



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA INGENIERÍA DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA: INGENIERÍA COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la Obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE TILAPIA Y CACHAMA HACIA EL MERCADO DE FLORENCIA-COLOMBIA, PARA LA ASOCIACIÓN AGROARTESANAL “PUERTO LIBRE”, CANTÓN GONZALO PIZARRO, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, PERIODO 2015-2016.

AUTORA:

SILVANA YADIRA ORDÓÑEZ BARRIONUEVO

RIOBAMBA – ECUADOR

2016

CERTIFICADO DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

.....
Ing. Juan Carlos Alarcón Gavilanes
DIRECTOR DEL TRIBUNAL

.....
Ing. Norberto Hernán Morales Merchán
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, **SILVANA YADIRA ORDÓÑEZ BARRIONUEVO**, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 25 febrero del 2016

.....
Silvana Yadira Ordóñez Barrionuevo
C.I. 060438008-9

DEDICATORIA

A mis queridos padres; Norma Barrionuevo y Franco Ordóñez y a mis hermanas Erika y Nayely que han sido un pilar muy importante para la consecución de esta meta, con su sabiduría y sus consejos supieron inculcarme el anhelo de superación y más que nada por su apoyo incondicional en los momentos de adversidades en mi vida, son el orgullo que ha generado en mi las fuerzas que a veces se perdían en el camino de lucha de mi objetivo.

A Dios por bendecirme, guiarme por la senda correcta y permitirme vivir para poder alcanzar uno de mis objetivos.

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento más profundo y con mucho cariño primeramente a Dios, a mis padres y mis hermanas por haberme enseñado que con dedicación y esmero se puede llegar a cumplir todas las metas que nos tracemos en la vida y a toda mi familia que nunca faltó un consejo de superación por su parte.

A mi Director Ing. Juan Carlos Alarcón y a mi Miembro Ing. Norberto Morales Merchán que con paciencia y entusiasmo supieron guiar este proyecto.

A la Asociación Agroartesanal “Puerto Libre” por brindarme su apoyo y colaboración para poder realizar mi trabajo de titulación, por toda la ayuda otorgada.

A la Facultad de Administración de Empresas por todas las enseñanzas y conocimientos impartidos en el salón de clases que hicieron que hoy me convierta en una profesional.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PORTADA.....	i
CERTIFICADO DEL TRIBUNAL	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
ÍNDICE DE IMAGENES	xiii
ÍNDICE DE TABLAS	xiv
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xvii
RESUMEN EJECUTIVO	xviii
SUMMARY	xix
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	2
1.1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1.- Formulación del Problema.....	2
1.1.2.- Delimitación del Problema	2
1.2.- Justificación	2
1.3.- Objetivos.....	3
1.3.1.- Objetivo General.....	3
1.3.2.- Objetivos Específicos.....	4
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	5
2.1.- FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	5
2.1.1.- Proyectos de Investigación	5
2.1.2.- Análisis Situacional	5
2.1.3.- Análisis Piscícola.....	5
2.1.4.- Producción de Tilapia y Cachama	6
2.1.5.- Comercialización de Tilapia y Cachama	7
2.1.6.- Mercado Internacional	7
2.1.7.- Estudio de Mercado	7
2.11.- MARCO CONCEPTUAL	8
2.3.- Idea a Defender.....	13

2.13.- VARIABLES	13
2.13.1 Variable Independiente	13
2.13.2 Variable Dependiente.....	13
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO	14
3.1.- Modalidad de la Investigación	14
3.2.- Tipos De Investigación	14
3.3.- Población y Muestra	14
3.4.- Métodos, Técnicas e Instrumentos.....	15
3.4.1.- Métodos de Investigación	15
3.4.1.1.- Método Inductivo.....	15
3.4.1.2.- Método Deductivo	15
3.4.2.- Técnicas e Instrumentos de Investigación	15
3.4.2.1.- Instrumentos de la investigación.....	15
CAPITULO IV: MARCO PROPOSITIVO	17
4.2.- IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO.....	17
4.2.1.- Generalidades de la Empresa	17
4.2.3.- Base Legal de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre.....	19
4.2.4.- Ubicación Geográfica	20
4.2.5.- Misión.....	20
4.2.6.- Visión.....	21
4.2.8.- Análisis Situacional	21
4.2.8.1.- Análisis Macro Entorno	21
4.2.8.2.- Análisis Micro Entorno.....	22
4.2.8.3.- Actividades que Realiza la Asociación Agroartesanal Puerto Libre	22
4.2.8.4.- Capacidad de Producción de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre.....	23
4.2.8.5.- Clientes	23
4.3.2.- Identificación del Producto	24
4.3.2.1.- Generalidades del Producto	24
4.3.2.2.- Partida Arancelaria Sugerida	24
4.3.2.3.- Crianza y Producción de Tilapia y Cachama	26
4.3.2.4.- Antecedentes de la Producción de la Tilapia y Cachama	26
4.3.2.5.- Descripción del Producto.....	27
4.3.2.6.- Crianza de la Tilapia y Cachama en Piscinas o Estanques	28
4.3.2.6.1.- Construcción de Estanques o Piscinas	28

4.3.2.6.2.- Construcción de Muros	28
4.3.2.6.3.- Preparación de las Piscinas para la Siembra	29
4.3.2.6.4.- Preparación de las Piscinas, Cuidado y Alimentación de las Tilapias y Cachamas..	29
4.3.2.6.4.1.- Siembra de los Alevines de Cachama y Tilapia.....	31
4. 3.2.6.4.1.- Cuidado y alimentación de la Tilapia y Cachama.....	32
4.3.2.7.- Producción Piscícola a Nivel Mundial.....	34
4.3.2.7.1.- Producción Mundial de Pescado	35
4.3.3.- Perfil del Consumidor	39
4.3.4.- Segmentación del Mercado.....	39
4.3.4.1.- Criterios de Segmentación del Mercado	39
4.3.5.- Presentación del Producto en el Mercado de Florencia - Colombia	40
4.3.5.1.- Formas de Consumo	41
4.3.5.2.- Productos Sustitutos y Complementarios	41
4.3.6.- Análisis del Ecuador y Su Participación Internacional	42
4.3.7.- Análisis del Mercado de Colombia.....	42
4.3.7.1.- Ubicación Geográfica	42
4.3.7.2.- Economía de Colombia.....	43
4.3.7.3.- Población	43
4.3.7.4.- Moneda	43
4.3.7.5.- Idioma	43
4.3.7.6.- Perfil del Mercado de Florencia - Colombia.....	44
4.3.7.7.- Actividad Económica de Florencia - Colombia	44
4.3.7.8.- Tendencias del Mercado de Florencia	44
4.3.8.- Exportaciones Ecuatorianas	45
4.3.9.- Importaciones Ecuatorianas	46
4.3.10.- Preferencias Arancelarias.....	47
4.3.11.- Análisis y Proyección de la Demanda.....	49
4.3.12.- Análisis y Proyección de la Oferta.....	50
4.3.13.- Análisis Comparativo Entre Oferta - Demanda	50
4.3.14.- Análisis de los Precios del Mercado Nacional.....	51
4.3.15.- Análisis de la Comercialización - Exportación.....	51
4.3.15.1.- Envasado.....	52
4.3.15.3.- Empacado.....	54
4.3.15.4.1.- Presentación del Producto.....	55

4.3.15.4.2.- Precio del Producto	56
4.3.15.4.3.- Estrategia de Plaza - Canales de Distribución	56
4.3.15.4.4.- Estrategias de Promoción de la Tilapia y Cachama	57
4.3.15.4.5.- Estrategias de Comercialización del Producto	57
4.4.- ESTUDIO TÉCNICO	58
4.4.1.- Objetivo del Estudio Técnico.....	58
4.4.2.- Determinación del Tamayo del Proyecto.....	58
4.4.3.- Factores de Viabilidad	58
4.4.4.- Factores de Optimización	59
4.4.5.- Determinación del Tamaño Óptimo.....	59
4.4.5.1.- Departamento de Producción.....	59
4.4.5.2.- Departamento Administrativo.....	59
4.4.5.3.- Departamento de Ventas	59
4.4.6.- Localización del Proyecto.....	60
4.4.6.1.- Macro Localización	61
4.4.6.2.- Micro Localización	61
4.4.7.- Ingeniería del Proyecto	62
4.4.7.1.- Infraestructura Física de la Empresa.....	62
4.4.7.2.- Esquema del Proceso Productivo.....	66
4.4.7.3.- Flujo de Producción	67
4.4.7.4.- Flujo Grama del Proceso de Producción.....	68
4.4.7.5.- Desarrollo del Flujo Grama	69
4.4.8.- Requerimientos de Equipos de Maquinarias.....	70
4.4.8.1.- Requerimiento de Materia Prima	70
4.4.8.2.- Requerimiento de Talento Humano	74
4.4.8.3.- Precio del Producto Nacional de la Tilapia y Cachama.....	74
4.4.8.4.- Precio en Mercado Internacional de la Tilapia y Cachama.....	75
4.4.8.5.- Estudio del Impacto Ambiental y Social.....	76
4.4.8.5.1.- Responsabilidad Económica	77
4.4.8.5.2.- Responsabilidad Comunitaria	77
4.4.8.5.3.- Responsabilidad Social	77
4.4.8.5.4.- Responsabilidad Legal	77
4.5.- ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL PARA LA EXPORTACIÓN.....	78
4.5.1.- Objetivos del Estudio Administrativo Legal.....	78

4.5.2.- Aspectos Administrativos	78
4.5.3.- Organigrama de la Empresa.....	78
4.5.4.- Descripción de Funciones	79
4.5.5.- Aspectos Legales de la Empresa.....	84
4.5.6.- Instituciones Relacionadas con el Comercio Internacional	86
4.5.6.1.- Servicio de Rentas Internas (SRI).....	86
4.5.6.2.- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria	86
4.5.6.3.- Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).....	87
4.5.6.4.- Ministerio del Ambiente (MAE).....	87
4.5.6.5.- Cámara Nacional de Acuicultura	88
4.5.6.6.- Ministerio de Agricultura y Ganadería Acuicultura y Pesca (MAGAP).....	88
4.5.6.7.- Instituto Nacional De Pesca (INP)	89
4.5.6.78.- Instituto de Promoción de Exportaciones en Inversiones (PRO-ECUADOR)	90
4.5.6.9.- SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR (SENAE)	90
4.5.6.10.- Ministerio de Comercio Exterior	90
4.5.7.- Aspecto Legal Para Exportación.....	91
4.5.7.1.- Normativas y Leyes Relacionadas al Proyecto	91
4.5.7.2.- Acuerdos Comerciales Vigentes Entre Ecuador y Colombia	91
4.5.7.2.1.- Relaciones Comerciales Entre Ecuador y Colombia	92
4.5.7.3.- Barreras Comerciales y Requerimientos Para Ingresar al Mercado de Colombia.	94
4.5.7.3.1.- Certificaciones	94
4.5.7.3.2.- Certificación Para Documentos de Consumo GLOBAL G.A.P	95
4.5.7.3.3.- Certificado de Origen.....	96
4.5.7.3.4.- Aduanas	96
4.5.7.3.5.- Incoterms	96
4.5.7.3.6.- Trámites de Exportación y Gastos Exigidos	98
4.5.7.1.3.6.- Procesos de Exportación	99
4.5.7.3.2.- Los Datos que se Consignan en la DAE son:.....	99
4.5.7.3.7.- Logística, Transporte y Gastos Exigidos	99
4.5.7.3.7.1.- Servicios Navieros	101
4.5.7.3.8.- Medios de Pago.....	101
4.5.7.3.9.- Costos de Producción.....	102
4.6.- ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	104
4.6.1.- Objetivos del Estudio Económico Financiero.....	104

4.6.2.- Plan de Inversiones	104
4.6.3.- Análisis de los Costos Unitarios.	104
4.6.4.- Ingresos	108
4.6.5.- Egresos.....	109
4.7.- COSTO DEL PROYECTO.....	111
4.7.1.- Inversión Fija Intangible	111
4.8.- CAPITAL DE TRABAJO	112
4.9.- ESTADOS FINANCIEROS	113
4.9.1.- Estado de Situación Inicial.....	113
4.9.2.- Balance General.....	115
4.9.3.- Estado de Resultados	117
4.9.4.- Punto de Equilibrio	118
4.10.- EVALUACIÓN DEL PROYECTO	119
4.10.1.- Flujo de Fondos Netos	119
4.10.2.- Evaluación Financiera.....	119
4.10.2.1.- Valor Actual Neto (VAN).....	120
4.10.2.2.- Tasa Interna de Retorno (TIR)	121
4.10.2.3.- Relación Beneficio / Costo (RB/C).....	122
4.10.2.4.- Periodo de Recuperación del Capital	123
CONCLUSIONES	125
RECOMENDACIONES	126
BIBLIOGRAFÍA.....	127
INTENET	128
ANEXOS.....	138

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°- 1 Organigrama de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre	21
Gráfico N°- 2 Principales Países Exportadores de Pescado Fresco y Procesado	36
Gráfico N°- 3 Principales Países Importadores de Pescado a Nivel Mundial	37
Gráfico N°- 4 Principales Socios Comerciales de Pescado del Ecuador.....	38
Gráfico N°- 5 Canales de Distribución.....	56
Gráfico N°- 6 Vista Frontal de la Empresa	63
Gráfico N°- 7 Vista Posterior de la Empresa.....	64
Gráfico N°- 8 Vista Lateral Izquierdo de la Asociación	64
Gráfico N°- 9 Vista Lateral Derecho de la Empresa	65
Gráfico N°- 10 Vista Desde el Cielo de la Asociación	65
Gráfico N°- 11 Plano de la Empresa	66
Gráfico N°- 12 Esquema de Procesos	66
Gráfico N°- 13 Significado del diagrama de Flujo.....	68
Gráfico N°- 14 Flujo Grama de Procesos.....	68
Gráfico N°- 15 Organigrama Funcional de la Empresa	78
Gráfico N°- 16 Logística y Transporte	101
Gráfico N°- 17 Medio de Pago	102

ÍNDICE DE IMAGENES

Imagen N°- 1 Piscina de 50 x 20 m Lista Para Llenarse	31
Imagen N°- 2 Alevines de Tilapia	32
Imagen N°- 3 Alevines de Cachama	32
Imagen N°- 4 Envase de Poliestireno	52
Imagen N°- 5 Etiquetado de Tilapia y Cachama	53
Imagen N°- 6 Etiquetado Cachama	54
Imagen N°- 7 Empacado de Tilapia y Cachama	55
Imagen N°- 8 Macro Localización	61
Imagen N°- 9 Micro Localización	62
Imagen N°- 10 Certificado GLOBAL G.A.P	95
Imagen N°- 11 Incoterm 2010	97

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°- 1 Oferta de Tilapia y Cachama de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre	22
Tabla N°- 2 Partida Arancelaria Para Tilapia	25
Tabla N°- 3 Partida Arancelaria Para Cachama	25
Tabla N°- 4 Taxonomía de la Tilapia	27
Tabla N°- 5 Taxonomía de la Cachama	28
Tabla N°- 6 Etapas de Producción de la Tilapia y Cachama.....	33
Tabla N°- 7 Propiedades Físico-Químicas del Agua Para Tilapia y Cachama	34
Tabla N°- 8 Principales Países Exportadores de Pescado Fresco y Procesado	35
Tabla N°- 9 Principales Países Importadores de Pescado a Nivel Mundial	36
Tabla N°- 10 Principales Socios Comerciales de pescado de Ecuador	38
Tabla N°- 11 Segmentación del Mercado de Florencia - Colombia	40
Tabla N°- 12 Formas de Presentación del Producto.....	40
Tabla N°- 13 Consumo Por Forma de Presentación.....	41
Tabla N°- 14 Tipos de Pescados y Mariscos Sustitutos	42
Tabla N°- 15 Producción Por Sectores Económicos de Florencia-Colombia	43
Tabla N°- 16 Población Ocupada Por el Sector Económico	44
Tabla N°- 17 Productos Exportados Por Ecuador a Colombia.....	45
Tabla N°- 18 Importaciones Ecuatorianas Desde Colombia.....	47
Tabla N°- 19 Preferencias Arancelarias de los Productos Ecuatorianos	48
Tabla N°- 20 Proyección de la Demanda	49
Tabla N°- 21 proyección de la Oferta.....	50
Tabla N°- 22 Proyección de la Demanda Insatisfecha	50
Tabla N°- 23 Precio del Producto Tilapia y Cachama	51
Tabla N°- 24 Flujo de Producción de Tilapia y Cachama.....	67
Tabla N°- 25 Desarrollo del Flujo Grama	69
Tabla N°- 26 Materia Prima Tilapia y Cachama	70
Tabla N°- 27 Requerimiento de Insumos	70
Tabla N°- 28 Requerimiento de Muebles y Enseres	71
Tabla N°- 29 Requerimiento de Herramientas	71
Tabla N°- 30 Requerimiento de Suministros de Útiles de Oficina	72
Tabla N°- 31 Requerimiento de Equipo de Oficina	72

Tabla N°- 32 Requerimiento de Maquinaria	72
Tabla N°- 33 Requerimiento de Equipo de Computación.....	73
Tabla N°- 34 Requerimiento de Vehículo	73
Tabla N°- 35 Talento Humano Requerido Para el Proyecto	74
Tabla N°- 36 Precio Ex Works o en Fábrica de Tilapia y Cachama	74
Tabla N°- 37 Precio FOB de Tilapia y Cachama	75
Tabla N°- 38 Acuerdos Comerciales Suscritos por Colombia	93
Tabla N°- 39 Documentos Para Exportar.....	98
Tabla N°- 40 Costos de Exportación de Tilapia y Cachama	103
Tabla N°- 41 Maquinaria.....	104
Tabla N°- 42 Muebles y Enseres	105
Tabla N°- 43 Equipo de Oficina	105
Tabla N°- 44 Equipo de Computación	105
Tabla N°- 45 Materia Prima Tilapia y Cachama	105
Tabla N°- 46 Insumos o Materia Prima Indirecta	106
Tabla N°- 47 Vehículo.....	106
Tabla N°- 48 Suministros de Oficina	106
Tabla N°- 49 Herramientas de Trabajo	107
Tabla N°- 50 Gastos Indirectos de Fabricación de Tilapia y Cachama.....	107
Tabla N°- 51 Gastos de Exportación de Tilapia y Cachama	107
Tabla N°- 52 Gastos Sueldos.....	108
Tabla N°- 53 Flujo de Ventas Anuales de Tilapia y Cachama.....	108
Tabla N°- 54 Proyección de Materia Prima de Tilapia y Cachama	109
Tabla N°- 55 Proyección de Insumos de Tilapia y Cachama.....	109
Tabla N°- 56 Proyección de Mano de Obra	109
Tabla N°- 57 Proyección de Gastos de Exportación de Tilapia y Cachama	110
Tabla N°- 58 Proyección Gastos Indirectos de Fabricación de Tilapia y Cachama....	110
Tabla N°- 59 Proyección Suministros de Oficina	110
Tabla N°- 60 Cálculo de las Depreciaciones.....	111
Tabla N°- 61 Cálculo de Amortización de Activos Intangibles	111
Tabla N°- 62 Inversión Fija Intangible.....	112
Tabla N°- 63 Inversión Fija Tangible.....	112
Tabla N°- 64 Capital de Trabajo	113
Tabla N°- 65 Inversión Total del Proyecto.....	113

Tabla N°- 66 Punto de Equilibrio	118
Tabla N°- 67 Flujo de Fondos Netos	119
Tabla N°- 68 Evaluación del Proyecto	124

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N°- 1 Tilapia Roja.....	138
Anexo N°- 2 Cachama Negra	138
Anexo N°- 3 Piscinas con Tilapias	139
Anexo N°- 4 Piscina Con Malla Para Evitar Depredadores Voladores.....	139
Anexo N°- 5 Tejiendo Malla Para evitar a los Patillos y Demás Plagas	140
Anexo N°- 6 Acomodando la Malla Para Tejer	140
Anexo N°- 7 Alevines de Tilapia Roja.....	141
Anexo N°- 8 Incoterm FOB Para Exportación.....	141
Anexo N°- 9 Trayectoria del Buque de Ecuador Hacia Colombia.....	142
Anexo N°- 10 Cotización de Vehículo con Sistema de Refrigerado.....	142
Anexo N°- 11 Etiqueta Tilapia	143
Anexo N°- 12 Cotización de Teléfono	143
Anexo N°- 13 Etiqueta Cachama	144
Anexo N°- 14 Maquina Con Sistema de Refrigeración	144
Anexo N°- 15 Cotización Herramientas y Suministros de Oficina	145
Anexo N°- 16 Cotización Equipos de Computación.....	146
Anexo N°- 17 Tasa de Interés CFN.....	146
Anexo N°- 18 Estatutos de la Asociación 1	147
Anexo N°- 19 Estatuto Asociación 2.....	148
Anexo N°- 20 Estatuto Asociación 3.....	149
Anexo N°- 21 Estatuto Asociación 4.....	150
Anexo N°- 22 Estatuto Asociación 5.....	151
Anexo N°- 23 Estatuto Constitución de Asociación 6	152
Anexo N°- 24 Estatuto Constitución de Asociación 7	153
Anexo N°- 25 Tabla de Alimentación Para Tilapia.....	154
Anexo N°- 26 Tabla de Alimentación Para Cachama	155
Anexo N°- 27 Productos Ecuatorianos Potenciales en el Mercado de Colombia	156
Anexo N°- 28 Productos Ecuatorianos Potenciales en el Mercado de Colombia Viene..	157

RESUMEN EJECUTIVO

En el trabajo de investigación tiene como objetivo diseñar un Proyecto de Exportación de Tilapia y Cachama hacia el mercado de Florencia-Colombia, para la Asociación Agroartesanal Puerto Libre, Parroquia Puerto Libre, Cantón Gonzalo Pizarro, Provincia Sucumbíos, periodo 2015 – 2016, para mejorar la situación económica y a su vez ingresar a mas mercados internacionales.

Para desarrollar el trabajo de investigación de mercado se ha analizado el consumo nacional aparente en Florencia - Colombia, los hábitos de compra y consumo, a partir de este análisis se establece la demanda insatisfecha que existe para nuestro producto, además se generan las proyecciones en base al crecimiento poblacional de Florencia - Colombia que es 3,22%, mismo que arroja resultados favorables siendo así un mercado potencial en su comercialización para la tilapia y cachama.

El estudio económico - financiero muestra los costos de requerimientos que se realizó dentro del estudio técnico que permitió establecer la inversión fija tangible cuyo valor asciende a USD 12983,92, la inversión intangible USD 9550,00 y el capital de trabajo USD 39607,67, además muestra el Balance Inicial y el Balance General en base a lo que será la inversión correspondiente a la adquisición de activos del ejercicio es de USD 39607,67 en el primer año de su actividad económica.

La evaluación del proyecto mide su valor económica - financiera a través de indicadores financieros proporcionando resultados del VAN (Valor Actual Neto) VAN_1 81223,45 y VAN_2 44000,08, TIR (Tasa Interna de Retorno) TIR 27%, RB/C (Relación Beneficio/Costo) 1,36, RB/C 1,08 con un punto de equilibrio PE 27404,18 y un periodo de recuperación de 2 años y 11 meses respectivamente, por lo tanto el presente proyecto de exportación de tilapia y cachama es viable poner en ejecución debido a que no se obtendrá pérdidas más bien se conseguirá ganancias.

Palabras Clave: Exportación, Tilapia, Cachama, Agroartesanal, Puerto Libre, VAN, TIR, RB/C, Punto de Equilibrio, Estudio Económico, Indicadores Financieros, Balance General.

SUMMARY

The present research was aimed to design an Export Project Tilapia and Cachama to market Florence-Colombia, for Agro-artisanal "Puerto Libre", parish Puerto Libre, Canton Gonzalo Pizarro, Sucumbíos province, since 2015-2016, improving the economic situation and at the same time, enter more international marketplaces. For developing this research has been analysed apparent domestic consumption in Florence-Colombia, buying habits and consumption from this analysis that there is unmet demand for our product set, plus projections are generated on the basis of population growth in this place, which is 3,22%, mime yielding favorable results thus being a potential market in marketing for tilapia and pacu. The economic-financial study shows costs requirements model was performance within technical study could establish tangible fixed investment valued at USD 12,983.92, intangible investment USD 9550.00 and USD 39,607.67 working capital as well shows the Initial Balance and Genral based on what is due for acquisition of assets to year investment is USD 39,607.67 in the first year its economic activity. The project evaluation measures its economic-financial value through financial indicators evaluation results of NPV (net present value) VAN1 VAN2 81,223.45 and 44,000.08, IRR (Internal rate of return) TIR 27%, RB/C (Relationship benefit / Cost) 1.36, RB/C 1.08 whit a point PE 27,401.18 balance and a recovery period 2 years and 11 months, respectively, so this export project is viable tilapia and pacu put performance due to losses not get more earnings will be achieved.

Keywords:

EXPORT, TILAPIA, CACHAMA, AGRO-ARTISANAL, PUERTO LIBRE, NPV, IRR, RB / C, BREAKEVEN, STUDIO ECONOMIC, FINANCIAL INDICATORS, GENERAL BALANCE SHEET.

INTRODUCCIÓN

La piscicultura es una actividad usada por la mayoría de los habitantes de la provincia de Sucumbíos, en su mayor parte lo hacen para consumo familiar y de varias comunas como para satisfacer necesidades de un grupo limitado, mismas que son aplicadas con amplias técnicas de producción que hacen que su producción y rendimiento se optima, es una actividad que se ha venido practicando hace ya varias décadas atrás, siendo una fuente pequeña de ingresos económicos.

El presente proyecto de investigación tiene la finalidad de dar a conocer las diferentes necesidades que posee actualmente la Asociación Agroartesanal Puerto Libre al momento de comercializar su producto en los diferentes mercados locales, conocer las barreras comerciales que aún existen en los diferentes mercados, es por ello que se pretende analizar a su competencia local e interprovincial para poder determinar cuáles son sus estrategias comerciales, para poder implementar nuevas estrategias que no han sido ejecutadas, mismas que beneficiaran a la asociación al momento de incrementar sus ganancias, generar fuentes de trabajo y mejorar la situación económica de los socios y personal, gracias a que en la amazonia existe un gran potencial en recursos hídricos, comercial y una biodiversidad muy amplia que permite fácilmente la siembra y cultivo de tilapia y cachama, aprovechando el caudal de los ríos cultivados en estanques o piscinas, con responsabilidad ambiental y social, además de los procesos que se lleva a cabo con el producto para su comercialización, control de sanidad de la tilapia y cachama en cultivo.

A su vez mostrara los documentos necesarios para llevar a cabo una exportación, que debe presentar la asociación, siguiendo a cabalidad los requerimientos necesarios de del cliente, seguir los pasos necesarios para adquirir los diferentes certificados requeridos para realizar las exportaciones, por lo que hoy es vital incursionarse en el mundo de las exportaciones para una ampliación de nuevos horizontes y nuevas oportunidades comerciales internacionales con las que se dará a conocer los productos que pueden ofrecer a sus diferentes clientes y con ello lograr posicionamiento en el mercado.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Debido a que en la actualidad la Asociación Agroartesanal “Puerto Libre” no posee un proyecto de exportación para realizar sus exportaciones correctamente, mismo que ha ocasionado inconvenientes al momento de desempeñar su comercio de forma empírica.

Es por ello que veo la necesidad de crear una proyecto de Exportación para la Asociación Agroartesanal “Puerto Libre” con el que se pueda establecer estrategias comerciales adecuadas que logren aportar con un mejor ingreso económico para la organización, a cada uno de sus socios y su personal que forma parte de la misma, a más de ello brindar beneficios a la asociación para que pueda incrementar sus criaderos de piscicultura y ser reconocidos en el país, poder llegar a establecer acuerdos comerciales con los nuevos nichos de mercados.

1.1.1.- Formulación del Problema

Para aprovechar la producción de tilapia y cachama de la Asociación Agroartesanal “Puerto Libre”, propongo exportar tilapia y cachama desde la parroquia Puerto Libre, Cantón Gonzalo Pizarro, Provincia de Sucumbíos – Ecuador al mercado de Florencia – Colombia.

1.1.2.- Delimitación del Problema

¿Cómo influye la realización del Proyecto de Exportación de Tilapia y Cachama de la Asociación Agroartesanal “Puerto Libre”, ubicado en la Parroquia Puerto Libre-Cantón Gonzalo Pizarro de la Provincia de Sucumbíos al Mercado de Florencia, durante el periodo 2015-2016?

1.2.- Justificación

Diseñar un proyecto de exportación para la Asociación Agroartesanal “Puerto Libre” el cual permitirá expandir sus mercados, incrementar sus producciones, aportar para el progreso socioeconómico de la parroquia, incrementando fuentes de trabajo y así

contribuyendo a disminuir el índice de desempleo y ofrecer al mercado local, nacional e internacional un producto de buena calidad logrando cumplir con todos los parámetros necesarios para que el producto pueda ser comercializado y distribuido en los diferentes mercados.

Si bien sabemos en la actualidad nuestro País se encuentra en el cambio de la matriz productiva orientada a incrementar la producción y comercialización de productos ecuatorianos, lo que genera que las empresas ofrezcan productos de calidad bajo estándares adecuados, logrando con ello aperturarse en diferentes mercados, dentro del país.

Por esta razón es indispensable la búsqueda de una diversificación tanto de productos de exportación de nuevos mercados de destinos, es así que la exportación de tilapia y cachama al mercado de Florencia-Colombia es una excelente oportunidad para alcanzar este objetivo que nos brinda la posibilidad de obtener rentabilidad y beneficios tanto a nivel empresarial, parroquial como a nivel nacional; es necesario indicar que el mercado de Florencia muestra una demanda creciente para la compra de peces de agua dulce, debido a su sabor, calidad y aporte vitamínico.

A través de este proyecto se optimizará el proceso de internacionalización mediante la exportación hacia mercados internacionales como es el caso de Florencia-Colombia, generando una exitosa incursión del producto en dicho mercado, expansión de mercados a través de nuevas oportunidades de negocios, con lo cual se aportará con la comercialización de productos no tradicionales, además se fortalecerá los procesos productivos con estándares internacionales.

1.3.- Objetivos

1.3.1.- Objetivo General

Diseñar un proyecto de exportación de tilapia y cachama hacia el mercado de Florencia-Colombia, para la Asociación Agroartesanal “Puerto Libre”, cantón Gonzalo Pizarro, provincia de Sucumbíos, periodo 2015-2016.

1.3.2.- Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación económica y establecer cuáles son las condiciones en las que se encuentra la Asociación Agroartesanal “Puerto Libre” para realizar exportaciones.
- Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda existente en el mercado local, nacional y del mercado de Florencia-Colombia.
- Formular un estudio financiero con respecto a la ejecución del proyecto, cuáles son las estrategias que implementaran para comercializar la tilapia y cachama en el mercado de Florencia-Colombia.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1.- FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Esta investigación tiene como marco teórico el proyecto de exportación de tilapia y cachama hacia el mercado de Florencia - Colombia teniendo en cuenta que la producción piscícola en la asociación es abundante a más de ello los socios poseen sus propias piscinas con las misma colaboran en la incrementación de la producción, donde es muy importante y fundamental realizar un proyecto debido a la investigación cronológica de todas las etapas será muy viable para que los productores de tilapia y cachama puedan incursionarse en los diferentes mercados internacionales, por lo tanto está investigación parte de la siguiente fundamentación teórica.

2.1.1.- Proyectos de Investigación

El proyecto es un documento en el cual va a especificar que es lo que el investigados está proponiendo estudiar y como tiene planificado realizar los diferentes estudios, por lo que siempre debe elaborarse antes de iniciar la investigación. (Gaceta, 2004)

2.1.2.- Análisis Situacional

El análisis situacional de una organización es el proceso que estudia el entorno del mercado y las posibilidades comerciales de la empresa, dentro del análisis situacional se recurre al estudio de dos ambientes primordiales el externo que se refiere a las oportunidades y amenazas que están presentes en el mercado y el ambiente interno las fortalezas y debilidades que posee la empresa y que debe mejorar. (Equinoccial, 2015)

2.1.3.- Análisis Piscícola

La piscicultura es la cría de organismos los peces, camarones y crustáceos, esta actividad supone la intervención en el proceso de producción, a través de alimentación, protección contra los depredadores y plagas, etc. mientras que los organismos piscicultores que pueden ser explotados el público como recurso común, con o sin la autorización correspondiente, son el producto de la pesca. (FAO, Departamento de Pesca y Acuicultura, 2008)

2.1.4.- Producción de Tilapia y Cachama

La tilapia fue introducida a Ecuador en los años 80, ingresando como cultivos artesanales, luego en Noviembre de 1993 se registra la primera exportación de tilapia en producto congelado y afines de 1995 inicia la exportación a escala más industrial. La primera especie de tilapia introducida al país fue la tilapia mossambica (*O. mossambicus*), misma que fue introducida en 1995 con destino a la Zona de Santo domingo de los Tsachilas. (Acuicultura Ecuador, 2012)

SEGÚN TALLEDO “El inicio de la producción de tilapia y cachama en el Ecuador fue realmente duro para los productores por la carencia de mercado, pero a raíz de la unión de estos con comercializadoras norteamericanas en 1996 es cuando Ecuador se perfila como líder en la producción, procesamiento y exportación de tilapia y filetes de tilapia, futuras exportaciones de filetes de cachama hacia los Estados Unidos y otros mercados. (Taledo, J. Ernesto López, 2012)

Suárez Cruz, comenta que en relación a la producción de tilapia (*Oreochromis sp*), la primera empresa que inicia en el cultivo con finalidad netamente exportadora en Ecuador, es la formada por el Ing. Hernán Maruri Castillo, quien con asesoría del técnico panameño Daniel Castilleros (1993-1995) y en sociedad con el Ing. Santiago Salem iniciaron la readaptación de la camaronera Río Taura (250has) para el cultivo de tilapia roja. En Ecuador, la lucha para lograr cultivar la tilapia roja con sentido empresarial no fue nada fácil.

Ecuador a partir de 1996, comienza a perfilar como líder en la producción, cultivo, procesamiento y exportación de tilapia y filetes de tilapia frescos hacia el mercado de Estados Unidos y el criado de cachama para ser comercializado en el mercado nacional, esto se logró mediante la unión de los productores ecuatorianos con comercializadoras norteamericanas, siendo las sociedades más exitosas; Aqua Trade Corporation (I.P.S.P, Aquamar e Indupesca) con Tropical Aquaculture Products y Empacadora Nacional (ENACA) con Rain Forest Aquaculture (RFA), fusiones que rendirían sus frutos en la parte final de la década de los 90. (Acuicultura Ecuador, 2012)

2.1.5.- Comercialización de Tilapia y Cachama

La piscicultura en Latinoamérica empieza a florecer a mediados de la década de los 70 en Ecuador con el cultivo de camarones *penaeusvannamei* y *penaeusstylirostris*. Posteriormente a inicios de la década de los 80, después de grandes esfuerzos económicos y de investigación, Chile logra incursionarse en el cultivo de Salmonídeos en escala comercial. La FAO en sus informes regionales identifica a ambos países como líderes de la producción acuícola (Piscicultura) de Latinoamérica señalando para Chile y Ecuador aportes del 41,4% y 18,3%, respectivamente. Ambos, junto a otros países de la región ocupan un sitio de importancia a nivel mundial. (FAO, Departamento de Pesca y Acuicultura, 2008)

2.1.6.- Mercado Internacional

Los mercados internacionales permiten el desarrollo de las economías de los países desarrollados y en vías de desarrollo, puesto que estas pueden producir distintos bienes, servicios y poder colocarlos en estos mercados para ser adquiridos por aquellos países donde no se pueden producir de una manera eficiente como en el país oferente del bien a ser exportado, este a su vez puede beneficiarse de los demás bienes o servicios en los cuales los otros países tienen una ventaja competitiva, si bien este tipo de modelo económico es altamente criticado debido a la falta de transparencia de los entes multilaterales a cargo, se logra obtener mayores beneficios en todos los ámbitos, al momento que un país exporta y hace que sus bienes estén en mercados internacionales, este puede obtener beneficios a nivel macroeconómicas eficientes, ya que gracias a esto podrá generar fuentes de trabajo y por ende políticas macroeconómicas del gobierno generar una mejor redistribución de la riqueza entre la población que participa de una exportación. (Velazquez, 2015)

2.1.7.- Estudio de Mercado

Estudio de mercado se refiere a las transacciones de un determinado bien o servicio, en cuanto a la relación existente de oferta y demanda de nichos bienes o servicios, es la evolución de un conjunto de movimientos a la alza y baja que se da en torno a los intercambios de mercancías específicas o servicios, además de investigar acerca de las cosas que usted desea saber, como los derechos de importación, las regulaciones, los

canales de distribución, el tamaño del mercado y su crecimiento, la competencia, la demografía y la producción local para que pueda evaluar las oportunidades de mercado y los costos de la captura de ellos. (Empresariales)

2.11.- MARCO CONCEPTUAL

SEGÚN (Arboleda, 2006) Los tipos de proyectos se clasifican:

Clasificación de acuerdo con el carácter del proyecto: En una forma amplia y de acuerdo con su carácter, los proyectos se pueden clasificar en sociales y financieros.

Clasificación de acuerdo con el sector de la economía al cual están dirigidos: Pueden ser:

Proyectos agropecuarios: Dirigidos al campo de la producción animal y vegetal; las actividades pesqueras y forestales; y los proyectos de riego, colonización y reforma agraria.

Proyectos de infraestructura social: Dirigidos a atender necesidades básicas de la población, tales como: salud, educación, recreación, turismo, seguridad social, acueductos, alcantarillados, vivienda y ordenamiento espacial urbano y rural.

Proyectos industriales: Comprenden los proyectos de la industria manufacturera, la industria extractiva y el procesamiento de los productos extractivos de la pesca, de la agricultura y de la actividad pecuaria.

Proyectos de infraestructura económica: Se caracterizan por ser proyectos que proporcionan a la actividad económica ciertos insumos, bienes o servicios, de utilidad general, tales como: energía eléctrica, transporte y comunicaciones.

Proyectos de servicio: Se caracterizan porque no producen bienes materiales. Prestan servicios de carácter personal, material o técnico, ya sea mediante el ejercicio profesional individual o a través de instituciones.

2.2.1.- Acceso al Mercado.- Definición de normas comerciales de un país para facilitar o limitar el ingreso de bienes y servicios de otros países o grupos de países. El acceso al mercado tiene relación con políticas sobre aranceles, barreras no arancelarias y para-

arancelarias (cuotas, prohibiciones, etc.) y en la práctica con; normas de origen, normas sanitarias y fitosanitarias, entre otras. **SEGÚN** (Diccionario abc, Definiciones)

2.2.2.- Acuerdo Comercial.- Es un entendimiento bilateral o multilateral entre estados, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos de los nacionales de las partes contratantes y aumentar los intercambios. **SEGÚN** (Gestiopolis, 2002)

2.2.3.- Alevines.- Estado larval de peces desde la eclosión hasta el final de la dependencia del vitelo como fuente de nutrición. A menudo este término está restringido a salmónidos y peces afines, antes que dejen el sustrato de incubación (grava de desove) de las ovas, para iniciar libremente la natación. **SEGÚN** (EcuRed, 2006)

2.2.4.- Biomasa.- Es aquella materia orgánica de origen vegetal o animal, dependiendo de donde provenga, incluyendo los residuos y desechos orgánicos, susceptible de ser aprovechada energéticamente. **SEGÚN** (López, Fredy, 2010)

2.2.5.- Cachama.- La cachama es un pez relativamente grande, distribuido desde el Orinoco en toda la cuenca amazónica, ha representado durante muchos años un excelente, abundante y apetecido producto de la pesca fluvial, ofertándose con apreciable abundancia en los mercados locales y algunas ciudades de importancia en el país. **SEGÚN** (Guasablon, 2010)

2.2.6.- Canales de Distribución.- Es el sistema de relaciones establecidas para guiar el desplazamiento de un producto hacia un determinado lugar o punto acordado con el comerciante. **SEGÚN** (Gestiopolis, 2002)

2.2.7.- Carassius.- El género Carassius son peces ciprinidos de agua dulce en el orden Cypriniformes distribuidos originalmente por el este de Asia pero introducidos actualmente en gran parte de Europa y habitan en las cuencas del río Amazonas. **SEGÚN** (Gestiopolis, 2002).

2.2.8.- Competencia.- Se denomina competencia a la situación de rivalidad que se supone entre dos o más empresas de un mismo mercado que están vendiendo u ofreciendo un mismo producto o servicio y que luchan, con todos los mecanismos legales y honestos disponibles, para obtener una cuota de mercado satisfactoria en relación con sus prestaciones. **SEGÚN** (Significadpos, 2013)

2.2.9.- Consumidor.- Es la persona requiere satisfacer cierta necesidad a través de la compra u obtención de determinados productos, deberá llevar a cabo algún tipo de operación económica. **SEGÚN** (Diccionario abc, Definiciones)

2.2.10.- Cosecha.- En agricultura la cosecha se basa en la recolección de los frutos, semillas, hortalizas y peces de los campos y piscinas en la época del año en que están maduros. La cosecha marca el final del crecimiento de una estación o el final del ciclo de un alimento en particular. **SEGÚN** (Infoagro)

2.2.11.- Demanda.- es la suma de compras de bienes y servicios que realiza un cierto grupo social en un momento determinado. Puede hablarse de demanda individual (cuando involucra a un solo consumidor) o de demanda total (con la participación de todos los consumidores de un mercado). **SEGÚN** (Diccionario abc, Definiciones)

2.2.12.- Drenaje.- Eliminación del agua acumulada en un lugar, especialmente en un terreno, por medio de zanjas o cañerías. **SEGÚN** (Williams Collins Sons & Co. Ltd., 2006)

2.2.13.- Encalado.- Aplicar a una superficie una capa de cal o yeso blanco diluidos en agua. **SEGÚN** (Williams Collins Sons & Co. Ltd., 2006)

2.2.14.- Estanque.- Se designa a una extensión de agua dulce o salada, que tiene escasa profundidad y una extensión limitada. Esta definición incluye, las marismas de la costa y las ensenadas de los cursos de agua. **SEGÚN** (Biología, 2014)

2.2.15.- Exportación.- Se refiere a aquella actividad comercial a través de la cual un producto o un servicio se venden en el exterior, es decir, a otro país. O sea, que la exportación es una actividad comercial legal que un país realiza con otro que justamente pretende, ya sea para usar o construir algún producto o servicio que se produce en el otro país. **SEGÚN** (Diccionario abc, Definiciones)

2.2.16.- Exportador.- Persona natural o jurídica, ente u organización que realiza una venta de un determinado producto de un país a otro. **SEGÚN** (Williams Collins Sons & Co. Ltd., 2006)

2.2.17.- Importación.- Es la introducción legal de mercancías para su uso o consumo en un territorio aduanero. **SEGÚN** (Felix Villa, 2004)

2.2.18.- Importador.- Persona natural o jurídica que realiza o solicita personalmente o a través de un Curie para realizar el trámite de importación. **SEGÚN** (Felix Villa, 2004)

2.2.19.- Ingresos.- Recursos que se obtienen de modo regular como consecuencia de la actividad de una entidad u organización. **SEGÚN** (BCRP, 2011)

2.2.20.- Mercado.- En su sentido económico general, un grupo de compradores y vendedores que están en un contacto lo suficientemente próximo para que las transacciones entre cualquier par de ellos afecte las condiciones de compra venta de los demás. **SEGÚN** (Arthur Seldon, F.G. Pennance, 2000)

2.2.21.- Mercado Objetivo.-Un mercado objetivo es un grupo de clientes (personas o empresas) a las que el vendedor dirige específicamente sus esfuerzos de marketing. **SEGÚN** (Bannock, 2007)

2.2.22.- Nicho de Mercado.- Es un término utilizado para referirse a una porción de un segmento de mercado en la que los individuos poseen características y necesidades homogéneas y estas últimas no están del todo cubiertas por la oferta general del mercado. **SEGÚN** (Aristos, 2004)

2.2.23.- Oferta.- Flujo de un bien o servicio disponible en un mercado para satisfacer la demanda. **SEGÚN** (Bannock, 2007)

2.2.24.- Piscina.- Se define por piscina a aquel espacio artificialmente creado en un terreno en el cual se abre un pozo que se cubre con concreto o con otros materiales firmes y se rellena con agua los mismo que varían de acuerdo al uso o fin que se pretenda dar. **SEGÚN** (Diccionario abc, Definiciones)

2.2.26.- Piscicultura.- La piscicultura es el arte de repoblar los ríos y los estanques de peces o en su defecto, de dirigir y fomentar la reproducción de los peces y mariscos, es una actividad que desde sus orígenes ha estado vinculada estrechamente a la acuicultura, conjunto de actividades, conocimientos y técnicas de cultivo de especies acuáticas vegetales y animales. **SEGÚN** (Diccionario abc, Definiciones)

2.2.27.- Perfil del Consumidor.-Conjunto de características del posible consumidor de nuestro producto o servicio. **SEGÚN** (Diccionario abc, Definiciones)

2.2.28.- Producción.- Es la actividad económica que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y al mismo tiempo la creación de valor, más específicamente es la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en un periodo de tiempo determinado. **SEGÚN** (Arthur Seldon, F.G. Pennance, 2000)

2.2.29.- Producto.- Todo lo que el comprador recibe cuando efectúa un acto de compra; el producto propiamente dicho (bien o servicio), el envase, la garantía y los servicios complementarios. El producto debe responder las necesidades de los consumidores y no a las preferencias de los ejecutivos y técnicos de la empresa. **SEGÚN** (Aristos, 2004)

2.2.30.- Proyecto.- Es ni más ni menos, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantos, una necesidad humana. **SEGÚN** (Sapag, 2008)

2.2.31.- PPM.- Partes por millón. **SEGÚN** (Cuenca, 2015)

2.2.32.- Tilapia.- Es el nombre genérico con el que se denomina a un grupo de peses de origen africano, que consta de varias especies, algunas con interés económicos, pertenecientes al género *Oreochromis*. Habitan mayoritariamente en regiones tropicales, en las que le dan condiciones favorables para su reproducción y crecimiento. **SEGÚN** (Infoagro)

2.2.33.- Trifásico.- Que tiene tres corrientes eléctricas alternas iguales, procedentes del mismo generador, cuyas fases respectivas se producen a la distancia de un tercio de periodo. **SEGÚN** (Aristos, 2004)

2.2.34.- Turbidez.- Se entiende por turbidez a la falta de transparencia de un líquido debido a la presencia de partículas de suspensión. Cuantos más sólidos en suspensión haya en el líquido, más sucia parecerá esta y más alta será la turbidez. La turbidez es considerada una buena medida de la calidad del agua, cuanto más turbia, menor será su calidad. **SEGÚN** (Aristos, 2004)

2.2.35.- Voleo.- En la siembra, indica que se arroja la semilla a puñados esparciéndola al aire. **SEGÚN** (Aristos, 2004)

2.3.- Idea a Defender

Influirá de manera positiva la elaboración de un proyecto de exportación de tilapia y cachama hacia el mercado de Florencia-Colombia, para la Asociación Agroartesanal “Puerto Libre”, cantón Gonzalo Pizarro, provincia de Sucumbíos, periodo 2015-2016.

2.13.- VARIABLES

2.13.1 Variable Independiente

Exportación de tilapia y cachama al mercado de Florencia-Colombia.

2.13.2 Variable Dependiente

Mejorar los ingresos económicos para la Asociación Agroartesanal “Puerto Libre”.

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1.- Modalidad de la Investigación

En esta investigación como modalidad que adopta el investigador para resolver al problema planteado, en el presente proyecto será cualitativa– cuantitativa.

Cualitativa porque generara información relevante para llegar a comprender los fenómenos y sus características mediante una descripción detallada y cuantitativa puesto que mediante indicadores y términos financieros se llegará a conocer datos numéricos relevantes que se llevara a cabo en el proyecto.

3.2.- Tipos De Investigación

Los tipos de investigación considerados para este proyecto son: bibliográfica-documental y descriptiva.

- **Bibliográfica-documental.**- Porque permitirá recabar toda la información en libros, trabajos de investigación realizados respecto al proyecto y otros documentos con respecto a la producción y exportación de tilapia y cachama.
- **Descriptiva.**- Se empleara este tipo ya que luego de haber explorado se describirá situaciones, realizar análisis y presentar la interpretación correspondiente.

3.3.- Población y Muestra

El presente trabajo es la realización de un proyecto de exportación de tilapia y cachama al mercado de Florencia - Colombia por tanto se tomara datos históricos y proyectados que se llevara a cabo en la investigación de mercado, el nicho de mercado para esta investigación es la ciudad de Florencia con una población aproximada de 163323. No se ha tomado en cuenta la técnica de encuesta por lo que el mercado es internacional; sin embargo se recabará mediante revisión bibliográfica y Web-gráfica para encontrar el Consumo Nacional Aparente que permite establecer la oferta y la demanda, por estos aspectos no amerita considerar el cálculo de la muestra para esta investigación

3.4.- Métodos, Técnicas e Instrumentos

3.4.1.- Métodos de Investigación

3.4.1.1.- Método Inductivo

Se aplicará este método porque partiré de hechos o fenómenos en mi unidad de estudio la cual me permitirá analizar la situación actual de la asociación.

3.4.1.2.- Método Deductivo

Con la aplicación del método anterior ya conoceré la situación actual de la asociación con el uso de este método se tiene ya una idea de la situación general y se procede al diseño del plan de exportación

3.4.2.- Técnicas e Instrumentos de Investigación

Para la realización del trabajo de investigación se utilizarán las siguientes técnicas:

- **Observación.-** Este método permitirá conseguir información de la producción de tilapia y cachama, agentes involucrados, recursos utilizados, oferta-demanda del producto existentes de la asociación y de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre.
- **Revisión de bibliografía.-** Esta técnica permitirá recolectar información segura y confiable por medio de libros, proyectos de investigación, folletos, módulos, sobre la Actividad Piscícola y la exportación de tilapia y cachama.
- **Investigación electrónica (internet).-** A través del internet se recolectará principalmente información de variables económicas, políticas y sociales.

3.4.2.1.- Instrumentos de la investigación

Los instrumentos a utilizar en la investigación se considera relevantes los siguientes:

- Libros
- Internet

- Computadoras
- Revistas
- Registros
- Artículos y publicaciones científicas
- Tesis referentes a la actividad piscícola y exportaciones

CAPITULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1.- TITULO

PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE TILAPIA Y CACHAMA HACIA EL MERCADO DE FLORENCIA-COLOMBIA, PARA LA ASOCIACIÓN AGROARTESANAL “PUERTO LIBRE”, CANTÓN GONZALO PIZARRO, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, PERIODO 2015-2016.

4.2.- IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

4.2.1.- Generalidades de la Empresa

La iniciativa de formar una Asociación con los moradores de la parroquia Puerto Libre la planteo el Sr. Wilson Parra, que impulsaría la producción piscícola, la misma que viene funcionando ya 20 años los cuales han experimentado diferentes tipos de cultivos que no resultaron lo que se han enfocado en la siembra y cultivo de tilapia roja dos años más tarde se incursiono en la siembra de cachama, la adquisición de los alevines son obtenidos en el CISAS, la asociación posee caudales de agua en sus propiedades territoriales, río Puerto Libre.

Su principal función es el cuidado de los peces, desde la etapa de crianza hasta la etapa de cosecha en donde procede a ser comercializado por el Sr. Fidencio Usamá, encargado del cuidado y de su comercialización en los mercados locales, cantones Cáscales, Lago Agrio, Gonzalo Pizarro, etc.

En la parroquia Puerto Libre se dedican a la producción y cultivo de tilapia y cachama desde hace 10 años lo que ha logrado un buen posicionamiento en el mercado debido a su producto de buena calidad y de óptimas condiciones. Según el requerimiento de los clientes.

Los alevines los obtienen en el Cisas Loreto y Cisas Lago Agrio de 96000 a 100000 alevines son los que se ponen dependiendo al tamaño de la piscina, los mismos que se denominan estanques de levante y se los tiene durante 45 días se los transfiere a las piscinas esto es más recomendado porque se logra obtener peces de buena calidad, estos son cuidados en diferentes etapas y estanques o piscinas, cuando han obtenido un tamaño adecuado son trasladados a otro estanque para limpiar las piscinas. Los

pescados son sacados dentro de 5 a 6 meses y medio están listos para ser comercializados.

La Asociación Agroartesanal Puerto Libre produce 9 quintales diarios de tilapia y 3 quintales diarios de cachama, de los cuales son comercializados en los cantones de Lumbaquí, Cáscales y Lago Agrio que corresponde al 20%, mientras que el 80% restante es enviado al Chaco, Reventador, Ibarra, Shushufindi. la Hormiga, la venta se lo realiza cada 8 días, el pez suele ser sacado por lo general de 1 lb que es el peso comercial e incluso pueden llegar a ser tres pescados en 1 lb, según los pedidos especiales son sacados de más peso. (Ulloa, 2015)

4.2.2.- Reseña Histórica de la Asociación

Se organizaron en el año de 1996 un grupo de personas que desearon asociarse para poder obtener beneficios, se propuso y realizaron los documentos necesarios tras esto lograron alcanzar la personalidad jurídica dos años más tarde en el año de 1998, así una vez establecido los estatutos procedieron a iniciar a pedir ayuda a los Municipios debido a que en esa época tenían la competencia para brindar ayuda, el apoyo que les otorgaban era agrario, para que puedan iniciarse con la siembra y cultivo de algún producto que se pueda dar en la zona.

La Asociación recibe el nombre de “Puerto Libre” debido al nombre de su parroquia y a la mayoría de los socios.

El terreno en el que se iba a realizar todas estas pruebas para ver si resultaba las siembras fue en un terreno a comodato, por lo que les llevo a aportar con dinero cada socio para adquirir un terreno para beneficio de la Asociación como tal, puesto que el único beneficiado de esto era el dueño del terreno ya que todo quedaba con el propietario.

La primera ayuda económica que recibieron fue del ECORAE (Instituto Para el Ecodesarrollo Regional Amazónico) mismo que fue para realizar un invernadero con sistema de riego a base de goteo, donde se cultivaba tomate, pimiento y pepinillo, este proceso de siembra y cultivo duro un periodo de 3 años.

Después de intentar con el invernadero proceden a plantar arroz, café, incursionándose en la siembra de estos productos para ver si les resultaba y de la misma manera ver si lograban obtener alguna ganancia.

Se presentó un compañero socio que ya tenía experiencia en el ámbito de la piscicultura, en esos momentos la Asociación se encontraba sin ninguna idea ni visión sobre a que dedicarse y ahí nace la idea por parte del Sr. Parra para dedicarse a la piscicultura y cada socio apporto con dinero para la adquisición de un terreno para realizar las piscinas que viene a ser de 6 hectáreas con ayuda del Municipio de Lumbaquí y de los mismos socios se procedió a realizar los estanques.

El ECORAE (Instituto Para el Ecodesarrollo Regional Amazónico) y el Municipio de Lumbaquí y Lago Agrio, les ayudo con los materiales, alimentación y alevines, esta ayuda justificaron el uso de los materiales, el alimento de los peces y de los pescados, con el dinero obtenido de la venta de los pescados, se vuelve a invertir para mantener a flote a la Asociación.

Al inicio de la Asociación constaban de 12 socios, con el transcurso de los años el número de socios ha ido incrementando en total son 25 socios.

4.2.3.- Base Legal de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre

Los fines y actividades que desarrollarán la Asociación son:

- a) Fortalecer la participación, solidaridad y responsabilidad a través de la organización.
- b) Realizar planes, proyectos y programas agroproductos que vaya directamente en beneficio de la familia y la comunidad.
- c) Instrumentar propuestas de desarrollo en torno a la comunidad y familia.
- d) Mantener relaciones de confraternidad con organizaciones similares y fortalecer la organización Agropecuaria.
- e) Realizar Cursos de capacitación en beneficio de los socios y demás agricultores de la zona.
- f) Solicitar, promover y ejecutar proyectos encaminados al desarrollo socioeconómico de la comunidad.

- g) Colaborar decididamente con la educación en proyectos agropecuarios días de campos, giras de observación, etc.
- h) Implantar programas y proyectos artesanales de productos agropecuarios que se explotan en la zona.

4.2.4.- Ubicación Geográfica

Puerto Libre es la parroquia más antigua del Cantón Gonzalo Pizarro, Provincia de Sucumbíos, Ecuador, fundada el 30 de abril del 1969, está conformada por 6 recintos (Recodo, Puerto Libre, Chiparo, Cabeno, La Amarilla y Flor del Valle) y 2 nacionalidades (Comunidad Cofan Sinangoe y Comunidad Kichwa Chontayacu). Se encuentra ubicada a 87 km de la Ciudad de Nueva Loja, limita al norte por la parroquia Rosa Florida. al Sur por la parroquia Reventador, al este por el Cantón Dorado de Cáscales y al Oeste por la parroquia la Sofía y Reventador. (Narvaéz, 2010)

Población: 1246 habitantes aproximadamente.

Altura: 1184 metros de altitud.

Clima: Tropical – Húmedo.

Temperatura: varía de 15°C a 28°C.

Superficie Cabecera: 1,94 ha

Superficie Total de la Parroquia: 68935,77 ha

Tasa de Crecimiento: 3,48%

4.2.5.- Misión

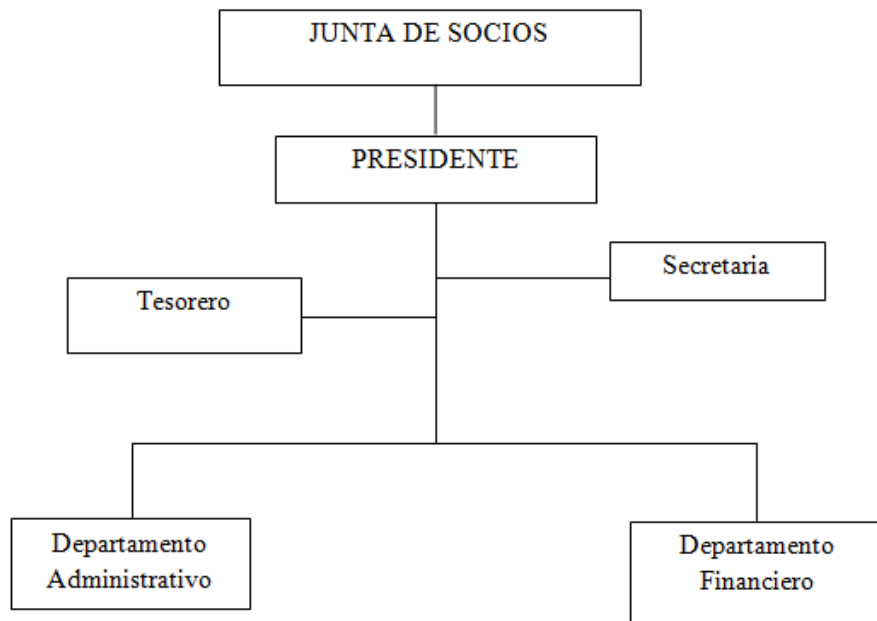
Lograr satisfacer las necesidades alimenticias del mercado de Sucumbíos mediante el suministro de proteína y omega3 que se encuentran en la carne blanca de la tilapia y cachama, mantenerse en el ámbito de la piscicultura para mejorar e ir incrementando la calidad del producto, preservando el medio ambiente, generando valor a nuestros socios, trabajadores y clientes, mediante gestiones corporativas, innovadoras y eficientes que brinde al mercado.

4.2.6.- Visión

Lograr posicionamiento en el mercado local, proyectarse a realizar exportaciones, incentivar a los moradores de la parroquia acerca de los beneficios que brinda la piscicultura y seguir siendo siempre una asociación honesta.

4.2.7.- Organigrama de la Asociación

Gráfico N° - 1 Organigrama de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre



Fuente: Asociación Puerto Libre
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.2.8.- Análisis Situacional

4.2.8.1.- Análisis Macro Entorno

La parroquia Puerto Libre es una parroquia rural la más pequeña del cantón Gonzalo Pizarro, las familias que fundaron esta parroquia son Tobar, Huerta, Quiñones, Erazo y Realpe son familias kichwa y familia que vinieron de Tulcán a habitar a la parroquia fueron 20 familias que formaron lo que hoy en día es la Parroquia Puerto Libre.

4.2.8.2.- Análisis Micro Entorno

La parroquia Puerto Libre se caracteriza por ser un pueblo eminentemente piscícola y agrícola donde los habitantes se han involucrado a fondo en la siembra de café, cacao de fino aroma, yuca, plátano, maíz y árboles frutales nativos como la guaba, caimito, aguacate y maní de árbol y a ganadería.

De los productos derivados de estas actividades que desempeñan los habitantes se considera un actividad rentable de la cual dependen varias familias ya sé del ganado o de la pesca de tilapia y cachama mismos que se realiza en los diferentes mercados de Cáscales, Jambelí, Gonzalo Pizarro, Reventador, Ibarra, Lago Agrio. La Hormiga, es comercializada directamente de sus instalaciones bajo pedidos.

4.2.8.3.- Actividades que Realiza la Asociación Agroartesanal Puerto Libre

- Mantenimiento de las piscinas o estanques.
- Cambio de agua de las piscinas o estanques.
- Siembra de alevines de tilapia y cachama.
- Pesca de tilapia y cachama.
- Comercialización de tilapia y cachama en los mercados local, provincial e interprovincial.

Tabla N°- 1 Oferta de Tilapia y Cachama de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre

N°-	PRODUCTORES	ALEVINES ADQUIRIDOS TILAPIA	TASA DE MORTALIDAD 2%	TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS	TOTAL POR KILOS
1	Asociación Agroartesanal Puerto Libre	55000	1100	53900	31086
2	Sr. Wilson Parra	30000	600	29400	16956
3	Sr. Fidencio Usamá	27500	550	26950	15543
4	Sr. Jorge Ulloa	32500	650	31850	18369
5	Sr. Arturo Narváez	15000	300	14700	8470
6	Sra. Elvia Huerta	10000	200	9800	5656
TOTAL		170000	3400	166600	96080

Fuente: Asociación Puerto Libre

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.2.8.4.- Capacidad de Producción de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre

Desde el segundo semestre del año 2014 hasta el tercer trimestre del año 2015 la Unidad de Producción piscícola de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre que posee en sus fincas se producen aproximadamente 96,08 TM y aproximadamente el 75% de la producción pertenece a los socios que aportan con el pescado a la asociación que trabajan en conjunto para poder tener mayor ingresos.

4.2.8.5.- Clientes

La asociación por lo general distribuye la tilapia y cachama a nivel local, provincial, interprovincial y extranjero, siendo sus principales demandantes:

- Consumidores que se encuentran en Lumbaquí, Gonzalo Pizarro que son entregados bajo pedidos en los diferentes restaurantes.
- En el mercado de la Provincia de Sucumbíos en las ventas que son llevadas a cabo por los comerciantes intermediarios.
- A su vez es entregado la tilapia y cachama en los lugares turísticos ya que es consumida en diferentes presentaciones por los habitantes de las localidades así como de los turistas.
- En el mercado de Ibarra gracias al decidirse incursionarse en ese mercado el cual ha tenido muy buena aceptación, mercado en el que los socios de la asociación llevan la tilapia y cachama la comercializan directamente con el consumidor final evitando los intermediarios.
- En el mercado de Shushufindi quienes suelen realizar pedidos grandes o a su vez acuden directamente a la asociación para retirar el pescado de la planta, en la parroquia El reventador también se comercializa la tilapia y cachama.
- En el mercado extranjero tenemos como mercado a La Hormiga un pueblo perteneciente a Colombia, quienes acuden directamente a la asociación a llevar el pescado según las cantidades requeridas por el cliente.

4.3.- ESTUDIO DE MERCADO

4.3.1.- Objetivos del Estudio de Mercado

- i. Establecer las características de la tilapia y cachama al igual que su producción en Ecuador y a nivel mundial.
- ii. Determinar los medios necesarios que se emplean para la exportación de la tilapia y cachama hacia el mercado de Florencia - Colombia mediante la determinación de la demanda y la oferta.

4.3.2.- Identificación del Producto

4.3.2.1.- Generalidades del Producto

La tilapia y la cachama por los aportes alimenticios en la dieta alimenticia del ser humano, sanidad, presentación, cultivada bajo estándares de calidad y en óptimo estado para su consumo, cuenta con un representativo mercado en la región oriental, interandina y excelentes perspectivas para las exportaciones. En la parroquia Puerto Libre para la producción y comercialización se ha escogido las especies tilapia roja (*Oreochromis*) y cachama (*colossomamacropomun* cachama negra) por su gran adaptación al clima, rapidez en su crecimiento que se diferencia de otras especies y facilidad de cultivo principalmente en piscinas o estanques.

Es por este motivo se ha empleado en la creación de este proyecto que sugiere la exportación de la tilapia y cachama cumpliendo así con las expectativas requeridas en el mercado internacional.

4.3.2.2.- Partida Arancelaria Sugerida

La partida arancelaria sugerida para el presente proyecto es el 03.04.61 y 03.04.69 de acuerdo a la clasificación del sistema armonizado de arancel clasificado por las autoridades del SENA.

Tabla N°- 2 Partida Arancelaria Para Tilapia

SECCIÓN I	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL
CAPÍTULO 3	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.
Partida del Sistema Armonizado 03.04	Filetes y demás carnes de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados
Subpartida del Sistema Armonizado 03.04.51.00	Tilapias (<i>Oreochromis</i> spp.), bagres o pez gato (<i>Pangasius</i> spp., <i>Silurus</i> spp., <i>Clarias</i> spp., <i>Ictalurus</i> spp.), carpas (<i>Cyprinus carpio</i> , <i>Carassius carassius</i> , <i>Ctenopharyngodon idellus</i> , <i>Hypophthalmichthys</i> spp., <i>Cirrhinus</i> spp., <i>Mylopharyngodon piceus</i>), ang
Subpartida Regional 03046100	Tilapias
Código Producto Comunitario (ARIAN) 0304190090-0000	Tilapias (<i>Oreochromis</i> spp.)
AD/VALOREM	0%
Unidad de Medida Kg.	Si
Es Producto Percibe	Si

Fuente: Aduanas del Ecuador, COMEX, Sistema Armonizado de Arancel

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 3 Partida Arancelaria Para Cachama

SECCIÓN I	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL
CAPÍTULO 3	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.
Partida del Sistema Armonizado 03.04	Filetes y demás carnes de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados
Subpartida del Sistema Armonizado 03.04.69.00	Tilapias (<i>Oreochromis</i> spp.), bagres o pez gato (<i>Pangasius</i> spp., <i>Silurus</i> spp., <i>Clarias</i> spp., <i>Ictalurus</i> spp.), carpas (<i>Cyprinus carpio</i> , <i>Carassius carassius</i> , <i>Ctenopharyngodon idellus</i> , <i>Hypophthalmichthys</i> spp., <i>Cirrhinus</i> spp., <i>Mylopharyngodon piceus</i>), ang
Subpartida Regional 03046900	Demás
Código Producto Comunitario (ARIAN) 0304190090-0000	Cachama (<i>Colossus macropomun</i>)
AD/VALOREM	0%
Unidad de Medida Kg.	Si

Es Producto Percibe	Si
----------------------------	-----------

Fuente: Aduanas del Ecuador, COMEX, Sistema Armonizado de Arancel
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.2.3.- Crianza y Producción de Tilapia y Cachama

El cultivo de tilapia y cachama por su alta calidad alimenticia, presentación, buen cuidado y sanidad de su carne y de su especie, es muy apetecida en las diferentes ciudades del Ecuador, en este proyecto se ha escogido la tilapia (*Oreochromis spp.*) y cachama (*Colossus macropomun*) por su adaptación al clima, precocidad y facilidades de su cultivo en estanques o piscinas, es muy rentable debido a la facilidad de adaptación al clima y a las grandes ventajas comerciales que posee no solo en mercado local sino interprovincial, esto viene generando a que las comunidades se dediquen por completo a este medio para mejorar su economía.

4.3.2.4.- Antecedentes de la Producción de la Tilapia y Cachama

La acuicultura en Latinoamérica empieza a florecer a mediados de la década de los 70 en Ecuador con el cultivo de camarones *penaeus vannamei* y *penaeus stylirostris*. Posteriormente a inicios de la década de los 80, después de grandes esfuerzos económicos y de investigación, Chile logra incursionarse en el cultivo de Salmonídeos en escala comercial. La FAO en sus informes regionales identifica a ambos países como líderes de la producción acuícola (Piscicultura) de Latinoamérica señalando para Chile y Ecuador aportes del 41,4% y 18,3%, respectivamente. Ambos, junto a otros países de la región ocupan un sitio de importancia a nivel mundial.

Las tilapias son peces introducidos en forma acelerada hacia muchos países tropicales y subtropicales en todo el mundo, favoreciendo por la facilidad de su manejo y alta adaptabilidad a diferentes condiciones del medio. Las tilapias son el segundo grupo de peces más producidos por la acuicultura mundial, después de los salmones.

Por otro lado las condiciones hidrobiológicas del mega-dominio del Amazonas y el Orinoco, hacen de estas zonas importantes reservas que podrían sustentar la acuicultura futura de la región. Países como Venezuela y Ecuador realizan grandes esfuerzos económicos por levantar el cultivo de aquellas “especies nativas” de mayor impacto

económico, social y ambiental, un ejemplo exitoso del cultivo de cachama. (Rueda, Noviembre 2011)

4.3.2.5.- Descripción del Producto

La tilapia y la cachama pertenecen a la familia de los Cichlidae son peces de agua dulce, se alimentan de balanceado, de insectos acuáticos, su cuerpo es de color rojo blanquecino, sus escamas son color rosadas, las características de la cachama es de color negro en su parte superior y en su parte inferior es color blanco brillante, sus escamas son finas y brillantes facilita su lavado, para los productores, su carne es de color blanco.

En cuanto a los recursos hídricos que necesitan la tilapia y la cachama son los caudales de quebradas, ríos, de aguas limpias y transparentes de corriente muy rápida y tumultuosa o de pequeñas cascadas, o vertientes con amplia fluidez las mismas que son captadas en las piscinas donde se desarrollan la siembra, crianza y cultivo de la tilapia y cachama.

Tabla N°- 4 Taxonomía de la Tilapia

Reino	Animal
Tipo	Cordata
Clase	Antinopterygii
Orden	Perciformes
Familia	Cichlidae
Subfamilia	Pseudocrenilabrinae
Genero	Oreochromis
Especie	Oreochromis mossambica (Tilapia Mozambique), Oreochromis aureus (Tilapia Dorada), Oreochromis niloticus (Tilapia del Nilo)

Fuente: Asociación Puerto Libre

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 5 Taxonomía de la Cachama

Reino	Animal
Tipo	Cordata
Clase	Osteichthyces
Orden	Characiformes
Familia	Characidae
Subfamilia	Myleinae-Serrasalminae
Genero	Colossoma y Piaractus
Especie	Colossomamacropomun "cachama negra"

Fuente: Asociación Puerto Libre

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.2.6.- Crianza de la Tilapia y Cachama en Piscinas o Estanques

4.3.2.6.1.- Construcción de Estanques o Piscinas

- **Tipo de Suelo.-** Impermeable, mínimo 30% de arcilla. Se requieren texturas arcillosas y arcillo-arenosa.
- **Topografía.-**Característica superficial del terreno. De acuerdo a la construcción, tipo, forma y superficie se pueden reducir costos.
- **Profundidad.-**Se recomienda 60 cm en la parte más somera y 120 – 150 cm en la parte más profunda para evitar el crecimiento no deseado de plantas superiores en los fondos. Pendiente del fondo de 1% al 2% para vaciado rápido y que no queden pozas.
- **Tamaño.-**Dependiendo del tipo de cultivo (extensivo, semi-extensivo o intensivo), los estanques pueden ir desde 300 a 800 m² en etapas de pre-cría y pre-engorde y desde 2000 a 8000 m² en etapas finales de engorde.
- **Entradas y Salidas de Agua.-**Puede ser por intermedio de tubos de PVC de 4” o 6” dependiendo del volumen de agua calculado. Los drenajes deben tener pendiente natural para una salida óptima del agua.

4.3.2.6.2.- Construcción de Muros

1. **Corona.-** Es la parte superior, va de 1 m a 3 m dependiendo de la altura y topografía.

2. **Altura.-** Es igual a la profundidad del agua más una porción del borde libre para control del nivel.
3. **Talud.-** Es la pendiente lateral o parte inclinada de los muros. Esta dada por la altura del muro y el ancho de la base, en un talud de 2:1 quiere decir que por cada dos m de base se eleva 1m de muro.
4. **Base.-** Depende de la configuración del terreno y la altura de los muros, van de 2 ml a 4 ml o más.

4.3.2.6.3.- Preparación de las Piscinas para la Siembra

- a. **Limpieza del fondo.-** Debe eliminarse del fondo el lodo, piedras, troncos, ramas u otros materiales, que en el futuro dificultaran los muestreos y la cosecha.
- b. **Reparación de muros.-** Si los muros presentan grietas o están erosionados deben repararse para evitar filtraciones o eventualmente un mayor daño.
- c. **Entrada de agua.-** Es conveniente limpiar el canal de abastecimiento (chorro de agua) y asegurar el buen funcionamiento de las compuertas o tubos de distribución de agua.
- d. **Drenaje.-** Es conveniente asegurarse del buen funcionamiento del drenaje de manera que no se pierda agua por filtración y la malla evite la pérdida de peces.
- e. **Encalado.-** Esta es una práctica que se hace para corregir el pH del agua. El uso de cal es apropiado para crear condiciones favorables para el crecimiento de microorganismos de los que se alimentará la tilapia y cachama. Además la cal actúa como antiparasitario y anti-bacteriano y reduce la toxicidad causada por desechos nitrogenados. La cantidad recomendada es de 600 lb/ha hasta 3000 lb dependiendo del grado de acidez del fondo, aplicándola al voleo cuando el estanque está seco y se agrega agua (5 – 10cm). El encalado se hace 3 – 4 días antes de la siembra, después de la aplicación se procede a llenar el estanque.

4.3.2.6.4.- Preparación de las Piscinas, Cuidado y Alimentación de las Tilapias y Cachamas

Para poder obtener la tilapia y cachama de calidad siempre es necesario cumplir ciertas normas de limpieza y cuidado de los mismos.

Las piscinas suelen pasar por un tratamiento para poder ser llenadas previo a esto proceder a colocar los alevines, estas son lavadas, luego de esto se procede a encalar las piscinas, se coloca 100gr por metro, en este caso la piscina a lavarse es de 50 x 20 (1000 metros) en la que se utiliza 100000 gramos de cal, la cantidad de cal varía de acuerdo al tamaño de la piscina o estanque.

Una vez colocada la cal se procede a dejar secar por el lapso de tres días, después de haber logrado un buen secado de las piscinas se procede a llenar, cuando el agua haya alcanzado el 50% de la piscina se procede a colocar el abono de SEOLITA, 10 kg de abono con el fin de fertilizar el agua, se trata el agua de esta manera para poder evitar posibles enfermedades y plagas que puede caer sobre los peces.

A los 8 días de haber colocado la cal y se ha lavado y esterilizado correctamente se procede a alternar la cal cada 8 días y alternado siendo unos 20kg de cal por estanque para lograr mantener equilibrado el pH de las piscinas debido a que algunas ocasiones los peces suelen tener mal apetito con el propósito de corregir la mala alimentación de los peces y el color verdoso de las piscinas.

El abono de SEOLITA viene a corregir el pH del agua y a su vez corrige el color del agua le poner media verdosa, para que cuando el alevín sea colocado en las piscinas no muera ni se estrese. (Usamá, 2015)

NOTA.- Cabe mencionar que el color del agua no suele ser verde al momento del llenado de los estanques; esto se debe a la SEOLITA que se coloca en el agua, para poder obtener el color adecuado y en condiciones favorables para los alevines a ser colocados en cada piscina, evitando la pérdida de los mismos, con el objetivo de obtener peces de un tamaño adecuado y de buena calidad, para poder ser comercializados en los diferentes mercados.

Imagen N°- 1 Piscina de 50 x 20 m Lista Para Llenarse



Fuente: Asociación Puerto Libre
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.2.6.4.1.- Siembra de los Alevines de Cachama y Tilapia

La siembra inicial se realiza con los alevines de 1gr de peso con 21 días de edad promedio, los cuales son transportados en fundas de polietileno con oxígeno, una vez en situados en la Asociación, las fundas que contienen los alevines son colocadas en las piscinas para procurar nivelar la temperatura del agua de las fundas con la de las piscinas, proceso que se realizará por el lapso de 15 a 30 minutos. Luego se procederá a abrir cada y se procede a incorporar los alevines en los estanques las mismas que sirven para nivelar las características químicas de los estanques con el interior del contenido de las fundas, al instante se libera los alevines definitivamente en el que será su nuevo hábitat.

Los alevines que se colocan en las piscinas son de 2 alevines x 1 metro, en una piscina de 50 x 20 caben 2500 peces, mismo valor que varía de acuerdo al tamaño de la piscina.

La cachama es uno de los mayores peces escamados de cuenca del Amazonas y Orinoco sólo es superado por el paiche (*Arapaima gigas*), esta es una de las especies de las más recientes en condiciones adecuadas de cultivo y presentan buenos índices de crecimiento. (Usamá, 2015)

Imagen N°- 2 Alevines de Tilapia



Fuente: Asociación Puerto Libre
Autora: Silvana Ordóñez

Imagen N°- 3 Alevines de Cachama



Fuente: Asociación Puerto Libre
Autora: Silvana Ordóñez

4. 3.2.6.4.1.- Cuidado y alimentación de la Tilapia y Cachama

Para poder tener conocimiento de la adecuada alimentación de la cachama se va a proceder a seguir los parámetros establecidos en la siguiente tabla, mismos que nos servirán para saber en cuantos meses la cachama estará lista para su comercialización en los diferentes mercados locales incluido nuestro mercado meta el de Florencia-Colombia.

Para tener conocimiento exacto de la alimentación de las tilapias y evitar desperdicios de la comida y que los peces queden con hambre, se maneja una tabla con la cantidad de comida que se debe suministrar para obtener las tilapias del mismo tamaño y en el tiempo justo para ser comercializadas. (Usama, 2015)

Al inicio de la alimentación de los alevines de tilapia y cachama se inicia con un balanceado en polvo para facilitar la ingesta del alimento. Transcurrido los días establecidos en las tablas de alimentación se procede a cambiar el balanceado a uno de pepa mediana y de mayor de menor porcentaje al inicial con el objetivo de lograr un crecimiento y alimentación óptima de los alevines. Al cuidado y alimentación que se les tenga a las tilapias y cachamas que se encuentran en las piscinas se lograra obtener un producto de calidad.

Es importante no olvidar que en cada estanque hay que estar corrigiendo permanentemente el pH (SEOLITA) para evitar que los peces se estresen y reduzcan su apetito y la comida se desperdicie, a más de ello se debe proceder a echar cal en cada una de las piscinas para evitar plagas y enfermedades que puedan acabar con los peces.

NOTA.- Los métodos de cuidado son diferentes en las diferentes regiones. La tilapia sale más pronto que la cachama. Las tilapias no poseen un peso específico, todo depende del tamaño y peso que requieran los clientes con los diferentes pedidos.

En las piscinas que tengan filtración se fertiliza cada mes de 10 kg de cal por estanque.

Tabla N°- 6 Etapas de Producción de la Tilapia y Cachama

ETAPAS	TIEMPO	PESO
Alevines	1 mes	5gr
Juveniles 1	2 a 3 meses	5 gr. a 20 gr.
Juveniles 2	4 a 6 mese	20 gr. a 125 gr.
Engorde	7 a 8 mese	125 gr. a 300 gr.

Fuente: Observación Directa de la Asociación Puerto Libre

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

En la siguiente tabla se podrá observar las características físico - químicas del agua tanto para tilapias y cachama, para lograr un óptimo cuidado y obtener un producto de excelente calidad.

Para el cultivo de tilapia y cachama se presentara cada uno de los parámetros físico-químicos del agua y se destaca su influencia en el desarrollo de la tilapia y cachama:

Tabla N°- 7 Propiedades Físico-Químicas del Agua Para Tilapia y Cachama

PARAMETROS	VALORES	DESCRIPCIÓN
Temperatura máxima	34-36°C	En exceso, alto consumo de oxígeno
Temperatura mínima	18°C	Defecto, inapetencia y letargia. Bajo crecimiento
Oxígeno disuelto óptimo	5ppm	
Oxígeno disuelto mínimo	2ppm	Defecto, corregir con aireación y/o recambio
pH	6,5 - 8,5	<6,5 se pierde mucus en la piel >8,5 aumenta predisposición a enfermar
Bióxido de Carbono	Máx. 15ppm	Exceso produce asfixia
Dureza	Entre 50 - 350 ppm	
Alcalinidad	Entre 100 - 180 ppm	
Turbidez Secchi	Máx. 35 cm.	> 35 cm. Excesivo consumo de oxígeno
Amoníaco (NH₃)	< 0,5 ppm	> toxicidad a pH > 9
Nitritos	> 1,0 ppm	Niveles altos generan asfixia y susceptibilidad a enfermedades.

Fuente: PRONACA

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.2.7.- Producción Piscícola a Nivel Mundial

Es bien conocido que la piscicultura remonta su origen hasta épocas muy antiguas encontrándose los primeros indicios en restos arqueológicos, así en un bajo relieve de un templo egipcio, datado en el 25004 a. C., se representa lo que podría ser una actividad de fase inicial de cultivo de peces en un estanque artificial. (Serrano, José Luis González)

La piscicultura fue la primera en practicarse. Existen referencias de prácticas de cultivo de peces en la antigua China, Egipto, Babilonia, Grecia, Roma y otras euroasiáticas y

americanas. Las referencias más antiguas datan en torno al 3500 a.c., en la antigua China. En el año 1400 a.c., ya existían leyes de protección frente a los ladrones de pescado. (Wikipedia)

Para la FAO, la acuicultura (piscicultura) es el cultivo de organismos acuáticos incluyendo peces, moluscos, crustáceos y plantas acuáticas. La actividad de cultivo implica la intervención del hombre, en el proceso de cría para incrementar la producción, en operaciones como la colocación de los alevines en las piscinas, la alimentación, la protección de los depredadores y combatir las plagas y enfermedades que pueden abatir con los peces. La actividad de cultivo también presupone que los individuos o asociaciones que la ejercen son propietarios de la población bajo cultivo. (Serrano, José Luis González)

Los inicios de la piscicultura vinieron motivados por una simple necesidad de mantener vivos los animales capturados en el medio natural hasta el momento de su venta. No hasta el siglo XIV que en Francia se dan los primeros pasos para intervenir en el proceso natural consiguiendo la fecundación de huevos de trucha, tilapia y cachama de forma artificial. A pesar de ello, no es hasta el siglo XIX donde se consiguen la reproducción en cautividad de la trucha, tilapia y cachama, Estos avances se dan en primer lugar en centros de investigación gubernamentales de varios países orientados principalmente a la repoblación de ríos y lago antes de dar el salto al sector privado y a su producción con fines de consumo. (Rueda)

4.3.2.7.1.- Producción Mundial de Pescado

La pesca y la acuicultura desempeñan un papel vital para lograr los objetivos estratégicos de la FAO de eliminar el hambre, la inseguridad alimentaria y la desnutrición.

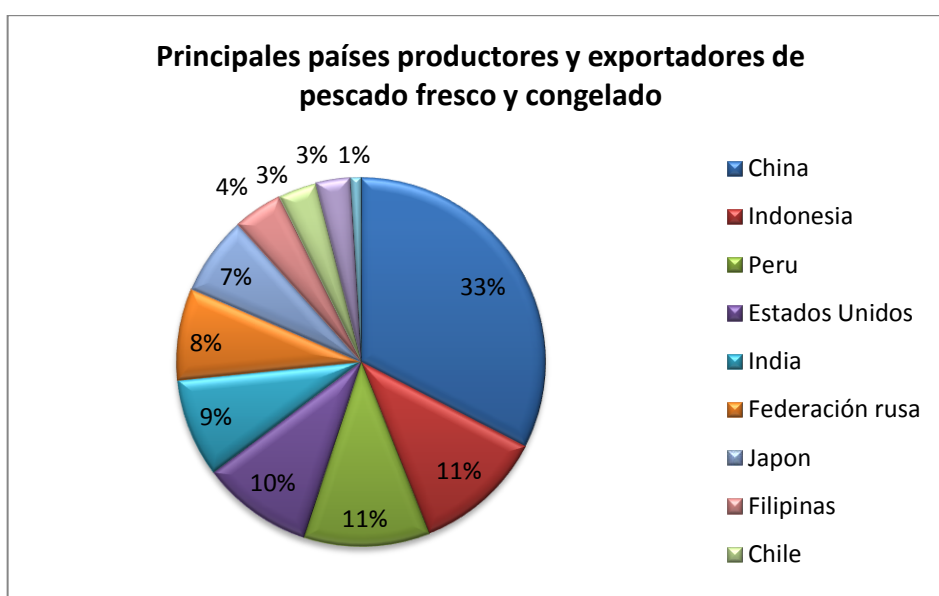
Tabla N°- 8 Principales Países Exportadores de Pescado Fresco y Procesado

Países	MILLONES TONELADAS 2013	%
China	17,40	32,58%
Indonesia	6,10	11,42%
Perú	5,90	11,05%
Estados Unidos	5,20	9,74%

India	4,60	8,61%
Federación rusa	4,30	8,05%
Japón	3,70	6,93%
Filipinas	2,30	4,31%
Chile	1,80	3,37%
México	1,60	3,00%
Ecuador	0,50	0,94%
TOTAL	53,40	100,00%

Fuente: FAO Beinnial Report on Global Food Markets, Mayo 2015
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Gráfico N°- 2 Principales Países Exportadores de Pescado Fresco y Procesado



Fuente: FAO Beinnial Report On Global Food Markets, Mayo 2015
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 9 Principales Países Importadores de Pescado a Nivel Mundial

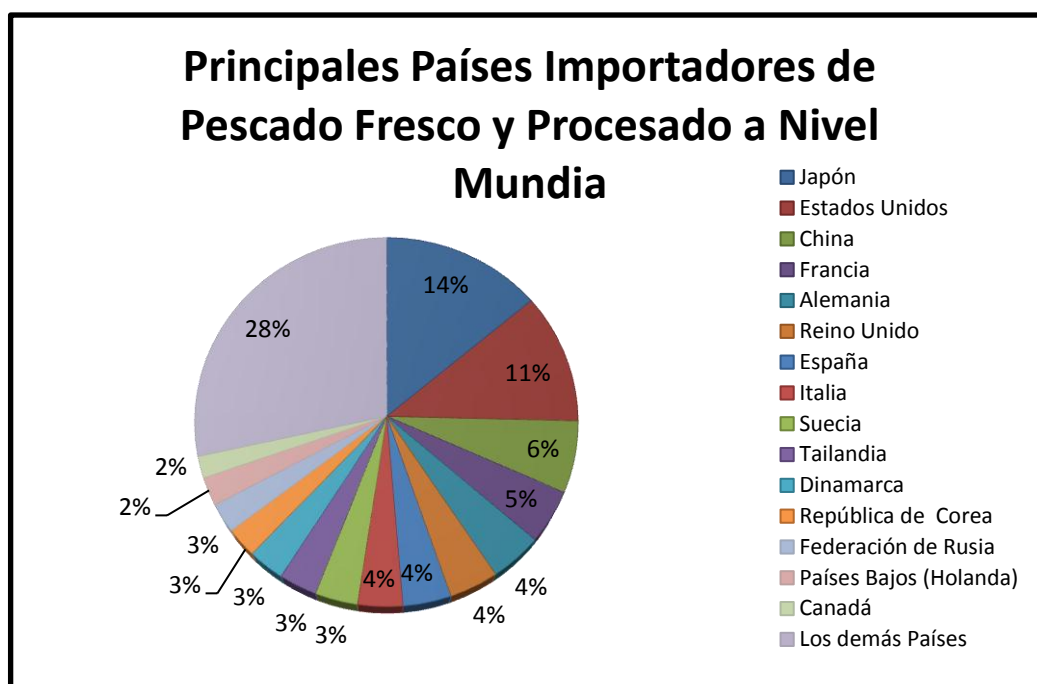
N°-	PAIS	MILES USD	% PART. 2012
1	Japón	12323785	13,94%
2	Estados Unidos	10144607	11,47%
3	China	5546534	6,27%
4	Francia	4167949	4,71%
5	Alemania	3824946	4,33%
6	Reino Unido	3567229	4,03%
7	España	3497195	3,96%
8	Italia	3238976	3,66%
9	Suecia	3093321	3,50%
10	Tailandia	2769472	3,13%

11	Dinamarca	2684152	3,04%
12	República de Corea	2269720	2,57%
13	Federación de Rusia	2266746	2,56%
14	Países Bajos (Holanda)	2205267	2,49%
15	Canadá	1667709	1,89%
16	Los demás países	25151896	28,45%
TOTAL		88419504	100%

Fuente: FAO

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Gráfico N° - 3 Principales Países Importadores de Pescado a Nivel Mundial



Fuente: FAO

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

El estado mundial de la pesca y la acuicultura en los últimos años ha aumentado tanto en la demanda como en la oferta que para el sector de la producción se necesita más esfuerzo para que sea más productivo, sostenible y por introducir a los sistemas más incluyentes y eficientes.

El crecimiento de la producción mundial de pescado ha continuado a un ritmo más acelerado que el crecimiento de la población mundial, en los últimos años según el informe entregado por la FAO la producción acuícola mundial bordea alrededor de 90 millones de toneladas. La acuicultura sigue siendo uno de los sectores de más rápido crecimiento entre los de productor de alimentos y está destinada a desempeñar un

producto clave a la hora de satisfacer la creciente demanda de productos pesqueros.
(FAO, Estado Mundial de Pesca y Acuicultura 2014, 2014)

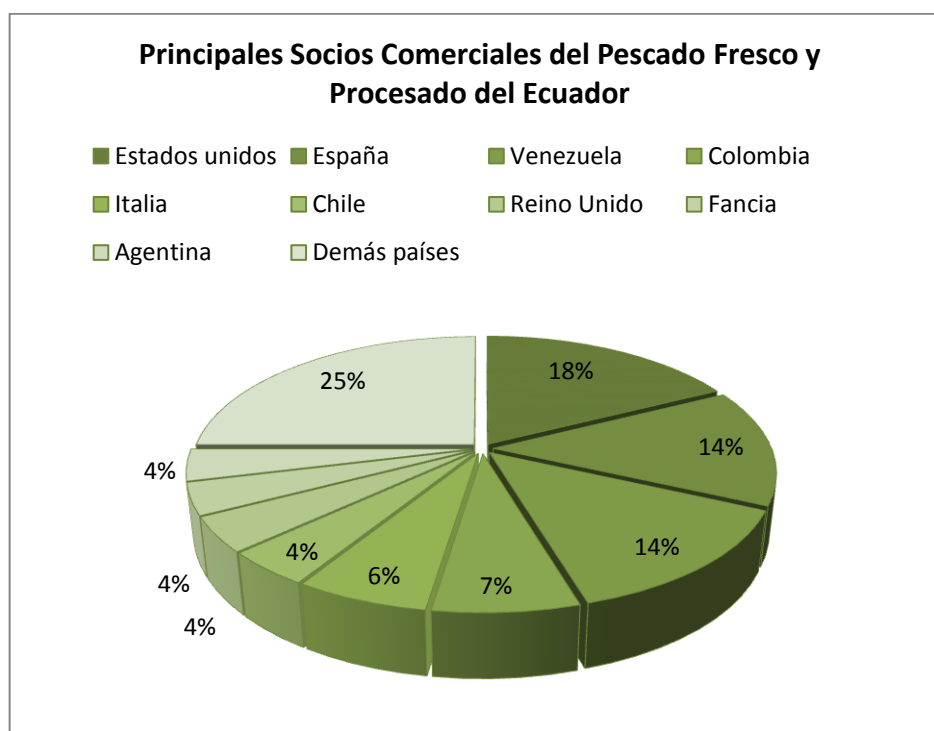
Tabla N°- 10 Principales Socios Comerciales de pescado de Ecuador

N°	PAIS	USD	Crecimiento en valor %
1	Estados unidos	266363	17,57%
2	España	215964	14,24%
3	Venezuela	206094	13,59%
4	Colombia	106489	7,02%
5	Italia	97438	6,43%
6	Chile	64417	4,25%
7	Reino Unido	64069	4,23%
8	Francia	58325	3,85%
9	Argentina	58308	3,85%
10	Demás países	378909	24,99%
	TOTAL	1516376	100%

Fuente: FAO, 2014

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Gráfico N°- 4 Principales Socios Comerciales de Pescado del Ecuador



Fuente: FAO, 2014

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.3.- Perfil del Consumidor

El 60% de la población de Florencia-Colombia consume pescado fresco entre 2 y 3 veces por semana, este porcentaje se ve reducido al 40% cuando se refiere a congelado. El consumidor del producto fresco son hombres y mujeres de a partir de los 5 años hasta los 79 años de edad y la Comunidad Florencia - Caquetá son los que más consumen pescado congelado.

El consumo de pescado congelado, proviene de hogares con presencia de hijos de 6 a 22 años, hogares numerosas más de 4 personas y cuyo responsable de compra tiene una edad de entre 22 hasta los 79 años

El consumo de pescado en la dieta de los florencianos es representativo registrando un consumo alto en comparación con Japón, que es un país que posee el índice más alto a escala mundial.

4.3.4.- Segmentación del Mercado

El proyecto destina como segmentación de mercado a los dos supermercados más grandes de Florencia - Caquetá como GRAN PLAZA FLORENCIA, CENTRO COMERCIAL LA PERDÍZ, que son los principales centros comerciales que realizan importaciones, distribución de pescados y mariscos congelados, los mismos que serán encargados de vender a los consumidores de clase media, media alta y alta que gusten consumir tilapia o cachama, a su vez quienes optan por cambiar sus hábitos alimenticios.

4.3.4.1.- Criterios de Segmentación del Mercado

En los criterios de segmentación del mercado son tomados en cuenta desde la perspectiva de los supermercados que serán encargados de la distribución de la tilapia y cachama en sus diferentes presentaciones, el proyecto considera los siguientes:

Tabla N° - 11 Segmentación del Mercado de Florencia - Colombia

Segmentación Geográfica	
Residencia	Florencia - Caquetá
Segmentación Demográfica	
Edad	De 18 a 79 años
Género	Hombres y mujeres
Estado Civil	Solteros, casados, viudos, divorciados.
Religión	Sin diferenciación
Nivel Socio-Económico	Medio, Medio Alto, Alto
Segmentación Psicológica	
Estilo de Vida	Consumo de productos alimenticios sanos, saludables y que aporten beneficios a su dieta alimenticia.
Intereses	Satisfacción personal
Personalidad	Abiertos al cambio y a las nuevas tendencias del mercado.

Fuente: Municipio de Florencia - Caquetá

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.5.- Presentación del Producto en el Mercado de Florencia - Colombia

En el mercado la tilapia y cachama se puede ofrecer al consumidor en diferentes presentaciones a varios países.

Tabla N° - 12 Formas de Presentación del Producto

FORMAS	CARACTERÍSTICAS
Entera	Fresca, refrigera o congelada.
Eviscerada	Refrigerada o congelada
En filete	Refrigerada o congelada
Ahumada	Manual o artificial
Cocida	Frita principalmente en restaurantes
Procesado	Harina y aceite de pescado
Deditos de Tilapia y Cachama	Harina y carne de tilapia y cachama
Nuggets	Apanadura y carne de tilapia y cachama
Brochetas	Refrigerada o congelada

Fuente: Observación Directa de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Para el estudio de este proyecto el producto a presentarse es en forma entera con su debido sistema de congelación.

4.3.5.1.- Formas de Consumo

La principal forma de consumo de los pescados es en su presentación congelada alrededor del 60% la mayoría de los consumidos optan por esta presentación, la importancia de su menor precio incide en el hecho de que esta modalidad de producto haya experimentado un incremento proporcionado en los últimos años.

Tabla N°- 13 Consumo Por Forma de Presentación

Producto	Volumen (miles de kilos)	%
Congelados	62126.39	61.12
Cocidos	19043.44	18.73
Frescos	20478.58	20.15
Total	101648.4	100

Fuente: PROECUADOR, Perfil de Productos, Mercado, Piscícolas y Acuícolas

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.5.2.- Productos Sustitutos y Complementarios

Se llaman productos sustitutos a aquellos pescados que pueden ser sometidos a procesamientos: entre los de agua dulce tenemos a la trucha, paiche, bocachico, tambacú, chame, salmón y entre los de mar tenemos al atún y la sardina; en el mercado de Florencia es apetecida la trucha cuya captura lo hacen por medio de la pesca deportiva, por lo tanto la tilapia y la cachama por ser una especie de Cichlidae es apetecida, para los productores poseen una gran ventaja porque estos pescados se pueden producir con mayor facilidad, lo único que necesitan es fuentes de agua dulce y alimentación adecuada para su cultivo.

Se define que estos productos son sustitutos porque si han experimentado una subida exagerada en los precios de la tilapia y cachama por costos de producción y exportación esto provoca que los consumidores adquieran una cantidad mayor de trucha o paiche incluyendo pescados del mar; de la misma manera si se reduce el precio de la tilapia y

cachama provocarían una reducción de la demanda del otro por ende es esencial tomar precisión en la producción de tilapia y cachama optando innovación y tecnología.

En la siguiente tabla reflejara los productos más consumidos por los habitantes de Florencia- Caquetá tanto en pescados como en mariscos, lo que en el proyecto se considera como productos sustitutos en el mercado meta.

Tabla N°- 14 Tipos de Pescados y Mariscos Sustitutos

PESCADOS	MARISCOS
1. Paiche	1. Gamba
2. Trucha	2. Calamar
3. Tambacú	3. Almeja o chirla
4. Chame	4. Langostino

Fuente: PROECUADOR, Perfil de Productos, Mercado, Piscícolas y Acuícolas
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.6.- Análisis del Ecuador y Su Participación Internacional

El Ecuador posee un gran potencial en el desarrollo de la piscicultura debido a la gran cantidad de agua de buena calidad que posee a lo largo del callejón interandino, principalmente en los caudales que emanan la cordillera oriental y occidental.

El crecimiento del cultivo de tilapia y cachama ha ido creciendo aceleradamente por los productores del sector rural si se logra apoyar en condiciones de financiamiento acorde a las necesidades que se efectúan durante la crianza esencialmente en la adquisición de alevines, alimentación y mano de obra lo que representa alrededor del 80% del costo de producción, no obstante los piscicultores deben esforzarse para ser competitivos en la calidad del producto a ser comercializado y en los precios.

4.3.7.- Análisis del Mercado de Colombia

4.3.7.1.- Ubicación Geográfica

La República de Colombia está ubicada en el norte de América del Sur, bordeando el Mar Caribe, entre Panamá y Venezuela, bordeando el Océano Pacífico Norte, entre Ecuador y Panamá, Sus coordenadas geográficas son: 400N, 7200W.

4.3.7.2.- Economía de Colombia

El Producto Interno Bruto de Colombia bordea los 365,4 mil millones de pesos, con un PIB Per-Cápita de 10.700 miles de pesos, los principales sectores económicos son:

Tabla N°- 15 Producción Por Sectores Económicos de Florencia-Colombia

Productos Agrícolas	Café, flores cortadas, banano, arroz, tabaco, maíz, cacao, caña de azúcar, semillas oleaginosas, vegetales, camarones, productos forestales.
Industria	Textiles, procesamiento de alimentos, petróleo, ropa y calzado, bebidas, productos químicos, cemento, oro, carbón, esmeraldas.
Recursos Naturales	Petróleo, gas natural, carbón, mineral de hierro, níquel, oro, cobre, esmeraldas, hidroelectricidad.

Fuente: PROECUADOR, Perfil de la República de Colombia

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.7.3.- Población

La población de República de Colombia está calculada en 46'245.297 habitantes y está conformada de la siguiente manera; mestizos 58%, blancos 20%, mulatos 14%, negros 4%, mezcla de amerindios 3% y amerindios 1%, los habitantes de Florencia-Caquetá es de 163323 habitantes.

4.3.7.4.- Moneda

La moneda de Colombia es el peso colombiano. Su abreviación formal es COP. Su circulación es controlada por el Banco de la República de Colombia. En el 2012, la moneda en acuñación de menor valor es la de cincuenta pesos (\$50) y el billete de mayor valor es el de cincuenta mil pesos (\$50000).

Su cotización en relación al dólar estadounidense como promedio en el mes de enero del 2016 es de \$1,00 UDS = 3.274,43 COP.

4.3.7.5.- Idioma

El idioma de la República de Colombia es el español.

4.3.7.6.- Perfil del Mercado de Florencia - Colombia

Florencia es un municipio colombiano, capital del departamento de Caquetá Es la ciudad más importante en el suroriente del país por su número de habitantes, sus más de 100 años de historia y desarrollo institucional del Estado. Es conocida como “**La Puerta de Oro de la Amazonia Colombiana**”. Cuenta con 163323 habitantes de los cuales 81 172 son hombres y 82 151 son mujeres.

4.3.7.7.- Actividad Económica de Florencia - Colombia

El departamento de Florencia se dedican a la actividad agropecuaria principalmente está asociada a la ganadería bovina carne, leche, así como la explotación agrícola de cultivos permanentes como el plátano, yuca y café, caña panelera, piña, maíz, flores exóticas como la heliconia y el bastón de emperador, además de frutales amazónicos como arazá, cocona y copoazú. En ganadería produce tienen 65 616 bovinos de los cuales obtiene leche y sus derivados para ser comercializados en el mercado, 550 estanque en los que se cultivan mojarra, sábalo y bocachico, para su comercialización en su mercado.

Tabla N° - 16 Población Ocupada Por el Sector Económico

SECTOR ECONÓMICO	PORCENTAJE (%)
Comercio, Ganadería y Agricultura	59,60%
Servicios	29,50%
Industria	9,90%
Otras	1%
Total	100,00%

Fuente: Municipalidad de Florencia - Caquetá

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.7.8.- Tendencias del Mercado de Florencia

- ❖ Florencia es el principal centro de actividad económica en el suroriente del país, el sector del comercio representa un importante rubro en su economía, desatancándose por la presencia de grandes centros comerciales y supermercados como es centro comercial La Perdiz y supermercado Gran Plaza Florencia.

- ❖ La mayoría de las familias florenses están dispuestas a adquirir productos empacados, procesados entre otros, debido a que no hay industrias que los produzcan, una gran ventaja para nuestro producto que va a tener muy buena acogida en el mercado.
- ❖ La tendencia de consumo de productos nuevos e innovadores en el mercado ha permitido su buena aceptación comercial, es por esto que nuestro producto va a ser tendencia en el mercado objetivo.
- ❖ El término "**Comercio Justo**" ha ido adoptando por los productores florencianos como una forma de diferenciarse de otros productores que no han logrado innovar sus productos, los productos que se comercializa Florencia son el cacao fino aroma, café y sus productos agrícolas.
- ❖ Se espera que la demanda del consumo de tilapia y cachama incremente en el mercado florenciano.

4.3.8.- Exportaciones Ecuatorianas

El Ecuador es reconocido a nivel mundial por poseer una alta diversidad de productos. Los productos más reconocidos por su oferta exportable son; aceite crudo de petróleo, banano, derivado del petróleo, camarones, rosas, cacao, café, atún, extracto y aceites vegetales, jugos y conservas de frutas, confección y textil.

Los principales productos exportados por Ecuador a Colombia de acuerdo a su participación en el año 2014 fueron atunes en conserva 7,01%, seguido de más vehículos para transporte de mercancías 5,64%, tableros de partículas de madera 3,85%, entre otros.

Tabla N°- 17 Productos Exportados Por Ecuador a Colombia

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR A COLOMBIA					
MILES DE USD FOB					
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	2013	2014	TCPA	% PARTI. 2014
8704.21.10.00	LOS DEMÁS VEHÍCULOS DIESEL, DE PESO TOTAL CON CARGA MÁXIMA INFERIOR O IGUAL A 4537 T, NO CONTEMPLADOS EN VOTRA PARTE	160.337	105,105	1,07%	9,93%
0901.11.90.00	LOS DEMÁS CAFÉS SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR	83,510	61,556	55,31%	5,81%
1511.10.00.00	ACEITE DE PALMA EN BRUTO	17,944	49,497		4,67%
1511.90.00.00	LOS DEMÁS ACEITES DE PALMA Y SUS	30,232	49,186	29,23%	4,64%

	FRACCIONES				
8703.22.90.90	LOS DEMÁS VEHÍCULOS DE CILINDRADA ENTRE 100 CM3 Y 1500 CM3, NO CONTEMPLADOS EN OTRA PARTE	21,658	43,437	15,93%	4,01%
1604.14.10.00	ATUNES EN CONSERVA	34,187	43,072	1,32%	4,07%
8704.21.10.99	LOS DEMÁS VEHÍCULOS PARA TRANSPORTE DE MERCANCÍAS CON CARGA INFERIOR O IGUAL A 4,537	15,311	39,538	47,78%	3,73%
4410.19.00.00	LOS DEMÁS TABLEROS DE PARTÍCULAS DE MADERA	32,848	30,632		2,89%
8704.23.90.00	LOS DEMÁS VEHÍCULOS CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) ALTERNATIVO, DE ENCENDIDO POR CHISPA DE CILINDRADA SUPERIOR A 1500 CM3 PERO INFERIOR O IGUAL A 3000 CM3, LOS DEMÁS	20,950	27,124	26,76%	2,56%
1604.13.10.00	SARDINAS, SARDINELAS Y ESPADINES EN SALSA DE OMATE	17,793	23,744	14,67%	2,24%
1511.10.00.00	ACEITE DE PALMA EN BRUTO	28,849	21,649	13,75%	2,06%
1511.90.00.00	LOS DEMÁS ACEITES DE PALMA Y SUS FRACCIONES	18,420	18,566	3,33%	1,75%
8703.22.90.90	LOS DEMÁS VEHÍCULOS DE CILINDRADA ENTRE 100 CM3 Y 1500 CM3, NO CONTEMPLADAS EN OTRA PARTE	32,660	15,302	-28,19%	1,45%
1801.00.19.00	CACAO EN GRANO CRUDO, LOS DEMÁS EXCEPTO PARA SIEMBRA	16,016	13,801	8,27%	1,30%
0306.17.99.00	LOS DEMÁS CAMARONES, LANGOSTINOS Y DEMÁS DECÁPODOS CONGELADOS NO CONTEMPLADOS EN OTRA PARTE	18,055	9,876	-2,84%	0,93%
	DEMÁS PRODUCTOS	468,689	506,800	3,62%	47,86%
TOTAL		1,025,511	1,058,941	7,14%	100,00%

Fuente: PROECUADOR, Perfil de la República de Colombia

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Se pudo observar que los productos congelados del sector de la pesca tiene alto potencial para las exportaciones y la cachama no está considerada porque en el Ecuador es un producto nuevo en desarrollo productivo que si bien es comercializado internamente, no hay registros de que existan exportaciones, por ende hay que tomar en cuenta para las exportaciones sería importante aporte dentro de los productos no tradicionales.

4.3.9.- Importaciones Ecuatorianas

Ecuador importa una gran variedad de materia prima que corresponde a fines industriales, agrícolas y construcción, importa bienes de capital destinados a fines agrícolas, fines industriales y a equipos de transporte. Bienes de consumo es decir duraderos y no duraderos, combustibles y lubricantes es otro rubro importante en las importaciones del Ecuador.

Tabla N°- 18 Importaciones Ecuatorianas Desde Colombia

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ECUADOR DESDE COLOMBIA					
MILES DE USD FOB					
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	2013	2014	TCPA	% PARTI. 2014
3004.90.29.00	LOS DEMÁS MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO	100,853	107,728	11,10%	5,08%
2716.00.00.00	ENERGÍA ELÉCTRICA	105,045	12,089	-22,27%	0,57%
8704.22.90.90	VEHÍCULOS DE TRANSPORTE CAP. MÁXIMA DE CARGA 9.3 T	78,425	65,037	71,05%	3,07%
8703.23.90.00	LOS DEMÁS VEHÍCULOS A GASOLINA CILINDRADA ENTRE 1500 CM3 Y 3000 CM3, NO COMPLETADAS EN OTRA PARTE	45,040	43,609		2,06%
3902.10.00.00	PROLIPILENO	35,923	32,385	2,05%	1,53%
3808.92.19.00	LOS DEMÁS FUNGICIDAS PRESENTADOS EN ENVASES PARA LA VENTA AL POR MENOR	32,772	31,166		1,47%
8544.30.00.00	JUEGOS DE CABLES PARA BIJÍAS	26,365	28,113	5,10%	1,33%
6004.10.00.00	TEHIDOS DE PUNTO CON CONTENIDOS DE HILADOS ELASÓMEROS	25,886	28,675	17,29%	1,35%
3402.20.00.00	PREPARACIONES ACONDICIONADAS PARA LA VENTA AL POR MENOR	23,182	26,112	5,32%	1,23%
7210.41.00.00	LAMÍNAS DE HIERRO CINCADOS ONDULADOS	21,270	19,356	-3,61%	0,91%
2710.19.21.30	DIESEL 2	-	-	-	-
3304.99.00.00	LAS DEMÁS PREPARACIONES DE BELLEZANO CONTEMPLADAS EN OTRA PARTE	20,965	29,020	15,51%	1,37%
4802.56.90.00	PAPEL Y CARTÓN DE PESO SUPERIOR O IGUAL A 40 G/M2	21,214	23,172	5,70%	1,09%
6908.90.00.00	LAS DEMÁS PLACAS Y BALDOSAS DE CERÁMICA, BARNIZADOS O ESMALTADAS	26,947	26,006		1,23
4818.40.10.00	PAÑALES PARA BEBÉS	23,935	16,593	-11,02%	0,78%
	DEMÁS PRODUCTOS	1.552,767	1.623,195	5,07%	76,94%
TOTAL		2.141,581	2.121,254	5,27%	100,00%

Fuente: PROECUADOR, Perfil de la República de Colombia

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.10.- Preferencias Arancelarias

Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia son miembros de la Comunidad Andina (CAN), por lo que el comercio entre ellos aplica en su mayoría arancel 0%. El arancel que aplica Colombia a los 15 primeros productos de exportación descritos en la Tabla No 19 es 0%.

Colombia concede trato preferencial a todas las importaciones procedentes del Estado Plurilateral de Bolivia, el Ecuador y el Perú, siempre que cumplan los criterios de origen de la Comunidad Andina.² Colombia también concede trato preferencial a las importaciones procedentes de países con los que ha suscrito acuerdos en el marco de la ALADI y otros acuerdos bilaterales. Las preferencias concedidas a la República

Bolivariana de Venezuela en su calidad de antiguo Miembro de la CAN fueron extendidas por Colombia hasta la entrada en vigencia del acuerdo de alcance parcial que se está negociando en el marco de la ALADI.

Tabla N°- 19 Preferencias Arancelarias de los Productos Ecuatorianos

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	AD/VALOREM
8704.21.10.00	LOS DEMÁS VEHÍCULOS DIEEL, DE PESO TOTAL CON CARGA MÁXIMA INFERIOR O IGUAL A 4537 T, NO CONTEMPLADOS EN VOTRA PARTE	0%
0901.11.90.00	LOS DEMÁS CAFÉS SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR	0%
1511.10.00.00	ACEITE DE PALMA EN BRUTO	0%
1511.90.00.00	LOS DEMÁS ACEITES DE PALMA Y SUS FRACCIONES	0%
8703.22.90.90	LOS DEMÁS VEHÍCULOS DE CILINDRADA ENTRE 100 CM3 Y 1500 CM3, NO CONTEMPLADOS EN OTRA PARTE	0%
1604.14.10.00	ATUNES EN CONSERVA	0%
8704.21.10.99	LOS DEMÁS VEHÍCULOS PARA TRANSPORTE DE MERCANCÍAS CON CARGA INFERIOR O IGUAL A 4,537	0%
4410.19.00.00	LOS DEMÁS TABLEROS DE PARTÍCULAS DE MADERA	0%
8704.23.90.00	LOS DEMÁS VEHÍCULOS CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) ALTERNATIVO, DE ENCENDIDO POR CHISPA DE CILINDRADA SUPERIOR A 1500 CM3 PERO INFERIOR O IGUAL A 3000 CM3, LOS DEMÁS	0%
1604.13.10.00	SARDINAS, SARDINELAS Y ESPADINES EN SALSA DE OMATE	0%
1511.10.00.00	ACEITE DE PALMA EN BRUTO	0%
1511.90.00.00	LOS DEMÁS ACEITES DE PALMA Y SUS FRACCIONES	0%
8703.22.90.90	LOS DEMÁS VEHÍCULOS DE CILINDRADA ENTRE 100 CM3 Y 1500 CM3, NO CONTEMPLADAS EN OTRA PARTE	0%
1801.00.19.00	CACAO EN GRANO CRUDO, LOS DEMÁS EXCEPTO PARA SIEMBRA	0%
0306.17.99.00	LOS DEMÁS CAMARONES, LANGOSTINOS Y DEMÁS DECÁPODOS CONGELADOS NO CONTEMPLADOS EN OTRA PARTE	0%
	DEMÁS PRODUCTOS	0%

Fuente: PROECUADOR, Perfil de la República de Colombia

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

A partir de esta información se estima que la tilapia y cachama siendo parte de los productos de la pesca ingresara al mercado de Florencia con un arancel 0,00% lo que significa que optimizaría en los costos del importador.

4.3.11.- Análisis y Proyección de la Demanda

El pescado fresco es más consumido, está presente en más de la mitad de los hogares de Florencia a lo largo del año, con un consumo de 1 kg por persona al mes, mientras que el pescado congelado llega al 30% de los hogares, con un consumo de 0,50 kg por persona al mes, teniendo una intensidad mayor de demanda en los meses de enero a abril.

A partir de la investigación realizada se calculó las proyecciones aplicando la fórmula con la tasa de crecimiento poblacional de Florencia es de 3,22% (0.0322) como mercado demandante, por lo tanto la demanda de tilapia y cachama en Florencia-Colombia es:

Población de Florencia es de 163 323 habitantes en el año 2014.

Por lo tanto calculamos el 30% de los consumidores de pescado congelado un resultado de la demanda de pescado en su primer año es de 48 997.

$$Pn = Po(1 + i)^n$$

<p>Pn= Población en el Año n Po= Población en el Año Inicial 1= Constante i= Tasa de Crecimiento Poblacional n= N° de Años</p>

$$Pn = 48997(1 + 0,0322)^1$$

$$Pn = 48997(1,0322)$$

$$Pn = 50575$$

Tabla N°- 20 Proyección de la Demanda

AÑO	DEMANDA CLIENTES (CONSUMIDORES)	CONSUMO PESCADO TM
2015	48 997	96,08TM
2016	50 575	99,17 TM
2017	53 883	105,66 TM
2018	59 257	116,20 TM

2019	67 266	131,91 TM
2020	78 816	154,56 TM

Fuente: Observación Directa de la Asociación Puerto Libre
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.12.- Análisis y Proyección de la Oferta

Para realizar el análisis de la oferta se ha tomado en cuenta los valores de la proyección de la demanda tomando en cuenta que el 25% corresponderá a nuestra demanda insatisfecha para mi proyecto la diferencia de este valor será la oferta que cubrirá nuestros competidores.

Tabla N°- 21 proyección de la Oferta

AÑO	OFERTA (COMPETENCIAS)	CONSUMO PESCADO TM
2015	36 748	72,06 TM
2016	37 931	74,34 TM
2017	40 412	79,25 TM
2018	44 461	87,15 TM
2019	50 450	98,93 TM
2020	59 112	115,92 TM

Fuente: Observación Directa de la Asociación Puerto Libre
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.13.- Análisis Comparativo Entre Oferta - Demanda

Con respeto al análisis comparativo entre la oferta y la demanda obtendremos la demanda insatisfecha se ha considerado para el proyecto se tomo el 25% la diferencia de esto corresponderá a la oferta existente o a la competencia.

Tabla N°- 22 Proyección de la Demanda Insatisfecha

AÑO	DEMANDA CLIENTES (CONSUMIDORES)	OFERTA (COMPETENCIA)	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA INSATISFECHA CONSUMO PESACADO KG	DEMANDA INSATISFECHA CONSUMO PESACDO TM
2014	48 997	36 748	12 249	24020 Kg	24,02 TM
2015	50 575	37 931	12 643	24830 Kg	24,83 TM
2016	53 883	40 412	13 471	26410 Kg	26,41 TM
2017	59 257	44 461	14 814	29050 Kg	29,05 TM
2018	67 266	50 450	16 817	32980 Kg	32,98 TM

2019	78 816	59 112	19 704	38640Kg	38,64 TM
-------------	--------	--------	--------	---------	----------

Fuente: Tabla N° 21, 22 y Observación Directa de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Mediante estas tablas podemos apreciar que la demanda insatisfecha que posee el mercado de Florencia - Caquetá - Colombia es amplia por lo que la Asociación Agroartesanal Puerto Libre cubrirá un porcentaje mínimo de 20 toneladas aproximadamente, para cubrir este mercado sería oportuno formar más empresas o a su vez asociarse con más organizaciones a nivel provincial y nacional en oferta de estos productos de la tilapia y cachama en dicho mercado.

4.3.14.- Análisis de los Precios del Mercado Nacional

El precio de la tilapia y cachama en el mercado nacional en el año 2015 borde a un precio entre USD 3,55 dólares a 4,50 dólares el Kilogramo variando de acuerdo a la calidad y valor agregado que posea el producto.

Tabla N°- 23 Precio del Producto Tilapia y Cachama

DETALLE	VALOR MENSUAL	N°- DE PRODUCTO	VAOR UNITARIO	COSTO TOTAL MENSUAL
Gastos Indirectos de Fabricación	300,00	8007	0,04	300,00
Insumos	1000,00	8007	0,12	1000,00
Materia Prima por Kg			4,03	32268,21
Mano de Obra	1820,00	8007	0,23	1820,00
TOTAL			4,42	35388,21
Utilidad del 25%			1,11	
Precio PVP Mercado Nacional			5,53	

Fuente: Observación Directa de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.15.- Análisis de la Comercialización - Exportación

Una vez que la tilapia y cachama cumplan con los requerimientos de calidad y los pesos de la tilapia y cachama de 220 a 300 gramos, se procede a retirar a los peces de las piscinas o estanques mediante una selección previa para sacrificar y seguidamente llevar a cabo los procesos de lavado, eviscerado, limpieza y procesado, que serán destinados al

consumo y a la comercialización en sus diferentes presentaciones sea fresco o congelado, considerando el peso en kilogramos que corresponde a 4 a 6 cachamas o tilapias, cuyo precio oscila entre los USD 3,55 a USD 4,50 dólares en el lugar de la producción y en la planta de procesamiento tiene un precio Ex Works USD 5,53 mientras que para el mercado internacional con precio FOB corresponde a un precio USD 5,74 de la tilapia y cachama por kilogramo dependiendo de la utilidad y otros costos que estime el exportador.

4.3.15.1.- Envasado

El envasado se lo realiza para poder mantener a la tilapia y cachama en su estado natural y perseverando la frescura logrando con ello que tengan mayor resistencia a los factores ambientales extremos como los gases, la luz, humedad, cambios de temperatura y demás agentes biológicos, garantizando así higiene, seguridad y aceptación de los consumidores florencianos.

Los envases a utilizarse son láminas de poliestireno reciclable para contenido de 1 kg, los mismos que pueden reutilizados para otra actividad y a su vez contribuir con la protección del medio ambiente.

Imagen N°- 4 Envase de Poliestireno



Fuente: Observación Directa de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.15.2.- Etiquetado

En el mercado de Florencia, el etiquetado está bajo el control de la agencia Colombiana la Superintendencia de Industria y Comercio.

La etiqueta representa un papel fundamental en la imagen del producto a ser exportado y en consecuencia en su aceptación y credibilidad por parte del consumidor. Por ende en la etiqueta proporciona información al consumidos sobre las características y propiedades del producto, considerando las siguientes características.

- ✓ Innovador, por su forma, colores, tamaño de las letras con el fin de captar la atención del cliente y lograr superar a la competencia.
- ✓ Diseño acorde a las expectativas del cliente.
- ✓ Incluyendo datos del contacto de la organización.
- ✓ Cumplir con todos y cada uno de los reglamentos vigentes.
- ✓ La etiqueta tendrá que contener colores llamativos y acorde a los colores usados para describir alimentos.

Imagen N°- 5 Etiquetado de Tilapia y Cachama



Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Imagen N°- 6 Etiquetado Cachama



Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.15.3.- Empacado

Para que el producto ingrese al mercado de Florencia se regula la utilización de madera que debe ser realizado mediante procesos y medidas fitosanitarias lo que facilita al producto mayor prevención contra cualquier tipo de plagas o efectos nocivos a los que pueda estar expuestos en el medio ambiente.

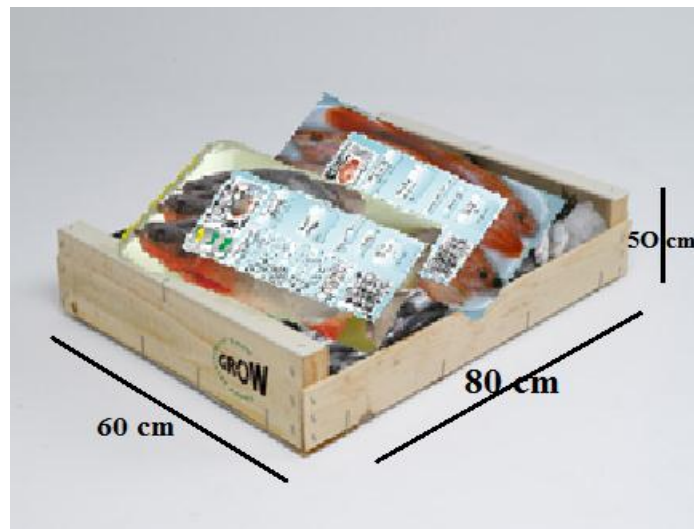
En cuanto al empaqueo de la tilapia y cachama el proyecto pretende utilizar cajas de madera puesto que la mayoría de los comercializadores en Florencia utilizan material para productos refrigerados y congelados, debido a que la madera frente a otros empaques de pescados con su ecología son empaques 100% naturales con capacidad de conservación, proyectando a la tilapia y cachama una imagen fresca y natural, por la condición de la caja se considera higiénico para productos piscícolas y acaparan la atención de los clientes florencianos.

Los formatos de cajas que pueden ser de los 80 x 60 cm y una altura de 50 cm con una capacidad de 12 a 15 kilos con espacios asequebles para la actuación del hielo permitiendo drenara el agua de la fusión del hielo, el diseño del fondo de madera debe ser resistente que permita un perfecto apilado para su posterior paletizado en pallets

considerados se 100 x 120 cm, es decir las cajas deben ser adecuadas para facilitar el manipuleo durante todo el proceso de exportación hasta que el producto llegue a manos del consumidor final.

El congelado para la exportación es de -20 °C para que tenga mayor conservación del producto.

Imagen N°- 7 Empacado de Tilapia y Cachama



Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.3.15.4.- Estrategias del Marketing - Mix

Las estrategias de marketing de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre, para la exportación de la tilapia y cachama será dirigido al mercado meta como también la cantidad del producto que posee la asociación mediante alianzas estratégicas con los productores, con entidades que promocionan los productos no tradicionales a precios accesibles para el bolsillo del cliente, en el tiempo que sea necesario y en el lugar convenido.

4.3.15.4.1.- Presentación del Producto

Las estrategias del producto que se va a considerar en el proyecto son:

- En cuanto a la presentación del producto será mediante la selección y control de calidad cumpliendo con normas de higiene mediante la obtención de certificados

de calidad que genere satisfacción al cliente y tenga ventaja competitiva en el mercado, pasando a ser un producto preferencia en los hogares de Florencia.

- Dar un valor agregado mediante la utilización de maquinarias óptimas para el proceso de limpieza y refrigeración con respectivo cuidado en la manipulación de la maquinaria.
- Incrementar paulatinamente el nivel de producción para complementar la demanda insatisfecha latente en el mercado objetivo.
- Desarrollar el envase y embalaje considerando cuatro aspectos básicos: protección, promoción, tamaño y forma en las que se debe presentar el producto al cliente.

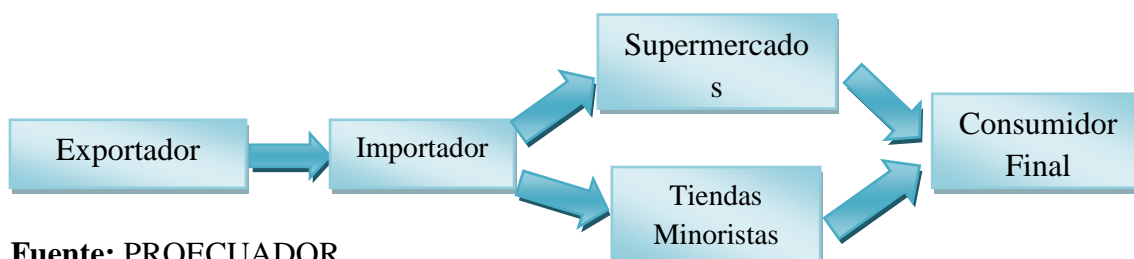
4.3.15.4.2.- Precio del Producto

Las estrategias de precios de la tilapia y cachama para el proyecto se toman en consideración de acuerdo a estudio de costos, como también hay que tener en cuenta el precio de los productos de la competencia si sobrepasarla pero sin ir en contra del comercio justo.

4.3.15.4.3.- Estrategia de Plaza - Canales de Distribución

El canal de distribución de acuerdo al perfil de PROECUADOR para que el producto llegue con mayor facilidad hacia los consumidores y por ende poder lograr satisfacer las necesidades del cliente, en el proyecto se sugiere el siguiente canal de distribución para la exportación de la tilapia y cachama.

Gráfico N°- 5 Canales de Distribución



Fuente: PROECUADOR
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

De acuerdo al gráfico N°- 5, la cadena de distribución es larga, inicia con la salida del producto del exportador Asociación Agroartesanal Puerto Libre el producto es recibido

por el importador de Florencia y en él se encarga de realizar la distribución de los puntos de venta como los principales supermercados de mayor concurrencia por los consumidores de Florencia, como también se encarga de distribuir a tiendas minorista y que el producto finalmente pueda llegar al consumidor final, se ha considerado este canal debido a que generalmente en una exportación para cualquier parte del mundo interviene un importados que se encarga de la distribución del producto dentro del país de destino a ser comercializado.

4.3.15.4.4.- Estrategias de Promoción de la Tilapia y Cachama

Para esta estrategia en el proyecto se considerará medios de promoción y publicidad mediante un análisis de competidores en dar mayor valor agregado con la presentación del producto.

- * Promociones del producto mediante entrega de degustaciones gratuitas a las personas que acuden a los supermercados.
- * Realizar descuentos del producto en fechas ocasionales.
- * Participar en ferias internacionales donde se logre dar a conocer el producto con la gran mayoría de los espectadores.
- * Para optimizar los costos de publicidad para la empresa se pretende utilizar la tecnología de la nueva era como son los medios de comunicación más usados a nivel mundial y estos son: sitios web y las redes sociales (facebook, twitter, etc.)
- * Logrado optimizar costos se pretende utilizar la propaganda gratuita que es la de "boca en boca", será utilizada por los consumidores una vez hayan probado nuestro producto.

4.3.15.4.5.- Estrategias de Comercialización del Producto

En lo que se refiere a estrategias de comercialización de comercialización en el proyecto de exportación de la tilapia y cachama se ha tomado en cuenta los siguientes aspectos:

- ≈ Ferias Internacionales.
- ≈ Aprovechar los tratados comerciales que mantengan entre Ecuador y Colombia.
- ≈ Dar mayor valor agregado a nuestro producto.

- ≈ Establecer alianzas estratégicas con diferentes entidades estatales con el fin de dar a conocer el producto.
- ≈ Mantener en constante plan de mejora y actualizaciones de información del mercado objetivo.
- ≈ Considerar el uso de las tecnologías y comunicación para mejoras del producto y mayor capacidad productiva.
- ≈ Mantener en constantes capacitaciones al personal para lograr obtener un producto de mejor calidad.

4.4.- ESTUDIO TÉCNICO

4.4.1.- Objetivo del Estudio Técnico

Identificar y analizar los equipos, la maquinaria, las instalaciones necesarias para el proyecto de exportación, los procesos de producción las diferentes opciones tecnológicas que se requieren para el proceso de producción de la tilapia y cachama.

4.4.2.- Determinación del Tamayo del Proyecto

La asociación se constituirá para producir de acuerdo a la demanda insatisfecha realizada en el estudio de mercado principalmente con la adquisición de hornos de ahumado y maquinaria para posterior realizar otros productos derivados de la tilapia y cachama.

4.4.3.- Factores de Viabilidad

Se determina la viabilidad para el proyecto de acuerdo a la demanda insatisfecha de 12249 consumidores potenciales y 45,81 toneladas, que se consumirán 17,8 kg per cápita anuales de acuerdo al informe de alimentos de la FAO, por lo tanto la asociación se orienta para cubrir este requerimiento con la implementación de la planta de producción en la parroquia Puerto Libre con una distancia de 300 m de la vía Tulcán - Lago Agrio que para arribar al mercado de la ciudad de Nueva Loja el viaje aproximado de 1 hora y 30 minutos y hacia el mercado de Tulcán 5 horas mismo que no sufrirá mayor impacto en su deterioro.

4.4.4.- Factores de Optimización

Este proyecto se enfoca en la cantidad de la demanda insatisfecha establecida en el estudio de mercado para que la producción sea equilibrada, minimizar la sobreoferta que pueda ocasionarse tanto en el mercado objetivo a ser comercializado el producto como en la asociación.

4.4.5.- Determinación del Tamaño Óptimo

La asociación contará con los espacios adecuados con la debida distribución establecida previamente de áreas necesarias que se ha considerado para la producción y la comercialización del producto.

A continuación se describe las áreas que se instalarán en los espacios de la asociación que se han considerado en el proyecto.

4.4.5.1.- Departamento de Producción

- Área de inspección y recibo de materia prima.
- Área de almacenamiento para la tilapia y cachama.
- Área de auxiliares de la asociación.
- Área de envasado, etiquetado y empaçado de la tilapia y cachama.
- Área de espacios verdes para creaciones de más piscinas o estanques para el cultivo de tilapia y cachama.

4.4.5.2.- Departamento Administrativo

- Área administrativa.
- Área de finanzas y contabilidad.

4.4.5.3.- Departamento de Ventas

- Área de Ventas.
- Área de investigación de mercados, logística.
- Estacionamiento de vehículos.

4.4.6.- Localización del Proyecto

El proyecto está dirigido para la "Asociación Agroartesanal Puerto Libre" con enfoque al mercado de Florencia - Colombia que para su constitución se ha visto necesario analizar ciertos factores que permiten tener la certeza de continuar en la ejecución.

Se han analizado los siguientes factores con respecto al lugar de ejecución del proyecto:

- ✓ El mercado de Florencia - Colombia como mercado objetivo en base a la demanda satisfecha.
- ✓ La materia prima es la tilapia y cachama producida en la misma asociación y colaboración de cada uno de los socios por la unidad de producción y por diferentes productos que se puedan obtener.
- ✓ Para la logística y transporte es necesario adquirir un camión con sistema de refrigeración y para el transporte internacional se usara el transporte aéreo.
- ✓ La capacidad de energía para la instalaciones se ha tomado en cuenta de 110 a 220 voltios.
- ✓ El clima
- ✓ El clima es húmedo que oscila entre los 15°C a 28°C. lo cual no ocasionara perdidas en el producto.
- ✓ Mano de obra calificada y no calificada, siempre que exista la predisposición para trabajar.
- ✓ En cuanto a las leyes y normativas se regirá de acuerdo a los vigentes de la jurisdicción correspondiente, de los ministerios competentes y también se regirá a los estatutos y reglamentos internos de la asociación.
- ✓ Para disminuir el impacto ambiental el agua y los residuos que genera la asociación en cuanto a su producción para el beneficio de los socios, trabajadores u moradores de la comunidad.
- ✓ En cuanto a los servicios a la parroquia se ha visto conveniente establecer capacitaciones de fomento de producción y en otras áreas que sean necesarias para que la asociación funcione correctamente mismos que se realizaran convenios con los ministerios como son: MAGAP, SENA, MIPRO, MPS, Ministerio del Ambiente y otras entidades que se considere necesarias.

4.4.6.1.- Macro Localización

La Asociación Agroartesanal Puerto Libre de la parroquia Puerto Libre en donde se generará la exportación de tilapia y cachama congelada al mercado internacional, está localizado en la provincia de Nueva Loja - Sucumbíos.

Imagen N°- 8 Macro Localización



Fuente: Google Earth

Elabora Por: Silvana Ordóñez

4.4.6.2.- Micro Localización

La asociación Agroartesanal Puerto Libre posee un impresionante bosques húmedo - tropicales, con una amplia biodiversidad en la parroquia sobresalen son el Río Pizarras, Río Segueyo y la Cascada Río Cabeno.

Provincia: Sucumbíos

Cantón: Gonzalo Pizarro

Parroquia: Puerto Libre

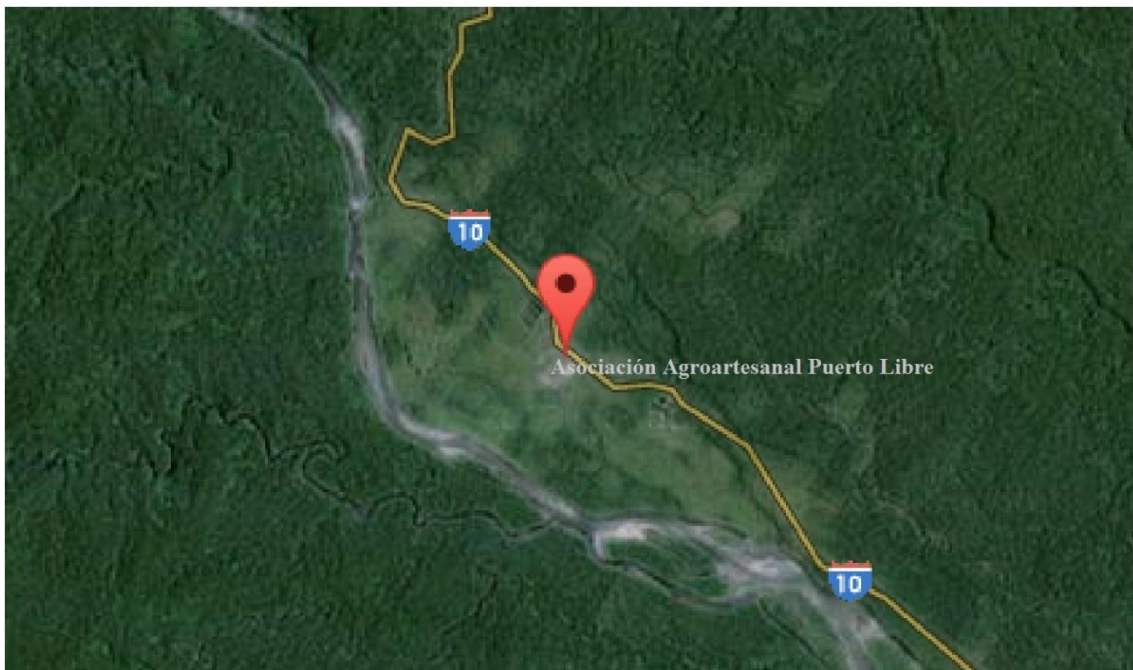
Dirección: Parroquia Puerto libre vía Ibarra y Lago Agrio

Distancia: 62 km de la ciudad de Nueva Loja y a 433 km de la ciudad de Ibarra.

Teléfono: 0994892911 0985368516 063 020 328

E-mail: ascnpuertolibre@hotmail.com

Imagen N°- 9 Micro Localización



Fuente: Google Earth. Puerto Libre

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.4.7.- Ingeniería del Proyecto

4.4.7.1.- Infraestructura Física de la Empresa

La asociación cuenta con :

La asociación posee 6 hectáreas equivalentes a 60 000 m² la misma que se encuentra dividida para la crianza de tilapia y cachama constituida por piscinas o estanques como

también con las instalaciones y construcción para el procesamiento del productos listos para su comercialización.

La asociación dispone de la siguiente infraestructura:

- ✓ Crianza de tilapias y cachamas 1670 m².
- ✓ Departamento de producción; área de inspección y recibo de materia prima, área de procesamiento de la tilapia y cachama, área de almacenamiento, refrigeración y congelado de la tilapia y cachama con 1000 m².
- ✓ Departamento administrativo y ventas 1000 m².
- ✓ Estacionamiento para vehículos 700 m².
- ✓ Espacio verdes y áreas por construirse 55630 m².

La infraestructura contará con pasillos amplios para fácil movimiento del personal de trabajo.

Gráfico N°- 6 Vista Frontal de la Empresa



Fuente: Observación Directa de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Gráfico N° - 7 Vista Posterior de la Empresa



Fuente: Observación Directa de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Gráfico N° - 8 Vista Lateral Izquierdo de la Asociación



Fuente: Observación Directa de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Gráfico N° - 9 Vista Lateral Derecho de la Empresa



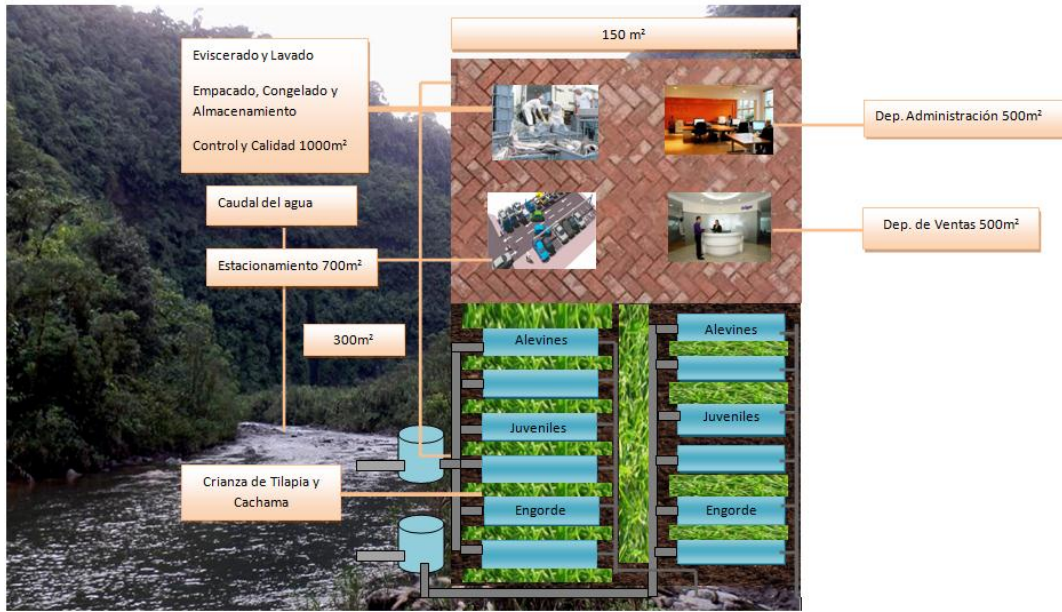
Fuente: Observación Directa de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Gráfico N° - 10 Vista Desde el Cielo de la Asociación



Fuente: Observación Directa de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

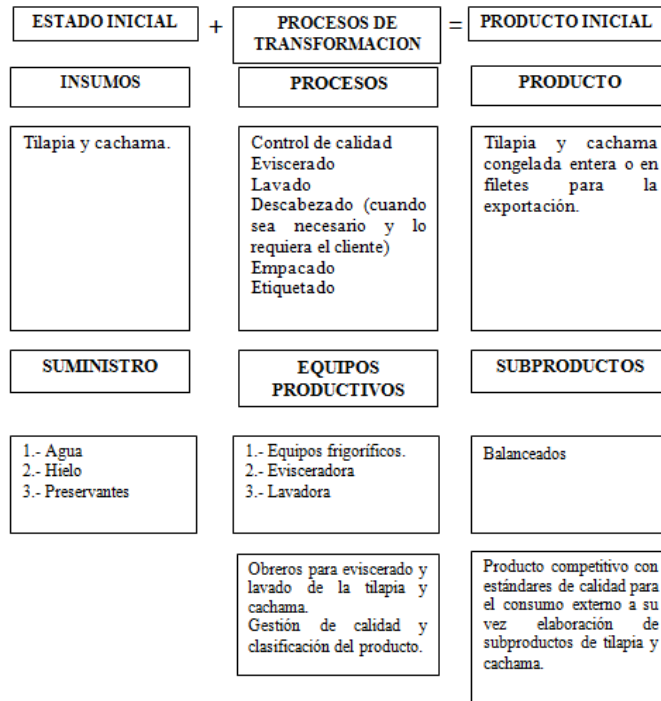
Gráfico N° - 11 Plano de la Empresa



Fuente: Observación Directa de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.4.7.2.- Esquema del Proceso Productivo

Gráfico N°- 12 Esquema de Procesos



Fuente: Observación Directa de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.4.7.3.- Flujo de Producción

Para proyectar la producción de los próximos años se va a tomar en cuenta el 3,22% de incremento poblacional de nuestro mercado meta que es Florencia - Colombia, según los datos de la encuesta del DANE de Colombia se procede a realizar con estos datos debido que a partir de esto permitirá producir de acuerdo como va creciendo nuestro mercado, para lo cual se ha aplicado la siguiente fórmula.

$$Pn = Po(1 + i)^n$$

$$Pn = 96080(1 + 0,0322)^1$$

$$Pn = 99173,78$$

En el año 2016 la Asociación Agroartesanal Puerto Libre producirá 99173,78 kilos de tilapias y cachama teniendo en cuenta que 1 kilo equivale a 4 a 6 tilapias y cachamas.

Tabla N°- 24 Flujo de Producción de Tilapia y Cachama

AÑOS	DIARIO KG	SEMANAL KG	QUINCENAL KG	MENSUAL KG	SEMESTRAL KG	ANUAL KG
2015	266,89	2001,67	4003,33	8006,67	48040,00	96080,00
2016	275,48	2066,12	4132,24	8264,48	49586,89	99173,78
2017	293,51	2201,31	4402,62	8805,23	52831,38	105662,76
2018	322,78	2420,86	4841,71	9683,43	58100,57	116201,14
2019	366,41	2748,05	5496,10	10992,20	65953,19	131906,38
2020	429,32	3219,92	6439,84	12879,68	77278,11	154556,21

Fuente: Tabla N°- 1 y Observación Directa Asociación Agroartesanal Puerto Libre
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.4.7.5.- Desarrollo del Flujo Grama

Tabla N°- 25 Desarrollo del Flujo Grama

PECES	ACTIVIDAD
Recepción del producto desde la asociación y productores	<p>Selección, recibo, inspección de la materia prima.</p> <p>Se realiza esta actividad para poder conservar la calidad del producto, realizando un control adecuado, bajo parámetros específicos y revisando la calidad de la mercancía, adicional se realiza varias supervisiones de los procesos de siembra y cosecha de cada una de las piscinas.</p>
Procesos de Limpieza	<p>Lavado: se lo realizara a mano con la ayuda de maquinas lavadoras.</p> <p>Por consiguiente se procede a realizar el eviscerado, el mismo que consiste en el corte de la piel para así poder extraer sus vísceras y continuar con el lavado de la tilapia y cachama.</p> <p>Realizar una inspección interna de la tilapia y cachama para evitar el deterioro del producto con extremo cuidado en la manipulación de la piel de la tilapia y cachama debido a que la carne sin piel se deshidrata fácilmente.</p> <p>Finalmente se realiza el descabezado de la tilapia y la cachama dependiendo el caso de que así lo requiera el cliente y a su vez si el cliente requiere de otro producto como es el filete, deditos de pescado o nuggets.</p>
Revisado	<p>Se procede a retirar cualquier imperfección en la tilapia y cachama para dejar lista para el envasado; en esta etapa se requiere especial cuidado, tomando en cuenta que la tilapia y cachama quedará listo para ser presentado al importador o consumidor final (cliente).</p>
Control de Calidad y Congelamiento	<p>Control de calidad del producto.</p> <p>Presentar un producto entero o en filete requiere la inversión en un equipo de frío de óptimas condiciones que permita; enfriar, congelar y mantener su estado en buenas condiciones con una adecuada cadena de frío.</p> <p>Se usara la tecnología Individual Quick Freeze (IQF) logrando congelar el producto en un tiempo máximo de 1 hora con una temperatura que pasa 0°C a -3°C hasta -18°C.</p>
Envasado, sellado y empacado	<p>En este paso se procede el empaquad, el mismo que consiste en insertar la tilapia y cachama en los envases (platos de polipropileno) diseñados para tales efectos.</p> <p>Cada envase contendrá de 4 a 5 tilapias y de 3 a 4 cachamas de dependiendo del tamaño que completa 1 kilogramo para luego etiquetar.</p> <p>A continuación la tilapia y cachama empaquetada se introducirá en cajas de poliestireno que contendrá 4 cajas de tilapia y cachama, lo que resulta e cajas de 13,5 kilos cada una.</p> <p>En esta fase se sella y se pesa.</p>

Almacenamiento	Las cajas con el producto serán llevados a un cuarto frío en el cual permanecerán a una temperatura menor a la utilizada para el congelamiento para mantener el producto congelado, hasta su despacho mensual que el proyecto propone.
Despacho	Con el objetivo de evitar efectos de calor durante el transporte hasta el aeropuerto de Quito - Tababela, los despachos deberán realizarse en la tarde o en la noche, debido a la distancia que estima el viaje. Las acciones de estiba, paletizado, embarque y transporte del producto por vía aérea están a cargo por las empresas aéreas especializadas.
Entrega	Recibo e inspección de la materia prima por parte del importador surte efecto una vez que el producto haya arribado al Aeropuerto de Cali.
Distribución a los consumidores	El importador distribuirá a diferentes minimarkets, tiendas para que el consumidor final los adquiera.

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.4.8.- Requerimientos de Equipos de Maquinarias

4.4.8.1.- Requerimiento de Materia Prima

La tilapia y cachama es la materia prima directa que constituye el primer elemento del costo de producción del proyecto.

Tabla N°- 26 Materia Prima Tilapia y Cachama

CANT. KILOS	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
96080	La tilapia y cachama fresca especie de con precio de USD 3,55 a USD 4,50 por kilo de acuerdo a los costos de producción de las piscinas o estanques	4,03	387202,40
TOTAL			387202,40

Fuente: Observación Directa de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 27 Requerimiento de Insumos

CANT	RUBRO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
700	Paquetes de Etiquetas que contiene (200 unidades)	1,50	1050,00

6800	Cajas de madera armable	0,50	4200,00
30	Conservante. Ácido benzoico y benzoatos (20 litro)	35,00	1050,00
1000	Cajas de poliestireno (paquetes de 100 unidades)	2,50	3250,00
9	Botas de caucho pares	12,50	112,50
26	Mandiles	4,00	104,00
26	kit de mascarillas y guantes	10,00	260,00
30	Cinta de Embalajes (rollos)	2,50	75,00
18	Ropas de Trabajo para operarios	25,00	450,00
TOTAL			10551,50

Fuente: Observación Mercado y Ferreterías del Ecuador

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 28 Requerimiento de Muebles y Enseres

CANT	RUBRO	CARACTERÍSTICAS
3	Mesas de reuniones	Altura estándar de la mesa: 850 mm, fondo estándar de las mesa 400, mm, ancho estándar de la mesa: de 500 a 2800 mm en incrementos de 100 mm, equipadas con 6 patas hechas con tornillo, material de acero inoxidable (ČSN 17240, DIN 1.4301, AISI 304)
3	Archivadores	Archivadores metálicos de tres gavetas con capacidad de 2 filas de carpetas A4 o carta americana de frente
4	Sillas Basie H giratorias	Sistema basculante con bloqueo y regulador de presión, Silla regulable en altura, Diferentes colores y Tejido transpirable
8	Sillas de espera	Sillas de espera apilables para clientes y productores y futuros clientes.
2	Escritorio Magistral	Realizado y acabado en MDF de 25mm de espesor. Sistema de agarre por exofix de fácil armado y desarme. Contiene: Cajonera rodante, biblioteca baja, archivo, carpetero, mesa de PC.

Fuente: Almacenes Fago; Vía Quito y Olivos, Lago Agrio

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 29 Requerimiento de Herramientas

CANT	RUBRO	CARACTERÍSTICAS
15	Set de cuchillos	Set de cuchillo de diferentes tamaños de Acero inoxidable aptos para pescado.
15	Set de Tijeras	Set de tijeras de acero inoxidable de diferentes tamaños
20	Recipientes	Recipientes para el reciclado de desechos de los pescados.
15	Bandejas	Bandejas de acero Inoxidable medianos.

Fuente: Ferretería Lago Agrio

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 30 Requerimiento de Suministros de Útiles de Oficina

CANT	RUBRO	CARACTERÍSTICAS
14	Lápices	Lápiz para papel marca BIC
14	Bolígrafos	Caja de bolígrafos marca BIC, de color azul y negro punta fina.
2	Factureros	Factureros
8	Carpetas	Carpeta de cartón diferente colores.
4	Folder	Folder marca Acrimet, plástica de anillos.
2	Grapadoras	Grapadora grande, metálica.
2	Cajas de clips	Caja de 100 unidades
4	Cintas Masking	Plástico de 100 metros
3	Cuadernos Universitarios	Espiral de 100 hojas a cuadros, marca norma
2	Estiletos	Grande de metal
4	Resma de Papel	Papel bon, blanco de 500 unidades, formato A4
6	Marcadores	Marcadores de tiza liquida borrables y permanentes
3	Grapas	Grapas grandes

Fuente: Observación Directa El Descuento

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 31 Requerimiento de Equipo de Oficina

CANT	RUBRO	CARACTERÍSTICAS
1	Teléfono	Teléfono Inalámbrico marca Panasonic modelo Kx Tg4273, con dos auriculares, sistema de contestador inalámbrico digital.
1	Equipo de sonido	Equipos de sonido Marca Panasonic, mediano, Reproduce: CD, CD-R/RW y MP3.14/01/2016, Puerto USB Frontal. 30 Frecuencias FM / 15 Frecuencias AM.
4	Extractor de olores	Extractor de olores 31" acero inoxidable Mabe, Cuenta con sistema de extracción con turbina y filtro grasa y carbón. Su caja de extracción es sellada, cuenta con purificador, luz, control deslizable y su ventilador tiene 3 velocidades.

Fuente: Almacenes Fago; Vía Quito y Olivos, Lago Agrio

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 32 Requerimiento de Maquinaria

CANT	RUBRO	CARACTERÍSTICAS
3	Balanza analítica	Balanza Analítica para controlar el peso de la trucha en recepción y salida para exportación; Balanza analítica de clase superior con calibración interna, verificable, rangos de pesado: 0 ... 500 o 0 ... 3000 g / resolución: 0,001 g / 0,01 g interfaz RS-232, paquete de software opcional

4	Congeladoras industriales.	(Cámara frigorífica para conservar tilapia y cachama congelada) Refrigeración Industrial, Congeladores, Neveras Cuartos Frio
2	Empaquetadoras	Maquinas empaquetadoras para el empaqueo de la tilapia y cachama congelada. Máquina cortadora y empaquetadora al por menor de Marel – I slice 3300
2	Mesas de trabajo de acero inoxidable	Mesa de Acero inoxidable para realizar el proceso de limpieza y preparación de la tilapia y cachama para su debida exportación.
2	Maquina Evisceradora	Maquinas Evisceradoras para Extraer la Vísceras de la tilapia y cachama; Cortadora - Evisceradora de pescado, Equipo diseñado para el corte de cabezas y colas y posterior eviscerado de sardinas o similares.
2	Acondicionadores de aire	Kit para renovación de aire -opcional- Conexión centralizada 33MC -opcional- Recubrimiento de serpentina Gold Cover. Split tipo consola para piso o techo. Diseño moderno que se adapta a todos los ambientes. Compresor scroll de alta eficiencia en condensadoras de 3 a 6 tr. Control remoto multifunción con display LCD

Fuente: Pescalia, Industria Frigorífica, <http://www.pescalia.com> y Almacenes Fago; Vía Quito y Olivos, Lago Agrio

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 33 Requerimiento de Equipo de Computación

CANT	RUBRO	CARACTERÍSTICAS
4	Calculadoras/sumadoras	Calculadora Electrónica grande incluido para impresión de sumas
3	Computadoras	Computadoras de Escritorio de alta velocidad marca HP 3.9 ghzQuadCore, 8GB 1600 MHZ, 1TB HDD,AMD Readon R7 249, 2GB gráficos, Conexión WIFI
2	Impresora multifuncional	Impresoras Láser multifunción por HP

Fuente: Almacenes Fago; Vía Quito y Olivos, Lago Agrio

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 34 Requerimiento de Vehículo

CANT	RUBRO	CARACTERÍSTICAS
1	Camión pequeño refrigerado marca Toyota	Dongfeng 8CBM nevera congelador frigorífico camión, pequeño refrigerador caja camión

Fuente: Observación OLX

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.4.8.2.- Requerimiento de Talento Humano

Tabla N°- 35 Talento Humano Requerido Para el Proyecto

CANT	RUBRO	SUELDO MENSUAL C /U
	Administrativo	
1	Gerente	650,00
1	Secretaría	366,00
1	Contador	450,00
	Producción	
3	Operadores de producción	366,00
2	Bodeguero	366,00
	Ventas –Exportación	
1	Profesionales de ventas	450,00
1	Transportista	370,00

Fuente: Observación Directa Mercado Laboral y Sueldo Básico del Ministerio de Relaciones Laborales 2016

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.4.8.3.- Precio del Producto Nacional de la Tilapia y Cachama

La tilapia y cachama en los últimos años se ha convertido en un alimento muy apetecido tanto por habitantes locales y nacionales así como también de los internacionales y su precio oscila en referencia a la tilapia y de la cachama es de \$3,55 a \$4,50 dólares, su precio va variando por su peso y calidad del producto como también de su presentación y valor agregado que se le dé al mismo.

Tabla N°- 36 Precio Ex Works o en Fábrica de Tilapia y Cachama

DETALLE	VALOR MENSUAL	N°- DE PRODUCTO	VAOR UNITARIO	COSTO TOTAL MENSUAL
Gastos Indirectos de Fabricación	300,00	8007	0,04	300,00
Insumos	1000,00	8007	0,12	1000,00
Materia Prima por Kg			4,03	32268,21
Mano de Obra	1820,00	8007	0,23	1820,00
TOTAL			4,42	35388,21
Utilidad del 25%			1,11	
Precio PVP Mercado Nacional			5,53	

Fuente: Tabla 23

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.4.8.4.- Precio en Mercado Internacional de la Tilapia y Cachama

Los precios depende de la incidencia económica de cada uno de los países de las Naciones Unidas y de CAN evolucionando de forma similar entre los países miembro siendo así he ha identificado en los mercados tradicionales de pescado fresco de Colombia el precio está de tilapia de 13200 pesos a 16900 pesos por libra siendo muy variable, los consumidores florencianos adquieren de 1 a 2 libras de pescado congelado al mes. (Dinero, diario, 2015)

Lo que viene a ser muy favorable para el proyecto debido a que su consumo será aceptado en e mercad de Florencia debido a que exportaremos nuestro producto en kilogramos pasando a ser un producto estrella en ese mercado.

El precio que se estima para nuestro mercado objetivo de acuerdo a las estimaciones de ciertos rubros necesarios de los costos de exportación en el país de origen se puede apreciar en la siguiente tabla considerando el Incoterm FOB.

Tabla N°- 37 Precio FOB de Tilapia y Cachama

DESCRIPCIÓN	COSTO UNIT	KILOS	COSTO TOTAL
Gastos indirectos de fabricación	0,04		300,00
(+)Insumos	0,12		1000,00
(+)Materia prima por Kg	4,03		32268,21
(+)Mano de obra	0,23		1820,00
(=)COSTO DE PRODUCCIÓN	4,42		35388,21
(+)Utilidad del 25%	1,11		8847,05
(=) EXW	5,53	8007	44235,26
(+) transporte interno Puerto Libre – Guayaquil	0,10		800,00
(+) Seguro interno a – Guayaquil(1%)	0,06		442,35
(+) Trámite de aduana DAE	0,01		100,00
(+) Inspección y manipulación estiba y desestiba	0,02		200,00
(+) Trámite certificado de origen	0,01		100,00
(+) Agente Aduanero (Transdir)	0,01		100,00
(=) FOB	5,74		45977,56

Fuente: Tabla N°- 23 y Tabla N°- 36

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.4.8.5.- Estudio del Impacto Ambiental y Social

Nombre de la Empresa: Asociación Agroartesanal Puerto Libre

El informe del impacto ambiental será realizado por el Ingeniero Ambiental Lenin López quien inspeccionara y realizara todos los procesos ambientales en los cuales la asociación afecta directa e indirectamente.

Impacto Sobre la Aire

La asociación productora de tilapia y cachama afectara al ambiente puesto que utilizara maquinaria, las cuales emanan gases toxicas que afectan a los moradores de la parroquia.

Impacto Sobre la Flora

La asociación afectará a la flora del lugar ya que se creara la planta productiva en el sector.

Impacto Sobre el Agua

Aquí se realizará un análisis de la contaminación del agua que provocará al realizar el proyecto de exportación de tilapia y cachama, contaminando las fuentes hídricas que está cerca de las instalaciones de la asociación.

Socioeconómicos

Al iniciar las actividades se contara con diez personas trabajando, los cuales obtendrán los sueldos básicos y las demás personas sueldo de acuerdo a la remuneración de acuerdo a su nivel de preparación sin infringir las obligaciones patronales que debe realizar la asociación.

Culturales

La asociación se ajustará a las costumbres, tradiciones y creencias del sector en que estará ubicada la planta de la asociación.

4.4.8.5.1.- Responsabilidad Económica

- Incrementar más socios a la Asociación Agroartesanal Puerto Libre.
- Reducir los costos de producción y procesamiento de la tilapia y cachama utilizando eficientemente los recursos de la asociación.
- Incrementar la productividad y aumentar la calidad de la tilapia y cachama.
- Aplicar principios de transparencia, honestidad y rentabilidad sustentable para la asociación.

4.4.8.5.2.- Responsabilidad Comunitaria

- Aportar al desarrollo de la parroquia Puerto Libre mediante una relación vinculante en la producción y comercialización de la tilapia y cachama como también en la planeación de programas de desarrollo para progresos de la parroquia.
- Eficiente relación comercial con el importador cumpliendo optimizando tiempos y recursos.

4.4.8.5.3.- Responsabilidad Social

- Mejorar la eficiencia de trabajo en equipo con todo el personal de la asociación.
- Vincular a la asociación de personal con decisión de trabajar y que sean capacitados constantemente.
- Cumplir con las remuneraciones establecidas en el contrato.

4.4.8.5.4.- Responsabilidad Legal

- Cumplir con el pago de impuestos a la asociación.
- Cumplir con las disposiciones legales de entes vigentes.

4.5.- ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL PARA LA EXPORTACIÓN

4.5.1.- Objetivos del Estudio Administrativo Legal

- ❖ Establecer la organización técnica y administrativa de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre mediante la determinación del talento humano idóneo para el buen desempeño en el mercado.
- ❖ Determinar el proceso jurídico necesario para la exportación de la tilapia y cachama congelada al mercado de Florencia - Colombia.

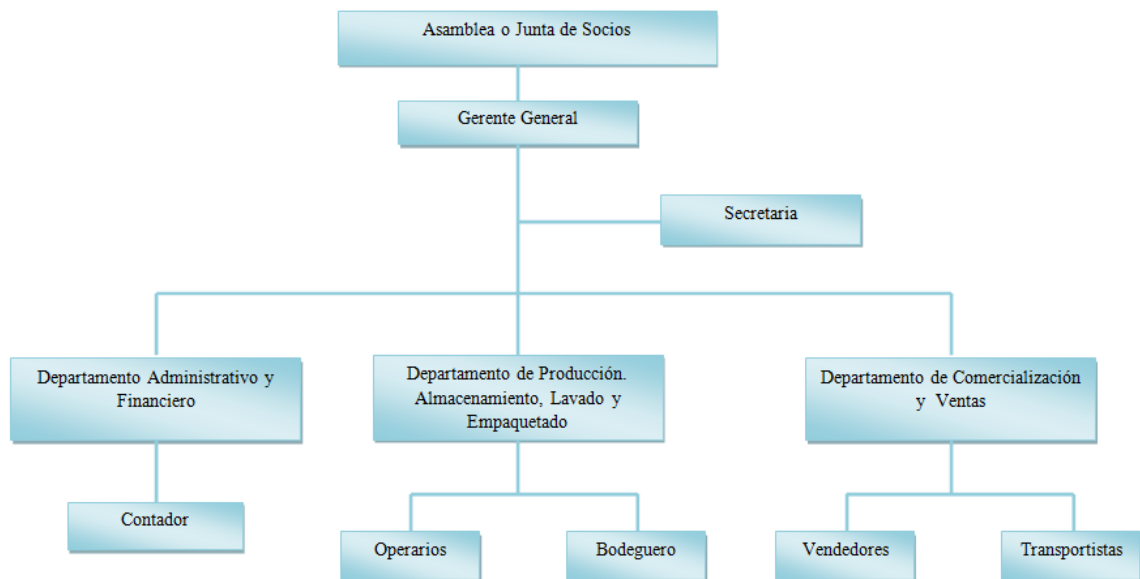
4.5.2.- Aspectos Administrativos

Durante la operación, la Asociación Agroartesanal Puerto Libre considerará los aspectos administrativos para lograr mayor efectividad en el aprovechamiento de los recursos de la empresa cuyos elementos administrativos son:

- **Planeación:** Consiste en realizar una planificación pertinente estableciendo objetivos y metas como también un plan operativo.
- **Organización:** La asociación establecerá políticas para el ordenamiento de los recursos, asignación de funciones y determinación de actividades.
- **Dirección:** El personal de la asociación estará ligada al buen liderazgo, motivación, comunicación, relación interpersonal entre socios, clientes y empleados.
- **Control:** Consiste en inspeccionar, verificar los procesos y resultados principalmente en áreas de producción y ventas.
- **Evaluación:** Mediante los resultados obtenidos la asociación tomará decisiones y generará estrategias para seguirse manteniendo en el mercado e ir mejorando paulatinamente de manera continua internamente y externamente.

4.5.3.- Organigrama de la Empresa

Gráfico N°- 15 Organigrama Funcional de la Empresa



Fuente: Asociación Agroartesanal Puerto Libre

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.5.4.- Descripción de Funciones

CARGO: GERENTE

Requisitos:

1. Experiencia mínima de 1 año en cargo similar de jerarquía en el área gerencial.
2. Título de tercer nivel en áreas de Administración de Empresas, Economía, Comercio Exterior o afines.
3. Poseer cualidades de liderazgo, habilidad para dirigir equipos de trabajo, habilidades de negociación, facilidad de palabra, facilidad para establecer relaciones interpersonales y conocimiento amplio en el mercado nacional e internacional.

Funciones:

- Se encarga de la toma de decisiones: lidera, dirige, controla y coordina os diferentes procesos en sus diferentes áreas para el buen funcionamiento de la asociación.

- Representar a la asociación en forma legal y comercialmente.
- Supervisar las operaciones y disposiciones hechas a los operarios de la asociación para un correcto funcionamiento de la parte productiva y administrativa.
- e encarga de reportar todas las actividades, situación de la asociación a los socios o accionistas.
- Cumplir con todas las obligaciones que consten en las normas y leyes vigentes, así como a las que están regidos las asociaciones.

Reporta: A socios de la asociación.

Le reportan: Supervisores de ventas y personal administrativo.

Coordina con: Supervisores de ventas y personal administrativo.

SECRETARIA

Requisitos:

- a. Título en Secretaria Ejecutiva.
- b. Mínimo de 1 año de experiencia en actividades afines.
- c. Poseer excelentes relaciones humanas.
- d. Habilidad para establecer relaciones interpersonales.

Funciones

- ≈ Recibir y despachar la correspondencia de la gerencia.
- ≈ Cumplir con su horario de trabajo.
- ≈ Atender al personal de la empresa y público general.
- ≈ Redactar cartas, comunicaciones de la asociación, despachar y descargar informes de los jefes departamentales y manejar la base de datos de los clientes y proveedores que se van sumando al portafolio de clientes.
- ≈ Dar información personal o telefónica sobre trámites administrativos y concretar citas de gerencia.
- ≈ Coordinar y organizar reuniones con la asamblea o junta de socios y empleados.
- ≈ Mantener el archivo de la gerencia.

Reporta: Gerente.

Le reportan: Bodeguero

Coordina con: Gerente y Supervisor de ventas

CONTADOR

Requisitos:

- a. Título de tercer nivel Universitario de Contador Público Autorizado CPA.
- b. Haber aprobado el curso de contabilidad gubernamental dictado por la Contraloría General del Estado, Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador o en un centro de educación superior.
- c. Poseer experiencia mínima de 1 en funciones o cargos similares.
- d. Dominar el 50% de idioma inglés.

Funciones:

- Cumplir con el horario laboral establecido.
- Diseñar, implementar y mantener el sistema de contabilidad.
- Realizar los estados financieros y contables de la asociación, entre el debido reporte de los mismos a la gerencia general.
- Llevar un debido control de los ingreso de las ventas y egresos de la asociación.
- Realizar los pagos pendientes que posea la asociación.
- Presentar os debidos estados financiero a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- Llevar un control de gastos por cada departamento.
- Pedir autorización a la gerencia si hay algún desembolso fuerte de dinero.
- Elaborar los roles de pago de los colaboradores de la empresa.

Reporta: Gerente

Le reportan: Secretaria y Representante de ventas

Coordina con: Secretaria y Bodeguero.

VENDEDORES

Requisitos:

1. Cumplir con el horario laboral establecido.
2. Tener título de tercer nivel en Ingeniería en Marketing.
3. Tener experiencia de 1 año mínimo en cargos similares.
4. Poseer cursos de conocimiento de mercadotecnia y posicionamiento en el Mercado Internacional.

Funciones

- Par a conocer el producto en el mercado nacional e internacional.
- Hacer que se amplíen los canales de distribución y manejar relaciones interpersonales con el fin de promocionar el producto por los e medios de comunicación de modo responsable.
- Realizar un manejo estratégico, creativo e innovador de los spots publicitarios de la asociación mediante el texto e imagen de acuerdo a un adecuado análisis e investigación de mercado.
- Recaudar sumas de dinero por concepto de as ventas efectuadas de acuerdo a las políticas de crédito de la asociación.
- Reportar a su jefe inmediato el informe de los valores recaudados por concepto de las ventas realizadas.

Reporta a: Gerente..

Le reportan: Representante de ventas.

Coordina con: Gerente, secretaria y bodeguero.

BODEGUERO**Requisitos:**

1. Bachiller Técnico o cualquier especialidad que tenga la capacidad para organizar los activos de la asociación.
2. Experiencia de 1 año mínimo en actividades similares.
3. Poseer buenas relaciones humanas.

4. Acreditar certificados de honorabilidad.

Funciones:

- Cumplir con el horario laboral establecido.
- Mantener un registro de inventario de la mercadería necesaria para el funcionamiento de la asociación mediante la utilización de Kárdex.
- Mantener actualizado el inventario y las Kárdex de ingresos y egresos de mercadería.
- Complementar con su trabajo de diferentes labores corrientes de oficinas con identificación plena de los objetivos que persigue la asociación.
- Llevar el registro físico del movimiento diario de la mercadería y bienes correspondientes.
- Reportar novedades al jefe inmediato.

Reporta a: Contador y secretaria.

Coordina con: gerente, supervisor de ventas y secretaria.

OPERARIOS

Requisitos:

1. Tener título de bachiller
2. Con o sin experiencia.
3. Cumplir con las jornadas de rotación establecidas.

Funciones:

- Cumplir con el horario laboral establecido.
- Realizar actividades que comprendan al proceso productivo: recepción, pesaje y almacenamiento de la materia prima (tilapia y cachama), lavado y sanitizado, preservado y colocación del producto en las cámaras frigoríficas, pesado y empaquetado para exportación, organización por órdenes de producción.
- Verificar el buen funcionamiento de la maquinaria, si fuese necesario informar al jefe inmediato de algún daño o falla de la maquinaria.

- Maniobrar con cuidado los equipos e instrumentos de la planta a utilizarse para los diferentes procesos.
- Trabajar bajo normas de calidad e higiene de la asociación considerando la limpieza y reciclando los desperdicios extraídos del producto.
- Mantener el aseo e higiene de la planta y a su vez personal usando gorras para evitar inconvenientes.
- Reportar novedades al jefe inmediato.

Reporta a: Gerente y personal administrativo.

Coordina con: Personal administrativo y Bodeguero.

TRANSPORTISTA

Requisitos:

1. Tener título de bachiller.
2. Tener licencia profesional.
3. Tener experiencia de 1 año mínimo en cargos similares.
4. Edad de 25 a 42 años.
5. Tener conocimiento en logística y transporte.

Funciones:

- Cumplir con el horario laboral establecido.
- Movilizar la carga del producto hacia el puerto de embarque y cumplimiento con el horario establecido.
- Realizar cargas y descargas del producto siguiendo las normas de seguridad establecidas por la asociación.
- Verificar que la carga llegue en buen estado al destino convenido, realizar reportes de ruta continuamente.

4.5.5.- Aspectos Legales de la Empresa

Estudio Legal

La Asociación Agroartesanal Puerto Libre está conformada como una empresa de tipo agraria creada por los moradores de la parroquia Puerto Libre con el fin de obtener beneficios para las familias pertenecientes a la asociación, Conagopare Sucumbíos brinda apoyo con capacitaciones a los productores y comercialización de sus productos en los mercados locales.

La infraestructura con la que cuenta la asociación es con aporte de los socios que iniciaron para constituir la asociación, adquirieron un terreno de 6 hectáreas.

Domicilio

La asociación está ubicada en la parroquia Puerto Libre perteneciente al Cantón Gonzalo Pizarro, provincia de Sucumbíos, zona rural del cantón Gonzalo Pizarro, a 300 metros de la vía Lago Agrio - Tulcán.

Fin

Esta creada para crianza y comercialización de diferentes productos a más de ello apoyar a los demás productores de la localidad en la comercialización de la tilapia y cachama con los que se paguen precios justos y ser participes en el desarrollo económico y social de las familias que son socios.

Conformación.

La asociación opera con la participación de los habitantes de la comunidad quienes son miembro y socios de la Asociación, como también media la vinculación de los principales productores de la localidad mediante la práctica de la económica popular y solidaria,

Vida Legal

Para su correcto funcionamiento de la Asociación se considera el RUC de la asociación bajo el régimen de manejo de proyectos productivos hasta que la asociación tenga el completo desenvolvimiento en esta área productiva.

Actividad Constitutiva

Para la acta constitutiva de la asociación se considera el formulario establecido por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria cuyo objetivo de la organización es la producción y comercialización de la tilapia y cachama a nivel nacional e internacional, que en la actualidad posee como fondo para el desarrollo de la asociación un total de USD 11418,80 dólares de los Estados Unidos de América para cubrir costos adicionales del capital de trabajo.

4.5.6.- Instituciones Relacionadas con el Comercio Internacional

En el país existen una serie de instituciones relacionadas con la crianza, producción y comercialización de tilapia y cachama en el mercado interno y externo que dan mayor facilidad para el desempeño legal de una asociación exportadora de dicho producto.

A continuación se detallaran cuáles son esas empresas:

4.5.6.1.- Servicio de Rentas Internas (SRI)

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por la Ley. Su finalidad es consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sosteniblemente el cumplimiento voluntario de obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

El SRI cuenta con las siguientes facultades:

1. Determinar, recaudar y controlar los tributos.
2. Difundir y capacitar al contribuyente con respecto de sus obligaciones tributarias
3. Preparar estudios de reforma a la legislación tributaria.
4. Aplicar sanciones.

4.5.6.2.- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Que es un organismo técnico y autónomo que se encarga de vigilar controlar la actividad, organización y funcionamiento de la asociación de carácter comunitario bajo la premisa de Economía Popular y Solidaria. Este organismo colabora con el fin de

lograr un mejor futuro para las PYMES, Asociaciones, Organizaciones, Cooperativas, entre otros desarrollen el fortalecimiento empresarial de acuerdo a la legislación vigente.

4.5.6.3.- Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

El Ministerio de Industrias y Productividad es la institución pública que apoya en la definición y ejecución de políticas industriales y artesanales para el desarrollo productivo integral, cuya finalidad es impulsar la facilidad de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con valor agregado y de calidad, en armonía con el ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo.

4.5.6.4.- Ministerio del Ambiente (MAE)

Es el organismo de estado encargado de diseñar políticas ambientales y coordinar las estrategias, los proyectos y programas para el cuidado de los ecosistemas y el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales. Propone y define las normas para conseguir la calidad ambiental, con un desarrollo basado en la conservación y el uso apropiado de la biodiversidad y los recursos con los cuenta el Ecuador. Desde una visión solidaria con los pobladores y su ambiente, impulsa la participación de todos los actores sociales en la gestión ambiental a través del trabajo coordinado. De esta manera contribuye a consolidar la capacidad tanto del Estado como de los gobiernos seccionales para el manejo democrático.

La gestión ambiental es una responsabilidad de todos, porque el Buen Vivir depende de las condiciones ambientales en las que nos desarrollamos, es por eso que se ha considerado para este proyecto incluir al Ministerio del Ambiente la cual facilitará los lineamientos necesario para desarrollar las actividades piscícolas y su impacto con el ambiente.

Hay que considera los siguientes objetivos que persigue el MAE:

- Conservar y utilizar sustentablemente la Biodiversidad, respetando la multiculturalidad y los conocimientos ancestrales.
- Prevenir la contaminación, mantener y recuperar la calidad ambiental.
- Mantener y mejorar la cantidad y calidad de agua, manejando sustentablemente las cuencas hidrográficas.

4.5.6.5.- Cámara Nacional de Acuicultura

La Cámara Nacional de Acuicultura agrupa y representa a personas naturales, jurídicas y asociaciones que se dedican a la reproducción, cultivo procesamiento y comercialización de especies acuáticas, así como a quienes desarrollan actividades conexas. Esta entidad es creada con el fin de lograr eficiencia y competitividad internacional a través de un buen servicio a sus afiliados, fomentando la Acuicultura respetando al ambiente y contribuyente al desarrollo del país. (Cámara Nacional de Acuicultura, 2015)

4.5.6.6.- Ministerio de Agricultura y Ganadería Acuicultura y Pesca (MAGAP)

Es el organismo que administra, controla, desarrolla y difunde la actividad de la acuicultura en todas sus fases a través de la investigación básica y aplicada, innovación tecnológica, formación de talento humano calificado, promoción de productos en el mercado interno y externo, para preservación de recursos acuáticos en todo el territorio Nacional. Es la entidad rectora de la de Acuicultura del país, que promueve su desarrollo sustentable y sostenible; contribuyendo el bienestar social, económico y productivo de manera equilibrada - balanceada y justa con el ambiente.

Sus objetivos son:

- Desarrollar infraestructura y legislación favorable mediante la revisión completa de marco legal, institucional, organizativo y tecnológico dentro del cual opera el sector de la acuicultura.
- Identificar plenamente a los actores de las cadenas productivas del sector de la acuicultura y sus factores productivos.
- Fortalecer los factores de la producción nacional e internacional y promover mecanismos de financiamiento claves para el sector acuícola, facilitando el surgimiento de nuevos esquemas productivos y apoyando el mejoramiento de los ya establecidos.
- Capacitar al sector público y privado en las nuevas tendencias de producción acuícola
- Fomentar y consensuar la investigación aplicada a la producción acuícola considerando las necesidades sociales, económicas y ambientales del país.
- Promover el consumo de los productos acuícolas en el país.

4.5.6.7.- Instituto Nacional De Pesca (INP)

El Instituto Nacional de Pesca (INP) es una entidad de derecho público creada en 1960, con personería jurídica. "patrimonio y recursos propios". Está adscrita al Ministerio de Agricultura, Acuicultura y Pesca (MAGAP) y tiene su domicilio en la ciudad de Guayaquil.

Por recomendación de la FAO (Food and Agriculture Organization), el Instituto Nacional de Pesca (INP) pasa a ser un organismo especializado dedicada a la investigación biológica, tecnológica y económica, tendientes a la ordenación y desarrollo de las pesquerías.

Es la responsable de otorgar el registro sanitario unificado a los productos de uso acuícola o pesqueros como:

- Certificado de registro sanitario unificado.
- Certificado sanitario para exportación.
- Certificado de calidad (opcional).
- Certificado de procedencia.

4.5.6.78.- Instituto de Promoción de Exportaciones en Inversiones (PRO-ECUADOR)

Es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores de Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el Comercio Internacional.

Cuenta con una amplia red de oficinas:

- 6 oficinas nacionales encargadas de ver las necesidades del territorio y mantener el constante contacto con los productores y exportadores nacionales.
- 29 oficinas internacionales y 1 agregaduría comercial, enfocadas en la investigación, negociación y apertura de mercados que beneficien al Ecuador.

4.5.6.9.- SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR (SENAE)

El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador es una entidad estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio, cuya misión es impulsar el Buen Vivir de la sociedad Ecuatoriana, a través de un control eficiente al Comercio Exterior que promueva una competencia justa en los sectores económicos; teniendo como base un Recurso Humano honesto y productivo, una tecnología adecuada y un enfoque a la mejora permanente de nuestro país.

4.5.6.10.- Ministerio de Comercio Exterior

Es el ente rector de la Política de Comercio Exterior e Inversiones, que propicia, de manera estratégica y soberana la inserción económica y comercial del país en el contexto internacional, que contribuya a la integración Latinoamericana y apoye a cambio de la matriz productiva, mediante la formulación, planificación, dirección gestión y coordinación de la política de comercio exterior, la promoción comercial, la atracción de inversiones. Las negociaciones comerciales bilaterales, la regulación de

importaciones y sustitución selectiva y estratégica de importaciones, con el propósito de contribuir el desarrollo económico y social del país.

4.5.7.- Aspecto Legal Para Exportación

4.5.7.1.- Normativas y Leyes Relacionadas al Proyecto

Las normativas relacionadas con el proyecto son:

1. Código Orgánico de la Producción e Inversiones (COPCI).
2. Reglamento al COPCI.
3. Código Sanitario para los Animales Acuáticos (Código Acuático):

4.5.7.2.- Acuerdos Comerciales Vigentes Entre Ecuador y Colombia

Los acuerdos comerciales que se encuentran vigentes de Ecuador con Colombia son los siguientes:

Acta de la Reunión del Comité Técnico Binacional de Asuntos Económicos y Comerciales en el Marco de la Comisión de la Vecindad e Integración Colombo-Ecuatoriana.

- El 05 de abril del 2013 se reunieron por parte del Gobierno Colombiano, los representantes del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Ministerio de Relaciones Exteriores, DIAN, SENA, Gobernación de Nariño, Alcaldía de Tumaco, Representantes de la Red Binacional de Cámaras de Comercio y Turismo, ADEPAS y COTELCO; por parte del Gobierno Ecuatoriano, Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración, Ministerio de Turismo y ProEcuador.
- Entre los acuerdos estipulados, se comprometen realizar seguimiento a los compromisos establecidos:
 - Grupo de trabajo de turismo binacional en frontera.
 - Grupo de trabajo de comercio e inversiones.
 - Creación de consorcio binacional.

- Apoyo a proyectos de desarrollo empresarial en sectores productivos en frontera.
- Red binacional de cámaras de comercio y turismo en la zona fronteriza.

Declaración Conjunta Presidencial Ecuador-Colombia

- El 25 de noviembre del 2013 se suscribió y entro en vigor el acuerdo comercial, los presidentes de la República del Ecuador, Rafael Correa Delgado y de la República de Colombia Juan Manuel Santos, se reunieron en la Ciudad de Ipiales con el fin de reafirmar los lazos históricos de amistad, solidaridad y cooperación, mismos que han venido uniendo a los dos países afianzar el comercio entre los pueblos.

Acuerdo de Reconocimiento Mutuo de Certificados de Conformidad con Norma Ecuador-Colombia.

- El 18 de marzo de 1996 se firmó el Acuerdo entre la República del Ecuador y la República de Colombia, sobre Normalización, Certificación, Metrología e Intercambio de Información.
- El 15 de marzo de 1997 fue renovado el acuerdo debido a unas inquietudes con respecto a los tipos de certificados.
- En Ecuador quien otorga los certificados es el INEN y por parte de Colombia ICONTEC.

4.5.7.2.1.- Relaciones Comerciales Entre Ecuador y Colombia

El Ecuador ha exportado 1,170 subpartidas (10 dígitos) en el año 2012, entre las principales tenemos vehículos con el 9,93%, seguido por café sin tostar o descafeinado con el 5,81%. El superávit ha tenido un comportamiento irregular en el 2012 a USD 391,812 miles.

Otros principales productos que Ecuador exporta a Colombia son; aceites de palma en bruto y demás aceites de palma, café sin tostar ni descafeinar, sardinas, sardinelas y espadines en salsa, etc.

4.5.7.2.2.- Aranceles y Preferencias

Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia son miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), por lo que el comercio entre ellos aplica en su mayoría arancel 0%. El arancel que aplica Colombia a los 15 primeros productos de exportación.

Colombia concede trato preferencial a todas las importaciones procedentes del Estado Plurilateral de Bolivia, Ecuador y el Perú siempre que cumplan con los criterios de origen de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Colombia también concede trato preferencial a las importaciones procedentes con los que ha suscrito acuerdos en el marco de la ALADI y otros acuerdo bilaterales. Las preferencias concedidas a la República Bolivariana de Venezuela en su calidad de antiguo miembro de la CAN fueron extendidos por Colombia hasta la entrada en vigencia del acuerdo del alcance parcial que se está negociando en el marco de la ALADI.

Tabla N° - 38 Acuerdos Comerciales Suscritos por Colombia

A c	Fecha de vigor	Comentario	Integra ntes
AELC - Colombia	01-jul-11	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Colombia; Islandia; Liechtenstein; Noruega; Suiza
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	18-mar-81	Acuerdo de alcance parcial	Argentina; Bolivia, Estado Plurinacional de; Brasil; Chile; Colombia; Cuba; Ecuador; México; Paraguay; Perú; República Bolivariana de Venezuela; Uruguay
Canadá - Colombia	15-ago-11	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Canadá; Colombia
Chile - Colombia	08-may-09	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Chile; Colombia
Colombia - México	01-ene-95	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Colombia; México
Colombia - Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala,	12-nov-09	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Colombia; El Salvador; Guatemala; Honduras
Comunidad Andina (CAN)	25-may-88	Unión aduanera	Bolivia, Estado Plurinacional de; Colombia; Ecuador; Perú
Estados Unidos - Colombia	15-may-12	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Colombia; Estados Unidos

<p>Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC)</p>	<p>19-abr-89</p>	<p>Acuerdo de alcance parcial</p>	<p>Argelia; Argentina; Bangladesh; Benin; Bolivia, Estado Plurinacional de; Brasil; Camerún; Chile; Colombia; Corea, República de; Corea, República Popular Democrática de; Cuba; Ecuador; Egipto; Ex República Yugoslava de Macedonia; Filipinas; Ghana; Guinea; Guyana; India; Indonesia; Irán, República Islámica del; Iraq; Jamahiriya Arabe Libia; Malasia; Marruecos; México; Mozambique; Myanmar; Nicaragua; Nigeria; Pakistán; Perú; República Bolivariana de Venezuela; Singapur; Sri Lanka; Sudán; Tailandia; Tanzania; Trinidad y Tabago; Túnez; Viet Nam; Zimbabwe</p>
<p>UE - Colombia y Perú</p>	<p>26-jun-12</p>	<p>Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica</p>	<p>Austria; Bélgica; Bulgaria; Chipre; República Checa; Dinamarca; Estonia; Finlandia; Francia; Alemania; Grecia; Hungría; Irlanda; Italia; Letonia; Lituania; Luxemburgo; Malta; Países Bajos; Polonia; Portugal; Rumania; República Eslovaca; Eslovenia; España; Suecia; Reino Unido; Colombia; Perú</p>

Fuente: ProEcuador

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.5.7.3.- Barreras Comerciales y Requerimientos Para Ingresar al Mercado de Colombia.

Para que un producto pueda ingresar al mercado de Colombia deben cumplir con normas que establece cada país que deben cumplir con altos estándares de calidad en cuanto a higiene, salud, etc.

4.5.7.3.1.- Certificaciones

En Colombia como en los demás países se exige al importador un Certificado de Sanidad Exterior, documento que se solicita para las condiciones sanitarias del producto, este certificado debe ser expedido por el país de origen en nuestro caso lo es Ecuador, por otro lado también para que el producto tenga mayor ventaja competitiva para los consumidores Colombiano es necesario contar con un certificado de carácter internacional por lo tanto se ha considerado lo siguiente.

4.5.7.3.2.- Certificación Para Documentos de Consumo GLOBAL G.A.P

Entre los certificados para que un producto pueda ingresar al mercado de Colombia se encuentra el certificado sanitario, en el caso para la exportación de tilapia y cachama realiza una inspección de sanidad, para exportar al mercado colombiano se necesita también una certificación del producto.

Imagen N°- 10 Certificado GLOBAL G.A.P



Fuente: <http://www.globalgap.org/es/>

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

GLOBAL G.A.P. es una organización privado no gubernamental sin fines de lucro que fija normas voluntarias para la producción y procesamiento de productos agrícolas, ganaderos y de la acuicultura. La norma GLOBAL G.A.P ha sido desarrollada por los principales minoristas y cadenas de supermercados en los diferentes países con el fin de establecer normas de buenas prácticas acuícolas con productos seguros y sanos para las empresas de producción y procesamiento de alimentos.

El estándar fue desarrollado utilizando los alineamientos de HACCP (Control de Riesgo y Puntos Críticos) publicado por la organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación y está gobernada por el esquema de la guía 65 de ISO.

Cuenta con amplia red de más de 140 organismos de certificación que operan en todo el mundo garantizando estándares que son adaptados y aplicables por los productores, compradores, auditores y consultores. (PROECUADOR, Guía de Certificaciones, 2014)

La certificación divide sus normas técnicas para sectores como:

- a. Cultivo (frutas, verduras, café, verde, té y flores).
- b. Acuicultura (trucha, tilapia, cachama, sábalo, paiche, mojarra, etc.).
- c. Ganado (vacuno, porcino, bovino, avícola, caprino, ovino y pavo).
- d. Material de reproducción vegetal.
- e. Bienestar animal.

Por estas indicaciones es aplicable en nuestro proyecto por ende la asociación para que tenga mayor competitividad en el mercado Colombiano debe tramitar una certificación internacional.

4.5.7.3.3.- Certificado de Origen

Es el documento que certifica la calidad de los productos que se comercializan tanto a nivel nacional como internacional, este documento es emitido por el Instituto Nacional de Pesca a través de la Subsecretaria de Acuicultura donde garantiza la procedencia del producto.

4.5.7.3.4.- Aduanas

Régimen Aduanero

La exportación se realizara bajo el régimen de exportación definitiva una vez cumplido con todos los requerimientos de las normas tanto de Ecuador como de Colombia, para cumplir con este requerimiento la mercancía será objeto de Declaración Aduanera de Exportación efectuada por la SENAE.

4.5.7.3.5.- Incoterms

Para este proyecto como la mayoría de las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia el Incoterm a utilizarse es el término FOB, es el incoterm usado para exportaciones hacia Colombia este incoterm pertenece al grupo F entrega indirecta sin pago del transporte principal. (ProEcuador, 2015)

En sus siglas en ingles Free on Board (franco a bordo) puerto de carga convenido donde la empresa entregará las mercancías sobre el buque apoyando al comprador en contratar el transporte por transitorio por un consignatario, pero el costo de transporte internacional lo asume el importador de Florencia-Colombia.

Obligaciones de la Asociación

- a. Entregar la mercancía al bordo del buque en el puerto de embarque.
- b. Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Obligaciones del Comprador

- i. Designar y reservar el buque.
- ii. Correr los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que se traspasa la borda del buque.

Imagen N°- 11 Incoterm 2010

Incoterms <small>http://multitranslog.com/</small>	Medio de Transporte	Costos	Embalaje y verificación	Carga	Transporte Interior	Trámites aduaneros Exportación	Vendedor				Comprador				
							Costos de manipulación	Transporte Principal	Seguros	Costos de manipulación	Trámites aduaneros Importación	Transporte Interior	Entrega		
EXW <i>EX Works</i> Franco fabrica		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS <i>Free alongside ship</i> Franco al costado del buque		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCM <i>Free Carrier</i> Franco Transportista		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB <i>Free On Board</i> Franco a bordo		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR <i>Cost and Freight</i> Coste y Flete		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIF <i>Cost Insurance and Freight</i> Coste Seguro y Flete		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT <i>Carriage Paid To</i> Transporte pagado hasta		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CP <i>Carriage and Insurance Paid to</i> Transporte y Seguro pagado hasta (lugar de destino convenido)		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT <i>Delivered At Place</i> Entrega en terminal		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP <i>Delivered At Place</i> Entrega en un lugar		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP <i>Delivered Duty Paid</i> Entregada derechos pagados		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Fuente: PROECUADOR Incoterms
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.5.7.3.6.- Trámites de Exportación y Gastos Exigidos

El proceso de exportación a nivel local e internacional está regulado por varias instituciones que participan como fiscalizadoras del comercio internacional, en Ecuador son:

- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.
- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agrocalidad.
- Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI).
- Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE):
- Empresas de transporte Internacional.
- Empresas de Seguros.
- Entidades bancarias para la entrega de cartas de crédito.

Como documentos básicos necesarios para realizar la exportación a cualquier parte del mundo de acuerdo a la legislación aduanera ecuatoriana son los siguientes trámites:

Tabla N° - 39 Documentos Para Exportar

DOCUMENTOS PARA EXPORTAR	
i.	Contar con el Registro Único de Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
ii.	Obtener el certificado de firma digital o Token, otorgado por las siguientes entidades: <ul style="list-style-type: none">a. Banco Central: http://www.eci.bce.ec/web/guest/b. Security Data: https://www.securitydata.net.ec/
iii.	Registrarse como exportador en la página web del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. https://ecuapass.aduana.gob.ec/
iv.	Certificado de origen.
v.	Autorizaciones previas que dependa del producto (cuando amerite el caso).
vi.	Listas de empaque (Paking list).
vii.	Llenar la declaración aduanera de exportación.
viii.	Documentos de transporte.
ix.	Actualizar la base de datos.
x.	Crear usuario y Contraseña.
xi.	Aceptar las políticas de uso.
xii.	Registrar su firma electrónica.

Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR.
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.5.7.1.3.6.- Procesos de Exportación

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

4.5.7.3.2.- Los Datos que se Consignan en la DAE son:

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

Los documentos digitales que deben acompañar a la DAE a través de ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorización previa (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de origen electrónico (cuando el caso lo amerite).
- Una vez aceptado el DAE, la mercancía ingresa a la zona portuaria primaria del distrito en donde se procede a embarcar el producto por lo cual el depósito temporal registra y almacena previo a su exportación.
- Realizar el aforo documental, físico o automático.

4.5.7.3.7.- Logística, Transporte y Gastos Exigidos

Ecuador posee una infraestructura de transporte en óptimas condiciones considerando el transporte por carretera como el principal medio utilizado en el país y existen muchas

empresas de carga que cubren todo el territorio para cargas en magnitudes hasta el puerto marítimo.

Para cubrir el transporte interno desde la Asociación Agroartesanal Puerto Libre hasta el Puerto Marítimo de Guayaquil se utilizara el transporte de la propiedad de la empresa con capacidad de carga de un contenedor de 20" especial para productos piscícolas o congelados.

El sistema portuario del Ecuador compuesto por siete puertos estatales y diez muelles privados especializados en carga general, considerando así para el proyecto el puerto de Guayaquil como el principal para el Comercio Exterior que representa el 70% para viajes internacionales con una infraestructura adecuada y con todos los servicios requeridos por las naves y las mercancías de carga seca o refrigerada a través de operadores privados de alta especialización que bajo la supervisión de la Autoridad Portuaria, actúa en libre competencia para satisfacer los requerimientos de los usuarios, logrando alta eficacia, eficiencia y reducción de costos.

Colombia cuenta con 9 zonas portuarias, 7 de ellas se encuentran en la Costa Caribe: La Guajira, Santa Marta, Ciénaga, Barranquilla, Cartagena, Golfo de Morrosquillo, Urabá y San Andrés y 2 en el Pacífico: Buenaventura y Tumaco.

Para el proyecto conviene tomar en cuenta el Puerto marítimo de Buenaventura que está que es considerado como el puerto más importante de Colombia por el volumen de carga que mueve (más del 60% del comercio del país).

Gráfico N° - 16 Logística y Transporte



Fuente: PROECUADOR, Perfil Logístico.

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

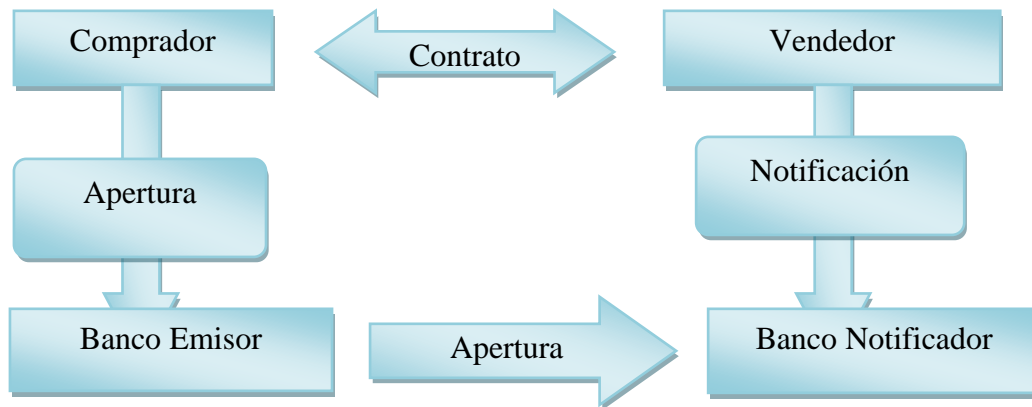
4.5.7.3.7.1.- Servicios Navieros

Desde el Puerto Marítimo de Guayaquil varias operadoras ofrecen el servicio de flete marítimo, el tiempo de tránsito para arribar hacia el Puerto de Buenaventura es de 1 día y 18 horas con una distancia de 679, 91 millas (1094,21 km), cuyo costo de flete internacional para un contenedor refrigerado de 40" borde los USD 2355 dólares sujeto a negociación y especificaciones.

4.5.7.3.8.- Medios de Pago

Es la forma de pagos más segura y recomendable para el nuevo exportador como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Gráfico N° - 17 Medio de Pago



Fuente: PROECCUADOR, Guía del Exportador

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

El medio de pago factible para este proyecto es la Carta de Crédito o Crédito Documentario que es considerado como uno de los medios de Pago o Cobro más privilegiado para operaciones internacionales de mercancías, no solo por la seguridad que ofrece, sino porque mediante su uso se consigue un equilibrio entre los riesgos de tipo comercial que asumen las partes que intervienen en la compra - venta internacional.

La Carta de Crédito, constituye una garantía de pago, porque es un compromiso de pago respaldado por un banco. Estas garantías amplían según las cartas de crédito sean irrevocables o confirmadas. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presentan todos los pagos requeridos y todos los términos estipulados en el contrato.

4.5.7.3.9.- Costos de Producción

Costos de Exportación de un contenedor de 20" con carga consolidada de 7500 kg mensuales.

Tabla N°- 40 Costos de Exportación de Tilapia y Cachama

DESCRIPCIÓN	COSTO UNIT	KILOS	COSTO TOTAL
Gastos indirectos de fabricación	0,04		300,00
(+)Insumos	0,12		1000,00
(+)Materia prima por Kg	4,03		32268,21
(+)Mano de obra	0,23		1820,00
(=)COSTO DE PRODUCCIÓN	4,42		35388,21
(+)Utilidad del 25%	1,11		8847,05
(=) EXW	5,53	8007	44235,26
(+) transporte interno Puerto Libre – Guayaquil	0,10		800,00
(+) Seguro interno a – Guayaquil (1%)	0,06		442,35
(+) Trámite de aduana DAE	0,01		100,00
(+) Inspección y manipulación estiba y desestiba	0,02		200,00
(+) Trámite certificado de origen	0,01		100,00
(+) Agente Aduanero (Transdir)	0,01		100,00
(=) FOB	5,74		45977,56
(+) Flete internacional Guayaquil puerto de Buenaventura - Colombia (0,35kg)	0,29		2355,00
(+) Seguro Internacional (2%)	0,11		919,55
(=) CIF	6,14		49252,11
(+) Estiba y almacenamiento (0.02 kg)	0,02		200,00
(+) Gastos Aduaneros	0,01		100,00
(+) Flete Puerto Buenaventura bodega del comprador ciudad Buenaventura	0,02		150,00
(+) Seguro Interno Puerto Buenaventura bodega del Comprador ciudad Buenaventura 0,01% de CIF	0,06		49,25
(=) DDP	6,25		49751,36
(+) Utilidad del Importador (25%)	1,55		12437,84
TOTAL ANTES DE IMPUESTOS	7,80		50999,20
(+) Impuestos Locales (1%)	0,06		510,00
Costos Totales de Importación	7,86		51509,20
Precio Final Consumidor Por Kg. P.V.P dólares			7,86
Precio Final Consumidor Por Kg. P.V.P en pesos (tipo de cambio 1 dólar = 3.399,40 pesos)			26048,50

Fuente: Tabla N°- 26, Tabla N°- 36 y Tabla N°- 37

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.6.- ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

El estudio del proyecto es reflejar el financiamiento de todo lo que se ha venido determinando en el estudio técnico, para determinar los costos de cada requerimiento y cuantificarlas para la futura inversión en la asociación.

4.6.1.- Objetivos del Estudio Económico Financiero

- i. Establecer la cantidad o valores necesarios para el desarrollo de las actividades de la asociación y la puesta en marcha del proyecto en la compra de activos fijos, gastos operativos y capital de trabajo en un periodo determinado de tiempo.
- ii. Determinar la forma de financiamiento más conveniente para la asociación ya sea por medio de fuentes internas o externas.

4.6.2.- Plan de Inversiones

El plan de inversiones para el desarrollo del proyecto es considerado aquellos recursos que se designan a distintas áreas de la asociación es decir realizar un presupuesto para las diferentes adquisiciones de activos fijos tangibles, activos fijos intangibles y capital de trabajo que se necesitará para llevar a cabo la ejecución del proyecto.

4.6.3.- Análisis de los Costos Unitarios.

Tabla N°- 41 Maquinaria

CANTIDAD	RUBRO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
3	Balanza Analítica	859,00	2577,00
4	Congeladora Industrial (Cámara frigorífica para conservar la tilapia y cachama congelada).	3890,00	15560,00
2	Empacado Automática.	1243,00	2486,00
2	Mesa de Trabajo de Acero Inoxidable.	1550,00	3100,00
2	Acondicionador de Aire.	400,00	800,00
2	Máquina Evisceradora	2400,00	4800,00
TOTAL			29323,00

Fuente: Tabla N°- 32

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 42 Muebles y Enseres

CANTIDAD	RUBRO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
2	Mesa Para Reuniones de los Socios y Gerente	475,00	950,00
3	Archivadores	254,00	762,00
4	Sillas Basie H Giratorias	132,00	528,00
8	Sillas de Espera	45,00	360,00
2	Escritorios Magistral	465,00	930,00
TOTAL			3530,00

Fuente: Tabla N°- 28**Elaborado Por:** Silvana Ordóñez**Tabla N°- 43 Equipo de Oficina**

CANTIDAD	RUBRO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Teléfono	58,67	58,67
1	Equipos de Sonido	345,00	345,00
4	Extractor de Olores	98,34	393,36
TOTAL			4327,03

Fuente: Tabla N°- 31**Elaborado Por:** Silvana Ordóñez**Tabla N°- 44 Equipo de Computación**

CANTIDAD	RUBRO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
4	Calculadoras/Sumadoras	76,45	305,80
3	Computadoras HP	867,00	2601,00
2	Impresoras HP	574,32	1148,64
TOTAL			8382,47

Fuente: Tabla N°- 33**Elaborado Por:** Silvana Ordóñez**Tabla N°- 45 Materia Prima Tilapia y Cachama**

CANTIDAD	RUBRO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
96080	La tilapia fresca especie de Oreochromis con precio de USD 3,85 a USD 5,05 por kilo de acuerdo a los costos de producción de las piscinas o estanques	4,30	387202,40

TOTAL	387202,40
--------------	------------------

Fuente: Tabla N°- 26

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 46 Insumos o Materia Prima Indirecta

CANTIDAD	RUBRO	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
700	Paquetes de Etiquetas que contienen (200 unidades)	1,55	90,42	1085
6800	Cajas de madera armable	0,49	277,67	3332
30	Conservante ácido Benzoico y Benzoatos (20 l)	40,00	100,00	1200
1000	Cajas de poliestireno (paquetes de 100 unidades)	10,89	907,50	10890
9	Pares de Botas de Caucho	11,50	8,63	103,5
26	Mandiles	5,00	10,83	130
26	Kit de Mascarillas y Guantes	9,45	20,48	245,7
30	Cinta de Embalaje (rollos)	2,45	6,13	73,5
18	Ropa de Trabajo	27,00	40,50	486
TOTAL			994,06	17545,7

Fuente: Tabla N°- 27

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 47 Vehículo

CANTIDAD	RUBRO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Camión pequeño refrigerado marca Toyota	32000,00	32000,00
TOTAL			33040,68

Fuente: Tabla N°- 34

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 48 Suministros de Oficina

CANTIDAD	RUBRO	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
14	Lápices	0,25	3,50	42
14	Bolígrafos	0,35	4,90	58,8
2	Factureros	12,50	25,00	300
8	Carpetas	0,45	3,60	43,2
4	Folder	2,65	10,60	127,2
2	Grapadoras	1,90	3,80	45,6
2	Clips Cajas	0,55	1,10	13,2
4	Cintas Masking	1,10	4,40	52,8

3	Cuadernos Universitarios	1,30	3,90	46,8
2	Estilete	1,65	3,30	39,6
4	Resmas de Papel Bon	3,85	15,40	184,8
6	Marcadores Tinta Liquida y permanentes	1,00	6,00	72
3	Grapas	1,35	4,05	48,6
TOTAL			37,05	1074,6

Fuente: Tabla N°- 30

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 49 Herramientas de Trabajo

CANTIDAD	RUBRO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
15	Set de Cuchillos	28,00	420,00
15	Set de Tijeras	34,00	510,00
20	Recipientes para los desechos sólidos de la tilapia y Cachama	4,50	90,00
15	Bandejas	4,50	67,50
TOTAL			1087,50

Fuente: Tabla N°- 29

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 50 Gastos Indirectos de Fabricación de Tilapia y Cachama

RUBRO	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
Luz	18,00	216,00
Mantenimiento de infraestructura	115,00	1380,00
Mantenimiento de equipos y maquinaria	125,00	1500,00
Servicio telefónicos e internet	27,00	324,00
Agua	15,00	180,00
TOTAL	300,00	3600,00

Fuente: Planillas EERSA, CNT y Observación Directa de la Asociación

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 51 Gastos de Exportación de Tilapia y Cachama

RUBRO	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
Transporte Interno	800,00	9600,00
Seguro de Transporte Interno 1%	442,35	5308,20
Documentos de Exportación	200,00	2400,00
Agente Afianzado	100,00	1200,00

Inspección y Manipulación estiba, desembarque y Almacenaje	200,00	2400,00
Gastos de Promoción y Publicidad	75,00	900,00
Gastos de Viáticos	75,00	900,00
TOTAL	1892,35	22708,20

Fuente: Tabla N°- 37

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 52 Gastos Sueldos

CANTIDAD	RUBRO	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
	Administrativo		1466,00	17592,00
1	Gerente	650,00	650,00	7800,00
1	Secretaría	366,00	366,00	4392,00
1	Contador	450,00	450,00	5400,00
	Producción		1830,00	21960,00
3	Operadores de Producción	366,00	1098,00	13176,00
2	Bodeguero	366,00	732,00	8784,00
	Ventas - Exportación		820,00	9840,00
1	Profesionales de Ventas	450,00	450,00	5400,00
1	Transportista	370,00	370,00	4440,00
	TOTAL		4116,00	49392,00

Fuente: Tabla N°- 35

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.6.4.- Ingresos

La tasa de crecimiento poblacional de Florencia-Colombia para el año 2015 es de 3,22%, misma que se toma como referencia para el cálculo de las proyecciones en ventas, se toma este dato del mercado meta proyectado es Florencia-Caquetá y los ingresos por ventas depende de este mercado, por lo tanto influye en la recuperación de los costos del proyecto.

Tabla N°- 53 Flujo de Ventas Anuales de Tilapia y Cachama

AÑO	COSTO UNITARIO	PRODUCCIÓN ANUAL KG	VALOR TOTAL (USD)
2015	5,74	96080,00	551499,2
2016	5,92	99173,78	587108,78
2017	6,31	105662,76	666732,02
2018	6,94	116201,14	806435,91

2019	7,88	131906,38	1039422,27
2020	9,23	154556,21	1426553,82

Fuente: Tabla N°- 1 y Tabla N°24, 26, 36, 37 y 40

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.6.5.- Egresos

Los costos unitarios proyectados con la tasa de inflación del Ecuador equivalente al 3.4% para el año 2015 según los datos obtenidos del Banco Central del Ecuador, se toma este porcentaje debido a que todos los costos por adquisiciones para el presente proyecto que se llevará a cabo en la parroquia Puerto Libre, Sucumbíos Ecuador.

Tabla N°- 54 Proyección de Materia Prima de Tilapia y Cachama

AÑO	PRODUCCIÓN ANUAL KG	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL (USD)
2015	96080,00	4,03	387202,4
2016	99173,78	4,17	413554,66
2017	105662,76	4,46	471256,00
2018	116201,14	4,93	572871,62
2019	131906,38	5,64	743951,98
2020	154556,21	6,67	1030889,92

Fuente: Tabla N°- 26, Tabla N°- 36, Tabla N°- 37 y Tabla N°- 40

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 55 Proyección de Insumos de Tilapia y Cachama

AÑO	PRODUCCIÓN ANUAL KG	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL (USD)
2015	96080,00	0,12	11529,6
2016	99173,78	0,12	11900,8536
2017	105662,76	0,13	13736,1588
2018	116201,14	0,14	16268,1596
2019	131906,38	0,16	21105,0208
2020	154556,21	0,19	29365,6799

Fuente: Tabla N°- 26, Tabla N°- 36, Tabla N°- 37 y Tabla N°- 40

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 56 Proyección de Mano de Obra

AÑO	COSTO MENSUAL	VALOR TOTAL
2015	1830	21960

2016	1892,22	22706,64
2017	2023,09	24277,08
2018	2236,54	26838,48
2019	2556,58	30678,96
2020	3021,77	36261,24

Fuente: Tabla N°- 35 e Inflación Según Banco Central del Ecuador
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Se estima los salarios que se pagarán a los operarios quienes serán los que van a estar vinculados directamente con la producción y procesamiento de la tilapia y cachama.

Tabla N°- 57 Proyección de Gastos de Exportación de Tilapia y Cachama

AÑO	COSTO MENSUAL	VALOR TOTAL
2015	1892,35	22708,2
2016	1956,69	23480,28
2017	2092,01	25104,12
2018	2312,73	27752,76
2019	2643,67	31724,04
2020	3124,71	37496,52

Fuente: Tabla N°- 51
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 58 Proyección Gastos Indirectos de Fabricación de Tilapia y Cachama

AÑO	PRODUCCIÓN ANUAL KG	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
2015	96080,00	0,04	3843,2
2016	99173,78	0,04	3966,95
2017	105662,76	0,04	4226,51
2018	116201,14	0,04	4648,05
2019	131906,38	0,05	6595,32
2020	154556,21	0,06	9273,37

Fuente: Tabla N°- 50
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 59 Proyección Suministros de Oficina

AÑO	VALOR TOTAL
2015	1074,6
2016	1111,13
2017	1188

2018	1313,34
2019	1501,27
2020	1774,44

Fuente: Tabla N°- 48

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 60 Cálculo de las Depreciaciones

DETALLE	VALOR DEL BIEN	AÑOS	PORCENTAJE (%)	DEPRECIACIÓN ANUAL
Equipos de Oficina	4327,03	10	10%	432,70
Equipos de Computación	8382,47	5	33%	2766,22
Herramientas	1087,50	10	10%	108,75
Maquinaria	29232,52	10	10%	2923,25
Muebles de Oficina	3530,00	10	10%	353
Vehículo	32000,00	5	20%	6400
TOTAL				12983,92

Fuente: Tabla N°- 43, 44, 49, 41, 43 y 47

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 61 Cálculo de Amortización de Activos Intangibles

DETALLE	VALOR DEL BIEN	AÑOS	PORCENTAJE (%)	DEPRECIACIÓN ANUAL
Inversión Fija Tangible	9550,00	10,00	10%	955
TOTAL				955

Fuente: Tabla N°- 62

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.7.- COSTO DEL PROYECTO

4.7.1.- Inversión Fija Intangible

Para el presente proyecto se ha considerado los rubros que no tienen existencia física, es decir todos los gastos que se realiza en la fase de pre-operativo del proyecto, estos rubros están sujetos a amortizaciones.

Tabla N°- 62 Inversión Fija Intangible

RUBRO	VALOR
Estudios y Proyecto de Ingeniería	5200,00
Gastos de Capacitación al Personal	1700,00
Gastos de Puesta en Marcha del Proyecto	2650,00
Software	4000,00
TOTAL	9550,00

Fuente: Observación Directa de la Asociación Agroartesanal Puerto Libre
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 63 Inversión Fija Tangible

DETALLE	VALOR DEL BIEN	AÑOS	PORCENTAJE (%)	DEPRECIACIÓN ANUAL
Equipos de Oficina	4327,03	10	10%	432,70
Equipos de Computación	8382,47	5	33%	2766,22
Herramientas	1087,50	10	10%	108,75
Maquinaria	29232,52	10	10%	2923,25
Muebles de Oficina	3530,00	10	10%	353
Vehículo	32000,00	5	20%	6400
TOTAL				12983,92

Fuente: Tabla N°- 43, 44, 49, 41, 43 y 47
Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.8.- CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo se destina para el inicio de las operaciones dirigido a la compra de materia prima y materiales, así como el pago de gastos inmediatos de la operación que deba realizar el inversionista hasta que los ingresos generados por el propio proyecto logren cubrir los gastos de operación, durante un ciclo productivo de acuerdo al tamaño y capacidad que posea la asociación.

El capital de trabajo del proyecto se fija en 30 días, mismos que son los necesarios para la operación inicial del proyecto, hasta recibir el pago de la primera venta realizada y así poder contar con nuevos recursos, además este rubro pasa a formar parte de las inversiones como un activo corriente .

Tabla N°- 64 Capital de Trabajo

RUBRO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
(=) COSTOS		33562,27
(+) MPD (tilapia y cachama)	32268,21	
(+) MPI	994,06	
(+) Gastos Indirectos de Fabricación	300,00	
(=) GASTOS ADMINISTRATIVOS		1503,05
(+) Sueldos	1466,00	
(+) Suministros Oficinas	37,05	
(=) GASTOS DE PRODUCCIÓN		1098,00
(+) Sueldos	1098,00	
(=) GASTOS VENTAS-EXPORTACIÓN		2712,35
(+) Sueldos	820,00	
(+) Gastos de Exportación	1892,35	
(=) CAPITAL DE TRABAJO		39607,67

Fuente: Tabla N°- 45, 46, 50, 52 y 64

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

Tabla N°- 65 Inversión Total del Proyecto

RUBRO	VALOR
Inversión Fija Tangible	12983,92
Inversión Fija Intangible	9550,00
Capital de Trabajo	39607,35
TOTAL INVERSIÓN	62141,27

Fuente: Tabla N°- 62, 63 y 64

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.9.- ESTADOS FINANCIEROS

4.9.1.- Estado de Situación Inicial

El estado de situación inicial se lo realiza al inicio del periodo contable donde se detalla las cantidades invertidas al inicio de la actividad económica.

ASOCIACIÓN AGROARTESANAL PUERTO LIBRE
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
ENERO DEL 2016

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	43716,06	PASIVO CORRIENTE	
Caja	11410,8	Proveedores	0
Inventario MP	32268,21	Otros Pasivos	0
Suministros de Oficinas	37,05		
ACTIVOS FIJOS	78650	TOTAL PASIVO	0
Maquinaria	29323		
Vehículo	32000	PATRIMONIO	
Muebles de Oficina	3530	Capital Social	131916,06
Equipo de Computo	8382,47		
Equipo de Oficina	4327,03		
Herramientas	1087,5		
ACTIVOS INTANGIBLES	9550	TOTAL PATRIMONIO	131916,06
Activo Fijo Intangible	9550		
 TOTAL ACTIVO	 131916,06	 TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	 131916,06

GERENTE

CONTADOR

4.9.2.- Balance General

El Balance General presenta nos permite conocer la situación financiera de la asociación (al mostrarnos cuál es el valor de sus activos, pasivos y patrimonio), analizar estas información a su vez presenta información útil para la toma de decisiones en cuanto a la inversión, es decir, presenta los recursos con los que cuenta la asociación, lo que debe a sus acreedores y el capital aportado por los socios. (CRECENEGOCIOS, 2015)

ASOCIACIÓN AGROARTESANAL PUERTO LIBRE
BALANCE GENERAL
ENERO DEL 2016

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	162344,4
Caja Inventario MP	11410,80	Proveedores	162344,4
Inventario Materia Prima	387202,40		24441,50
Suministro de Oficina	1074,60	OTROS PASIVOS	
ACTIVO NO CORRIENTE		22% Impuesto Renta	12452,70
Maquinaria	29323,00 26399,75	15% Participación Trabajadores	9988,80
(-) Depreciación Acumulada Maquinaria	-2923,25		
Vehículo	32000,00 25600,00	TOTAL PASIVO	184785,90
(-) Depreciación Acumulada Vehículo	-6400,00		
Muebles de Oficina	3530,00 3177,00	PATRIMONIO	
(-) Depreciación Acumulada Muebles Oficina	-353,00	Capital Social	271790,80
Equipo de Computo	8382,47 5616,25	Reservas	17372,18
(-) Depreciación Acumulada Equipo Computo	-2766,22		
Equipo de Oficina	4327,03 3894,33	TOTAL PARTIMONIO	289163,60
(-) Depreciación Acumulada Equipo Oficina	-432,70		
Herramientas	1087,50 978,75		
(-) Depreciación Acumulada Herramientas	-108,75		
ACTIVOS INTANGIBLES		TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	473948,88
Activo Fijo Intangible	9550,00 8595,00		
(-) Amortización Acumulada	-955,00		
TOTAL ACTIVO	473948,88		
GERENTE		CONTADOR	

4.9.3.- Estado de Resultados

El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas, es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado la asociación durante un periodo determinado o al finalizar el año comercial. (CreceNegocios, 2015)

ASOCIACIÓN AGROARTESANAL PUERTO LIBRE	
ESTADO DE RESULTADOS	
ENERO DEL 2016	
INGRESOS OPERACIONALES	551499,20
VENTAS NETAS	430308,10
(-)COSTOS DE PRODUCCIÓN	
Materia prima	387202,40
Mano de obra producción	21960,00
Insumos	17545,70
Gastos indirectos de fabricación	3600,00
(=)UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	121191,10
(-)GASTOS DE EXPORTACIÓN	22708,20
Gastos de Ventas-Exportación	22708,20
(=)UTILIDAD NETA EN VENTAS	98482,90
(-)GASTOS DE OPERACIONALES	31530,92
Gastos administrativos	17592,00
Gastos de depreciaciones	12983,92
Gastos de amortizaciones	955,00
(=)UTILIDAD OPERACIONAL	66951,98
(+/-)INGRESOS GASTOS NO OPERACIONALES	0,00
(=)UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION	66951,98
(-)15% PARTICIPACION TRABAJADORES	9988,80
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	56603,18
(-)22%IMPUESTO RENTA EMPRESARIAL	12452,70
(=)UTILIDAD DESPUES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	44150,48
(-)10%RESERVA LEGAL	4415,05
(=)UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	39735,43

GERENTE

CONTADOR

4.9.4.- Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio muestra una situación en que la asociación ni gana ni pierde y se realiza para poder determinar los niveles más bajos de la producción o ventas en los cuales puede funcionar el proyecto sin poner en riesgo la viabilidad financiera.

Si el punto de equilibrio refleja el nivel más bajo, son mayores las probabilidades de que en el proyecto se pueda tener utilidades con menor riesgo de quien obtenga pérdidas.

Para su cálculo tomare en cuenta los costos fijos y costos variables fijado en el proyecto.

Tabla N°- 66 Punto de Equilibrio

COSTOS FIJOS	TOTAL	PRECIO VENTA UNITARIO	TOTAL	COSTO DE VENTA UNITARIO	TOTLA
Maquinaria	29323	Total Costos de Producción	4,42	Gastos Indirectos de Fabricación	0,04
Vehículo	32000			Insumos	0,12
Muebles de Oficina	3530			Materia prima	4,03
Equipo de Computo	8382,47	Utilidad 65%	2,87	Mano de Obra	0,23
Equipo de Oficina	4327,03				
Herramientas	1087,5				
TOTAL	78650		7,29		4,42

Fuente: Tabla N°- 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 50

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

$$PE = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

$$PE = \frac{78650}{7,29 - 4,42}$$

$$PE = \frac{78650}{2,87}$$

$$PE = 27404,18$$

4.10.- EVALUACIÓN DEL PROYECTO

4.10.1.- Flujo de Fondos Netos

El flujo de fondos netos es el monto de dinero que queda disponible para la empresa después de haber cumplido con cada una de sus obligaciones operativas y financiación.

Para el presente proyecto se ha determinado el estado de resultados para el flujo de fondos netos proyectando para 5 años en base a los ingresos y costos proyectados.

Tabla N° - 67 Flujo de Fondos Netos

RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
VENTAS	551499,20	587108,78	666732,02	806435,91	1039422,27
(-) Costos de Producción	430308,10	458370,50	519156,49	625802,01	805704
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	121191,10	128738,28	147575,53	180633,9	233718,27
(-) Gastos Ventas-Exportación	22708,20	23480,28	25104,12	27752,76	31724,04
(=) UTILIDAD DE VENTAS NETAS	98482,90	105258,00	122471,41	152881,14	201994,23
(-) Gastos Administrativos	17952,00	18190,13	19674,44	21750,24	24862,58
(-) Gastos de Depreciaciones	12983,92	12983,92	12983,92	12983,92	12983,92
(-) Gastos de Amortizaciones	955,00	955,00	955,00	955,00	955,00
(=) UTILIDAD IMPONIBLE	66591,98	73128,95	88858,05	117191,98	163192,73
(-) 15% Participación Trabajadores	9988,80	10969,34	13328,7075	17578,797	24478,9095
(=) UTILIDAD ANTES IMPUESTO	56603,18	62159,61	75529,34	99613,18	138713,82
(-) 22% Impuesto a la Renta	12452,70	13675,11	16616,4554	21914,9003	30517,0405
(=) UTILIDAD ANTES DE RESERVA	44150,48	48484,49	58912,89	77698,28	108196,78
(-) 10% Reserva Legal	4415,05	4848,45	5891,28872	7769,82827	10819,678
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	39735,43	43636,04	53021,60	69928,45	97377,10

Fuente: Estado de Resultados

Elaborado Por: Silvana Ordóñez

4.10.2.- Evaluación Financiera

Es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad del proyecto. Antes que mostrar el resultado contable en una operación en el cual puede haber

utilidad o pérdida, tiene como propósito principal determinar la conveniencia de emprender o no un proyecto de inversión. (GestioPolis, 2009)

Para el proyecto se ha considerado los siguientes indicadores:

- ✓ Valor Actual Neto (VAN)
- ✓ Tasa Interna de Retorno (TIR)
- ✓ Relación Beneficio Costo (RB/C)

4.10.2.1.- Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto conocido también como Valor Presente Neto (VPN) es aquella que indica la viabilidad del proyecto basándose en las estimaciones de los flujos de caja que prevé tener restando de la inversión inicial.

Para el cálculo de este indicador de evaluación se considera una tasa de interés que debe ser fijado; mismo que es fijado por la persona que evalúa el proyecto de inversión conjuntamente con los inversores, socios o dueños de la empresa.

Para evaluar este proyecto para el Valor Actual Netos (VAN) se ha considerado las tasas de interés de los Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito.

1. 11,5% de la Corporación Financiera Nacional.
2. 18% de las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

$$VAN_1 = \sum \left[\frac{FN}{(1+i)^n} \right] - I_0$$

- **I₀**: Inversión Inicial
- **1**: Constante
- **i**: Tasa de Retorno
- **n**: Número de Años
- **FN**: Fondos Netos

$$VAN_1$$

$$VAN_1 = \left[\frac{39735,43}{(1,115)^1} + \frac{43636,04}{(1,115)^2} + \frac{53021,60}{(1,115)^3} + \frac{69928,10}{(1,115)^4} + \frac{93377,10}{(1,115)^5} \right] - 131916,06$$

$$VAN1 = [35637,16 + 36784,88 + 38249,72 + 45243,32 + 56504,43] - 131916,06$$

$$VAN1 = 212419,51 - 131916,06$$

$$VAN1 = 81223,45$$

$$VAN_2$$

$$VAN2 = \left[\frac{39735,43}{(1,18)^1} + \frac{43636,04}{(1,18)^2} + \frac{53021,60}{(1,18)^3} + \frac{69928,10}{(1,18)^4} + \frac{93377,10}{(1,18)^5} \right] - 131916,06$$

$$VAN2 = [33674,09 + 31338,72 + 32270,58 + 36068,32 + 42564,43] - 131916,06$$

$$VAN2 = 175916,14 - 131916,06$$

$$VAN2 = 44000,08$$

El Valor Actual Neto (VAN) del proyecto dio como resultado de la suma del Flujo de Fondos Netos convertidos en valor presente menos la inversión inicial del proyecto, debido a que mediante los cálculos se determina que los valores del VAN1 y VAN2 son positivos por lo tanto el proyecto es rentable o ejecutable.

4.10.2.2.- Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es un método de valoración de inversiones que mide la tasa de rentabilidad de los cobros y los pagos actualizados, generados por una inversión, en términos de porcentajes. Muestra la tasa de interés máxima a la que debe contraer obligaciones financieras, evitando no poseer problemas el futuro del proyecto. (FUTURO, 2012)

Para el cálculo del TIR se considera la siguiente fórmula:

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) \left[\frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right]$$

- i_1 = Tasa de Interés Mínima (11,5%).
- i_2 = Tasa de Interés Máxima (18%).
- VAN_1 = Valor Actual Neto con i_1 .
- VAN_2 = Valor Actual Neto con i_2 .

Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

$$\text{TIR} = 0,115 + (0,18 - 0,115) \left[\frac{81223,45}{81223,45 - 44000,08} \right]$$

$$\text{TIR} = 0,115 + (0,065) \left[\frac{85493,46}{37215,37} \right]$$

$$\text{TIR} = 0,115 + (0,065)[2,30]$$

$$\text{TIR} = 0,115 + 0,15$$

$$\text{TIR} = 0,27$$

$$\text{TIR} = 0,27 * 100\%$$

$$\text{TIR} = 27\%$$

La Tasa Interna de Retorno del Proyecto a la que el inversionista debe analizar y determinar si le conviene o no invertir en el proyecto. El valor (TIR) del proyecto dio como resultado 27% un valor mayor a la tasa que suelen ofertar otras entidades financieras del país, lo que se puede decir es que el proyecto es rentable y factible.

4.10.2.3.- Relación Beneficio / Costo (RB/C)

La Relación Beneficio / Costo es la relación entre el valor presente de todos los ingresos del proyecto sobre el valor presente de todos los egresos del proyecto, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto. (CONTABILIDADYFINANZAS, 2012)

En la relación beneficio/costo se puede determinar en términos cuantitativos el beneficio que va a recibir por cada dólar que se invierte en el proyecto, si la relación es mayor o igual a uno el proyecto será aceptable caso contrario será el proyecto rechazado.

La fórmula para el cálculo del RB/C es la siguiente:

$$\frac{RB}{C} = \left[\frac{VN + VAN1}{C} \right]$$

- ✓ VN: Ventas Netas.
- ✓ VAN₁: Valor Actual Neto.
- ✓ C: Inversión

Cálculo de la Renta Beneficio/Costo

$$\frac{RB}{C} = \left[\frac{98482,90 + 81223,45}{131916,06} \right]$$

$$\frac{RB}{C} = \left[\frac{179706,35}{113947,68} \right]$$

$$\frac{RB}{C} = 1,36$$

$$\frac{RB}{C} = \left[\frac{98482,90 + 44000,08}{131916,06} \right]$$

$$\frac{RB}{C} = \left[\frac{142482,98}{131916,06} \right]$$

$$\frac{RB}{C} = 1,08$$

Como se puede apreciar en el cálculo de Relación Beneficio/Costo es de 1,36 y 1,08 respectivamente dependiendo del Valor Actual Neto (VAN), como resultados obtenidos es recomendable ejecutar el proyecto, dado que por cada \$1,00 de inversión se recuperara \$0,36 centavos de dólar con el VAN₁ y con el VAN₂ \$0,08 centavos de dólar.

4.10.2.4.- Periodo de Recuperación del Capital

Es el periodo en el cual la asociación recupera la inversión realizada en el proyecto, considerando como uno de los métodos más utilizados para evaluar y medir la liquidez de un proyecto.

Si un proyecto es rentable y su periodo de recuperación es hasta 1 año es de gran liquidez, hasta 3 años de liquidez media y hasta 6 años o más es de pequeña liquidez.

Se suma las utilidades del flujo del efectivo de 2 años:

$$(39735,43 + 43636,04) = \mathbf{83371,47}$$

Inversión Inicial - Total de Flujo de Fondos (2 primeros años)

$$(131916,06 - 83371,47) = \mathbf{48544,59}$$

Se toma el valor del 3^{er} año del Flujo de Fondos Netos (**53021,60**) y se aplica una regla de 3 para saber en qué tiempo recupero toda la inversión:

$$53021,60 \qquad 12 \text{ meses}$$

$$48544,59 \qquad X$$

$$X = \left[\frac{48544,59 * 12}{53021,60} \right] = \left[\frac{582535,08}{53021,60} \right]$$

$$\mathbf{X = 10,98}$$

La Asociación Agroartesanal Puerto Libre recuperara su inversión en un lapso de 2 años 11 meses, es decir a un mediano plazo.

Tabla N° - 68 Evaluación del Proyecto

VAN₁	82223,45
VAN₂	44000,08
TIR	27%
RB/C₁	1,36
RB/C₂	1,08
PRC	2 años 11 meses

CONCLUSIONES

Después de haber elaborado este proyecto he hallado las siguientes conclusiones en base a los objetivos que se planteó en el mismo.

- La Parroquia Puerto Libre gracias al clima que posee es un lugar óptimo para la crianza de tilapia y cachama a más de ello posee abundantes caudales de agua lo que ayuda a que la siembra del producto sea la esperada y a su vez salga en un periodo de 5 a 6 meses, debido a la falta de un estudio de mercado y a su vez falta de una adecuada organización lo que hace que su comercialización no sea la esperada.
- La producción piscícola a nivel mundial ha venido experimentando un crecimiento continuo, en América Latina se han dedicado a la producción, exportación e importación y consumen pescado, por lo que para el desarrollo de estas actividades han generado preferencias arancelarias y a su vez acuerdos comerciales con diferentes países a nivel mundial incluyendo a Ecuador en estas ventajas.
- Para poder saber la situación económica de la asociación se parte desde el punto de vista económica-financiera a partir de los costos que se ha reflejado en el proyecto, mediante la evaluación técnica del mismo se estima que generará rentabilidad y una recuperación de la inversión viniendo a ser aceptable para los socios y para los futuros inversionistas.

RECOMENDACIONES

Después de haber determinado las conclusiones se procede a realizar recomendaciones en base las carencias y mejoras que debe ir realizando la asociación.

- La Asociación Agroartesanal Puerto Libre debería integrar los esfuerzos con los demás productores e incrementar la productividad tomando en cuenta la innovación constante en el método de cultivo de la asociación a su vez la inclusión de nuevos equipos tecnológicos en la producción, elaboración y procesamiento de la tilapia y cachama con el fin de poder captar credibilidad de sus clientes y hacer de su producto un producto competitivo en el mercado local, nacional e internacional.
- Se sugiere a la Asociación Agroartesanal Puerto Libre realice capacitaciones constantemente para los productores y trabajadores mediante asistencia técnica para mejorar las condiciones de producción y comercialización de manera sostenible a más de ello se recomienda realizar estrategias con diferentes entidades públicas y privadas del sector pesquero para poder ayudar a impulsar la exportación de tilapia y cachama a diferentes países, de la misma manera poder aprovechar de las preferencias arancelarias y tratados comerciales entre Ecuador y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), para poder obtener un beneficio mutuo con la exportación de dicho producto.
- Se recomienda a la Asociación Agroartesanal Puerto Libre considerando el presente proyecto de exportación en base al producto que se dedican a la siembra y cultivo de tilapia y cachama pongan en ejecución el proyecto, puesto que técnicamente es factible generando rentabilidad y una recuperación de inversión aceptable.

BIBLIOGRAFÍA

- Arboleda, g. (2006). *Proyectos*. Cali: cargraphies impresión digital.
- Arcila, c. O. (2006). Diccionario de comercio internacional. En c. O. Arcila, *diccionario de comercio internaciona* (pág. 20). Bogota-colombia: digiprint editores.
- Aristos. (2004). *Diccionario ilustrados de la lengua española*. Quito: panamericana formas e impresos s.a.
- Arthur seldon, f.g. pennance. (2000). *Diccionario de economía*. Quito: galo ordóñez.
- Bannock, g. (2007). *Diccionario de economía 3a edición* . México: trillas.
- Bcrp. (2011). Glosario de terminos. En b. C. Perú, *glosario te términos económicos* (págs. 106-266). Perú.
- Cuajardo, c. G. (2008). *Contabilidad financiera* . Mexico : mc graw hill.
- Cuenca, c. (lunes de julio 06 de 2015). Partes por millos ppm. (s. S. Ordóñez, entrevistador)
- Felix villa. (2004). Comercio exterior 7ma edición. En f. Villa, *términos de comercio exterior* (pág. 54). Colombia: voluntad s.a.
- Narvaéz, a. (17 de 05 de 2010). Puerto libre. (s. Ordóñez, entrevistador)
- Proecuador. (2015). *Guía comercial de españa*.
- Proecuador. (2014). *Guía de certificaciones*. 11.
- Rueda, d. F. (noviembre 2011). Especial biologíaa marina 4ta edición. *Eubacteria* , 1-2.
- Sapag, n. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos* (4 ed.). Bogotá: mc graw hill interamericana.
- Ulloa, j. (23 de 11 de 2015). Puerto libre. (s. S. Ordóñez, entrevistador)
- Usama, f. (sábado de julio 04 de 2015). Información de la asociaicon puerto libre. (s. S. Ordóñez, entrevistador)

Usamá, f. (17 de 05 de 2015). Siembra, cuidado, alimentación y cosecha de tilapia y cachama. (s. Ordóñez, entrevistador)

Velazquez, r. P. (2015). Negocios internacionales. *Importancia de los mercados internacionales* , 1.

Williams collins sons & co. Ltd. (2006). Drenaje 8ava edición. En w. C. Ltd., *threefreedictionary* (pág. 56). Colombia: larousse editorial s.l.

Zapata, s. P. (2011). Estado de resultados. En *contabilidad general*. (pág. 284). Colombia: mc graw hill.

INTENET

Abanfin. (2011). *Formulario economico financiero*. Obtenido de van: <http://www.abanfin.com/?tit=valor-actual-neto-van-formulario-economico-financiero&name=manuales&fid=ee0bcdb>

Abc, d. (2007). *Definición de exportaciones* . obtenido de <http://www.definicionabc.com/medio-ambiente/piscicultura.php>

Abc, d. (2015). *Definicion de transporte* . obtenido de <http://www.definicionabc.com/general/transporte.php>

Acuicultura ecuador. (02 de junio de 2012). *Peces acucicultura*. obtenido de producción de tilapia y cachama: <http://acuiculturaecuador.blogspot.com>

Aduana. (2014). Obtenido de ecuapass: <https://portal.aduana.gob.ec/>

Agrocalidad. (2014). *La institucion*. Obtenido de ecuador ama la vida: <http://www.agrocalidad.gob.ec/la-institucion/>

Alberts organic's. (2015). Obtenido de www.albertsorganics.com

Alimentación, n. Y. (10 de noviembre de 2013). *Historia del coco*. Obtenido de nutrición y alimentación: <http://nutricion.nichese.com/cocofruta.html>

Alimentaria, q. P. (2015). *Http://www.qcom.es*. obtenido de españa nos gusta comer pescado :

Aula facil. (2010). *Gestion de proyectos*. Obtenido de ingeniería de proyectos:
<http://www.aulafacil.com/cursos/119693/empresa/organizacion/gestion-de-proyectos/ingenieria-del-proyecto>

Aula mass. (2012). Obtenido de determinantes de la demanda:
<http://aula.mass.pe/manual/determinantes-de-la-demanda>

Biología. (16 de 11 de 2014). *Biología*. obtenido de estanque:
<http://www.infobiologia.net/2014/11/estanques-concepto-clasificacion.html>

Black, j. (. (1997). *Bog. La oferta y la demnada* . obtenido de
<http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-oferta-y-la-demanda>

Caespa. (2014). *Terminos de comercio exterior utilizados en la omc*. Obtenido de centro de analisis estrategico para la agricultura:
<http://www.iica.int/esp/programas/analisisestrategico/boletin/2012/n07/glosario%20de%20la%20omc.pdf>

Camára nacional de acuicultura. (2015). *Camára nacional de aacuicultura*. obtenido de cámara nacional de aacuicultura: <http://www.cna-ecuador.com/mision-y-vision>

Comercio internacional. (2010). Obtenido de la oferta exportable:
<http://comerciointernacionalfaca.blogspot.com/2008/12/comercio-internacional-la-oferta.html>

Comercio y aduanas . (2015). *Que es comercio internacional*. Obtenido de comercio y aduanas :
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/113-que-es-comercio-internacional>

Conacoco. (2013). Obtenido de cultivo nacional del coco:
<http://www.conacoco.com.mx/coco/nueva/derivados/otros.htm>

Concepto.de. (2015). *Concepto de demanda*. Obtenido de <http://concepto.de/demanda/>

Contabilidadyfinanzas. (12 de 05 de 2012). *Contabilidad*. obtenido de rrelación beneficio/costo: <http://www.contabilidadyfinanzas.com/relacion-beneficio-costo-bc.html>

Copci. (29 de 12 de 2010). *Codigo organico de la produccion, comercio e inversiones*. Obtenido de registro oficial: http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/s351_20101229.pdf

Corponet. (febrero de 2015). *Que es el estado de resultados*. Obtenido de <http://blog.corponet.com.mx/que-es-el-estado-de-resultados-y-cuales-son-sus-objetivos>

Crece negocios. (2014). Obtenido de los estados financieros: <http://www.crecenegocios.com/los-estados-financieros/>

Crecenegocios. (24 de 07 de 2015). *Estudio financiero*. obtenido de balance general: <http://www.crecenegocios.com/el-balance-general/>

Crecenegocios. (28 de 08 de 2015). *Negocios*. obtenido de estado de resultados: <http://www.crecenegocios.com/el-estado-de-resultados/#comments>

Defenición.mx. (2015). *Definición de procesos* . obtenido de <http://definicion.mx/proceso/>

Dian. (31 de octubre de 2013). *Glosario de términos en materia aduanera*. Obtenido de dirección de impuestos y duanas nacionales: <http://www.dian.gov.co/dian/12sobred.nsf/af2b7ae7e9393d6e05256ed2006a9e63/9f4e3c1d5887205c0525767b0068fc4e?opendocument>

Diccionario abc, definiciones. (s.f.). *Tu diccionario hecho fácil*. R obtenido de consumidor: <http://www.definicionabc.com/medio-ambiente/piscicultura.php>

Dinero, diario. (04 de 06 de 2015). *Empresas*. obtenido de precio de tilapi y cachama en colombia: <http://www.dinero.com/negocios/articulo/los-pescados-mas-consumen-colombianos/148152>

Discover. (2014). *Informacion sobre los angeles*. Obtenido de economia: <http://es.discoverlosangeles.com/blog/informaci%c3%b3n-general-sobre-los-angeles>

Dorta, g. P. (2013). *Universidad de las palmas de gran canaria* . obtenido de transporte y logistica internacional: http://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte_y_logistica_internacional_2013.pdf

Eco-finanzas. (2013). *Diccionario economia*. Obtenido de tasa interna de retorno: http://www.eco-finanzas.com/diccionario/t/tasa_interna_de_retorno.htm

Eco-finanzas. (2013). *Diccionario economia- administracion y marketing*. Obtenido de beneficio costo b/c: http://www.eco-finanzas.com/diccionario/r/relacion_beneficio-costo.htm

Economia. (2015). *Producto interno bruto*. Obtenido de economia: http://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm

Ecuador, a. D. (2010). *Glosario de terminos de comercio exterior*. Obtenido de aduana del ecuador: <http://www.aduana.gob.ec>

Ecuapass. (2014). *Terminos para conocer mejor ecuapass*. Obtenido de todo comercio exterior: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/varios-terminos-importantes-que-debemos-conocer-para-una-mejor>

Ecured. (2014). Obtenido de proceso de produccion: http://www.ecured.cu/index.php/proceso_de_producci%C3%B3n

Ecured. (29 de 05 de 2006). *Conocimiento con todos y para todos*. obtenido de alevines: <http://www.ecured.cu/index.php/alev%C3%ADn>

Efxto. (18 de abril de 2013). Obtenido de exportaciones: <https://www.efxto.com/diccionario/e/3698-exportaciones>

Empresariales, g. (s.f.). *Instituto nacional del emprendedor*. obtenido de estudio de mercado: <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=9&g=2>

Equinoccial. (2015). *Repositorio digital*. obtenido de análisis situacional de las empresas: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/9405/7/17855_2.pdf

Equinoccial, u. T. (2015). *Repositorio digital* . obtenido de analisis situacional de las empresas : http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/9405/7/17855_2.pdf

E-tecnico. (2011). *Estudio tecnico*. Obtenido de en que consiste el estudio tecnico: <http://e-tecnico.webnode.es/servicios/>

Eumed.net. (2014). *Biblioteca virtual de economía y ciencias sociales*. Obtenido de analisis de precios: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007c/334/analisis%20de%20precios.htm>

Eumed.net. (2014). *Incoterms*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/13/incoterms.html>

Fao. (2015). *Departamento de acuicultura y pesca*. obtenido de programa de informacion de especies acuáticas : http://www.fao.org/fishery/culturedspecies/oncorhynchus_mykiss/es#tcn800b1

Fao. (2008). *Departamento de pesca y acuicultura*. obtenido de producción piscícola mundial: <http://www.fao.org/fishery>

Fao. (2008). *Departamento de pesca y acuicultura*. obtenido de produccion acuícola mundial : <http://www.fao.org/fishery/statistics/global-aquaculture-production/es>

Fao. (2014). *Depositos de documentos de la fao*. Obtenido de como estimar la demanda y los beneficos: <http://www.fao.org/docrep/008/a0323s/a0323s03.htm>

Fao. (2014). Estado mundial de pesaca y acuicultura 2014. *Estado mundial de pesaca y acuicultura 2014*, 1-2.

Finanzas, m. D. (2014). *Acuerdo comercial*. Obtenido de ministerio de economia y finanzas: https://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=2441&itemid=101704&lang=es

Fundapymes. (30 de diciembre de 2010). *Los gastos administrativos*. Obtenido de <http://www.fundapymes.com/blog/cual-es-la-diferencia-entre-un-gasto-administrativo-y-un-gasto-financiero/>

Futuro, p. (05 de 01 de 2012). *Asesoría y consultoría para pymes*. obtenido de tasa interna de retorno: <http://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>

Gaceta. (03 de 06 de 2004). *Comunicación breve*. obtenido de proyecto de investigación: <http://bvs.sld.cu/revistas>

Gaceta, m. E. (2004). *Comunicación breve* . obtenido de proyecto de investigación : http://bvs.sld.cu/revistas/gme/pub/vol.6.%283%29_08/p8.html

Geographic, n. (2013). *Trucha arco iris* . obtenido de <http://nationalgeographic.es/animales/peces/trucha-arcoiris>

Gestiopolis. (15 de 01 de 2002). *Gestiopolis*. obtenido de acuerdo comercial: <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/36/acuerdcom.htm>

Gestiopolis. (15 de 01 de 2002). *Gestiopolis*. obtenido de canales de distribución: <http://www.gestiopolis.com/que-es-un-canal-de-distribucion/>

Gestiopolis. (02 de 07 de 2009). *Proyectos*. obtenido de evaluación financiera: <http://www.gestiopolis.com/evaluacion-financiera-proyectos-proyeccion-precios-corrientes-constantes/>

Guasablon. (2010). *Tubabel*. obtenido de cachama: <http://www.tubabel.com/definicion/26972-cachama>

Guía del exportador. (2013). *Etapas de post embarque*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/11/guiaexportador.pdf>

Guía turística. (2015). *Guía turística de los angeles* . Obtenido de http://www.worldtravelguides.org/los-angeles/guia_turistica_de_los-angeles.php

Gutiérrez, j. (4 de 07 de 2013). *De la administracion aduanera*. Obtenido de técnicas y nomenclatura aduanera: <http://www.universidadecotec.edu.ec>

Infoagro. (2013). *Cultivo del coco*. Obtenido de infoagro: http://www.infoagro.com/frutas/frutas_tropicales/coco.htm

Infoagro. (s.f.). *Productor de plantas*. obtenido de tilapia: http://infoagro.com/diccionario_agricola

Informe de consumo de alimentación en España. (2014). *Informe de consumo* , 6.

Iti, i. T. (2015). *Procesos de exportación* . obtenido de <http://www.iti.cl/procesos-de-exportacion.aspx>

Iturrioz, d. A. (2015). *Expansión*. obtenido de tasa interna de retorno o rentabilidad (tir) : <http://www.expansion.com/diccionario-economico/tasa-interna-de-retorno-o-rentabilidad-tir.html>

Lamb, h. Y. (2012). *Promo negocios* . obtenido de definición de logística : <http://www.promonegocios.net/distribucion/definicion-logistica.html>

López, fredy. (30 de 11 de 2010). *Economía de la energía*. obtenido de biomasa: <http://www.economiadelaenergia.com/2010/11/biomasa-que-es-la-biomasa/>

Los costos. (2013). *Definicion de costos*. Obtenido de <http://www.loscostos.info/definicion.html>

Magap. (2014). *Mision*. Obtenido de ecuador ama la vida: <http://www.agricultura.gob.ec/valores-mision-vision/>

Mardelplata. (2010). *Glosario de terminos de comercio exterior*. Obtenido de mardelplata: <http://www.mardelplata.gob.ar/documentos/exportar/glosario.pdf>

Mipro. (2010). *El ministerio*. Obtenido de ecuador ama la vida: <http://www.industrias.gob.ec/el-ministerio/>

Monografias.com. (2011). *Multitrabajos premium*. Obtenido de oferta y demanda: <http://www.monografias.com/trabajos30/oferta-demanda/oferta-demanda.shtml>

Mx, i. N. (2015). *Guia para exportar* . obtenido de estudios de mercado : <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/158-estudio-de-mercado-internacional>

Omc. (2015). *Temas comerciales*. Obtenido de organizacion mundial del comercio: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/markacc_s/markacc_s.htm

Perez, l. (08 de 05 de 2013). *Agro proyectos* . obtenido de <http://www.agroproyectos.org/2013/08/relacion-beneficio-costos.html>

Planhofa. (31 de enero de 2015). *Planhofa*. Obtenido de <http://planhofa-ambato.com/>

Press, w. (11 de 10 de 2011). *Sobre conceptos*. obtenido de <http://sobreconceptos.com/importacion>

Proecuador. (2014). Obtenido de guía comercial de estados unidos:
http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/07/proec_gc2014_estados-unidos2.pdf

Proecuador. (2015). *Ficha comercial de estados unidos 2015*. Obtenido de
http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_fc2015_usa/

Proecuador. (2014). *Institucional*. Obtenido de proecuador:
<http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/>

Proecuador. (2015). *Proecuador*. obtenido de uso de incoterms en colombia:
<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/informacion-por-pais/guias-comerciales/>

Proecuador. (04 de marzo de 2014). *Términos de glosario*. Obtenido de proecuador:
<http://www.proecuador.gob.ec/glossary/page/6/>

Pulpa de frutas. (2014). *Uso de la pulpa de frutas*. Obtenido de pulpa de frutas:
<http://www.pulpas-de-frutas.com/propiedadesfrutas-banano-maracuya-curuba-durazno-feijoa-frambuesa.htm>

Ragash, m. D. (2009). *Manual de crianza de trucha* . R obtenido de
<http://www.gbcbiotech.com/genomicaypesca/documentos/peces/trucha/manual%20de%20crianza%20truchas.pdf>

Ramírez, b. (15 de 11 de 2011). *Definición de demanda*. Obtenido de scribd:
<https://www.scribd.com/doc/72791094/definicion-de-demanda>

Reexporta, c. E. (2014). *Diccionario de comercio exterior*. Obtenido de comercio exterior: <http://www.comercio-exterior.es>

Roni. (2014). *Ventajas de consumir pulpa de fruta*. Obtenido de alimentos vegetales:
<http://www.pulpadefrutaroni.com/component/content/article/2-uncategorised/30-ventajas-de-consumir-pulpa-de-fruta.html>

Santander. (2015). Obtenido de contexto economico:
<https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>

Scribd. (2014). Obtenido de tamaño del proyecto:
<https://www.scribd.com/doc/23303555/tamano-del-proyecto>

Scribd. (26 de 08 de 2011). *Scrib*. Obtenido de demanda insatisfecha:
<https://www.scribd.com/doc/63155301/demanda-insatisfecha>

Security data. (2014). *La firma digital del ecuador*. Obtenido de
<https://www.securitydata.net.ec/>

Seguros . (2014). *Contrato de seguros* . Obtenido de grupo nacionalprovincial:
<http://www.seguros-seguros.com/contrato-de-seguros.html>

Senae. (2011). *Aduana del ecuador*. Obtenido de
http://www.aduana.gob.ec/contents/nov/news_letters_view.jsp?pg=34&anio=2011&codigo=29&proceso=&estado=&boletinum=&ano=2011&desc=1&fromfecha=&tofecha=

Senae. (2013). *Aduana del ecuador*. Obtenido de proceso de exportacion:
http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

Serrano, José Luis González. (s.f.). *Ministerio de agricultura, alimentación y medio ambiente*. obtenido de producción de tilapia y cachama a nivel mundial (españa):
<http://www.magrama.gob>

Significadpos. (07 de 2013). *Significados*. obtenido de competencia:
<http://www.significados.com/competencia/>

Silva, m. A. (01 de 2011). *Marketing estrategico estudio de mercado*. Obtenido de agronegocios competitivos: <https://allanucatse.files.wordpress.com/2011/01/marketing-estratic3a9gico-y-el-estudio-de-mercado.pdf>

Soyconta. (2012). *Innovacion contable*. Obtenido de <http://www.soyconta.mx/que-es-el-estado-de-flujo-de-efectivo-y-su-importancia-para-las-empresas/>

Sri. (2014). *Que es el sri*. Obtenido de ecuador ama la vida:
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/67>

Suarez, a. (1 de 2 de 2012). *Formación en marketing* . obtenido de estrategias y tácticas de negociación : <http://antoniosuarezmarketing.blogspot.com/2012/02/estrategias-y-tacticas-de-negociacion.html>

Taledo, j. Ernesto López. (miercoles de junio de 2012). *Blogspot*. obtenido de ministerio de agricultura, ganadería acuicultura y pesca del ecuador: <http://acuiculturaecuador.blogspot.com/p/quienes-somos.html>

Thompson, b. J. (5 de 2006). *Promo negocios* . obtenido de concepto de proyecto : <http://www.promonegocios.net/proyecto/concepto-proyecto.html>

Thompson, i. (05 de 2006). *Definición de oferta*. Obtenido de promonegocios.net: <http://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>

Unal. (2013). *Inversiones del proyecto*. Obtenido de <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010039/lecciones/capitulo%20i/v/inversiones1.htm>

Unal. (2015). *Procesamiento y conservación de frutas*. Obtenido de universidad nacional: <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/agronomia/2006228/teoria/obpulpfru/p2.htm>

Vittori, j. P. (2014). *Todo lo que deberias saber sobre mercado objetivo*. Obtenido de doppler: <http://blog.fromdoppler.com/todo-lo-que-deberias-saber-sobre-mercado-objetivo/>

Wikipedia. (s.f.). *Wikipedia*. obtenido de evolución de l apiscicultura en el mundo: <http://es.wikipedia.org/wiki/piscicultura>

Zona economica. (2011). Obtenido de estudio financiero: <http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>

ANEXOS

Anexo N°- 1 Tilapia Roja



Anexo N°- 2 Cachama Negra



Anexo N° - 3 Piscinas con Tilapias



Anexo N° - 4 Piscina Con Malla Para Evitar Depredadores Voladores



Anexo N°- 5 Tejiendo Malla Para evitar a los Patillos y Demás Plagas



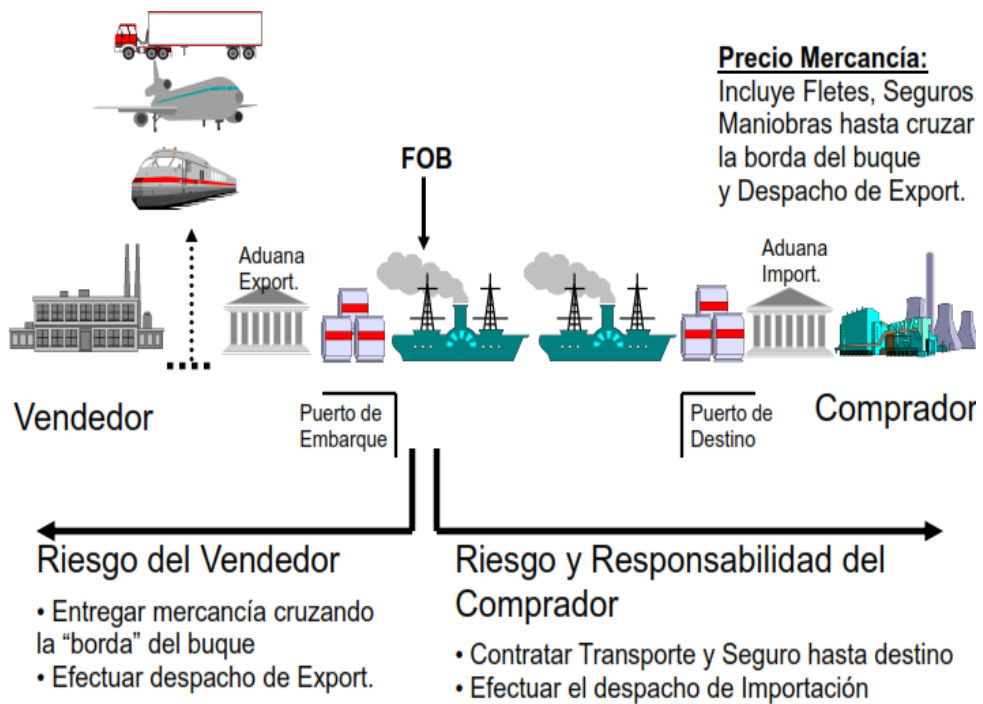
Anexo N°- 6 Acomodando la Malla Para Tejer



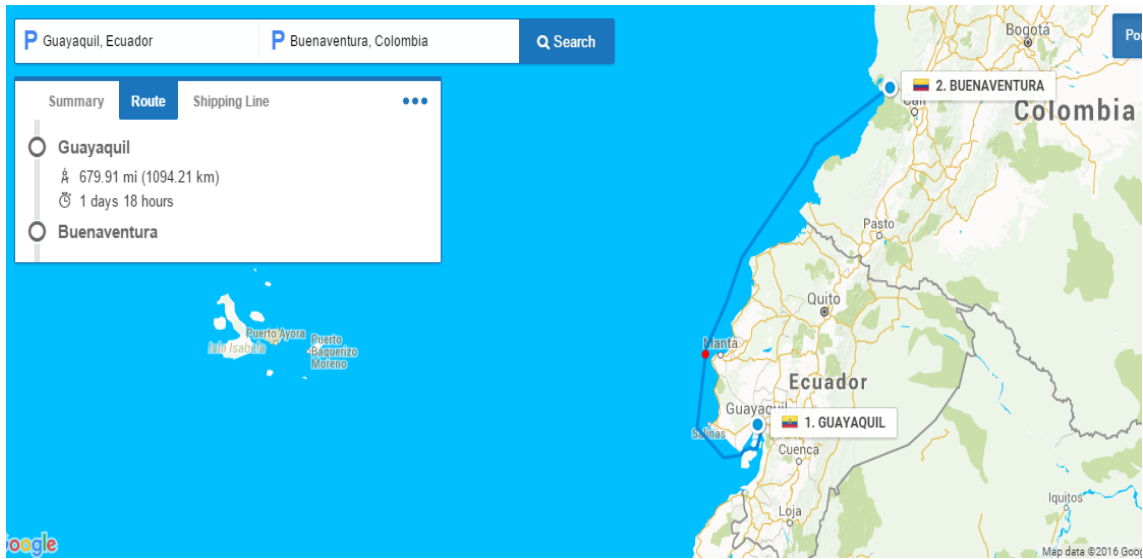
Anexo N° - 7 Alevines de Tilapia Roja



Anexo N° - 8 Incoterm FOB Para Exportación



Anexo N°- 9 Trayectoria del Buque de Ecuador Hacia Colombia



Anexo N°- 10 Cotización de Vehículo con Sistema de Refrigerado

CAMION FLAMANTE CHEVROLET NPR 4.5 TON TERMICO REFRIGERADO EXELENTE .0939264194

Publicado 13 Dic., 2015 Durán, Guayas



Detalles del anuncio

\$32.000

jose saldaña 0939264194

0939264194

Cuando llames, indica que viste el anuncio en OLX

Nombre

Mensaje

E-mail

Tu número de teléfono (opcional)

Enviar mensaje

Pulsando en "Enviar e-mail" aceptas nuestros Términos de uso.

Anexo N° - 11 Etiqueta Tilapia

MEDIO en Grasa

BAJO en Sal

BAJO en Azúcar

ASOCIACIÓN AGROARTESANAL "PUERTO LIBRE"

Tilapia Congelada



Alimentate sano, la mayor riqueza es tu salud

INFORMACION NUTRICIONAL TILAPIA	
NUTRIENTES	RACION POR 100G
Calorias	96 cal.
Sodio	52 mg
Potasio	302 mg
Grasas Saturadas	0,571 gr
Carbohidratos	0 gr
Grasas Totales	1,7 gr
Grasas Poli insaturadas	0,387 gr
Grasas Mono insaturadas	0,486 gr
Grasas Tras	0 gr
Colesterol	50 gr
Fibra Dietética	0 gr
Azúcares	0 gr
Proteína	20,08 gr

Vitamina A 7% Vitamina C 0%
Calcio 8% Hierro 4%

Los valores diarios de porcentaje (%) están basados en una dieta de 2000 calorías. Tus valores podrían ser superiores o inferiores dependiendo las necesidades calóricas.

PRODUCTO CON CALIDAD DE EXPORTACION

FECHA DE ELAB:

FECHA DE CAD:

PVP:

Reg. San. 0057-UPP-74-09

Peso: 1 Kg

SELLO DE CALIDAD

INEN

NTE INEN 456

ECUADOR



7 861234 567898

Anexo N° - 12 Cotización de Teléfono



[Regístrate](#) | [Ingresar](#)

Teléfono Inalámbrico Marca Panasonic Modelo Kx Tg4273 

Artículo nuevo 1 vendido



U\$S 110⁰⁰

 Pago a acordar con el vendedor.
Acepta efectivo.
[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor
Quito (Pichincha (Quito))
[Más información](#)

¡Último disponible!

Comprar

Anexo N° - 13 Etiqueta Cachama

MEDIO **en Grasa**

BAJO **en Sal**

BAJO **en Azúcar**

ASOCIACIÓN AGROARTESANAL "PUERTO LIBRE"

Cachama Congelada



Alimentate sano, la mayor riqueza es tu salud

INFORMACION NUTRICIONAL CACHAMA	
NUTRIENTES	RACION POR 100G
Calorias	120 cal.
Sodio	39 gr
Potasio	259 gr
Grasas Saturadas	0 gr
Carbohidratos	0 gr
Grasas Totales	7 gr
Grasas Poli insaturadas	0 gr
Grasas Mono insaturadas	0 gr
Grasas Tras	0 gr
Colesterol	39 gr
Fibra Dietética	0 gr
Azúcares	0 gr
Proteína	19 gr
Vitamina A 7%	Vitamina C 0%
Calcio 6%	Hierro 1%

Los valores diarios de porcentaje (%) están basados en una dieta de 2000 calorías. Tus valores podrían ser superiores o inferiores dependiendo las necesidades calóricas.

PRODCUTO CON CALIDAD DE EXPORTACION

FECHA DE ELAB:

FECHA DE CAD:

PVP:

Reg. San. 0057-UPP-74-09

Peso: 1 Kg

SELLO DE CALIDAD

INEN

NTE INEN 456

ECUADOR



7 861234 567898

Anexo N° - 14 Maquina Con Sistema de Refrigeración



PFJ系列

一体式平板速冻机

Contact Plate Freezer
(Refrigeration system included)

PRODUCT

- ▶ Processing Solution
- ▶ Processing Machine
- ▶ **Quick freezer**
 - Spiral Freezer
 - Tunnel Freezer
 - Plate Freezer

CURRENT POSITION: HOME -> PRODUCT -> Quick freezer



Single Drum Spiral Freezer



Double Drum Spiral Freezer



Stainless Steel Belt Tunnel Freezer

Anexo N°- 15 Cotización Herramientas y Suministros de Oficina

Todos los departamentos

Tienda de Navidad Ideas para regalar

Todos los departamentos
Mi Amazon.es
Nuestras ofertas
Cheques regalo
Vender
Ayuda
Hola, Identificate Mi cuenta
Suscríbete a Premium
Cesta
Lista de deseos

Amazon.es
Los más vendidos
Nuestras ofertas
Productos Reacondicionados
Lista de deseos
Cheques regalo
Amazon Premium
Apps de Amazon
Vender
Trabajar en Amazon

Cesta

	Precio	Cant.
HP M277N - Impresora láser multifunción por Hp En stock Vendido por: ParatuPc Opciones de regalo no disponibles. Más información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 302,98	1
Olympia 945846002 CPD 5212 Calculadora para sobremesa, impresor bicolor por Olympia En stock <input type="checkbox"/> Es un regalo Más información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 94,59 (EUR 94,59 / unidad)	2
Discountedpc Ultra Rápido Escritorio, Hogar, Familia, computadora de la PC Gaming Conjunto, 3,9 ghz Quad Core, 8GB 1600MHz RAM, 1 TB HDD, AMD Radeon R7 240 2GB Gráficos, 54.6cm 1080p Monitor, Wi-fi ,Teclado Y Ratón, Sin Sistema Operativo por Discountedpc Sólo queda(h) 5 en stock. Vendido por: Discountedpc Opciones de regalo no disponibles. Más información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 634,41	2

Subtotal (5 productos): EUR 1.760,98

El precio y la disponibilidad de los productos de Amazon.es están sujetos a cambio. En la cesta de compra puedes dejar temporalmente los productos que quieres. En ella aparecerá el precio más reciente de cada producto.
¿Tienes un cheque regalo o código promocional? Te pediremos que introduzcas el código de canjeo en el momento de pago.

Subtotal (5 productos): EUR 1.760,98

Este pedido contiene un regalo

Tramitar pedido

0

Identificate para activar el pedido en 1-Click.

Identificate para ver el importe total estimado, incluyendo impuestos y gastos de envío.

Los clientes que compraron HP M277N - Impresora láser multi... también compraron

HP 201A - Tóner para...
 EUR 447,76 **EUR 92,24**
Añadi a la cesta








HP 301 - Cartucho de...
★★★★☆ (629)
 EUR 46,06 **EUR 13,82**
Añadi a la cesta

Tosq TQE-3620B -
 Paia
Añadi a la cesta

Eselte Leitz FC10 23638501 - Perforadora manual de papel (hasta 10 páginas), color negro por Rapid En stock Producto Plus <input type="checkbox"/> Es un regalo Más información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 3,65 (EUR 3,65 / unidad)	1
Rapesco PCH000A1 - Envase magnético de clips con 100 clips para papeles, colores surtidos por Rapesco En stock Producto Plus <input type="checkbox"/> Es un regalo Más información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 1,09 (EUR 1,09 / unidad)	1
Rapesco CSRY0B1 - Tijera de oficina de acero inoxidable, 16 cm (1,8 mm) por Rapesco En stock Producto Plus <input type="checkbox"/> Es un regalo Más información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 1,09 (EUR 1,09 / unidad)	1
Rapesco 700 - Carpeta sobre broche A4+, 5 unidades, colores transparentes surtidos por Rapesco En stock Producto Plus <input type="checkbox"/> Es un regalo Más información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 3,59 (EUR 0,72 / unidad)	1
Auffes 40801-01 - Archivador para extractos de banco (250 x 140 x 50), color negro por Auffes En stock <input type="checkbox"/> Es un regalo Más información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 7,56 (EUR 7,56 / unidad)	1
Staedtler Noris 120-2BK100 - Lápiz (10 unidades, HB) por Staedtler En stock <input type="checkbox"/> Es un regalo Más información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 6,86 (EUR 6,86 / 10 productos)	1
BIC Cristal medium - Bolígrafo de punta redonda, color azul, (50 unidades) por Generica En stock <input type="checkbox"/> Es un regalo Más información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 12,00 (EUR 2,40 / 10 productos)	1

145

Anexo N°- 16 Cotización Equipos de Computación

	Esselte Leitz FC10 23638501 - Perforadora manual de papel (hasta 10 páginas), color negro por Rapid Estock Producto Plus Es regala Más Información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 3,65 (EUR 3,65 / 11 Unidades)	1 5
	Rapesco PCH000A1 - Envase magnético de clips con 100 clips para papeles, colores surtidos por Rapesco Estock Producto Plus Es regala Más Información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 1,09 (EUR 1,09 / 11 Unidades)	1 5
	Rapesco CS6RY0B1 - Tijera de oficina de acero inoxidable, 16 cm (1,8 mm) por Rapesco Estock Producto Plus Es regala Más Información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 1,09 (EUR 1,09 / 11 Unidades)	1 5
	Rapesco 700 - Carpeta sobre broche A4+, 5 unidades, colores transparentes surtidos por Rapesco Estock Producto Plus Es regala Más Información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 3,59 (EUR 0,72 / 11 Unidades)	1 5
	Aulfes 40801-01 - Archivador para extractos de banco (250 x 140 x 50), color negro por Aulfes Estock Es regala Más Información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 7,56 (EUR 7,56 / 11 Unidades)	1 5
	Staedtler Noris 120-2BK10D - Lápiz (10 unidades, HB) por Staedtler Estock Es regala Más Información Eliminar Guardar para más tarde	EUR 6,86 (EUR 6,86 / 11 Unidades)	1 5
	BIC Cristal medium - Bolígrafo de punta redonda, color azul, (50 unidades) por Generica Estock	EUR 12,00 (EUR 2,40 / 10 Productos)	1 5

Anexo N°- 17 Tasa de Interés CFN



CRÉDITO DIRECTO

MATRIZ DE TASAS DE INTERÉS

DEL 01 AL 31 DE ENERO 2016

SUBSEMENTOS:
CRÉDITO PRODUCTIVO CORPORATIVO
CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO CORPORATIVO

PLAZO EN AÑOS (HASTA)	1	2	5	6	10
TASA BASE DE REAJUSTE	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%
TASA EFECTIVA ANUAL	8,6000%	8,7800%	8,9700%	9,1500%	9,3300%
NOMINAL SEMESTRAL	8,426%	8,5953%	8,7774%	8,9498%	9,1220%
NOMINAL TRIMESTRAL	8,3358%	8,5049%	8,6831%	8,8518%	9,0203%
NOMINAL MENSUAL	8,2785%	8,4453%	8,6211%	8,7873%	8,9533%

SUBSEMENTOS:
CRÉDITO PRODUCTIVO PYMES
CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO PYMES
CRÉDITO COMERCIAL ORDINARIO

PLAZO EN AÑOS (HASTA)	1	2	5	6	10
TASA BASE DE REAJUSTE	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%
TASA EFECTIVA ANUAL	10,3500%	10,7200%	11,0900%	11,4600%	11,8300%
NOMINAL SEMESTRAL	10,0952%	10,4471%	10,7985%	11,1492%	11,4994%
NOMINAL TRIMESTRAL	9,9709%	10,3142%	10,6565%	10,9980%	11,3387%
NOMINAL MENSUAL	9,8892%	10,2268%	10,5633%	10,8988%	11,2332%

SUBSEMENTOS:
CRÉDITO PRODUCTIVO EMPRESARIAL
CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO EMPRESARIAL

PLAZO EN AÑOS (HASTA)	1	2	5	6	10
TASA BASE DE REAJUSTE	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%
TASA EFECTIVA ANUAL	9,6000%	9,7500%	9,9100%	10,0600%	10,2100%
NOMINAL SEMESTRAL	9,3800%	9,5233%	9,6759%	9,8190%	9,9619%
NOMINAL TRIMESTRAL	9,2726%	9,4125%	9,5617%	9,7013%	9,8408%
NOMINAL MENSUAL	9,2018%	9,3396%	9,4865%	9,6239%	9,7612%

SUBSEMENTOS:
MICROCRÉDITO DE ACUMULACIÓN AMPLIADA

PLAZO EN AÑOS (HASTA)	1	2	5	6	10
TASA BASE DE REAJUSTE	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%
TASA EFECTIVA ANUAL	10,9500%	11,4600%	11,9800%	12,4900%	13,0000%
NOMINAL SEMESTRAL	10,6656%	11,1492%	11,6412%	12,1226%	12,6029%
NOMINAL TRIMESTRAL	10,5271%	10,9980%	11,4766%	11,9443%	12,4104%
NOMINAL MENSUAL	10,4361%	10,8988%	11,3685%	11,8273%	12,2842%

Anexo N° - 18 Estatutos de la Asociación 1

ESTATUTOS DE LA ASOCIACION AGROARTESANAL "PUERTO LIBRE"

Parroquia Puerto Libre-Cantón Gonzalo Pizarro-Provincia de Sucumbíos

CAPITULO PRIMERO CONSTITUCION Y DOMICILIO

Art. 1.- Constituye la Asociación Agroartesanal "Puerto Libre" con domicilio en la Parroquia Puerto Libre, Cantón Gonzalo Pizarro, Provincia de Sucumbíos , por tiempo indefinido y número de socios limitado, la misma que se regirá por las disposiciones constantes en el presente estatuto y Ley de Fomento Artesanal en los reglamentos que para su mejor aplicación se dictaren .

Art. 2.- La Asociación como tal no intervendrá en ningún acto colectivo de orden político o religioso .

CAPITULO SEGUNDO

DE LOS FINES

Art. 3.- Los fines y actividades que desarrollarán la Asociación son:

- a) - Fortalecer la participación, solidaridad y responsabilidad a través de la organización .
- b) - Realizar planes, proyectos y programas agroproductos que vaya directamente en beneficio de la familia y la comunidad .
- c) Instrumentar propuestas de desarrollo en torno a la comunidad y familia.
- d) Mantener relaciones de confraternidad con organizaciones similares y fortalecer la organización Agropecuaria .
- e) Realizar cursos de capacitación en beneficio de los socios y demás agricultores de la zona .
- f) Solicitar, promover y ejecutar proyectos encaminados al desarrollo socioeconómico de la comunidad.
- g) Colaborar decididamente con la educación en proyectos agropecuarios días de campos, giras de observación etc.
- h) Implantar programas y proyectos artesanales de productos agropecuarios que se explotan en la zona .

Anexo N° - 19 Estatuto Asociación 2

CAPITULO TERCERO

DE LOS SOCIOS

Art. 4.- SON SOCIOS DE LA ASOCIACION:

- a) Las personas que hayan firmado el acta constitutiva .
- b) Las personas que posteriormente solicitaren su ingreso por escrito y fuesen aceptadas por la Asamblea General .

Art. 5.- PARA SER SOCIO SE REQUIERE:

- a) Ser mayor de 18 años y estar en goce de los derechos de ciudadanía .
- b) Presentar una solicitud de ingreso por escrito dirigida a l a Asamblea General manifestando su voluntad de pertenecer a la Asociación .
- c) No haber sido expulsado de ninguna organización de esta naturaleza .
- d) Pagar la cuota de ingreso que señale la Asamblea General , la misma que no será reembolsable .
- e) Ser aceptado por la Asamblea General de socios .

Art. 6.- SON DERECHOS DE LOS SOCIOS :

- a) Elegir y ser elegidos para desempeñar cualquier cargo Directivo.
- b) Tener voz y voto en las deliberaciones de la Asamblea General .
- c) Formular cualquier petición o reclamo sobre sus derechos ante el Directorio o ante la Asamblea General .
- d) Obtener información de los organismo de la Asociación, incluso del campo económico.
- e) Solicitar las reformas al estatuto vigente y sus reclamos.
- f) Gozar de todos los beneficios que se creasen para mantener la asociación en forma armónica .

Art. 7.- SON OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS:

- a) Asistir puntualmente a las sesiones de Asamblea General, Cursos y más eventos que fuesen convocados oficialmente .
- b) Pagar cumplidamente las cuotas ordinarias y extraordinarias que señale la Asamblea General o el Directorio .
- c) Aceptar y cumplir las sanciones que legalmente se les impusiere.
- d) Cumplir a cabalidad con los cargos Directivos y demás comisiones para las que fuese asignadas .

ESTAMPADO QUE:
ES FIEL COPIA DEL ORIGINAL

Anexo N° - 20 Estatuto Asociación 3

- e) Prestigiar el nombre de la Asociación para lo cual observará buena conducta, sentido de colaboración y responsabilidad en sus relaciones con las demás personas, guardando respeto y consideración a los Dirigentes de la Organización y sus asociados .
- f) Cumplir y hacer cumplir las disposiciones del presente estatuto , su reglamento y demás resoluciones de la Asamblea General del Directorio.

Art. 8.- LA CALIDAD DE SOCIO SE PIERDE POR:

- a.- Retiro
- b.- Expulsión
- c.- Fallecimiento .

Art. 9.- El socio podrá retirarse voluntariamente en cualquier tiempo para lo cual presentará al Directorio una solicitud por escrito indicando las razones de su separación . Retiro que tendrá lugar cuando sea aceptada la solicitud por la Asamblea General .

Art. 10.- La expulsión del socio será acordada por la Asamblea General y siempre que el o los afectados puedan ejercer su legítimo derecho a la defensa, en los casos siguientes:

- a) Por incumplimiento reiterado de las disposiciones estatutarias y reglamentarias .
- b) Por agresión de palabra u obra a los dirigentes o socios de la con la Asociación ..
- c) Por malversación de fondos de la Organización o por operaciones fraudulentas que vayan en perjuicio de la misma.
- d) Por proporcionar o participan en acuerdos, contratos o arreglos que lesionen los intereses de la Asociación y alteren el orden y la seguridad de la vida económica de la misma .

Art. 11.- En caso de fallecimiento de un socio, los haberes susceptibles de repartición que le correspondiese a este serán entregados a sus legítimos herederos, quienes lo dispondrán de acuerdo al código civil ecuatoriano y el reglamento interno de la Organización.

CAPITULO CUARTO

EL GOBIERNO INSTITUCIONAL

Art. 12.- El Gobierno de la Asociación se ejercerá a través de los Organismos siguientes:

- a.- La Asamblea General .
- b.- El Directorio .

Anexo N° - 21 Estatuto Asociación 4

DE LA ASAMBLEA GENERAL

Art. 13.- La asamblea General de socios es la máxima Autoridad de la Asociación y se conformará por todos los socios activos en goce de sus derechos, cuyas decisiones son obligatorias tanto para los Organos Directivos como para los socios de la entidad siempre que las mismas no impliquen violación a las normas del presente estatuto y de los reglamentos que se dictaren .

Art. 14.- La Asamblea General de socios podrá ser Ordinaria y Extraordinaria, las Ordinarias se realizarán cada mes, y, las Extraordinarias, cuando ameriten las circunstancias, previa convocatoria realizada por el Presidente , el Directorio, o por lo menos una tercera parte de socios .

Art. 15.- La convocatoria para las sesiones de Asamblea General de socios deberá hacerse por lo menos con 48 horas de anticipación, utilizando para ello los medios de difusión con que se cuenten y será firmada por el Presidente .

Art. 16.- El Quórum para las sesiones de Asamblea General de socios se conformará con la asistencia de por lo menos la mitad más uno de sus miembros. En caso de no existir el Quórum reglamentario a la hora señalada en la convocatoria la Asamblea se instalará una hora después con el número de socios presentes. Este particular deberá constar en el texto de la convocatoria.

Art. 17.- La Asamblea General de socios estará presidida por el presidente, a falta de este por el Vicepresidente, a falta de uno u otro por los vocales en el orden de su elección.

Art. 18.- SON DEBERES Y ATRIBUCIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL :

- a) Elegir y remover con justa causa, a los miembros del Directorio.
- b) Aprobar y reformar el presente estatuto y los reglamentos que en el futuro se dictaren.
- c) Aprobar el presupuesto de gastos , elaborado por el Directorio de acuerdo a los planes y programas que se lleven a efecto.
- d) Fijar y modificar las cuotas de ingreso de los nuevos socios, las mensualidades ordinarias y las cuotas extraordinarias que se impusieren a los asociados.
- e) Aprobar o rechazar los informes de labores y económicos que obligatoriamente serán presentados cada seis meses, por el Presidente y el Tesorero respectivamente.
- f) Sancionar a los socios con sujeción a normas estatutarias y reglamentarias, previo el informe presentado por el directorio .
- g) Autorizar la adquisición, venta o permuta de los bienes de la asociación .
- h) Resolver en apelación los problemas que surgiesen entre los asociados o entre estos y el Directorio .

Anexo N° - 22 Estatuto Asociación 5

- i) Interpretar los presentes estatutos y su reglamento cuando las disposiciones no sean claras o generen alguna duda .
- j) Conocer y resolver sobre las solicitudes de ingreso de nuevos socios aceptándoles o negándoles .
- k) Ejercer todas las demás atribuciones constantes en la ley, el estatuto y sus reglamentos .

DEL DIRECTORIO

Art. 19.- El Directorio es el órgano ejecutivo y representante general de la Asociación el mismo que estará constituido por :

- a.- Presidente
- b.- Vicepresidente
- c.- Secretario
- d.- Tesorero
- e.- Primer Vocal Principal
- f.- Segundo Vocal Principal
- g.- Tercer Vocal Principal

Art. 20.- Los miembros del Directorio durarán dos años en sus funciones, y podrán ser reelegidos por una sola vez en forma consecutiva en el mismo cargo.

Art. 21.- El desempeño de las funciones de los miembros del Directorio y de las comisiones especiales que se integren es honorífico, no será remunerado, excepto en lo que percepción de viáticos se refiere .

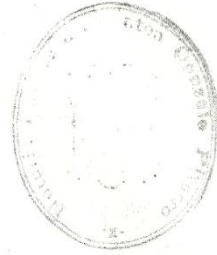
Art. 22.- El Directorio sesionará ordinariamente cada mes y extraordinariamente cuando las circunstancias así lo exigiesen, previa convocatoria del Presidente o por lo menos tres de sus miembros .

Art. 23.- Para las sesiones del Directorio se necesitará la concurrencia de la mitad más uno de sus miembros y sus resoluciones serán aprobadas por mayoría simple de votos .

Art. 24.- Los miembros del Directorio pueden ser removidos de sus cargos total o parcialmente por resoluciones de la Asamblea General en los siguientes casos:

- a.- Por no cumplir con sus obligaciones.
- b.- Por incapacidad manifiesta.
- c.- Por desarrollar actividades de carácter político partidista de la Asociación .

Anexo N°- 23 Estatuto Constitución de Asociación 6



Art. 25.- CORRESPONDE AL DIRECTORIO

- a) Cumplir y hacer cumplir las disposiciones estatutarias y reglamentarias lo mismo que las resoluciones de la Asamblea General y del Directorio .
- b) Sancionar a los socios de acuerdo con lo señalado en los literales a y b del artículo 34 del presente instrumento y de conformidad con las disposiciones estatutarias y reglamentarias .
- c) Elaborar el plan de trabajo y someterlo a consideración de la Asamblea General .
- d) Formular el Reglamento interno de la Asociación y someterlo a consideración y aprobación de la Asamblea General .
- e) Conocer y aprobar los informes los informes semestrales presentados por el Presidente y el Tesorero.
- f) Orientar las actividades de la Asociación para procurar por todos los medios el logro de sus fines .

Art. 26.- CORRESPONDE AL PRESIDENTE :

- a) Representar, legal, judicial y extrajudicialmente a la Asociación.
- b) Convocar y presidir las sesiones de la Asamblea General de Socios y el Directorio .
- c) Dirigir la administración de la Asociación y responsabilizarse de ella.
- d) Firmar conjuntamente con el Tesorero, todo documento relacionado con el movimiento económico de la Asociación .
- e) Firmar con el Secretario la correspondencia y demás documentos oficiales de la Asociación.
- f) Presentar informes semestrales y anuales de sus actividades a la Asamblea General .

Art. 27.- CORRESPONDE AL VICEPRESIDENTE:

- a) Sustituir al Presidente y ejercer sus funciones en caso de falta, ausencia temporal o calamidad doméstica. En caso de ausencia definitiva asumirá las funciones de Presidente hasta la terminación del período para el que fue electo .
- b) Ayudar en la administración de la Asociación.

Art. 28.- CORRESPONDE AL SECRETARIO:

- a) Llevar los libros de actas de la Asamblea General , El Directorio y responsabilizarse de los mismos .
- b) Redactar y firmar la correspondencia y más documentos relacionados con la marcha de la Asociación.
- c) Conservar ordenadamente el archivo de la Organización y responsabilizarse del mismo .

ARTICULO 25.-
ES FIEL COPIA DEL ORIGINAL

Anexo N° - 24 Estatuto Constitución de Asociación 7

- d) Conferir copias certificadas de documentos de la Asociación previa autorización del Presidente .
- e) Desempeñar las demás funciones que le asigne el Directorio de conformidad con el estatuto y su reglamento .

Art.29.- CORRESPONDE AL TESORERO:

- a) Llevar correctamente la contabilidad de los dineros y más valores que le corresponde a la Asociación .
- b) Recaudar y depositar en el Banco designado para ello, todos los valores que por cualquier concepto ingresen a la Asociación .
- c) Responsabilizarse legal y pecuniariamente por los faltantes de fondos de la Asociación .
- d) Pagar todos los valores y planillas que fuesen presentados al cobro previa autorización del presidente .
- e) Recibir y entregar el inventario de las pertenencias de la Asociación .
- f) Recaudar las cuotas ordinarias y extraordinarias fijadas por la Asamblea General, y otorgar recibos correspondientes .
- g) Presentar ante el Directorio y luego ante la Asamblea General, un informe económico, mensual, semestral y anual para su correspondiente aprobación .

Art. 30.- CORRESPONDE AL PRIMER VOCAL :

- a) Mantener dentro de la Organización el concepto de Disciplina, igualdad y ayuda mutua, como fundamentos del desarrollo y progreso de la Asociación .
- b) Ayudar a establecer el orden de las sesiones de Asamblea General y más actos que desarrolle la Organización .
- c) Difundir entre la Comunidad los principios Asociativos y Cooperativos .
- d) Planificar y realizar cursos y más eventos de carácter agropecuario y cultura encaminados al desarrollo de la comunidad .

Art. 31.- CORRESPONDE AL SEGUNDO VOCAL.

- a) Conocer e informar sobre los accidentes, enfermedad, fallecimiento o cualquier otro asunto de calamidad doméstica que sufriesen que sufriesen los socios .
- b) Controlar que los servicios sociales establecidos o que se estableciesen, lleguen por igual y oportunamente a los socios que tengan estos derechos .
- c) Gestionar activamente par conseguir que el Seguro Social Campesino atienda a todos por igual y sea una realidad .

Anexo N° - 25 Tabla de Alimentación Para Tilapia

PECES TROPICALES

2 de julio de 2015

TABLA GUIA DE ALIMENTACIÓN PARA				2.500	TILAPIAS	
ETAPA	DÍAS			PROMEDIO	ALIMENTO	ALIMENTO
DE cultivo	DE CULTIVO			POR ANIMAL	DIARIO POR ANIMALES	DIARIO EN JARRA 2 LITROS
LEVANTE	0			0,50 gr.		
Balan 45% (polvo)	10	04 de julio	23 de julio	2,00 gr.	0,50 Kg.	1/2 Jarras
Dividido en 3 comidas						
PRE-ENGORDE	20	24 de julio	02 de agosto	4,50 gr.	0,75 Kg.	1 Jarras
38% de	30	03 de agosto	12 de agosto	10,00 gr.	1,50 Kg.	1 1/2 Jarras
proteína	40	13 de agosto	27 de agosto	18,00 gr.	2,50 Kg.	2 1/2 Jarras
Dividido en 3 comidas						
PRE-ENGORDE	55	28 de agosto	11 de septiembre	45,00 gr.	5,49 Kg.	5 1/2 Jarras
32% de Proteína	70	12 de septiembre	26 de septiembre	60,00 gr.	6,00 Kg.	6 Jarras
Dividido en 3 comidas	85	27 de septiembre	11 de octubre	75,00 gr.	7,50 Kg.	7 1/2 Jarras
	100	12 de octubre	26 de octubre	105,00 gr.	9,24 Kg.	9 Jarras
ENGORDE						
Balanceado	115	27 de octubre	10 de noviembre	150,00 gr.	11,25 kg.	11 1/2 Jarras
28%	130	11 de noviembre	25 de noviembre	160,00 gr.	12,00 kg.	12 Jarras
Balanceado	145	26 de noviembre	10 de diciembre	220,00 gr.	16,50 kg.	16 1/2 Jarras
24%	160	11 de diciembre	26 de diciembre	300,00 gr.	22,50 kg.	22 1/2 Jarras
Proteína						
Dividido en 2 comidas						
TOTAL	160			750,00 Kg.	1072,21 Kg.	23 1/2
	DÍAS			DE CARNE PRODUCIDA	ALIMENTO CONSUMIDO	QUINTALES

* Cada Kg contiene 2,2 Libras

* La jarra utilizada debe ser de 2 litros

Alevinos - Redes - Asistencia Técnica Eloy Alfaro y 12 de Febrero
Tel. 062830-236
Lago Agrio - Sucumbios - Ecuador

Anexo N° - 26 Tabla de Alimentación Para Cachama

PECES TROPICALES

2 de julio de 2015

TABLA GUIA DE ALIMENTACIÓN PARA

2.500

CACHAMA ROJA

ETAPA DE CULTIVO	DIAS DE CULTIVO	FECHA-	PESO	ALIMENTO	ALIMENTO		
			PROMEDIO POR ANIMAL	DIARIO POR 2.500 ANIMALES	DIARIO EN JARRA 2 LITROS		
LEVANTE	0		0,50 gr.				
	Balan 45% (polvo) Dividido en 3 comidas	10	04 de julio 23 de julio	5,50 gr.	1,24 Kg.	1	Jarras
PRE-ENGORDE 38% de proteína Dividido en 3 comidas	20	24 de julio 02 de agosto	12,50 gr.	2,50 Kg.	2 2/4	Jarras	
	30	03 de agosto 12 de agosto	20,00 gr.	3,75 Kg.	3 3/4	Jarras	
	40	13 de agosto 27 de agosto	30,00 gr.	5,55 Kg.	5 1/2	Jarras	
PRE-ENGORDE 32% de Proteína Dividido en 3 comidas	55	28 de agosto 11 de septiembre	55,00 gr.	7,01 Kg.	7	Jarras	
	70	12 de septiembre 26 de septiembre	130,00 gr.	11,21 Kg.	11	Jarras	
	85	27 de septiembre 11 de octubre	200,00 gr.	15,00 Kg.	15	Jarras	
	100	12 de octubre 26 de octubre	290,00 gr.	21,75 Kg.	22	Jarras	
ENGORDE Balanceado 28%	115	27 de octubre 10 de noviembre	410,00 gr.	30,75 kg.	30 1/2	Jarras	
	130	11 de noviembre 25 de noviembre	500,00 gr.	33,75 kg.	34	Jarras	
Balanceado 24% Proteína Dividido en 2 comidas	145	26 de noviembre 10 de diciembre	660,00 gr.	41,25 kg.	41 1/2	Jarras	
	160	11 de diciembre 26 de diciembre	830,00 gr.	51,88 kg.	52		
TOTAL	160 DÍAS		2075,00 Kg. DE CARNE PRODUCIDA	2541,25 Kg. ALIMENTO CONSUMIDO	56	QUINTALES	

* Cada Kg contiene 2,2 Libras

* La jarra utilizada debe ser de 2 litros

Alevinos - Redes - Asistencia Técnica
Eloy Alfaro y 12 de Febrero
Tel. 062830-236
Lago Agrio -Sucumbios - Ecuador

Anexo N°- 27 Productos Ecuatorianos Potenciales en el Mercado de Colombia

PRODUCTOS ECUATORIANOS POTENCIALES AL MERCADO DE COLOMBIA				
Miles USD				
Subpartida	Descripción	Valoración	Ecuador Exporta al Mundo 2012	Colombia Importa del Mundo 2012
0603.19	FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS, FRESCOS, SECOS, BLANQUEADOS, TEÑIDOS	Dilemas	170,923	546,043
7321.11	APARATOS DE COCCION Y CALIENTAPLATO	Dilemas	110,298	14,657
8704.21	LOS DEMÁS VEHÍCULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS	Dilemas	108,837	8,825
1511.90	LOS DEMÁS ACEITES DE PALMA Y SUS FRACCIONES.	Dilemas	88,490	44,130
8703.22	VEHICULO AUTOMOVIL TRANSPORTE PERSONAS DE CILINDRADA SUPERIOR A 1000 CM3	Dilemas	84,484	5,663
0901.11	CAFÉ SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR.	Dilemas	74,830	1,909,680
4011.10	NEUMÁTICOS NUEVOS DE CAUCHO DEL TIPO UTILIZADO EN AUTOMOVILES DE TURISMO	Dilemas	44,217	39,626
8702.10	VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS CON MOTOR DE EMBOLO	Dilemas	40,479	13,852
0804.50	GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS.	Dilemas	35,785	349
1806.90	LOS DEMÁS CHOCOLATES Y DEMÁS PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE CONTENGAN	Dilemas	24,105	31,570
6401.92	LOS DEMÁS CALZADOS QUE CUBRAN EL TOBILLO SIN CUBRIR LA RODILLA	Dilemas	14,694	1,376
8507.10	ACUMULADORES ELECTRICOS DE PLOMO	Dilemas	12,625	91,512
4805.19	PAPEL PARA ACANALAR, SIN ESTUCAR NI RECUBRIR, EN BOBINAS ROLLOS DE ANCHURA>36 CM	Dilemas	11,675	1,346
0713.33	ALUBIA COMUN, SECA DESVAINADA	Dilemas	11,624	891
7604.29	BARRAS DE ALEACIONES DE ALUMINIO; PERFILES, EXCEPTO HUECOS, DE ALUMINIO	Dilemas	11,127	17,483
3402.20	PREPARACIONES TENSOACTIVAS ACONDICIONADAS PARA LA VENTA AL POR MENOR	Dilemas	10,021	50,769
9608.10	BOLIGRAFOS.	Dilemas	5,730	321
3401.19	LOS DEMÁS JABONES, PRODUCTOS Y PREPARACIONES ORGANICOS TENSOACTIVAS	Dilemas	5,152	3,692
8207.19	LOS DEMÁS UTILES DE PERFORACION O SONDEO INCLUIDAS LAS PARTES.	Dilemas	5,134	4,354
6910.10	FREGADEROS, LAVABOS, BANERAS Y SIMILARES, DE PORCELANA	Dilemas	5,099	60,992
4819.10	CAJAS DE PAPEL O CARTON ONDULADO	Dilemas	5,069	22,117
6110.30	SUETERES, JERSEIS, PULLOVERS, CARDIGANS, CHALECOS Y ARTICULOS SIMILARES	Dilemas	4,424	19,040
8309.90	TAPAS RASGABLES PARA ENVASES	Dilemas	4,058	4,481
5402.33	HILADOS TEXTURADOS: DE POLIESTER.	Dilemas	3,374	835
6109.10	CAMISetas DE PUNTO DE ALGODON, PARA MUJERES O NIÑAS	Dilemas	2,940	39,881
9401.61	SILLAS Y ASIENTOS DE MADERA, TAPIZADOS	Dilemas	1,876	2,998
6501.00	CASCOS SIN FORMA NI ACABADO, PLATOS (DISCOS) Y BANDAS (CILINDROS)	Dilemas	1,816	170
6115.96	CALZAS, PANTY-MEDIAS, LEOTARDOS, MEDIAS, CALCETINES Y DEMÁS ARTÍCULOS DE CALCETERIA	Dilemas	1,629	6,024

Anexo N°- 28 Productos Ecuatorianos Potenciales en el Mercado de Colombia

Viene

PRODUCTOS ECUATORIANOS POTENCIALES AL MERCADO DE COLOMBIA				
Miles USD				
Subpartida	Descripción	Valoración	Ecuador Exporta al Mundo 2012	Colombia Importa del Mundo 2012
3902.10	POLIPROPILENO, EN FORMAS PRIMARIAS.	Dilemas	1,348	280,319
3808.91	INSECTICIDAS, RATICIDAS Y DEMÁS ANTIRROEDORES, FUNGICIDAS, HERBICIDAS, INHIBIDORES DE GERMENES	Dilemas	1,152	54,984
6006.32	TEJIDOS DE PUNTO, DE ANCHURA > 30 CM, DE FIBRAS SINTETICAS, TEÑIDOS	Dilemas	1,143	10,890
1517.10	MARGARINAS, CON EXCLUSION DE LA MARGARINA LIQUIDA.	Dilemas	1,017	6,036
4104.49	CUEROS Y PIELES, DE BOVINO, INCL. EL BÚFALO, O DE EQUINO, EN ESTADO SECO CRUST, DEPILADOS	Dilemas	1,002	839
1806.32	LOS DEMÁS CHOCOLATES, EN BLOQUES, EN TABLETAS O EN BARRAS SIN RELLENAR	Dilemas	905	6,622
3307.90	LAS DEMAS PREPARACIONES PARA PERFUMAR O DESODORANTES DE LOCALES	Dilemas	493	14,316
5515.13	TEJIDOS DE FIBRAS DISCONTINUAS DE POLIESTER, MEZCLADOS	Dilemas	349	1,930
3105.10	PRODUCTOS DE ESTE CAPITULO EN TABLETAS O FORMAS SIMILARES O EN ENVASES	Dilemas	324	404
3808.94	INSECTICIDAS, RATICIDAS Y DEMÁS ANTIRROEDORES, FUNGICIDAS, HERBICIDAS, INHIBIDORES DE GERMENES	Dilemas	319	3,127
3919.10	PLACAS, HOJAS, BANDAS, CINTAS EN ROLLOS DE ANCHURA INFERIOR	Dilemas	297	2,304
6102.30	ABRIGOS, CHAQUETONES, CAPAS, ANORAKS, CAZADORAS Y ARTICULOS SIMILARES	Dilemas	282	1,483
6106.10	CAMISAS, BLUSAS, BLUSAS CAMISERAS Y POLOS, DE PUNTO DE ALGODÓN	Dilemas	194	5,261
0603.11	FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS, FRESCOS, SECOS, BLANQUEADOS, TEÑIDOS	Estrellas	565,792	363,404
2008.91	PALMITOS, PREPARADOS O CONSERVADOS O CON ALCOHOL.	Estrellas	73,706	4,002
4410.19	LOS DEMÁS TABLEROS DE PARTICULAS Y TABLEROS SIMILARES DE MADERAS	Estrellas	61,304	3,940
7404.00	DESPERDICIOS Y DESECHOS DE COBRE	Estrellas	52,864	338,554
3920.20	PLACAS, HOJAS, PELICULAS, BANDAS Y LAMINAS DE POLIMEROS DE PROPILENO	Estrellas	52,806	47,667
2007.99	LAS DEMÁS COMPOTAS, JALEAS, MERMELADAS, PURES Y PASTAS DE FRUTAS	Estrellas	41,826	2,965
2309.90	LAS DEMAS PREPARACIONES DEL TIPO UTILIZADAS PARA LA ALIMENTACION ANIMAL	Estrellas	35,263	14,355
2401.10	TABACO SIN DESVENAR O DESNERVAR	Estrellas	32,861	3,733
1805.00	CACAO EN POLVO SIN AZUCARAR NI EDULCORAR DE OTRO MODO	Estrellas	29,456	2,499