



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO

FACULTAD DE ECONOMIA

**TITULO: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA COMERCIALIZACION DE
PESCA FRESCA Y CONGELADA PARA EXPORTACION ECUAFISH**

**TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO
REQUISITO PREVIO A OPTAR EL GRADO DE
INGENIERO EN GESTION EMPRESARIAL**

NOMBRE DEL ESTUDIANTE:

IRIS ANAIS REYES ALAVA

NOMBRE DEL TUTOR:

ECON. CHRISTIAN IDROVO

SAMBORONDÓN, JUNIO, 2015

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	8
PROBLEMA A RESOLVER.....	10
OBJETIVO GENERAL.....	11
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	11
RESUMEN EJECUTIVO.....	12
MISION.....	13
VISION.....	13
METAS.....	14
VIABILIDAD LEGAL.....	15
ANÁLISIS DE MERCADO.....	17
MERCADO OBJETIVO.....	19
ANÁLISIS PESTAL.....	19
POLITICO.....	19
ECONOMICO.....	19
SOCIAL.....	20
TECNOLOGICO.....	20
AMBIENTAL.....	21
ANÁLISIS FODA.....	22
FORTALEZAS.....	22
OPORTUNIDADES.....	22
DEBILIDADES.....	

AMENAZAS.....	22
ANÁLISIS DE LAS 4 PS.....	24
PRODUCTO.....	24
NOMBRE DEL PRODUCTO.....	24
PRECIO.....	25
PLAZA.....	26
PROMOCION.....	26
ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y LA OFERTA.....	27
ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	27
ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	28
ACCIONES DE PROMOCION.....	29
CANAL DE DISTRIBUCIÓN.....	29
ANÁLISIS OPERATIVO.....	31
LOCALIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LAS INSTALACIONES.....	32
METODOS DE PRODUCCION.....	33
PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL PESCADO.....	38
CAPACIDAD INSTALADA.....	38
CADENA DE ABASTECIMIENTO.....	41
RECURSOS HUMANOS.....	41
ANÁLISIS FINANCIERO.....	42
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS A CINCO AÑOS.....	43

FLUJO DE CAJA PROYECTADO A CINCO AÑOS.....	43
ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	44
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	46
ANÁLISIS DE LA TIR Y EL VAN.....	47
ÍNDICES DE RENTABILIDAD.....	49
CONCLUSIONES.....	50
BIBLIOGRAFIA.....	51
ANEXOS.....	52

INDICE DE TABLAS

TABLA 1.-Inversión del proyecto ECUAFISH.....	42
TABLA 2.- Crédito con CFN.....	42
TABLA 3.- Estado de Resultados.....	43
TABLA 4.- Flujo de caja proyectado.....	44
TABLA 5.- Costos fijos ECUAFISH.....	44
TABLA 6.- Costos variables ECUAFISH.....	45
TABLA 7.- Costos variables ECUAFISH.....	45
TABLA 8.- Análisis Sensibilidad.....	46
TABLA 9.- Escenario conservador Análisis de Sensibilidad.....	47
TABLA 10.- Escenario positivo Análisis de Sensibilidad.....	47
TABLA 11.- TIR y VAN ECUAFISH.....	48
TABLA 12.- Índices de rentabilidad ECUAFISH.....	49

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACION 1.- Logotipo de la Empresa.....	25
ILUSTRACION 2.-Canal de distribución ECUAFISH exportaciones.....	29
ILUSTRACION 3.-Canal de distribución ECUAFISH local comercial.....	30
ILUSTRACION 2.- Localización de la empresa.....	31
ILUSTRACION 5.- Oficinas.....	32
ILUSTRACION 6.- Diagrama de procesos exportación.....	39
ILUSTRACION 7.- Diagrama de procesos de pesca fresca ECUAFISH.....	40
ILUSTRACION 8. Diagrama de procesos de venta local.....	40

ÍNDICE DE ANEXOS.

ANEXOS 1.- Inventario Inicial.....	52
ANEXOS 2.- gastos PRE operativos.....	52
ANEXOS 3.- Inversión Inicial.....	52
ANEXOS 4.- ventas.....	53
ANEXOS 5.- Estado de Situación Financiera Proyectados.....	53
ANEXOS 6.- Pesca de pez espada para exportación.....	54
ANEXOS 7.- calificación de tuna o albacora para exportación.....	54
ANEXOS 8.- Empaque de pescado de exportación en las cajas enceradas.....	55
ANEXOS 9.- Limpieza del pescado para exportación.....	55
ANEXOS 10.- Tuna calificada para exportación.....	56
ANEXOS 11.- Pez espada calificado para exportación.....	56

INTRODUCCIÓN.

El cantón Manta primer puerto marítimo de transferencia del Ecuador recibe barcos atuneros, barcos Long line, refeers y cruceros en sus amplias costas a lo largo del año. En la actualidad Manta posee un porcentaje alto de personas que se dedican a la pesca la misma que forma parte de la principal fuente de ingresos de la ciudad. Las industrias de hoy en día que laboran en Manta elaboran productos para consumo nacional e internacional ya sean enlatados, congelados o fresco. Es por esta razón que la comercialización de pescados frescos y congelados posee acogida a nivel mundial debido a la gran demanda existente por la pesca del océano pacífico. Según la ley de Pareto para la exportación el 80% se exporta y el 20% debe llegar a ser consumo nacional ya que el mercado local es igualmente amplio mediante una unidad estratégica de negocios (UEN).

La calidad del pescado en el océano pacífico es alta y posee excelentes estándares calificados para ser comercializado internacionalmente donde su punto estratégico de venta es en Estados Unidos específicamente en la Florida ya que posee demanda suficiente y se es capaz de abastecer dicho mercado. El pescado fresco tiene como objetivo llegar a la mesa del consumidor como recién sacado del mar donde a pesar de su rápido proceso tiene que viajar vía aérea y llegar lo antes posible a su destino final a diferencia del congelado que ese tiene que estar completamente congelado para poder ser trasladado a su destino.

Se proyecta la necesidad de la creación de una unidad estratégica de negocios en una planta procesadora de pesca fresca y congelada la misma que rentara sus instalaciones para

lo que se busca enviar a Estados Unidos por medio de contratos mensuales de pedidos. En la actualidad hay muy pocas empresas en la ciudad que están procesando altas cantidades de pescado y se percibe rápida rentabilidad al momento de exportar dicho producto en mercados internacionales.

PROBLEMA A RESOLVER.

Los productos de mar hoy en día se encuentran a libre disposición en todas partes del mundo sea de donde sea su proveniencia están ahí para el consumo de todas las personas. El mercado estadounidense es un amplio mercado debido a que es una de las potencias mundiales en su amplitud posee mucha población la cual debe ser abastecida por productos internacionales. El desarrollo económico de los países tiene como finalidad seguir creciendo año a año es decir los productos alcanzan alta valorización con el pasar del tiempo.

Incrementar más plazas de trabajo sacando provecho a la especialización de la población de Manabí donde con el tiempo han aprendido cómo cortar y como debe ser el tratamiento del fileteamiento del pescado para exportar y comercializar nacionalmente la pesca. La problemática que se resolverá con el desarrollo del proyecto acerca de esta estrategia de negocio es si es o no rentable exportar pesca fresca y congelada ya que es un producto con alta demanda a nivel mundial. Donde se debe tomar en cuenta lo que la demanda busca en los productos y que tendrá de beneficioso consumir nuestro producto y no el de la competencia.

La problemática que busca resolverse se tratara de beneficiar a ambas partes es decir económicamente hablando ya que la materia prima proviene de empresas y flotas de embarcaciones familiares la misma que provendrá de uno de los principales accionistas donde dará preferencia a la empresa en la venta de la pesca y no a la competencia facilitando la adquisición rápida de la materia prima.

OBJETIVO GENERAL.

Elaborar un plan de negocio rentable de una unidad estratégica de negocios mediante una empresa procesadora y exportadora de pesca fresca y congelada en Manabí localizada específicamente en la ciudad de Manta.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Ingresar al mercado de la Florida de Estados Unidos con productos de alta calidad por medio de permisos de terceros rigiéndonos a cada uno de los requerimientos y exigencias de los productos.
- Abastecer el mercado en temporadas bajas administrando perfectamente los recursos de manera eficiente almacenando pesca para los futuros periodo de escases.
- Establecer la viabilidad financiera de colocar en marcha el proyecto.

RESUMEN EJECUTIVO.

El mercado actual de especies marinas percibe un alto nivel de consumo, el mismo que es abastecido por las diversas empresas procesadoras de productos alimenticios como las son las empacadoras de pesca fresca, congelada y diversos pelágicos que sirven como producto alimenticio. Países como estados unidos, europeos y del continente asiático son los más grandes demandantes de la pesca existente en el mundo.

Se realizara un estudio de mercado para establecer directamente cuales son las preferencias de los consumidores debido a los clientes objetivos que los mercados internacionales poseen. Hoy en día entran al país millones de personas en busca de proveedores de especies y productos a base de pescado ya sean procesados, fileteados o congelados. En la actualidad se ha encontrado diversos clientes provenientes de la Florida de Estados Unidos buscando abastecer su mercado internacional debido a la calidad de pescados que se puede tener a disposición los mismos cumplen cada una las cualidades que los compradores están buscando, una temperatura adecuada, un congelamiento perfecto y cortes exactamente proporcionados para el uso que lleguen a tener.

Manta es el punto estratégico del proyecto debido a que tiene el acceso rápido a las embarcaciones que descargan a diario en sus puertos que proveerán la materia prima a exportarse y comercializarse en el Ecuador ya que no todo el producto se va fuera si no también debe ser para consumo nacional aunque se busque mantener las exportaciones en un rango más alto.

PALABRAS CLAVES: empacadora de pesca, comercializarse, abastecer su mercado, preferencias de los consumidores.

MISIÓN.

“ECUAFISH” promueve y desarrolla las fases de Procesamiento de pescado y comercialización de productos del mar, cumpliendo con los estándares de calidad y seguridad alimentaria que exige el mercado, satisfaciendo las necesidades del consumidor con productos fiables.

VISIÓN.

“ECUAFISH” Sera una empresa en el Ecuador con productos de alta calidad que con las necesidades y expectativas de los clientes a nivel nacional e internacional.

METAS

Incrementar las exportaciones de los productos a empacar y adicionalmente aprovechar cada una de las partes que comúnmente se les llama desecho del pescado por medio de la venta de dichos desechos para la elaboración de la harina de pescado que sirve como alimento para el camarón.

Abastecer el mercado en temporadas bajas de especies específicas debido al almacenamiento de especies congeladas, es decir poseer un stock alto sin procesar en las temporadas bajas y ser quienes no tengas escases del producto a lo largo del año en curso.

Todo producto elaborado que no cumpla con la temperatura o tratamiento requerido por el FDA de Estados Unidos tranquilamente se puede comercializar en el mercado nacional por medio de una unidad estratégica de negocio es decir la creación de un punto de venta local donde las personas de la ciudad y sectores cercanos puedan acceder a comprar productos con calidad de exportación.

Este proyecto establece:

- Incrementar ganancias año a año
- Incrementar hábitos de consumo alimenticio debido que el pescado es un alimento saludable.
- Captar el mercado internacional como el nacional.
- Exportar y comercializar el producto en Estados Unidos y Ecuador.

VIABILIDAD LEGAL.

En la viabilidad legal están establecidos requisitos por el gobierno ecuatoriano las mismas que son claramente específicas para la formación de una compañía. Estos requisitos se encuentran en el portal web de la superintendencia de compañías y valores donde indica los pasos a seguir a continuación para la creación rápida y segura de una nueva compañía:

1. Digitar el nombre del usuario y la contraseña
2. Llenar el formulario de solicitud de constitución de la compañía y se adjuntan los documentos habilitantes que son:

Para personas naturales:

- ✓ Cédula de ciudadanía o identidad
 - ✓ Certificado de votación o su equivalente.
3. Realizar el pago correspondiente en el Banco del Pacífico
 4. El notario se encargará de ingresar al sistema, validará la información y asignará fecha y hora para las firmas de la escritura y los nombramientos
 5. Una vez firmados los documentos, el sistema enviará automáticamente la información al registro mercantil, que también validará la información y facilitará la razón de la inscripción de la escritura y los nombramientos.
 6. El sistema generará un número de expediente y remitirá la información de este trámite al Servicio de Rentas Interna (SRI), que de manera inmediata dará el número de RUC para la compañía.
 7. Finalmente el sistema notificará que el trámite de constitución de la compañía ha finalizado.

Por otra parte la empresa debe sujetarse a ciertas normativas legales donde intervienen otras entidades debido a que tiene establecida la compra de la materia prima, posee un proceso y la comercialización nacional del producto que no puede ser exportado.

A continuación las entidades que proveen los permisos y normativas legales de las empresas con fines de exportación a Estados Unidos y comercialización nacional:

- FDA Permisos y normativas de plan HACCP.
- Instituto Nacional de Higiene.
- Subsecretaría de Pesca.
- INEN.

ANÁLISIS DE MERCADO.

El sector pesca tienen un amplio rango de operatividad, ya que se puede pescar en toda extensión costera del país y también en la zona insular, Islas Galápagos. Por eso en estas regiones se han desarrollado ciudades dedicadas a la pesca, como es el caso de Manta.

El análisis de mercado es utilizado para la obtención y el análisis de la información del mercado que ayudaran en el establecimiento de las estrategias a utilizar en la realización del proyecto estudiando todos los aspectos importantes y relevantes que el mercado posee. Donde especifica que para ingresar a un mercado se necesita conocerlo, analizarlo mediante el estudio ya conocido de WHAT, HOW, and WHO.

Los productos de mar son altamente ofertados y demandados por el mundo entero este caso Ecuador posee productos proveniente del océano Pacífico, los mariscos en general y el pescado siendo el principal producto a ser exportado que posee fuentes alimenticias importantes en la vida del ser humano la misma que se cataloga como una proteína principal en la pirámide de alimentos. La aceptación en mercados internacionales proviene de un estudio macroeconómico del consumo en el sector que se va a utilizar como nicho de mercado.

Por medio de internet se ha promovido la oferta de los productos los mismos que han tenido rápida contestación por parte del mercado demandante de los mismos generando así ya la recopilación de información de precios y que productos ECUAFISH oferta. Este tipo de clientes preferiblemente buscan brokers de Ventas directos para que ellos contacten a las empresas y puedan adquirir rápidamente los productos.

En la actualidad la florida posee varios distribuidores que son demandantes de pescado para cumplir los pedidos de sus clientes a continuación voy enlistar las empresas que se pudo llegar a concretar pedidos mensuales y hablar con cada uno de ellos detallandonos a que se dedican y como distribuyen el producto.

NOMBRE DEL CLIENTE	DIRECCION
SEASOURCE, INC MIAMI USA	SANDIS ROAD ROAD NORTH STE #216 CHARLOTTE
BIC BLUE OCEAN LLC MIAMI USA	LLC 410 JERICHO TNPK. JERICO, NY 11753 USA
FANTASTIC FISH COMPANY MIAMI, USA	7750 S.W. 117 AVE SUITE 201, MIAMI, FL 33183 USA
MOBIL FISH INC. MIAMI, USA	19101 MYSTIC POINTE DR. APT 1709 AVENTRURA, FL 33180
BAR HARBOR LOBSTER COMPANY INC. MIAMI, USA	2000 PREMIER ROW, ORLANDO, FL 32809
BEACON FISHERIES INC. MIAMI, USA	2500 MONUMENTAL RD SUITE 206 JACKSONVILLE, FL 32225

En la general son quienes manejan su cartera de clientes para los restaurantes del sector y otras partes aledañas a la florida de Estados Unidos, también comercializan otras especies de mariscos como camarón, pulpo, langosta y podemos percibirlos en su lista de productos en cada una de las páginas de internet.

MERCADO OBJETIVO.

El mercado objetivo de los productos que se van a exportar van dirigidos a brokers de ventas que en Estados Unidos específicamente en Miami Florida distribuyen a los lugares donde las personas se acercan a comprar. Estos clientes colocan su marca y realizan sub productos para el consumo de las personas o clientes provenientes de los hogares. Cuando nos referimos a los hogares quiere decir que producto está apto para el consumo de personas como niños, jóvenes y adultos en general de los diversos niveles sociales.

ANÁLISIS PESTAL.**POLÍTICO.**

En el ámbito político se deben cumplir cada una de las normas exigidas por el Ministerio de Relaciones Laborales donde año a año se tomaran en cuenta las normativas que se vayan estableciendo y en su constante evolución por cada periodo gubernamental que vaya realizando el país, es decir cumplir a cabalidad cada uno de los ámbitos que el gobierno exige desde con sus trabajadores hasta las exportaciones de los productos sacar los permisos de producción y elaboración de productos en las empresas y tener en orden cada uno de lo establecido para poder exportar a Estados Unidos y elaborar productos para consumo nacional.

ECONÓMICO.

El mercado en Estados Unidos es amplio debido a que se comercializara un producto que no es producido más que en tres meses en ese país es decir ellos son demandantes de estos productos durante todo el año donde encontramos un mercado amplio consumidor de pesca de países como Ecuador, Perú, Costa Rica, Panamá entre otros.

Ellos no agregan aranceles a este tipo de productos lo que lo hace asequible a toda su población y nos beneficia al momento de exportar dichos productos a ese destino la misma que su economía es constante y poseen un mercado catalogado como monstruo al momento de consumir productos alimenticios y creación de subproductos elaborados con alta tecnología.

SOCIAL.

Con este proyecto se crearan nuevas plazas de trabajo para los sectores aledaños que son quienes se encargan de cortar y desbuchar los pescados que se van a exportar siendo ellos los especializados en el manejo de dichos productos debido a los años que como experiencia las personas de la ciudad poseen y formar parte del ámbito laboral en la ciudad. Creando así empleo y brindando seguridad laboral a quienes formaran parte del proyecto ECUAFISH.

TECNOLÓGICO.

Este proyecto emplea tecnología como cortadoras industriales y maquinas empacadoras al vacío, zunchado ras de empresas ecuatorianas que será usada para ciertos empaques que a veces exigen los compradores y para empacar los productos dirigidos para el consumo nacional. Por otro lado la tecnología de los laboratorios para la realización de las pruebas de calidad y estudio del nivel de mercurio e histamina que se les realizan a los pescados para verificar el apto consumo humano.

Cada uno de los departamentos en la empresa manejaran la tecnología de la comunicación por medio de computadoras e internet, se capacitara constantemente en las implementaciones que se vayan haciendo año a año, de la misma manera la comunicación

con los consumidores de Estados Unidos poniendo por encima de todo las exigencias que nos hace como clientes directos.

AMBIENTAL.

El ámbito ambiental se maneja con sumo cuidado dando prioridad al medio ambiente manejando cuidadosamente el tratamiento de la materia prima mediante el proceso de producción el mismo que es sumamente sencillo donde los desechos son vendidos para la elaboración de harina de pescados y las aguas van directamente a filtrarse para sacar sólidos y grasas y se envía sin desechos al desagüe y el restante si es desechado como basura no contaminante debido a que es materia perecible y posee descomposición natural. Internamente como empresa el reciclaje y cuidado de los desechos serán una de las políticas a implementar con los trabajadores creando así conciencia verde desde adentro hacia afuera.

ANÁLISIS FODA.

FORTALEZAS.

- Ubicación geográfica de la empresa
- Planta acta para dicho proceso
- Disponibilidad directa del producto
- Personal especializado en el tratamiento del pescado
- Calidad de los productos proveniente del Océano Pacifico
- Mercado amplio

OPORTUNIDADES.

- Producto altamente demandado a nivel mundial
- Cero aranceles en el país a entrar a Estados Unidos
- Incentivo por parte del gobierno para futuros proyectos de subproductos a elaborar y sacar provecho de los mismos
- Poder comercializar el producto nacional e internacionalmente

DEBILIDADES.

- Marca desconocida en el mercado nacional
- Vedas de las flotas pesqueras que generen escases del producto
- Cambio de precios de los productos en mercados internacionales

AMENAZAS.

- Fenómenos naturales que afecten a los cambios de temperatura del mar y genere escases del productos

- Inestabilidad política y económica en Ecuador
- Aumento de vedas pesqueras

ANÁLISIS DE LAS 4 Ps.

PRODUCTO.

ECUAFISH empacará el pescados fresco o congelado en cajas de diversos tamaños con destino a Estados Unidos y para consumo nacional en cortes más pequeños empacados al vacío ya sea para ceviche, porciones normales y filetes gourmet o libraje. Estos productos pasan por un proceso de recepción, limpieza, corte y empaque ya sea en cajas para exportación o empacados al vacío para consumo nacional.

El producto se lo encontrará empacado al vacío en un local donde será para consumo nacional y en cajas para la exportación a Estados Unidos estas cajas son cajas enceradas especiales para que no se dañen cargando productos fresco o congelados que generen sudoración, también plástico, aislantes y gellpack para conservar la frescura y el mantenimiento del producto.

Para la venta nacional serán en empaque al vacío en diversas presentaciones y para la exportación como ya se explicó anteriormente en cajas enceradas.

NOMBRE DEL PRODUCTO.

ECUAFISH es el nombre del producto, el mismo que fue designado para resaltar que es un producto de Ecuador, se pretende enfocar también en consumo nacional donde las personas consuman productos de elaboración nacional como es la principal meta de este gobierno. Buscando también posicionarnos de la mente del consumidor pretendiendo brindar productos de excelente calidad.

Ilustración 3.- Logotipo de la Empresa**PRECIO.**

Según las investigaciones realizadas el valor que Estados Unidos paga por el pescado Ecuatoriano se rige mucho al sistema de precios del país ya que Ecuador maneja el dólar siendo esta moneda de Estados Unidos y llega un tope de \$3,50 y sube según la oferta y la demanda existente. Por otra parte el mercado nacional depende de las cantidades existentes en el mercado y es variante que al que se puede vender a mercados internacionales porque poseen muchísimos más costos de producción y de medio de transportación.

Para llegar a establecer los precios se maneja el precio en base a sus costos de producción donde no se pierda y se gane rentabilidad al momento de ingresar al mercado utilizando los precios de la competencia como referencia en mercados nacionales.

PLAZA.

Para la venta y distribución del producto se utilizaran canales de medio y directo, es decir Medio porque en Estados Unidos usaría bróker de ventas que se encargara de poner el producto en lugares estratégicos para la adquisición del consumidor final y directo porque tendrá su propio local de distribución local a nivel nacional y con el tiempo crear más lugares de distribución directa a lo largo del país donde se perciba el directo acceso de los clientes hacia el producto.

PROMOCIÓN.

ECUAFISH manejará promociones de lanzamiento mediante spot publicitarios a corto plazo donde alcancemos acaparar la atención del mercado ecuatoriano, a los mercados extranjeros en Estados Unidos específicamente nuestro departamento de Ventas se encargaran de conseguir clientes por medio de internet, video llamadas o visitas al extranjero para la oferta del producto exponiendo la calidad y la mejora constante que se tendrá al momento que se vuelvan clientes de ECUAFISH.

Los empaques para el mercado nacional no tendrán más que sus características nutritivas, bondades todo lo que es promoción se hará de forma general ya que se desea abastecer el local con variedad de más especies que se consiguen tranquilamente en el mercado nacional solo que se lo comercializara limpio y empacado al vacío.

De acuerdo al comportamiento del consumidor y la aceptación de los productos se crearán lanzamientos publicitarios por medio de publicidad ATL Y BTL.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y LA OFERTA.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

La Florida de Estados Unidos es el más grande demandante de pesca del sector, la demanda del proyecto es específicamente localizada en ese lugar donde con los años ha demostrado que la importaciones de pescado en su país siguen incrementando año a año o se mantiene en un nivel de importación estable. Las 5 fuerzas de Porter nos hablan del poder de saber negociar con los clientes, los mismos que buscan el mejor precio y calidad del producto. Es cuando intervienen tanto el saber negociar y como se maneja la sensibilidad al precio que se oferta al mercado y como este reacciona a los cambios que se den.

Encontramos con variables como la concentración de los clientes donde identifica claramente quienes son y qué tipo de producto ellos buscan encontrar en ECUAFISH ya sean pelágicos pequeños o pesca blanca de tamaño común. Por otra parte el volumen de compras se manejan bajo contrato de piezas donde mes a mes se tiene un pedido mínimo con cada cliente donde se benefician ellos y ECUAFISH como empresa asegura vender su materia prima en adquisición para exportar a la Florida de estados Unidos. ECUAFISH maneja una gran diferenciación con respecto a la competencia esta alianza estratégica de negocios le garantiza al cliente que siempre mantendrá a disposición el producto debido a las flotas pesqueras que administran quienes van alquilar el área para procesar.

Los clientes buscan saber acerca del producto y su proveedor la empresa brinda una invitación a sus clientes para que tengan contacto y puedan acercarse al momento de empacar el producto y sean parte del tratamiento antes de ser exportado. La información o el origen de los pescados es una exigencia del gobierno y cada uno de los cliente tiene que exigir el origen del mismo así que el contacto con el proveedor no se puede perder jamás. Y

como identificar una marca ECUAFISH no maneja marca pero si calidad donde por esa calidad los clientes exigirán pedidos a la empresa debido a la rapidez y calidad en la que la misma será embarcada aéreamente para que este rápidamente en Estados Unidos, rapidez y calidad es lo que todo cliente o demandante busca es por eso que son los principales objetivos al llegar acaparar la demanda existente.

Sustitutivamente si existen otras empresas que envían y comercializan los mismos productos pero será el cliente quien se encargue de elegir y comprar al momento que elija sustituir un producto por otro. También hay que recalcar que toda empresa busca la conexión positiva entre cliente y proveedor y manejar una especie de armonía en ambos lados que busquen el beneficio propio.

ANÁLISIS DE LA OFERTA.

Para la exportación de pesca blanca fresca y congelada se ha analizado los clientes potenciales existentes en la Florida de Estados Unidos y la competencia en el país, es decir empresas que realizan estos mismos productos de calidad de exportación hacia Estados Unidos debido a que otras empresas realizan lo mismo pero su destino o su demanda no es en Estados Unidos. Los productos sustitutos forman parte de la competencia exactamente de 5 a 6 empresas que tienen las mismas funciones es decir que existe una competencia directa proveniente de la misma ciudad pero no poseen ningún tipo de alianzas con embarcaciones como la que va a realizar ECUAFISH.

ACCIONES DE PROMOCIÓN.

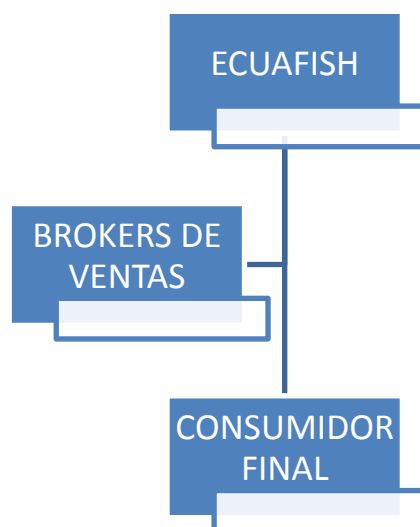
La empresa no puede realizar ningún tipo de promoción en lo referente a sus exportaciones pero si manejar promociones en el local estratégico del lugar donde localmente se va a comercializar las mismas que serán las siguientes:

- Comprar una libra y cuarto de libra gratis los dos primeros meses de establecimiento del lugar.
- Brindar bocadillos a base del producto para la degustación de los clientes como: deditos, shots de ceviche, hamburguesitas de pescados, nuggets.
- Dar recetarios gratis para que las personas preparen recetas gourmet con el pescado y productos adquiridos en el lugar.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN.

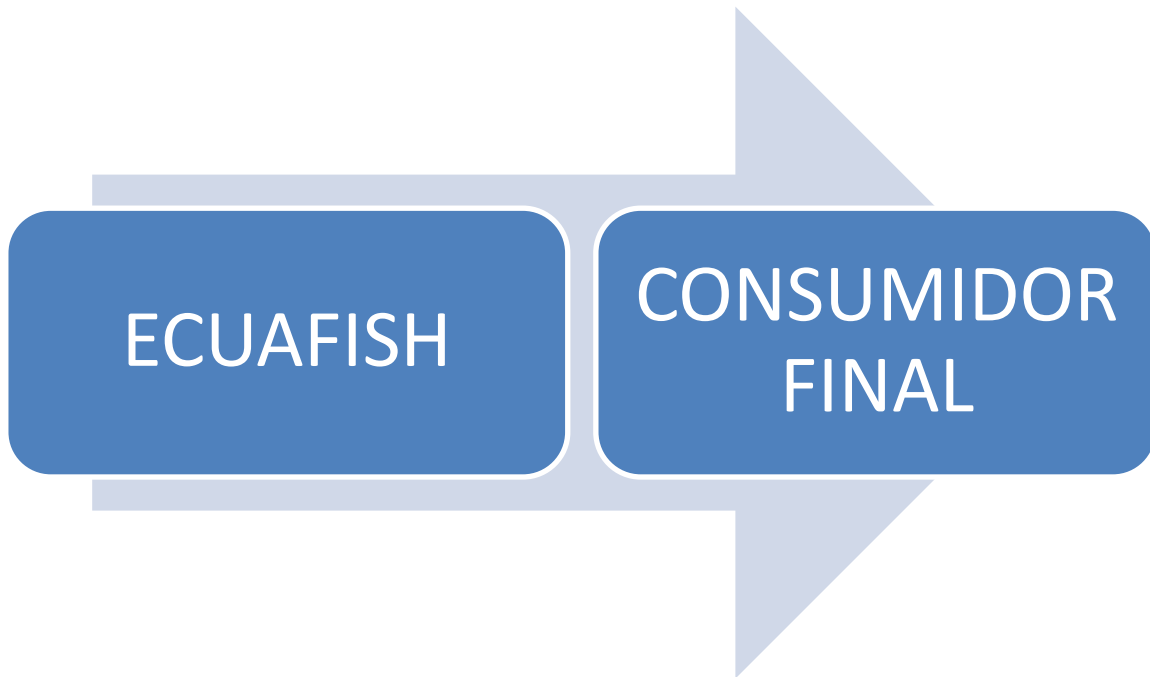
El canal de distribución en ECUAFISH es un canal medio para las exportaciones debido que sus clientes objetivos son Brokers de ventas y canal directo para el local comercial localizado en Manta.

Ilustración2.-Canal de distribución ECUAFISH exportaciones



FUENTE: Iris Reyes Alava

Ilustración3.-Canal de distribución ECUAFISH local comercial



FUENTE: Iris Reyes Alava

ANÁLISIS OPERATIVO.

LOCALIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LAS INSTALACIONES

ECUAFISH empresa exportadora de pesca fresca y comercializadora local estará localizada en el Canton Manta, provincia de Manabi, Ecuador, ciudadela "Los Gavilanes" - Vía a San Mateo.

Ilustración 4. Localización de la empresa



Fuente: Google Maps

La planta procesadora esta apta para recibir el producto y realizar cada uno de los procesos para su exportación. Posee ya las instalaciones y esta debidamente calificado con todos los permisos de funcionamiento.

ECUAFISH tendrá en cuenta que debe hacer una pequeña inversión donde adecuara el local comercial de la ciudad.

Ilustración 5.-Oficinas



FUENTE: www.agrolsa.com

MÉTODOS DE PRODUCCIÓN.

ECUAFISH exportadora de pesca fresca y comercializadora local acapara la recepción de la pesca de diversas embarcaciones dándole prioridad a las embarcaciones de los dueños de las instalaciones de quienes van alquilar la planta, inicia su proceso de limpieza y exámenes histaminicos apenas llega la materia prima a la empresa y empieza fileta miento, cortes de cabeza y congelamiento de la materia prima.

Lo procedimientos respectivo a detallar son para pescados como atún ojo grande, atún con aleta amarilla o Yellow fin, dorado, escolar, picudo y Wahoo. El pescado por ser un producto perecible debe mantenerse en temperaturas frías para que no sufra ningún tipo de

descomposición y todos sus requerimientos de control de calidad se encuentre en excelente estado para su comercialización nacional y exportación.

PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL PESCADO.

Recepción de la materia prima o pesca.- se recibe la materia prima de los proveedores en el área de recepción de pesca de la empresa llegan camiones dotados de furgón isotérmico, donde la pesca viene correctamente estibada y cubierta con hielo. Un camión puede venir con varias especies de pescado y de diversos proveedores.

Es el conductor quien es responsable de la estiba e identificación de la carga que se está manipulando por eso es indispensable que se encuentre presente en el proceso de recepción y entrega del papel de recibo de puerto de cada proveedor para el respaldo de la materia prima. En el recibo en cuestión se debe detallar las cantidades de las especies y la firma de un supervisor de puerto que es quien hace el análisis sensorial de aceptación de la pesca.

Finalmente en la empresa la pesca es bajada del camión donde se separa del hielo y el equipo encargado de control de calidad con el encargado de planta son quienes proceden hacer el análisis organoléptico, verificando por medio de este análisis la textura, olor, color, abdomen(pecho), piel, corte. Cuando el pescado no reúne las cualidades necesarias esta pesca es separada o llamada comúnmente rechazo de pesca. El análisis organológico mide el nivel de histamina que comúnmente poseen especies como el picudo, mírame lindo o albacora.

Todo pescado con riesgo o con alto contenido de histamina se debe mandar analizar para determinar las cantidades exactas de histamina del mismo para la devolución inmediata al vendedor.

- Mahi Mahi o Dorado.- se baja del camión, se procede al análisis sensorial y toma de temperatura la misma que procede a ser pesada en gavetas.
- Atún ojo grande, Yellow fin y pez espada.- Estas especies procedes a ser receptadas y analizadas pieza por pieza.

Primer pesado.- A medida de la recepción de la pesca esta se va pesando donde se debe comprobar el perfecto funcionamiento y calibración de las balanzas.

Después de especificar que especies pequeñas son pesadas en gavetas y las grandes piezas por piezas y establecer su aceptación mediante el análisis sensorial, el pescado es colocado en pallets sanitizados, el peso es anotado en el formulario de romaneo donde se registra el ingreso de la materia prima.

Almacenamiento en frio a 0°.- los pallets son colocados en el área de mantenimiento para pescado fresco hasta el momento que se empiece a manipular para su proceso. Previo a esto el área de estas cámaras deben estar funcionando en una temperatura de 0° limpia y sanitizada para poder depositar la materia prima. El dorado o especies pequeñas deben ser cubiertos por capas de hielo para mantener el color y brillo del mismo; las especies grandes se colocan en las cámaras de frio.

Cortado y descabezado o Faena miento.- el producto es sacado de las cámaras de frio a una temperatura de 0°C y 1°C, las cantidades son anotadas por especies en una nota de egreso y en el informe de la producción diariamente. Existe una pequeña diferencia en los pesos que se toman en el romaneo y la nota de egreso la misma que se anotara como saldo de cámara o desperdicios ya que al momento de ser tratado se cortan los pedazos que comúnmente se llaman desperdicios.

Antes de comenzar a cortar debe verificarse el área de proceso que este netamente sanitaizada y desinfectada de cualquier animal o bacteria que puedes aparecer en dichas áreas. El producto es sacado mediante se vaya procesando es decir poco a poco para evitar su acumulación. La temperatura es fundamental debe mantenerse en los 0° y debe ser constantemente monitoreada por el jefe de área.

Control de producción.- La materia prima es anotada según sus cantidades en el informe diario de producción y se realizan los egresos por lotes los que son usados de base para el informe mensual de la empresa.

Monitoreo de temperatura.- el asistente de control de calidad es el encargado de revisar constantemente la temperatura del producto y registrándolos en el control de temperaturas en el proceso que exige el FDA en caso de que la temperatura no se encuentra a nivel debe ser colocado en frio o para bajar rápidamente su temperatura es colocado en agua con sal y hielo para su rápida manipulación. El procesamiento abarca actividades como:

Descabezado (para especies como dorado/Mahi Mahi, corvina, Escolar).- es manualmente o una maquina cortadora intentando sacar buena presentación y mejor rendimiento en dicho proceso. Los desperdicios son colocados en gavetas y apartados del producto para evitar cualquier tipo de contaminación.

Limpieza y lavado final del pescado.- El pescado es lavado con mangueras de agua a presión y sacar o limpiar la cavidad abdominal es decir cualquier tipo de residuo de víceras y pellejos con ayuda de un cuchillo retirando la zona de sangre que se almacena en el área de la columna vertebral del animal en cuestión.

Temperatura 0°C.- el producto es colocado en tinas con bastante hielo, agua y sal para bajar rápidamente la temperatura a 0° C. el tiempo de colocación dentro de las tinas depende el tamaño del pescado.

Control de calidad.- Se toman muestras del pescado y son llevados al laboratorio para realizar los exámenes histaminicos o de nivel de mercurio en caso del pez espada.

Clasificación y segundo pesado.- se separa el pescado según su peso al momento de ser empacado, luego de ser clasificado y pesado nuevamente de manera rápida , es depositado en cajas parafinadas donde se les escribe la especie, el tamaño y peso.

El segundo pesado se hace para verificar la variación de las balanzas y verificar el peso exacto del pescado, las especies grandes se pesan pieza por pieza y pescados pequeños o tamaños regularmente manipulables son pesados en gavetas.

Empacado del pescado.- el empaque está compuesto de los siguientes materiales:

- Caja de cartón parafinado compuesto por de 2 partes: la tapa y el fondo.
- 1 lamina de plástico de 4mm que separa el fondo del aislante, otra lamina que separa el producto del aislante y la caja
- Aislante o pluma fon que recubre lados, fondo y tapa
- Bolos o fundas de gellpack
- Zunchos de plástico

Se preparan las cajas donde se va a colocar el pescado es decir son armadas con anticipación y se las tiene armadas casi listas para que el pescado sea rápidamente colocado en el interior de las cajas. El gellpack es colocado dentro de las cajas a los lados del pescado evitando que se vaya a mallugar o apretar.

En la parte inferior de la caja se escribe manualmente el número de piezas, el peso de cada pieza y finalmente se escribe su lote en un lado en la parte inferior de la caja. El la tapa en sus dos lado menores son colocados la información mencionada y los lados mayores el

código de la empresa, registro del FDA y datos generales como proveniencia y dirección de la empresa.

Detección de metales.- todas las cajas que sean empacadas deben pasar por la maquina detectora de metales la misma que evita que algún tipo de metal vaya por equivocación dentro de alguna caja e inmediatamente se toman medidas de rechazo de caja y se comunicara al jefe de control de calidad de la empresa.

Embarque.- Las cajas son embarcadas en contenedores de frio o camiones isoterminos que llevan el producto a los aeropuertos para el envió a la Florida de Estados Unidos con vuelo directo. En el embarque se verifica la cantidad de cajas y su correcta presentacion mediante un packing list y su guía de remisión a su respectivo camión.

Registros.- los registros que llevan durante los procesos de empaque de pesca fresca serán los siguientes:

- Nota de romaneo
- Recepción de materia prima
- Control de temperaturas
- Control del proceso
- Packing list
- Guía de remisión

CAPACIDAD INSTALADA.

ECUAFISH contara con una capacidad de producción eficiente y rápida debido a que sus instalaciones fueron hechas para el sistema que se quiere emplear es decir empaçado de pesca fresca y congelada para la exportación. En su organización poseerá áreas adecuadas tanto como para oficinas administrativas como para el área de recepción, producción y embarque.

El área de recepción tiene capacidad para 3 toneladas de atún y el área de proceso cuenta con 9 mesas de acero inoxidable junto con su maquinaria de cortes, cartonera y empacadora al vacío con inyección de nitrógeno.

Laborando 8 horas diarias según lo establecido por el gobierno del Ecuador se espera empaçar todos los pedidos de fresco y congelado diariamente ya que el producto debe llegar en las mejores condiciones. En 8 horas laborables en pesca congelada se puede realizar 35 toneladas de pescado y de producto fresco 25000 libras es decir 12 toneladas.

Cuenta con 2 cámaras de frío con capacidad de 300 toneladas y otra de 200 toneladas de mantenimiento de pesca ya congelada y 5 túneles de congelado 2 de 10 toneladas y 3 de 5 toneladas para congelar pescado estamos hablando de que cada tonelada tiene 2000 libras de pescado.

CADENA DE ABASTECIMIENTO.

El mantener una cadena de abastecimiento eficiente asegura ventajas netamente competitivas con los ofertantes existentes que buscan entrar y mantener es los mercados completamente globalizados que existen el día de hoy, cuando se trata de exportaciones se

tiene una competencia extranjera muy aparte de la nacional la misma que busca mantener en el tope a los mejores con excelente calidad.

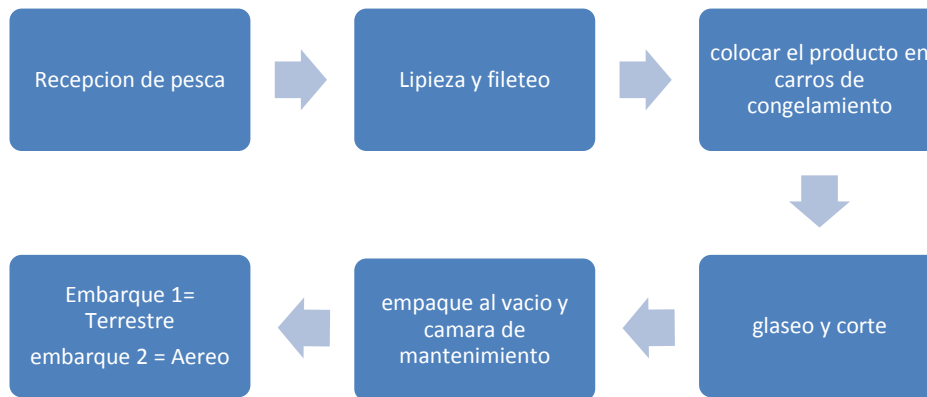
El uso de la tecnología posee un beneficio adicional de continua capacitación donde tienes al alcance las nuevas implementaciones que la competencia a ECUAFISH puede generar con la especialización de la elaboración de sus productos, las cadenas de abastecimiento deben ser cambiantes en los periodos a largo plazo y quienes conforman un eficaz dirección son quienes deben lograrlo mediante un diagrama de flujo de procesos:

Ilustración 5. Diagrama de procesos de pesca fresca ECUAFISH exportación



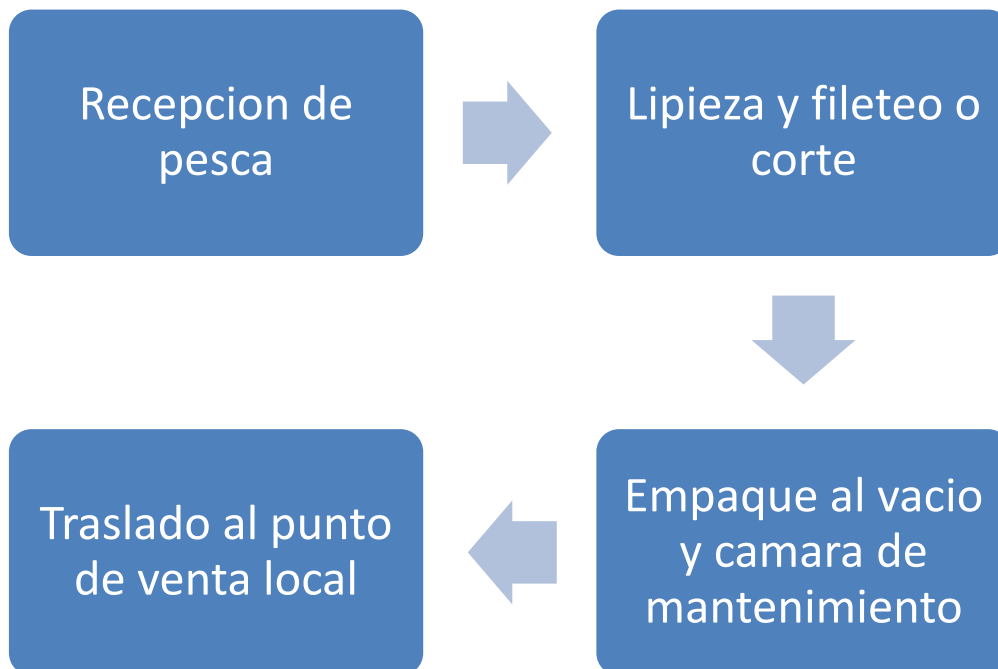
FUENTE: Iris Reyes Alava

Ilustración 7. Diagrama de procesos de pesca fresca ECUAFISH



FUENTE: Iris Reyes Alava

Ilustración 8. Diagrama de procesos de venta local



FUENTE: Iris Reyes Alava

RECURSOS HUMANOS.

El recurso humano de ECUAFISH es el personal capacitado para la recepción, limpieza y todo el proceso generalizado para el embarque de los productos terminado.

Se maneja personal masculino para la limpieza y manejo del producto fresco debido al tamaño y peso de estos y personal femenino para el empaque de la materia prima en porciones de pesca congelada.

Y finalmente y no menos importante el recurso humano preparado para la administración de cada uno de los departamentos de ECUAFISH subdivididos en áreas administrativas, producción y venta.

ANÁLISIS FINANCIERO.

El análisis financiero de ECUAFISH proveerá información adecuada que conlleva dicho estudio que posee un estado de resultados y su flujo de caja con una proyección de 5 años, La determinación del punto de equilibrio y un adecuado análisis de sensibilidad y el resultado de un TIR, VAN y otros indicadores que certifiquen la viabilidad del proyecto para la exportación de pesca fresca y congelada hacia la Florida de Estados Unidos.

La inversión que llevara a cabo la unidad estratégica del negocio es de \$215.193,41. Donde el capital propio representa \$ 50.000,00 y el resto será financiado por un préstamo bancario a la corporación financiera CFN con un interés anual del 11% pagados a 5 años plazo en cuotas de \$4.674, 62.

Tabla 1. Inversión del proyecto ECUAFISH

<u>Inversión Total</u>			
INVERSIÓN FIJA	\$	182.256,70	
GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$	20.000,00	
CAPITAL DE TRABAJO	\$	62.936,70	
			\$ 265.193,41
<u>Capital Propio</u>			\$ 50.000,00

FUENTE: Iris Reyes Alava

Tabla 2.- Crédito con CFN

Condiciones del Crédito			
Valor del Préstamo	\$	215.000,00	
Periodos de pago		60	
Tasa de interés		11%	
Forma de capitalización		mensual a 5 años	
PAGO			\$ 4.674,62

FUENTE: Iris Reyes Alava

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS A CINCO AÑOS.

El estado de resultados proyectado es el que indica el resultado final de los ingresos y sus costos operativos como sus ventas, costos de ventas, costos de operación donde resumidamente expresan una utilidad neta generada (contabilidad, 2002). A continuación el estado de resultados proyectado a 5 años de ECUAFISH.

Tabla 3.- Estado de Resultados

Unidad de Valor Agregado de exportación de Pesca fresca y congelada							
	% Vta	% Cost	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	100,00%		\$ 3.583.968,00	\$ 3.763.166,40	\$ 3.951.324,72	\$ 4.148.890,96	\$ 4.356.335,50
(-) Costo de Venta	66,62%		\$ (2.387.738,22)	\$ (2.428.246,74)	\$ (2.470.780,67)	\$ (2.515.441,31)	\$ (2.562.334,97)
Materia Prima	44,02%	66,07%	\$ 1.577.568,00				
Material de Empaque	8,48%	12,73%	\$ 304.000,00				
Mano de Obra Directa	4,92%	7,39%	\$ 176.410,22				
CIF	9,20%	13,81%	\$ 329.760,00				
(=) Utilidad Bruta	33,38%		\$ 1.196.229,78	\$ 1.334.919,66	\$ 1.480.544,05	\$ 1.633.449,65	\$ 1.794.000,53
(-) Gastos Administrativos	18,21%		\$ (652.713,80)	\$ (652.713,80)	\$ (652.713,80)	\$ (652.713,80)	\$ (652.713,80)
(-) Gastos de Ventas	10,78%		\$ (386.496,00)	\$ (405.820,80)	\$ (426.111,84)	\$ (447.417,43)	\$ (469.788,30)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	4,38%		\$ 157.019,98	\$ 276.385,06	\$ 401.718,41	\$ 533.318,42	\$ 671.498,43
(-) Gastos Financieros	0,95%		\$ (34.132,27)	\$ (21.963,18)	\$ (42.488,83)	\$ (47.405,58)	\$ (52.891,30)
(=) UAIT	3,43%		\$ 122.887,70	\$ 254.421,89	\$ 359.229,58	\$ 485.912,84	\$ 618.607,13
15% (-) Participación Trabajadores	0,51%		\$ (18.433,16)	\$ (38.163,28)	\$ (53.884,44)	\$ (72.886,93)	\$ (92.791,07)
25% (-) Impuesto a la Renta	0,73%		\$ (26.113,64)	\$ (54.064,65)	\$ (76.336,29)	\$ (103.256,48)	\$ (131.454,01)
UTILIDAD NETA	2,19%		\$ 78.340,91	\$ 162.193,95	\$ 229.008,86	\$ 309.769,43	\$ 394.362,04

FLUJO DE CAJA PROYECTADO A CINCO AÑOS.

El flujo de caja es un detalle de los flujos de un informe financiero completo durante un periodo establecido, posee los ingresos y egresos de dinero y ordenadamente se van devengando (Moreno, 2010). A continuación el flujo de caja proyectado de 5 años de ECUAFISH.

Tabla 4.- Flujo de caja proyectado

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN FIJA*	\$ (182.256,70)					
UAIT		\$ 122.887,70	\$ 254.421,89	\$ 359.229,58	\$ 485.912,84	\$ 618.607,13
Pago Part. Trab.		0	\$ (18.433,16)	\$ (38.163,28)	\$ (53.884,44)	\$ (72.886,93)
Pago de IR		0	\$ (26.113,64)	\$ (54.064,65)	\$ (76.336,29)	\$ (103.256,48)
EFFECTIVO NETO		\$ 122.887,70	\$ 209.875,09	\$ 267.001,65	\$ 355.692,11	\$ 442.463,72
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 6.272,00	\$ 6.272,00	\$ 6.272,00	\$ 6.272,00	\$ 6.272,00
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 2.608,00	\$ 2.608,00	\$ 2.608,00	\$ 2.608,00	\$ 2.608,00
(+) Aporte Accionistas	\$ 50.000,00					
(+) Préstamo concedido	\$ 215.000,00	\$ (34.132,27)	\$ (38.082,02)	\$ (42.488,83)	\$ (47.405,58)	\$ (52.891,30)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ 82.743,30	\$ 97.635,43	\$ 180.673,07	\$ 233.392,82	\$ 317.166,53	\$ 398.452,42
(+) Saldo Inicial	0	\$ 82.743,30	\$ 180.378,73	\$ 361.051,80	\$ 594.444,63	\$ 911.611,16
(-) FLUJO ACUMULADO	\$ 82.743,30	\$ 180.378,73	\$ 361.051,80	\$ 594.444,63	\$ 911.611,16	\$ 1.310.063,58

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio permite saber cuántas unidades se deben producir para generar rentabilidad en los negocios es así que permite una mejor organización y todas las incógnitas del entorno económico que se va a manejar (online, 2012).

Por consiguiente se detallara las tablas de los costos fijos y variables para que su estudio permita tomar decisiones en la empresa.

Tabla 5.- Costos fijos ECUAFISH

COSTOS FIJOS	
MOD (fija)	2387738,224
Deprec. Planta	\$ 6.272,00
Sueldos y Salarios / año	\$ 94.105,80
Serv. Básicos / año	\$ 4.800,00
Suministros al año	\$ 4.200,00
Permisos / año	\$ 7.000,00
Deprec. Área Adm. / año	\$ 2.608,00
arriendo	\$ 540.000,00
comision ventas	\$ 12.096,00
publicidad	\$ 14.400,00
transporte terrestres	\$ 36.000,00
transporte aereo	\$ 324.000,00
Gastos financieros	\$ 21.963,18
COSTO FIJO TOTAL	\$ 3.455.183,20

Tabla 6.- Costos variables ECUAFISH

COSTOS VARIABLES		
MD	\$	1.881.568,00
Energía Eléctrica para Prod.	\$	15.000,00
Agua para limpieza de área de trabajo	\$	800,00
Combustibles y Lubricantes	\$	1.000,00
Mantenimiento Equipos	\$	1.000,00
Transp. - Com. / año	\$	360.000,00
Comisiones anuales	\$	12.096,00
total	\$	2.271.464,00
# Unidades Prod. / Año		540000 libras
Costo Variable Unitario	\$	4,21

Tabla 7.- Costos variables ECUAFISH

Costo Variable Unitario	\$	4,21		
Precio de Venta Unitario		4,2	DORADO	
		5,25	ESPADA	
		4	WAHOO	
		5,5	TUNA	
		18,95		
PE = CF / (P - CVU)				
	PE = \$	234.351,63	lbs al año	\$ 4.440.963,37
	PE = \$	19.529,30	lbs al mes	\$ 370.080,28

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

El análisis de sensibilidad es un método que mide un aspecto positivo y negativo en la inversión de un proyecto mediante una herramienta sencilla de suposición que brinda información para las decisiones futuras. Este análisis permite de forma rápida y eficaz medir las ventajas y desventajas que se pueden tener en el transcurso del tiempo (finanzas, 2015).

Se deben definir varios escenarios donde se perciben ganancias o pérdidas según el negocio.

Tabla 8.- Análisis Sensibilidad

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	VARIACIÓN
INVERSIÓN TOTAL	\$ (182.256,70)						-5%
VENTAS		3583968	3763166,4	3951324,72	4148890,956	4356335,504	0%
(-) Costo de Venta		2387738,224	2428246,735	2470780,672	2515441,306	2562334,971	
(=) Utilidad Bruta		1196229,776	1334919,665	1480544,048	1633449,65	1794000,533	
(-) Gastos Administrativos		652713,8	652713,8	652713,8	652713,8	652713,8	
(-) Gastos de Ventas		386496	405820,8	426111,84	447417,432	469788,3036	
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		157019,976	276385,0648	401718,408	533318,4184	671498,4294	
(-) Gastos Financieros		\$ (34.132,27)	\$ (21.963,18)	\$ (42.488,83)	\$ (47.405,58)	\$ (52.891,30)	
(=) UAIT		\$ 122.887,70	\$ 254.421,89	\$ 359.229,58	\$ 485.912,84	\$ 618.607,13	
Pago participacion trab		\$ (18.433,16)	\$ (38.163,28)	\$ (53.884,44)	\$ (72.886,93)	\$ (92.791,07)	
Pago de IR		\$ (26.113,64)	\$ (54.064,65)	\$ (76.336,29)	\$ (103.256,48)	\$ (131.454,01)	
EFFECTIVO NETO		\$ 78.340,91	\$ 162.193,95	\$ 229.008,86	\$ 309.769,43	\$ 394.362,04	
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 6.272,00	\$ 6.272,00	\$ 6.272,00	\$ 6.272,00	\$ 6.272,00	
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 2.608,00	\$ 2.608,00	\$ 2.608,00	\$ 2.608,00	\$ 2.608,00	
(+) valor residual Act tangible						\$ 54.920,00	
(+) recuperacion cap trabajo						\$ 218.943,90	
(+) prestamo concebido		\$ (34.132,27)	\$ (38.082,02)	\$ (42.488,83)	\$ (47.405,58)	\$ (52.891,30)	
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (182.256,70)	\$ 53.088,64	\$ 132.991,93	\$ 195.400,03	\$ 271.243,85	\$ 624.214,64	

TIR		73%
VAN	\$	449.084,11
Pay Back		0,60 años

Aquí se presenta un escenario conservador o pesimista de una disminución del 10% en las ventas.

Tabla 9.- Escenario conservador Analisis de Sensibilidad

INGRESO POR VENTA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS ANUALES	\$ 3.225.571,20	\$ 3.386.849,76	\$ 3.556.192,25	\$ 3.734.001,86	\$ 3.920.701,95

Aquí se detalla un incremento del 5% en las ventas anuales de ECUAFISH.

Tabla 10.- Escenario positivo Análisis de Sensibilidad

OPTIMISTA					
INGRESO POR VENTA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS ANUALES	\$ 3.763.166,40	\$ 3.951.324,72	\$ 4.148.890,96	\$ 4.356.335,50	\$ 4.574.152,28

ANÁLISIS DE LA TASA INTERNA DE RETORNO Y VALOR ACTUAL NETO.

En un proyecto existen dos cálculos importantes donde se mide el valor del tiempo en dinero que son el TIR y el VAN. Estos cálculos o cifras son quienes definen la rentabilidad de un proyecto y efectividad de ellos en la inversión del dinero.

La tasa de criterio de rentabilidad y credibilidad de un negocio es establecida mediante la TIR mas no define el dinero específico pero si un porcentaje que acierta o no en la efectividad del negocio. A diferencia de la VAN que si establece valores monetarios en relación a la rentabilidad. El VAN es una diferencia del valor actual de los ingresos obtenidos o los que se esperan en la inversión con la de los valores que deben representar los egresos.

A continuación se detallan los cálculos de la TIR y el VAN de ECUAFISH.

Tabla 11.- TIR Y VAN ECUAFISH

TIR Y VAN						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$ (182.256,70)					
UAIT		\$ 122.887,70	\$ 254.421,89	\$ 359.229,58	\$ 485.912,84	\$ 618.607,13
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (18.433,16)	\$ (38.163,28)	\$ (53.884,44)	\$ (72.886,93)
Pago de IR		\$ -	\$ (26.113,64)	\$ (54.064,65)	\$ (76.336,29)	\$ (103.256,48)
EFFECTIVO NETO		\$ 122.887,70	\$ 209.875,09	\$ 267.001,65	\$ 355.692,11	\$ 442.463,72
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 6.272,00	\$ 6.272,00	\$ 6.272,00	\$ 6.272,00	\$ 6.272,00
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 2.608,00	\$ 2.608,00	\$ 2.608,00	\$ 2.608,00	\$ 2.608,00
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 54.920,00
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 218.943,90
(+) Préstamo concedido		\$ (34.132,27)	\$ (38.082,02)	\$ (42.488,83)	\$ (47.405,58)	\$ (52.891,30)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (182.256,70)	\$ 97.635,43	\$ 180.673,07	\$ 233.392,82	\$ 317.166,53	\$ 672.316,32
	TIR	92%				
	VAN	\$ 582.782,25				
	Pay Back	0,46 años				

En la tabla anterior se observa la rentabilidad del negocio ya que la TIR es de 92% y el VAN está en \$ 86627,60.

ÍNDICES DE RENTABILIDAD.

La rentabilidad es medida relacionando la unidad monetaria con las cantidades de aumento de la inversión para verificar, expresar y establecer en tasas las capacidades de todos los entes económicos que vayan a formar parte del negocio en función de generar ingresos. Estos indicadores son el ROS, ROA, ROE Y ROI.

Tabla 12.- INDICES DE RENTABILIDAD ECUAFISH

INDICES DE RENTABILIDAD					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROS	2%	4%	6%	7%	9%
ROA	29%	37%	34%	32%	29%
ROE	61%	56%	44%	37%	32%
ROI	157%	324%	458%	620%	789%

El ROS es el margen en función de las ventas relacionando el precio de la venta con el costo del producto a diferencia del ROA que es el índice de retorno sobre los activos en función a la totalidad de los activos. En la tabla muestra la tasa del ROE donde es el retorno en función al patrimonio de ECUAFISH y el ROI que se mide al final pero no es menos importante mide la tasa de retorno sobre la inversión del proyecto en función de la misma.

CONCLUSIONES.

1. Se concluye la rentabilidad de ECUAFISH de acuerdo a la estrategia de unidad de negocio establecida mediante su estudio financiero y de mercado al ingresar al mercado de la Florida de Estados Unidos. La TIR aumentara año a año y generara más ingresos.
2. Según el estudio de mercado varias empresas abastecen a la Florida de Estados Unidos y aun así existen varios clientes que siguen en busca de proveedores y mejores precios en el mercado de pesca fresca donde la empresa que nos arrendara la planta de funcionamiento posee una fuerte flota barcos pesqueros siendo más fácil para ellos la verificación de que su pesca sea mejor tratada y preferencias al momento de ser comercializada con ECUAFISH.
3. La pesca fresca se vende como materia prima para consumo final o producto de valor agregado es decir que así como la carne y el pollo, el pescado posee grandes cantidades demandantes la misma que debe ser abastecida por medio de la exportación ya que Estados Unidos no pesca dichas especies en las cantidades que ellos buscan consumir y ECUAFISH tratara de complementar el mercado con su producto.

BIBLIOGRAFÍA.

Contabilidad, s. (1 de 07 de 2002). *solo contabilidad*. Obtenido de <http://www.solocontabilidad.com/2012/10/estado-de-resultados-proyectado.html>

finanzas, p. (2015). *finanzaspracticass*. Obtenido de <http://www.finanzaspracticass.com.co/finanzaspersonales/presupuestar/personales/analisis.php>

Moreno, M. A. (07 de 07 de 2010). Obtenido de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones>
online, i. i. (2012).

Ingenieria industrial online. Obtenido de ingenieria industrial online:
<http://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/producci%C3%B3n/an%C3%A1lisis-del-punto-de-equilibrio/>

ANEXOS.

ANEXOS 2.- Inventario Inicial

2	ACTIVO NO CORRIENTE	Cant.	Valor Unitario	Valor con IVA Total	Vida Útil	VALOR RESIDUAL	Depreciación Anual	Depreciación
3	ÁREA DE PRODUCCIÓN							
4	Laboratorio	1	\$ 10.500,00	\$ 11.760,00	3		\$ 3.920,00	\$ 326,67
5	Maquina vacio	1	\$ 7.500,00	\$ 8.400,00	10		\$ 840,00	\$ 70,00
6	Maquina Co	1	\$ 6.500,00	\$ 7.280,00	10		\$ 728,00	\$ 60,67
7	Maquina cortadora	1	\$ 3.500,00	\$ 3.920,00	10		\$ 392,00	\$ 32,67
8	Maquina de sellado	1	\$ 3.500,00	\$ 3.920,00	10		\$ 392,00	\$ 32,67
9								
10	TOTAL			\$ 35.280,00			\$ 6.272,00	\$ 522,67
11	ÁREA ADMINISTRATIVA							
12	Computadores	8	\$ 700,00	\$ 5.600,00	5		\$ 1.120,00	\$ 93,33
13	Muebles y Enseres	8	\$ 1.500,00	\$ 12.000,00	10		\$ 1.200,00	\$ 100,00
14	Impresora Multifuncional	4	\$ 210,00	\$ 840,00	5		\$ 168,00	\$ 14,00
15	Teléfonos	6	\$ 100,00	\$ 600,00	5		\$ 120,00	\$ 10,00
16	Arriendo de Planta	1	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00				
17	TOTAL			\$ 64.040,00			\$ 2.608,00	\$ 217,33
18	TOTAL INVERSIÓN FIJA			\$ 99.320,00			\$ 8.880,00	\$ 740,00

ANEXOS 2.- gastos PRE operativos

22	GASTOS PRE-OPERATIVOS	Valor Total
23	PERMISOS OPERACIONALES	\$ 20.000,00
24	FDA	
25	REGISTRO SANITARIO	
26	IMPUESTOS PREDIALES	
27	MARCAS PATENTES	
28	INSTITUTO NACIONAL DE PESCA)	
29	MINISTERIO MEDIO AMBIENTE	
30	TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 20.000,00

ANEXOS 3.- Inversión Inicial

4	INVERSIÓN INICIAL	Valor Total
5	TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 99.320,00
5	TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 20.000,00
7	CAPITAL DE TRABAJO	\$ 62.936,70
8	TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 182.256,70

ANEXOS 6.- Pesca de pez espada para exportación



ANEXOS 7.- calificación de tuna o albacora para exportación



ANEXOS 8.- Empaque de pescado de exportación en las cajas enceradas



ANEXOS 9.- Limpieza del pescado para exportación



ANEXOS 10.- tuna calificada para exportación



ANEXOS 10.- Pez espada calificada para exportación

