74283,56	\$ 78062,73	\$ 82030,88	\$ 86197,43	\$ 91872,28
Reservas					
Reserva legal 10%	\$ 7428,36	\$ 7806,27	\$ 8203,09	\$ 8619,74	\$ 9187,23
Valor neto	\$ 66.855,20	\$ 70256,46	\$ 73827,79	\$ 77577,69	\$ 82685,05

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

8.8. Estado de situación financiera proyectado (5 años)

En la tabla #13 se muestra el estado de situación financiera proyectado en función de 5 años, en base a los activos fijos y diferidos de la empresa.

Tabla 31 Estado de situación financiera proyectado

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
Activo Corriente		\$363717,60	\$381903,48	\$400998,65	\$421048,58	\$442101,02
Activos fijos						
Inmueble	\$26070,00	\$26070,00	\$26070,00	\$26070,00	\$26070,00	\$26070,00
Maquinaria	\$38080,00	\$38080,00	\$38080,00	\$38080,00	\$38080,00	\$38080,00
Terreno	\$10000,00	\$10000,00	\$10000,00	\$10000,00	\$10000,00	\$10000,00
Equipo de computación	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00
Muebles	\$4800,00	\$4800,00	\$4800,00	\$4800,00	\$4800,00	\$4800,00
TOTAL ACTIVO FIJO	\$79350,00	\$79350,00	\$79350,00	\$79350,00	\$79350,00	\$79350,00
Activos diferidos						
Mano de obra	\$6944,00	\$6944,00	\$6944,00	\$6944,00	\$6944,00	\$6944,00
servicios contra incendio	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00
Patente	\$10,30	\$10,30	\$10,30	\$10,30	\$10,30	\$10,30
Permiso de funcionamiento	\$18,60	\$18,60	\$18,60	\$18,60	\$18,60	\$18,60
Tasa ambiental	\$35,00	\$35,00	\$35,00	\$35,00	\$35,00	\$35,00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$7167,90	\$7167,90	\$7167,90	\$7167,90	\$7167,90	\$7167,90
TOTAL ACTIVO	\$86517,90	\$450235,50	\$468421,38	\$487516,55	\$507566,48	\$528618,92
Total pasivo						
Total patrimonio						
Capital	\$86517,90	\$450235,50	\$468421,38	\$487516,55	\$507566,48	\$528618,92
Pasivo + Patrimonio	\$86517,90	\$450235,50	\$468421,38	\$487516,55	\$507566,48	\$528618,92

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

CAPITULO IX

9. Evaluación financiera

9.1. VAN

Es también conocido como valor actual neto o valor actualizado neto, el cual es un indicador financiero que permite determinar si un proyecto es viable o no. Para calcularlo se suma el valor actual de toda la inversión incluido el intervalo de tiempo de la misma, menos el importe de la dicha inversión. Según el Banco Interamericano de Desarrollo la tasa social de descuento para evaluación de proyectos tanto en el Ecuador como en otros países de América Latina se emplea una tasa fija de descuento del 12%.

Tabla 32 VAN

Inversión Inicial	FC1	FC2	FC3	FC4	FC5
\$116.827,70	\$ 66.855,20	\$ 70.256,46	\$ 73.827,79	\$ 77.577,69	\$ 82.685,05
VAN	\$ 147.641,37				

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

En relación a la tabla anterior podemos observar que el VAN tiene unos ingresos positivos en los cinco años proyectados. El VAN es positivo por lo que se puede determinar que el proyecto es viable.

9.2. TIR

Se utiliza la tasa interna de retorno (TIR) para medir la valoración del proyecto ya que esta toma en cuenta el dinero en el tiempo.

Tabla 33 TIR

Inversión Inicial	FC1	FC2	FC3	FC4	FC5
\$116.827,70	\$ 66.855,20	\$ 70.256,46	\$ 73.827,79	\$ 77.577,69	\$ 82.685,05
TIR	54%				

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

De acuerdo con lo expuesto, se logra exponer que la tasa de retorno para la inversión realizada en el proyecto es positiva comparándola con la tasa fija de descuento para evaluación de proyectos se está generando ingresos a partir del primer año, es decir, generar ingresos de su inversión inicial, siendo un proyecto viable de óptimo desarrollo.

9.3. Relación beneficio/costo (RBC)

Tabla 34 Relación costo beneficio

Inversión Inicial	FC1	FC2	FC3	FC4	FC5
\$116.827,70	\$ 66.855,20	\$ 70.256,46	\$ 73.827,79	\$ 77.577,69	\$ 82.685,05
VP Ingresos	\$264.469,07				
VP Egresos	\$116.827,70				
RBC	2,26				

Elaborado por: Ratti Zambrano Naomi

La relación costo beneficio es mayor a 1, lo que indica que el proyecto es aceptable ya que por cada \$1 de inversión tenemos \$2,26 de ganancia en un periodo de 5 años.

9.4. Razones financieras

9.4.1. Endeudamiento

Tabla 35 Endeudamiento

<i>Autofinanciamiento</i>	<i>100%</i>
---------------------------	-------------

9.4.2. Rentabilidad

Tabla 36 Rentabilidad

Margen neto de utilidad = Utilidad neta/Ventas Netas
Margen neto de utilidad = \$ 66.855,20 \$ 480.000,00 14%

CAPITULO X

10. Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

Se comercializará y distribuirá carnada fresca en la parroquia San Mateo a través de un punto de venta cercano al puerto pesquero artesanal de la parroquia, el producto se dará a conocer a través de una venta personal, estando ubicado a la cercanía del puerto se da la facilidad de estar en contacto con los armadores de botes y lanchas en el día a día, donde ellos mismos podrán venir a verificar la calidad, estado de la carnada, y ver el proceso del producto, de esta manera poder generar confianza a diferencia de las demás compañías de venta de carnada del Cantón Manta, siendo el único negocio de carnada del sector, en el cual se espera que cuando exista nuevos competidores en este nicho de mercado, ya haber conseguido la fidelización de los armadores de botes y lanchas del sector.

Se determinó que es favorable la implementación de este emprendimiento, debido a que existe una gran demanda de carnada dentro de la parroquia San Mateo del Cantón Manta de la provincia de Manabí, además de no existir negocios relacionados a la venta de este producto en el sector, la implementación de este emprendimiento requiere de una gran inversión, tanto su implementación y primer mes de funcionamiento, donde según el estudio del VAN es un proyecto viable debido a que genera ingresos desde su inicio.

Para generar la fidelización del cliente se proveerá un servicio en caso de retraso de embarcación, debido a que cuando los armadores de botes y lanchas después de haber adquirido la carnada pueden llegar sufrir un retraso por parte de la salida de los barcos o lanchas por lo cual

necesitan almacenar la carnada en condiciones óptimas para su preservación y eso les genera gastos, por esa razón al momento de ellos comprar la carnada que ofrecemos obtendrán la facilidad de almacenarla sin gasto alguno en la cámara de fresco, también a comparación de los procesos de congelamiento de las demás empresas de carnada del Cantón Manta, se implantará un motor moderno y de excelente condiciones que garantizara un buen estado de congelamiento del producto el cual ayudará a lo que es una mejor preservación de las propiedades de la carnada, debido a que el producto se puede congelar en un menor tiempo, siendo la calidad un factor diferenciador del producto.

Recomendaciones

Se recomienda la implementación del negocio en base al estudio de mercado realizado que muestra las preferencias de la posible demanda dentro del sector.

Se recomienda realizar capacitaciones en las diferentes áreas de la empresa, tanto en el área de procesamiento como en el área administrativa para la obtención de una carnada de excelente calidad.

Se recomienda basarse en el estudio financiero mostrado en el plan de negocio teniendo en cuenta los costos y gastos a producirse en la implementación y para el funcionamiento del emprendimiento.

11. Bibliografía

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2018). *Viceministerio de Acuicultura y Pesca atenderá en Puerto San Mateo*. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/viceministerio-de-acuicultura-y-pesca-atendera-en-puerto-de-san-mateo/>

Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2021). *Calendario de vedas en Ecuador*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/calendario-de-vedas/>.

PACFISH S.A. (2019). *Bullet tuna/ Botellita*. Obtenido de https://www.pacfishseafood.com/botellita_es.html

Pérez, A. (2021). Estudio Financiero. *Business School*. Obtenido de <https://www.obsbusiness.school/blog/estudio-financiero-en-que-consiste-y-como-llevarlo-cabo>

Secretaría Técnica de Gestión Inmobiliaria del Sector Público. (2019). *Puerto Pesquero Artesanal San Mateo*. Obtenido de <https://www.inmobiliar.gob.ec/puerto-pesquero-artesanal-san-mateo/>

12. Anexos

Ilustración 15 Área de terreno



Área de terreno de implementación de frigorífico para la venta de carnada fresca.

Ilustración 16 Producto de carnada



Producto de carnada terminado para la venta.

Ilustración 17 Materia prima pescado Botella



Materia prima pescado Botella con excelentes condiciones para la producción.

Ilustración 18 Cartón para empaquetado



Cartones sin armar y armados para el empaquetado del producto de carnada.

Ilustración 19 Túnel de congelamiento



Túnel de congelamiento de 30HP Congeland para producción de carnada.

Ilustración 20 Interior de túnel de congelamiento



Interior de tunel de congelamiento de 30 HP Congeland para produccion de carnada.

Ilustración 21 Cámara de fresco



Cámara de Fresco de 7.5HP Congeland para em manteminiento del producto terminado.

Ilustración 22 Interior de cámara de fresco



Interior de cámara de fresco de 7.5HP Congeland para el mantenimiento de producto terminado.

Ilustración 23 Recepción de materia prima



Recepción de materia prima pescado Botella.

Ilustración 24 Peso de producto de camada



Verificación del peso correcto de 20 Libras en el proceso de producción de la camada.

Ilustración 25 Venta de carnada



Venta de carnada.

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí

Facultad de Ciencias Administrativas

Carrera Administración de Empresas

Encuesta

Esta encuesta tiene como proposito evaluar la satisfacion de los armadores del puerto artesanal de la parroquia San Mateo con respecto a la carnada fresca para pesca long line

1.-¿Qué tipo de pescado utiliza como carnada para su faena de pesca ?

- Botella- Bullet Tuna
- Pinchagua- Alosa pseudoharengus
- Morenillo- Scomber japonicus

2.-¿Por qué prefiere ese tipo de carnada?

- Efectividad
- Precio

3.-¿Estaría dispuesto a comprar ese tipo de carnada en un punto de venta en la parroquia de San Mateo ?

- Si
- No

4.-¿Cuántas cajas de carnada de consume en un bote?

- 100-350 caj.
- 50-100 caj.

5.-¿Cuántas cajas de carnada consume en una lancha?

- 1-2 caj.
- 2-5 caj.
- 6-10 caj.

6.-¿Cómo considera usted la calidad de la carnada para pesca que usted recibe en las diferentes empresas de carnada de la ciudad de Manta?

- Excelente
- Buena
- Regular
- Mala

7.-¿Qué aspectos considera importante al momento de comprar carnada para pesca?

- Carnada fresca
- Peso correcto 20 libras
- Tamaño correcto
- 40 a 45 unidades
- Todas

8.- ¿Há tenido problemas a la hora de comprar el producto y no tener donde almacenarlo en caso de retraso de la embarcacion?

- Si
- No

Ilustración 26 Encuesta #1

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
 Facultad de Ciencias Administrativas
 Carrera Administración de Empresas
Encuesta

Esta encuesta tiene como propósito evaluar la satisfacción de los armadores del puerto artesanal de la parroquia San Mateo con respecto a la carnada fresca para pesca long line.

1.-¿Que tipo de pescado utiliza como carnada para su faena de pesca ?

Botella- Bullet Tuna
 Pinchagua - Alosa pseudoharengus
 Morenillo- Scomber japonicus

2.-¿Por que prefiere ese tipo de carnada?

Efectividad
 Precio

3.-¿Estaría dispuesto a comprar ese tipo de carnada en un punto de venta en la parroquia de San Mateo ?

Si
 No

4.-¿Cuántas cajas de carnada de cosume en un bote?

100-350 caj.
 50-100 caj.

5.-¿Cuántas cajas de carnada consume en una lancha?

1-2 caj.
 2-5 caj.
 6-10 caj.

6.-¿Cómo considera usted la calidad de la carnada para pesca que usted recibe en las diferentes empresas de carnada de la ciudad de Manta?

Excelente
 Buena
 Regular
 Mala

7.-¿Que aspectos considera importante al momento de comprar carnada para pesca?

Carnada fresca
 Peso correcto 20 libras
 Tamaño correcto
 40 a 45 unidades
 Todas

8.- ¿A tenido problemas a la hora de comprar el producto y no tener donde almacenarlo en caso de retraso de la embarcación?

Si
 No

Encuesta realizada a Miguel Ángel Macías Reyes.

Ilustración 27 Encuesta #2

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
 Facultad de Ciencias Administrativas
 Carrera Administración de Empresas
Encuesta

Esta encuesta tiene como propósito evaluar la satisfacción de los armadores del puerto artesanal de la parroquia San Mateo con respecto a la carnada fresca para pesca long line.

1.-¿Que tipo de pescado utiliza como carnada para su faena de pesca ?

Botella- Bullet Tuna
 Pinchagua- Alosa pseudoharengus
 Morenillo- Scomber japonicus

2.-¿Por que prefiere ese tipo de carnada?

Efectividad
 Precio

3.-¿Estaria dispuesto a comprar ese tipo de carnada en un punto de venta en la parroquia de San Mateo ?

Si
 No

4.-¿Cuántas cajas de carnada consume en un bote?

100-350 caj.
 50-100 caj.

5.-¿Cuántas cajas de carnada consume en una lancha?

1-2 caj.
 2-5 caj.
 6-10 caj.

6.-¿Cómo considera usted la calidad de la carnada para pesca que usted recibe en las diferentes empresas de carnada de la ciudad de Manta?

Excelente
 Buena
 Regular
 Mala

7.-¿Que aspectos considera importante al momento de comprar carnada para pesca?

Carnada fresca
 Peso correcto 20 libras
 Tamaño correcto
 40 a 45 unidades
 Todas

8.- ¿A tenido problemas a la hora de comprar el producto y no tener donde almacenarlo en caso de retraso de la embarcación?

Si
 No

Encuesta realizada a Jacinto López.

Ilustración 28 Encuesta #3

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
 Facultad de Ciencias Administrativas
 Carrera Administración de Empresas
 Encuesta

Esta encuesta tiene como propósito evaluar la satisfacción de los armadores del puerto artesanal de la parroquia San Mateo con respecto a la carnada fresca para pesca long line.

1.-¿Que tipo de pescado utiliza como carnada para su faena de pesca ?

Botella- Bullet Tuna
 Pinchagua- Alosa pseudoharengus
 Morenillo- Scomber japonicus

2.-¿Por que prefiere ese tipo de carnada?

Efectividad
 Precio

3.-¿Estaría dispuesto a comprar ese tipo de carnada en un punto de venta en la parroquia de San Mateo ?

Si
 No

4.-¿Cuantas cajas de carnada consume en un bote?

100-350 caj.
 50-100 caj.

5.-¿Cuanas cajas de carnada consume en una lancha?

1-2 caj.
 2-5 caj.
 6-10 caj.

6.-¿Cómo considera usted la calidad de la carnada para pesca que usted recibe en las diferentes empresas de carnada de la ciudad de Manta?

Excelente
 Buena
 Regular
 Mala

7.-¿Que aspectos considera importante al momento de comprar carnada para pesca?

Carnada fresca
 Peso correcto 20 libras
 Tamaño correcto
 40 a 45 unidades
 Todas

8.- ¿A tenido problemas a la hora de comprar el producto y no tener donde almacenarlo en caso de retraso de la embarcación?

Si
 No

Encuesta realizada a Antonio Ponce.

Ilustración 29 Encuesta #4

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
 Facultad de Ciencias Administrativas
 Carrera Administración de Empresas
 Encuesta

Esta encuesta tiene como propósito evaluar la satisfacción de los armadores del puerto artesanal de la parroquia San Mateo con respecto a la carnada fresca para pesca long line.

1.-¿Que tipo de pescado utiliza como carnada para su faena de pesca ?

Botella- Bulliet Tuna
 Pinchagua- Alosa pseudoharengus
 Marenillo- Scomber japonicus

2.-¿Por que prefiere ese tipo de carnada?

Efectividad
 Precio

3.-¿Estaria dispuesto a comprar ese tipo de carnada en un punto de venta en la parroquia de San Mateo ?

Si
 No

4.-¿Cuantas cajas de carnada consume en un bote?

100-350 caj.
 50-100 caj.

5.-¿Cuanas cajas de carnada consume en una lancha?

1-2 caj.
 3-5 caj.
 6-10 caj.

6.-¿Cómo considera usted la calidad de la carnada para pesca que usted recibe en las diferentes empresas de carnada de la ciudad de Manta?

Excelente
 Buena
 Regular
 Mala

7.-¿Que aspectos considera importante al momento de comprar carnada para pesca?

Carnada fresca
 Peso correcto 20 libras
 Tamaño correcto
 40 a 45 unidades
 Todas

8.- ¿A tenido problemas a la hora de comprar el producto y no tener donde almacenarlo en caso de retraso de la embarcacion?

Si
 No

Encuesta realizada a Alejo Flores.

Ilustración 30 Encuesta #5

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
 Facultad de Ciencias Administrativas
 Carrera Administración de Empresas
 Encuesta

Esta encuesta tiene como propósito evaluar la satisfacción de los armadores del puerto artesanal de la parroquia San Mateo con respecto a la carnada fresca para pesca long line.

1.-¿Que tipo de pescado utiliza como carnada para su faena de pesca ?

Botella- Bullet Tuna
 Pinchagua- Alosa pseudoharengus
 Morenillo- Scomber japonicus

2.-¿Por que prefiere ese tipo de carnada?

Efectividad
 Precio

3.-¿Estaría dispuesto a comprar ese tipo de carnada en un punto de venta en la parroquia de San Mateo ?

Si
 No

4.-¿Cuántas cajas de carnada de cosume en un bote?

100-350 caj.
 50-100 caj.

5.-¿Cuántas cajas de carnada consume en una lancha?

1-2 caj.
 2-5 caj.
 6-10 caj.

6.-¿Cómo considera usted la calidad de la carnada para pesca que usted recibe en las diferentes empresas de carnada de la ciudad de Manta?

Excelente
 Buena
 Regular
 Mala

7.-¿Que aspectos considera importante al momento de comprar carnada para pesca?

Carnada fresca
 Peso correcto 20 libras
 Tamaño correcto
 40 a 45 unidades
 Todas

8.- ¿A tenido problemas a la hora de comprar el producto y no tener donde almacenarlo en caso de retraso de la embarcación?

Si
 No

Encuesta realizada a Mauricio López.

Ilustración 31 Encuesta #6

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
 Facultad de Ciencias Administrativas
 Carrera Administración de Empresas
 Encuesta

Esta encuesta tiene como propósito evaluar la satisfacción de los armadores del puerto artesanal de la parroquia San Mateo con respecto a la carnada fresca para pesca long line.

1.-¿Que tipo de pescado utiliza como carnada para su faena de pesca ?

Botella- Bulliet Tuna
 Pinchagua- Alosa pseudoharengus
 Morenillo- Scomber japonicus

2.-¿Por que prefiere ese tipo de carnada?

Efectividad
 Precio

3.-¿Estaría dispuesto a comprar ese tipo de carnada en un punto de venta en la parroquia de San Mateo ?

Si
 No

4.-¿Cuántas cajas de carnada consume en un bote?

100-350 caj.
 50-100 caj.

5.-¿Cuanas cajas de carnada consume en una lancha?

1-2 caj.
 2-5 caj.
 6-10 caj.

6.-¿Cómo considera usted la calidad de la carnada para pesca que usted recibe en las diferentes empresas de carnada de la ciudad de Manta?

Excelente
 Buena
 Regular
 Mala

7.-¿Que aspectos considera importante al momento de comprar carnada para pesca?

Carnada fresca
 Peso correcto 20 libras
 Tamaño correcto
 40 a 45 unidades
 Todas

8.- ¿A tenido problemas a la hora de comprar el producto y no tener donde almacenarlo en caso de retraso de la embarcación?

Si
 No

Encuesta realizada a Everaldo.

Ilustración 32 Encuesta #7

Carrera Administración de Empresas

Encuesta

Esta encuesta tiene como propósito evaluar la satisfacción de los armadores del puerto artesanal de la parroquia San Mateo con respecto a la carnada fresca para pesca long line.

1.-¿Que tipo de pescado utiliza como carnada para su faena de pesca ?

Botella- Bulliet Tuna
 Pinchagua- Alosa pseudoharengus
 Morenillo- Scomber japonicus

2.-¿Por que prefiere ese tipo de carnada?

Efectividad
 Precio

3.-¿Estaría dispuesto a comprar ese tipo de carnada en un punto de venta en la parroquia de San Mateo ?

Si
 No

4.-¿Cuantas cajas de carnada consume en un bote?

100-350 caj.
 50-100 caj.

5.-¿Cuanas cajas de carnada consume en una lancha?

1-2 caj.
 2-5 caj.
 6-10 caj.

6.-¿Cómo considera usted la calidad de la carnada para pesca que usted recibe en las diferentes empresas de carnada de la ciudad de Manta?

Excelente
 Buena
 Regular
 Mala

7.-¿Que aspectos considera importante al momento de comprar carnada para pesca?

Carnada fresca
 Peso correcto 20 libras
 Tamaño correcto
 40 a 45 unidades
 Todas

8.- ¿A tenido problemas a la hora de comprar el producto y no tener donde almacenarlo en caso de retraso de la embarcación?

Si
 No

Encuesta realizada a Jaime Mantuano.

Ilustración 33 Encuesta #8

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
Facultad de Ciencias Administrativas
Carrera Administración de Empresas
Encuesta

Esta encuesta tiene como propósito evaluar la satisfacción de los armadores del puerto artesanal de la parroquia San Mateo con respecto a la carnada fresca para pesca long line.

1.-¿Que tipo de pescado utiliza como carnada para su faena de pesca ?

Botella- Bullet Tuna
 Pinchagua- Alosa pseudoharengus
 Morenillo- Scomber japonicus

2.-¿Por que prefiere ese tipo de carnada?

Efectividad
 Precio

3.-¿Estaría dispuesto a comprar ese tipo de carnada en un punto de venta en la parroquia de San Mateo ?

Si
 No

4.-¿Cuántas cajas de carnada consume en un bote?

100-350 caj.
 50-100 caj.

5.-¿Cuántas cajas de carnada consume en una lancha?

1-2 caj.
 2-5 caj.
 6-10 caj.

6.-¿Cómo considera usted la calidad de la carnada para pesca que usted recibe en las diferentes empresas de carnada de la ciudad de Manta?

Excelente
 Buena
 Regular
 Mala

7.-¿Que aspectos considera importante al momento de comprar carnada para pesca?

Carnada fresca
 Peso correcto 20 libras
 Tamaño correcto
 40 a 45 unidades
 Todas

8.- ¿A tenido problemas a la hora de comprar el producto y no tener donde almacenarlo en caso de retraso de la embarcación?

Si
 No

Encuesta realizada a Jonny Biler.

Ilustración 34 Encuesta #9

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
 Facultad de Ciencias Administrativas
 Carrera Administración de Empresas
Encuesta

Esta encuesta tiene como propósito evaluar la satisfacción de los armadores del puerto artesanal de la parroquia San Mateo con respecto a la carnada fresca para pesca long line.

1.-¿Que tipo de pescado utiliza como carnada para su faena de pesca ?

Botella- Bullet Tuna
 Pinchagua- Aloca pseudoharengus
 Morenillo- Scomber japonicus

2.-¿Por que prefiere ese tipo de carnada?

Efectividad
 Precio

3.-¿Estaría dispuesto a comprar ese tipo de carnada en un punto de venta en la parroquia de San Mateo ?

Si
 No

4.-¿Cuántas cajas de carnada consume en un bote?

100-350 caj.
 50-100 caj.

5.-¿Cuántas cajas de carnada consume en una lancha?

1-2 caj.
 2-5 caj.
 6-10 caj.

6.-¿Cómo considera usted la calidad de la carnada para pesca que usted recibe en las diferentes empresas de carnada de la ciudad de Manta?

Excelente
 Buena
 Regular
 Mala

7.-¿Que aspectos considera importante al momento de comprar carnada para pesca?

Carnada fresca
 Peso correcto 20 libras
 Tamaño correcto
 40 a 45 unidades
 Todas

8.- ¿A tenido problemas a la hora de comprar el producto y no tener donde almacenarlo en caso de retraso de la embarcación?

Si
 No

Encuesta realizada a Nicolas Biler.

Ilustración 35 Encuesta #10

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
 Facultad de Ciencias Administrativas
 Carrera Administración de Empresas
 Encuesta

Esta encuesta tiene como propósito evaluar la satisfacción de los armadores del puerto artesanal de la parroquia San Mateo con respecto a la carnada fresca para pesca long line.

1.-¿Que tipo de pescado utiliza como carnada para su faena de pesca ?

Botella- Bullet Tuna
 Pinchagua- Alosa pseudoharengus
 Morenillo- Scomber japonicus

2.-¿Por que prefiere ese tipo de carnada?

Efectividad
 Precio

3.-¿Estaría dispuesto a comprar ese tipo de carnada en un punto de venta en la parroquia de San Mateo ?

Si
 No

4.-¿Cuantas cajas de carnada de cosume en un bote?

100-350 caj.
 50-100 caj.

5.-¿Cuanas cajas de carnada consume en una lancha?

1-2 caj.
 2-5 caj.
 6-10 caj.

6.-¿Cómo considera usted la calidad de la carnada para pesca que usted recibe en las diferentes empresas de carnada de la ciudad de Manta?

Excelente
 Buena
 Regular
 Mala

7.-¿Que aspectos considera importante al momento de comprar carnada para pesca?

Carnada fresca
 Peso correcto 20 libras
 Tamaño correcto
 40 a 45 unidades
 Todas

8.- ¿A tenido problemas a la hora de comprar el producto y no tener donde almacenarlo en caso de retraso de la embarcacion?

Si
 No

Encuesta realizada a Martín Flores.