



**UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO  
DE GUAYAQUIL**

**Facultad de Especialidades Empresariales**

**PROYECTO DE TITULACION:**

**PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE:  
Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales  
Bilingüe**

**"Exportación de Harina de Pescado a la República  
de Colombia"**

**AUTORES:**

**Diana C. Vélez Parrales  
Jonathan G. Mora del Pozo**

**TUTOR:**

**Ing. Rolando Farfán**

**Guayaquil - Ecuador**



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS INTERNACIONALES

Sr. Economista

Luis Fernando Hidalgo Proaño

Decano,

Por medio de la presente hacemos constar que somos los responsables del tema: "**Exportación de Harina de Pescado a la República de Colombia**".

En lo sucesivo se autoriza el uso de la obra, en virtud, a la Carrera de Comercio Exterior y Finanzas y a su instituto de desarrollo e investigación, en lo que a bien tuviese necesitar sea siempre para fines académicos.

El Instituto se compromete a respetar en todo momento nuestra autoría y a otorgarnos el crédito correspondiente en todas las actividades mencionadas concernientes al desarrollo del tema.

De la misma manera, desligamos de toda responsabilidad a la UCSG por cualquier violación a los derechos de autor y propiedad intelectual que cometa el suscrito frente a terceros.

Sinceramente,

Diana C. Vélez Parrales.

C.I. 091666394-1

Jonathan G. Mora Del Pozo

C.I. 171834283-3



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

**PROYECTO DE GRADUACIÓN:**

“Exportación de Harina de Pescado a la República de Colombia”.

Presentado como requisito parcial para obtener el grado académico de:

**Ing. en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales Bilingüe**

**Elaborado por:**

Diana C. Vélez Parrales  
Jonathan G. Mora del Pozo

**Tutor:**

Ing. Rolando Farfán

**Guayaquil – Ecuador**

**2009-2010**

***Agradecimiento y Dedicatoria Diana C. Vélez Parrales***

A Dios que es mi fuerza.

A mis padres, por ser nuestra mayor fuente de admiración y proveernos de inagotable inspiración.

A mi familia por ser y estar incondicionalmente.

A todos los antes ya mencionados un profundo agradecimiento.

Muchas Gracias,

### ***Agradecimiento y Dedicatoria Jonathan G. Mora Del Pozo***

Dedico y Agradezco este trabajo a Dios por ser la guía en mi camino.

A mi Padre Jaime Mora Guerra por ser mi ejemplo de lucha, constancia y esfuerzo.

A mi madre Patricia Del Pozo Estévez por ser la fuente de inspiración de mi vida y el toque sublime de mis días.

A mi Abuelo Jaime Mora Acosta por ser quien siempre me cuida y protege en los momentos de adversidad y aunque tengo más tiempo de extrañarlo que tenerlo con eso me basta.

A todos los antes ya mencionados un profundo agradecimiento.

Muchas Gracias,

## **Introducción**

### **I.- ANTECEDENTES.**

#### **II. Estudio o Análisis del mercado.**

##### **2.1. – Análisis PEST**

2.1.1.- Factores Políticos- Legales

2.1.1.1 Leyes laborales

2.1.1.2 Remuneraciones

2.1.1.3 Jornadas de trabajo

2.1.1.4. Afiliación al IESS

2.1.1.5 Fondos de reserva

2.1.1.6 Leyes tributarias

2.1.2.- Factores Económicos.

2.1.3.- Factores Socio- Culturales.

2.1.4.- Factores Naturales

##### **2.2.- Análisis de la industria.**

2.2.1.- Análisis de Proveedores.

2.2.2.- Análisis de Consumidores

2.2.3.- Análisis de la Competencia.

2.2.4.- Análisis de Productos Sustitutos

2.2.5- Otros Stakeholders

#### **III. La Empresa.**

3.1.- Misión

3.2.- Visión

3.3.- Objetivos.

3.4.- Responsabilidad Social

3.5.- Certificaciones

3.6.- F. O. D. A.

3.7.- Organigrama

3.8 Plan de marketing

3.8.1.- Estrategia Comercial (4P's)

**3.8.1.1.- Producto.**

**3.8.1.2- Precio.**

**3.8.1.3- Plaza- Canal de Distribución**

**3.8.1.4- Promoción**

**3.9.- Relaciones Comerciales Internacionales Ecuador - Colombia**

**3.10.- Proceso Productivo de la Harina de Pescado**

**3.11.- Condiciones Inco-Term CIP o CPT**

**3.12.- Formas de pago.**

**3.13.- Condiciones y Financiamiento del Pago del Producto.**

**3.14.- Embalaje**

**3.15. - Capacidad del contenedor**

**3.16. - Normas y requisitos para acceso al mercado destino**

**3.17. -Documentos de Exportación.-**

**IV.- ESTADO FINANCIERO Y ECONOMICO**

**V.- CONCLUSIONES**

**VI.- ANEXOS**

**XI.- BIBLIOGRAFIA**

## Introducción

Hoy en día donde el comercio entre países es de vital importancia, y donde las empresas se enfrentan a una competitividad constante, vender productos de calidad y bajo costo en el momento y lugar adecuado es fundamental para permanecer en el mercado.

El desarrollo del comercio exterior exige estudios del producto y del mercado para lograr el éxito en su posicionamiento. El presente trabajo trata de reunir la mayor información respecto a la exportación de Harina de Pescado al mercado Colombiano, mercado que se encuentra desabastecido por el mercado interno.

La pesquería es una de las principales actividades económicas, puesto que genera aproximadamente el 18 % del total de las exportaciones<sup>1</sup>. Por la gran variedad de especies marinas, y las diversas condiciones climáticas actualmente se usa para producir diferentes productos de consumo humano y animal solo 16 de las 84 especies las que son procesadas y comercializadas<sup>2</sup>.

La harina de pescado tiene diversos usos como complemento dietético para la alimentación de animales, especialmente el desarrollo de la acuicultura, incrementó la demanda mundial de ésta.

El incremento de la demanda en los últimos años de la harina de pescado, abre los ojos a los demás países que la producen en menores cantidades, convirtiéndose así en una de las materias primas más importantes a nivel mundial.

Tiene numerosas ventajas en su utilización y su gran fuente proteica, energética, entre otras, la harina de pescado posee un amplio mercado siendo China y la Unión Europea los principales destinos de este insumo.

---

<sup>1</sup> Fuente: [www.aquahoy.com/index](http://www.aquahoy.com/index): Estadísticas de los productos del mar en Ecuador

<sup>2</sup> Fuente: <http://www.monografias.com/trabajos35/harina-de-pescado/harina-de-pescado.shtml>



En el marco de los procesos globales de integración en bloques económicos y de internacionalización del capital, la carrera de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales nos propone presentar un tema para la titulación basado la investigación y desarrollo de las técnicas adquiridas a lo largo de la carrera.

En este caso la pareja integrada por Jonathan Gabriel Mora del Pozo y Diana Carolina Vélez Pinales estudiantes de la Carrera de Comercio y Finanzas Internacionales hemos escogido la propuesta de inversión como proyecto de tesis.

Esta Propuesta se basa en la exportación de Harina de Pescado hacia Colombia, mediante una empresa denominada “J y D Exportaciones”, tema que nos parece idóneo para desarrollarlo aplicando los conocimientos adquiridos, viendo esto como oportunidad en el momento actual debido a las necesidades de este producto en Colombia y a la solvencia y seguridad de las empresas Colombianas consumidoras de este producto, garantizando la total seguridad en los pagos y recepción del producto.

El crecimiento económico del país en base a las exportaciones, la factibilidad de la obtención del producto en el Ecuador y el beneficio que nos generaría a ambas partes estas alianzas hacen de este proyecto una oportunidad de crecimiento personal y profesional para las personas que lo vamos a desarrollar.

## **CAPITULO I**

### **ANTECEDENTES**

Esta microempresa, fue fundada por Jonathan Gabriel Mora del Pozo y Diana Carolina Vélez Pinales, jóvenes de 22 años estudiantes de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil quienes observaron la demanda que tenía este producto dentro del mercado Colombiano duramente desabastecido por su mercado interno.

Basados en esta idea decidimos formar “J y D Exportaciones S.A.”, nombre comercial que usaremos para el desarrollo del proyecto.

“J y D Exportaciones S.A.” será constituida con todos los requisitos que el Estado Ecuatoriano demanda y con todas las certificaciones que el mercado Colombiano exige.

La pequeña empresa que se dedica a la comercialización de harina de pescado a la República de Colombia sin estar inmersos en los procesos de producción de la misma siendo un puente entre el productor y el consumidor final en Colombia.

Nos encontramos ubicados en La Garzota Mz.85 V.8

Para mayor información escribir o llamar a Jonathan Gabriel Mora del Pozo, representante:

**Teléfono:** (04)2- 2249359

**E-mail:** [jylexportaciones@hotmail.com](mailto:jylexportaciones@hotmail.com)

**Dirección:** La Garzota Mz.85 V.8

**Guayaquil- Ecuador**

## **CAPITULO II**

### **Estudio o Análisis del mercado**

#### **II. Estudio o Análisis del mercado.**

##### **2.1. – Análisis PEST**

En este análisis PEST vamos a identificar los factores del entorno general que van a afectar a las empresas. Los factores se clasifican en cuatro bloques:

##### **2.1.1.- Factores Políticos-**

Los vínculos económicos políticos, económicos y culturales establecidos entre el Ecuador y el vecino país del norte, Colombia, tienen bases históricas y antecedentes que se hunden en los orígenes y en el desarrollo de los procesos de conformación como estados nacionales, que comparten una misma zona geográfica.

La línea fronteriza entre los dos estados, que termina por establecerse y separar, en particular en la región serrana, puesto que las otras dos regiones tenían una limitada densidad poblacional, a pueblos que tienen raíces étnicas y culturales comunes; no obstante, esa división política no impide que entre los pueblos de los dos lados se mantengan lazos familiares y relaciones que rebasan el ámbito económico.

##### **Legales.**

La dinámica diferenciada que se genera en las economías de los dos países, especialmente desde los años cincuenta, provoca cambios en su estructura productiva y en su especialización comercial. Efectivamente, esa diferenciación es el resultado de las desigualdades relativas entre los dos países, en cuanto al tamaño del mercado interno, la acumulación de desarrollos institucionales, en particular en el aparato del Estado, que se

expresan en una mejor calidad de las políticas públicas, así como en las características de sus sectores empresariales.

El 1ero de Marzo del 2008 fue fecha importante entre las relaciones del Ecuador y su diplomacia ya que hubo una violación a la soberanía del Ecuador ordenada por el gobierno de Álvaro Uribe. Esto marcó la ruptura de relaciones entre Quito y Bogotá. A partir de entonces esas relaciones se han mantenido en una congeladora y han estado matizadas por lo que los medios de comunicación han transmitido al mundo y también por declaraciones encontradas al no haberse establecido un portavoz único en el gobierno del país del norte.

A raíz del Ataque de Angostura se realizó una intensa ofensiva desde Quito y llevó a Rafael Correa a una gira por Latinoamérica. Posteriormente el punto culminante fue la presentación en la Organización de Estados Americanos, cuya asamblea declaró por unanimidad que el gobierno de Colombia violó la soberanía del Ecuador.

#### **2.1.1.1 Leyes laborales**

##### **Tipo de contratos de trabajo según el código de trabajo**

2.1.1.1.1 CONTRATO DE TRABAJO ESCRITO: Art. 18.- El contrato escrito puede celebrarse por instrumento público o por instrumento privado. Constara en un libro especial y se conferirá copia, en cualquier tiempo, a la persona que lo solicitare.

2.1.1.1.2 CONTRATO DE TRABAJO A TIEMPO FIJO: Art. 14.- Establecerse un año como tiempo mínimo de duración de todo contrato por tiempo fijo o por tiempo indefinido, que celebren los trabajadores con empresas o empleadores en general, cuando la actividad o labor sea de naturaleza estable o permanente.

2.1.1.1.3 CONTRATO DE TRABAJO A TIEMPO INDEFINIDO: Art. 14.- Establecerse un año como tiempo mínimo de duración de todo contrato por tiempo fijo o por tiempo

indefinido, que celebren los trabajadores con empresas o empleadores en general, cuando la actividad o labor sea de naturaleza estable o permanente, sin que por esta circunstancia los contratos por tiempo indefinido se transformen en contratos a plazo debiendo considerarse a tales trabajadores para los efectos de esta Ley como estables o permanentes.

**2.1.1.1.4 CONTRATO DE TRABAJO OCASIONAL:** Art. 17, Inciso 3.- Son contratos ocasionales, aquellos cuyo objeto es la atención de las necesidades emergentes o extraordinarias no vinculadas con la actividad habitual del empleador, y cuya duración no excederá de treinta días en un año.<sup>3</sup>

**2.1.1.2 Remuneraciones:** El salario mínimo vital es de \$240.00

**2.1.1.3 Jornadas de trabajo:** son 40 horas de trabajo de lunes a viernes, pasadas de estas se deben de pagar horas extras, cada empleado tiene derecho a dos días libres.

**2.1.1.4. Afiliación al IESS:** Los accionistas de las compañías están obligados a inscribir a sus trabajadores en el IESS desde el primer día de labor, por medio del AVISO DE ENTRADA. (Formulario del IESS); a dar aviso de las salidas, modificaciones de sueldos y salarios, de los accidentes de trabajo, de las enfermedades profesionales y demás condiciones de trabajo de los asegurados, de acuerdo con los Estatutos y reglamentos del IESS.

**2.1.1.5 Fondos de reserva:** Es el equivalente a un mes de sueldo o salario por cada año completo de trabajo que se acumula luego de cumplido el primer año de servicio en una misma empresa.

#### **2.1.1.6 Leyes tributarias**

**Declaración del IVA:** ya sea mensual, trimestral o anual y el incumplimiento de la facturación o declaración del pago de IVA al SRI, tendrá que afrontar las leyes pertinentes como:

Multa;

Clausura del establecimiento o negocio;

---

<sup>3</sup> Fuente:

[http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=5184&Itemid=552](http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&task=view&id=5184&Itemid=552)

Suspensión de actividades;  
Decomiso;  
Suspensión o cancelación de inscripciones en los registros públicos;  
Suspensión o cancelación de patentes y autorizaciones;  
Suspensiones o destitución del desempeño de cargos públicos;  
Prisión; y, reclusión Menor Ordinaria.

### **2.1.2.- Factores Económicos.**

La economía de Ecuador es la octava más grande de América Latina después de las de Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia, Venezuela, y Perú<sup>4</sup>.

Ecuador se distingue por ser uno de los países donde su gobierno es más intervencionista donde la influencia del Estado es altísima en las actividades económicas del país por eso hay que tener en cuenta que la generación de riqueza es una de las más complicadas de Latinoamérica. Existen diferencias importantes del ingreso donde el 20% de la población, que la más rica, posee el 54.3% de la riqueza y el 91% de las tierras productivas. Por otro lado, el 20% de la población más pobre apenas tiene acceso al 4.2% de la riqueza y tiene en propiedad sólo el 0.1% de la tierra. Existe cierta estabilidad económica pero con bases débiles y de forma forzada.

El petróleo representa el 40% de las exportaciones y contribuye a mantener una balanza comercial positiva. Desde finales de los años 60, la explotación del petróleo elevó la producción y sus reservas se calculan en unos 280 millones de barriles aproximadamente.

La balanza comercial total para enero del 2008 alcanzó un superávit de casi 818 millones de dólares, una cifra gigantesca comparada con el superávit de 2007, que alcanzó un superávit de 5,7 millones de dólares, el superávit tuvo una disminución de alrededor de 425

---

<sup>4</sup> Fuente: [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com): Economía del Ecuador

<sup>5</sup> Fuente: <http://www.monografias.com/cgi-bin/jump.cgi?ID=128497>

millones comparado con el del 2006. Esta circunstancia se dio ya que importaciones, crecieron más rápido que las exportaciones

La economía de Ecuador es la octava más grande de América Latina<sup>5</sup> y experimentó un crecimiento promedio del 4,6% entre 2000 y 2006. En enero de 2009, el Banco Central del Ecuador (BCE) situó la previsión de crecimiento de 2008 en un 6,88%. El PIB per cápita se duplicó entre 1999 y el 2007, alcanzando los 51100 millones de dólares según el BCE como nos dice el cuadro a continuación:

PIB

Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

#### Variación PIB.

FECHA	VALOR
Enero-01-2009	3.15 %
Enero-01-2008	5.32 %
Enero-01-2007	2.49 %
Enero-01-2006	3.89 %
Enero-01-2005	6.00 %
Enero-01-2004	8.00 %
Enero-01-2003	3.58 %
Enero-01-2002	4.25 %
Enero-01-2001	5.34 %
Enero-01-2000	2.80 %
Enero-01-1999	-6.30 %
Enero-01-1998	2.12 %
Enero-01-1997	4.05 %
Enero-01-1996	2.40 %
Enero-01-1995	1.75 %
Enero-01-1994	4.70 %

<sup>6</sup> Fuente: <http://www.flojos.cl/Trabajos/economia/CFR.doc>:

<sup>7</sup> Fuente: <http://www.monografias.com/trabajos35/harina-de-pescado/harina-de-pescado.shtml>

<sup>8</sup> Fuente : <http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbi=inflacion>

Enero-01-1993	2.00 %
Enero-01-1992	3.60 %
Enero-01-1991	5.00 %
Enero-01-1990	3.00 %

Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

La inflación al consumidor hasta enero del 2008 estuvo situada alrededor del 9 % y 10%, el más alto registrado en el último año, según el INEC. La tasa mensual de desempleo se mantuvo en alrededor de 6 y 8 cifras desde diciembre de 2007 hasta septiembre de 2008, sin embargo, está subió a alrededor de 9 cifras en octubre y volvió a bajar en junio de 2009 a 8 cifras. Se calcula que alrededor de 7 millones de ecuatorianos tienen una ocupación económica y unos 3 millones están inactivos (es decir, no requieren trabajar).

#### **Inflación Anual.**

<b>FECHA</b>	<b>VALOR</b>
Octubre-31-2009	3.50 %
Septiembre-30-2009	3.29 %
Agosto-31-2009	3.33 %
Julio-31-2009	3.85 %
Junio-30-2009	4.54 %
Mayo-31-2009	5.41 %
Abril-30-2009	6.52 %
Marzo-31-2009	7.44 %
Febrero-28-2009	7.85 %
Enero-31-2009	8.36 %
Diciembre-31-2008	8.83 %
Noviembre-30-2008	9.13 %
Octubre-31-2008	9.85 %
Septiembre-30-2008	9.97 %
Agosto-31-2008	10.02 %



Julio-31-2008	9.87 %
Junio-30-2008	9.69 %
Mayo-31-2008	9.29 %
Abril-30-2008	8.18 %
Marzo-31-2008	6.56 %
Febrero-29-2008	5.10 %
Enero-31-2008	4.19 %
Diciembre-31-2007	3.32 %
Noviembre-30-2007	2.70 %

Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

#### **Desempleo.**

<b>FECHA</b>	<b>VALOR</b>
Junio-30-2009	8.34 %
Marzo-31-2009	8.60 %
Diciembre-31-2008	7.50 %
Noviembre-30-2008	7.91 %
Octubre-31-2008	8.66 %
Septiembre-30-2008	7.27 %
Agosto-31-2008	6.60 %
Julio-31-2008	6.56 %
Junio-30-2008	7.06 %
Mayo-31-2008	6.90 %
Abril-30-2008	7.93 %
Marzo-31-2008	6.87 %
Febrero-29-2008	7.37 %
Enero-31-2008	6.71 %

Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

<sup>9</sup> Fuente: <http://www.ilustrados.com/publicaciones/EpZpAlIFFuWkiHLBC.php>

### **2.1.3.- Factores Socio- Culturales.**

La economía es de un país poco desarrollado y puede definirse como pobre; ésta puede crecer y crear riqueza y, sin embargo, dejar a grandes capas de la población sumidas en la miseria. Los países en vías de desarrollo, fueron la mayoría antiguas colonias de los países industrializados. Por ello, la economía del desarrollo ha pasado a estudiar las soluciones que podrían aplicarse en estos países para erradicar la pobreza.

#### **Problemas Sociales**

Se pueden numerar un sinnúmero de problemas que afectan a toda la sociedad.

Es de dominio popular que las fronteras Colombo- Ecuatorianas son permanentemente asaltada por miembros de las Fuerzas Armadas Revolucionarias FARC, agravando con ello índices respecto a problemas sociales que afronta Colombia tales como:

- El desempleo.
- La delincuencia.
- La Prostitución.
- Los asaltos.
- Los asesinatos.
- El alcoholismo; y,
- La pobreza

Son cosas que debemos considerar ya que nuestra mercadería tiene paso por las carreteras de esta frontera.

Dado que la harina de pescado es el principal producto para la fabricación de balanceados para ganados porcino- bovino y aviar y teniendo en cuenta que este producto es nulo en Colombia y la exportación del mismo abarataría los costos de compra de balanceados, sería de una gran ayuda a los ganaderos que buscan una producto a buen precio y de buena calidad afianzando de esta manera puestos de trabajo y evitando la incursión de varios elementos a crímenes organizados

<sup>10</sup> Fuente: <http://es.wikipedia.org/wiki/Ecuador>

## **2.1.4.- Factores Naturales**

### **AGUAJE**

La repoblación marina representa una solución para obtener más proteína animal del medio marino.

Por los temores de pérdidas de diversidad genética y otros efectos perjudiciales de la interacción entre peces de criaderos y salvajes, la finalidad de muchos programas de repoblación es que los peces salvajes se mezclen con los producidos en piscifactorías integrando así una nueva y más numerosa población mixta. Por consiguiente, una opción importante para determinados programas de repoblación y para ciertas especies acuáticas será el intentar producir, en los criaderos, peces que sean compatibles con las poblaciones salvajes y con el ambiente.

Para lograr este fin, el programa de repoblación debe tener objetivos y metas claramente definidas, ya que una de sus finalidades es la preservación de recursos genéticos, tanto de las poblaciones salvajes como de las cultivadas. Dado que la mayor parte de estos recursos genéticos se hallan en las poblaciones salvajes, ya que la pesca constituye la mayor fuente individual de proteínas animales, es necesario que se haga todo lo posible por proteger todos los recursos salvajes.

## **2.2.- Análisis de la industria.**

La actividad pesquera ecuatoriana tiene como producto medular a la harina de pescado, la cual fue en el 2008, un 45% del volumen total producido por este sector.

### **FACTORES TECNOLOGICOS Y AMBIENTALES.**

#### **Impacto Potencial de la Actividad de Procesamiento de Harina de Pescado.**

En la localidad de Manta-Manabí operan 13 plantas dedicadas exclusivamente, al procesamiento de harina de pescado y vierten sus efluentes al mar mediante tuberías que llegan hasta la playa, algunas con tratamiento previo y otras no. Estas empresas en el primer semestre del año 2008 procesaron 190 mil T.M. mensuales de anchoveta descargando sus efluentes a las aguas del océano con altas cargas de materia orgánica.

La producción anual de residuos sólidos no recuperados que se vierten al mar es 1256,4 TM, de los cuales el 5% son recuperados con algún sistema. Esto indica el alto grado de deterioro que se viene causando a la playa de Manta.

El impacto que ocasiona esta industria, se da desde la extracción del recurso, el cual es trasladado en embarcaciones que en mayoría carecen de sistema de frío haciendo que el pescado disminuya su calidad. El entorno de la chata (dispositivo flotante que cuenta con manguerones, equipos de bombeo y tuberías absorbentes que se utilizan para el bombeo de la materia prima de la embarcación hasta la planta), se convierte en un ecosistema particular, por la caída de residuos orgánicos, escamas, residuos orgánicos, combustible y grasas, que generan la formación de sedimentos negruzcos con olores sulfurosos, películas de escamas que evitan la rápida oxigenación del fondo y posterior muerte de organismos vivos.

## **Medidas Correctoras**

### ***Efluentes Líquidos***

Para el caso del mejoramiento de la calidad de la materia prima, se recomienda la introducción de sistemas de refrigeración en las bodegas de las embarcaciones y barcos, ello será imperativo en la medida que aumente la distancia desde la zona de pesca y el tonelaje de carga.

El agua de bombeo es considerada como el más importante volumen de agua residual, esta constituido principalmente por escamas, aceite y grasas, residuos de pescado y otros. El objetivo de la aplicación de medidas correctivas en esta etapa es recuperar sólidos, aceites, grasas en suspensión y reducir la DBO, DQO, eliminar olores y optimizar el proceso de producción, incrementando la calidad de la materia prima.

La mayor parte de las plantas dedicadas a esta actividad en Paracas, trabajan con el sistema tradicional que incluye escaso tratamiento del agua del bombeo, por tanto urge aplicar las siguientes tecnologías:

1. La instalación de tamices rotatorios que puedan recuperar residuos menores o iguales a 1 mm de diámetro.
2. La instalación de un sistema de flotación dinámica por aire que permita recuperar residuos sólidos en suspensión, así como aceites y grasas, esto permite inyectar aire y mantener oxigenado el efluente.
3. Los sólidos muy finos que aún no son recuperados deben ser restituidos con un sistema de separación por placas de coalescencia.
4. Los sólidos disueltos deben ser tratados mediante procesos de coagulación, los cuales deberán ser incorporados al proceso productivo dejando el agua totalmente apta para su descarga al mar.
5. Reemplazar gradualmente el sistema tradicional de descarga hidráulica de la pesca por el sistema de descarga presión - vacío.

Estos cambios tecnológicos, además de proveer a las plantas de harina y de aceite de pescado de materia prima en mejor estado y menor ruptura del pescado para la elaboración de harina de alta calidad exigida por los mercados internacionales, permite reducir en forma considerable las descargas de material orgánico a los cuerpos de agua de estas bahías. Esto permite además reducir el volumen de una relación aproximada de 2.5 a 1.5 el volumen de agua/pesca.

#### **2.2.1.- Análisis de Proveedores.**

Dado que la empresa a constituirse sería intermediario y exportadores, no produciría Harina de Pescado la obtendría de proveedores externos.

La obtención del cliente se basa en la calidad del producto que se oferte es por ello que "J & D Exportaciones" ha decidido trabajar durante un significativo lapso de tiempo con:

### **Manabita de Comercio.**

<sup>11</sup> Fuente: <http://www.territorioscuola.com/wikipedia/es.wikipedia.php?title=Ecuador>

<sup>12</sup> Fuente: <http://e-ciencia.com/recursos/enciclopedia/Ecuador>

## 2.2.2.- Análisis de Consumidores

La exportación de este producto es directa con el cliente en Colombia, los clientes que tenemos en mira son los siguientes:

- **SOLLA SA.**

Una empresa colombiana vinculada al sector agropecuario a través de la elaboración de alimentos balanceados para animales. Desde 1948 trabajan con calidad y compromiso, para ofrecer a sus clientes los insumos y valores agregados necesarios para hacer exitosas sus importaciones.

Su capacidad de compra de harina de pescado es de 600 Toneladas métricas al año.

Solla cuenta con la infraestructura y los recursos necesarios para ofrecer un Rendimiento Superior a todos aquellos que utilizan sus productos y servicios. La permanente investigación de nuevas alternativas para la nutrición animal, la innovación tecnológica, la capacitación y una exhaustiva selección de materias primas técnicamente apropiadas, les permite fabricar y entregar al mercado, alimentos balanceados de la mejor calidad y que garantizan un comportamiento óptimo en la producción animal.

- **ITALCOL SA.**

Italcol SA, fue constituida en 1.970 como una empresa dedicada a la fabricación, distribución y venta de alimentos concentrados para animales. Las plantas de producción de alimentos balanceados se encuentran ubicadas en Bogotá, Cali, Bucaramanga, Barranquilla y Medellín, en Colombia y en Panamá.

Los orígenes de las importaciones son principalmente:

- Maíz - Harina de soya - Frijol Soya: Estados Unidos, Argentina y Paraguay.
- Harina de pescado: Ecuador y Perú
- Vitaminas y Aditivos: Unión Europea y China

Estas importaciones entran a su país a través de los puertos de Buenaventura y Barranquilla. Su capacidad de producción de alimentos concentrados para animales a nivel nacional, es de más de 50.000 toneladas mensuales. Sus ventas totales anuales de alimentos concentrados y materias primas ascienden a 900 toneladas anuales.

- **AGRINAL S.A.**

Agrinal® Colombia S.A. es una compañía nacional creada en Julio de 2003. Fue adquirida por un grupo de inversionistas Colombianos a la empresa Agribands International Inc., una empresa multinacional, de origen americano, dedicada a la fabricación de alimentos balanceados para animales.

Los Orígenes de Agrinal® Colombia S.A. se remontan a 1957 con el ingreso a su país de la compañía Ralston Purina Company, esta compañía americana fue fundada por William H. Danforth en la ciudad de St. Louis, Missouri, a la orilla del río Mississippi en el año de 1894. Agrinal Colombia S.A. tiene en el vecino país una experiencia de 51 años en el procesamiento de alimentos concentrados para toda clase de animales, tanto del área agraria con sus productos para avicultura, piscicultura, cunicultura, ganados bovino, porcino, caballar y ovino entre otros, y recientemente en la fabricación de alimento para mascotas.

Su capacidad de compra de harina de pescado es de 600 Toneladas métricas al año.

## **2.4.- Análisis de la Competencia.**

### **Rivalidad entre competidores- Nivel Medio**

Mientras menos competidores haya en el mercado la rentabilidad será mejor, en la actualidad la oferta en Colombia es muy baja, dado que los competidores actuales son escasos el grado de rivalidad es media.

Estos competidores analizados son productores y exportadores a la vez. No se conoce de prácticas desleales pero forman un círculo relativamente cerrado comercialmente hablando. Será muy difícil llegar en un futuro a acuerdos de beneficio mutuo

Entre otros estos son:

- Centro-Mar SA (Santa Elena- Chanduy)

#### Perfil de Empresa

Nombre de la Empresa:	PESQUERA CENTROMAR S.A.
País y/o Territorio:	Ecuador, (GUAYAQUIL, GUAYAS)
Dirección:	EDIF. WORLD TRADE CENTER. TORRE B PISO 12 OF 1206.
Tipo de Negocio:	Productor- Exportador

- JUNSA (Santa Elena- Chanduy)

#### Perfil de Empresa

Nombre de la Empresa:	JUNSA (Santa Elena- Chanduy)
País y/o Territorio:	Ecuador, (GUAYAQUIL, GUAYAS)
Dirección:	
Tipo de Negocio:	Productor- Exportador



- TADEL SA (Manabí- Manta)

### Perfil de Empresa

Nombre de la Empresa:	TADEL S.A.
País y/o Territorio:	Manta, (Manta, Manabí)
Dirección:	Km 7.5 vía Manta Rocafuerte
Tipo de Negocio:	Productor- Exportador

La competencia aplica estrategias de mercado que son muy básicas:

- El uso de páginas web para las empresas grandes mientras las empresas medianas y pequeñas usan las visitas puerta a puerta para sus ventas.
- La aplicación de un marketing muy básico es una ventaja para nuestra organización ya que podemos aplicar un marketing más agresivo.
- Por ser un producto no tradicional el marketing no es muy agresivo y las estrategias de ventas son muy simples.

#### 2.2.4- Análisis de Productos Sustitutos

La demanda de la harina de pescado es inelástica, pues la cantidad adquirida en los periodos de precios elevados ha variado muy ligeramente, convirtiéndose en una demanda sólida y permanente.

Sin embargo, podemos observar que la demanda queda insatisfecha, son muchos los demandantes de grandes cantidades de harina de pescado, por lo que se abastecen de muchos otros países productores para satisfacer sus necesidades, perdiendo así, una importante participación del mercado, que con mayor inversión y mejores técnicas podría

aumentar su volumen de oferta, por lo que importante mencionar que los bajos niveles de producción de harina son debidos a las vedas impuestas en ciertas temporadas.

Existe otro factor que podría disminuir la demanda de harina de pescado, al parecer las proteínas de plantas como el lupino y el gluten de harina de maíz, y las proteínas animales como la harina de carne podrían llegar a ser sustitutos de la harina de pescado debido a sus proteínas, sin embargo la harina no tiene sustitutos perfectos y estos productos son usados, en algunos casos como complemento.

### **2.2.5.- Otros Stakeholders**

- **Departamento de Importaciones de Colombia.-**

Si el estado Colombiano extiende salvaguardas para nuestro producto.

- **SRI.-**

- ✓ El Servicio de Rentas Internas nos puede imponer impuestos a algún tipo de cambio de porcentajes en impuestos a la renta o demás impuestos que afectan a nuestra organización
- ✓ Afectar con salvaguardias a importaciones de productos Colombianos como ya paso en el año 2009, lo que pudo haber desencadenado en prohibiciones de productos no tradicionales como la harina de pescado.

<sup>13</sup> Fuente: [http://es.wikipedia.org/wiki/Harina\\_de\\_pescado](http://es.wikipedia.org/wiki/Harina_de_pescado)

<sup>14</sup> Fuente: [http://muporsa.com/articulos\\_nutricion.htm](http://muporsa.com/articulos_nutricion.htm)

## **CAPITULO III**

### **La Empresa**

### **III. La Empresa.**

#### **3.1.- Misión**

Ser una empresa dedicada a la comercialización y exportación, con un estricto cumplimiento de las regulaciones nacionales e internacionales, satisfaciendo los más exigentes requisitos de los clientes, con personal capacitado y comprometidos con el medio ambiente, así como la constante mejora de los procesos.

#### **3.2.- Visión**

Consolidarnos como los principales comercializadores de la mejor harina de pescado, poniendo a disposición de nuestros clientes un desarrollo constante de nuestros productos

#### **3.3.- Objetivos.**

Nuestros objetivos son en:

- Incrementar las ventas encontrando más clientes a nivel mundial.
- La generación de mayores utilidades en la exportación de nuestro producto.
- Lograr una mayor participación en el mercado y ser reconocidos como una comercializadora seria y de buen nivel.
- Ser una marca líder en el mercado.

#### **3.4.- Responsabilidad Social**

La responsabilidad social corporativa es un término de complejas resonancias para lo que es, de hecho, una idea relativamente sencilla en nuestro proyecto.

Es un concepto por el que las empresas y en nuestro caso JyD Exportaciones integran voluntariamente la preocupación por temas sociales y medioambientales en sus operaciones empresariales y en sus interacciones con terceros.

Nos basamos en lo que nuestra empresa puede hacer, y no en lo que deben hacer. Se trata de oportunidades, no de obligaciones ni de nuevas reglas. En pocas palabras, se trata del modo en que se añade valor a la empresa mediante un análisis más detenido de algunos de los aspectos sociales y medioambientales de las actividades empresariales.

La economía de responsabilidad social utilizada por JyD Exportaciones tiene que ver con liberar y potenciar las capacidades de las personas como individuos, como colectividades y comunidades, sin distingo alguno, con total respeto a su identidad cultural.

### **Fundación**

Nuestra organización al mando de nuestro gerente general realizaremos la entrega de 15 equipos de computación completos, a diferentes escuelas e instituciones artesanales ubicadas en el sector de la península de Santa Elena. Así como también entrega de cocinas, implementos escolares y re adecuación de los establecimientos educativos cercanos a nuestra planta.

### **3.5.- Certificaciones**

JyD Exportaciones no es una productora de harina de pescado mas sus proveedores principales poseen las siguientes certificaciones que nos permite ingresar al mercado Colombiano y demás mercados con una mayor facilidad:

**GMPB2**, es un Sistema de Control de Calidad que garantiza la seguridad de los productos que serán utilizados por nuestros clientes como insumo, como por ejemplo en la elaboración de alimentos balanceados, este es preventivo el cual asegura la inocuidad del alimento.

Es una herramienta de gestión de calidad porque se basa en el **HACCP** e **ISO 9001**. La primera incide en la seguridad alimentaria y la segunda busca la satisfacción del cliente.

Se le considera como al conjunto de Normas de Conducta, centrados en la protección y seguridad del alimento que se produce para animales, asegurando que las personas que trabajan con estos alimentos, comprendan la importancia de la Limpieza en general, saneamiento, los controles de procesos y prácticas de higiene.

El alcance de esta certificación es desde la recepción y descarga de la materia prima hasta el despacho del producto terminado, relacionando todos los procesos, como son: los de ventas, embarques, satisfacción de cliente, gestión de compras, gestión de recursos humanos, control documentario, etc.



### **3.6.- F. O. D. A.**

#### **FORTALEZA.-**

- Personal altamente capacitado, con el conocimiento y habilidades necesarias para captar cartera de clientes.
- Credibilidad en los compradores de harina de pescado en los países de destino.
- Nivel adecuado de recurso financiero para ser una empresa nueva.
- Promociones que no brindan la competencia.
- Precio de venta menor que en Colombia.
- Valores muy bien establecidos en el equipo de trabajo

## OPORTUNIDADES

- Creciente demanda internacional y posibilidad de ampliar la exportación hacia otro mercado (Alemania).
- Los países desarrollados, dentro de los procesos de globalización, eliminarán los subsidios a los diversos insumos necesarios para la fabricación de balanceados de animales y por lo tanto acudirán a la harina Ecuatoriana que es de igual calidad y menor costo.

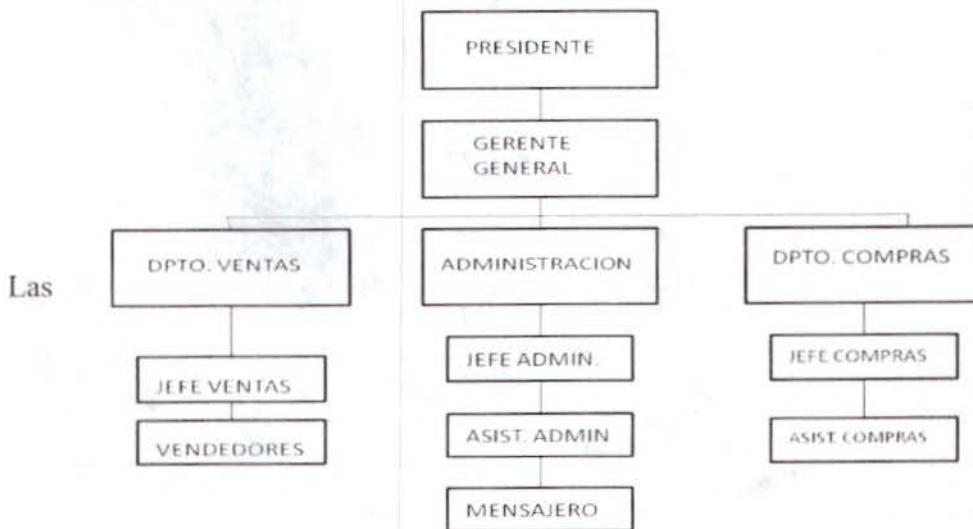
## DEBILIDADES

- Ser una empresa nueva en el mercado Colombiano
- Poca experiencia en la exportación a Colombia

## AMENAZAS

- Rápido avance de países competidores,
- El deterioro de las relaciones diplomáticas con Colombia
- Las últimas declaraciones de candidatos Presidenciales acrecentan la crisis Colombo- Ecuatoriana

### 3.7.-Organigrama Estructural



responsabilidades y funciones de los relevantes miembros de la empresa se detallan a continuación:

Presidente de la junta general de accionistas

### **Gerente General**

Las actividades principales del gerente general son las de controlar, regular y verificar el buen desarrollo del negocio; así como las siguientes:

- Ejercer la representación legal, judicial, extrajudicial de la compañía
- Designar y remover funcionarios.
- Manejar y efectuar toda clase de operaciones bancarias, civiles y mercantiles

### **Jefe de Ventas**

El jefe de ventas reportara directamente al gerente general y sus responsabilidades son:

- Controlar las actividades del vendedor
- Distribuir la base de datos de los clientes potenciales a su vendedor.
- Capacitar al vendedor para brindar un buen servicio al cliente.
- Conocer los servicios que se ofrecen
- Preparar material publicitario y estrategias de ventas para poder ofrecer el mejor servicio al cliente.
- Búsqueda de nuevos contactos.

### **Jefe Administrativo**

El jefe administrativo reportara directamente al gerente general y sus responsabilidades son:

- Controlar las actividades del asistente administrativo
- Estar pendiente de los permisos de funcionamiento de la compañía
- Asesorar al mensajero a ser eficaz con sus quehaceres y optimización de tiempo.

### **Jefe de Compras**

El jefe de compras reportara directamente al gerente general y sus responsabilidades son:

- Controlar las actividades del asistente de compras
- Búsqueda de nuevos proveedores de igual o mejor calidad a menor precio
- Pago a proveedores en materia prima.
- Coordinar el proceso de certificaciones del producto

### **Mensajero**

El mensajero reportara al jefe administrativo y está encargado de:

- Distribuir a tiempo las propuestas elaboradas a los clientes
- Entregar a los vendedores la constancia de la recepción de la correspondencia

## **3.8 Plan de marketing**

### **Objetivos a corto plazo**

- Dar a conocer por lo menos a un 75% de los clientes importadores de harina de pescado los beneficios que ofrece el producto en el periodo de 1 año.
- Contar con todos los recursos necesarios (humanos, técnicos y financieros de tal manera que se pueda cumplir a cabalidad las exigencias y demanda del mercado.)
- Tener incrementos constantes en ventas.

### **Objetivos a largo plazo**

- Generar la lealtad de los clientes gracias a la calidad, costo y beneficios que el producto ofrece.
- Calidad: La calidad del producto va enfocada en los beneficios y bondades provechosas que ofrece la harina de pescado sobre los animales y su beneficio costo calidad

### **Posicionamiento**

- Lograr un posicionamiento del producto en la mente del consumidor la misma que se basará en una diferenciación de los beneficios de la harina de pescado.



### 3.8.1.- Estrategia Comercial (4P's)

Para que una estrategia de marketing sea eficiente y eficaz, ésta debe tener coherencia tanto entre sus elementos, como con el segmento o segmentos de mercado que se quieren conquistar, el mercado objetivo de la compañía.

#### 3.8.1.1- Producto.

Utilizada como alimento de animales, pues es la mejor fuente de energía y proteínas. El elemento proteínico en la harina de pescado posee una elevada proporción de aminoácidos esenciales. Su contenido energético es mayor que otras proteínas.

También posee grasas, las que mejoran el equilibrio de los ácidos grasos en los alimentos, la salud del animal es generalmente mejorada.

Así mismo, la harina de pescado tiene un contenido relativamente alto de minerales como el fósforo, en forma disponible para el animal. Las vitaminas también están presentes en niveles relativamente altos, como el complejo de vitamina B incluyendo la colina, la vitamina B12 así como A y D.

La harina de pescado es la mejor fuente de energía concentrada para la alimentación de animales. Sus principales productores en el mundo son Chile, Ecuador y Perú, siendo este último el primer productor mundial.

Con un 70% a 80% del producto en forma de proteína y grasa digerible, su contenido de energía es notablemente mayor que muchas otras proteínas animales o vegetales ya que proporciona una fuente concentrada de proteína de alta calidad y una grasa rica en ácidos grasos omega-3, DHA y EPA indispensables para el rápido crecimiento de los animales.

**PROTEINA:** La proteína en la harina de pescado tiene una alta proporción de aminoácidos esenciales en una forma altamente digerible, particularmente metionina, cisteína, lisina, treonina y triptófano. Presentes en la forma natural de péptidos, éstos pueden ser usados con alta eficiencia para mejorar el equilibrio en conjunto de los aminoácidos esenciales dietéticos.

**GRASA:** La grasa generalmente mejora el equilibrio de los ácidos grasos en el alimento restaurando la relación de las formas de omega 6: omega 3 en 5:1, que es considerada óptima. La grasa en muchas dietas actualmente contiene una relación mucho más alta. Con la proporción óptima y con ácidos grasos omega 3 suministrados como DHA y EPA, la salud del animal en general es mejorada, especialmente donde existe menos dependencia de medicación rutinaria. Una fuente dietética de DHA y EPA tiene como resultado su acumulación en productos animales. Esto a su vez ayudará a equilibrar la relación omega 6: omega 3 en las dietas de humanos y proporcionará DHA y EPA preformados necesarios para el desarrollo del infante y para la prevención de numerosos desórdenes del sistema circulatorio, del sistema inmunológico y para reducir las condiciones inflamatorias.

**ENERGIA:** La harina de pescado es una fuente de energía concentrada. Con un 70% a 80% del producto en forma de proteína y grasa digerible, su contenido de energía es mayor que muchas otras proteínas.

**MINERALES Y VITAMINAS:** La harina de pescado tiene un contenido relativamente alto de minerales como el fósforo, en forma disponible para el animal. También contiene una amplia gama de elementos vestigiales. Las vitaminas también están presentes en niveles relativamente altos, como el complejo de vitamina B incluyendo la colina, la vitamina B12 así como A y D.

### **Uso**

Como alimento para aves, aves ponedoras, cerdos, rumiantes, vacas lecheras, ganado vacuno, ovino y el desarrollo de la piscicultura, disminuyendo notablemente los costos de producción industrial de estos animales por su rápido crecimiento, su mejor nutrición, la mejora de la fertilidad y la notoria disminución de posibilidades de enfermedades.

Incrementa la productividad, en el caso de las vacas, la harina de pescado aumenta la producción de leche y a su vez disminuye la grasa de esta lo que es importante para las personas que consumen este producto lácteo.

En los cerdos, mejora la conversión del alimento, incrementa la resistencia a las enfermedades y la composición de la grasa en la carne.

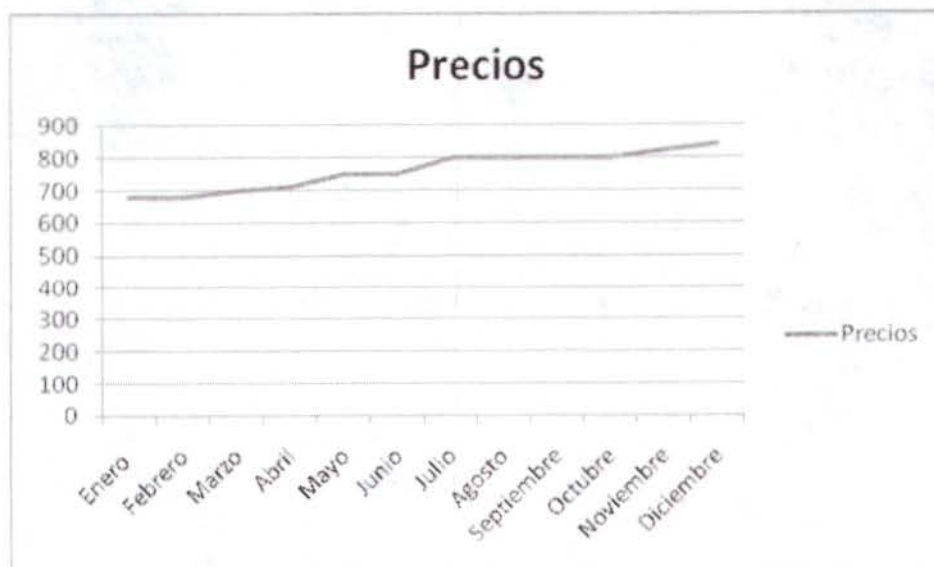
De esta manera la harina de pescado comenzó a desplazar a muchos concentrados proteicos de orígenes animal o vegetal, que eran destinados a la complementación de dietas para la explotación de determinados animales pues posee un "factor desconocido de crecimiento" que supera a todos estos concentrados en cuanto a contenido proteico.

Materia seca (%)	80-97
Extracto etéreo (%)	0,5-15
Fibra cruda (%)	1-7
Proteína cruda (%)	60-80
Calcio(%)	0,5-5,0
Fósforo(%)	0,3-3,0
EM Mcal/kg	0,5-2

### 3.8.1.2.- Precio.

En la actualidad el precio lo establece la demanda de los países Asiáticos y la producción que depende de la veda (prohibición de la pesca del atún) del 2do semestre del año, lo que lo convierte en cíclico según los periodos del año.

Los precios en los últimos 5 años han se han mantenido de la siguiente manera y han seguido la siguiente curva:



“J&D Exportaciones” vendería aproximadamente su producto en \$800 la tonelada métrica dependiendo la temporada:

	Precios
Enero	680
Febrero	680
Marzo	700
Abril	710
Mayo	750
Junio	750
Julio	800
Agosto	800
Septiembre	800
Octubre	800
Noviembre	820
Diciembre	840

### 3.8.1.3.- Plaza

Pensando en posibilidades de expansión la empresa está instalada en la ciudad de Guayaquil, donde convergen participantes de otros mercados.

J&D Exportaciones contrataría los servicios de empresas dedicadas al transporte de mercadería entre países.

Las compañías de transporte cuentan con flotas propias y de socios que prestan servicios de transporte de carga pesada a nivel nacional.

Según el término Incoterm de la negociación, la contratación se realiza con o sin seguro de transporte dependiendo como el cliente lo desee.

En el mercado se encuentran compañías dedicadas a brindar este servicio como:

- Cordi-Fronteras
- Rutas del Carchi
- Ecu- Transportes

#### **3.8.1.4.- Promoción**

- En los últimos años la herramienta más utilizada como medio de comunicación es el internet. Hemos decidido que el principal medio de promoción, entendiendo como promoción a “la estrategia de comunicación utilizada por la empresa para hacer conocer a sus clientes el desarrollo de ventajas comerciales, nuevos precios y demás ofertas”, sea el correo electrónico.

Debe aclararse que el mercado, Colombiano específicamente el sector comercializador de Harina de Pescado utiliza este medio para producir la estabilización de precios.

- La creación de una página web donde podamos mostrarnos al mundo como una empresa bien estructurada, dando información más detallada de nuestro producto y nuestras ubicaciones.
- El envío periódico (3 meses) de muestras de nuestra harina con sus respectivos análisis de la proteína.

#### **3.9.- Relaciones Comerciales Internacionales Ecuador - Colombia**

Los vínculos económicos políticos, económicos y culturales establecidos entre Ecuador y Colombia, tienen bases históricas y antecedentes que se hunden en los orígenes y en el desarrollo de los procesos de conformación como estados nacionales, que comparten una misma zona geográfica.

La participación conjunta de Colombia y Ecuador en la creación del Pacto Andino en Abril de 1969 abrió una nueva fase en las relaciones bilaterales.

Es importante resaltar el incremento de las exportaciones ecuatorianas hacia dicho país, registrando una tasa de crecimiento promedio anual de 18% en los últimos cinco años, porcentaje mayor al alcanzado por las importaciones que fue de 13%.

##### **3.9.1 Preferencias arancelarias**

Colombia, por ser parte de la Comunidad Andina, otorga un cero por ciento de arancel a la mayor parte de los productos que son importados desde el Ecuador, dándole así una ventaja al producto ecuatoriano en comparación con ciertos productos centroamericanos, que son una importante competencia.<sup>6</sup>

#### **Comunidad Andina de Naciones (CAN)**

El esquema de integración económica más importante para Colombia es el de la CAN que funciona bajo el amparo de la ALADI. En virtud de este Acuerdo, Colombia tiene libertad de intercambio comercial con Bolivia, Ecuador y Perú, países miembros de la CAN.

#### **Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR y Colombia**

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia, Ecuador y Venezuela (países de CAN) y Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay (miembros del MERCOSUR) entró en vigencia el primero de abril de 2004. Este Acuerdo impulsará la libre circulación de bienes y servicios y la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias, con lo cual, se esperan incrementos sustanciales en las exportaciones colombianas.<sup>7</sup>

Esos acuerdos hacen que los productos entren al mercado colombiano sin ningún tipo de restricción o arancel

### **3.10.- Proceso Productivo de la Harina de Pescado (Anexo 1)**

#### **HARINA DE PESCADO 58% <JyD Exportaciones>**

---

<sup>15</sup> Fuente : <http://www.agustiner.com/Mercado/Composicion-de-harina-y-aceite->

<sup>16</sup> Fuente: <http://www.territorioscuola.com/wikipedia/es.wikipedia.php?title=Ecuador>

<sup>17</sup> Fuente: [http://www.gerenciaynegocios.com/canales/comercio\\_internacional/incoterms.htm](http://www.gerenciaynegocios.com/canales/comercio_internacional/incoterms.htm)

## 1. DESCRIPCION GENERAL

- 1.1 **Descripción General:** Producto obtenido del prensado y molienda de materias primas frescas provenientes del mar *ecuatoriano*, en su mayoría pescado entero y scrap de atún.
- 1.2 **Utilidad:** Siendo la mejor fuente de energía concentrada y su alto porcentaje de proteína y grasa digerible, se la utiliza sobre todo en la elaboración de alimentos concentrados para animales.
- 1.3 **Presentación:** Sacos nuevos, laminados de polipropileno tejido de 50 kilos cosidos con hilo específico y marcados con logotipo, peso y mas detalles de la Empresa. La etiqueta adherida a la costura contiene lote y fecha de producción.
- 1.4 **Bodegaje:** En lugares frescos y secos sobre pallets, el tiempo de vida útil después del envasado puede ser de 6 meses a temperaturas inferiores a 30 grados centígrados.
- 1.5 **Nombre técnico:** Harina de Pescado (FISHMEAL) 58%, tipo FAQ.
- 1.6 **Marca:** "JyD Exportaciones"
- 1.7 **Ficha Técnica:**

FACTORES DE CALIDAD	ORGANO-LÉPTICAS	Color	Marrón oscuro
		Olor	Característico
	FÍSICO QUÍMICO	Proteína	58%
		Grasa	8 % (máximo)
		Humedad	10 % (máximo)
		Cenizas	24 % (promedio)
		Digestibilidad método AOAC	85 % (mínimo)
		TVN mg/100 gm	150 (máximo)
		Histamina	1000 (máximo)

		Remanente de Antioxidante	100 ppm (mín.)
CALIDAD MICROBIOLÓGICA	MICROBIOLÓGICO	<i>Entero bacterias</i> (NMP/gr)	< 1000
		<i>Shigella</i> (UFC/gr)	ausencia
		<i>Salmonella sp</i> (UFC/gr)	ausencia

## 2. PROCESO DE PRODUCCION:

- 2.1 **Pozas:** La materia prima (Cruda y/o semi cocinada) es descargada en las pozas de almacenaje. Los operarios serán encargados de empujarla con una espátula de monel de 1.50 metros, hacia el centro de la poza donde se encuentra ubicado el tornillo transportador helicoidal que conducirá esta materia prima hacia la sala de proceso.
- 2.2 **Cocinator:** Desde las pozas, la materia prima es transportada por bandas hasta un cocinador de flujo continuo a una temperatura mínima de 100° y máxima 150°C, con una presión mínimo de 50 y máxima 60 PSI, estos parámetros son operados por un sistema automatizado. Al someter el pescado a este calor controlado se detiene la actividad microbiológica y enzimática responsable de la degradación, también se coagulan las proteínas en fase solida permitiendo la separación del aceite y los residuos viscosos líquidos.
- 2.3 **Prensa:** De la fase de cocción, la materia prima es trasladada mediante transportadores sin fin a la prensa, la misma que comprime y extrae humedad que contiene un bajo porcentaje de sólidos suspendidos y disueltos, los mismos que son recuperados y agregados al proceso; en esta etapa la materia prima es sometida a un proceso de estrujamiento o prensado mecánico, el cual proporciona el licor de prensa, que corresponde a la fase líquida y la torta o pulpa de prensa que es una masa más sólida. Las prensas son equipos mecánicos conformados por una cavidad central, donde va alojado un tornillo helicoidal de paso decreciente, y que a su vez está rodeado de una pared ranurada o con perforaciones. La materia prima es fuertemente comprimida por el tornillo, escurriendo el licor a través de las rejillas, y la masa solida o torta por el extremo. Con una humedad entre 58% baja hasta un nivel permitido de 48%.



- 2.4 **Decanter:** Debido a que necesitamos eliminar el alto porcentaje de grasa, sólidos y agua que arrastra el líquido que se genera en la prensa, lo impulsamos por medio de bombas a un equipo denominado Decanter o Decantador, que es una centrífuga de eje horizontal que permite separar la mayor parte de sólidos del líquido extraído. La fase sólida catalogada fango se agrega a la torta de prensa y sigue su camino al secador.
- 2.5 **Centrifugas:** El licor del decanter es precalentado a una temperatura de 95° C para enseguida ingresar a las separadoras. Estas consisten en una máquina centrífuga vertical cuya función es separar del licor el aceite, dejando una agua con poca grasa (menor al 0,3%) y sólidos llamada agua de cola. Posteriormente, el aceite es bombeado a tanques para su almacenamiento final y despacho.
- 2.6 **Secado:** Mediante transportación la torta prensada ya homogenizada y mezclada ingresa a un cilindro giratorio, el mismo que contiene tubos longitudinales calefaccionados con fuego a una temperatura controlada que se encuentra en un mínimo de 60° hasta un máximo de 80° de nivel de tolerancia, para ser conducida al sistema de secado a fuego directo FAQ. El mismo que deshidrata al producto hasta obtener los porcentajes requeridos de humedad, previo a la molienda; en esta parte del proceso se realiza un pre-secado para eliminar el residuo líquido del proceso anterior entre 42% hasta 38%.
- 2.7 **Molienda:** Después del secado, la harina sale con la humedad deseada y pasa a ser molida finalmente en una máquina denominada “molino a martillos”, el mismo que tritura la masa en partículas entre 2.5 a 4 micras requeridas para darle la granulometría ideal para el uso industrial al que va a ser destinado.
- 2.8 **Dosificación de Antioxidante:** Por lo general, la harina de pescado sufre la oxidación de sus grasas y para detener este proceso se dosifica con antioxidante de manera automática. La etoxiquina es el compuesto químico utilizado en dosis de 500 a 550 ppm.
- 2.9 **Ensacado:** Para lograr un óptimo resultado del proceso, el laboratorio de control de calidad se preocupa por tomar muestras cada media hora, para analizar la humedad del producto terminado, este no debe pasar de 9,5% ni

bajar de 7%. Si es inferior, significa que se ha recalentado y su calidad nutritiva y proteica se ha degradado, y si esta húmeda corre el riesgo de desarrollar hongos y bacterias con facilidad. La temperatura que sale del molino no es conveniente para ser envasada inmediatamente, por ello la ingresamos a un ventilador-enfriador que hace avanzar la harina por un ducto para enfriarla con un gran flujo de aire el que será luego atrapado por unos ciclones permitiendo el paso de los sólidos finos. La harina pasa a un equipo de ensaque donde se envasa en fundas de polipropileno de 50 kilos.

- 2.10 **Enfriamiento:** La harina envasada aún mantiene una temperatura mínima de 45°, por esta razón no es conveniente almacenarla sin que pase por el proceso de enfriamiento que consiste en cocer los sacos con su respectiva tarjeta de registro y enfilearlos uno tras de otro en forma vertical, bajo ventiladores ubicados de manera estratégica en el área enfriamiento hasta que el producto registre temperatura ambiente.
- 2.11 **Almacenamiento:** Una vez que han enfriado los sacos, la harina es ubicada por lotes en el área de almacenamiento sobre lonas, con una temperatura no mayor de 25°. La temperatura es registrada en el formato de control de temperatura de bodegas posteriormente será embarcada hacia los destinos de consumo.
- 2.12 **Embarque:** Previa a la estiba de los sacos en el vehículo, se procede a la verificación de la limpieza del contenedor y a su fumigación.

<sup>18</sup> Fuente: <http://www.agustiner.com/Procesos/Proceso-de-la-harina>

### **3.11.- Logística de Entrega. (Condiciones Inco-Term CIP o CPT)**

#### **(Anexo 2)**

#### **CIP (Carriage and Insurance Paid to) - Transporte y Seguro Pago Hasta (lugar de destino convenido)**

El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido. El vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro costo ocurridos después de que las mercaderías hayan sido así entregadas.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

#### ***Obligaciones del Vendedor***

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ) "Parcial"

#### ***Obligaciones del Comprador***

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ) "Parcial"
- Demoras

### **3.12.- Formas de pago**

Se manejará con giros directos 1 día después de la presentación de la Carta Porte a la compañía de aduanas asignada por el cliente en Ipiales.

### **3.13 Condiciones y Financiamiento del Pago del Producto.**

(Ver anexo 3)

En el aspecto de la adquisición del producto a nuestros proveedores se la hace de la siguiente manera:

- 50% de anticipo mientras se espera el análisis de proteína
- 50% en el momento del despacho.

En el momento del anticipo se congela el lote a despachar y se hace un muestreo mediante una verificadora internacional, con este muestreo se confirma que el producto cumple con las condiciones de compra.

### **3.14. - Embalaje**

El embalaje se hará mediante sacos nuevos de polipropileno de 50kg con el logotipo de la empresa.

### **3.15. - Capacidad del contenedor**

Ser enviara en TractoMula, cada tracto mula podrá almacenar 30 toneladas.

### **3.16. - Normas y requisitos para acceso al mercado destino**

Las normas y requisitos para el ingreso a al mercado colombiano para los productos como el nuestro los regula la ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) y son las siguientes:

1. Que la planta de procesamiento del producto se encuentre bajo control sanitario oficial.

2. Que la planta de procesamiento únicamente produzca harina de pescado.
3. Que el producto haya sido sometido a un tratamiento de calor seco con vapor a presión en un digestor, de tal forma que garantice su esterilización.
4. Que se hayan realizado pruebas microbiológicas a muestras representativas del producto con resultados negativos a gérmenes patógenos especialmente del genero Salmonella
5. Que este mismo producto se utiliza sin restricción alguna en el país exportador y por lo tanto, no reviste peligro alguno para la salud humana y animal

Para Mayor Información ver Anexo 5

### **3.17. –Documentos de Exportación.-**

Los siguientes son los documentos necesarios para la exportación del producto, estos documentos van de la mano con el diagrama de comercialización de la harina de pescado:

#### **a) Orden de Compra**

Es el documento que nuestro cliente nos da para que nosotros procedamos a hacer todo el proceso de comercialización, sin este documento no existe ningún tipo de negociación.

#### **b) Factura.-**

La emisión de la factura nos sirve para poder sacar los documentos necesarios de exportación como son el ICTIO Sanitario y las Certificaciones de Calidad.

#### **c) Certificado de Origen.-**

El certificado de origen es el documento emitido en el formato oficial, establecido en los acuerdos comerciales, y que sirve para acreditar el cumplimiento de los requisitos (criterios) de origen establecidos en las normas de origen que rigen el acuerdo y, por ende, acogerse a las preferencias arancelarias concedidas por los países miembros de dichos acuerdos.

#### **Obtención del certificado de origen**

Los certificados de origen, de acuerdo al destino de las mercancías, se expiden en las siguientes dependencias:

En las cámaras de Comercio y Producción, Certificados de origen para los países de ALADI, CAN, CAN-MERCOSUR.

En el MICIP, Certificados de origen para Estados Unidos, Europa y terceros países (ATPDEA, SGP).

### **Requisitos**

El interesado debe acudir a las dependencias mencionadas con los siguientes documentos:

- Factura comercial
- Declaración de origen
- Formulario de origen debidamente llenado, sellado y firmado por el exportador

### **Vigencia del certificado**

Tiene un periodo de validez de 180 días calendario contados a partir de la fecha de la certificación por la autoridad oficial acreditada, siendo prorrogable su vigencia, sólo por el tiempo que la mercancía se encuentre amparada por un régimen suspensivo de importación, ( admisión e internación temporal y depósito).

### **d) Certificados Sanitarios o ICTIOS Sanitarios**

Es un documento importante por el que se establecen normas específicas para la organización de controles oficiales de los productos de origen animal destinados al consumo humano y animal, establece que “los envíos de productos de origen animal que sean importados a la Comunidad irán acompañados de un documento que cumpla los requisitos establecidos”.

Por otro lado es un certificado de una empresa estatal que dice que el producto cumple todos los requisitos para ser exportada.

### **e) Carta Porte Internacional.-**

Es el documento que confirma el transporte de la mercadería desde el origen a su destino. También es el documento condicional que el cliente pide para hacer el pago de sus haberes.

<sup>19</sup> Fuente: <http://www.redaduana.com/incoterms.shtml>

<sup>20</sup> Fuente: [http://www.comercioexterior.ub.es/tesina/proyectos02-03/proyectosmodificados-02-03/Earl\\_Me\\_Kesey\\_Zegarra.doc](http://www.comercioexterior.ub.es/tesina/proyectos02-03/proyectosmodificados-02-03/Earl_Me_Kesey_Zegarra.doc)

# ESTADO FINANCIERO



INVERSION INICIAL	
<b>ACTIVOS CORRIENTE</b>	<b>\$ 13.916,00</b>
<b>INVERSION INICIAL</b>	<b>\$ 13.916,00</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 25.765,00</b>
<u>Vehiculos</u>	\$ 20.000,00
<u>Equipos de Computo</u>	\$ 2.400,00
<u>Muebles de Oficina</u>	\$ 3.115,00
<u>Suministros de Oficina</u>	\$ 250,00
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 2.300,00</b>
<u>Gastos de Constitucion</u>	\$ 300,00
<u>Gastos Preoperacionales</u>	\$ 2.000,00
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>	<b>\$ 41.981,00</b>

**Estructura de Capital**

<b>Activo corriente</b>	<b>\$ 13.916,00</b>	<b>Pasivo CP</b>	<b>\$ 9.776,29</b>
Caja	\$ 13.916,00	Obligación Bancaria	\$ 9.776,29
<b>Activo Fijo</b>	<b>\$ 25.765,00</b>	<b>Pasivo LP</b>	<b>\$ 10.223,71</b>
<u>Vehículo</u>	\$ 20.000,00	Obligación Bancaria	\$ 10.223,71
<u>Equipos de Computo</u>	\$ 2.400,00		
<u>Muebles de Oficina</u>	\$ 3.115,00		
<u>Suministros de Oficina</u>	\$ 250,00		
		<b>TOTAL PASIVOS CP Y LP</b>	<b>\$ 20.000,00</b>
<b>Activo diferido</b>	<b>\$ 2.300,00</b>	<b>Patrimonio</b>	<b>\$ 21.981,00</b>
<u>Gastos de Constitucion</u>	\$ 300,00	capital social	\$ 21.981,00
<u>Gastos Preoperacionales</u>	\$ 2.000,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 41.981,00</b>	<b>TOTAL PAS. Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 41.981,00</b>

**MUEBLES Y ENSERES**

Objeto	Cantidad	P. Unit.	P. total
orios	4	500	2000
jeles	3	166,666667	500
	10	20	200
era	1	25	25
o de Basura	4	3,75	15
ecojedora	1	5	5
nsador de agua	2	30	60
s	10	2,5	25
as	2	5	10
aras	10	1	10
arera	1	5	5
eradora	1	250	250
AL			3105

**SUMINISTROS DE OFICNA**

Objeto	Cantidad	P. Unit.	P. total
ialdora	2	32,5	65
as	15	1,66666667	25
Negra Impresora	1	40	40
color impresora	1	65	65
ias de Papel para impresora	2	25	50
ion de Agua	1	5	5
AL			250

**EQUIPOS DE COMPUTO**

Objeto	Cantidad	P. Unit.	P. total
outadoras	3	666,666667	2000
esoras	2	125	250
ax	2	75	150
AL			2400

**GASTO PRE-OPERATIVO**

<u>Gastos Preoperativos</u>	
svare	1000
ndo Pre-pagado	1000
AL	2000

**Gastos de Constitucion**

Pago de Abogados Para Cosntitución	200
Afiliacion CCG	100
<b>TOTAL</b>	<b>300</b>



Año 0

	Proyecciones Anuales				
	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Ventas</b>	\$ 1.095.600,00	\$ 1.139.424,00	\$ 1.185.000,96	\$ 1.232.401,00	\$ 1.281.697,04
<b>Costo de Ventas</b>	\$ 881.400,00	\$ 916.656,00	\$ 953.322,24	\$ 991.455,13	\$ 1.031.113,33
<b>Utilidad Bruta</b>	\$ 214.200,00	\$ 222.768,00	\$ 231.678,72	\$ 240.945,87	\$ 250.583,70
<b>Gastos Admisnist</b>	\$ 158.932,42	\$ 173.730,82	\$ 190.031,31	\$ 207.188,18	\$ 226.971,50
SyS	\$ 133.056,00	\$ 146.361,60	\$ 160.997,76	\$ 177.097,54	\$ 194.807,29
Gasto de alquiler	\$ 6.000,00	\$ 6.600,00	\$ 7.260,00	\$ 7.986,00	\$ 8.784,60
Gastos servicios basicos	\$ 5.280,00	\$ 5.332,80	\$ 5.386,13	\$ 5.439,99	\$ 5.494,39
Combustible	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Varios	\$ 1.200,00	\$ 1.320,00	\$ 1.452,00	\$ 1.597,20	\$ 1.756,92
Docs. Exportación	\$ 1.800,00	\$ 1.980,00	\$ 2.178,00	\$ 2.395,80	\$ 2.635,38
Alquiler de Flete	\$ 3.600,00	\$ 4.140,00	\$ 4.761,00	\$ 5.475,15	\$ 6.296,42
Depreciacion	\$ 5.136,42	\$ 5.136,42	\$ 5.136,42	\$ 4.336,50	\$ 4.336,50
Amortizacion	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00
<b>Gastos de venta</b>	\$ 2.720,00	\$ 2.920,00	\$ 3.140,00	\$ 3.382,00	\$ 3.648,20
Promoción	\$ 2.000,00	\$ 2.200,00	\$ 2.420,00	\$ 2.662,00	\$ 2.928,20
tarjetas de presentación	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
mantenimiento de pagina web	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
<b>SUBTOTAL GASTOS</b>	\$ 161.652,42	\$ 176.650,82	\$ 193.171,31	\$ 210.570,18	\$ 230.619,70
<b>Gastos Financieros</b>	\$ 736,56	\$ 289,15	\$ -	\$ -	\$ -
pago de interes	\$ 736,56	\$ 289,15	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL GASTOS</b>	\$ 162.388,98	\$ 176.939,97	\$ 193.171,31	\$ 210.570,18	\$ 230.619,70
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTIC. TRABAJADORES</b>	\$ 51.811	\$ 45.828	\$ 38.507	\$ 30.376	\$ 19.964
Repartición a trabajadores 15%	\$ 7.772	\$ 6.874	\$ 5.776	\$ 4.556	\$ 2.995
<b>UTILIDAD ANTES DE IR</b>	\$ 44.039	\$ 38.954	\$ 32.731	\$ 25.819	\$ 16.969
Impuesto a la renta 25%	\$ 11.010	\$ 9.738	\$ 8.183	\$ 6.455	\$ 4.242
<b>UTILIDAD NETA</b>	-41.981,00	\$ 33030	\$ 29215	\$ 19365	\$ 12727
<b>(+) Amort. Y Deprec.</b>	\$ 5596	\$ 5596	\$ 5596	\$ 4797	\$ 4797
<b>Pago Capital</b>	9776,29	10223,71	0	0	0
<b>Recuperación Capital de Trabajo</b>					13916
<b>Flujo Nominal</b>	-41.981,00	\$ 28850	\$ 24588	\$ 30145	\$ 31440

Valor Actual Neto \$ 43.399,56

T.I.R 59%

**Tabla de amortizacion**

Monto	\$ 20.000
Tasa de int.	9%
Tiempo	2
Per. De pago	trimestral
Forma de pago	PFP
PFP	\$ 2.628

0,011250

Año	Interés	Dividendo	PFP	Saldo
0				20.000
1	225	2.403	2.628	17.597
2	198	2.430	2.628	15.167
3	171	2.458	2.628	12.709
4	143	2.485	2.628	10.224
5	115	2.513	2.628	7.711
6	87	2.541	2.628	5.169
7	58	2.570	2.628	2.599
8	29	2.599	2.628	-

**SUMATORIA CORTO PLAZO**

\$ 9.776,29

**SUMATORIA LARGO PLAZO**

10.223,71

20.000,00

Anualidad

737

289

9.776

\$ 20.000,00 1,09362462 0,01230328

1,09362462 0,09362462

0,011250

2.628

**Sueldos, Beneficios y Prestaciones Sociales**  
**Departamento de Administración y Ventas**

Cargo	Sueldo	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Vacaciones	Aporte Patronal	Aporte Personal	Total
<b>Administrativo</b>							
Presidente	\$2.500,00	\$208,33	\$16,67	\$104,17	\$303,75	\$233,75	\$3.366,67
Gerente	\$1.500,00	\$125,00	\$16,67	\$62,50	\$182,25	\$140,25	\$2.026,67
Jefe de Contabilidad y Finanzas	\$1.000,00	\$83,33	\$16,67	\$41,67	\$121,50	\$93,50	\$1.356,67
Jefe de Produccion	\$1.000,00	\$83,33	\$16,67	\$41,67	\$121,50	\$93,50	\$1.356,67
Jefe de Mercadeo	\$1.000,00	\$83,33	\$16,67	\$41,67	\$121,50	\$93,50	\$1.356,67
Operarios(4)	\$1.200,00	\$100,00	\$16,67	\$50,00	\$145,80	\$112,20	\$1.624,67
<b>Totales Mensuales</b>	<b>\$8.200,00</b>	<b>\$683,33</b>	<b>\$100,00</b>	<b>\$341,67</b>	<b>\$996,30</b>	<b>\$766,70</b>	<b>\$11.088,00</b>
<b>Totales Anuales</b>	<b>\$98.400,00</b>	<b>\$8.200,00</b>	<b>\$1.200,00</b>	<b>\$4.100,00</b>	<b>\$11.955,60</b>	<b>\$9.200,40</b>	<b>\$133.056,00</b>

\$2.121,30

\$10.321,30    \$11.088,00

**DEPRECIACIONES**

Activos	Valor	Años a Depreciar	%	Anual
Muebles de Oficina	\$ 3115	10	10%	312
Suministros de oficina	\$ 250	10	10%	25
Equipos De Computo	\$ 2400	3	33,33%	800
Vehiculos	\$ 20000	5	20%	4.000
Total				5.136,42

**AMORTIZACIONES**

Activos	Valor	Años a Depreciar	%	Anual
Gastos de Constitución	300	5	20%	60
Gastos Pre-operacionales	2.000	5	20%	400
Total				460,00



	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
<b>Costos Administrativos</b>		<b>12</b>
Costos y Salarios	11088	133056
<b>Costos Basicos</b>	<b>440</b>	5280
Telefono e Internet	250	
	100	
	90	
<hr/>		
Alquiler	500	6000
Costos de Exportación	150,00	1800
Costos de Fletes	300	3600
Combustible	200	
Seguros	100	
	<b>12778,00</b>	<b>149736</b>
 <b>Costos de Venta</b>		
Comisión	500	6000
Costos de presentación	60	720
Desarrollo de pagina web	50	600
<b>TOTAL</b>	<b>610</b>	<b>7320</b>

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Anterior	13.916,00	\$ 42.765,65	\$ 67.353,73	\$ 97.498,63	\$ 121.659,63
<b>(+) Ingresos</b>					
<i>Ventas</i>	\$ 1.095.600	\$ 1.139.424	\$ 1.185.001	\$ 1.232.401	\$ 1.281.697
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 1.109.516</b>	<b>\$ 1.182.190</b>	<b>\$ 1.252.355</b>	<b>\$ 1.329.900</b>	<b>\$ 1.403.357</b>
<b>(-) Egresos</b>					
<b>Proveedores</b>	\$ 881.400	\$ 916.656	\$ 953.322	\$ 991.455	\$ 1.031.113
<b>Gastos Administrativos</b>	\$ 153.336	\$ 168.134	\$ 184.435	\$ 202.392	\$ 222.175
<i>Gastos de Venta</i>	\$ 2.720	\$ 2.920	\$ 3.140	\$ 3.382	\$ 3.648
<i>Pago Dividendo Bancario</i>	\$ 10.513	\$ 10.513	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<i>Pago Utilidades e Impuestos</i>	\$ 18.781	\$ 16.613	\$ 13.959	\$ 11.011	\$ 7.237
<b>Total Egresos</b>	<b>\$ 1.066.750</b>	<b>\$ 1.114.836</b>	<b>\$ 1.154.856</b>	<b>\$ 1.208.240</b>	<b>\$ 1.264.173</b>
<b>Caja</b>	<b>\$ 42.766</b>	<b>\$ 67.354</b>	<b>\$ 97.499</b>	<b>\$ 121.660</b>	<b>\$ 139.183</b>

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVOS</b>					
<b>ACTIVOS CORRIENTE</b>	<b>\$ 42.766</b>	<b>\$ 67.354</b>	<b>\$ 97.499</b>	<b>\$ 121.660</b>	<b>\$ 139.183</b>
Caja/ Banco	\$ 42.766	\$ 67.354	\$ 97.499	\$ 121.660	\$ 139.183
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 20.629</b>	<b>\$ 15.492</b>	<b>\$ 10.356</b>	<b>\$ 6.019</b>	<b>\$ 1.683</b>
<b>Vehículos</b>	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000
(-) Depreciación Acumulada	-\$ 4.000	-\$ 8.000	-\$ 12.000	-\$ 16.000	-\$ 20.000
<b>Equipos de Computo</b>	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 0	\$ 0
(-) Depreciación Acumulada	-\$ 800	-\$ 1.600	-\$ 2.400	\$ 0	\$ 0
<b>Muebles de Oficina</b>	\$ 3.115	\$ 3.115	\$ 3.115	\$ 3.115	\$ 3.115
(-) Depreciación Acumulada	-\$ 312	-\$ 623	-\$ 935	-\$ 1.246	-\$ 1.558
<b>Suministros de Oficina</b>	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250
(-) Depreciación Acumulada	-\$ 25	-\$ 50	-\$ 75	-\$ 100	-\$ 125
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 1.840</b>	<b>\$ 1.380</b>	<b>\$ 920</b>	<b>\$ 460</b>	<b>\$ 0</b>
<b>Gastos Preoperacionales</b>	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000
(-) Amortización Acumulada	-\$ 400	-\$ 800	-\$ 1.200	-\$ 1.600	-\$ 2.000
<b>Gastos de Constitución</b>	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300
(-) Amortización Acumulada	-\$ 60	-\$ 120	-\$ 180	-\$ 240	-\$ 300
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 65.234</b>	<b>\$ 84.226</b>	<b>\$ 108.774</b>	<b>\$ 128.139</b>	<b>\$ 140.866</b>
<b>PASIVOS</b>					
<b>PASIVO CP</b>					
Obligaciones Bancarias	\$ 10.224	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>PASIVO LP</b>					
Obligaciones Bancarias		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 10.224</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>\$ 55.011</b>	<b>\$ 84.226</b>	<b>\$ 108.774</b>	<b>\$ 128.139</b>	<b>\$ 140.866</b>
Capital Social	\$ 21.981	\$ 21.981	\$ 21.981	\$ 21.981	\$ 21.981
Utilidades retenidas		\$ 33.030	\$ 62.245	\$ 86.793	\$ 106.158
Utilidad del Ejercicio	\$ 33.030	\$ 29.215	\$ 24.548	\$ 19.365	\$ 12.727
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 65.234</b>	<b>\$ 84.226</b>	<b>\$ 108.774</b>	<b>\$ 128.139</b>	<b>\$ 140.866</b>

		Proyecciones Anuales				
Año 0		2010	2011	2012	2013	2014
Ventas		\$ 1.095.600,00	\$ 1.139.424,00	\$ 1.185.000,96	\$ 1.232.401,00	\$ 1.281.697,04
Costo de Ventas		\$ 881.400,00	\$ 916.656,00	\$ 953.322,24	\$ 991.455,13	\$ 1.031.113,33
Utilidad Bruta		\$ 214.200,00	\$ 222.768,00	\$ 231.678,72	\$ 240.945,87	\$ 250.583,70
<b>Gastos Admisnist</b>		<b>\$ 158.932,42</b>	<b>\$ 173.730,82</b>	<b>\$ 190.031,31</b>	<b>\$ 207.188,18</b>	<b>\$ 226.971,50</b>
SyS		\$ 133.056,00	\$ 146.361,60	\$ 160.997,76	\$ 177.097,54	\$ 194.807,29
Gasto de alquiler		\$ 6.000,00	\$ 6.600,00	\$ 7.260,00	\$ 7.986,00	\$ 8.784,60
Gastos servicios basicos		\$ 5.280,00	\$ 5.332,80	\$ 5.386,13	\$ 5.439,99	\$ 5.494,39
Combustible		\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Varios		\$ 1.200,00	\$ 1.320,00	\$ 1.452,00	\$ 1.597,20	\$ 1.756,92
Docs. Exportación		\$ 1.800,00	\$ 1.980,00	\$ 2.178,00	\$ 2.395,80	\$ 2.635,38
Alquiler de Flete		\$ 3.600,00	\$ 4.140,00	\$ 4.761,00	\$ 5.475,15	\$ 6.296,42
Depreciación		\$ 5.136,42	\$ 5.136,42	\$ 5.136,42	\$ 4.336,50	\$ 4.336,50
Amortización		\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00
<b>Gastos de venta</b>		<b>\$ 2.720,00</b>	<b>\$ 2.920,00</b>	<b>\$ 3.140,00</b>	<b>\$ 3.382,00</b>	<b>\$ 3.648,20</b>
Promoción		\$ 2.000,00	\$ 2.200,00	\$ 2.420,00	\$ 2.662,00	\$ 2.928,20
tarjetas de presentación		\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
mantenimiento de pagina web		\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
<b>SUBTOTAL GASTOS</b>		<b>\$ 161.652,42</b>	<b>\$ 176.650,82</b>	<b>\$ 193.171,31</b>	<b>\$ 210.570,18</b>	<b>\$ 230.619,70</b>
<b>Gastos Financieros</b>		<b>\$ 736,56</b>	<b>\$ 289,15</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
pago de interes		\$ 736,56	\$ 289,15	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>\$ 162.388,98</b>	<b>\$ 176.939,97</b>	<b>\$ 193.171,31</b>	<b>\$ 210.570,18</b>	<b>\$ 230.619,70</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTIC. TRABAJADORES</b>		<b>\$ 51.811</b>	<b>\$ 45.828</b>	<b>\$ 38.507</b>	<b>\$ 30.376</b>	<b>\$ 19.964</b>
Repartición a trabajadores	15%	\$ 7.772	\$ 6.874	\$ 5.776	\$ 4.556	\$ 2.995
<b>UTILIDAD ANTES DE IR</b>		<b>\$ 44.039</b>	<b>\$ 38.954</b>	<b>\$ 32.731</b>	<b>\$ 25.819</b>	<b>\$ 16.969</b>
Impuesto a la renta	25%	\$ 11.010	\$ 9.738	\$ 8.183	\$ 6.455	\$ 4.242
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-41.981,00</b>	<b>\$ 33030</b>	<b>\$ 29215</b>	<b>\$ 24548</b>	<b>\$ 19365</b>	<b>\$ 12727</b>
(+) Amort. Y Deprec.	\$	\$ 5596	\$ 5596	\$ 5596	\$ 4797	\$ 4797
Pago Capital		9776,29	10223,71	0	0	0
Recuperación Capital de Trabajo						13916
Flujo Nominal	-21.981,00	\$ 28850	\$ 24588	\$ 30145	\$ 24161	\$ 31440

Valor Actual Neto	\$ 60.730,59
T.I.R	124%
Tiempo Recuperacion	9 meses

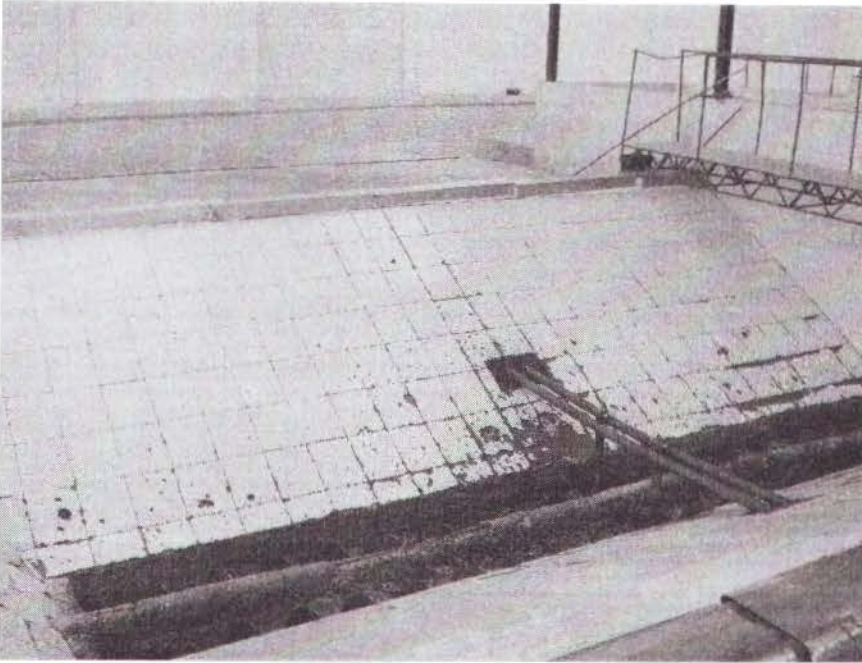
\$ 99605577

# ANEXOS

ANEXO

Procesos de Producción.

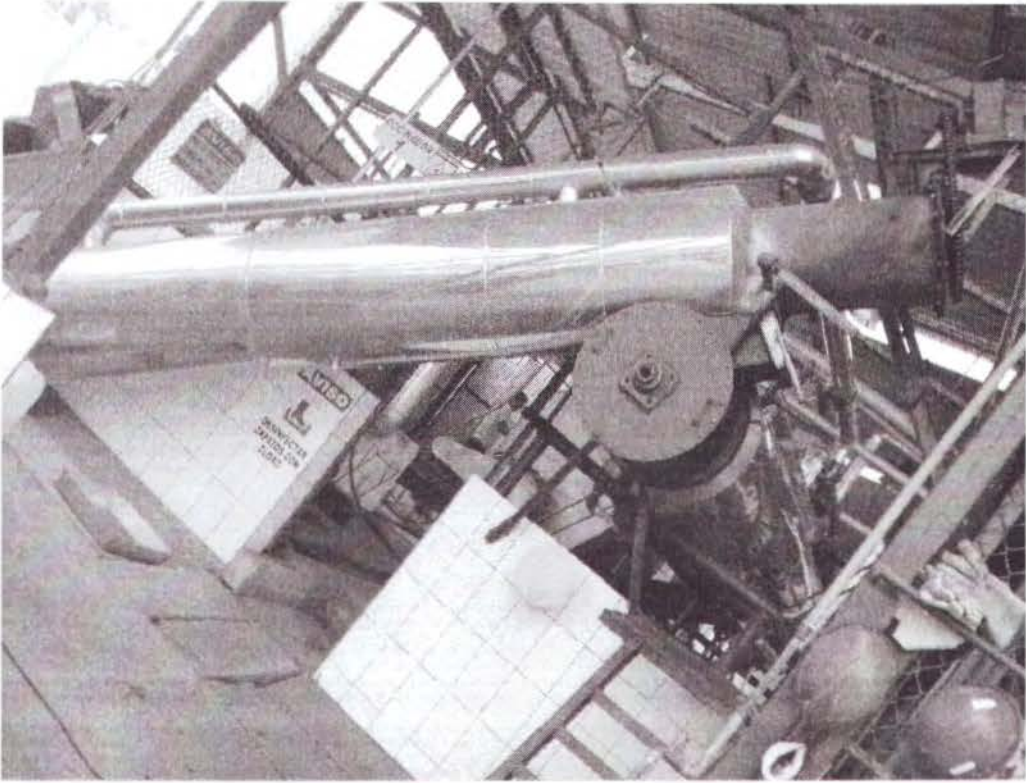
1. Posas



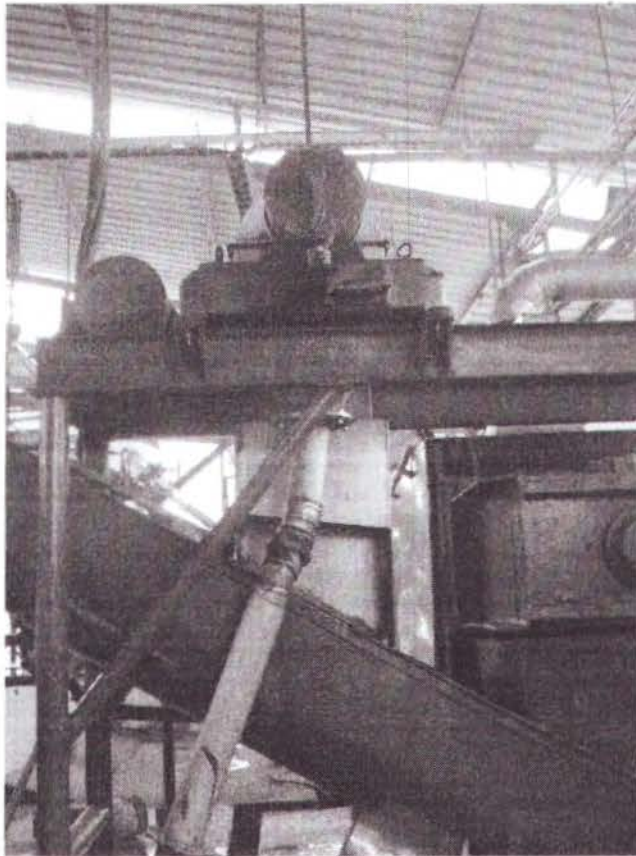
2.- La masa triturada sube por el transportador 2 a ser procesada hacia el cocinador 1



3.- Cocinador 1 y 2

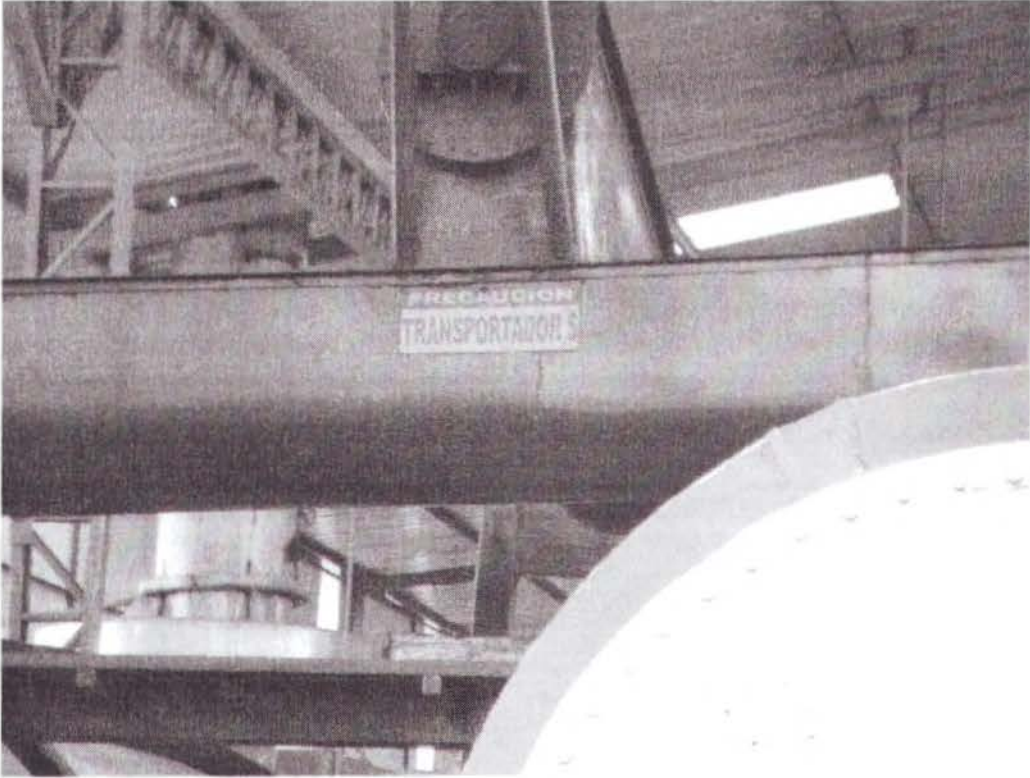


5.- Decanter.-



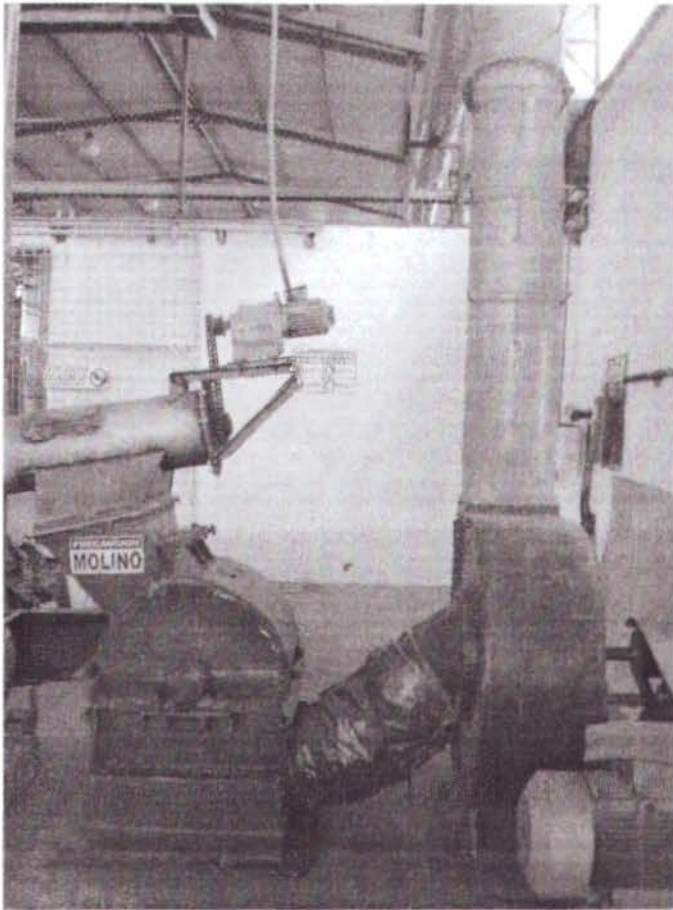


6.- Seadoras.-





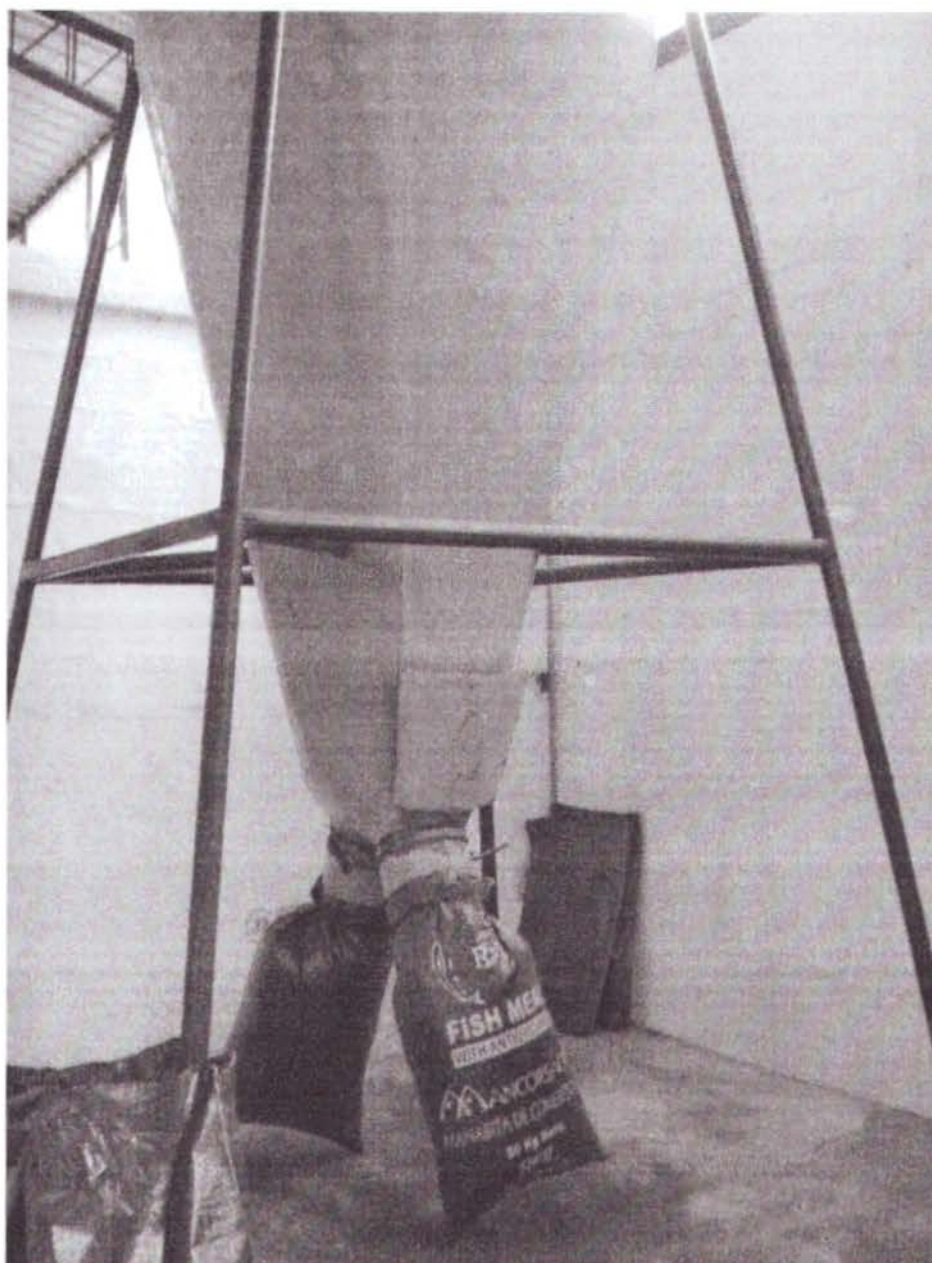
6.- Moliendas.



7.- Dosificación de Antioxidante.



8.- Ensacado.





REPÚBLICA DEL ECUADOR  
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA  
Y PESCA.

INSTITUTO NACIONAL DE PESCA  
ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD PESQUERA, ACUÍCOLA Y  
AMBIENTAL

CERTIFICADO DE CALIDAD

ORIGINAL



Nº 050238

NP-L

El Instituto Nacional de Pesca **CERTIFICA:** Que realizados los analisis correspondientes del (de los) productos (s) pesquero (s) detallado (s) a continuación, Si  No  se encuentra (n) APTO PARA EL CONSUMO ANIMAL

EMPRESA: PROVECOSTA CIA. LTDA.

Nombre del Producto	Tipo de Producto	Tipo de Envases	No. De Cajas	Peso Lote (kg)	Codigo del Lote
HARINA DE PESCADO	SALMONELLA: AUSENCIA SHIGELLA: AUSENCIA VIBRIO CHOLERAEE: AUSENCIA/25g. COLIFORMES TOTALES: 20UFC/g COLIFORMES FECALES: MENOR A 10UFC/g ESCHERICHIA COLI: MENOR A 10UFC/g MERCURIO: 0,25ppm HISTAMINA: 1,22mg% BASES VOTATILES: 11,19mg% *****	SACOS	1.200  SACOS	60.000,00  K.N.	

Consumo.-

Fecha de Muestreo: Enero 28/2010  
Terminación de Analisis: Febrero 01/2010  
Realizado Por: Blga. Martha Tomala  
Observaciones: FACTURA No. 001-001-0018849

Guayaquil, Febrero 01/2010



INSTITUTO NACIONAL DE PESCA  
  
LRA, MARLENE HERNANDEZ V.  
Proceso del Aseguramiento de la  
Calidad Pesquera, Acuicola y Ambiental

ORIGINAL

CERTIFICADO DE ORIGEN

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN  
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

No. de Certificado
121074

PAÍS EXPORTADOR: ECUADOR

PAÍS IMPORTADOR: COLOMBIA

No. de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERÍAS
	2301201100	Harina de Pescado FAQ 58% de proteína con aplicación de antioxidante para consumo animal con un contenido de grasa superior al 2% en peso

DECLARACIÓN DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercancías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. 001-0018849 cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) CARTAGENA de conformidad con el siguiente desglose:

No. de Orden	NORMAS (3)
	DECISION 416 CAP.II ART.2 LIT. B

Fecha: 02/02/2010

Nombre Social, Sello y Firma del Exportador o Productor:

PROVECOSTA CIA. LTDA.  
Proveedores de la Costa

OBSERVACIONES :

CERTIFICACIÓN DE ORIGEN

DECLARO, la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de GUAYAQUIL, a los:

LA CÁMARA DE INDUSTRIAS DE GUAYAQUIL Certifica que el producto arriba descrito es de origen ecuatoriano

Nombre, sello y firma de Entidad Certificadora

Notas:

Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser frías, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados relativamente.

Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro. En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden. El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

**COMUNIDAD ANDINA****CARTA PORTE INTERNACIONAL POR CARRETERA (CPIC)****Nº 009294 V2****COOPERATIVA DE TRANSPORTES DE CARGA "RUTAS DEL CARCHI"**DIRECCIONES:  
Panamericana Sur y Av. Veintimilla Sector Obelisco  
Telefax: 2981 666 Cel.: 097034082 - 097608261

CTPRC.ED. Tulcán Ecuador

E-mail: rutascarchi@yahoo.es

Av. Panamericana Puente de Rumichaca Telf.: 18827256047  
Cel.: 00573152085577 - Ipiates - Nariño

1. Denominación o razón social y dirección del Transportista autorizado.

5. Notificar a:  
**ALPOPULAR S.A. AGENCIA DE ADUANAS**  
Av. Panamericana Sur KM3 VIA RUMICHACA  
IPIALES -COLOMBIA2. Nombre y Dirección del Remitente:  
**PROVEDORES DE LA COSTA PROVECOSTA CIA. LTDA.**  
Cda. La Garzota 3ra ETAPA. MZ. 85 SOLAR 8 TELF. 2249359  
Guayaquil - Ecuador RUC N. 89921500920016. Lugar, País y fecha en que el transportista recibe las mercancías.  
  
Guayaquil Ecuador, 03 Febrero 2010Nombre y Dirección del Destinatario:  
**CONTEGRAL S.A.**  
CALLE 32 BSUR N° 48 - 145  
Envigado - Antioquia - Colombia7. Lugar, País y fecha de embarque de las mercancías.  
  
Guayaquil Ecuador, 03 Febrero 2010Nombre y Dirección del Consignatario:  
**ALMACEN DE DEPOSITO ALPOPULAR**  
Av. Panamericana Sur KM3 VIA RUMICHACA  
Ipiates - Colombia8. Lugar, País y fecha convenida para la entrega de las mercancías.  
  
Ipiates - Colombia

10. Cantidad y clase de los bultos	11. Marcas y números de los bultos	12. Descripción corriente de la naturaleza de las mercancías (indicar si son peligrosas)
1.200 SACOS DE 50 KLS		Harina de pescado FAQ 58% de proteína con aplicación de antioxidante para consumo animal con un contenido de grasa superior al 2% en peso

13. PESO EN KILOGRAMOS	
NETO	BRUTO
60.000	60.076
14. Volumen en metros cúbicos	
15. Otras Unidades de medida	
16. Precio de las mercancías (INCOTERMS 2000) y tipo de moneda	
USD 65.880,00 CPT IPIALES	

17. GASTOS A PAGAR				
Concepto	Monto a cargo Remitente	Tipo de Moneda	Monto a cargo Destinatario	Tipo de Moneda
valor de Flete	2.400	USD		
Otros gastos suplementarios				
<b>TOTAL</b>	<b>2.400</b>	<b>USD</b>		

21. Instrucciones al Transportista:

22. Observaciones del transportista:

18. Documentos recibidos del remitente:  
  
FACTURA N° 001-001 0018849

El suscrito al hacerse cargo de las mercancías se obliga a cumplir las disposiciones de las normas que conforman el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina, en particular con la Decisión 399 y su Reglamento. Las mercancías consignadas en esta Carta de Porte fueron recibidas por el transportador aparejamente en buen estado, de conformidad con las condiciones generales que figuran al dorso.

19. Lugar, País y fecha de emisión:  
  
Guayaquil Ecuador, 03 Febrero 2010

20. Nombre y firma del remitente o su representante agente:

23. Nombre, firma y sello del transportista autorizado o su representante o agente



## Certificación

**COMPRADOR** : CONTEGRAL S.A.  
CALLE 32 B SUR No. 48-145  
ANTIOQUIA – COLOMBIA

**EXPORTADOR:** PROVECOSTA CIA LTDA.

**CERTIFICADO SANITARIO** : INP-A No. 031187

**REFERENCIA FACTURA:** 001-001-0018849

A solicitud de la empresa **PROVECOSTA CIA LTDA.**, **CERTIFICAMOS:** Que la mencionada empresa cumple con los siguientes requisitos:

- 1.- La planta **PROVECOSTA CIA LTDA.**, se encuentra registrada y bajo el control sanitario oficial en el Instituto Nacional de Pesca.
- 2.- La planta **PROVECOSTA CIA LTDA.**, se dedica solamente a la producción de harina de pescado.
- 3.- El producto es sometido a un tratamiento de calor de secado a vapor mediante el cual se garantiza su esterilización.
- 4.- Todos los lotes exportados son examinados microbiológicamente, detectando la no presencia de Salmonella y Shiguella, según consta en los Certificados de Calidad emitidos por el INP.
- 5.- Que este mismo producto se utiliza sin restricción alguna en el país exportador, y por lo tanto no reviste peligro alguno para la salud humana y animal.
- 6.- Así mismo, el producto es empacado en sacos de polipropileno laminados e identificados con la marca "**MANABITA DE COMERCIO**".

Guayaquil, Febrero 01 del 2.010

INSTITUTO  
NACIONAL  
DE PESCA



INSTITUTO NACIONAL DE PESCA

  
DRA. MARLENE HERNANDEZ  
Proceso del Aseguramiento de la  
Calidad Pesquera, Acuicola y Artesanal



**PROVEEDORES DE LA COSTA  
PROVECOSTA CIA. LTDA.**Cda. La Garzota Tercera Etapa Mz. 85 Solar 8  
Telefax: (593-4) 2249359 - 2293727  
E-mail: provecosta@porfa.net  
Guayaquil - Ecuador  
R.U.C. 0992150092001**FACTURA****001-001-0018849**

Autorización SRI # 1107045474

18849 Imp.2634

<b>CLIENTE</b> CONTEGRAL S. A.	<b>CODIGO CLIENTE</b> 1814	<b>TIPO CLIENTE</b> Exterior	<b>INICIO DEL TRASLADO</b> 01-feb-10	<b>FORMA DE PAGO</b> Giro Directo contra Carta Porte
<b>DIRECCION / PUNTO DE LLEGADA</b> Calle 32 B SUR No. 48 - 145 Telf. +57 4 331 0111	<b>CUIDAD</b> Envigado	<b>ZONA</b> Antioquia	<b>TERMINO DEL TRASLADO</b> 01-feb-10	<b>VENDEDOR</b> ProveCosta
	<b>SECTOR</b> Colombia	<b>TRANSPORTISTA</b> Rutas del Carchi	<b>RUTA</b> Terrestre	<b>GUIA DE REMISION</b>

CODIGO	DESCRIPCION PRODUCTO	PVP	PRECIO LISTA	% DESC	VALOR UNITARIO CON IVA	VALOR UNITARIO NETO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR TOTAL NETO
150,58	Harina de Pescado FAQ 58% de proteina con aplicaci3n de antioxidante para consumo animal con un contenido de grasa superior al 2% en peso  Peso Neto: 60.000 Kls. Peso Bruto: 60.076 Kls. Cantidad de bultos: 1200 sacos de 50 Kls. Partida Arancelaria: 2301.20.1100.0000 T3rmino de negociaci3n: CPT Ipiales Son: Sesenta y Cinco Mil Ochocientos Ochenta con 00/100 D3lares Americanos	1,058	1,058			1,058	60.000	Kilos	63.480,00

RECIBI CONFORME	TOTAL BRUTO	TOTAL DESCUENTO	BASE IMPONIBLE	I.V.A.	METO A PAGAR
				USD\$	83.480,00
			Flete Guayaquil - Ipiales	USD\$	2.400,00
			<b>VALOR CPT</b>	USD\$	<b>85.880,00</b>

MOTIVO DEL TRASLADO:  VENTA  OTROS



REPÚBLICA DEL ECUADOR  
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA  
Y PESCA.

INSTITUTO NACIONAL DE PESCA  
ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD PESQUERA, ACUÍCOLA Y  
AMBIENTAL

## CERTIFICADO SANITARIO

ORIGINAL



Nº 031187

El Instituto Nacional de Pesca en cumplimiento por lo dispuesto en el Artículo 41 de la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, **CERTIFICA:** Que los productos pesqueros detallados a continuación, pueden comercializarse, por cuanto muestras de los mismos fueron analizados por este Instituto encontrándose los

**APTOS PARA EL (LA) CONSUMO ANIMAL** según consta en los  
**CERTIFICADO DE CALIDAD N° INP-L 050238**

### DESCRIPCIÓN

Exportador y dirección: PROVECOSTA CIA. LTDA.

CDLA. LA GARZOTA TERCERA ETAPA MZ 85 SOLAR 8 GUAYAQUIL-ECUADOR

Importador y dirección: CONTEGRAL S.A.

CALLE 32B SUR No 48-145 ANTIOQUIA - COLOMBIA

Tipo de Producto: HARINA DE PESCADO

Forma de Presentación: SACOS

Cantidad: 1.200 SACOS

Marca o identificación: "MANABITA DE COMERCIO"

Valor fob: \$ 63.480,00 Peso (Kg): 60.000,00 K.N.

Fecha de embarque: TERRESTRE Factura: .001-001-0018849

Referencia: N/A Código: N/A

Carta de Crédito: N/A Contenedor: \_\_\_\_\_

Muestreo: Blga. Martha Tomala, 28 de Enero del 2.010

Terminación de Análisis: FEBRERO 01 DEL 2.010

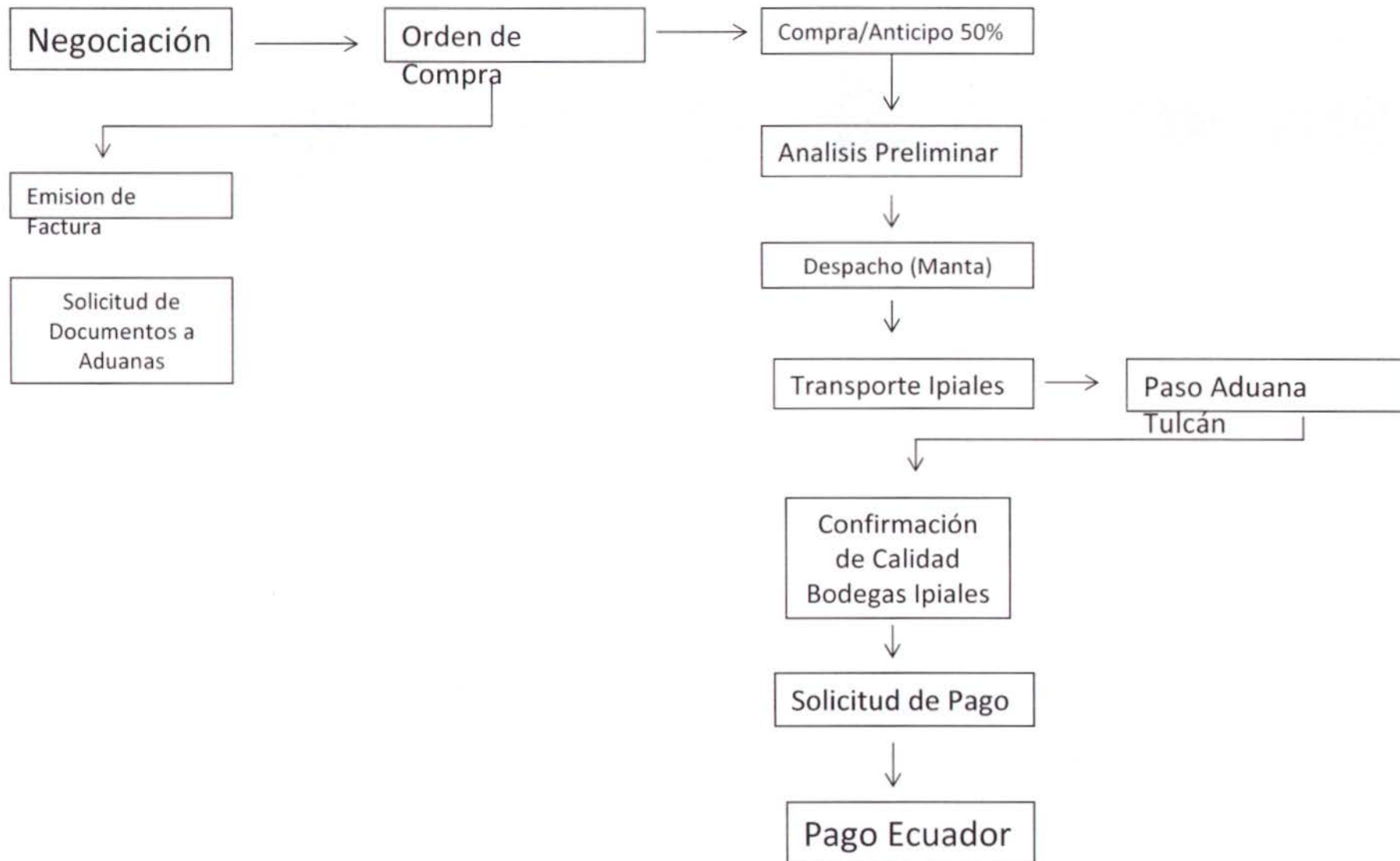
Guayaquil, FEBRERO 01 DEL 2.010



INSTITUTO NACIONAL DE PESCA  
*[Signature]*  
DRA. MARLENE HERNANDEZ V.  
Proceso del Aseguramiento de la  
Calidad Pesquera, Acuicola y Ambiental



### Anexo 3 :DIAGRAMA DE COMERCIALIZACION



## **X.- CONCLUSIONES**

En conclusión tenemos que la harina de pescado es un producto en auge en el mercado Colombiano que no está muy abastecido por su mercado local ya que el sector pesquero de este país no está bien desarrollado, este proyecto es un ingreso a un mercado que poco a poco va a ir creciendo y consolidándose en nuestro país ayudando al ingreso de divisas y a generar plazas de trabajo indirectas como las compañías de transporte e industrias pesqueras así como las directas ya que poseemos empleados necesarios para este trabajo.

Es importante la captación de capitales externos sabiendo que una de las mejores formas de recibir estas son las exportaciones.

Esperamos que este Proyecto se lo pueda implementar en la vida real por que según nuestras proyecciones es muy rentable pese a no ser productor en vista que son recursos naturales transformados de los cuales se puede usar el 100% de la materia prima.

Un proyecto generará grandes rubros y un gran crecimiento profesional.

## XI.- BIBLIOGRAFIA

- [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)
- Manual de puntos críticos para la producción de harina de pescado- Manabita de Comercio
- [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec) – SICE (cuentas arancelarias)
- <http://www.aquahoy.com/index> - Estadísticas de los productos del mar Ecuatorianos
- <http://www.clubdelamar.org/harina.htm> - Contenido Harina de pescado.
- Archivo de Importaciones de las empresas:  
ProveCosta Cia.Ltda  
Manabita de Comercio.
- Para anexo 7, Fotos extraidas de la planta de procesamiento de harina de pescado  
Manabita de Comercio.
- <http://www.bce.fin.ec> – Informes Estadísticos de comportamientos de precios