



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGUE**

TITULO:

**“Factibilidad Económica y Financiera de una Empacadora de Camarón
para la Empresa “PROEXDI CIA LTDA” ubicada en la Provincia de El
Oro.”**

AUTORAS:

**González Zapata Talía Estefanía
Jaramillo Aguilar Tatiana Jamilet**

TUTOR:

Garzón Jiménez Luis Renato

Guayaquil, Ecuador

2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

ESPECIALIDADES EMPRESARIALES COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGUE

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por las Srtas. González Zapata Talía Estefanía y Jaramillo Aguilar Tatiana Jamilet como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

TUTOR

Ing. Garzón Jiménez Luis Renato

REVISOR(ES)

(Nombres, apellidos)

DIRECTORA DELA CARRERA

Ing. Teresa Knsevich Pilay Mgs

Guayaquil, a los 18 días del mes de Febrero del 2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGUE
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Autoras: **González Zapata Talía Estefanía**
Jaramillo Aguilar Tatiana Jamilet

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación denominado **“Factibilidad Económica y Financiera de una Empacadora de Camarón para la Empresa “PROEXDIA LTDA” ubicada en la Provincia de El Oro”**, previa a la obtención del **Título de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 18 días del mes de Febrero del 2015

AUTORAS:

González Zapata Talía Estefanía

Jaramillo Aguilar Tatiana Jamilet



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGUE**

AUTORIZACIÓN

**González Zapata Talía Estefanía
Jaramillo Aguilar Tatiana Jamilet**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación **“Factibilidad Económica y Financiera de una Empacadora de Camarón para la Empresa “PROEXDI CIA LTDA” ubicada en la Provincia de El Oro”** cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 18 días del mes de Febrero del 2015

AUTORAS:

González Zapata Talía Estefanía

Jaramillo Aguilar Tatiana Jamilet



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGUE**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

**Ing. Luis Renato Garzón Jiménez
PROFESOR GUÍA O TUTOR**

PROFESOR DELEGADO



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGUE**

CALIFICACIÓN:

**Ing. Luis Renato Garzón Jiménez
PROFESOR GUÍA O TUTOR**

INDICE GENERAL

CAPÍTULO I.....	3
ANTECEDENTES.....	3
1.6. VARIABLES.....	4
1.6.1 VARIABLE DEPENDIENTE	4
1.6.2 VARIABLE INDEPENDIENTE.....	5
1.7. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.8. JUSTIFICACIÓN:	12
1.9. DELIMITACIÓN DEL TEMA:.....	15
CAPITULO II MARCO TEÓRICO	16
2.1. EMPRESA “PROEXDI CIA. LTDA.”	16
2.2. PRINCIPALES PARTIDAS ARANCELARIAS PARA INGRESAR CAMARÓN ECUATORIANO A LOS ESTADOS UNIDOS	16
2.3. MARCO CONCEPTUAL	20
2.3.2. OFERTA:	20
2.3.2.1. OFERTA COMPETITIVA O DE MERCADO LIBRE:	20
2.3.2.2. OFERTA MONOPÓLICA.-	20
2.4. PRECIOS.-	21
2.5. LOCAL:.....	21
2.6. NACIONAL:	21
2.7. DEMANDA:.....	21
2.8. PUNTO DE EQUILIBRIO:.....	21
2.9. ESTUDIOS DE VIABILIDAD.-.....	22
2.10. EFECTOS TRIBUTARIOS:.....	22
2.11 .LOCALIZACIÓN:.....	23
2.12. PRUEBAS DE CONTROL DE CALIDAD:	23
2.13. COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO:.....	24
2.14. CANALES DE DISTRIBUCIÓN:.....	24
2.15. BROKERS:	24
2.16: AGUAJE:	24
2.17. CAPITAL DE TRABAJO.-	24
2.18. ACTIVO CIRCULANTE.-.....	25
2.19. VALORES E INVERSIONES:	25

2.20 MARCO REFERENCIAL.....	26
2.20.1. LA EMPRESA PROVEEDORA.....	26
2.20.1.2. ¿POR QUÉ PROEXDI NECESITA LA EMPACADORA?	27
CAPITULO III.....	28
PLANIFICACIÓN LEGAL Y ADMINISTRATIVA DE LA EMPACADORA.....	28
3.1. OBJETO DE LA EMPACADORA:.....	28
3.1. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA.	30
3.2. LOGO:.....	30
3.3. MISIÓN.....	30
3.3. VISIÓN	30
3.4. OBJETIVOS.....	31
3.5. VALORES:.....	31
3.6. POLÍTICAS:.....	32
3.6.1. SEGURIDAD, SALUD Y MEDIO AMBIENTE.....	32
3.6.1.1. NORMAS DE SEGURIDAD E HIGIENE:	32
3.6.1.1.2 PROHIBICIONES:	33
3.7. ORGANIGRAMA DE PROEXDI EMPACADORA (OCEAN SHRIMP)	33
3.7.1 DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES.....	34
3.7.1.1. CONSEJO DIRECTIVO:.....	34
3.7.1.2. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO	34
3.7.1.3. DEPARTAMENTO CONTABLE:.....	35
3.7.1.4. DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS.	35
3.7.1.5. DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN.....	36
3.7.1.6. DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN.....	37
3.7.1.8. DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA	38
3.3.1.9. DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR.....	39
CAPÍTULO IV	41
DISEÑO Y PRODUCCIÓN	41
4.1. FACTORES NUTRICIONALES.....	42
4.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO:	43
4.2.1. LOGÍSTICA DE DESPACHO.....	44
4.2.1.2 RECEPCIÓN DE MATERIA PRIMA Y PESO.....	44
4.2.1.2. LABORATORIO:.....	44
4.2.1.3. CLASIFICACIÓN:	47
4.2.1.5. EMPACADO Y CONGELADO:	49
4.2.1.7. EMBARQUE:	50
4.3. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE EMPACADORA.....	50

4.4. CONTENEDORES QUE SE EXPORTARÁN A MIAMI FLORIDA	53
4.4. COSTOS DE INSTALACIONES	54
4.4.1. LOCALIZACIÓN DE OCEAN SHRIMP	55
4.4.1.2. PROXIMIDAD AL PUERTO- (CERCA DE LA CAMARONERA).....	56
4.4.1.3. TERRENO PARA QUE SEA UBICADA DICHA EMPACADORA	57
4.4.1.4. MANO DE OBRA.	57
4.4.1.5. EQUIPOS TECNOLÓGICOS:.....	57
4.4.1.6. TAMAÑO DEL PROYECTO.....	57
4.4.1.7. MATERIAS PRIMAS.....	57
4.4.1.8. TAMAÑO Y TECNOLOGÍA.....	58
4.4.1.9. INGENIERÍA DEL PROYECTO ILUSTRACIÓN PLANO DE EMPACADORA:	58
4.5. DISTRIBUCIÓN DE OCEAN SHRIMP CIA LTDA	63
4.5.1. ZONA DE CARGA Y DESCARGA.....	64
4.5.1.1. ZONA DE RECEPCIÓN.....	64
4.5.1.2.ÁREA DE PROCESAMIENTO	64
4.5.1.3. LABORATORIO	64
4.5.1.4.ÁREA DE ALMACENAMIENTO.....	64
4.5.1.5.ÁREA DE TÚNELES DE ENFRIAMIENTO.....	64
4.5.1.6. FÁBRICA DE HIELO.....	64
4.5.1.7. VESTIDORES.....	65
4.5.1.8. BODEGAS DE CAJA:.....	65
4.5.1.9. ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA.....	65
4.5.1.10. COMEDOR.....	65
4.5.1.11. SANITARIOS.....	65
4.5.1.12. PARQUEADEROS.....	65
4.5.1.13. CISTERNAS	66
4.5.1.14. PLANTA DE LUZ:	66
4.5.1.15. AGUAS RESIDUALES:.....	66
4.5.1.16. RIESGOS NATURALES.....	66
4.6. PLAN DE MITIGACIÓN:	67
4.6.1. ÁREA DE INFLUENCIA AMBIENTAL DIRECTA:.....	67
4.6.1.1. SEGÚN LA NORMA DE CALIDAD AMBIENTAL Y DE DESCARGA DE EFLUENTES: RECURSO AGUA.....	67
4.6.1.1.2 LÍMITES PERMISIBLES DE NIVELES DE RUIDO AMBIENTE PARA FUENTES FIJAS Y FUENTES MÓVILES, Y PARA VIBRACIONES	68
4.7. PLAN DE MITIGACIÓN:	69

4.7.1. DESECHOS SÓLIDOS:.....	69
CAPÍTULO.....	70
ESTUDIO DE MERCADO.....	70
5.1. OFERTA:.....	70
5.2. ESTRATEGIAS DE MERCADO:.....	72
5.2.1. PROVEEDORES:.....	73
5.2.1.2. INTERMEDIARIOS:.....	73
5.2.1.3. ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES.....	73
5.2.1.5. COMPETENCIA.....	73
5.2.1.6. SUSTITUTO:.....	73
5.2.1.7. COMPRADORES.....	73
5.3. ANÁLISIS EXTERNO.....	74
5.3ANÁLISIS POLÍTICO.....	74
5.3.1. ANÁLISIS SOCIAL:.....	76
5.2.1.1.1. POBREZA:.....	76
5.3.1.1. INFLACIÓN:.....	77
5.3.1.2. DESEMPLEO.....	79
5.3.1.3. ANÁLISIS TECNOLÓGICO:.....	80
5.3.1.4. ANÁLISIS LEGAL:.....	80
5.4. FODA.....	82
5.4.1. FORTALEZA:.....	82
5.4.2. OPORTUNIDADES:.....	82
5.4.3. DEBILIDADES:.....	82
5.4.4. AMENAZAS:.....	82
5.5. PROMOCIÓN DE MERCADO.....	83
5.5.1. PRODUCTO.....	83
5.5.1.2. EMPAQUE DEL PRODUCTO.....	83
5.5.1.3. MARCA Y SLOGAN.....	85
5.5.1.4. PRECIO Y VOLUMEN DE VENTAS.....	85
5.5.1. 5.PLAZA.....	86
CAPITULO VI.....	88
COMERCIO EXTERIOR.....	88
6.1. PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL CAMARÓN PARA SU VENTA.....	88
6.1.1. CARACTERÍSTICAS DE LOS CRUSTÁCEOS FRESCOS.....	89
6.2. ¿CUANTO CAMARÓN EXPORTO ECUADOR?.....	90
6.3.¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES PAÍSES A LO QUE ECUADOR EXPORTA CAMARÓN?.....	91

6.4. LAS IMPORTACIONES EN LOS EEUU, DE LOS PRINCIPALES ORIGENES, ENERO-ABRIL (2013-2014)	93
6.5.REQUISITOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS ORIGINARIOS DE LA ACUACULTURA Y PESCA:	94
6.5.1.OBTENER AUTORIZACION EN EL MAGAP:.....	94
6.5.2.APROBAR LA VERIFICACION:.....	94
6.5.3.OBTENER CERTIFICACION:.....	94
6.6. REQUISITOS FDA PARA LA EXPORTACION DEL CAMARON ECUATORIANO:	95
6.7.¿CÓMO SE OBTIENE EL REGISTRO DE EXPORTADOR?.....	96
6.7.1.PROCESO DE EXPORTACIÓN	96
6.8. INCOTERM FOB	97
6.8.1. FOB PARA LA EXPORTACIÓN DEL “CAMARÓN EN BLOQUE”:.....	98
6.8.1.1. OBLIGACIONES DE VENDEDOR:.....	98
6.8.1.2. OBLIGACIONES COMPRADOR:.....	98
CAPITULO VII	100
ESTUDIO TÉCNICO DE PROEXDI ANTES DE LA EMPACADORA Y DESPUES DE LA IMPLEMENTACIÓN	100
CONCLUSIONES.....	120
RECOMENDACIONES.....	121
BIBLIOGRAFÍA.....	122
ANEXOS	125

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N°1 PARTIDAS ARANCELARIAS	17
TABLA N° 2 CONTROL DE CALIDAD	46
TABLA N°3 VENTAS PROGRAMADAS DE ACUERDO A PROEXDI.....	50
TABLA N°4 PRODUCCIÓN DE CAMARÓN EMPACADO ANUAL	51
TABLA N°6 PRODUCCIÓN SEMANAL	52
TABLA N°7 PRODUCCIÓN DE CAMARÓN DIARIOS.....	52
TABLA N°8 CONTENEDOR CAMARÓN ENTERO.....	53
TABLA N°9 CONTENEDOR CAMARÓN COLA.....	53
TABLA N°10 TOTAL CONTENEDORES A EXPORTARSE CAMARÓN ENTERO Y COLA.....	53
TABLA N°11 INFLACIÓN	77
TABLA N°12 EXPORTACIÓN DE CAMARÓN DEL ECUADOR	90
TABLA N° 13 PRINCIPALES MERCADOS INTERNACIONALES	91
TABLA N°14 IMPORTACIÓN DE CAMARÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS	93
TABLA N° 15 VENTAS EMPACADORA	100
TABLA N° 16 VENTAS ACTUALES PROEXDI.....	100
TABLA N°17 MATERIA PRIMA PROEXDI.....	101
TABLA N° 18 INSUMOS DIRECTOS EMPACADORA.....	101
TABLA N°19 MANO DE OBRA DIRECTA PROEXDI Y EMPACADORA	102
TABLA N°20 RESUMEN DE MATERIA PRIMA MANO DE OBRA E INSUMOS..	102
TABLA N°21 GASTOS ADMINISTRATIVOS EMPACADORA Y PROEXDI	103
TABLA N°22 GASTOS GENERALES	104
TABLA N°23 INVERSIÓN INICIAL.....	105
TABLA N°24 DEPRECIACIÓN ANUAL DE MAQUINARIAS	106
TABLA N°25 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.....	106
TABLA N°26 TABLA DE AMORTIZACIÓN	107
TABLA N°27 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO AÑO 1-4.....	108
TABLA N°28 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO AÑO 5-7.....	¡ERROR!
MARCADOR NO DEFINIDO.	
TABLA N°29 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO AÑO 8-10.....	110
TABLA N°30 FLUJO DE CAJA PROYECTADO AÑO 1-4.....	111
TABLA N°31 FLUJO DE CAJA PROYECTADO AÑO 5-7	112
TABLA N°32 FLUJO DE CAJA PROYECTADO AÑO 8-10.....	113

TABLA N°33 BALANCE GENERAL PRYECTADO AÑO 1-4	114
TABLA N°34 BLANCE GENERAL PRYECTADO AÑO 5-7	115
TABLA N°34 BLANCE GENERAL PROYECTADO AÑO 8-10	116
TABLA N°35 INDÌCES FINANCIEROS	117
TABLA N°36 RIESGOS FINANCIEROS	118
TABLA N° 37 GASTO PERSONAL DE CAMARONERA MENSUAL.....	125
TABLA N°38 GASTO PERSONAL DE CAMARONERA ANUAL.....	126
TABLA N° 39 PAGO A EMPLEADOS OFICINA PROEXDI MENSUAL.....	127
TABLA N° 40 PAGO OFICINA PROEXDI ANUAL	128
TABLA N° 41 PAGO PERSONAL DE OFICINA EMPACADORA MENSUAL.....	129
TABLA N° 42 PAGO PERSONAL DE OFICINA EMPACADORA ANUAL.....	131

ÍNDICE DE IMAGENES

IMAGEN N°1 CAMARON VANNAMEI	29
IMAGEN N°2	55
IMAGEN N°3 PLANTA ARQUITECTÓNICA	59
IMAGEN N°4 CORTES LONGITUDINALES	60
IMAGEN N°5 FACHADA EMPACADORA.....	61
IMAGEN N°6 PLANTA ESTRUCTURAL.....	62
IMAGEN N° 7.....	75
IMAGEN N°8 POBREZA.....	77
IMAGEN N°9 ETIQUETA DEL PRODUCTO.....	85
IMAGEN N°10 CADENA DE VALOR	87
IMAGEN N°11 FRANCO A BORDO	98

AGRADECIMIENTO:

Le agradezco a Dios y a la Virgen por darme sabiduría, paciencia y perseverancia para poder realizar este trabajo de titulación; Dios me dio sabiduría porque aprendí nuevas técnicas de estudio además que me permitió conocer personas profesionales que supieron guiarme y apoyarme en este nuevo reto.

La paciencia porque me ayuda a esperar el día en el que al fin tendré mi título como Ingeniera en Comercio y Finanzas; y Perseverancia porque puso en mi camino a mis padres que me supieron comprender y apoyar.

Mis más sinceros agradecimientos al: Ing. Roberth Pineda, y al Ing Ramón Suarez; por compartirme sus experiencias y conocimientos y por tener la paciencia necesaria para explicarme el proceso de esta gran industria.

Agradecida con mis Profesores amigos y mi compañera de tesis que confió en mi capacidad de trabajo , agradezco especialmente a mi tutor Ing. Renato Garzón quien me supo guiar para alcanzar una meta más de mi vida profesional..

Agradezco también al Ing. José Luis Valle Ron por la paciencia y ayuda brindada en este trabajo de titulación.

A mis estimados profesores Ing. German Avilés; Ing. Ernesto Ordoñez e Ing. Josefina Alcívar quienes me brindaron sus enseñanzas y sus experiencias además de darme los mejores consejos para culminar con éxitos el presente trabajo.

Talía Estefanía González Zapata

AGRADECIMIENTO:

En este presente trabajo agradezco a Dios por haberme brindado la sabiduría, paciencia y constancia para poder culminar mi tesis victoriosamente, ya que en mis momentos de confusión siempre estuvo ahí para iluminarme e hizo que todos los errores que cometí, sirvan para que aumenten mi aprendizaje.

A mi querida madre le agradezco, por darme la vida, por proporcionarme todo lo tengo, porque ella es mi pilar fundamental para cada paso que doy, por siempre me ha transmitido sus enseñanzas para ser una mujer luchadora y perseverante.

A mi querida profesora la Ing. Josefina Alcívar quien con su sabiduría, me estuvo ayudando el todo el proceso de mi tesis, haciéndome las respectivas correcciones, gracias por la paciencia y por brindarme su valioso tiempo.

A mi querido tutor Ing. Renato Garzón, muchas gracias por haber aceptado nuestro tema de tesis, por acceder a reunirnos semanalmente, para realizar las correcciones y por ayudarnos a lograr esta meta.

A mis estimados profesores Ing. Germán Avilés e Ing. Ricardo Villacres quienes me brindaron sus enseñanzas, despejaron mis dudas y siempre me dieron los buenos consejos que necesitaba para poder realizar mi tesis con éxito.

A mis queridos amigos Ing. Roberth Pineda e Ing. Ramón Suarez, quienes fueron los que nos colaboraron en la parte financiera y nos ayudaron a despejar las dudas en el proceso de exportación.

A mis fieles amigos Verónica Torres, Criss Ríos, Katherine Granizo, Vanessa Jiménez, Talía González, Stephanie Celi, Rosa Valles, José Luis Valle, Edgar Bermeo, Daniel Gallegos les agradezco por haber permanecido junto a mí, en este arduo trabajo de mi tesis, brindándome su apoyo incondicional.

Jaramillo Aguilar Tatiana Jamilet

DEDICATORIA:

Le dedico este trabajo de titulación primeramente a Dios por nunca dejarme rendir, también se lo dedico a mi querido padre: Diómar Enrique González Duarte porque me brindo su amor su comprensión y su apoyo económico para que sea una excelente profesional también le doy gracias por su tiempo y paciencia al momento de necesitar su ayuda para este trabajo de Tesis; se lo dedico a mi amada madre: Flora Zapata que con su apoyo y sus consejos me supo guiar por el mejor camino para cumplir una meta más de mi vida; y se lo dedico a mis hermanos y a toda mi familia que confió en mí.

A mi novio Abg. Andrés Hernández Jaramillo quien estuvo apoyándome en esos momentos difíciles me comprendió y me brindo su amor y su apoyo incondicional gracias por ayudarme a ser mejor persona mejor profesional y sobre todo gracias por la paciencia brindada en este proceso de tesis.

Talía Estefanía González Zapata

DEDICATORIA

Primeramente le dedico a Dios este proyecto de tesis, por permitirme alcanzar mis objetivos planteados, por iluminarme en mi carrera estudiantil, porque siempre me mantuve con fe en El y en mi capacidad para poder culminar este trabajo.

Me complace dedicar este título a mi madre Laura Aguilar, ya que es ella la que se merece este gran logro de mi vida, porque por ella, he llegado a donde estoy, además de ser mi mamá, es mi mejor amiga, mi apoyo incondicional, la que siempre me ha ayudado a tomar las decisiones correctas, le doy gracias a mi madre por enseñarme a caminar y a levantarme cuando me caigo, me llena de emoción poder a ver cumplidos uno de nuestros sueños juntas, el ser una Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, puedo decir que esto lo logramos unidas.

A mi padre Wilman Jaramillo quien me apoyo todo el tiempo en que escribía esta tesis, moral y económicamente, para poderla culminar con éxito, brindándome sus consejos y enseñanzas para mejorar cada día.

A mi novio Deepak Singh quien estuvo en mis noches de desvelo, el hombre que estuvo apoyándome en esos momentos difíciles en el proceso de este trabajo, dándome su apoyo incondicional, creyendo en mí, corrigiéndome para poder mejorar y sobre todo gracias por esa única paciencia que solo él me puede tener.

A mis tíos Oscar Aguilar y Viviana Rivas que desde siempre han sido mi apoyo incondicional, los que desde que era pequeña han estado en las buenas y en las malas conmigo, por ellos he aprendido a crecer y no darme por vencida.

Jaramillo Aguilar Tatiana Jamilet

RESUMEN:

Este proyecto de tesis titulado “Factibilidad Económica y Financiera de una Empacadora de Camarón para la Empresa “PROEXDI CIA LTDA” ubicada en la Provincia de El Oro”. Ha sido creado para ver si la compañía cuenta con la capacidad de exportar su propia materia prima. Por lo cual se realizó un estudio de análisis del entorno interno y externo; además se conoció más sobre la compañía Proexdi y los planes estratégicos que lleva en relación de tallas del camarón, lo cual resultó beneficiosa porque puede vender al mercado variedad de tallas permitiendo ganar o acaparar más mercado extranjero. Para obtener más información sobre el tema de “Empacadora” se contó con la ayuda de las principales empacadoras de la ciudad de Guayaquil; puesto que brindaron una mayor explicación sobre cómo se maneja esta gran industria, además se les realizó encuestas para entender mejor este sistema. Debido a la información brindada por estas empacadoras; se llegó a la conclusión de que para instalar una empacadora se debe de contar con suficiente dinero por el precio de las maquinarias y pago del personal; por ende PROEXDI realizará un financiamiento para la construcción de la misma, para ello cuenta con una entidad financiera como lo es la CFN que prestará el 70% y la diferencia invierte la compañía interesada. De acuerdo al financiamiento, se elaboró estados financieros para ver si es rentable o no invertir en esta empacadora; lo cual dio un VNA positivo y resultado ser viable.

Se dividió el estudio en 7 capítulos. Comienza con los antecedentes y sus principales objetivos, hipótesis contexto variables de estudio la metodología que se utilizó y la delimitación. En el capítulo dos, se encuentran todas aquellas palabras que son difíciles de comprender para esto se utilizaron libros, así mismo los capítulos tres y cuatro se recalcó sobre la planificación legal de la compañía nueva y luego se describe el producto y cada una de las funciones que ejercerán la personas contratados para este trabajo. **Palabras clave:** camarón en bloque, aguaje, bróker, empacadoras, contenedores, exportación.

ABSTRACT

This thesis project entitled "Economic and Financial Feasibility of Shrimp Packing Company for PROEXDI Co. Ltd. "located in the province of El Oro." It has been created to see if the company has the ability to export its own raw material.

Therefore, a study of analysis of the internal and external environment was conducted; and was also known more about the PROEXDI Company and its strategic plans, which explains the relationship of relative shrimp size, which is beneficial because it can sell to the market range of sizes allowing it to win or grab more foreign market.

For more on this topic, "Packing", we have the help of major packers in Guayaquil; which we were able to give more explanation of how this great industry handles, plus surveys were also conducted to better understand this system.

Because the information provided by these packing's, we conclude that it is a must to have enough money for the price of machinery and staff compensation for PROEXDI. Consequently, financing the construction of the new company can be done with the help of CFN, which have to pay 70% the company interested Financial Statement was prepared to view if it is profitable or not Invest in this packing; whatever it gave us positive and proved to be viable.

For this, the project was divided into 7 chapters. We start with the background containing its main objectives, hypothesis testing, context variables, and the methodology used in the study. In chapter two, we put all the words that are difficult to understand and used resources, like dictionaries and/or thesauruses to be understood. Subsequently, chapters three and four were stressed on the legal planning of the new company, description of the product, and the respective duties of the people hired for this job. Key words:Blockshrimps,Overflow,Brokers,Packing,Containers, Exportation.

INTRODUCCIÓN:

El camarón Ecuatoriano tiene una alta demanda de exportaciones en los Estados Unidos por su frescura y su excelente calidad, ha ayudado a la evolución de la economía a través del desarrollo pesquero y camaronero, por tales razones es imperativo concentrar los recursos en la nueva matriz productiva que tiene nuestro país e incrementar la producción de la misma, estas son las razones en las que incurre el análisis de la compañía PROEXDI y su estudio de factibilidad para la implementación de una empacadora. Se desarrollará un análisis de exportación de camarón hacia los Estados Unidos, se hará una breve reseña de cómo se fundó la empresa PROEXDI teniendo como objetivo principal incrementar las ventas, para la rentabilidad de la misma. La metodología que se llevó a cabo es la combinación de los métodos, el cuantitativo, ya que se realizó encuestas a las 3 diferentes empacadoras que son: Expalsa, Proexpo y Omarsa con la finalidad de conocer cuál es el procedimiento de las empacadoras y cual podrá ser la aproximación de los costos para poder construir una y la técnica Cualitativa por el método de FocusGroup para poder diagnosticar las opiniones de los seis jefes de área de la compañía Proexdi.

Se investigará cuáles son las partidas arancelarias para ingresar el producto a los Estados Unidos; en lo referente al marco legal se encuentran los términos desconocidos que se utilizarán en el proyecto para el entendimiento del mismo; se procederá al enfoque de la empresa proveedora que también será PROEXDI por su alta índice de ventas en el cantón santa rosa, para poder determinar si está apta para la exportación del producto. Se analizará la planificación legal y administrativa de la empacadora y su respectivo objetivo, para así poder generar resultados favorables; se planteará la planificación estratégica cómo hacer para atraer la atención del cliente en este caso los bróker se creará un logo llamativo, posterior a esto se realizará la definición de la misión que será el principal objetivo que desempeñará la empacadora y cómo hacer para lograrlo y adicional a esto la visión que será la proyección futura del proyecto. Otro punto muy

importante que se detalla en este capítulo son los valores, que permitirán orientar el comportamiento de los que trabajan en la compañía. Cabe mencionar que se elaborará las políticas de seguridad, salud y medio ambiente para que el comprador tenga la certeza que adquirirá un producto de buena calidad. El siguiente punto es la organización de la compañía, como se desglosara las diferentes tareas con sus respectivos operadores. Se planteará el diseño del producto, para colocarlo en las diferentes presentaciones ya sea en cola o en entero, creando un empaque que contenga parafina para la duración del congelado del camarón, en la parte de atrás de la caja se colocara los factores nutricionales para que pueda observar el consumidor las proteínas y nutrientes que contiene el producto. Este capítulo explicará el proceso de empaclado, la localización, la mano de obra, las maquinas a utilizarse con su respectivo costos. Se describirá el estudio de mercado, en la cual se señalarán las principales empacladoras de la provincia de El Oro. Se desarrollará un análisis de la posible demanda que existirá si se da la construcción de empacladora, cuanto los bróker estarán dispuestos a comprarnos de acuerdo a la producción de Proexdi y cuál sería la talla de su preferencia. Otros puntos a diagnosticar son las estrategias de mercado; La 5 fuerzas de PORTER, evaluando los factores internos y externos de la compañía. En el análisis interno se enfocará en: proveedores, intermediarios, competencia, sustituto, clientes. Siguiendo a esto se realizará el análisis PESTLE que será diagnosticar la parte externa de la compañía: político, económico, social, tecnológico, legal. Consecutivamente se construirá el F.O.D.A con la finalidad de comprender las fortalezas, amenazas, debilidades y oportunidades de la empacladora, para terminar este capítulo se elaborara las 4 p, que consistirá en producto, precio, plaza y promoción con la finalidad de hacer más atractivo el producto para el cliente corporativo (los bróker).

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES

El Camarón Ecuatoriano es reconocido tanto a nivel nacional como el internacional por su excelente calidad, sabor y además por el volumen que se exporta a diferentes países, esto lo ubica entre unos de los más grandes exportadores a nivel mundial. Una de las principales ventajas que tiene la producción de camarón en nuestro país son sus estaciones climáticas, lo cual permite que se den alrededor de tres ciclos de cosechas por año. (Pro Ecuador, 2013).

El camarón en las últimas décadas es la especie marina que tiene una alta demanda por su excelencia dentro del comercio exterior. El principal mercado de camarón nacional en la actualidad, es la Unión Europea, con el 40% de las exportaciones, seguido de Estados Unidos y Asia, con un 30%, cada uno. Los productores camaroneros le ponen énfasis a la calidad y no a la cantidad en el momento de ofrecer el producto principalmente al mercado internacional (Revista Lideres EC, 2014)

La empresa “PROEXDI CIA LTDA” se especializa en la producción y comercialización de camarón en el cantón Santa Rosa Provincia De El Oro, debido al incremento de producción , se ha analizado la alternativa de invertir en una empacadora en dicha ciudad con el objetivo de generar mayor incremento de ventas y por consiguiente mayores ganancias.

1.1.FORMULACIÓN DE PROBLEMA

¿Cuál es la alternativa que genere mayor valor a la empresa entre invertir en el sistema de empaquetado propio o mantener el sistema de proveedor?

1.2. OBJETIVO GENERAL

Elaborar un estudio el cual permita conocer la viabilidad financiera y económica de una empacadora para la producción camaronera de la empresa "PROEXDI" ubicada en el cantón Santa Rosa Provincia de EL ORO año 2015

1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diagnosticar la situación actual de la empresa
- Evaluar la viabilidad de invertir en una empacadora de camarón a través de un estudio de factibilidad técnica, de mercado y financiera
- Estudio de costos de instalaciones de la empacadora.

1.4. HIPÓTESIS

Una alternativa que genera mayor valor para la empresa es invertir en el sistema de empaclado propio.

1.5. CONTEXTO

- Cadena de valor del camarón.
- Producción nacional de camarón de piscina del área Puerto Jeli entre provincia del Guayas y de El Oro
- Comercialización internacional de camarón en el mercado de "MIAMI".

1.6. VARIABLES

1.6.1 VARIABLE DEPENDIENTE

- ✓ Diagnóstico Actual
- ✓ Capacidad de producción

- ✓ Análisis de mercado
- ✓ Tecnología
- ✓ Financiamiento

1.6.2 VARIABLE INDEPENDIENTE

- ✓ Abastecimiento de materia prima
- ✓ Segmento de mercado
- ✓ Tecnología
- ✓ Financiamiento

1.7. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Investigación Exploratoria

El estudio exploratorio se centra en descubrir, la investigación histórica y la investigación Documental son de tipo exploratorio.

La investigación histórica trata de la experiencia pasada, describe lo que era y representa una búsqueda crítica de la verdad que sustenta los acontecimientos pasados. El investigador depende de fuentes primarias y secundarias las cuales proveen la información y a las cuáles el investigador deberá examinar cuidadosamente con el fin de determinar su confiabilidad por medio de una crítica interna y externa. En el primer caso verifica la autenticidad de un documento o vestigio y en el segundo, determina el significado y la validez de los datos que contiene el documento que se considera auténtico. (Grajales, 2000).

Cuando no existen investigaciones previas sobre el objeto de estudio o cuando nuestro conocimiento del tema es tan vago e impreciso que nos impide sacar las más provisionales conclusiones sobre qué aspectos son relevantes y cuáles no, se requiere en primer término explorar e indagar, para lo que se utiliza la investigación exploratoria.

Para explorar un tema relativamente desconocido se dispone de un amplio espectro de medios y técnicas para recolectar datos en diferentes ciencias como son la revisión bibliográfica especializada, entrevistas y cuestionarios, observación participante y no participante y seguimiento de casos.

La investigación exploratoria terminará cuando, a partir de los datos recolectados, haya sido posible crear un marco teórico y epistemológico lo suficientemente fuerte como para determinar qué factores son relevantes al problema y por lo tanto deben ser investigados.

En pocas ocasiones los estudios exploratorios constituyen un fin en sí mismos, establecen el tono para investigaciones posteriores y se caracterizan por ser más flexibles en su metodología, son más amplios y dispersos, implican un mayor riesgo y requieren de paciencia, serenidad y receptividad por parte del investigador.

FOCUS GROUP

I. Introducción:

Las alumnas Talía González y Tatiana Jaramillo egresadas de la Carrera en comercio y finanzas Internacionales Bilingüe de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, tienen como objetivo principal conocer la situación actual de PROEXDI CIA LTDA, vinculada a la producción del camarón y cuál es la aceptación en el mercado.

En el año 2014, se realizará la conveniente técnica del Focus Group que consiste en la recolección de información, acerca de la opinión de todos los trabajadores de la compañía, para en relación de cada una de sus opiniones llegar a una conclusión

Objetivos General

Conocer la situación actual de la producción de camarón de PROEXDI CIA LTDA, ubicada en la provincia de El Oro

Metodología

Para alcanzar los objetivos planteados se llevó a cabo un estudio de carácter cualitativo-explorativo en base al método Focus Group, que consiste

entender un debate, orientado en un tema determinado con un grupo de individuos que han sido previamente seleccionados.

Población Objetivo:

Seis jefes de las diferentes áreas de la compañía:

- Área de Costos
- Área de Liquidación
- Área de Biología
- Área de Administración
- Área de Logística
- Área de Contabilidad

Número y Composición del Focus Group:

Diagnosticando la población objetiva, se llevó a cabo 1 Focus Group, detallando las diferentes áreas de la compañía, esto se distribuye de la siguiente manera.

Grupo	Turno	Áreas	Número de jefes convocados	Número de jefes asistidos
I	Mañana	Costos	1	1
		Liquidación	1	1
		Biología	1	1
		Administración	1	1
		Logística	1	1
		Contabilidad	1	1

Periodo de la evaluación:

El Focus Group se llevó a cabo el día 19 de Diciembre del 2014

Estructura del Focus Group:

Introducción:

En la exposición del estudio, se presentó el objetivo general y descripción del método a elaborarse.

Priorización:

Se comentó a los participantes del grupo que tienen que responder un número de preguntas elaboradas por las señoritas Talía Gonzalez y Tatiana Jaramillo, que se detallaran a continuación:

¿Cuántas libras de camarón entero vende anualmente?

¿Cuántas libras de camarón en cola venden anualmente?

¿Cuáles son sus principales emparadoras?

¿A cuál de las emparadoras venden más y porque?

¿cómo están los precios del camarón en la actualidad?

¿A simple vista ustedes creen que PROEXDI CIA LTDA, si se puede cubrir la demanda del exterior exportando directamente?

¿Cuál es el personal que trabaja en la camaronera?

¿Cuánto es la inversión general de la camaronera PROEXDI CIA LTDA y sus equipos?

Debate:

A continuación se les solicitó a los representantes de cada área que manifiesten sus respuestas en base a las preguntas planteadas anteriormente y así poder analizar la información, para poder llegar a una conclusión del estado de la compañía.

Presentación de los resultados:

Único Grupo

Lugar: Santa Rosa

Fecha: 19 de Diciembre del 2014

Asistentes: 6 Jefes de Áreas del turno de la mañana

Moderadora: Egresada de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe

Tatiana Jaramillo

Apoyo: Egresada de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe

Talia González

Duración: 60 minutos

Hora: 10:00 am

Evaluación de los resultados:

Se formuló 8 preguntas para los 6 jefes de las diferentes áreas de la compañía, lo cual fueron respuestas unánimes, que se mencionará a continuación:

En la actualidad se vende camarón entero anualmente en 429660 libras y camarón en cola 1002540 libras que equivalen a un total de ventas anuales de \$3, 384,575.04

Mencionaron los participantes que las principales empacadoras que se les vende el producto son: Oceanfish, Omarsa, Proexpo, Expalsa, Crustamar.

PROEXDI CIA LTDA, vende más su producto a la empacadora Expalsa ya que tiene un mejor conteo en la calificación y los pagos son inmediatos.

Hoy en día los precios del camarón han sido reducidos en un promedio del 17% es decir antes la libra estaba valorada en \$3,11 y ahora está a \$2,57.

Por la demanda de producción que se maneja la camaronera esta apta para cubrir la demanda en el exterior por ello está claro que si podría exportar el producto.

La compañía está constituida por 14 Trabajadores los cuales se administran de la siguiente manera:

Seguridad

Asistente

Logística

Contadora General

Asistente de Contador

Costos

Liquidación

Recursos Humanos

Asistente de recursos humanos

Biólogo

La inversión general de la camaronera es \$400.000.00 incluyendo los equipos dentro de ella que son: aireadores, balanzas, botes y motores estacionarios.

Conclusiones:

Considerando las opiniones de todos los colaboradores se llegó a la conclusión que PROEXDI CIA LDTA, actualmente está posesionada en el mercado del cantón Santa Rosa, ya que posee una gran demanda de venta de su producto por ser fresco y de alta calidad.

El margen de utilidad anual de la compañía cada vez va incrementando más, por el buen manejo de sus trabajadores y en especial de su propietario el señor Diómar González, según el análisis de las cifras de las ventas, se está estudiando la posibilidad de comenzar a exportar el producto a los Estados Unidos ya que si se podría cumplir la demanda internacional.

En los últimos años PROEXDI ha vendido su producto a la empacadora Expalsa, siendo esta la mejor opción para la compañía debido a que el trato que les brinda esta compañía es excelente por el conteo del clasificado y los pagos son inmediatos, sin embargo tiene como desventaja que el producto sea castigado por no cumplir con las condiciones que propone dicha empacadora por consecuente pierde el verdadero valor de pago, por esta y otras razones, lo más favorable sería que PROEXDI invierta en su propia empacadora y según análisis investigativos, consta con la capacidad financiera para poder realizarlo.

Responsable del Estudio:

Egresada de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe
Tatiana Jaramillo

Apoyo en el Estudio

Egresada de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe
Talía González

El enfoque mixto utiliza la integración de métodos a través de un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y datos cualitativos en un mismo estudio o investigación. (Giraldez, 2010)

El enfoque que se va aplicar en el proyecto de tesis será mixto porque se realizarán análisis siendo este el cuantitativo que se dará mediante la recolección de datos numéricos entendiéndose balances general y estados de resultados de la empresa PROEXDI mediante esta información se extraerá datos precisos que serán sustentados por medio de gráficos estadísticos para una mejor explicación.

Para acaparar mayor información las principales empacadoras de la ciudad de Guayaquil brindaron apoyo a este trabajo ya que se les elaboró una encuesta la cual fue de gran sustento para tener una idea más amplia sobre en qué consiste realmente una empacadora.

ENCUESTAS A EMPACADORAS:

1. ¿Cuál es el mejor destino dentro de EEUU para exportar?
2. ¿Cuál es % de mercado que usted tiene en este momento? sobre lo cual usted exporta?
3. ¿Cuál es su nicho de mercado? Y porque ese y no otro?
4. ¿Ud. a cuantos importadores le vende directamente? Me podría decir cuáles son?
5. ¿Cuántos embarques hace al año de cuantas libras y como lo distribuye? Semanal? Mensual? Trimestral?
6. ¿Cuáles son sus costos a fin de que la carga llegue a su destino?
7. ¿De cuantos kilos se exporta el camarón?
8. ¿Cuánto personal tiene en la empacadora?Cuál es la distribución de ellos?
9. ¿Cuánto le cuesta pagar el personal?

10. ¿Cuántas libras de camarón en cola vende anual, semanal, mensual?
11. ¿Cuántas libras de camarón entero vende: anual, semanal, mensual?
12. ¿Cuáles son las principales maquinas utilizadas dentro de la empacadora?
13. ¿Cuántas toneladas les permite procesar al año? Y cuál es su tiempo de producción?
14. ¿Cuáles son Las leyes que ustedes deben de cumplir para la exportación de camarón?
15. ¿Con que línea naviera usted exporta su producto? Y porque?
16. ¿Cuál es su costo de empacado por tonelada?
17. ¿Cuánto es la inversión total para una empacadora?
18. ¿Cuándo exportan cuantos tipos de cajas tienen y cuáles son sus pesos en kg?
19. ¿Cuál es la capacidad en kilo de los contenedores?
20. ¿Cuántos metros de infraestructura se necesita para la creación de una empacadora

1.8. JUSTIFICACIÓN:

La realización de este proyecto de titulación tiene como finalidad cumplir con lo establecido en el reglamento de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, para adquirir el título de Ing. en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, mediante este proyecto exponer todo lo aprendido durante los años de estudio en la carrera.

Por medio de la tesis se presentará una excelente propuesta a la empresa camaronera “PROEXDI CIA. LTDA” la cual tiene como objetivo incrementar la cadena de valor a su línea de negocios mediante la creación de una empacadora como valor agregado a la compañía que beneficiara la exportación directamente sin intermediarios.

La empresa "PROEXDI CIA LTDA" tiene una relación con **"SEGUNDO OBJETIVO DE BUEN VIVIR"** el cual tiene un periodo de vigencia del 2013 al 2017 este involucra la inversión de una nueva empacadora la cual va a permitir que haya una exportación directa es decir que salga de las piscinas y a su vez sea procesado y empaquetado para que sea exportado.

Concerniente al objetivo 8 la futura empacadora de PROEXDI CIA LTDA estará involucrada con los pequeños productores de la Provincia de EL ORO permitiendo ampliar la cadena de valor recibiendo un precio justo dirigido a los camaroneros.

Objetivo 9: tiene una vinculación con este objetivo porque garantiza el trabajo digno en todas sus formas ya que se genera más fuente de trabajo para el sector santarroseño permitiendo de esta manera que la personas tengan un sueldo digno y a su vez la empresa aportara al IEES y los trabajadores serán partícipes de utilidades.

Se relaciona con el objetivo 10 porque impulsa la transformación de la matriz productiva porque PROEXDI invierte en una empacadora que permitirá exportar el camarón con valor agregado siendo este empaquetado y congelado.

El proyecto también tiene relación con el artículo 8 de la **"LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR"**

f) "Fomentar y ejecutar programas de investigación de carácter tecnológico y pedagógico que coadyuven al mejoramiento y protección del ambiente y promuevan el desarrollo sustentable nacional" (LEY ORGANICA DE EDUCACION SUPERIOR, 12 DE OCUTBRE DEL 2010) Como empacadora se aplicara las mejores tecnologías para que no se afecte al medio ambiente:

h) "Contribuir el desarrollo local y nacional de manera permanente a través del trabajo comunitario"

Se va a mejorar la economía de los pequeños productores de camarón y de las personas que trabajen para la empresa.

“LEY DE PESCA Y DESARROLLO PESQUERO”

Se rige con los siguientes artículos:

Art.2.- Se entenderá por actividad pesquera la realizada para el aprovechamiento de los recursos bioacuáticos en cualquiera de sus fases: extracción, cultivo, procesamiento y comercialización, así como las demás actividades conexas contempladas en esta ley.

Art.4.- El Estado impulsara la investigación científica y, en especial, la que permita conocer las existencias de recursos bioacuáticos de posible explotación, procurando diversificarla y orientarla a una racional utilización.

Art.5.- El estado exigirá que el aprovechamiento de los recursos pesqueros contribuya al fortalecimiento de la economía nacional, al mejoramiento social y del nivel nutricional de los ecuatorianos, en los términos establecidos en art. 86 de la constitución Política de la República.

Art.14.- se entenderá por procesamiento la transformación, elaboración o preservación de los productos pesqueros mediante deshidratación, congelación, salado, ahumado, conservación en envase hermético o en otra forma que los mantenga aptos para el consumo humano (Funcion Legislativa "Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero", 2007)

HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control).

Es un proceso preventivo, aplicado en la industria de alimentos y demás; que fabriquen materia en contacto con alimentos. Por lo tanto las empresas deben incluir toda la información a los usuarios y consumidores sobre las formas del almacenamiento y utilización de los productos. Además que este sistema identifica y previene el riesgo de contaminación con los productos a nivel físico, químico y biológico.

Este sistema se va aplicar en la futura empacadora de camarón en bloque ya que este al ser un alimento es manipulado por que se encuentra en contacto con personas por el proceso de descabezado y pesca y debido a esto se puede desarrollar algún virus o enfermedad que deteriore al producto y a los seres humanos en general. Este proceso preventivo se va a desarrollar en la planta procesadora ya que al ser una planta industrial se debe cumplir con todas las leyes de calidad y control que exige nuestro país para obtener un producto de primera. El objetivo de este Plan es cuidar de la salud de los consumidores y tener éxitos en los procesos que se desarrollen para así ofrecer un excelente producto y servicio. (Dr.Ramon L Spinel (Ministro de Agricultura Ganaderia y Pesca), 2010)

1.9. DELIMITACIÓN DEL TEMA:

La investigación está enfocada en la elaboración del estudio de la construcción de una empacadora, ubicada en Puerto Jelí cantón Santa Rosa provincia de El Oro, la cual permitirá medir la viabilidad de la misma, permitiendo al propietario de PROEXDI CIA LTDA, invertir en la construcción del proyecto, considerando que sea factible financiera y económicamente .

En el caso que no sea viable el proyecto; se procederá a mantener la misma línea de negocio de venta y producción de camarón

Puntualmente el análisis financiero se realizará mediante la proyección del flujo de caja, para obtener dos indicadores, los cuales son; el valor actual neto y la tasa interna de retorno, se considerará que si los indicadores mencionados son positivos, se opta por la construcción de la empacadora.

Este análisis tendrá como resultado maximizar las utilidades de la compañía, para beneficio de los accionistas

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. EMPRESA “PROEXDI CIA. LTDA.”

En el año 2003 el Señor Diómar González sintió gran pasión por el cultivo de camarón es así que emprendió con una pequeña camaronera de 40 hectáreas y a esta le añadió la compra y venta de camarón comenzó a facturar como persona natural, pero debido a la demanda de ventas que tuvo, se vio obligado a crearse una empresa que sea contribuyente especial y así nace “PROEXDI CIA LTDA” en el año 2007.

PROEXDI CIA. LTDA. Tiene un proceder de 7 años en el Mercado Ecuatoriano, tiempo en el cual ha confirmado su confianza, respeto, compromiso, responsabilidad calidad y servicio en beneficio de los ORENSES y de los Ecuatorianos en general. Sus primeras propiedades fueron en Puerto Jelí, y en la actualidad posee camaroneras en Jambelí, Balao y Tenguel.

Las principales compradoras de la empresa Proexdi son: EXPALSA, OMARSA, OCEANFISH, PROEXPO empacadoras que son reconocidas internacionalmente por exportar camarón congelado y con valor agregado en el exterior.

2.2. PRINCIPALES PARTIDAS ARANCELARIAS PARA INGRESAR CAMARÓN ECUATORIANO A LOS ESTADOS UNIDOS

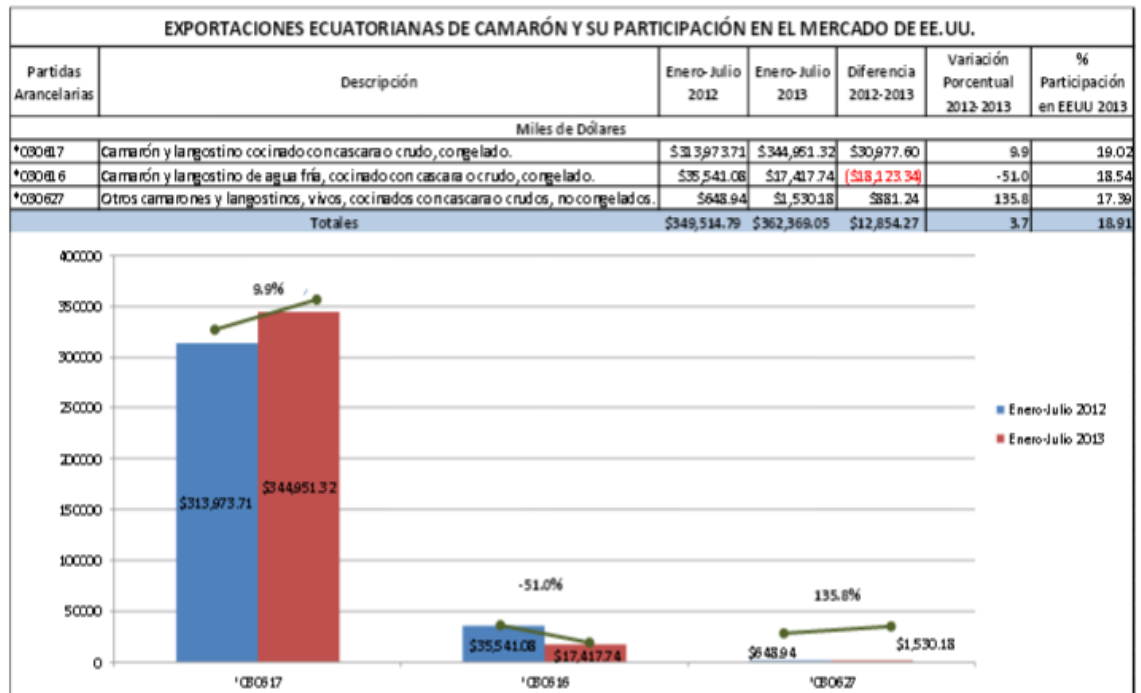
Como punto relevante en el año 2012, el Ecuador fue el tercer proveedor de camarón de los Estados Unidos con una participación en su mercado del 15.7% luego de Tailandia e Indonesia quienes contaron con el 19.7% y 16.2%, respectivamente. A continuación se presentan las partidas arancelarias más representativas de la categoría de “camarones” conforme a las importaciones estadounidenses de producto ecuatoriano (ProEcuador, 2013, págs. 15,16)

TABLA N°1 PARTIDAS ARANCELARIAS

Principales Partidas Arancelaras Para Ingresar Camarón A Estados Unidos			
USITC	Partida	Descripción	Participación
	030613	Camarones y langostinos incluyendo sin pelar, cocidos al vapor o en agua	0%
	30616	Camarones de agua fría y langostinos cocidos y pelados secos salados en salmuera, congelados	9.20%
	30617	Otros camarones cocidos, con cascara o sin coser secos salados en salmuera, congelados	90.32%

(ProEcuador, 2013)

Es importante señalar que en marzo del 2012 el Sistema de Arancel Armonizado reemplazó la partida arancelaria 030613 por las partidas 030616 y 030617.



Fuente: Census Bureau—Trade online
 Elaboración: OCE-Chicago

En este gráfico se puede observar el crecimiento de las importaciones de camarón ecuatoriano por partida arancelaria.

En la partida 0306.17.00 conveniente al camarón crudo o cocinado congelado es la más representativa en el mercado de los Estados Unidos con una intervención del 19.02%, la cual hubiera sido la partida más perjudicada en el caso de que se hayan mantenido las medidas compensatorias. Así mismo es el caso con las partidas 1605.21.10 y 1605.29.10 las cuales corresponden a “camarones y langostinos preparados, preservados, no empacados al vacío”

En la actualidad la industria camaronera representa la segunda exportación no petrolera más grande del Ecuador, la cual genera aproximadamente 180,000 plazas de trabajo. De tal manera que la industria crea un fuerte impacto en las comunidades cercanas a las camaroneras, hoy en día la mujer juega un rol importante durante el proceso de transformación de dicho producto, el mismo que es realizado en las empacadoras. En este sentido, el voto a favor de la eliminación de las medidas compensatorias por parte de

los comisionados de la USICT¹ y el DOC brinda tranquilidad al sector camaronero del Ecuador, ya que el principal destino del commodity en cuestión es el estadounidense.

Sin embargo, la industria camaronera debe estar alerta en vista de que podría verse afectada por el Síndrome de Mortalidad Temprana (EMS por sus siglas en inglés), enfermedad que ha azotado severamente a los países asiáticos dedicados a la producción de camarón. Hasta el momento no se ha registrado ningún caso del síndrome en el país, no obstante se debe planificar a la brevedad las medidas y estrategias a implementar para reducir el impacto negativo en la industria en caso de que se presente las enfermedades. (ProEcuador, 2013)

¹**USITC:** es una agencia federal independiente y casi judicial con amplias funciones de investigación sobre asuntos de comercio.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. Camarones.-

Los carídeos son un infra orden de crustáceos decápodos marinos o de agua dulce, conocidos vulgarmente como camarones, quisquillas o esquilas. Su tamaño oscila entre los 2 y los 35 centímetros de longitud, tienen las patas pequeñas, los bordes de las mandíbulas fibrosos, el cuerpo comprimido, la cola muy prolongada respecto al cuerpo, la coraza poco consistente y son de color variable, transparente o grisáceo. Son relativamente fáciles de encontrar en todo el mundo, tanto en agua dulce como en agua salada. Son mucho más pequeños que las gambas y los langostinos. (Diccionario Lexicoon, 2014)

2.3.2. Oferta:

Es la cantidad de bienes y servicios que en un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado. (Urbina, Gabriel Baca, 2008)

2.3.2.1. Oferta Competitiva O De Mercado Libre:

Es en la que los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia sobre todo debido a que existe tal cantidad de productores del mismo artículo, que la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que se ofrecen al consumidor. También se caracteriza porque generalmente ningún productor domina el mercado. (Urbina, Gabriel Baca, 2008)

2.3.2.2. Oferta Monopólica.-

Es en la que existe un solo productor del bien o servicio, y por tal motivo, domina totalmente el mercado imponiendo calidad, precio y cantidad. Un monopolista no es necesariamente productor único, si el productor domina o posee más del 95% del mercado siempre impondrá precio y calidad. (Urbina, Gabriel Baca, 2008)

2.4. Precios.-

Es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y demanda están en equilibrio.

2.5. Local:

Precio vigente en una población o poblaciones pequeñas y cercanas. Fuera de localidad, él precio cambia.

2.6. Nacional:

Es el precio vigente en todo el país. Y normalmente lo tiene en productos con control oficial de precio o artículos industriales muy especializados.

Conocer el precio es importante porque es la base para calcular los ingresos futuros, y hay que distinguir exactamente de qué tipo de precio se trata y como se ve afectado al querer cambiar las condiciones en que se encuentran principalmente el sitio de venta. (Urbina, Evaluacion de Proyectos Quinta Edicion , 2008)

2.7. Demanda:

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinada (Urbina, Gabriel Baca, 2008)

2.8. Punto De Equilibrio:

El resultado operacional es cero (los ingresos totales son iguales a los costos totales.) Cualquier cantidad productiva y vendida por sobre este punto, que se conoce como cantidad de equilibrio, dará a la empresa una utilidad operacional. (Chain, 2007)

2.9. Estudios De Viabilidad.-

La decisión de emprender una inversión, como todo proceso decisional, tiene cuatro componentes básicos:

- a. El decisor, que puede ser inversionista, financista o analista
- b. Las variables controlables por el decisor, que pueden hacer variar el resultado de un mismo proyecto dependiendo de quién sea el.
- c. Las variables no controlables por el decisor y que influyen en el resultado del proyecto.
- d. Las opciones o proyectos que se deben evaluar para solucionar un problema o aprovechar una oportunidad de negocios

La responsabilidad del evaluador de proyectos será aportar al máximo de información para ayudar al decisor a elegir la mejor opción. (Chain, 2007)

2.10. Efectos Tributarios:

Un elemento típico de costo que influye directamente en cualquier proyecto de inversión es el tributario. En muchos casos, tendrá un efecto negativo (expresándose como un mayor costo) sobre los flujos de caja, pero en otros será positivo (beneficio por ahorro de impuesto)

El efecto tributario se vincula al impuesto que enfrentan las empresas y generalmente corresponde a un porcentaje sobre las utilidades del negocio o un porcentaje sobre el patrimonio.

En los casos que existen un impuesto a las utilidades, se deberá considerar como efecto indirecto en el mayor pago que deberá hacerse por todo el proyecto que genere un aumento en los beneficios netos de la empresa. De igual manera, deberá incluirse el efecto tributario de cualquier utilidad o pérdida por la venta de un activo, por el aumento o disminución de costos, por endeudamiento y por la variación en los ingresos del negocio.

Los efectos tributarios se analizan a continuación para cuatro casos típicos existentes en distintos tipos de proyectos de cambio en empresas en marcha: por la venta de activos (con utilidad y pérdida), por la compra de activos, por el incremento o disminución de algún costo y por el endeudamiento, entre otros. (Chain, 2007)

2.11 .Localización:

La localización que se elija para el proyecto puede ser determinante en su éxito o fracaso, por cuanto de ello dependerá – en parte importante- la aceptación o rechazo tanto de los clientes por usarlo como del personal ejecutivo por trasladarse a una localidad que adolece de incentivos para su grupo familiar (colegios, entretenimiento, etcétera). Además de variable de índole económica, el evaluador de un proyecto deberá incluir en su análisis variables estratégicas de desarrollo futuro, flexibilidad para cambiar su destino y factores emocionales de la comunidad, entre muchos otros.

La ubicación más adecuada será la que posibilite maximizar el logro del objetivo definido para el proyecto, como cubrir la mayor cantidad de población posible o lograr una alta rentabilidad. Aunque las opciones de localización pueden ser muchas, en la práctica estas se reducen a unas pocas, por cuanto las restricciones y exigencias propias del proyecto eliminan a la mayoría de ellas. (Chain, 2007)

2.12. Pruebas De Control De Calidad:

Actualmente el control de calidad de cualquier producto es necesario para la supervivencia del mismo en el mercado. El producto bajo estudio es un alimento, por lo que las pruebas de calidad que se deben practicar están contenidas en los reglamentos que sobre alimentos procesados se encuentran en la Secretaria de Salud. (Urbina, Evaluacion de Proyectos Quinta Edicion, 2008)

2.13. Comercialización Del Producto:

La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar. (Urbina, Evaluacion de Proyectos Quinta Edicion , 2008)

2.14. Canales De Distribución:

Un canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria. En cada intermediario o punto en el que se detenga esa trayectoria existe un pago o transacción, además de un intermediario de información. El productor siempre tratara de elegir el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista. (Urbina, Evaluacion de Proyectos Quinta Edicion , 2008)

2.15. Brokers:

Corredor, intermediario del mercado que actúa como comisionista, agente mediador, agente por cuenta ajena. (Montero, 2003)

2.16: Aguaje:

Corriente impetuosa de las aguas del mar, o subida fuerte de la marea.

(Diccionario, 2007)

2.17. Capital De Trabajo.-

Desde el punto de vista contable, este capital se define como la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. Desde el punto de vista práctico está representado por el capital adicional (distinto de la inversión en activo fijo y diferido) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa esto es, hay que financiar la primera producción antes de

recibir ingresos; entonces debe comprarse materia prima pagar mano de obra directa que la transforme, otorgando crédito en las primeras ventas y contar con cierta cantidad en efectivo para sufragar los gastos diarios de la empresa. Todo esto constituirá el activo circulante pero así como hay que invertir en estos rubros también se puede obtener crédito a corto plazo en conceptos como impuestos y algunos servicios y proveedores, y esto es el llamado pasivo circulante. De aquí se origina el concepto de capital de trabajo es decir, el capital con que hay que contar para empezar a trabajar

Aunque el capital de trabajo es también una inversión inicial, tiene una diferencia fundamental con respecto a la inversión en activo fijo y diferido, y tal diferencia radica en su naturaleza circulante, esto implica que mientras la inversión fija y la diferida pueden recuperarse por la vía fiscal, mediante la depreciación y la amortización en capital de trabajo no puede recuperarse por este medio, ya que se supone que, dada su naturaleza, la empresa se resarcirá de el a corto plazo. (Urbina, Evaluacion de Proyectos Quinta Edicion , 2008)

2.18. Activo Circulante.-

Se compone básicamente de tres rubros: valores e inversiones, inventarios y cuentas por cobrar. A continuación se describe cada una de ellas y se da pauta para su cálculo:

2.19. Valores E Inversiones:

Es el efectivo que siempre debe tener la empresa para afrontar no solo gastos cotidianos, sino también los imprevistos y actualmente la banca comercial del país se ha diversificado de tal forma que es posible invertir dinero. (Urbina, Evaluacion de Proyectos Quinta Edicion , 2008)

2.20 MARCO REFERENCIAL

2.20.1. LA EMPRESA PROVEEDORA

“PROEXDI CIA. LTDA” nace de la principal empresa llamada “DIOSMAR” lleva en el mercado 11 años y se dedica a la producción y a la comercialización del camarón, debido a que “DIOSMAR” es persona natural se crea la compañía “PROEXDI CIA LTDA” que es contribuyente especial, esta se originó el 31 de julio del 2007, lleva en el mercado 7 años.

La empresa, realiza 3.5 cosechas anuales, sembrando 100,000 animales por hectárea, la logística de cosecha es la siguiente:

- Se sellan las compuertas de entrada
- Se utiliza barbasco para matar a las especies marinas en este caso los pecados
- cloro para a los posibles depredadores
- Se sellan las compuertas de salida
- Se caléa para matar la materia orgánica
- Se fertiliza
- Se espera 5 días para poner la larva

A la empresa se le dará a conocer la presente propuesta, esta a su vez tiene la misma línea del negocio que es “producir y comercializar el camarón” además actúa como proveedor de las principales empresas exportadoras de nuestro país.

Gracias a sus años de experiencia se ha podido analizar el mercado nacional camaronero y la gran demanda que en la actualidad tiene este producto en mercados extranjeros por lo que esperamos que la compañía exporte directamente. Cuenta con 600 hectáreas, por cada hectárea se pesca 1364 kilos lo que te da un total de 2,864,400.00 Kilos programadas por el proveedor, pero para empezar solo se contara con 300 hectáreas lo

que permite exportar 1'432.200 kilos lo que se venderá el 30% en entero que da un total de 429,660 y el sobrante que es el 70% de cola se venderá un total de 1,002,540 kilos anuales pero como se conoce en cola el camarón pierde textura así que a este se lo multiplica por el 67% quedando un total de 671,702 kilos al año por un ciclo de 100 días en total esta compañía hace de 3.5 ciclos al año, con un precio promedio de \$9,90 el kilo del camarón en cola y \$ 8 el kilo de camarón entero de camarón anuales por lo que se considera necesario tener su propia EMPACADORA ya que les permite exportar directo sin necesidad de terceros a fin de que pueda mejorar sus estados financieros porque el camarón que produce será exportado en la mejor clasificación entiéndase por tallas comerciales que son la 40-50 y 33-35 y 38-40 tendrá como destino el estado de Florida ciudad Miami, Estados Unidos. Este proveedor cuenta con variedad de tallas de camarón; debido a que tiene 3 lotes; 2 lotes de 120 y uno de 60 dando un total de 300 hectáreas, lo que le permite brindar diferentes tallas de la materia prima a la empacadora, esto se lo considera importante para el mercado porque se puede negociar mejor con el bróker. La mejor talla comercial de camarón entero es de 40 y 50 estos cuentan con 21 gr. Y el del camarón en cola son tallas de 33 a 35 y 38 a 40.

2.20.1.2. ¿Por qué PROEXDI Necesita La Empacadora?

Porque realmente la exportadora castiga un 15 y 25% del total de las ventas mensuales y estas son pagadas a un precio de \$0,40 centavos; esto pasa cuando el camarón tiene alguna anomalía.

La creación de esta empacadora permitirá que la empresa PROEXDI CIA LTDA incremente su economía por lo cual demostraremos un análisis de pre factibilidad financiera; a ver si esta opción representará un beneficio clave para el éxito rotundo del negocio camaronero en la compañía.

CAPITULO III

PLANIFICACIÓN LEGAL Y ADMINISTRATIVA DE LA EMPACADORA

El nombre comercial de la empacadora se denomina: "OCEAN SHRIMP"

PROEXDI CIA LTDA es contribuyente especial, esta se originó el 31 de julio del 2007, lleva en el mercado 7 años siendo los únicos accionistas el Señor Diómar González y Yadira Ordoñez, según el primer inciso del Art. 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Art. 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías).

Capital mínimo.-La compañía de responsabilidad limitada se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. (Superintendencia de Compañías)

3.1. Objeto De La Empacadora:

La empacadora será creada con el único objetivo de incrementar las finanzas de la compañía PROEXDI CIA LTDA, además que sigue la misma línea de negocio que es comercializar el camarón pero de manera directa, sin necesidad de vender su producción a las más grandes empacadoras del País.

El producto a comercializar es "camarón en bloque" el mismo que va dirigido al Estado de Florida ciudad Miami, Estados Unidos, antes de que se envíe el principal producto al extranjero este tendrá una serie de procesos que cumplir, para que no pierda calidad ni sabor.

La Empacadora de Camarón estará establecida en Puerto Jelí, Cantón Santa Rosa, cantón fronterizo con el País vecino Perú; Puerto Jelí es un brazo de mar; a la empacadora se la instalará en este lugar porque es más factible y de fácil acceso para que el producto llegue y sea descabezado en el momento que se haya efectuado la pesca.

Se va a construir la empacadora en un área de 1000 m², contara con dos plantas, en la planta alta se encontrarán establecidas las oficinas y planta baja el área de producción en esta área se contará con las principales maquinarias para lavado, congelación, y clasificación.

IMAGEN N°1 CAMARÓN VANNAMEI



La empacadora trabajará con el tipo de camarón comúnmente llamado: vannamei, Ecuador es uno de los principales países productores de este crustáceo.

3.1. Planificación Estratégica.

Según Kotler (1990) la planificación es el proceso gerencial de desarrollar y mantener una dirección estratégica la cual permita alinear los recursos y las metas de la organización.

3.2. Logo:



3.3. Misión

PROEXDI CIA LTDA (con nombre comercial Ocean Shrimp) es una empacadora que se dedicará a la venta de camarón en el exterior, satisfaciendo las exigencias de los clientes, enfocándose en desarrollar la industria comercializadora de camarón con un personal altamente capacitado además de que cada uno de ellos cuente con sentido responsable, social y ambiental

3.3. Visión

Colocar en el mercado internacional el principal producto de la compañía que se denomina "camarón en bloque" siendo una empresa líder posicionada en el mercado nacional por el exquisito producto que se brinda, además alcanzando altos estándares de calidad en el desarrollo de la producción camaronera siempre destacándonos por el sabor exquisito y de buena calidad, en el año 2018

3.4. Objetivos

El principal objetivo de OCEAN SHRIMP es posesionarse en el mercado Nacional y en el Extranjero siendo una empresa reconocida por brindar a Miami un producto de calidad

- Mejorar las condiciones de vida a los moradores que se encuentren cerca de La empacadora ubicada en Puerto Jelí, Cantón Santa Rosa
- Conocer la Factibilidad de desarrollar procesos para exportar camarón con valor agregado.
- Conocer cuáles son los mercados potenciales del camarón tomando como referencia la capacidad de producción de la empacadora.

3.5. VALORES:

Innovación

Llegar a ser líderes en la industria Ecuatoriana, a través de la inversión en nueva tecnología a fin de tener mejores resultados en los procesos e incrementar el valor agregado de los productos a comercializarse.

Sustentabilidad y Medio Ambiente

Alto compromiso con la naturaleza; se tratará de reducir al mínimo el impacto ambiental, para esto se contará con fuentes renovables de energía.

A los Productores de la zona se les brindará seminarios o charlas para promover la Reforestación de los manglares, ya que de los ecosistemas se depende para nuestra propia sustentabilidad.

Calidad y Seguridad del Producto

PROEXDI CÍA. LTDA. Se asegurará que el producto que llegue al consumidor final sea completamente natural para garantizar la excelente a calidad.

- **Compromiso con los proveedores**

Se tendrá una buena relación con el principal proveedor de la zona para que garantice la legalidad del origen del producto.

- **Responsabilidad Social**

La Empacadora fundará más empleo a las personas que viven en el Cantón Santa Rosa y sus alrededores para de esa manera mejorar su calidad de vida. Además la empacadora generará divisas para nuestro país, aportando así al desarrollo del Ecuador.

3.6. POLÍTICAS:

3.6.1. Seguridad, Salud Y Medio Ambiente

OCEAN SHRIMP siendo parte de PROEXDI CIA LTDA se dedicará a la venta de camarones en el exterior, la misma que se encuentra comprometida con preservar el medio ambiente cumpliendo con todas las regulaciones establecidas en nuestro país.

Respecto a seguridad y salud de los trabajadores del área de producción a ellos normalmente se los mantendrá capacitados sobre los riesgos laborales a los que ellos se encuentren expuestos a diario con el único fin de evitar accidentes y enfermedades.

3.6.1.1. Normas De Seguridad e Higiene:

- Todas las personas que ingresen al área de producción deben contar con una vestimenta apropiada, botas, mascarillas, redecillas, guantes, la misma que les proveerá la compañía empacadora.
- Deben lavarse las manos con abundante agua y jabón de yodo.
- Por Higiene a momento de terminar el proceso de camarón, deberán lavar el área de trabajo antes de comenzar y al finalizar cada jornada.

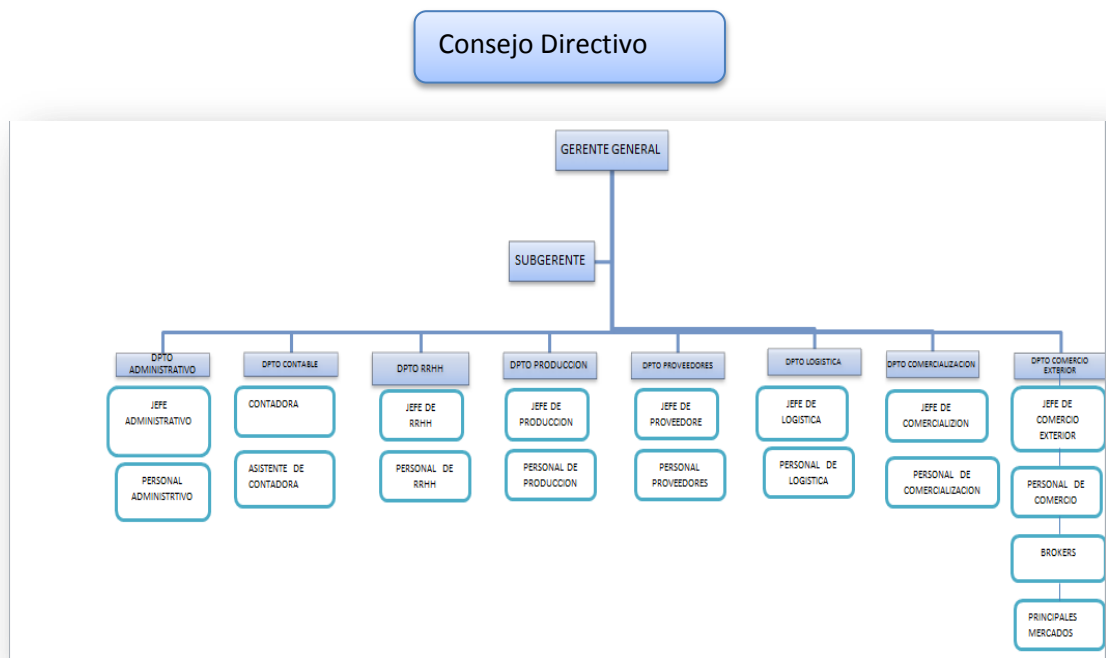
3.6.1.1.2 Prohibiciones:

- Las mujeres no deberán usar maquillaje, lápiz de labio, perfume, esmaltes de uñas en la jornada de trabajo
- Ningún persona debe ingresar con alimentos a producción
- Prohibido el ingreso de personal con anillos, aretes, pulseras entre otros
- No manipular la materia prima sin los respectivos guantes.

3.7. Organigrama De PROEXDI Empacadora (Ocean Shrimp)

La organización establece el desarrollo de la Empacadora, con el fin de denominar las principales áreas y las actividades a realizarse.

A continuación se define la estructura organizacional de la posible empacadora:



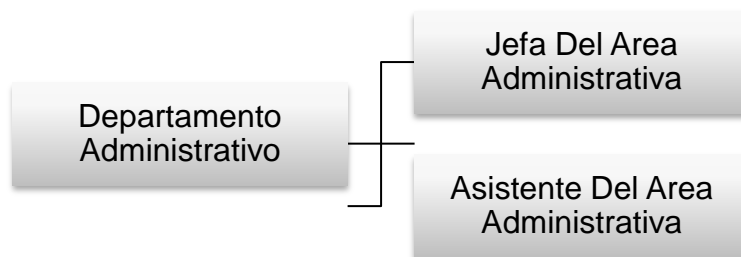
3.7.1 DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES

3.7.1.1. Consejo Directivo:

El consejo directivo está conformado por los dueños de la compañía PROEXDI CIA LTDA; ellos se encargan de tomar las decisiones necesarias.

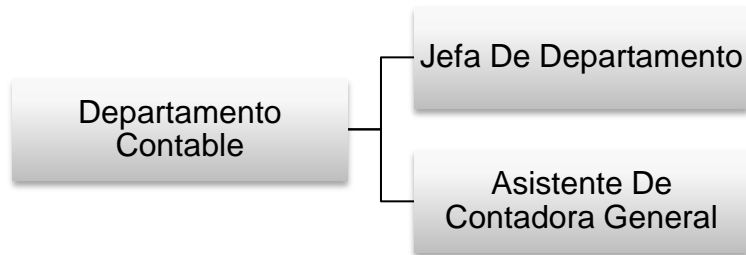
El señor Diómar González como dueño de la compañía es también el que actuará como Gerente General de la misma.

3.7.1.2. Departamento Administrativo



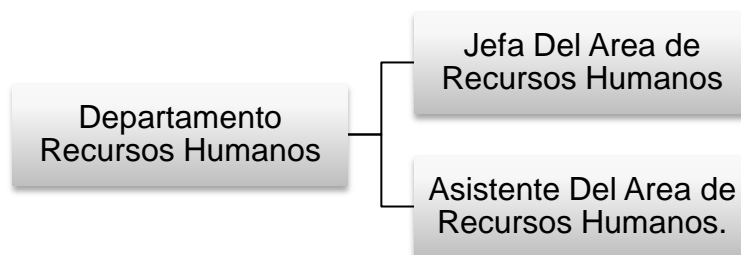
- La jefa y asistente del área administrativa se encargarán de coordinar y supervisar el personal a su cargo por ende controla todas las operaciones establecidas en la Empacadora.
- Ejecuta las funciones de compra y del trabajo en general, para la realización de inventarios de los activos fijos de la empacadora.

3.7.1.3. Departamento Contable:



La jefa de departamento contable es la persona que está al tanto de cómo va evolucionando la empacadora, esta realizará los principales estados financieros para saber cuánto se invierte y cuánto gana la planta y a su vez esta contará con un asistente para que le ayude en lo que son declaraciones al Sri y demás instituciones financieras.

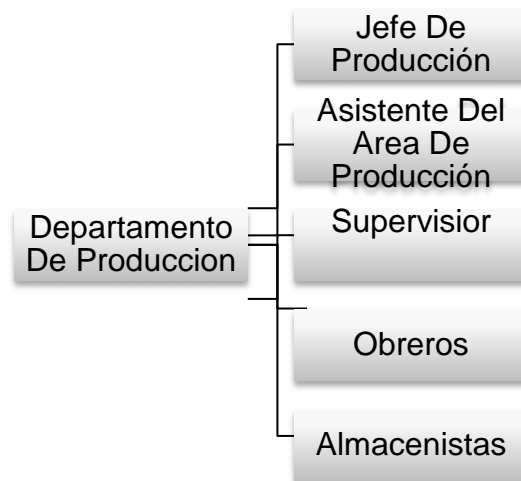
3.7.1.4. Departamento De Recursos Humanos.



- El departamento de Recursos Humanos cuenta con una Jefa y con su Asistente personal estas personas son las encargadas de llevar control del cumplimiento de pago a todas las personas que trabajen para la empacadora.

- Tienen la obligación de realizar documentos tales como: solicitud de desembolsos, nóminas, cheques, y demás que solicite el obrero
- Coordinan las fechas de pago del personal.
- La Encargada de RRHH realizara cursos de capacitación para los obreros de acuerdo al área de cada uno de ellos con el propósito de que estos desarrollen con éxito cada una de sus tareas asignadas.
- Todas las personas de producción estarán afiliadas al IEES

3.7.1.5. Departamento De Producción



En esa área se realizará los principales procesos que son:

- Lavado
- congelado
- empaque del camarón.

Supervisor de planta.

- Esta persona es la que ejecuta el orden y la debida organización para los subordinados por lo que controla el trabajo de cada uno de ellos.

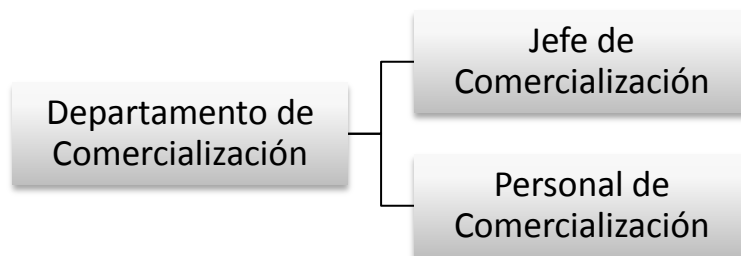
Obreros.

Son aquellas personas que realizan el proceso respectivo del camarón teniendo como obligación cumplir con las exigencias requeridas en la planta.

Almacenistas.

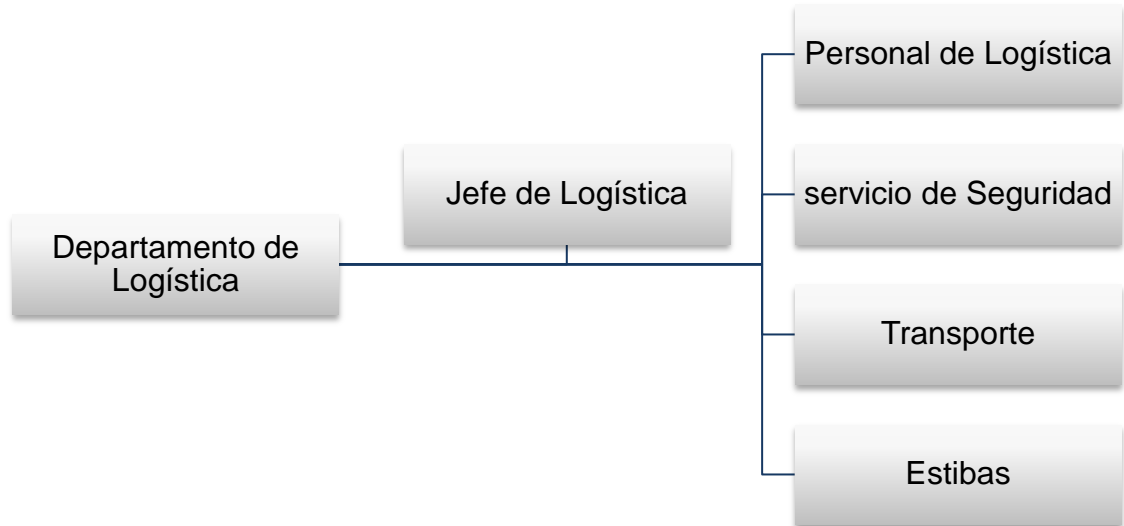
Son personas que se encargan de guardar el producto ya terminado revisando previamente las fechas de caducidad que se encuentre en el producto ya finalizado.

3.7.1.6. Departamento De Comercialización



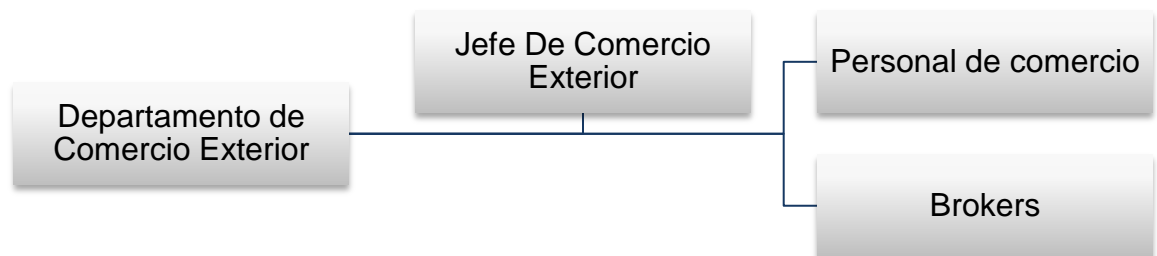
- El departamento de comercialización cuenta con el jefe y a su vez este tiene más personas trabajando para analizar el entorno externo e interno y de esa manera tener excelentes alternativas comerciales.
- En este departamento se toman todas las decisiones necesarias para a satisfacer las necesidades de los clientes (brókers), a través del producto.
- El jefe de comercialización es el que fija el precio al cual se va a vender el producto, pero para el poner el precio él debe hacer la respectiva negociación con el bróker
- Desarrolla la cadena de distribución e implementa estrategias de corto, mediano y largo plazo.
- El personal de comercialización son las personas que están revisando como está el mercado, los precios.

3.7.1.8. Departamento De Logística



- Este departamento es el que se encarga de hacer llegar el producto hasta la empacadora; la misma que va a cubrir lo que es el servicio de seguridad, es decir una vez que el camarón es obtenido de la piscina será transportado en botes hacia la empacadora la distancia es corta de la camaronera a la empacadora debido a que esta se encuentra en el brazo de mar.
- En caso de que al proveedor les falte gavetas la empacadora les prestara este servicio, pero deberá devolverlas en máximo 2 días caso contrario se le descontara al momento de efectuar el pago correspondiente siendo el caso de otro proveedor en caso de que haga falta la materia prima.

3.3.1.9. Departamento De Comercio Exterior



Este departamento se encarga de exportar la materia prima cuando ya está procesada en este caso cuando el camarón ya se encuentra limpio y pasa al proceso de congelamiento.

Una vez que el camarón ya pasa al congelamiento, se habla con el bróker para proceder a exportar.

El agente de aduanas es el encargado de realizar todos los trámites necesarios para proceder con la exportación del producto.

La Comisión Internacional de los Estados Unidos (USITC, por sus siglas en inglés) decide que el camarón Ecuatoriano ingresara a estados unidos sin ningún tipo de arancel, esto beneficia a todos las empacadoras del Ecuador.

(Ministerio de Comercio Exterior, 2013)

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), dejó la entrada libre de aranceles de los productos originarios de los países beneficiarios. Este es un sistema unilateral cuya elegibilidad depende de los criterios establecidos por el país otorgante (Pro Ecuador, 2011)

Hoy en día Ecuador y Estados Unidos tienen un acuerdo de preferencias arancelarias, donde el mercado estadounidense permite la entrada del camarón ecuatoriano el cual se encuentra exento de aranceles por lo que incentiva la actividad comercial internacional.

PROEXDIA LTDA CON SU NOMBRE COMERCIAL (OCEAN SHRIMP) contara con dos bróker en MIAMI Florida al cual se le va exportar el camarón y a su vez este hará llegar el producto a los principales autoservicios

<u>Product code</u>	<u>Product description</u>	<u>Trade regime description</u>	<u>Applied tariffs</u>	<u>Total ad valorem equivalent tariff (estimated)</u>
03061300	Shrimps and prawns, cooked in shell or uncooked, dried, salted or in brine, frozen	MFN duties (Applied)	0.00%	0.00%

Fuente: Market Access Map

Nota: Los acuerdos comerciales antes mencionados se hacen válidos una vez presentado el Certificado de Origen que confirme el origen ecuatoriano del producto en mención

Barreras No Arancelarias

Estados Unidos Requisitos Generales De Etiquetado Para Productos Que Ingresen Al Mercado De Estados Unidos:

- Etiqueta en inglés – Bilingüe es aceptado si toda la información está en ambos idiomas
- Información Nutricional en el formato “Nutrition Facts”
- Ingredientes aprobados (Bella Ávila Pro Ecuador, 2011)

CAPÍTULO IV

DISEÑO Y PRODUCCIÓN

El producto a comercializarse es “camarón en bloque” y a este se lo comercializará en dos tipos que son:

•**CAMARÓN ENTERO:** una caja que contiene cinco libras y una caja que contenga cuatro libras esto dependerá de cómo solicite el cliente corporativo (Brokers)

•**CAMARÓN EN COLA:** una caja contiene dos kilos; esto también dependerá de cómo haga el pedido el cliente extranjero.

Para proceder a lo que es el proceso de congelamiento se va disponer de tecnología de punta más personal capacitado el mismo que actuará con eficiencia al momento de empaquetar el producto para su comercialización.

4.1. Factores Nutricionales

¿Qué tan seguido deberíamos comer camarones?

La asociación Americana del corazón (American Heart Association) recomienda comer alimento ricos en omega 3 y colesterol HDL por lo menos 3 veces a la semana (Expalsa)

NUTRITION FACTS

Serving size 4 oz Raw (112g/include
visual description of serving size)
Servings Per Container

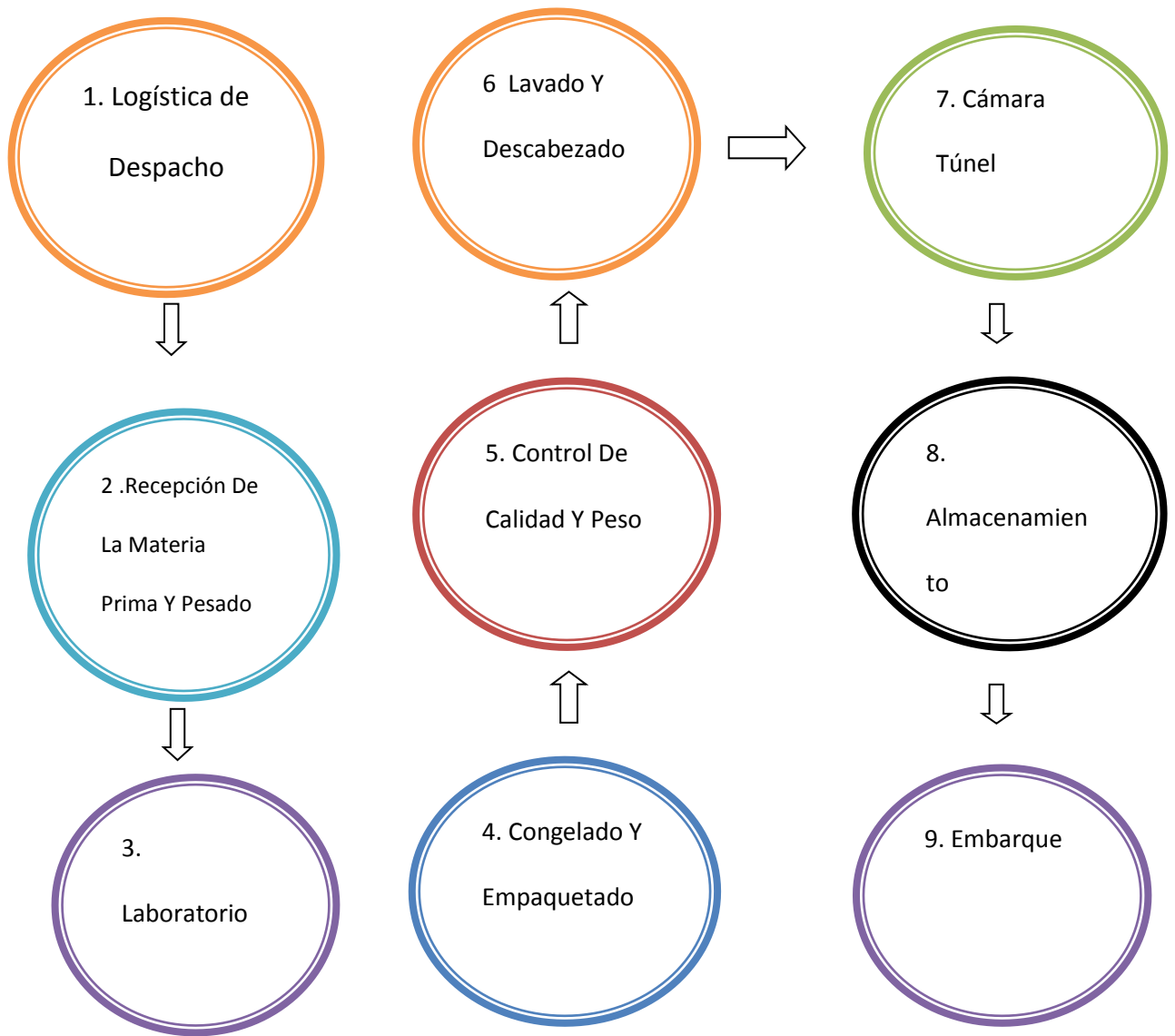
Amount Per Serving	
Calories 120	Calories from Fat 15
% Daily Value	
Total Fat 2g	3%
Saturated Fat 0 g	0%
Trans Fat	
Total Fat 2g	3%
Cholesterol	57%
Sodium	7%
Total Carbohydrate	1%
Dietary Fiber	0%
Sugars	
Protein 23 g	

FACTORES NUTRICIONALES

Tamaño de la porción 4 oz
crudo (112g / incluye
descripción visual de
tamaño de la porción)
Porciones por envase

Cantidad por porción	
Calorías 120	Calorías de grasa 15
% Daily Valor	
Total de 2 g de grasa 3 %	
Grasas saturadas 0 g 0 %	
Grasas Trans	
Total de 2 g de grasa 3 %	
Colesterol 57 %	
De sodio 7 %	
Carbohidratos Totales 1 %	
Fibra dietética 0 %	
azúcares	
Proteína 23 g	

4.2. Descripción Del Proceso:



Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

4.2.1. Logística De Despacho

Para realizar la logística de despacho se debe comunicar con los administradores de las camaroneras de PROEXDI y a su vez este le dice a la empacadora cuantos kilos va a pescar para de acuerdo a esto enviar el hielo, las gavetas y el meta bisulfito de sodio cuando es camarón entero.

4.2.1.2 Recepción De Materia Prima Y Peso




El camarón a medida de que es pescado se lo coloca en gavetas cada una con un peso diferente cuando es camarón entero las gavetas tienen un peso de 14 a 15 kilos para ello la empacadora envía un químico llamado “meta bisulfito de sodio” este sirve para preservar el hepatopáncreas (cabeza) del camarón para poder comercializarlo.

El camarón en cola va en gavetas de 18 a 22 kilos

Ambos procesos a medida de que lleguen a la empacadora la persona que descargara las gavetas las revisa y les controla el peso, además verifican si estas gavetas llevan hielo debajo de la misma el camarón en medio y encima de ellos hielo a este proceso comúnmente se lo denomina “sanduchito” debe permanecer a una temperatura de 4° este es indispensable para conservar el camarón fresco, con un buen sabor y olor.

4.2.1.2. Laboratorio:

Esta fase del producto es para revisar que el camarón no tenga ninguna anomalía entre ellas están:

-  Sabor a tierra
-  Sabor a choclo
-  Cabeza roja

De acuerdo a como este el producto se lo coloca en el tipo de calidad que se encuentre:

-  A: camarón sano

- ✚ B: camarón con alguna anomalía pero que aun así puede ser exportado
- ✚ C: camarón en un mal estado, se hace venta local.

Cabe recalcar que para exportar el CAMARÓN ENTERO este debe de tener en total un 40-50% de anomalías, pero este no se empaca todo debido a que no todos los camarones son perfectos y para el CAMARÓN COLA se acepta hasta un 70% de anomalías.

Este producto debe de cumplir con las condiciones de calidad para que sea procesado y a su vez exportado a su punto de destino en este caso: Estados Unidos, Florida ciudad Miami

El proceso de laboratorio se le brinda al principal proveedor si lo requiere, por lo general el proveedor envía el producto antes de ser pescado. En caso de que existiere alguna de estas anomalías en el producto que provee PROEXDI se venderá en el mercado local.

A continuación se les enseñara la hoja de calidad en la cual van colocando los resultados de acuerdo a las anomalías que obtenga este animal.

Tabla N° 2 Control De Calidad

CONTROL DE CALIDAD



OCEAN SHRIMP CIA LTDA	ANALISIS DE MATERIA PRIMA				
FECHA	LOTE				
PROVEEDOR	HORA DE LLEGADA				
PISCINA	HORA DE ANALISIS				
LIBRAS	# GAVETAS				
TEMPERATURA	GUIA				
<u>ANALISIS ORGANOLEPTICO</u>					
OLOR CRUDO					SABOR CABEZA
OLOR COCIDO					SABOR COLA
COLOR	A1	A2	A3	A4	A4
GRAMEAJE					
CALIDEZ	1ERA	2DA	3ERA	4TA	PROMEDIO
FLACIDEZ					%
MUDADO					%
DESIHDRATADO LEVE					%
DESHIDRATADO MODER					%
CABEZA FLOJA					%
CABEZA ROJA					%
CABEZA ANARANJADA					%
HEPATO ROTO					%
BRANQUIAS SUCIAS					%
PICADO LEVE					%
PICADO FUERTE					%
QUEBRADO					%
MELANOSIS					%
ROSADO					%
SEMIROSADO					%
CORBATA					%
JUVENIL					%

Elaborado: por las Autoras

Fuente: Investigación

4.2.1.3. Clasificación:

Debido a su clasificación por talla este se lo coloca en una cajita de 2 kilos; para que pase al área de congelación.

TALLAS:

Camarón Entero. (Head-On)- es igual al número de camarones por kilo.

Por ejemplo la talla de 20/30 debe llevar promedio 25 piezas por kilo empacado.

TALLA	CAMARONES POR KG	PESO PROMEDIO (gr)
20/30	25 a 30	40
30/40	35 a 40	28
40/50	45 a 50	22
50/60	55 a 60	18
60/70	65 a 70	15
70/80	75 a 80	13
80/100	90 a 100	11
100/120	110 a 120	9
120/140	130 a 140	7

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

Camarón En Cola (Shell On).- es igual al número de camarones x libra.

TALLA	Camarones por Libra	Peso Promedio
U15	13 A 15	
16/20	18 A 20	25.22
21/25	23 A 25	19.74
26/30	28 A 30	16.21
31/35	33 A 35	13,75
36/40	38 A 40	11.95
41/50	45 A 50	10.09
51/60	55 A 60	8.25

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

Presentación:

5lbs, 4 lbs, 2Kg.

4.2.1.4. Lavado Y Descabezado:

En esta área se les brinda trabajo a 76 a 100 personas debido a que se procesaran 7648 kilos diarios y anuales 1,432,200.00 kilos, aquí se le quita la cabeza al camarón para esto el personal deberá tener experiencia y contara con el equipo necesario de utensilillos.

4.2.1.5. Empacado Y Congelado:

Un punto fundamental para la comercialización de camarón tanto a nivel nacional como internacional es el empaque en el que se va a ofertar el mejor producto al bróker para que este a su vez lo haga llegar al consumidor. Para que el producto pase a ser congelado es colocado en coches, lo cual lo lleva al túnel de congelación donde permanece a una temperatura de -21°.

El producto será colocado en cajas esto depende de si es entero o cola

COLA	
CAJAS	LIBRAS
1	5
1	4

Una caja contiene 5 libras

Una caja contiene 4 libras esto dependerá de cómo solicite el bróker.

El producto a enviarse será colocado en las mismas cajas.

ENTERO	
CAJAS	KILOS
1	1
1	2

El camarón entero se lo envía

1 caja 1 kg

1 caja por 2 kg

Esto dependerá de cómo lo pida el bróker, para el vender a los autoservicios. Pero en el caso de PROEXDI CIA LTDA con nombre comercial (Ocean Shrimp) exportará el camarón en cajas de: 2 kilos sea este entero o cola.

4.2.1.6. Almacenamiento Del Producto Para Su Exportación

Una vez que ya se haya empaquetado el producto pasará a las cámaras de frío que tiene una temperatura de -23°. Para preservar su sabor.

4.2.1.7. Embarque:

Una vez que ya se haya hecho el respectivo proceso para el congelamiento del camarón se embarcara el producto para que vaya hasta el principal muelle de exportaciones ubicado en la ciudad de Guayaquil.

4.3. Capacidad De Producción De Empacadora

PROEXDI CIA LTDA es el principal Proveedor de Ocean Shrimp (nombre comercial) esta compañía abastecerá de camarón debido a que se cultiva cada 100 días lo cual da un total al año de 3.5 ciclos.

TABLA N°3 Ventas Programadas De Acuerdo A PROEXDI CIA LTDA

HECTARES	CORRIDAS AÑO	KILOS POR HECTAREAS	TOTAL
300	3.5	1364	1432200

Tabla N°4 Producción de camarón Empacado Anual

TOTAL KILOS MENSUALES		1432200
CAMARÓN ENTERO	30%	429660
CAMARÓN COLA	70%	1002540
PÈRDIDA DE TEXTURA	67%	671701.8
TOTAL KILOS ANUALES EMPACADOS		1,101,361.80

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

Tabla N°5 Producción De camarón Mensual

TOTAL KILOS MENSUALES		119350
CAMARÓN ENTERO	30%	35805
CAMARÓN COLA	70%	83545
PÈRDIDA DE TEXTURA	67%	55,975.15
TOTAL KILOS MENSUALES EMPACADOS		91780.15

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

Tabla N°6 Producción Semanal

TOTAL KILOS MENSUALES		29838
CAMARÓN ENTERO	30%	8951
CAMARÓN COLA	70%	20886
PÈRDIDA DE TEXTURA	67%	13994
TOTAL KILOS SEMANALES EMPACADOS		22945

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

Tabla N°7 Producción De camarón Diarios

TOTAL KILOS MENSUALES		4973
CAMARÓN ENTERO	30%	1492
CAMARÓN COLA	70%	3481
PÈRDIDA DE TEXTURA	67%	2332
TOTAL KILOS SEMANALES EMPACADOS		3824

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

¿Cuántas personas utilizare a diario para descabezar el camarón?

Se ha llegado a la conclusión de que se utilizarán entre 80 a 100 personas la mayoría mujeres, puesto que cada mujer descabeza 50 kilos.

4.4. CONTENEDORES QUE SE EXPORTARÁN A MIAMI FLORIDA

Tabla N°8 Contenedor Camarón Entero

LIBRAS	LIBRAS DE CTNDOR	ANUAL	MENSUAL	SEMANTAL
429660	44000	10		
35805	44000		1	
8951	44000			0.50

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

Tabla N°9 Contenedor Camarón Cola

LIBRAS	LIBRAS DE CTNDOR	ANUAL	MENSUAL	SEMANTAL
671701.8	44000	15		
55975	44000		1	
13994	44000			0.50

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

Tabla N°10 Total Contenedores a Exportarse Camarón Entero y Cola

LIBRAS	LIBRAS DE CTNDOR	ANUAL	MENSUAL	SEMANTAL
1101361.8	44000	25		
91780	44000		2	1

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

El total de contenedores a exportar semanal es 1; como al mes son 5 y anuales 55, entre cajas de CAMARÓN ENTERO Y COLA

4.4. COSTOS DE INSTALACIONES

- Computadoras
Se utilizarán 20 computadoras, el precio de cada una de ellas es de \$800.
- Escritorios
Así mismo se utilizaran 20 escritorios, el precio es de \$300.
- Sillas
Se compran 20 sillas de escritorio con un precio de \$120 cada una y también se contara con sillas en la sala de espera se comprarán 10 con un precio de \$50 cada una.
- Calculadoras
20 calculadoras cada una con un precio de \$10 dólares.
- Aires acondicionados
Se utilizaran 20 para el área de ofician estos serán de 1200 voltios con un precio de \$700 dólares.
- Generadores de Luz
Como la empacadora es pequeña se comprará 1 con un costo de \$ 20000 dólares.



Generador 8,500 W
Generador Monofásico
de 8,500 W pico con
motor Thunder de 16
HP Arranque Eléctrico

- Agua
La instalación para el agua será de \$ 70000 dólares.

Se contará con 2 cisternas de agua las cuales tendrán capacidad para 2000 litros de agua en caso de que la empresa EMAPA SR la corte por cualquier motivo instala estas tienen un valor de \$ 30000 dólares cada una, además de que estas serán muy bien cubiertas para que nos caiga ningún animal de la zona.

- Luz
La instalación de luz tendrá un costo de \$50000 dólares.
- Cámaras de frío
Tiene un precio DE \$150000 dólares con su debida instalación.
- Almacenamiento
En esta área contaremos con 1 central de aire con un precio de \$30000.

4.4.1. LOCALIZACIÓN DE OCEAN SHRIMP

IMAGEN Nº2



Puerto Jelí se encuentra a 6 km de Santa Rosa, la ubicación de la futura empacadora contará con su propio muelle debido a la cercanía del terreno con el brazo de mar; además el área de construcción es de 1000 m².

Población:

Cuenta con 600 habitantes aproximadamente.

Clima:

Tiene una temperatura de 26 grados centígrados.

Flora:

A simple vista Las personas pueden darse el gusto de ver las gaviotas, fragatas, gallineta de mangle, cigüeñuela, garza blanca, garza azul, garza blanca grande, garza pechiblanca y entre las raíces del manglar se puede observar cangrejos, jaibas, variedades de conchas y ostiones. (SOL "Puerto Jeli", 2009)

Proexdi Cía. Ltda. Incrementará su línea de negocio, esta empresa necesita un lugar donde estén las oficinas y la planta de comercialización

La localización del presente proyecto es muy importante, se debe tener en cuenta varios puntos en base al método cualitativo, los principales factores que se deben considerar para que la Empacadora tenga una buena acogida son:

- Proximidad a un Puerto – (Cerca de la Camaronera)
- Terreno estratégico para que sea ubicada dicha Empacadora
- Mano de obra.
- Equipos tecnológicos.

4.4.1.2. Proximidad Al Puerto- (Cerca De La Camaronera)

La empacadora estará ubicada en Puerto Jelí, ciudad Santa Rosa lugar que se encuentra cerca de las camaroneras, donde llega el producto de manera inmediata para ser procesado y luego se enviará el camarón a la ciudad de Guayaquil donde se encuentra el puerto destinado para la exportación.

4.4.1.3. Terreno Para Que Sea Ubicada Dicha Empacadora

Es un punto muy importante para el desarrollo de este proyecto, ya que deber estar ubicada en un lugar estratégico siendo este cerca de un brazo de mar y cerca de las camaroneras para mantener un producto fresco y de buena calidad.

4.4.1.4. Mano De Obra.

El personal será capacitado para la ejecución de este proyecto, además se los preparará para el manejo de maquinaria en este caso no se contará con maquinaria de valor agregado lo que será más sencillo para los obreros.

Se capacitará al personal para que todos conozcan el tema de exportación del producto, además que aprenderán a ser personas eficientes, optimizando tiempo y recursos.

4.4.1.5. Equipos Tecnológicos:

Son muy importantes dentro de la empacadora ya que de estos depende para que se exporte un producto de buena calidad y buen sabor.

4.4.1.6. Tamaño Del Proyecto

La infraestructura que se necesita para implementar la Empacadora con los equipos, inclusive oficinas para el personal es de aproximadamente un área de 1000 m², para esto se proyecta construir una planta mediana por lo cual se cuenta con terreno propio ubicado en Puerto Jelí.

La capacidad para la construcción de la empacadora está establecida en función de la materia prima que es el camarón. Este proceso se lo realiza cada 5 días o 2 veces por mes, no obstante también el proceso va a depender de la capacidad de las máquinas de planta.

4.4.1.7. Materias Primas.

PROEXDI CIA. LTDA se dedica a la producción de camarón, por lo cual esta será el principal proveedor de la materia prima utilizada en dicho proyecto.

Esta compañía provee el principal producto a empacadoras cercanas en Durán; pero creando su propia empacadora exportará directamente.

Como punto relevante se considera que en caso de que haga falta la materia existen más proveedores, en la provincia de El Oro para vender su producto y de esa manera cumplir con lo solicitado por el bróker.

4.4.1.8. Tamaño Y Tecnología.

Para el proceso del camarón, se utilizarán las principales máquinas que son:

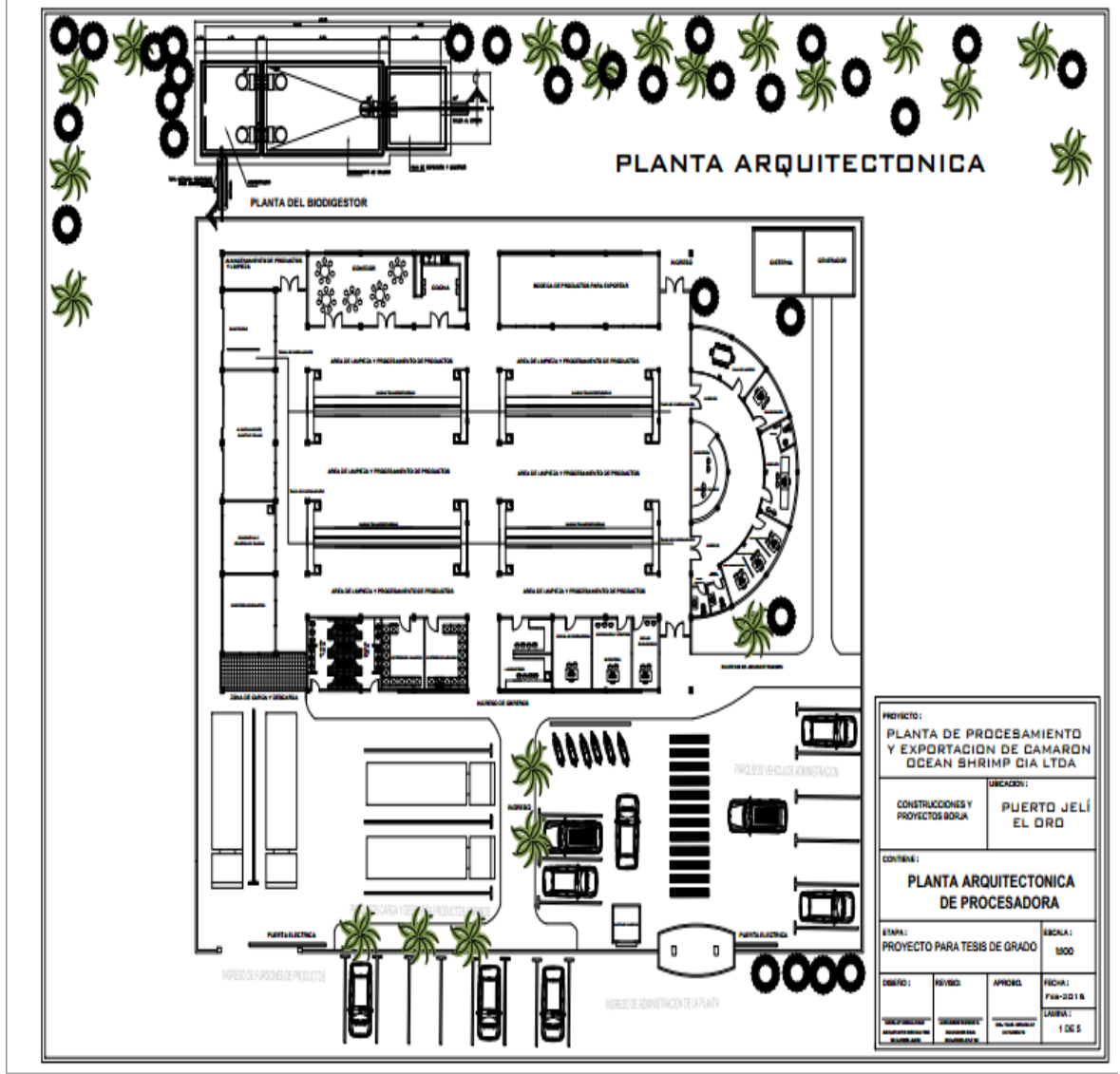
- Máquina de clasificación
- Túneles de congelamiento
- Cámara de almacenamiento de producto congelado

4.4.1.9. Ingeniería Del Proyecto Ilustración Plano De Empacadora:

Los materiales a utilizarse deben de ser inoxidable en las empacadoras ya que no se puede utilizar materiales de madera porque la humedad atrae a insectos.

Se usaran cortinas plásticas que impidan la entrada de insectos o bichos

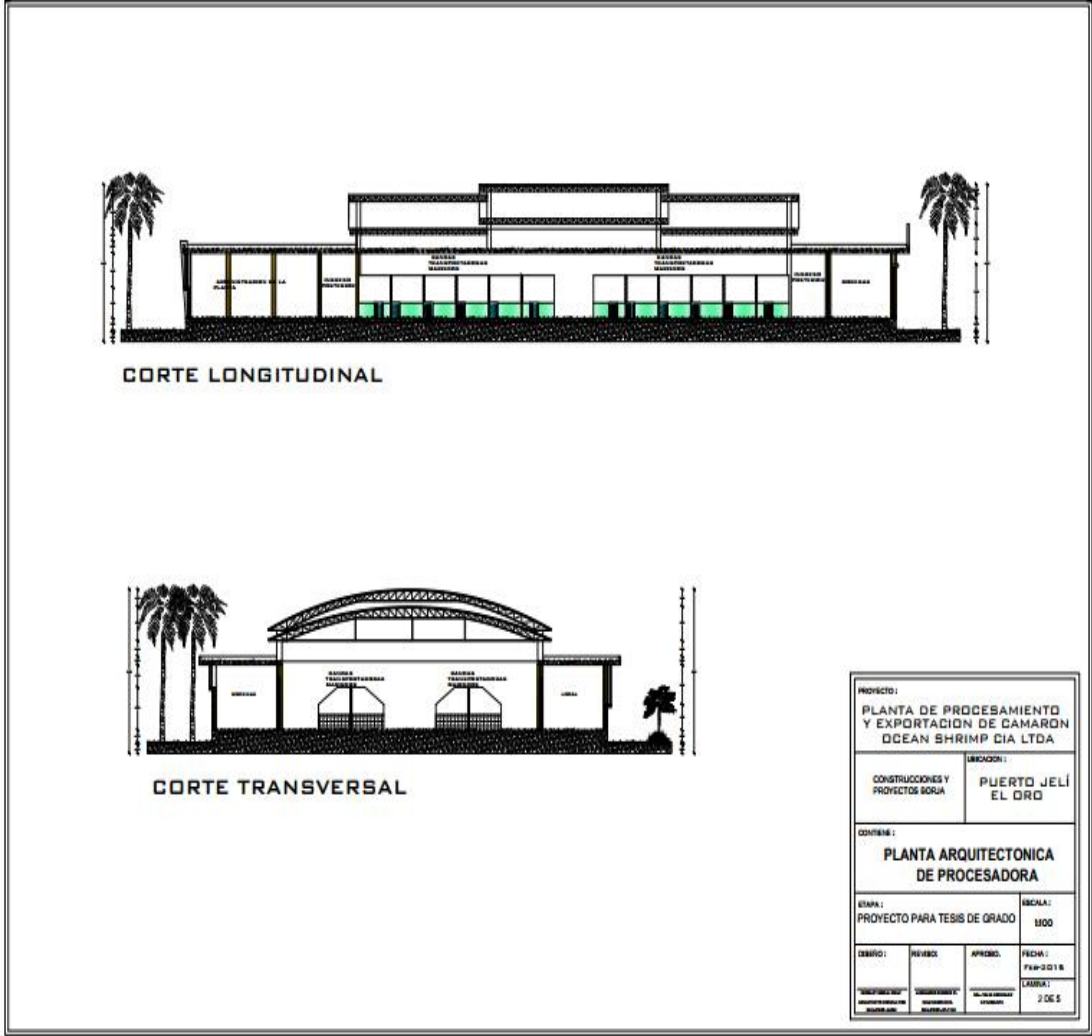
IMAGEN N°3 PLANTA ARQUITECTÓNICA



Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

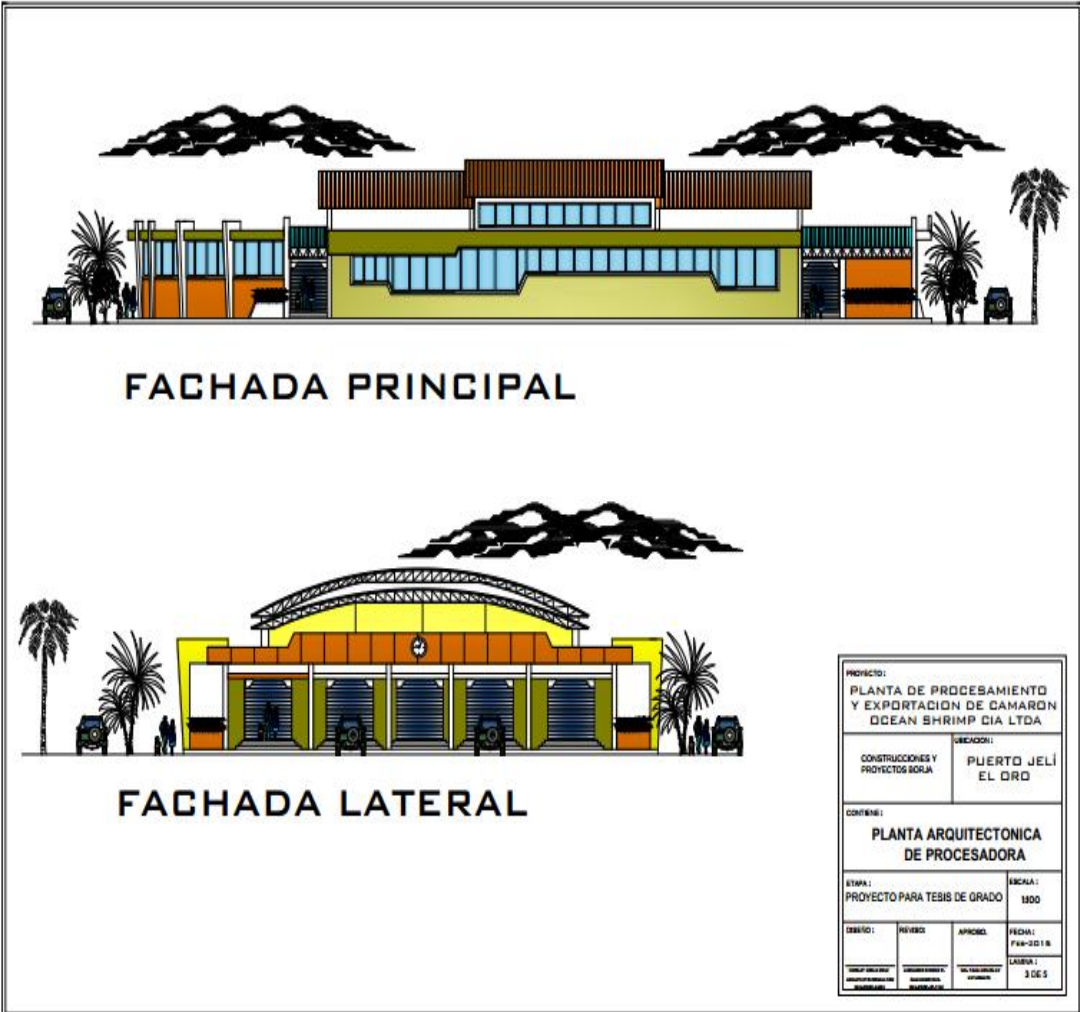
IMAGEN N°4 CORTES LONGITUDINALES



Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

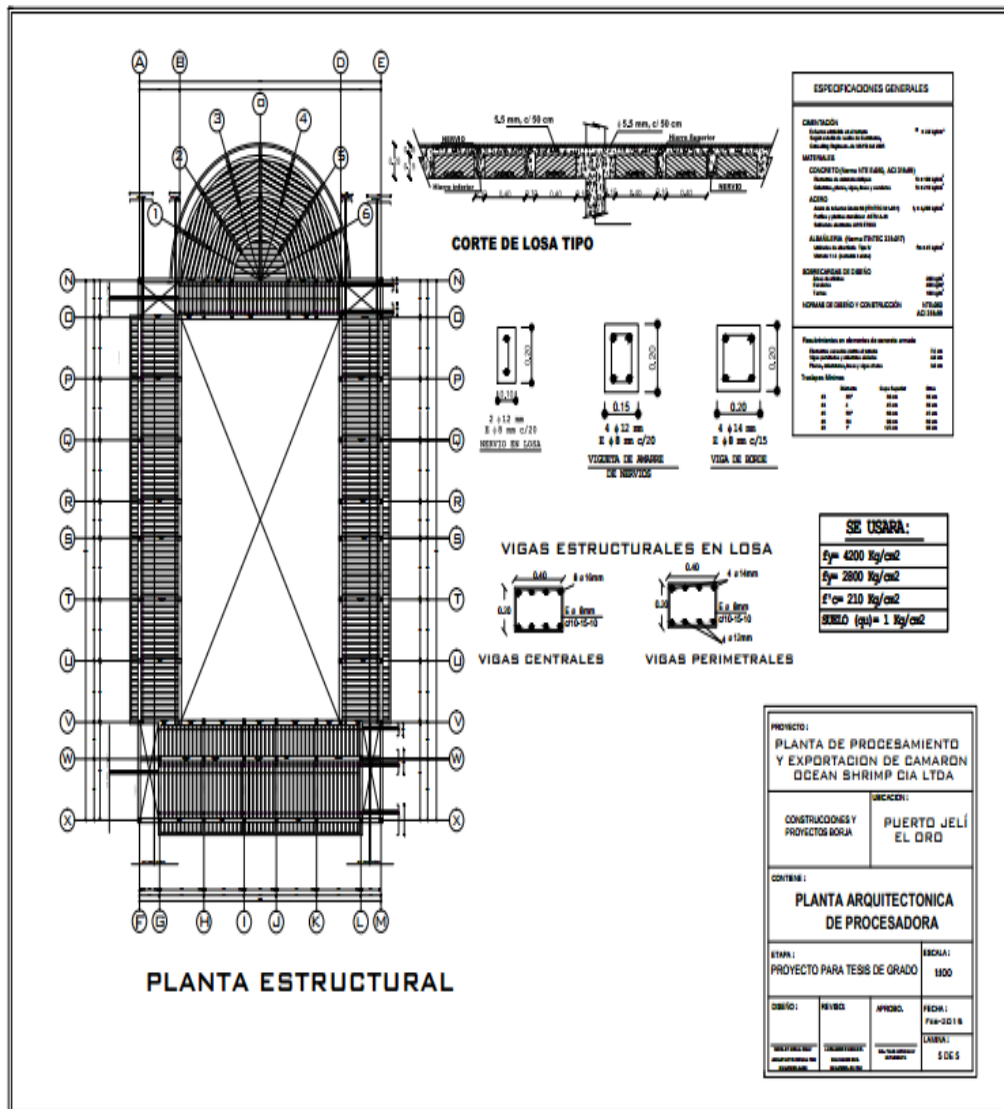
IMAGEN N°5 FACHADA EMPACADORA



Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

IMAGEN N°6 PLANTA ESTRUCTURAL



Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

4.5. DISTRIBUCIÓN DE OCEAN SHRIMP CIA LTDA

Según la Norma ISO 9002 (Necesaria para Plantas Procesadoras de Camarón), toda planta procesadora debe cumplir con un sistemas de protección, capaz de evitar todo tipo de contaminación o polución al medio ambiente.

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
Zona de carga/ descarga (logística)	m2	330.5157
Área de Recepción	m2	33.6448
Área de Procesamiento	m2	529.4680
Área de Laboratorio	m2	19.9603
Fábrica de Hielo	m2	19.0590
Túneles de Enfriamiento	m2	47.71
Bodega de Productos para Exportar	m2	51.9792
Bodega de cajas	m2	31.1875
Almacenamiento de Productos de Limpieza	m2	17.4796
Comedor	m2	51.9792
Sanitarios	m2	28.9287
Vestidores	m2	27.6885
Parqueaderos	m2	477.2669
Cisterna	m2	16
Planta de Luz	m2	16

Elaborado: Por las Autoras

4.5.1. Zona De Carga Y Descarga.

La empresa cuenta con una zona establecida para realizar la descarga del producto.

4.5.1.1. Zona De Recepción

Aquí se recibe el producto que es descargado.

4.5.1.2. Área De Procesamiento

Esta área es muy amplia ya que aquí van las maquinas que se necesitan para elaborar el producto.

4.5.1.3. Laboratorio

Aquí se toman las muestras para ver la clase del producto.

4.5.1.4. Área De Almacenamiento.

En esta zona se almacena el producto congelado a fin de que sea exportado.

4.5.1.5. Área De Túneles De Enfriamiento.

La planta de túneles de enfriamiento son los principales y las más importantes para el empaçado puesto que estas mantienen el clima dentro de las instalaciones y de tal manera se conserva el producto hasta que deba ser exportado; las temperaturas deben de ser de -16 C y -25 C , para obtener una medida exacta de la temperatura se contara con un termómetro.

4.5.1.6. Fábrica De Hielo.

La compañía PROEXDI cuenta con su propia fábrica de hielo, pero también contará con una fábrica de hielo dentro de la Empacadora porque es necesaria para conservar la calidad bacteriológica del producto antes de que este sea procesado.

4.5.1.7. Vestidores.

El personal de producción, son las personas que descabezan el camarón deben usar uniforme blanco, el cual cubra todo el cuerpo a su vez este será impermeable para que conserve el calor debido a que pasan a bajas temperaturas, contando con botas, mascarilla y con guantes, en el caso de las mujeres ella utilizarán gorras y mallas de cabello para evitar caídas y que perjudique al producto.

4.5.1.8. Bodegas De Caja:

La empresa que proveerá las cajas será la empresa "GRAFIMPAC" el valor de cada caja esta entre los \$0.05 entregará un total de 201,863 cajas mensuales

4.5.1.9. Almacenamiento De Productos De Limpieza.

Los materiales de limpieza, son importantes para el mantenimiento de la empacadora. Estos productos sirven para eliminar todas las bacterias que se encuentran dentro del sistema de producción por lo general estos materiales tienen químicos que son fuertes, por lo tanto estos se mantendrán alejados para evitar cualquier tipo de contaminación.

4.5.1.10. Comedor.

Este lugar es construido para todo los obreros que laboran de 8am a 5:30, ellos contarán con su propio comedor donde se les asigna una hora para que puedan alimentarse.

4.5.1.11. Sanitarios.

Se debe establecer sanitarios dentro de la empacadora para que los obreros no salgan a cada momento de la planta, de esa manera se conserva la higiene.

4.5.1.12. Parqueaderos.

Se contará con un parqueo para cada área, e incluso se tendrá parqueadero para los clientes y proveedores, de esta manera se facilitará el tráfico de los carros.

4.5.1.13. Cisternas

La planta construirá una gran cisterna en la cual se pueda almacenar el agua necesaria en caso de que haya algún corte por parte de la empresa EMAPA SR. Esta cisterna contará con una capacidad de tener almacenada el agua por 15 días esta agua debe ser tratada con cloro. Su construcción debe ser uniforme y extensa, con un interior liso, debe también evitar la entrada de polvo, animales o insectos que alteren la pureza del líquido vital.

4.5.1.14. Planta De Luz:

También se contará con una planta de luz para que cuando esta se vaya no se queden las maquinarias apagadas si no que se laborará hasta que se termine de procesar. Es importante contar con una planta de luz ya que esta permite culminar el trabajo.

4.5.1.15. Aguas Residuales:

Se utilizarán biodigestores para el tratamiento de aguas residuales que se producen en el proceso de producción evitando que estas sean descargadas en la misma canalización de Puerto Jelí.

Los biodigestores son una alternativa para integrar los residuos orgánicos de los sistemas de producción, ya que normalmente éstos se mal utilizan convirtiéndose en contaminantes del medio ambiente.

Optar por biodigestores es importante tanto para la empresa como para el medio ambiente por que las aguas van a ser recirculadas en las áreas verdes de la empresa y para limpieza de inodoros. Estos biodigestores actúan como un reservorio de aguas servidas.

La Planta descarga las aguas residuales producto de aseos y lavabos, en la misma canalización que provee la parroquia de Puerto Jelí.

4.5.1.16. Riesgos Naturales.

En la comunidad del Puerto Jelí, el único riesgo natural que se corre es que cuando hay lluvias muy fuertes o aguas de correntías puede haber inundación debido a que sube el agua del brazo de mar.

Para evitar cualquier tipo de inundación en la empacadora se creará lo que son los muros de contención.

4.6. PLAN DE MITIGACIÓN:

4.6.1. ÁREA DE INFLUENCIA AMBIENTAL DIRECTA:

Se entiende por área de influencia directa del Medio Ambiente la construcción de la Empacadora para la empresa PROEXDI CIA LTDA (con nombre comercial OCEAN SHRIMP), que podría afectar de manera directa y simultánea en los componentes ambientales.

4.6.1.1. SEGÚN LA NORMA DE CALIDAD AMBIENTAL Y DE DESCARGA DE EFLUENTES: RECURSO AGUA

Criterios de calidad para aguas de uso industrial.

Se entiende por uso industrial del agua su empleo en actividades como:

- ✚ Procesos industriales y/o manufactureros de transformación o explotación, así como aquellos conexos o complementarios;
- ✚ Generación de energía y
- ✚ Minería.

Para el uso industrial, se deberán observar los diferentes requisitos de calidad correspondientes a los respectivos procesos, aplicando el criterio de tecnología limpia que permitirá la reducción o eliminación de los residuos (que pueden ser sólidos, líquidos o gaseosos). (NORMA DE CALIDAD AMBIENTAL Y DE DESCARGA DE EFLUENTES : RECURSO AGUA)

PROEXDI CIA LTDA (nombre comercial OCEAN SHRIMP EMPACADORA) es consciente de cuan necesaria es el agua tanto para ella como fábrica como para las personas en general por lo cual se va a ocupar lo necesario comprometiéndose a cuidar y proteger la misma que después de muchos años puede terminarse por el mal uso que le dan.

4.6.1.1.2 LÍMITES PERMISIBLES DE NIVELES DE RUIDO AMBIENTE PARA FUENTES FIJAS Y FUENTES MÓVILES, Y PARA VIBRACIONES

Esta norma tiene como objetivo preservar la salud y bienestar de las personas, y del ambiente en general, mediante el establecimiento de niveles máximos permisibles de ruido. La norma establece además los métodos y procedimientos destinados a la determinación de los niveles de ruido en el ambiente.

Medidas de prevención y mitigación de ruidos:

- a) Los procesos industriales y máquinas, que produzcan niveles de ruido de 85 decibeles A o mayores, determinados en el ambiente de trabajo, deberán ser aislados adecuadamente, a fin de prevenir la transmisión de vibraciones hacia el exterior del local. El operador o propietario evaluará aquellos procesos y máquinas que, sin contar con el debido aislamiento de vibraciones, requieran de dicha medida.
- b) En caso de que una fuente de emisión de ruidos desee establecerse en una zona en que el nivel de ruido excede, o se encuentra cercano de exceder, los valores máximos permisibles descritos en esta norma, la fuente deberá proceder a las medidas de atenuación de ruido aceptadas generalmente en la práctica de ingeniería, a fin de alcanzar cumplimiento con los valores estipulados en esta norma. (Ministerio del Ambiente)

Explicación

La maquinaria de la Empacadora cuenta con un nivel de ruido menos de 85 decibeles según datos de las empacadoras a la cual se les hizo preguntas, dicho sea de paso debo de recalcar que la empacadora será mediana por lo cual va a tener menos maquinarias y no habrá mucho ruido

4.7. PLAN DE MITIGACIÓN:

4.7.1. DESECHOS SÓLIDOS:

Son aquellos desperdicios que se producen dentro del proceso de producción; entre ellos está la cabeza del camarón este residuo se lo venderá a las principales empresas de balanceado para que realicen la harina de pescado entre otros derivados.

Área de Reciclaje de residuos: la empacadora contará con grandes tachos para almacenar los residuos que generan los trabajos de oficina y producción, en tambores plásticos debidamente etiquetados, que luego son retirados por el personal de limpieza y a su vez entregados a las empresas recicladoras.

PROEXDI CÍA. LTDA. (Nombre comercial Ocean Shrimp) se encuentra comprometida con la naturaleza por consecuente esta empacadora va a tener un mínimo impacto que no será perjudicial para las personas que se encuentren alrededor.

CAPÍTULO V

ESTUDIO DE MERCADO

5.1. Oferta:

PRINCIPALES EMPACADORAS PEQUEÑAS EN LA PROVINCIA DE EL

ORO:

MACHALA:

- COFIMAR
- MARISCOS DEL ECUADOR MARECUADOR CIA LTDA
- EXPORTADORA MAREST C.A
- CORPBOOMERAN S.A

HUAQUILLAS:

- INEPEXA S.A
- PCC CONGELADOS & FRESCOS S.A.

ARENILLAS

- OCEAN PRODUCT CIA LTDA (CÁMARA NACIONAL DE ACUACULTURA)

Estas son las principales empacadoras competidoras, dentro de la zona, como punto relevante la empacadora PROEXDI CIA LTDA (con nombre

comercial Ocean Shrimp) será la única existente en puerto Jelí, principal brazo de mar donde se encuentra la mayoría de camarónicas del sector.

LAS EMPACADORAS MÁS GRANDES DE GUAYAQUIL SON:

- EXPALSA
- OMARSA
- PROEXPO
- SANTA PRISCILA

La competencia directa son estas empacadoras que están ubicadas en Guayaquil, estas monopolizan el mercado poniendo sus precios, lo cual perjudica a las empacadoras más pequeñas, porque el productor siempre va a querer que les paguen más de lo que las empresas pequeñas estarían dispuestos a pagar.

DEMANDA:

¿Cuánto Ocean Shrimp va a producir?

La empacadora va a producir 14332 toneladas de camarón, que en kilos son 1,432,200.00 y esto se va a procesar durante los días de cosecha **(aguaje)**

PROEXDI CIA LTDA (nombre comercial Ocean Shrimp) venderá su producto a dos bróker de los Estados Unidos estos se encuentran en MIAMI FLORIDA; los bróker llevan el producto a los principales autoservicios.

Principales bróker:

- **PREMIUM SEAFOOD**

South Pacific Specialties, LLC

9155 S. Dadeland Blvd Suite #1008 - Miami, FL 33156

Phone: (305) 591-8873

Email: Info@Southpacificspecialties.com

- **CHICKEN OF THE SEA INTERNATIONAL**

P.O. Box 308

Mt. Olive, NJ 07828

Toll-Free: 844-698-8621

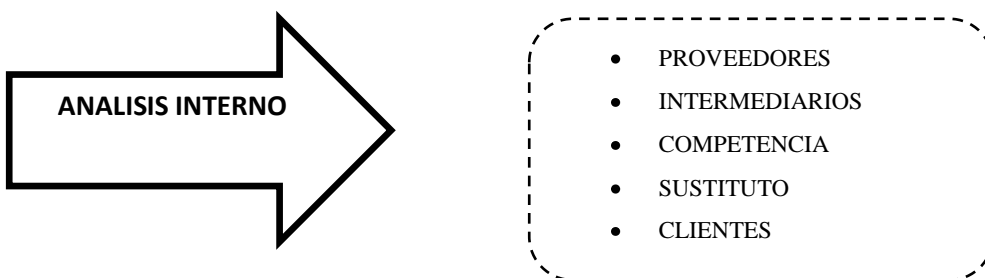
Se cuenta con 2 brokers a estos se los pudo localizar gracias a los ingenieros de una empacadora reconocida que brindaron su ayuda para poder contactarlos.

Debido a que es empacadora nueva ellos solo compran el 50% de la producción. Se despachara 1 contenedor semanales lo que equivale a 5 mensuales, de camarón entero y camarón de cola.

5.2. ESTRATEGIAS DE MERCADO:

ANÁLISIS INTERNO:

Aquí se analizan las fuerzas cercanas de la compañía, factores internos y externos.



5.2.1. Proveedores:

PROEXDIA CIA LTDA (con nombre comercial Ocean Shrimp), se dedica a la comercialización y exportación de “camarón en bloque”, su principal proveedor de materia prima es la misma compañía.

5.2.1.2. Intermediarios:

La compañía cuenta con 2 intermediarios llamados comúnmente los “Brokers” esta son las personas que se encargan de vender en el exterior.

5.2.1.3. Entrada De Nuevos Competidores

Posicionamiento de nuevas empacadoras con mejores precios de venta de camarón en el mismo Cantón Santa Rosa.

5.2.1.5. Competencia

En la actualidad la Provincia de El Oro cuenta con 7 Empacadoras de camarón estas serán los principales competidores debido a precios entre otros que llamen la atención del productor



Por la principal competencia que tiene la compañía se ve obligada a adoptar estrategias de marketing que garantice un mejor posicionamiento de la oferta y de esa manera tener éxito satisfaciendo el mercado.

5.2.1.6. Sustituto:

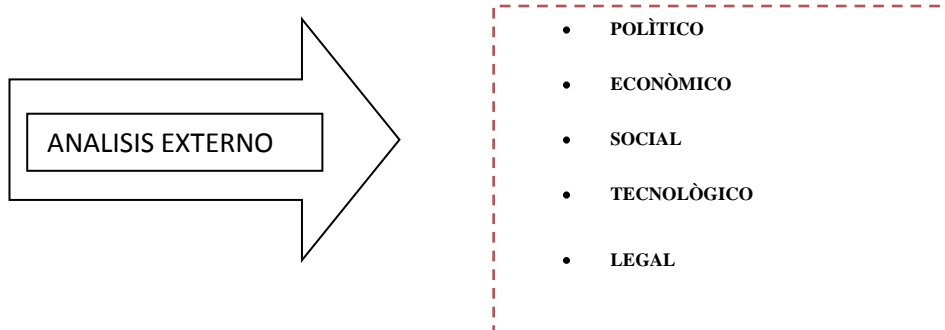
De acuerdo al precio del camarón que es comercializado el bróker pone su precio en el exterior el precio que los clientes pueden pagar, pero en muchas ocasiones el precio es alto es ahí donde aparecen los productos sustitutos entre los principales están: el pescado, calamar congelados.

5.2.1.7. Compradores

Los principales Compradores son los Clientes Corporativos llamados:

-  Premium Seafood
-  Chicken of the Sea

5.3. ANÀLISIS EXTERNO



PROEXDI CIA LTDA (con nombre comercial Ocean Shrimp) elaborará la herramienta PESTLE, para poder definir el contexto de la empresa.

5.3ANÁLISIS POLÍTICO

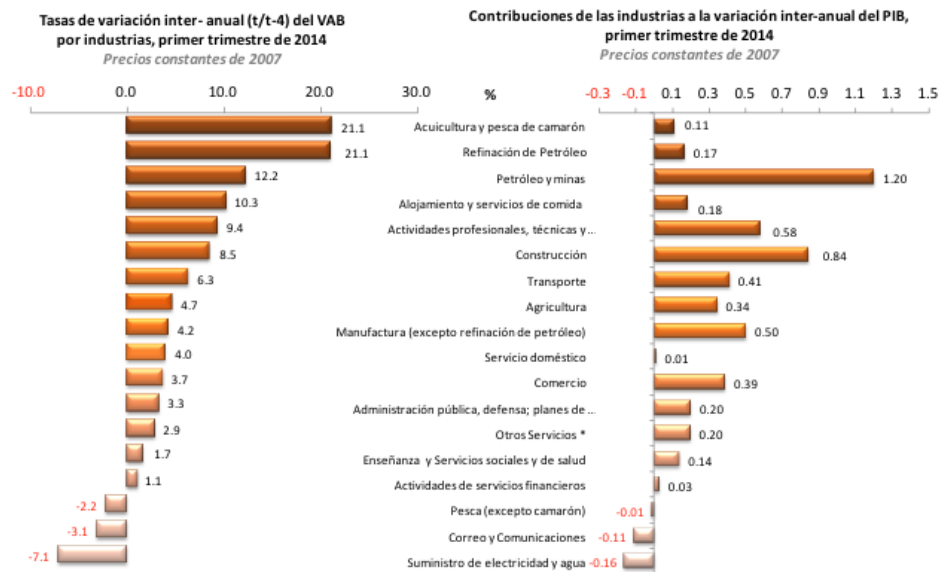
La Corporación Financiera Nacional (CFN) es una de las instituciones que apoyan el financiamiento de la productoras, exportadoras por medio de créditos financieros y no financieros, ayudando a realizar El Plan Nacional del buen vivir, impulsando nuevas áreas de trabajo y estrategias para el desarrollo del país.

Objetivo 10.- Impulsar la transformación de la matriz productiva .- Este objetivo se dirigirá en el proyecto de la exportación de camarón en bloque a los estados unidos, ya que por medio de él, se trabaja en el proyecto del Gobierno 2013-2017 (Movimiento Alianza país, 2012) que consiste en dinamizar la productividad , respaldando la soberanía nacional en la producción, ofreciéndole al mercado internacional un producto de alta calidad y por ello será beneficiaria la empacadora ya que tendrá un nivel exitosos en la exportaciones y así mismo una elevada impregnación en el mercado de Miami

Así mismo la Institución PROECUADOR quien es la encargada de promover las exportaciones e inversiones de nuestro país tiene como objetivo

principal ofertar productos tradicionales y no tradicionales que originan la penetración en el mercado internacional.

IMAGEN Nº 7



(Banco Central del Ecuador, 2014)

Analizando el gráfico estadístico anterior, se llegó a la conclusión que la industria está creciendo y que favorece a la economía del Ecuador, ya que por medio de los bienes generados en el país con demanda internacional (oferta exportable de bienes y servicios) se conseguirá atraer mayores inversiones, por ende un aumento de oferta de trabajo con la finalidad de reducir la pobreza Ecuatoriana.

5.3.1. ANÁLISIS SOCIAL:

Ecuador posee un sin número de recursos naturales, entre los más importantes se encuentra el acuícola, que es reconocido mundialmente por la exportación de camarón a Europa, Asia y Estados Unidos.

Según la cámara nacional de acuicultura el camarón Ecuatoriano tiene una alta demanda a nivel mundial, durante los últimos 2 años se ha exportado más de \$1800 millones, por su excelente calidad y buenos precios ha logrado captar la atención del mercado extranjero.

La industria camaronera constituida por más de 40 años, se encuentra consolidada, por la participación del Gobierno Nacional del Ecuador, por lo que esta se ocupa de la formación de exitosos profesionales en el área acuícola.

Gracias a la información brindada por la Cámara Nacional de Acuicultura el sector camaronero brinda plazas de trabajo a 180000 personas aproximadamente.

Cabe recalcar que en el área de producción se cuenta con personal temporal, sin vínculos laborales con horarios pesados de hasta 12 horas.

La principal desventaja de esta área es que el salario es básico esto dependerá de las empresas empacadoras, pero el beneficio es agradable para todas estas compañías ya que la empacadora les brinda el 15% de las utilidades de la misma.

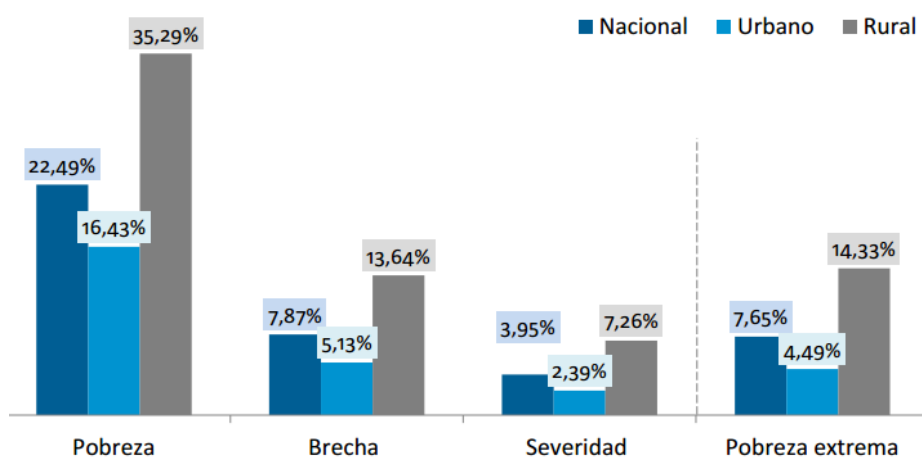
5.2.1.1.1. POBREZA:

Una de las variables que perjudican al Ecuador es la pobreza, se indicará continuación las principales determinantes:

- la discriminación
- rechazo de las personas
- delimitada colaboración ciudadana
- personal no organizado

- corrupción
- cambio climático (inundaciones, sequías), esto se da principalmente en las áreas marginales, que no cuentan con recursos naturales.

IMAGEN N°8 POBREZA



(Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2014)

En el gráfico anterior se refleja las cifras de 22,49% que corresponde a la pobreza a nivel Nacional y la pobreza extrema en 7,65%. En el sector rural la pobreza llegó al 35,29% y la pobreza extrema con el 14,33%. Y por último en el sector urbano, la pobreza obtuvo el 16,43% ya la pobreza extrema a 4,49%.

5.3.1.1. INFLACIÓN:

Con la información que se obtuvo del banco central de Ecuador se podrá analizar la inflación del año 2014 del mes de Enero a Diciembre.

TABLA N°11 INFLACIÓN

FECHA	VALOR
DICIEMBRE-31-2014	3.67%
NOVIEMBRE-30-2014	3.76%

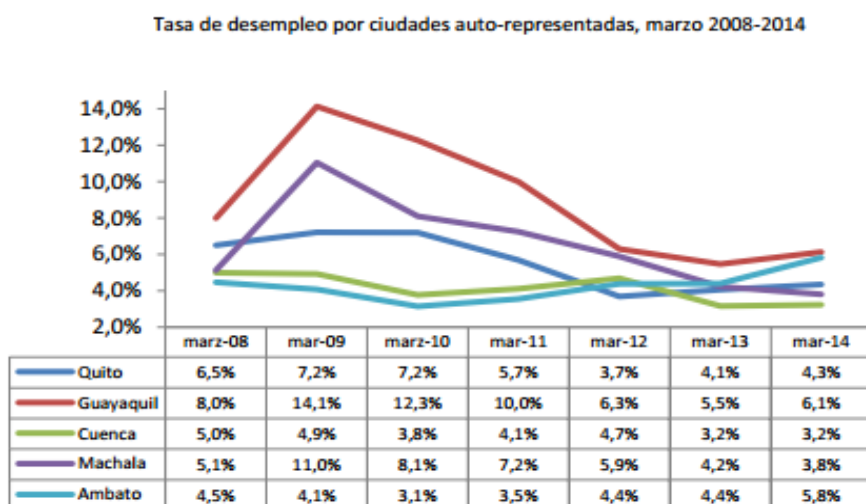
OCTUBRE-31-2014	3.98%
SEPTIEMBRE-30-2014	4.19%
AGOSTO-31-2014	4.15%
JULIO-31-2014	4.11%
JUNIO-30-2014	3.67%
MAYO-31-2014	3.41%
ABRIL-30-2014	3.23%
MARZO-31-2014	3.11%
FEBRERO-28-2014	2.85%
ENERO-31-2014	2.92%
DICIEMBRE-31-2013	2.70%
NOVIEMBRE-30-2013	2.30%
OCTUBRE-31-2013	2.04%
SEPTIEMBRE-30-2013	1.71%
AGOSTO-31-2013	2.27%
JULIO-31-2013	2.39%
JUNIO-30-2013	2.68%
MAYO-31-2013	3.01%
ABRIL-30-2013	3.03%
MARZO-31-2013	3.01%
FEBRERO-28-2013	3.48%
ENERO-31-2013	4.10%

Elaborado por las Autoras
(Banco Central del Ecuador, 2014)

El fenómeno inflacionario ha dado mucho que hablar en la actualidad, debido al índice de precios al consumidor de área urbana (IPCU), que permite estudiar estadísticamente la inflación del 31 de Enero del 2013 con 4,10%

hasta ahora; el pasado 31 de Diciembre del 2014 con un 3,67%, estos porcentajes se tomaron de las encuestas a hogares de clase media y baja , por lo que se ha llegado a la conclusión que la inflación se ha reducido un mínimo, por ello la canasta básica de bienes y servicios demandada por el consumidor es más accesible que en año 2013.

5.3.1.2. DESEMPLEO



(Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2014)

En Grafico anterior se considerara el análisis a la ciudad de Machala, considerado que es el sector más cercano al cantón Santa Rosa, lugar donde se ejecutara la creación de la empacadora, como se puede observar en Marzo del 2008 la tasa de desempleo cayó a 5,1%, por la falta de áreas laborales en la ciudad, hoy en día esta situación a cambio ya que según las estadísticas para el mes de Marzo del 2014 disminuyo en un 3,8% , la razón de este cambio es por el aumento de fuentes de trabajos , menos descremación personal, menos corrupciones laborales .

El propósito del proyecto es combatir el desempleo, generando más plazas de trabajo en el cantón. Como empacadora se otorgara 510 cargos para las diferentes áreas con el fin dar al obrero un ingreso para que mejore la calidad de vida y que progrese profesionalmente.

5.3.1.3. ANÁLISIS TECNOLÓGICO:

La empacadora contará con maquinaria de primera, las mismas que serán importadas de los Estados Unidos, a continuación se detallara la clasificación del equipo tecnológico a utilizarse:

Máquina Clasificadora: Marca Sort-Rite de 5000 libras x hora, acero inoxidable

Máquina Congeladora: Marca Plate Freezer, cada 6 horas produce 4000 libras.

Máquina de Túneles: Marca Plate Freezer, permanecerá el producto congelado en una temperatura de 16° C a 18°C.

Estos mecanismos tecnológicos ayudarán al proceso de comercialización de la empacadora, brindándole al consumidor un producto de excelente calidad.

5.3.1.4. ANÁLISIS LEGAL:

En este análisis se gestiona las normativas, certificados, permisos nacionales e internacionales, que tiene nuestro país para el desarrollo de la industria, cuya finalidad es respaldar el producto a exportarse.

“El Artículo 284 de la Constitución de la República establece los objetivos de la política económica, entre los que se incluye incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional”

Este Artículo favorece a la empacadora, ya que por ser proyecto nuevo, el Gobierno Nacional lo apoyara e incentivara para que se siga creciendo ,así es que en este será beneficioso para ambas partes, porque PROEXDI CIA LTDA (nombre comercial Ocean Shrimp) brindara más plazas de empleos por consecuente se disminuirá la tasa de desempleo en el Ecuador.

“Los numerales 1, 2 y 3 del Artículo 285 de la Constitución de la República prescriben como objetivos de la política fiscal: 1) El financiamiento de servicios, inversión y bienes públicos; 2) la redistribución del ingreso por medio de transferencias, tributos y subsidios adecuados, 3) la generación de incentivos para la inversión en los diferentes sectores de la economía y para la producción de bienes y servicios socialmente deseables y ambientalmente responsables”

Como lo mencionado en el artículo, la inversión de creación de la empacadora podrá ser Financiada con un 80% por la Corporación Financiera Nacional, el restante 20% deberá ser desembolso por el productor y dueño de la misma, esto es de gran utilidad debido que no correrá con el gasto completo de la inversión, por ello será más factible para su rentabilidad.

“Art. 2.- Se entenderá por actividad pesquera la realizada para el aprovechamiento de los recursos bioacuáticos en cualquier de sus fases; extracción, cultivo, procesamiento y comercialización; así como las demás actividades conexas contempladas en esta ley.”

El proyecto sostiene este artículo, por el motivo que cuando se realiza el proceso de comercialización tiene que atribuirse todas estas fases con el fin de obtener un producto de alta calidad , que sea de satisfacción para el consumidor extranjero, esto favorece al país, porque se colocara en un mercado internacional y se dará conocer un producto hecho en Ecuador

5.4. FODA

5.4.1. FORTALEZA:

- Terreno propio lo cual permite construir la empacadora junto al brazo de mar, ubicada en Puerto Jelí.
- Experiencia en el negocio.
- PROEXDI cuenta con 3 Lotes de camarón de diferentes tallas, lo cual permite exportar a como pida el bróker; pero en general se exportara solamente tallas comerciales.
- Capacidad de poder ampliar la línea de valor agregado.

5.4.2. OPORTUNIDADES:

- Buena relación con los bróker
- En el Cantón Santa Rosa no existe la demanda de empacadoras por lo que seremos pioneros en el mercado local de esta industria.
- Nuevos mercados para exportar el producto: Asiático y Europeo
- En la Zona existen productores que estarían dispuestos a vender su producto, en caso de que haga falta la materia prima lo que permite cumplir al cliente

5.4.3. DEBILIDADES:

- Los bróker no comprarán toda la producción, sino solo el 50%.
- La capacidad de producción de la empacadora es restringida debido a que se cuenta con un solo proveedor del producto.
- Costos de producción elevados.
- Variación de Precios en el mercado.

5.4.4. AMENAZAS:

- En la actualidad el mercado de los Estados Unidos está bajando en la proyección de ventas según lo que nos informaron las grandes empacadoras de la ciudad de Guayaquil.

- El posicionamiento de las grandes empacadoras en la provincia del Oro.
- Los mercados Asiáticos y Europeos están posesionándose en la industria del camarón
- Si no se cumple con la demanda requerida los Bróker, fácilmente podrían adquirir el producto en otras empacadoras.
- El virus de mortalidad temprano del camarón, puede presentarse en cualquier momento en el país.
- Competencia de los mercados asiáticos, europeo y el mismo Mercado Estado Unidense con precios bajos al producto.
- Aumento de oferta, bajos precios en el mercado internacional.
- Economías de Escala

5.5. PROMOCIÓN DE MERCADO

5.5.1. Producto

El producto que se va a comercializar en Florida, Miami es “camarón en bloque” este no provee ningún valor agregado solo es “congelado”

Debido a que es un alimento, se lo exportará cumpliendo con todos los estándares de calidad y sanitarios que requiera el país importador, por lo cual se lo tratará de manera muy minuciosa para que este no pierda su calidad y sabor.

La presentación del producto es muy importante, como empresa debemos de captar la atención del cliente para que este tenga una gran acogida en el mercado Norteamericano.

5.5.1.2. Empaque Del Producto.

El empaque del producto que se va a comercializar, es importante para la representación del mismo, ya que como lo dije anteriormente debemos captar la atención del cliente con una caja que le de estilo al producto además de que esté bien conservado.

La caja será de color blanca con naranja los camarones irán bien congelados para que no pierda sabor ni frescura.

Imagen N°9 Empaque Del Producto



ELABORADO: POR LAS AUTORAS

FUENTE: INVESTIGACION

5.5.1.3. Marca Y Slogan.

La marca del producto Ecuatoriano con la que se va a llegar al mercado de Florida Miami es: Ocean Shrimp.

A continuación se muestra el diseño del logotipo, el cual ha sido elaborado tanto en español como en inglés ya que eso es uno de los requisitos según la "FDA

SLOGAN: "SHRIMP ECUADORIAN COAST"

THE BEST PRODUCT IN THE WORLD

IMAGEN N°9 ETIQUETA DEL PRODUCTO



5.5.1.4. PRECIO Y VOLUMEN DE VENTAS.

Dado que se contará con dos brókeres, este dará los precios, y debido a estos PROEXDI CIA LTDA (con nombre comercial Ocean Shrimp) negocia si le resulta rentable o no venderles, y si la negociación resulta exitosa la empacadora se compromete a exportar 1 contenedores a la semana siendo estos de camarón entero y cola

El precio promedio al cual se le venderá al bróker será de \$8 camarón entero y 9.90 la cola por cada kilo.

5.5.1. 5.PLAZA.

La plaza o distribución de la Empacadora PROEXDI CIA LTDA (con nombre comercial Ocean Shrimp) es enviar el producto y a su vez este será vendido por un Bróker a los principales mercados de Florida, Miami

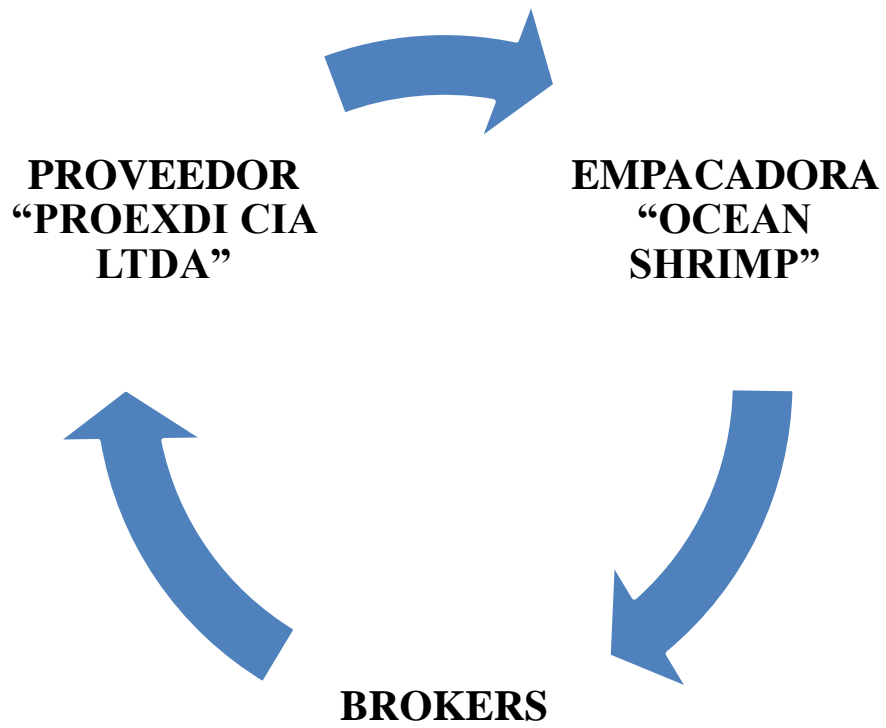
Para poder conseguir esta negociación se mantendrá contacto por medio de mail o número telefónico de los principales bróker para vender el producto.

Gracias a una Empacadora reconocida se pudo abrir el mercado, puesto que ellos negociaron el producto con los brókeres e hicieron llegar una proforma indicando como seria la compra en el exterior.

Una vez que PROEXDI CIA LTDA (con nombre comercial Ocean Shrimp) llegue a un acuerdo con el Bróker por el asunto de precios se procederá al envío de los productos prestando un servicio integral a la consolidadora Maersk que se encargará de todos los trámites pertinentes.

El producto demora en llegar 7 días hasta Miami.

IMAGEN N°10 CADENA DE VALOR



CAPÍTULO VI

COMERCIO EXTERIOR

6.1. Preservación Y Conservación Del Camarón Para Su Venta

“Los tratamientos a los que son sometidos los camarones para su conservación se dividen en tres tipos específicamente:

- ✚ Aplicación al frío
- ✚ Aplicación al calor
- ✚ Otras aplicaciones

PROEXDI CIA. LTDA (con nombre comercial Ocean Shrimp) tomará la aplicación al frío puesto que se exportara camarón en bloque, sin ningún valor agregado.

Aplicación al frío:

Para este tipo de conservación se puede usarla refrigeración con hielo, refrigeración con hielo seco, la refrigeración mecánica, la congelación y el glaseado.

Se va a utilizar la refrigeración mecánica porque estas utilizan cámaras frigoríficas que alcanzan la temperatura óptima mediante un sistema de regulación y control.

La congelación es un método muy valioso ya que los cambios en la naturaleza del producto son muy pequeños.

El glaseado protector se utiliza para impedir la deshidratación del producto y oxidación de las grasas consiste en aplicar una película por inmersión o por pulverización al producto el mejor glaseado es a base de hielo.”

(Ocampos, 2006)

6.1.1. Características de los Crustáceos Frescos

“Los camarones frescos deben presentar el caparazón ligeramente húmedo y brillante bien adheridos al cuerpo y abdomen poco tenso, consistente y húmedo, los ojos llenos brillantes y negros. La carne debe mostrarse blanca, blanco amarillento o rosada, consistente suave y agradable o inodoro. Los crustáceos para ser considerados muy frescos vivos. Para ser consumidos muertos, la muerte debe haber sucedido poco antes, de tal manera que no estén en suceso de putrefacción. Las características que deben considerarse de alteración son:”

- ✚ Tono muscular: ausente, articulaciones y antenas ondulares
- ✚ Líquido que trasude: gris turbio
- ✚ Olor: amoniacal, fétido pútrido
- ✚ Esqueleto externo: opaco y tiene a tonos amarillentos y ocres
- ✚ Masas musculares: disminución de su conciencia flácida y blanca
- ✚ Alteración de los productos congelados
- ✚ Alteraciones de forma.
- ✚ Alteraciones de color.
- ✚ Alteraciones de peso.

(Ocampos, 2006)

Se exporta productos frescos con una excelente calidad y sabor.

Como se va a realizar la exportación al mercado estadounidense, es pertinente mencionar que existe un acuerdo lateral entre Ecuador y Estados Unidos, por lo cual el camarón ecuatoriano se encuentra libre de aranceles para ingresar al mercado estadounidense.

6.2. ¿CUANTO CAMARÓN EXPORTO ECUADOR?

Según las estadísticas del Banco Central de Ecuador tenemos cifras reales que se detallaran a continuación:

En toneladas en el año 2013 Ecuador exportó 1,469.25

TABLA N°12 EXPORTACIÓN DE CAMARÓN DEL ECUADOR

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA								
(Toneladas y miles de dólares)								
Tipo:	Exportaciones ▼	Subpartida Nandina:	0306139100	Desde (aaaa/mm):	2013/01	Hasta (aaaa/mm):	2013/11	Consultar

SubpartidaNandina	Descripcion	Toneladas	Fob- Dólar	%/ Total Fob-Dólar
306139100	CAMARONES	1,469.25	8,854.02	100.00
TOTAL GENERAL:		1,469.25	8,854.02	100.00

(Ecuador, 2013)

6.3. ¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES PAÍSES A LO QUE ECUADOR EXPORTA CAMARÓN?

TABLA N° 13 PRINCIPALES MERCADOS INTERNACIONALES

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA - PAIS								
(Toneladas y miles de dólares)								
Tipo:	Exportaciones ▼	Subpartida Nandina:	0306139100	Desde (aaaa/mm):	2013/01	Hasta (aaaa/mm):	2013/11	Consultar

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB- DÓLAR	%/TOTAL FOB- DÓLAR
306,130,100	CAMARONES	ESTADOS UNIDOS	539.82	3,577.17	40.41
		FRANCIA	264.30	1,345.83	15.21
		VIETNAM	211.71	1,223.22	13.82
		CHINA	120.93	789.14	8.92
		ESPAÑA	131.94	640.71	7.24
		ITALIA	64.38	379.65	4.29
		CHILE	33.92	275.87	3.12
		ALEMANIA	36.81	211.43	2.39
		GRECIA	20.20	139.82	1.58
		MARRUECOS	17.84	107.68	1.22
		POLONIA	18.50	106.04	1.20
		HOLANDA(PAISES	8.95	57.50	0.65

		BAJOS)			
TOTAL GENERAL			1,469.25	8,854.01	100

(ECUADOR, 2013)

Ecuador en el 2013 es el segundo país que exporta camarón hacia los estados unidos, después de Indonesia, según este dato podemos observar que Ecuador exporto 23.620 toneladas de camarón en el año 2013, pero también vemos un alza impactante respecto del 2014 con un volumen de venta de 32730 toneladas.

6.4. LAS IMPORTACIONES EN LOS EEUU, DE LOS PRINCIPALES ORIGENES, ENERO-ABRIL (2013-2014)

TABLA Nº14 IMPORTACIÓN DE CAMARÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS

Las importaciones de camarón en los EE.UU. de los principales orígenes, enero-abril 2013-2014 (Fuente: USDA)							
N o.		2013		2014		Las variaciones en el valor (%)	Las variaciones en volumen (%)
		Valor (US \$ mil.)	Volumen (MT)	Valor (US \$ mil.)	Volumen (MT)		
	Total	1294	145980	2095	165552	62	13
1	Indonesia	223	23620	457	32730	105	39
2	Ecuador	188	24064	310	28763	65	20
3	India	216	23784	369	27130	71	14
4	Vietnam	113	10728	329	22428	191	109
5	Tailandia	271	30060	241	18051	-11	-40
6	China	59	9183	99	10928	67	19
7	Perú	28	3208	49	4203	72	31
8	México	81	6330	76	4171	-6	-34
9	Malasia	44	6257	44	4146	-	-34
10	Guayana	14	2639	17	3096	26	17
11	Honduras	3	458	14	1537	413	235
12	Argentina	4	389	14	1533	253	294
13	Filipinas	2	324	10	964	392	197
14	Venezuela	2	361	6	763	235	112
15	Nicaragua	6	845	6	685	-1	-19

(Nam, 2014)

6.5. REQUISITOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS ORIGINARIOS DE LA ACUACULTURA Y PESCA:

6.5.1. OBTENER AUTORIZACIÓN EN EL MAGAP:

PASO 1:

- ✚ Acuerdo Ministerial (autorización para exportar otorgada por la subsecretaría de Pesca o Acuicultura)
- ✚ Acta de Producción Efectiva (inspección del establecimiento por parte de la Subsecretaria de Pesca o Acuicultura)

6.5.2. APROBAR LA VERIFICACION:

PASO 2:

- ✚ Presentar el formulario de Inscripción 11.1 (desgastar sitio web INP), Acuerdo Ministerial, Acta de Producción Efectiva y todo documento requerido por el Instituto Nacional de Pesca.
- ✚ La verificación consiste en una inspección y el proceso técnico de revisión.

6.5.3. OBTENER CERTIFICACIÓN:

PASO 3:

- ✚ Previó al embarque del producto, el exportador debe acercarse al INP para solicitar la emisión del Calidad y certificados varios. (según las exigencias del país importador)
- ✚ El INP ofrece su servicio de laboratorios para que los usuarios registrados puedan realizar toda clase de pruebas de calidad en cumplimiento de las exigencias en los países de destino y sus clientes: Laboratorios de Ensayos de Productos Acuícolas (EPA), laboratorios de HPLC (Antibióticos Prohibidos), Laboratorios de

Metales Pesados, Laboratorio de Química, Análisis y Microbiología de Alimentos (PROEcuador, 2013)

6.6. REQUISITOS FDA PARA LA EXPORTACIÓN DEL CAMARÓN

ECUATORIANO:

La caja de empaqueo para que sea aprobado por “FOOD AND DRUG ADMINISTRATION” el empaque deberá consistir en la siguiente información:

- ✚ Origen
- ✚ Fecha de recepción y empaqueo
- ✚ Si es o no orgánico
- ✚ Indicadores de almacenamiento
- ✚ Refrigeración domesticas
- ✚ Código de barras
- ✚ Factura Comercial
- ✚ Conocimiento de Embarque
- ✚ Certificado DSP

REGULACIONES DE CALIDAD:

- ✚ Códigos y Registros de Certificación

CERTIFICADOS INP:

- ✚ Sanitarios
- ✚ Origen trazabilidad (Ocampos, 2006)

6.7.¿CÓMO SE OBTIENE EL REGISTRO DE EXPORTADOR?

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Paso 1

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>





Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2

Registrarse en el portal de

ECUAPASS:(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

Aquí se podrá:

-  Actualizar base de datos
-  Crear usuario y contraseña
-  Aceptar las políticas de uso
-  Registrar firma electrónica

(SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR, 2012)

6.7.1.PROCESO DE EXPORTACIÓN

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- ✚ Del exportador o declarante
- ✚ Descripción de mercancía por ítem de factura
- ✚ Datos del consignante
- ✚ Destino de la carga
- ✚ Cantidades
- ✚ Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- ✚ Factura comercial original.
- ✚ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- ✚ Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- ✚ Canal de Aforo Documental
- ✚ Canal de Aforo Físico Intrusivo
- ✚ Canal de Aforo Automático. (SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR, 2012)

6.8. INCOTERM FOB

La empacadora realizara su exportación por medio del Incoterm FOB

Los incoterms son términos comerciales internacionales para la realización de transacciones de exportación e importación.

IMAGEN Nº11 FRANCO A BORDO



Fuente: Prochile, MODIFICACIONES EFECTUADAS A LAS REGLAS Incoterms * 2010

6.8.1. FOB Para la Exportación del “Camarón En Bloque”:

FOB: Franco a Bordo

Puerto de carga convenido Libre a bordo (FOB) significa

6.8.1.1. OBLIGACIONES DE VENDEDOR:

- Entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque.
- Se debe de realizar el despacho aduanero de exportación.
- Costo y Riesgo hasta entregar la mercancía.
- Gastos de exportación.
- Con lo que respecta, al seguro para transportar la mercancía al lugar de destino, el vendedor está libre de esta obligación.

6.8.1.2. OBLIGACIONES COMPRADOR:

- El comprador debe de reembolsar todos los gastos realizados por el vendedor, por la obtención de documentos o

información, como por ejemplo: del seguro o transporte principal.

- Otro punto importante es el riesgo de pérdida o daño de la mercancía ya que se transmite al comprador cuando estas se encuentran o se declare a bordo del buque, en consecuencia el comprador asume todos los riesgos, costos a partir de ese momento.
- Tramite de importación.
- En el caso que las mercancías se dañen en el proceso de carga hacia el buque, el responsable será el vendedor. Si las mercancías se pierden en el mar, el responsable será el comprador. (COMERCIO Y ADUANAS, 2010)

CAPITULO VII

ESTUDIO TÉCNICO DE PROEXDI ANTES DE LA EMPACADORA Y DESPUÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN

TABLA Nº 15 VENTAS EMPACADORA

DESCRIPCIÓN	UNIDADES (kg) MENSUALES	UNIDADES ANUALES	PRECIO DE VENTA(Kg)	VENTAS ANUALES
CAMARON ENTERO	35,795	429,540	\$8.00	\$3,436,320
CAMARON COLA	83,522.0	1,002,264	\$9.90	\$9,922,414
TOTALES	119,317	1,431,804		\$13,358,734

ELABORADO: POR LAS AUTORAS

FUENTE: INVESTIGACION

TABLA Nº 16 VENTAS ACTUALES PROEXDI

DESCRIPCIÓN	UNIDADES (kg) MENSUALES	UNIDADES ANUALES	PRECIO DE VENTA(Kg)	VENTAS ANUALES
Camarón ENTERO	35795	429540	\$ 6.55	\$ 2,813,487.00
Camarón COLA	83522	1002264		
Camarón COLA PIERDE TEXUTA	55975	671701.8	\$ 6.50	\$ 4,366,061.70
TOTAL DE VENTAS				\$ 7,179,548.70

ELABORADO: POR LAS AUTORAS

FUENTE: INVESTIGACION

Mediante este estudio financiero nos hemos dado cuenta que PROEXDI si puede ganar más si aplica la línea de negocio en la empacadora pues tiene

una diferencia casi 6 millones de dólares esto es debido a los precios del camarón, pues los de Proexdi son más baratos porque vende a las empacadoras pero una vez exportando directo sus ganancias serán más porque tiene contacto directo con el bróker.

TABLA N°17 MATERIA PRIMA PROEXDI

MATERIA PRIMA/MERCADERIA/COSTO PROMEDIO X UNID.				
PRODUCTOS	UNIDADES MENSUALES	UNIDADES ANUALES	COSTO UNITARIO	TOTAL ANUAL
Balanceado	2,217	26,604	\$45.00	\$1,197,180
Fertilizantes Quimicos	427	5,124	\$39.93	\$204,601
Larvas	8,571,429	102,857,143	\$0.02	\$2,057,143
AIREADORES	2	24	\$1,472.00	\$2,166,784.00
TOTALES	8,574,075	102,888,895		\$5,625,708

ELABORADO: POR LAS AUTORAS

FUENTE: INVESTIGACION

TABLA N° 18 INSUMOS DIRECTOS EMPACADORA

INSUMOS DIRECTOS				
PRODUCTOS	UNIDADES MENSUALES	UNIDADES ANUALES	COSTO UNITARIO	TOTAL ANUAL
Cajas	201,863	2,422,356	\$0.05	\$121,118
Caja Master	8,881.97	106,584	\$0.25	\$26,646
Agua Potable	1	12	\$16,000.00	\$192,000
Línea Telefónica	1	12	\$500.00	\$6,000
Internet	1	12	\$100.00	\$1,200
Electricidad	1	12	\$12,000.00	\$144,000
UNIFORMES	125	1,500	\$150.00	\$225,000.00
MASCARILLAS	100.0	1,200	\$0.50	\$600.00

GUANTES	100.0	1,200	\$1.00	\$1,200.00
EQUIPOS DE LABORATORIO	4.0	48	\$2,000.00	\$96,000.00
BOTAS	100.0	1,200	\$15.00	\$18,000.00
BALANZAS	4.0	48	\$2,000.00	\$96,000.00
REPUESTOS TUNELES	5.0	60	\$5,000.00	\$300,000.00
PAGO CONTENEDOR EXPORTADO	4	48	\$3,000.00	\$144,000.00
TOTALES				\$1,371,764

ELABORADO: POR LAS AUTORAS

FUENTE: INVESTIGACION

TABLA N°19 MANO DE OBRA DIRECTA PROEXDI Y EMPACADORA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	INGRESO MENSUAL	TOTAL ANUAL
OBREROS CAMARONERA	50	\$ 35,289.64	\$ 400,421.53
OBREROS EMPACADORA	116	\$ 59,984.78	\$ 682,175.33
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA			\$1,082,596.86

ELABORADO: POR LAS AUTORAS

FUENTE: INVESTIGACION

TABLA N°20 RESUMEN DE MATERIA PRIMA MANO DE OBRA E INSUMOS

RESUMEN	TOTALES
Materia Prima	\$5,625,708
Insumos Directos	\$1,371,764
Mano de Obra Directa	\$1,082,597
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$8,080,069

ELABORADO: POR LAS AUTORAS

FUENTE: INVESTIGACION

TABLA N°21 GASTOS ADMINISTRATIVOS EMPACADORA Y PROEXDI

GASTOS ADMINISTRATIVOS			
DESCRIPCION	CANTIDAD	INGRESO MENSUAL	TOTAL ANUAL
GERENTE	1	\$ 3,507.92	\$ 55,724.67
SUBGERENTE	1	\$ 3,507.92	\$ 55,724.67
SECRETARIA	1	\$ 841.90	\$ 9,552.80
JEFA CONTABILIDAD	1	\$ 1,403.17	\$ 23,882.00
ASISTENTE	1	\$ 1,192.69	\$ 13,533.13
JEFE ADMINISTRATIVO	1	\$ 1,262.85	\$ 14,329.20
ASISTENTE	1	\$ 841.90	\$ 9,552.80
SUPERVISOR DE PLANTA	1	\$ 1,403.17	\$ 15,921.33
JFA RRH	1	\$ 1,122.53	\$ 19,105.60
ASISTENTE RRHH	1	\$ 912.06	\$ 13,533.13
JEFE PRODUCCION	1	\$ 1,683.80	\$ 31,842.67
ASISTENTE DE PRODUCCION	1	\$ 1,122.53	\$ 12,737.07
JEFE DE VENTAS	1	\$ 1,262.85	\$ 14,329.20
ASISTENTE DE VENTAS	1	\$ 841.90	\$ 9,552.80
JEFE DE COMERCIALIZACION	1	\$ 1,683.80	\$ 28,658.40
JEFE DE LABORATORIO	1	\$ 1,683.80	\$ 23,882.00
ASISTENTE	1	\$ 1,192.69	\$ 13,533.13
JEFE DE LOGISTICA	1	\$ 1,403.17	\$ 15,921.33
ASISTENTE	1	\$ 1,192.69	\$ 13,533.13
SEGURIDAD	2	\$ 1,403.17	\$ 15,921.33
JEFE DE COMERCIO EXTERIOR	1	\$ 2,806.33	\$ 31,842.67
ASISTENTE	1	\$ 280.63	\$ 3,184.27
AGENTE DE ADUANA	1	\$ 2,525.70	\$ 28,658.40
PERSONAL DE COMERCIO	1	\$ 3,999.03	\$ 45,375.80
TOTAL GASTOS EMPACADORA		\$ 39,078.19	\$ 519,831.53
PERSONAL PROEXDI			
SEGURIDAD PROEXDI	2	\$ 1,403.17	\$ 15,921.33
ASISTENTE	1	\$ 561.27	\$ 6,368.53
LOGISTICA PROEXDI	2	\$ 1,824.12	\$ 20,697.73
BIOLOGO	2	\$ 2,806.33	\$ 31,842.67
CONTADORA GENERAL PROEXDI	1	\$ 1,683.80	\$ 19,105.60

ASISTENTE DE CONTADORA PROEXDI	1	\$ 1,192.69	\$ 13,533.13
COSTOS PROEXDI	2	\$ 2,245.07	\$ 25,474.13
LIQUIDACION PROEXDI	2	\$ 2,806.33	\$ 31,842.67
RECURSOS HUMANOS PROEXDI	1	\$ 982.22	\$ 11,144.93
Asistente RECURSOS HUMANOS	1	\$ 841.90	\$ 9,552.80
SECRETARIA PROEXDI	1	\$ 701.58	\$ 7,960.67
SUELDO OFICINA PROEXDI CIA LTDA		17048.475	\$ 193,444.20
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 56,126.67	\$ 713,275.73

ELABORADO: POR LAS AUTORAS

FUENTE: INVESTIGACION

TABLA N°22 GASTOS GENERALES

GASTOS GENERALES	VALOR		TOTAL
DESCRIPCION	MENSUAL		ANUAL
Publicidad	\$50,000		\$600,000
Mantenimiento	\$2,179		\$26,148
Combustible	\$4,308		\$51,699
Alquiler de transporte	\$19,540		\$234,484
	\$0		\$0
	\$0		\$0
	\$0		\$0
	\$0		\$0
TOTALES	\$76,028		\$912,330

RESUMEN	TOTALES
Gastos Administrativos	\$713,276
Gastos Generales	\$912,330
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$1,625,606

TABLA N°23 INVERSIÓN INICIAL

1. ACTIVOS FIJOS	
Descripción	Valor
Maquias SOUL RATE	\$120,000
GAVETAS	\$25,000
BALANZAS	\$12,000
BIODIGESTOR	\$60,000
PLANTA DE LUZ	\$50,000
ALMACENAMIENTO CENTRAL DE AIRE	\$35,000
Tuneles de Congelamiento	\$250,000
Fabrica de Hielo	\$200,000
Planta Empacadora	\$1,800,000
Equipos de Oficina	\$118,200
CISTERNAS DE AGUA	\$50,000
INSTALACION DE AGUA	\$100,000
Total Activos Fijos	\$2,820,200

2. CAPITAL DE TRABAJO	
Descripción	Valor
camarones iniciales	\$2,000,000
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$2,000,000

TOTAL INVERSIÓN	
Activos Fijos	\$2,820,200
Capital de Trabajo	\$2,000,000
TOTAL INVERSIÓN	\$4,820,200.00

TABLA N°24 DEPRECIACIÓN ANUAL DE MAQUINARIAS

ACTIVOS	COSTO	% DEPREC.	TOTAL ANUAL
Maquias SOUL RATE	\$120,000	10%	\$12,000
GAVETAS	\$25,000	10%	\$2,500
BALANZAS	\$12,000	10%	\$1,200
BIODIGESTOR	\$60,000	10%	\$6,000
PLANTA DE LUZ	\$50,000	5%	\$2,500
ALMACENAMIENTO CENTRAL DE AIRE	\$50,000	10%	\$5,000
Tuneles de Congelamiento	\$250,000	5%	\$12,500
Fabrica de Hielo	\$200,000	5%	\$10,000
Planta Empacadora	\$1,500,000	5%	\$75,000
Equipos de Oficina	\$118,200	10%	\$11,820
TOTALES	\$2,385,200		\$138,520

ELABORADO: POR LAS AUTORAS

FUENTE: INVESTIGACION

TABLA N°25 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Inversión Total	\$4,820,200
Activos Fijos	\$2,820,200
Capital de Trabajo	\$2,000,000

Inversión Total	\$4,820,200	
Financiamiento	\$ 3,374,140.00	70% CFN
Aporte Propio	\$ 1,446,060.00	30% APOORTE PROEXDI

TABLA N°26 TABLA DE AMORTIZACIÓN

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
Capital			\$3,374,140	
Tasa de interés anual			11.0%	
Plazo en años			10	
Forma de Pago			ANUAL	
Total Periodos			10	
Periodos de Gracia			0	
Periodos Normales			10	
Valor Dividendo			\$572,934	
No. De Dividendo	Valor de Intereses	Amortización de Capital	Valor del Dividendo	Saldo de Capital
0				<i>\$3,374,140</i>
1	\$371,155	\$201,778	\$572,934	\$3,172,362
2	\$348,960	\$223,974	\$572,934	\$2,948,388
3	\$324,323	\$248,611	\$572,934	\$2,699,776
4	\$296,975	\$275,958	\$572,934	\$2,423,818
5	\$266,620	\$306,314	\$572,934	\$2,117,504
6	\$232,925	\$340,008	\$572,934	\$1,777,496
7	\$195,525	\$377,409	\$572,934	\$1,400,087
8	\$154,010	\$418,924	\$572,934	\$981,162
9	\$107,928	\$465,006	\$572,934	\$516,157
10	\$56,777	\$516,157	\$572,934	\$0
Totales	\$2,355,198	\$3,374,140	\$5,729,338	

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

TABLA N°27 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO AÑO 1-4

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ventas	\$13,358,734	\$15,362,544	\$17,666,925	\$20,316,964
(Costos Directos)	\$8,080,069	\$9,292,079	\$10,685,891	\$12,288,775
Utilidad Bruta	\$5,278,665	\$6,070,465	\$6,981,034	\$8,028,189
(Costos Indirectos)	\$1,625,606	\$1,625,606	\$1,625,606	\$1,625,606
Utilidad Operativa	\$3,653,059	\$4,444,858	\$5,355,428	\$6,402,583
(Depreciación)	\$138,520	\$138,520	\$138,520	\$138,520
(Gastos Financieros)	\$371,155	\$348,960	\$324,323	\$296,975
Utilidad antes de Impuestos	\$3,143,383	\$3,957,379	\$4,892,585	\$5,967,088
(Impuestos 0%)	\$0	\$0	\$0	\$0
utilidad despues de impuestos	\$3,143,383	\$3,957,379	\$4,892,585	\$5,967,088
utilidades a trabajaadores 15%	\$ 471,507.49	\$ 593,606.79	\$ 733,887.81	\$ 895,063.17
UTILIDAD NETA	\$ 2,671,875.75	\$ 3,363,771.80	\$ 4,158,697.60	\$ 5,072,024.62

DEPRECIACIÓN	\$138,520	\$138,520	\$138,520	\$138,520
AMORTIZACIÓN	\$371,155	\$348,960	\$324,323	\$296,975
FLUJO DE CAJA NETO	\$2,439,240.35	\$3,153,332.02	\$3,972,894.47	\$4,913,569.21

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

TABLA N°28 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO AÑO 5-7

Descripción	Año 5	Año 6	Año 7
Ventas	\$23,364,509	\$26,869,185	\$30,899,563
(Costos Directos)	\$14,132,091	\$16,251,904	\$18,689,690
Utilidad Bruta	\$9,232,418	\$10,617,280	\$12,209,873
(Costos Indirectos)	\$1,625,606	\$1,625,606	\$1,625,606
Utilidad Operativa	\$7,606,812	\$8,991,674	\$10,584,266
(Depreciación)	\$138,520	\$138,520	\$138,520
(Gastos Financieros)	\$266,620	\$232,925	\$195,525
Utilidad antes de Impuestos	\$7,201,672	\$8,620,229	\$10,250,222
(Impuestos 0%)	\$0	\$1	\$2
utilidad despues de impuestos	\$7,201,672	\$8,620,228	\$10,250,220
utilidades a trabajaadores 15%	\$ 1,080,250.74	\$ 1,293,034.17	\$ 1,537,532.97
UTILIDAD NETA	\$ 6,121,420.87	\$ 7,327,193.63	\$ 8,712,686.83
DEPRECIACIÓN	\$138,520	\$138,520	\$138,520
AMORTIZACIÓN	\$266,620	\$232,925	\$195,525
FLUJO DE CAJA NETO	\$5,993,320.88	\$7,232,788.16	\$8,655,682.27

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

TABLA N°29 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO AÑO 8-10

Descripción	Año 8	Año 9	Año 10
Ventas	\$35,534,497	\$40,864,671	\$46,994,372
(Costos Directos)	\$21,493,144	\$24,717,115	\$28,424,682
Utilidad Bruta	\$14,041,353	\$16,147,556	\$18,569,690
(Costos Indirectos)	\$1,625,606	\$1,625,606	\$1,625,606
Utilidad Operativa	\$12,415,747	\$14,521,950	\$16,944,084
(Depreciación)	\$138,520	\$138,520	\$138,520
(Gastos Financieros)	\$154,010	\$107,928	\$56,777
Utilidad antes de Impuestos	\$12,123,218	\$14,275,502	\$16,748,786
(Impuestos 0%)	\$3	\$4	\$5
utilidad despues de impuestos	\$12,123,215	\$14,275,498	\$16,748,781
utilidades a trabajaadores 15%	\$ 1,818,482.20	\$ 2,141,324.76	\$ 2,512,317.22
UTILIDAD NETA	\$ 10,304,732.49	\$ 12,134,173.62	\$ 14,236,464.27
DEPRECIACIÓN	\$138,520	\$138,520	\$138,520
AMORTIZACIÓN	\$154,010	\$107,928	\$56,777
FLUJO DE CAJA NETO	\$10,289,242.95	\$12,164,765.75	\$14,318,207.05

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

TABLA N°30 FLUJO DE CAJA PROYECTADO AÑO 1-4

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ventas	\$13,358,734	\$15,362,544	\$17,666,925	\$20,316,964
(Costos Directos)	\$8,080,069	\$9,292,079	\$10,685,891	\$12,288,775
(Costos Indirectos)	\$1,625,606	\$1,625,606	\$1,625,606	\$1,625,606
Flujo Operativo	\$3,653,059	\$4,444,858	\$5,355,428	\$6,402,583
Ingresos no operativos	\$4,820,200			
Crédito	\$3,374,140			
Aporte Propio	\$1,446,060			
Egresos no operativos	\$5,393,134	\$572,934	\$572,934	\$572,934
Inversiones	\$4,820,200			
<i>Activos Fijos</i>	\$2,820,200			
<i>Capital de Trabajo</i>	\$2,000,000			
Pago de dividendos	\$572,934	\$572,934	\$572,934	\$572,934
Impuestos	\$0	\$0	\$0	\$0
Flujo No Operativo	-\$572,934	-\$572,934	-\$572,934	-\$572,934
FLUJO NETO	\$3,080,125	\$3,871,925	\$4,782,494	\$5,829,649
Flujo Acumulado	\$3,080,125	\$6,952,049	\$11,734,544	\$17,564,193

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

TABLA N°31 FLUJO DE CAJA PROYECTADO AÑO 5-7

Descripción	Año 5	Año 6	Año 7
Ventas	\$23,364,509	\$26,869,185	\$30,899,563
(Costos Directos)	\$14,132,091	\$16,251,904	\$18,689,690
(Costos Indirectos)	\$1,625,606	\$1,625,606	\$1,625,606
Flujo Operativo	\$7,606,812	\$8,991,674	\$10,584,266
Ingresos no operativos			
Crédito Aporte Propio			
Egresos no operativos	\$572,934	\$572,934	\$572,934
Inversiones			
<i>Activos Fijos</i> <i>Capital de Trabajo</i>			
Pago de dividendos	\$572,934	\$572,934	\$572,934
Impuestos	\$0		
Flujo No Operativo	-\$572,934	-\$572,934	-\$572,934
FLUJO NETO	\$7,033,878	\$8,418,740	\$10,011,333
Flujo Acumulado	\$24,598,071	\$33,016,811	\$43,028,144

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

TABLA N°32 FLUJO DE CAJA PROYECTADO AÑO 8-10

Descripción	Año 8	Año 9	Año 10	Total
Ventas	\$35,534,497	\$40,864,671	\$46,994,372	\$90,069,675
(Costos Directos)	\$21,493,144	\$24,717,115	\$28,424,682	\$54,478,904
(Costos Indirectos)	\$1,625,606	\$1,625,606	\$1,625,606	\$8,128,031
Flujo Operativo	\$12,415,747	\$14,521,950	\$16,944,084	\$27,462,740
Ingresos no operativos				\$4,820,200
Crédito				\$3,374,140
Aporte Propio				\$1,446,060
Egresos no operativos	\$572,934	\$572,934	\$572,934	\$7,684,869
Inversiones				\$4,820,200
<i>Activos Fijos</i>				\$2,820,200
<i>Capital de Trabajo</i>				\$2,000,000
Pago de dividendos	\$572,934	\$572,934	\$572,934	\$2,864,669
Impuestos				\$0
Flujo No Operativo	-\$572,934	-\$572,934	-\$572,934	-\$2,864,669
FLUJO NETO	\$11,842,813	\$13,949,016	\$16,371,150	\$24,598,071
Flujo Acumulado	\$54,870,957	\$68,819,974	\$85,191,124	\$109,789,195

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

TABLA N°33 BALANCE GENERAL PROYECTADO AÑO 1-4

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Activos Corrientes	\$5,080,125	\$8,952,049	\$13,734,544	\$19,564,193
Caja – Bancos	\$3,080,125	\$6,952,049	\$11,734,544	\$17,564,193
Inventarios	\$2,000,000	\$2,000,000	\$2,000,000	\$2,000,000
Activos Fijos Netos	\$2,681,680	\$2,543,160	\$2,404,640	\$2,266,120
Activos Fijos	\$2,820,200	\$2,820,200	\$2,820,200	\$2,820,200
(Depreciación acumulada)	-\$138,520	-\$277,040	-\$415,560	-\$554,080
Total Activos	\$7,761,805	\$11,495,209	\$16,139,184	\$21,830,313
Pasivos	\$3,172,362	\$2,948,388	\$2,699,776	\$2,423,818
Patrimonio	\$1,446,060	\$1,446,060	\$1,446,060	\$1,446,060
Aporte Futura Capitalización	\$1,446,060	\$1,446,060	\$1,446,060	\$1,446,060
Utilidad del Ejercicio	\$0	\$0	\$0	\$0
Utilidades Retenidas	\$0	\$0	\$0	\$0
Pasivo + Patrimonio	\$4,618,422	\$4,394,448	\$4,145,836	\$3,869,878

3,143,383.2 7,100,761.8 11,993,347.2 17,960,435.0

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

TABLA N°34 BALANCE GENERAL PROYECTADO AÑO 5-7

Descripción	Año 5	Año 6	Año 7
Activos Corrientes	\$26,598,071	\$35,016,811	\$45,028,144
Caja - Bancos	\$24,598,071	\$33,016,811	\$43,028,144
Inventarios	\$2,000,000	\$2,000,000	\$2,000,000
Activos Fijos Netos	\$2,127,600	\$1,989,080	\$1,850,560
Activos Fijos	\$2,820,200	\$2,820,200	\$2,820,200
(Depreciación acumulada)	-\$692,600	-\$831,120	-\$969,640
Total Activos	\$28,725,671	\$37,005,891	\$46,878,704
Pasivos	\$2,117,504	\$2,117,504	\$2,117,504
Patrimonio	\$1,446,060	\$1,446,060	\$1,446,060
Aporte Futura Capitalización	\$1,446,060	\$1,446,060	\$1,446,060
Utilidad del Ejercicio	\$0	\$0	\$0
Utilidades Retenidas	\$0	\$0	\$0
Pasivo + Patrimonio	\$3,563,564	\$3,563,564	\$3,563,564
	25,162,106.6	33,442,327.1	43,315,139.7

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

TABLA N°34 BALANCE GENERAL PROYECTADO AÑO 8-10

Descripción	Año 8	Año 9	Año 10
Activos Corrientes	\$56,870,957	\$70,819,974	\$87,191,124
Caja – Bancos	\$54,870,957	\$68,819,974	\$85,191,124
Inventarios	\$2,000,000	\$2,000,000	\$2,000,000
Activos Fijos Netos	\$1,712,040	\$1,573,520	\$1,435,000
Activos Fijos	\$2,820,200	\$2,820,200	\$2,820,200
(Depreciación acumulada)	-\$1,108,160	-\$1,246,680	-\$1,385,200
Total Activos	\$58,582,997	\$72,393,494	\$88,626,124
Pasivos	\$2,117,504	\$2,117,504	\$2,117,504
Patrimonio	\$1,446,060	\$1,446,060	\$1,446,060
Aporte Futura Capitalización	\$1,446,060	\$1,446,060	\$1,446,060
Utilidad del Ejercicio	\$0	\$0	\$0
Utilidades Retenidas	\$0	\$0	\$0
Pasivo + Patrimonio	\$3,563,564	\$3,563,564	\$3,563,564
	55,019,433.1	68,829,929.6	85,062,559.5

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

TABLA N°35 ÍNDICES FINANCIEROS

Descripción	(Inv. Inicial)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Flujos Netos	-\$4,820,200	\$3,080,125	\$3,871,925	\$4,782,494	\$5,829,649
<i>Flujo Acumulado</i>		\$3,080,125	\$6,952,049	\$11,734,544	\$17,564,193
Tasa de Descuento	11%				

Descripción	Año 5	Año 6	Año 7
Flujos Netos	\$7,033,878	\$8,418,740	\$10,011,333
<i>Flujo Acumulado</i>	\$24,598,071	\$33,016,811	\$43,028,144

Descripción	Año 8	Año 9	Año 10
Flujos Netos	\$11,842,813	\$13,949,016	\$16,371,150
<i>Flujo Acumulado</i>	\$54,870,957	\$68,819,974	\$85,191,124

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

Tasa de Rendimiento Promedio		(Mayor a la T. Dcto)	
<i>Sumatoria de Flujos</i>	\$11,734,544		
<i>Años</i>	3		
<i>Inversión Inicial</i>	\$4,820,200		
TRP	81.1%		
INDICES DESCONTADOS			
<i>Suma Flujos Descontados</i>	\$9,414,347		
Valor Actual Neto (VAN)	(Positivo)		\$4,594,147
Indice de Rentabilidad (IR)	(Mayor a 1)		1.95
Rendimiento Real (RR)	(Mayor a la T. Dcto)		95%
Tasa Interna de Retorno (Tir)	(Mayor a la T. Dcto)		56%

TABLA N°36 RIESGOS FINANCIEROS

Punto de Equilibrio	<i>En U\$</i>	\$4,113,927
	<i>En %</i>	27%
	<i>En unid.</i>	115,026
Valor Agregado sobre Ventas	(Menor a 50%)	14%
Índice de Empleo	(Mayor al 50%)	71%
Riesgo de Ilquidez	(Menor a 50%)	22%
Margen Neto de Utilidad	(Mayor a la T. Dcto)	28%
Rotación de Activos	(Mayor a 1)	3.1
Dupont	Aprox. al 100%	84%

Elaborado: Por las Autoras

Fuente: Investigación

- **TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)** dio un resultado de 56%, esta es la rentabilidad porcentual que obtendrá el inversionista al reinvertir sus ganancias dentro de la empaedora.
- **VALOR ACTUAL NETO (VAN)** considera el valor del dinero a través del tiempo, en este proyecto nos dio un VNA de \$4,594,147 que resulto ser positivo el cual generará un rendimiento superior al mínimo requerido y ese exceso irá a parar a los accionistas de la empresa

Para el VAN positivo se consideran 2 componentes:

- ✓ PRIMA SIN RIESGO
- ✓ PRIMA CON RIESGO

El componente de prima sin riesgo está compuesto por la inflación actual del país que es de 3.67% en el 2014 según datos estadísticos del Banco Central del Ecuador y lo restante es de 7 8 % que comprenderá la prima con riesgo los factores que hemos considerado en esta prima son principalmente los precios que en algún momento pueden caer a una depresión debido a que el dólar es moneda norteamericana y esta es utilizada en nuestro país.

Para saber cuál es el valor actual neto lo que hice fue coger la tasa que me va a cobrar la CFN que en este trabajo es del 11% además puse la inversión total en negativo y luego cogí el flujo neto de los 3 primeros años, cabe recalcar que a mi cuarto año voy a recuperar mi inversión.

- **PERÍODO DE RECUPERACIÓN.**- la inversión inicial neta de (VAN) sumo lo flujos de caja neto veo que mi periodo de recuperación es al 4 años

Posterior de realizar el estudio de viabilidad financiera y económica para la creación de una empaedora por parte de la empresa “PROEXDI CIA LTDA”se proyectaron las ventas de camarón con sus respectivos costos directos e indirectos durante el periodo de 1 a 10 años aquí hay que considerar que la camaronera se encuentra ubicada en zona fronteriza con el país vecino Perú por lo cual va a tener 0% de impuestos del Servicio de

Rentas Internas dentro de 10 años, esté proyecto guarda relación con el cambio en la matriz productiva

CONCLUSIONES

Dado que genera oportunidades de trabajo para las personas que viven en el Cantón Santa Rosa y sus alrededores al ser una empacadora nueva guarda relación con el CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERCIONES aprobado el 29 de Diciembre del 2010 con su enmienda realizada aprobada por la Asamblea el 29 de Diciembre del 2014.

Según los resultados financieros resulto ser viable el proyecto por lo cual se utilizó 3 indicadores que son: TIR dando como resultado de 56%, y siendo este positivo muestra que el proyecto a ejecutarse es rentable; por lo que también cuenta con un VNA positivo de \$4,594,147 el cual generará un rendimiento superior al mínimo requerido y ese exceso irá a parar a los accionistas de la empresa también se contó con un PERIODO DE RECUPERACIÓN el cual hace hincapié de que se recuperé el valor invertido en el 4to año , se cuenta con una inversión inicial de \$4´820.000 lo cual se va a optar por un crédito en la CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL (CFN) la cual presta el 70% que son \$3´374.140 y Proexdi va asumir el 30% restante que son 1´446.060, la línea de crédito tiene una tasa de interés del 11%.

Diagnosticando la situación actual de PROEXDI CIA LTDA genera un total de \$ 6, 508,632.90 de venta de camarón a las empacadoras respecto a los precios de la actualidad por lo cual es un mercado bastante rentable en el que merece la incursión de inversiones previas a un análisis bien fomentado.

Así mismo se puede decir que esta empresa si tiene la capacidad para exportar directamente su producto, ya que en la actualidad esta compañía cuenta con 600 hectáreas de las cuales solo empezaremos comprando la

producción de las 300 hectáreas que nos da un total de 1, 432,200.00 kilos de camarón los mismos que serán exportados en camarón entero y cola.

Invertir en la empacadora para la empresa PROEXDI CIA LTDA genera mayor valor debido a que se exportara directamente dando una mayor rentabilidad financiera a la compañía proveedora por lo cual se invertirá en el sistema de empaçado propio.

RECOMENDACIONES

Inicialmente la empacadora “OCEAN SHRIMP CIA LTDA” va a procesar la venta de 1, 432,200.00 kilos de camarón correspondientes a las 300 hectáreas del principal proveedor, por lo cual más adelante se espera trabajar con las 600 hectáreas de PROEXDI lo cual permitirá seguir fomentando más plazas de trabajo para el Cantón y lo más importante es que mejorarán sus estados financieros dándole un crecimiento rotundo a ambas compañías.

Así mismo se le recomendara al Dueño de ambas compañías diversificar su producto a los diferentes mercados entre ellos están Asia, Rusia y China países en los cuales el camarón Ecuatoriano tiene gran acogida y sus precios son mejores que los norteamericanos según información brindada por las grandes empacadoras de Guayaquil.

Para conseguir bróker o personas confiables para exportar el producto se podrían utilizar las Oficinas Comerciales de PROECUADOR que se encuentran a nivel mundial ya que estos se encargan de buscar al comprador y ayudan hacer la negociación

Finalmente se recomienda crear alianzas con pequeños productores de la Zona; a medida de que la empacadora crezca y necesite mayor producción para exportar se podrá acordar por un precio justo a su producción e incluirlos en un negocio rentable.

Bibliografía

- Bella Ávila Pro Ecuador. (17 de Febrero de 2011). Informe de Primer Nivel. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/06/X-1102-CAMARON_CONGELADO-ESTADOS_UNIDOS.pdf
- Dr. Ramon L Spinel (Ministro de Agricultura Ganadería y Pesca). (14 de Junio de 2010). Cámara Nacional de Acuicultura. Obtenido de Cámara Nacional de Acuicultura: <http://www.cna-ecuador.com/images/doclegal/Acuerdo%20241%20-%20Requisitos%20Sanitarios%20Minimos.pdf>
- SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR. (DICIEMBRE de 2012). COMO SE OBTIENE EL REGISTRO DE EXORTACION. Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- (12 DE OCTUBRE DEL 2010). LEY ORGANICA DE EDUCACION SUPERIOR. ECUADOR.
- Banco Central del Ecuador. (31 de Julio de 2014). Banco Central del Ecuador. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/685-la-econom%C3%ADa-ecuatoriana-tuvo-un-crecimiento-inter-anual-de-49-en-el-primer-trimestre-de-2014>
- Banco Central del Ecuador. (Diciembre de 2014). Banco Central del Ecuador. Obtenido de http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- Camaron Silvestre. (s.f.). Obtenido de <http://www.camaronsilvestre.com/productos/tallas.html>
- Chain, N. S. (2007). Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación. México: Prentice Hall.
- COMERCIO Y ADUANAS. (2010). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/210-responsabilidades-fob-incoterm>
- Comercio y Aduanas. (2010). Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/110-que-es-incoterm-fob>
- Compañías, Superintendencia de. (s.f.). Derecho Societario. Obtenido de <http://supercias.structu.com/contenido/>
- Diccionario. (2007). Diccionario. En D. M. Española. Larousse Editorial, S.L.
- Diccionario Lexicoon. (2014). Definición del Camarón. Obtenido de <http://lexicoon.org/es/camaron>

- Ecuador, B. C. (2013). Banco Central del Ecuador. Obtenido de http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp
- ECUADOR, B. C. (2013). BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. Obtenido de http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/ComercioExterior.jsp
- Expalsa. (s.f.). Nutricion, Expalsa. Obtenido de <http://www.expalsa.com/nutricion.php>
- Giraldez, A. (2010). Musica, Investigacion, Innovacion y Buenas Practicas. BARCELONA, ESPAÑA: GRAO.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (Marzo de 2014). Instituto Nacional de Estadística y Censos. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/Empleo-mar-2014/15_anios/Informe%20econom%EDa%20laboral-mar14.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (Diciembre de 2014). Instituto Nacional de Estadística y Censos. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/POBREZA/2014/Diciembre-2014/Presentacion_Pobreza_y_Desigualdad_diciembre_2014.pdf
- Legislativa, F. (mayo de 07 de 2007). Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero. Quito, Pichincha , Ecuador.
- Ministerio de Comercio Exterior. (20 de Septiembre de 2013). Guayaquil, Guayas, Ecuador: <http://www.comercioexterior.gob.ec/camaron-ecuatoriano-seguira-ingresando-a-estados-unidos-sin-arancel/>.
- Ministerio del Ambiente. (s.f.). LIMITES PERMISIBLES DE NIVELES DE RUIDO. Obtenido de <http://chmecuador.ambiente.gob.ec/docs/LIBRO%20VI%20Anexo%205.pdf>
- Montero, M. C. (2003). Diccionario Comentado de Terminos Financieros Ingleses de Uso Frecuente en Español. España: Netbiblo S.A.
- Nam, N. H. (2014). vietnan association of seafood exporter and producers seafood producers. Recuperado el 11 de ENERO de 2015, de Vietnan Association Of Seafood Exporter and Producers seafood producers: http://seafood.vasep.com.vn/Daily-News/378_9783/The-US-increased-consumption-of-Vietnam-shrimp.htm
- NORMA DE CALIDAD AMBIENTAL Y DE DESCARGA DE EFLUENTES : RECURSO AGUA. (s.f.). Law Environmental Law Alliance Worldwide. Obtenido de <http://www.elaw.org/node/3736>
- Ocampos, A. A. (2006). El Libro del Camaron . Mexico.

- Pro Ecuador . (s.f.). Camarones Congelados en Francia . Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/06/PROEC_PPM2013_CAMARONES_FRANCI A.pdf
- Pro Ecuador. (Diciembre de 2011). Guia Como Exportar a Estados Unidos. <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/01/PROEC-GCE2011-EEUU.pdf>.
- PROECUADOR. (2013). ACUACULTURA PROECUADOR. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/pesca-y-acuacultura/>
- ProEcuador. (2013). BOELTIN DE ANALISIS DE MERCADOS INTERNACIONALES "Pronunciamento oficial de la Comisión del Comercio Internacional sobre las medidas compensatorias". Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/Septiembre-octubre-2013.pdf>
- PROMARISCO. (s.f.).
- Revista Lideres EC. (05 de Octubre de 2014). La industria nacional del Ecuador reflotó con fuerza. Obtenido de http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/Ecuador-industria-nacional-camaron-acuacultura-exportacion-actividad_productiva_0_1225077491.html
- SOL. (11 de Octubre de 2009). Puerto Jeli. Obtenido de <http://puertojeli.blogspot.com/>
- Urbina, G. B. (2008). Evaluacion de Proyectos Quinta Edicion. Mexico: McGraw-Hill Interamericana.
- Urbina, G. B. (2008). Evaluacion de Proyectos Quinta Edicion . Mexico: McGraw-Hill Interamericana.
- Urbina, Gabriel Baca. (2008). Evaluacion de Proyectos Quinta Edicion. Mexico: McGraw-Hill Interamericana.

ANEXOS

TABLA N° 37 GASTO PERSONAL DE CAMARONERA MENSUAL

GASTOS DE PERSONAL CAMARONERAS											
				9,35%	11,15%						
MENSUAL	Número Empleados	VALOR SUELDO	SUELDOS	Aport. Per.	Aport. Pat.	F. R.	13R O.	Bonif. Escolar	Vacaciones	TOTAL BENEF.	Total Mensual
ALIMENTADORES	20	400	\$ 8.000	748,00	892,00	666,67	666,67	666,67	333,33	3.225,33	11.225,33
PATEROS	5	450	\$ 2.250	210,38	250,88	187,50	187,50	187,50	93,75	907,13	3.157,13
GUARDIA EL DIA	5	450	\$ 2.250	210,38	250,88	187,50	187,50	187,50	93,75	907,13	3.157,13
COCINERA	3	450	\$ 1.350	126,23	150,53	112,50	112,50	112,50	56,25	544,28	1.894,28
PROVEEDOR	2	850	\$ 1.700	158,95	189,55	141,67	141,67	141,67	70,83	685,38	2.385,38
ADMINISTRDORES	2	1100	\$ 2.200	205,70	245,30	183,33	183,33	183,33	91,67	886,97	3.086,97
ASISTENTE ADMINISTRADOR	1	800	\$ 800	74,80	89,20	66,67	66,67	66,67	33,33	322,53	1.122,53
GUARDIA DE NOCHE	12	550	\$ 6.600	617,10	735,90	550,00	550,00	550,00	275,00	2.660,90	9.260,90
TOTAL MENSUAL	50		25.150,00	2.351,53	2.804,23	2.095,83	2.095,83	2.095,83	1.047,92	10.139,64	35.289,64
TOT. MENS.= SUELDOS+BENEF. SOCIAL			\$ 35.289,64								

TABLA N°38 GASTO PERSONAL DE CAMARONERA ANUAL

GASTOS DE PERSONAL CAMARONERAS ANUAL											
MENSUAL	Número Empleados	VALOR SUELDO	SUELDOS	Aport. Per.	Aport. Pat.	F. R.	13RO.	Bonif. Escolar	Vacaciones	TOTAL BENEF.	Total ANUAL
				9,35%	11,15%						
ALIMENTADORES	20	400	\$ 96.000	8976,00	10704,00	8000,00	8000,00	666,67	4000,00	31.370,67	127.370,67
PATEROS	5	450	\$ 27.000	2524,50	3010,50	2250,00	2250,00	187,50	1125,00	8.823,00	35.823,00
GUARDIA EL DIA	5	450	\$ 27.000	2524,50	3010,50	2250,00	2250,00	187,50	1125,00	8.823,00	35.823,00
COCINERA	3	450	\$ 16.200	1514,70	1806,30	1350,00	1350,00	112,50	675,00	5.293,80	21.493,80
PROVEEDOR	2	850	\$ 20.400	1907,40	2274,60	1700,00	1700,00	141,67	850,00	6.666,27	27.066,27
ADMINISTRADORES	2	1100	\$ 26.400	2468,40	2943,60	2200,00	2200,00	183,33	1100,00	8.626,93	35.026,93
ASISTENTE ADMINISTRADOR	1	800	\$ 9.600	897,60	1070,40	800,00	800,00	66,67	400,00	3.137,07	12.737,07
GUARDIA DE NOCHE	12	550	\$ 79.200	7405,20	8830,80	6600,00	6600,00	550,00	3300,00	25.880,80	105.080,80
TOTAL MENSUAL	50		301.800,00	28.218,30	33.650,70	25.150,00	25.150,00	2.095,83	12.575,00	98.621,53	400.421,53
TOT. MENS.= SUELDOS+BENEF. SOCIAL			\$ 400.421,53								

TABLA N° 39 PAGO A EMPLEADOS OFICINA PROEXDI MENSUAL

GASTOS DE PERSONAL OFICINA PROEXDI MENSUAL												
					9,35 %	11,15 %						
		Número Empleados	VALOR SUELDO	SUELDO S	Apo rt. Per.	Apo rt. Pat.	F. R.	13R O.	Boni f. Esc olar	Va cacio nes	TOTA L BEN EF.	Total Mensual
SEGURIDAD PROEXDI		2	\$ 500,00	\$ 1.000,00	93,50	111,50	83,33	83,33	83,33	41,67	\$ 403,17	\$ 1.403,17
ASISTENTE		1	\$ 400,00	\$ 400,00	37,40	44,60	33,33	33,33	33,33	16,67	\$ 161,27	\$ 561,27
LOGISTICA PROEXDI		2	\$ 650,00	\$ 1.300,00	121,55	144,95	108,33	108,33	108,33	54,17	\$ 524,12	\$ 1.824,12
CONTADORA GENERAL PROEXDI		1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	112,20	133,80	100,00	100,00	100,00	50,00	\$ 483,80	\$ 1.683,80
ASISTENTE DE CONTADORA PROEXDI		1	\$ 850,00	\$ 850,00	79,48	94,78	70,83	70,83	70,83	35,42	\$ 342,69	\$ 1.192,69
COSTOS PROEXDI		2	\$ 800,00	\$ 1.600,00	149,60	178,40	133,33	133,33	133,33	66,67	\$ 645,07	\$ 2.245,07
LIQUIDACION PROEXDI		2	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00	187,00	223,00	166,67	166,67	166,67	83,33	\$ 806,33	\$ 2.806,33
RECURSOS HUMANOS PROEXDI		1	\$ 700,00	\$ 700,00	65,45	78,05	58,33	58,33	58,33	29,17	\$ 282,22	\$ 982,22
Asistente RECURSOS HUMANOS		1	\$ 600,00	\$ 600,00	56,10	66,90	50,00	50,00	50,00	25,00	\$ 241,90	\$ 841,90
SECRETARIA PROEXDI		1	\$ 500,00	\$ 500,00	46,75	55,75	41,67	41,67	41,67	20,83	\$ 201,58	\$ 701,58
TOTAL MENSUAL		14	\$ 2.800,00	\$ 10.150,00	949,03	1.131,73	845,83	845,83	845,83	158,33	\$ 1.900,00	\$ 14.242,14
TOT. MENS.= SUELDOS+BENE F. SOCIAL			\$ 12.050,00									

TABLA N° 40 PAGO OFICINA PROEXDI ANUAL

GASTOS DE PERSONAL OFICINA PROEXDI ANUAL													
						9,35 %	11,15 %						
			Número Empleados	VALOR SUELDO	SUELDOS	Apo rt. Per.	Apo rt. Pat.	F. R.	13R O.	Boni f. Escolar	Vac a-cio nes	TO TAL BENE F.	Total Anua l
SEGURIDAD PROEXDI			2	\$ 500,00	\$ 12.000,00	\$ 1.120,00	\$ 1.338,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 83,33	\$ 500,00	\$ 3.921,33	\$ 15.921,33
ASISTENTE			1	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 448,80	\$ 535,20	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 200,00	\$ 1.568,53	\$ 6.368,53
LOGISTICA PROEXDI			2	\$ 650,00	\$ 15.600,00	\$ 1.458,60	\$ 1.739,40	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 108,33	\$ 650,00	\$ 5.097,73	\$ 20.697,73
CONTADORA GENERAL PROEXDI			1	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00	\$ 1.346,40	\$ 1.605,60	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 100,00	\$ 600,00	\$ 4.705,60	\$ 19.105,60
ASISTENTE DE CONTADORA PROEXDI			1	\$ 850,00	\$ 10.200,00	\$ 953,70	\$ 1.137,30	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 70,83	\$ 425,00	\$ 3.333,13	\$ 13.533,13
COSTOS PROEXDI			2	\$ 800,00	\$ 19.200,00	\$ 1.795,20	\$ 2.140,80	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 133,33	\$ 800,00	\$ 6.274,13	\$ 25.474,13
LIQUIDACION PROEXDI			2	\$ 1.000,00	\$ 24.000,00	\$ 2.244,00	\$ 2.676,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 166,67	\$ 1.000,00	\$ 7.842,67	\$ 31.842,67
RECURSOS HUMANOS PROEXDI			1	\$ 700,00	\$ 8.400,00	\$ 785,40	\$ 936,60	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 350,00	\$ 2.744,93	\$ 11.144,93
Asistente RECURSOS HUMANOS			1	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 673,20	\$ 802,80	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 300,00	\$ 2.352,80	\$ 9.552,80
SECRETARIA PROEXDI			1	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 561,00	\$ 669,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 250,00	\$ 1.960,67	\$ 7.960,67
TOTAL MENSUAL			14	\$ 2.800,00	\$ 121.800,00	\$ 11.388,30	\$ 13.580,70	\$ 10.150,00	\$ 10.150,00	\$ 845,83	\$ 1.900,00	\$ 22.800,00	\$ 161.601,53
TOT. MENS.= SUELDOS+BENE F. SOCIAL				\$ 144.600,00									

TABLA N° 41 PAGO PERSONAL DE OFICINA EMPACADORA MENSUAL

GASTOS DE PERSONAL OFICINA EMPACADORA OCEAN SHRIMP												
					9,35%	11,15%						
		Nú me ro Em ple ado s	VALO R SUEL DO	SUEL DOS	Aport. Per.	Aport. Pat.	F. R.	13RO .	Bonif. Escola r	Vaca cione s	TOTAL BENE F.	Total Mens ual
GERENTE		1	\$ 2.500, 00	\$ 2.500, 00	\$ 233,75	\$ 278,75	\$ 208,33	\$ 208,3 3	\$ 208,33	\$ 104,1 7	\$ 1.007, 92	\$ 3.507, 92
SUBGERE NTE		1	\$ 2.500, 00	\$ 2.500, 00	\$ 233,75	\$ 278,75	\$ 208,33	\$ 208,3 3	\$ 208,33	\$ 104,1 7	\$ 1.007, 92	\$ 3.507, 92
SECRETAR IA		1	\$ 600,0 0	\$ 600,0 0	\$ 56,10	\$ 66,90	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 25,00	\$ 241,9 0	\$ 841,9 0
JEFA CONTABIL IDAD		1	\$ 1.000, 00	\$ 1.000, 00	\$ 93,50	\$ 111,50	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 41,67	\$ 403,1 7	\$ 1.403, 17
ASISTENTE		1	\$ 850,0 0	\$ 850,0 0	\$ 79,48	\$ 94,78	\$ 70,83	\$ 70,83	\$ 70,83	\$ 35,42	\$ 342,6 9	\$ 1.192, 69
JEFE ADMINIST RATIVO		1	\$ 900,0 0	\$ 900,0 0	\$ 84,15	\$ 100,35	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 37,50	\$ 362,8 5	\$ 1.262, 85
ASISTENTE		1	\$ 600,0 0	\$ 600,0 0	\$ 56,10	\$ 66,90	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 25,00	\$ 241,9 0	\$ 841,9 0
SUPERVIS OR DE PLANTA		1	\$ 1.000, 00	\$ 1.000, 00	\$ 93,50	\$ 111,50	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 41,67	\$ 403,1 7	\$ 1.403, 17
JEFA RRH		1	\$ 800,0 0	\$ 800,0 0	\$ 74,80	\$ 89,20	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 33,33	\$ 322,5 3	\$ 1.122, 53
ASISTENT E RRHH		1	\$ 650,0 0	\$ 650,0 0	\$ 60,78	\$ 72,48	\$ 54,17	\$ 54,17	\$ 54,17	\$ 27,08	\$ 262,0 6	\$ 912,0 6
JEFE PRODUCC ION		1	\$ 1.200, 00	\$ 1.200, 00	\$ 112,20	\$ 133,80	\$ 100,00	\$ 100,0 0	\$ 100,00	\$ 50,00	\$ 483,8 0	\$ 1.683, 80
ASISTENT E DE PRODUCC ION		1	\$ 800,0 0	\$ 800,0 0	\$ 74,80	\$ 89,20	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 33,33	\$ 322,5 3	\$ 1.122, 53
JEFE DE VENTAS		1	\$ 900,0 0	\$ 900,0 0	\$ 84,15	\$ 100,35	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 37,50	\$ 362,8 5	\$ 1.262, 85
ASISTENT E DE VENTAS		1	\$ 600,0 0	\$ 600,0 0	\$ 56,10	\$ 66,90	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 25,00	\$ 241,9 0	\$ 841,9 0
JEFE DE COMERCI ALIZACIO		1	\$ 1.200, 00	\$ 1.200, 00	\$ 112,20	\$ 133,80	\$ 100,00	\$ 100,0 0	\$ 100,00	\$ 50,00	\$ 483,8 0	\$ 1.683, 80

	N											
	JEFE DE LABORATORIO	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 112,20	\$ 133,80	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 50,00	\$ 483,80	\$ 1.683,80
	ASISTENTE	1	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 79,48	\$ 94,78	\$ 70,83	\$ 70,83	\$ 70,83	\$ 35,42	\$ 342,69	\$ 1.192,69
	JEFE DE LOGISTICA	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 93,50	\$ 111,50	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 41,67	\$ 403,17	\$ 1.403,17
	ASISTENTE	1	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 79,48	\$ 94,78	\$ 70,83	\$ 70,83	\$ 70,83	\$ 35,42	\$ 342,69	\$ 1.192,69
	SEGURIDAD	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00	\$ 93,50	\$ 111,50	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 41,67	\$ 403,17	\$ 1.403,17
	JEFE DE COMERCIO EXTERIOR	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 187,00	\$ 223,00	\$ 166,67	\$ 166,67	\$ 166,67	\$ 83,33	\$ 806,33	\$ 2.806,33
	ASISTENTE	2	\$ 100,00	\$ 200,00	\$ 18,70	\$ 22,30	\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 8,33	\$ 80,63	\$ 280,63
	AGENTE DE ADUANA	1	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 168,30	\$ 200,70	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 75,00	\$ 725,70	\$ 2.525,70
	PERSONAL DE COMERCIO EXTERIOR	3	\$ 950,00	\$ 2.850,00	\$ 266,48	\$ 317,78	\$ 237,50	\$ 237,50	\$ 237,50	\$ 118,75	\$ 1.149,03	\$ 3.999,03
	TOTAL MENSUAL	28	\$ 25.350,00	\$ 27.850,00	\$ 2.603,98	\$ 3.105,28	\$ 2.320,83	\$ 2.320,83	\$ 2.320,83	\$ 1.160,42	\$ 11.228,19	\$ 39.078,19
	TOT. MENS.= SUELDOS+BENEF. SOCIAL			\$ 39.078,19								

TABLA N° 42 PAGO PERSONAL DE OFICINA EMPACADORA ANUAL

GASTOS DE PERSONAL OFICINA EMPACADORA OCEAN SHRIMP												
				9,35 %	11,15 %							
ANUAL	Número Empleados	VALOR SUELDO	SUELDOS	Aport. Per.	Aport. Pat.	F. R.	13RO.	Bonif. Escolar	Vacaciones	TOTAL BENEF.	Total Anual	
GERENTE	1	\$ 3.500,00	\$ 42.000,00	\$ 3.927,00	\$ 4.683,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 291,67	\$ 1.750,00	\$ 13.724,67	\$ 55.724,67	
SUBGERENTE	1	\$ 3.500,00	\$ 42.000,00	\$ 3.927,00	\$ 4.683,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 291,67	\$ 1.750,00	\$ 13.724,67	\$ 55.724,67	
SECRETARIA	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 673,20	\$ 802,80	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 300,00	\$ 2.352,80	\$ 9.552,80	
JEFA CONTABILIDAD	1	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00	\$ 1.683,00	\$ 2.007,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 125,00	\$ 750,00	\$ 5.882,00	\$ 23.882,00	
ASISTENTE	1	\$ 850,00	\$ 10.200,00	\$ 953,70	\$ 1.137,30	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 70,83	\$ 425,00	\$ 3.333,13	\$ 13.533,13	
JEFE ADMINISTRATIVO	1	\$ 900,00	\$ 10.800,00	\$ 1.009,80	\$ 1.204,20	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 75,00	\$ 450,00	\$ 3.529,20	\$ 14.329,20	
ASISTENTE	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 673,20	\$ 802,80	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 300,00	\$ 2.352,80	\$ 9.552,80	
SUPERVISOR DE PLANTA	1	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00	\$ 1.122,00	\$ 1.338,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 83,33	\$ 500,00	\$ 3.921,33	\$ 15.921,33	
JEFA RRH	1	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00	\$ 1.346,40	\$ 1.605,60	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 100,00	\$ 600,00	\$ 4.705,60	\$ 19.105,60	
ASISTENTE RRHH	1	\$ 850,00	\$ 10.200,00	\$ 953,70	\$ 1.137,30	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 70,83	\$ 425,00	\$ 3.333,13	\$ 13.533,13	
JEFE PRODUCCION	1	\$ 2.000,00	\$ 24.000,00	\$ 2.244,00	\$ 2.676,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 166,67	\$ 1.000,00	\$ 7.842,67	\$ 31.842,67	
ASISTENTE DE PRODUCCION	1	\$ 800,00	\$ 9.600,00	\$ 897,60	\$ 1.070,40	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 400,00	\$ 3.137,07	\$ 12.737,07	
JEFE DE VENTAS	1	\$ 900,00	\$ 10.800,00	\$ 1.009,80	\$ 1.204,20	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 75,00	\$ 450,00	\$ 3.529,20	\$ 14.329,20	
ASISTENTE DE VENTAS	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 673,20	\$ 802,80	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 300,00	\$ 2.352,80	\$ 9.552,80	
JEFE DE COMERCIALIZACION	1	\$ 1.800,00	\$ 21.600,00	\$ 2.019,60	\$ 2.408,40	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 150,00	\$ 900,00	\$ 7.058,40	\$ 28.658,40	
JEFE DE LABORATORIO	1	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00	\$ 1.683,00	\$ 2.007,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 125,00	\$ 750,00	\$ 5.882,00	\$ 23.882,00	

ASISTENTE		1	\$ 850,00	\$ 10.200,00	\$ 953,70	\$ 1.137,30	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 70,83	\$ 425,00	\$ 3.333,13	\$ 13.533,13
JEFE DE LOGISTICA		1	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00	\$ 1.122,00	\$ 1.338,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 83,33	\$ 500,00	\$ 3.921,33	\$ 15.921,33
ASISTENTE		1	\$ 850,00	\$ 10.200,00	\$ 953,70	\$ 1.137,30	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 70,83	\$ 425,00	\$ 3.333,13	\$ 13.533,13
SEGURIDAD		2	\$ 500,00	\$ 12.000,00	\$ 1.122,00	\$ 1.338,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 83,33	\$ 500,00	\$ 3.921,33	\$ 15.921,33
JEFE DE COMERCIO EXTERIOR		1	\$ 2.000,00	\$ 24.000,00	\$ 2.244,00	\$ 2.676,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 166,67	\$ 1.000,00	\$ 7.842,67	\$ 31.842,67
ASISTENTE		2	\$ 100,00	\$ 2.400,00	\$ 224,40	\$ 267,60	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 16,67	\$ 100,00	\$ 784,27	\$ 3.184,27
AGENTE DE ADUANA		1	\$ 1.800,00	\$ 21.600,00	\$ 2.019,60	\$ 2.408,40	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 150,00	\$ 900,00	\$ 7.058,40	\$ 28.658,40
PERSONAL DE COMERCIO EXTERIOR		3	\$ 950,00	\$ 34.200,00	\$ 3.197,70	\$ 3.813,30	\$ 2.850,00	\$ 2.850,00	\$ 237,50	\$ 1.425,00	\$ 11.175,80	\$ 45.375,80
TOTAL MENSUAL		28	\$ 30.150,00	\$ 391.800,00	\$ 36.633,30	\$ 43.685,70	\$ 32.650,00	\$ 32.650,00	\$ 2.720,83	\$ 16.325,00	\$ 128.031,53	\$ 519.831,53
TOT. MENS.= SUELDOS+BENEF. SOCIAL			\$ 519.831,53									

ENCUESTA A EXPALSA

Nombre: Ing. Marco Veloz

Cargo: Gerente de Comercialización

Fecha: 19 de Diciembre del 2014

1. ¿Cuál es el mejor destino dentro de EEUU para exportar?

- No es recomendable Exportar a EEUU (es peor mercado en el momento)
- EEUU compra a quien le venda más económico (compra a India, sin registro sanitarios)
- El mejor mercado Europa y Asia.

2. ¿Cuál es porcentaje de mercado que usted tiene en este momento? sobre lo cual usted exporta?

- Mejor mercado en volumen es Europa
- Asia es regular
- No cubren la demanda a New York, ya que el camarón ecuatoriano es muy costoso para el mercado de los Estados Unidos, por ejemplo :

Caja de camarón Estados Unidos: \$12

Caja de camarón en Ecuador: \$5

EEUU quieren ganar en precios, mínimo tiene que ganarse \$8 por caja o de lo contrario no compran y el precio del camarón Ecuatoriano no le conviene. Prefieren vender productos sustitutos como: pescado, salmón, langostino, etc.

3. ¿Cuál es su nicho de mercado? Porque este y no otro?

Exportar camarón a Europa, es el mejor nicho que tiene, ya que la calidad del producto es buena, las regulaciones que se manejan en ese país son más complejas pero con la finalidad de hacer llegar un producto excelente a diferencia de los Estados Unidos.

La compañía Esparza tiene blockers o intermediarios y envía camarón a importadores grandes. Esta empacadora es muy tradicionalista, se interesa más por sus clientes antiguos, de los cuales ellos se encargan de venderlos a las tiendas. Pero el precio del camarón se maneja según el mercado, realizándose una previa planificación, que tienen en stock, según lo que se ha comprado que puede estar llegando y la previsión que los proveedores dan.

4.-¿A cuántos importadores le vende directamente? Me podría decir cuáles son?

- 4 en la costa Este de Los Ángeles
- 1 en florida
- 2 en Miami

5.-¿Cuántos embarques hace al año de cuantas libras y como lo distribuye? Semanal? Mensual? Anual?

- Esparza exporta un promedio de 7 millones mensuales de libras.
- Noviembre y Diciembre 10 millones de libras
- Los fuertes productores de camarón son: El Oro y El Guayas

6.-¿Cuáles son sus costos a fin de que la carga llegue a su destino?

Se cubre un costo promedio, el productor tiene la responsabilidad sobre el costo, cuando el mínimo,

El 70% de lo que va a pescar en el día, es lo mínimo que debe tener el productor, si se entrega menos de eso, él tiene el costo que va a suplir el costo de la empacadora, ya que si van ese porcentaje se gestiona un desbalance.

La empacadora cubre desde que sale el camarón hasta que llega, estableciendo un deducible que cubra el seguro.

7.-¿De cuantos kilos se exporta el camarón?

Se exporta 5 libras en cola, 2 kilos en entero (empaquete universal)

8.-¿Cuánto personal tiene en la empacadora?Cuál es la distribución de ellos?

1000 personas

700 obreros

Áreas de distribución:

- Recepción
- Laboratorio
- Control de calidad
- Maquinas
- Precaja
- Pelado
- Brine (IQF)
- Cocido
- Descabezado
- Camera de congelación
- Bodegas de frio
- Producción (parte administrativa de planta)
- Administración
- Comercio exterior
- Comercialización
- Logística
- Seguridad
- Contabilidad financiera
- Sistemas y proyectos
- Apartamento legal
- Recursos humanos: medicina, comedor
- Taller

9.-¿Cuánto le cuesta pagar el personal?

\$800.000 Mensual pago de empleados

10.- ¿Cuántas libras de camarón en cola vende anual, semanal, mensual?

Venta de camarón en cola a EE.UU 366002 libras mensuales

11.- ¿Cuántas libras de camarón entero vende: anual, semanal, mensual?

Venta de camarón entero: 566.001 libras mensuales

12.-Cuáles son las principales máquinas utilizadas dentro de la empacadora?

- Máquinas Clasificadas 4-5000lbs x hora
- Máquinas (230-250.000 lbs)
- Máquinas Peladoras & Desvenadoras.
- Máquinas Retractiladoras
- máquinas congeladoras
- máquinas de túneles o cámaras donde el producto (permanecen en 16% a 18%)

13.-Cuántas toneladas les permite procesar al año? Y cuál es su tiempo de producción?

12333 toneladas anuales

14.-Con qué línea naviera usted exporta su producto? Porque?

- MAERKS
- Dolé del Ecuador

Porque son navieras desconfianza

15.-Cuál es su costo de empaquetado por tonelada?

0,32 cents por libra

16.-Cuánto es la inversión total para una empacadora?

Como activo aproximado \$15 millones

17.-¿Cuántos metros de infraestructura se necesita para la creación de una empacadora?

7000 M2

ENCUESTA OMARSA

Nombre: Ing.Francisco Vanoni

Cargo: Gerente de Comercializacion

Fecha: 19 de Diciembre del 2014.

1.-¿Cuál es el mejor destino dentro de EEUU para exportar?

Los puertos que manejan mayor volumen de contenedores de camarón en EEUU son los de Los Ángeles, y los de New York. Esto no significa que son los mejores destinos ya que hay mucha oferta de camarón de Ecuador en estos mercados, hay mucha competencia, y los precios tienen que ser muy competitivos. Hay puertos que manejan menor volumen pero son mercados donde hay menos competencia y se puede vender a mejor precio que en un mercado donde hay mayor oferta exportadores e importadores.

2.-¿Cual es porcentaje de mercado que usted tiene en este momento? sobre lo cual usted exporta?

En el 2014 Omarsa cerro con el 7% de sus exportaciones totales como destino EEUU, mayormente puertos de Los Ángeles y New York, tenemos clientes en otros puertos también con menor volumen.

3.-¿Cuál es su nicho de mercado? Porque este y no otro?

Tenemos varios importadores en varias ciudades de EEUU con los que trabajamos directamente, vendemos a grandes, medianos, y pequeños importadores. Sin embargo esa información es confidencial.

4.-¿A cuántos importadores le vende directamente? Me podría decir cuáles son?

Omarsa el 2014 exporto 58 Millones de Libras Aproximadamente, esto significa 4, 800,000 libras mensualmente, lo que te da un promedio aproximado de 120 contenedores mensuales exportados a los diferentes destinos en el mundo.

5.-¿Cuántos embarques hace al año de cuantas libras y como lo distribuye? Semanal? Mensual? Anual?

Los costos depende de cómo lo consideres. Omarsa cuenta con fincas propias las cuales abastecen a la planta de camarón, también trabajamos con compras a productores que no forman parte de Omarsa pero con quienes ya hemos desarrollado una relación comercial. De las dos formas la planta tiene que comprar ese camarón, así que ese sería el primer costo. Luego vienen costos de proceso, gastos fijos y variables, y también los gastos de Exportación, Documentación, y por ultimo logística y en algunos casos importación, ya que hay clientes en ciertos destinos como USA que piden que los contenedores sean entregados en sus bodegas.

6.-¿Cuáles son sus costos a fin de que la carga llegue a su destino?

Los contenedores tienen un peso de entre 23,000 y 24,000 kg. Dependiendo de las restricciones de peso en destino. En Ecuador el camarón más pequeño en su talla comercial son los calibres 80-100 piezas por kilo y 100-120 piezas por kilo. El 80-100 tiene un peso promedio de 11 gramos por unidad de camarón aproximadamente, y el 100-120 tiene un peso promedio de 9 gramos por unidad de camarón entero aproximadamente. Si lo quieres ver como cola, esto tendría un calibre después de descabezado de 61-70 piezas por libra, y de 71-90 piezas por libra. La cola calibre 61-70 debe tener un peso promedio de 6.8 gramos por unidad de cola aproximadamente, la cola calibre 71-90 debe tener un peso promedio de 5.7 gramos por unidad de cola aproximadamente.

7.-¿De cuantos kilos se exporta el camarón

- Las cajetas son de 2 kilos
- Los contenedores son de 44000-5000 libras

8.-¿Cuanto personal tiene en la empacadora?Cuál es la distribución de ellos?

Omarsa cuenta con cerca de 1,600 trabajadores en su unidad de planta, distribuidos en las diferentes áreas. Las personas que trabajan en planta salvo cargos con mayor responsabilidad no tienen un trabajo específico o trabajan para una sola área, muchas de ellas colaboran en diferentes áreas dependiendo de la necesidad, por lo que es difícil determinar el número de empleados con los que cuenta cada área específicamente.

9.-¿Cuánto le cuesta pagar el personal?

El salario promedio del personal de lanta está alrededor de USD \$700.00 mensual aproximadamente.

El costo aproximado basado en la información anterior sería de USD \$1,120,000.00 mensuales en salario de personal, sin cubrir costos fijos.

10.-¿Cuántas libras de camarón en cola vende anual, semanal, mensual?

Omarsa exporto cerca de 8 millones de libras de Cola de Camarón en el 2014.

11.-¿Cuántas libras de camarón entero vende: anual, semanal, mensual?

Omarsa exporto cerca de 40 millones de libras de Camarón Entero en el 2014.

12.-¿Cuáles son las principales maquinas utilizadas dentro de la empacadora?

Lo principal son las maquinas clasificadoras, y el equipo de congelación, también debes contar con una cámara de almacenamiento de producto congelado.

13.-¿Cuántas toneladas les permite procesar al año? Y cuál es su tiempo de producción?

Omarsa en el 2015 cuenta con una capacidad instalada de proceso de 6 millones de libras mensuales aproximadamente, la meta este 2015 es llegar a procesar 75 millones de libras en el año. El tiempo de producción depende de que consideres, como planta entre el momento que compras camarón hasta que lo exportas si lo haces de forma eficiente y rápida no deberá

demorar más allá de 3 a 4 días laborables, en ocasiones menos tiempo, si la planta es muy eficiente, esto también depende de en qué momento va a ser embarcado el producto en los buques de exportación. El camarón se congela en un tiempo promedio de 8 horas, un contenedor se puede clasificar en las diferentes tallas un tiempo promedio de 12 horas laborables, una carga manual de un contenedor puede tomar unas 2 a 3 horas.

14.- ¿Con que línea naviera usted exporta su producto? Porque?

Omarsa tiene un volumen importante de contenedores exportados al mes, esto nos obliga a mantener relaciones con todas las navieras que estén dispuestas y habilitadas para trabajar con nosotros en el país, llegamos a más de 34 países por lo que la preferencia de las navieras va acorde a cada destino, ya que unas son más rápidas que otras, otras tiene mejores condiciones como tiempo libre en puerto, esto también tiene un diferencial en costo, y muchas veces depende de la preferencia del cliente, su disponibilidad a cubrir el costo, y el tiempo en el que necesita el producto.

15.- ¿Cuál es su costo de empackado por tonelada?

- 0,45 cents por libra

16.-¿Cuánto es la inversión total para una empackadora?

Depende de muchas variables, en este momento no sabría decir cuál es el costo inicial de inversión en una planta.

17.-¿Cuántos metros de infraestructura se necesita para la creación de una empackadora?

Un aproximado de 4000m²

ENCUESTA A PROEXPO

Nombre: Ing. Roberth Pineda

Cargo: Gerente COMERCIAL

Fecha: 20 De Diciembre del 20114

1.-¿Cuál es el mejor destino dentro de EEUU para exportar?

Los dos últimos años el mercado asiático tiene un posicionamiento en el mercado mucho más importante que en de los estados unidos

PROEXPO exporta:

- 70% Asia
- 20% Europa
- 10% Estados Unidos

Por el precio, ya que este debe ser competitivo para que el productor acepte las propuestas.

4. ¿Cual es porcentaje de mercado que usted tiene en este momento? sobre lo cual usted exporta?

Primeramente Asia la conversión para llegar a nuestra moneda y la forma de pago es vía a carta de crédito, el proceso es el siguiente:

- Se abre una carta de crédito en un banco de su confianza
- El banco te emite la orden de pago y sobre esa se trabaja
- La orden de pago te la envía el importador porque tu como ecuador que le vas a poner un contenedor
- Luego sobre ese momento te pagan un 70% eso es lo que llamaríamos el porcentaje de mercado en este momento.
- Obviamente todo el producto va con cobertura de seguro
- Luego de esto el saldo te lo paga el importador, cuando tu materia prima llega a su destino.

5. ¿Cuál es su nicho de mercado? Porque este y no otro?

La exportación de camarón a Asia debido a que en la actualidad, su mercado es el mejor posesionado con un 70% a diferencia de los otros.

6. ¿A cuántos importadores le vende directamente? Me podría decir cuáles son?

- 4 en la costa Este de Los Angeles

- 1 en florida
- 2 en Miami
- 2 en New York

Los más importantes se lo mencionaran a continuación

- AQUA SERENA CORP
- SEAFOOD TRADING CORP
- CITYPRIDE S.A
- MOBILE FISH INC.
- OMARSA OVERSEAS
- PACIFIC BREEZE SEAFOOD
- CHICKEN OF THE SEA FROZEN FOODS
- PESCANOVA
- KRYSTAL LOGISTIC
- TO THE ORDER
- KING PRINCE SEAFOOD
- MBM INTERNATIONAL
- HANG SENG TRADING INC.
- SUNSHING SEAFOOD EXCHANGE
- BEST IMPORT EXPORT
- PACIFIC CORAL SEAFOOD
- GRUPO DELPA CORP.
- EXPACK SEAFOOD INC
- DIAMOND SEAFOODS

7. ¿Cuántos embarques hace al año de cuantas libras y como lo distribuye? Semanal? Mensual? Anual?

- 13 Contenedores Semanales
- 50 Contenedores mensuales
- 600 Contenedores Anuales.

8. ¿Cuáles son sus costos a fin de que la carga llegue a su destino?

Costos de Logística

9. ¿De cuantos kilos se exporta el camarón?

- Por caja 2 kilos
- Por Master 10 cajas
- Las cajetas son de 2 kilos
- Los contenedores son de 44000-50000 libras

10. ¿Cuánto personal tiene en la empacadora?Cuál es la distribución de ellos?

- Jefes de Área: 4
- Administración: 38
- Departamento medico: 4
- Laboratorio: 9
- Supervisores de pesca: 18
- Conductores: 44 (carros)
- Valor agregado: 122
- Planta: (480- 520) =90% mujeres 10% hombres

9.- ¿Cuánto le cuesta pagar el personal?

\$68.72.000 Mensuales

10.- ¿Cuántas libras de camarón en cola vende anual, semanal, mensual?

Venta de camarón en cola a EE.UU.: 466816 libras mensuales

11.- ¿Cuántas libras de camarón entero vende: anual, semanal, mensual?

Venta de camarón entero: 666.881 libras mensuales

12.-¿Cuáles son las principales maquinas utilizadas dentro de la empacadora?

- Maquinas Clasificadas 4-5000lbs x hora (8 horas diarias)
 1. PROEXPO 5 máquinas (230-250.000 lbs) =diarias
 2. PROEXPO 8 máquinas Peladoras &Desvenadoras. Valorada \$35.000

3. PROEXPO 2 máquinas Retractiladoras (Le dan acabo al producto) \$8000
4. PROEXPO 3 máquinas congeladoras (PLATE FREZEER) Hidráulicas cada 6 horas procesan
5. PROEXPO 3 máquinas de túneles o cámaras donde el producto (permanecen en 16% a 18%)

13.-¿Cuántas toneladas les permite procesar al año? Y cual es su tiempo de producción?

12234 toneladas anuales por hectárea

14.-Con que línea naviera usted exporta su producto? Porque?

Navieras más utilizadas para exportar el producto son:

- MAERKS
- Dole del Ecuador

Se contrata estas navieras porque garantizan el 100% del seguro, de todo nuestro producto en tránsito para los Estados Unidos, Europa y Asia

Siempre se está alquilando los espacios, dependiendo los embarques a realizarse

Si embarque 8 a 10 contenedores semanales, se separara 8 a 10 espacios.

(dependiendo el volumen)

15.-¿Cuál es su costo de empaquetado por tonelada?

- 0,52 cents por libra
- \$1147 la tonelada

16.-¿Cuanto es la inversión total para una empaquetadora?

- Empaquetadora pequeña \$1.200.000
- Empaquetadora PROEXPO \$7.000.000 (mediana)

- Empacadora Grandes \$12.000.000

17.¿-Cuántos metros de infraestructura se necesita para la creación de una empacadora?

Depende la empacadora, en el caso de PROEXPO 5000 M2

IMÁGENES EMPACADORA

RECEPCIÓN DEL PRODUCTO



CLASIFICACIÓN DEL PRODUCTO





**COCHES PARA LLEVAR EL PRODUCTO A LA ZONA DE
CONGELAMIENTO**



CAJAS INGRESANDO TÚNEL DE CONGELAMIENTO



CAJAS MASTER






ENVIANDO EL PRODUCTO PUERTO MARITIMO



VISITANDO A LA EMPACADORA



IMAGEN PROFORMA

Product Description	SIZES Packing	Quantity		Price FOB		Total
		CTNS	WEIGHT	100%	Invoice	
 CONGELATE (FROZEN HEAD LESS SHRIMP)  	(10 x 5 lbs)					
	21/25	120	6.000	5,60	5,04	30.2
	26/30	120	6.000	5,20	4,68	28.0
	31/35	72	3.600	4,00	3,60	12.9
	36/40	48	2.400	3,75	3,38	8.1
	41/50	652	32.600	3,40	3,06	99.7
	71/90	48	2.400	2,90	2,61	6.2
TOTAL		1.060	53.000	FOB Guayaquil, Ecuador		185.4

ARE: ONE HUNDRED EIGHTY FIVE THOUSAND, FOUR HUNDRED TWELVE 00/100 DOLLARS
 COUNTRY OF ORIGIN OF PRODUCT: ECUADOR

Observations:

) +/- 10% OF VARIATION IN THE QUANTITY ACCEPTABLE