

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURIDICAS

**Plan de investigación de fin de carrera titulado:
“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ
HOLACANTHUS PASSER Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR S.A. EN EL AÑO 2014”**

Realizado por:

Rafael Andrés Ramos Navarro

Director del proyecto

Diego Donoso PHD

Como requisito para la obtención del título de:

INGENIERO COMERCIAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”

DECLARACIÓN JURAMENTADA

Yo, RAFAEL ANDRES RAMOS NAVARRO, con cédula de identidad # 1722102553, declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

Rafael Andrés Ramos Navarro

C.C.: 1722102553

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”

DECLARATORIA

El presente trabajo de investigación titulado:

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS
PASSER Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE
JONG MARINE LIFE ECUADOR S.A. EN EL AÑO 2014”

Realizado por:

RAFAEL ANDRES RAMOS NAVARRO

Como Requisito para la Obtención del Título de:

INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Ha Sido dirigido por el profesor

DIEGO DONOSO PDH

A quien considero que constituye un trabajo original de su autor

Diego Donoso PDH

DIRECTOR

DEDICATORIA

Dedico el trabajo en cuestión a mi familia que me ha llenado de bendiciones y eh contado con su apoyo incondicional dándome la fuerza necesaria para concluir con mis metas.

A mis amigos que siempre fueron incondicionales conmigo en todo momento y situación que eh sobrepasado en mi vida

AGRADECIMIENTO

Al profesor Diego Donoso por su dedicación y esfuerzo para poder concluir asertivamente este documento.

Al profesor José flores que me guio y tuvo la paciencia de realizar el informe económico durante muchas horas conmigo, igualmente cabe destacar su profesionalismo y determinación.

A todos mis profesores que me han guiado a lo largo de mi carrera y me han impartido el conocimiento necesario para poder llevar a cabalidad este documento.

A la Universidad Internacional SEK, por su esfuerzo, dedicación y mejora continúa para formar profesionales íntegros y competitivos.

Resumen Ejecutivo

El tema principal a tratar en el documento por parte del investigador principal es determinar los procesos de exportación del pez *Holacanthus Passer* e identificar si fue rentable para la empresa De Jong Marine Life S.A. Durante el año 2014. Por lo tanto él tiene en consideración diferentes aspectos que se encuentran desarrollados a lo largo del plan de titulación. Como por ejemplo se enfoca en analizar e identificar qué requisitos debe tener la empresa para poder realizar la extracción del pez, así mismo que requisitos deben cumplir los buzos que son los encargados de abastecer a la empresa de este pez; Por ende, revisó los papeles y las leyes al igual que normas estipuladas por las diferentes entidades competentes, también identifiqué los acuerdos ministeriales vigentes a los cuales la empresa debe regirse para sacar los permisos necesarios para poder proceder con la exportación de animales vivos. Luego pudo identificar la cadena logística que está elaborada acorde al giro del negocio, la cual se basa en cuatro pilares básicos, la captura de los peces, el almacenamiento y el procesos de cuarentena que sufren los peces para ser enviados, el empaque especial de cada uno de los animales con las cajas detalladas para que sean aprobadas por aduana sin tener dificultades y finalmente el transporte aéreo a su destino en Holanda. A continuación la empresa permitió al investigador en realizar un informe del ambiente interno de la empresa para ver cómo se maneja y cómo funciona el galpón al igual que las instalaciones. También realizó un estudio del macro entorno para identificar la situación del país frente al giro del negocio. Finalmente el investigador por medio de entrevistas y seguimiento de procesos realizó varios estudios económicos al 10% de la capacidad del galpón que es el que este pez ocupa dentro del galpón, por lo tanto pudo definir si es rentable o no el pez

y si es conveniente para la empresa De Jong Marine Life S.A. que invierta más en este pez para que sus ingresos aumenten y tener la satisfacción de los socios.

Abstract

The main issue to be addressed in the is to determine the export process of the Holacanthus Passer fish, and also identify whether it was profitable for the company De Jong Marine Life SA during 2014, therefore it takes into account different aspects that are developed throughout the degree plan. By analyzing and identifying which requirements should have the company perform for the extraction of the fish, also what requirements must the divers need, these are the responsible for providing the fish; Therefore, he reviewed the papers and laws as well as standards set by the various competent entities, also identify existing ministerial agreements to which the company should be bound or draw the necessary documents to proceed with the export of live animals. Then he was able to identify the logistics chain and if it is made according to the type of business, which is based on four pillars, catching fish, storage and quarantine procedures, the special packaging of each one of the animals with the detailed to be approved by customs without difficulty and finally must be transported by airplane to their destination in Holland. Then the company allowed the researcher to make a report of the internal environment of the company to see how it is handled and how the shed and facilities functioning. He also made a study of the macro environment to identify the country's situation according to the business. Finally the research through interviews and monitoring processes performed several economic studies at 10% of the capacity of the warehouse which is what this fish occupies inside the warehouse, these helped to define whether it is profitable or not for the company De Jong Marine Life SA invest more in this fish to increase their income and have the satisfaction of partners.

Contenido

FASE I EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	- 1 -
1. Planteamiento del problema	- 1 -
1.1. Formulación del problema	- 3 -
1.2. Sistematización del problema	- 3 -
1.3. Objetivo General	- 3 -
1.4. Objetivos Específicos	- 3 -
1.5. Justificaciones.....	- 4 -
1.6. Identificación y caracterización de variables	- 4 -
1.7. Novedad y/o innovación	- 5 -
2. El Método.....	- 6 -
2.1. Nivel de estudio.....	- 6 -
2.2. Modalidad de investigación;	- 6 -
2.3. Método:.....	- 6 -
2.4. Población y muestra:.....	- 7 -
2.5. Operacionalización de variables:.....	- 7 -
2.6. Selección de instrumentos de investigación:	- 9 -
2.7. Validez y Confiabilidad de los instrumentos:	- 10 -
3. Aspectos Administrativos.....	- 10 -
3.1. Recursos Humanos	- 10 -
3.2. Recursos Materiales y técnicos:	- 10 -
3.3. Recursos financieros:	- 12 -
3.4. Cronograma de trabajo	- 13 -
Fase II: Fundamentación Teórica y Diagnostico.....	- 15 -
1. Fundamentación Teórica.....	- 15 -
1.1. Marco Conceptual	- 15 -
1.2. Marco Conceptual	- 18 -
1.3. Marco Referencial	- 19 -
1.4. Marco Legal	- 22 -
2. Diagnostico.....	- 24 -
2.1. Ambiente Externo	- 24 -

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”

2.2. Ambiente Interno	- 30 -
2.2.1. Micro Entro	- 31 -
2.2.2. Misión.....	- 31 -
2.2.3. Visión	- 31 -
2.2.4. Valores.....	- 31 -
2.2.5. Objetivos	- 32 -
2.2.6 Estrategias	- 32 -
2.2.7 Análisis FODA	- 32 -
2.2.8 Análisis mediante cruce de variable FODA	- 34 -
2.2.8.1 Fortalezas vs Debilidades	- 34 -
2.2.8.2 Amenazas vs Oportunidades.....	- 35 -
2.2.9 Organigrama Funcional	- 36 -
2.2.9.1 Funciones departamental	- 36 -
2.2.10 Levantamiento de procesos	- 39 -
2.2.11 Cadena logística	- 42 -
2.2.12 Distribución de la bodega	- 44 -
2.2.12.1 Distribución del espacio simple.....	- 44 -
2.2.12.2 Distribución del espacio con tubería.....	- 46 -
2.2.13 Análisis de las fuerzas de Porter.....	- 47 -
2.2.13.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores	- 47 -
2.2.13.2 Amenaza de posibles productos sustitutos	- 48 -
2.2.13.3 Poder de negociación de los proveedores	- 48 -
2.2.13.4 Poder de negociación de los clientes.....	- 49 -
2.2.13.5 Rivalidad entre competidores existentes.....	- 50 -
3. Investigación de campo.....	- 50 -
3.1 Elaboración de los instrumentos de investigación.....	- 51 -
3.1.1 Entrevista:	- 52 -
3.2 Resultado de los instrumentos de investigación.....	- 64 -
Fase III: Validación del Proyecto de Investigación y Desarrollo	- 63 -
1 Resumen de observación	- 63 -
2 Inducción.....	- 64 -
3 Hipótesis.....	- 65 -
4 Prueba de la hipótesis	- 65 -

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”

5 Demostración o refutación del análisis	- 66 -
6 Evaluación Financiera	- 67 -
6.1 Flujo de caja.....	- 68 -
6.2 Estado de pérdidas y ganancias	- 69 -
6.3 Balance de situación Inicial	- 70 -
6.5 Parámetro para las proyecciones financieras	- 71 -
6.6. Cálculo del costo promedio ponderado	- 72 -
6.7. Tasa Interna de Retorno Financiera y Valor Actual Neto	- 73 -
7 Conclusiones y Recomendaciones	- 74 -
7.1 Conclusiones.....	- 74 -
7.2. Recomendaciones	- 76 -
8 Bibliografía	- 78 -
Bibliografía	- 78 -
9 Anexos	- 80 -
Anexo A	- 80 -
Anexo B	- 81 -
Anexo C	- 82 -
Anexo D	- 83 -
Anexo E.....	- 84 -
Anexo F.....	- 85 -
Anexo G	- 86 -

FASE I EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1. Planteamiento del problema

El estudio se realizara de la exportación del pez *Holacanthus Passer* al continente europeo específicamente a Holanda; por ende, se determinaran los problemas que existirían cuando exportan un producto al continente europeo, en este caso la empresa envía animales vivos que les implica tener mayor cantidad de permisos para que la mercadería pase aduana y la aerolínea reciba la carga, así mismo necesita tener más certificados y cumplir las leyes para que las entidades competentes permitan el envío de los peces y la captura de los mismos.

A continuación, como problema principal están los procesos de recolección del pez, el mantenimiento del animal, como empaacan los animales y las condiciones óptimas para el empaque al igual que las características necesarias que debe tener el agua utilizada en el empaque del mismo, para de esta manera poder asegurar que el producto llegue en óptimas condiciones a su destino en el continente europeo, Holanda es un país que tiene mucha afición por los peces vivos y la decoración de acuarios en los hogares de la gente donde el hobby crece constantemente y se dedican mucho a tener lo mejor para mantener los animales en buenas condiciones, así mismo sucede en la mayoría de Europa; Por otro lado, la empresa De Jong Marine Life es de las empresas más grandes del mundo que se dedica al suministro de peces a los acuarios públicos alrededor de todo el mundo.

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”

La empresa realiza la extracción del pez en la ciudad de Esmeraldas, ubicada en la costa del Ecuador, las ventajas de este mar es que el PH del agua no es muy elevado y es aproximadamente de 6.2, por lo tanto se puede determinar cómo ambiente óptimo para que los peces vivan de manera saludable, evitando contagiarse de enfermedades o desarrollar enfermedades marinas por exceso de nitritos y nitratos en el agua. Gracias a esto se decreta que el agua es óptima para que los peces vivan en un ambiente acuático neutral y saludable. La ciudad de Esmeraldas tiene muchas ventajas ya que es un pueblo netamente pesquero, que obtiene sus mayores ganancias gracias a la recolección de peces. La ubicación es favorecida en cuanto a la empresa en cuestión por el hecho de que el transporte no toma más de 6 horas, los peces están en condiciones de aguantar perfectamente el viaje,

De Jong Marine Life Ecuador S.A. es la empresa que se encarga del abastecimiento del pez, de hacer que la cadena de exportación sea precisa y constante con un buen método de seguimiento de los peces, la empresa se encarga de establecer un ambiente óptimo para mantener la vida de los peces. Se deben tomar en cuenta factores claves en el agua, como por ejemplo manejar un PH óptimo de agua, que los niveles de nitrato y nitritos se mantengan lo más bajo posible con una constante recirculación de agua por todos los estanques que almacenan los peces, también el agua debe tener una constante oxigenación las 24 horas del día ya que esto impide la acumulación de nitritos y nitratos en el agua y las burbujas que salen rompen los enlaces covalentes que se forman en el agua, creando un ambiente eficaz y preciso para la vida de los animales. Esta empresa es una multinacional que tiene como giro de negocio proveer peces a los diferentes acuarios privados y públicos alrededor del mundo por lo tanto tiene varias sedes alrededor del mundo con su sede principal en Holanda.

1.1. Formulación del problema

¿Qué factores impedirían que la empresa De Jong Marine Life Ecuador S.A. no pueda cumplir con la demanda semanal que se solicita del pez Holacanthus Passer?

¿Qué eslabón de la cadena de abastecimiento es el más débil en los procesos de exportación y puede perjudicar a la rentabilidad?

¿Qué tan representativo es el porcentaje que ocupa el pez dentro de las instalaciones de la empresa?

1.2. Sistematización del problema

¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir los buzos para pescar?

¿Cuántos días máximos se puede parar la cadena de abastecimiento?

¿Cuáles son los requerimientos de las entidades competentes para conceder los permisos de exportación?

¿Determinar los diferentes eslabones que tiene la cadena de abastecimiento?

¿Determinar si existen problemas en el eslabón de la cadena de abastecimiento?

1.3. Objetivo General

Estudiar los procesos de exportación del pez Holacanthus Passer y su incidencia en la rentabilidad de la empresa De Jong Marine Life Ecuador en el año 2014

1.4. Objetivos Específicos

Determinar los pasos necesarios para la exportación del pez Holacanthus Passer

Conocer la rentabilidad del pez Holacanthus Passer en la empresa De Jong Marine Life S.A. en el periodo 2014

Estudiar el proceso de abastecimiento que asegura el suministro constante del producto por parte de los proveedores

1.5. Justificaciones

La investigación servirá para que los pescadores artesanales se puedan involucrar en la pesca del pez *Holacanthus Passer* creando así fuentes de trabajo de relevancia social.

1.6. Identificación y caracterización de variables

Proceso de exportación: Se refiere a los procedimientos que se deben realizar para el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas, para su uso o consumo en el exterior amparado por alguna destinación aduanera. Se especifican las condiciones requeridas para llevar a cabo el pre-stacking o recepción de la carga en forma óptima.

(Iquique Terminal Internacional S.A., 2014)

(Ildefonso Grande, 2005)

Rentabilidad: El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas.

(Torres, 2011)

1.7. Novedad y/o innovación

Cuando se define una novedad o innovación se debe hablar de algo que nadie más lo haga en el país, o simplemente implementar una nueva forma para realizar procesos tradicionales, por lo tanto la empresa De Jong Marine Life Ecuador S.A. tiene varias innovaciones que se pueden destacar a lo largo de la cadena de abastecimiento logística, se ha mencionado anteriormente la delicada gestión que se debe tener cuando se maneja agua salada, la empresa optó por poner diferentes tipos de protecciones para asegurar la calidad del agua.

Utilizan un sistema que consiste en un filtro biológico que se encarga de generar la bacteria benéfica para que el agua mantenga sus características naturales. Este filtro consiste de varias capas por donde se filtra el agua, y cada una de las capas contiene material orgánico y natural que ayuda a mantener los minerales y características que tiene el agua en sí. También utilizan la filtración por medio de radiación ultravioleta, estos filtros desarrollados por la empresa constan en focos ultravioletas que radican adentro de las tuberías y matan las bacterias que contaminan el agua. Así mismo esos focos son utilizados para la preparación del agua antes de que se empaquen los peces obteniendo un agua pura.

De Jong Marine Life S.A. cambio las cajas de cartón por cajas de poliestireno expandido las cuales ayudan a mantener la temperatura del agua así mismo procuran que los peces entren de forma justa con el suficiente espacio para que la funda no pueda resbalarse, ni rodar dentro de la caja; por otro lado, la empresa utiliza un químico especial que no altera las propiedades del agua y es completamente neutro, que tiene como función calentar el agua, si es que la temperatura ambiente baja radicalmente.

Este implemento se encarga de calentar el agua para que el pez no sufra deterioros, enfermedades y en el peor de los casos muertes.

Finalmente existe una nueva modalidad logística en cuanto al transporte del agua, aparte del método tradicional en el cual se utilizan tanqueros, la empresa tiene estanques donde evapora el agua dejando todos sus minerales y salinidad intacta, luego la empresa utiliza esa sal neta del mar sin procesar transportándola a las diferentes localidades y de esta manera se puede crear agua salada solo aumentando agua dulce.

2. El Método.

2.1. Nivel de estudio

Descriptivo: Se limitara a estudiar a la empresa De Jong Marine Life Ecuador S.A. y los procesos relacionados al pez Holacanthus Passer

2.2.Modalidad de investigación;

De campo: El investigador analizará la red de abastecimiento al igual que la red de logística interna de la empresa desde la recolección del pez, seguido por su manejo y para finalizar se podrá observar los procesos de empaque del pez para su exportación.

Documental: Para determinar información específica el investigador utilizara medios electrónicos, escritos y audiovisuales para poder complementar la documentación obtenida en el campo.

2.3.Método:

Permitirá estudiar los procesos de exportación y de recolección del pez Holacanthus Passer.

2.4. Población y muestra:

Población: Será los de la empresa De Jong Marine Life S.A.

2.4.1. Muestra

Al ser la población muy pequeña no se aplicara técnica de muestreo a toda la población.

2.5. Operacionalización de variables:

Variable Independiente:				
Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems Básicos	Técnicas e instrumentos
El proceso de exportación se conceptúa como: Los procedimientos que se deben realizar para el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas, para su uso o consumo en el exterior amparado por alguna destinación aduanera. Se especifican las condiciones requeridas para llevar a cabo el pre-stacking o recepción de la carga en forma óptima.	Pedido de animales	Número de unidades de peces dentro del pedido	Descripción de especies y tamaños.	Fichas bibliográficas aplicadas a los requisitos de exportación y las entrevistas directamente a los personajes involucrados en la red de la empresa
	Solicitud de espacio en la aerolínea	Se solicita un espacio en el avión dependiendo el número de cajas a exportar y el peso.	Costo de transporte aéreo	
	Solicitud de autorización a las entidades competentes	Permisos de exportación por medio del Instituto Nacional de Pesca y al Ministerio de Acuicultura y Pesca	Costo de trámites para adquirir el permiso de exportación	

Variable dependiente:				
Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems Básicos	Técnicas e instrumentos
Rentabilidad: es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia;	Magnitud de pedido	Cantidad de peces dentro del pedido	Unidades por pedido y costo de cada una	Balances contables de la empresa por cada trimestre para determinar sus ingresos y egresos.
	Cantidad de empleados de la empresa	Con una mayor cantidad de empleados si no existe una producción constante la empresa puede generar perdidas	Los empleados poco funcionales pueden crear gastos innecesarios a la empresa	
	Gastos vs costos	Determinar los costos de cada embarque y la utilidad que deja cada uno de ellos	Los gastos de la empresa mensuales deben ser cubiertos por los embarques.	

2.5.1. Procesamiento y análisis de datos:

Los datos serán procesados mediante el paquete Microsoft Office. Los textos serán procesados específicamente en Microsoft Word donde se documentara la información correcta para un desarrollo adecuado de la tesis. Y para la elaboración de tablas con datos económicos o información relevante sobre la el tema de la tesis se utilizara el programa informático Microsoft Excel.

2.5.2. Identificación y caracterización de variables

Proceso de exportación: Se refiere a los procedimientos que se deben realizar para el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas, para su uso o consumo en el exterior amparado por alguna destinación aduanera. Se especifican las condiciones requeridas para llevar a cabo el pre-stacking o recepción de la carga en forma óptima.

(Iquique Terminal Internacional S.A., 2014)

Rentabilidad: El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas.

(Torres, 2011)

2.6. Selección de instrumentos de investigación:

Entrevista: Las entrevistas serán efectuadas a los integrantes esenciales de la red de abastecimiento que tiene la empresa en las diferentes jerarquías existentes en el ámbito administrativo, así mismo se tomara en cuenta a un experto en el área de exportaciones para que pueda ayudar a confirmar los procesos estudiados

Cargos: Gerente, Administrador, Empacador, Experto en Negocios Internacionales

2.7. Validez y Confiabilidad de los instrumentos:

Antes de la utilización de los instrumentos de trabajo, se validara la confiabilidad de los instrumentos a utilizarse mediante la implementación de fichas bibliográficas y entrevistas.

Se asegurara que los instrumentos midan de manera confiable las variables que deban medir. Se realizara investigación de campo para cumplir con los objetivos planteados.

3. Aspectos Administrativos

3.1. Recursos Humanos

El trabajo será realizado por el investigador principal, cuyo nombre es Rafael Andrés Ramos Navarro es el que se va a encargar de toda la parte de investigación, recolección de datos la tabulación y de esta forma se podrá sacar la información necesaria para realizar el desarrollo pertinente.

3.2. Recursos Materiales y técnicos:

Los recursos que se utilizaran para la investigación del investigador principal valga la redundancia será detallados a continuación:

- Un computador portátil
- Una grabadora
- Gastos de movilización
- Cámara de fotos

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”

- 2 resmas de papel bond
- Teléfono móvil con minutos para hablar con las diferentes operadoras del país
- Internet
- Material para encuestas
- Paquete de Microsoft Office
- Libros
- Gastos de movilización
- Libros
- Gastos de movilización
- 6 CD
- 3 Anillados
- 1 empastado
- Engrapadora
- Memoria USB externa 16 gb
- Impresora
- Tóner
- Bolígrafos
- Catering defensa

3.3. Recursos financieros:

Se utilizaran los mismos materiales mencionados en la lista anterior, pero se detallara

- Un computador portátil/500 Dólares
- Una grabadora /30 Dólares
- Gastos de movilización/ 75 Dólares
- Cámara de fotos 250 Dólares
- 2 resmas de papel bond/ 26 Dólares
- Teléfono móvil con minutos para hablar con las diferentes operadoras del país/
40 Dólares
- Internet/90 Dólares
- Material para encuestas 30 Dólares
- Paquete de Microsoft Office/ Incorporado en la computadora portátil
- Libros/ 350 Dólares
- 6 CD termo fijado/ 25 Dólares
- 3 Anillados/ 25 Dólares
- 1 empastado/ 16 Dólares
- Engrapadora/ 10.75 Dólares
- Memoria USB externa 16 GB/ 15 Dólares
- Impresora/ 250 Dólares
- Tóner/ 75 Dólares
- Bolígrafos 3 Dólares
- Catering defensa 60 Dólares

Total de gastos: 1870.75 Dólares

3.4. Cronograma de trabajo

Nombre de la Tarea	Duración	Comienzo	Fin
Plan de titulación especial	59 días	mar 05/05/15	vie 24/07/15
Fase 1	28 días	mar 05/05/15	jue 11/06/15
Planteamiento del problema	12 días	mar 05/05/15	mié 20/05/15
Formulación del problema	2 días	mar 05/05/15	mié 06/05/15
Sistematización del problema	1 día	jue 07/05/15	jue 07/05/15
Objetivo general	2 días	vie 08/05/15	lun 11/05/15
Objetivos específicos	2 días	mar 12/05/15	mié 13/05/15
Justificaciones	1 día	jue 14/05/15	jue 14/05/15
Identificación y caracterización de variables	2 días	vie 15/05/15	lun 18/05/15
Novedad y/o innovación	2 días	mar 19/05/15	mié 20/05/15
El método	12 días	jue 21/05/15	vie 05/06/15
Nivel de estudio	2 días	jue 21/05/15	vie 22/05/15
Modalidad de investigación	2 días	lun 25/05/15	mar 26/05/15
Población y muestra	2 días	mié 27/05/15	jue 28/05/15
Operacionalización de variables	2 días	vie 29/05/15	lun 01/06/15
Selección instrumentos investigación	2 días	mar 02/06/15	mié 03/06/15
Validez y confiabilidad de instrumentos	2 días	jue 04/06/15	vie 05/06/15
Aspectos administrativos	4 días	lun 08/06/15	jue 11/06/15
Recursos Humanos	1 día	lun 08/06/15	lun 08/06/15
Recursos técnicos y materiales	1 día	mar 09/06/15	mar 09/06/15
Recursos financieros	1 día	mié 10/06/15	mié 10/06/15
Cronograma de Trabajo	1 día	jue 11/06/15	jue 11/06/15
Fase 2	14 días	vie 12/06/15	mié 01/07/15

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”

Fundamentación Teórica	5 días	vie 12/06/15	jue 18/06/15
Marco Conceptual	2 días	vie 12/06/15	lun 15/06/15
Marco Teórico	1 día	mar 16/06/15	mar 16/06/15
Marco referencial	1 día	mié 17/06/15	mié 17/06/15
Marco Legal	1 día	jue 18/06/15	jue 18/06/15
Diagnostico	5 días	vie 12/06/15	jue 18/06/15
Ambiente externo	1 día	vie 12/06/15	vie 12/06/15
Macro entorno	1 día	lun 15/06/15	lun 15/06/15
Micro entorno	1 día	mar 16/06/15	mar 16/06/15
Cadena de valor y/o Fuerzas competitivas	2 días	mié 17/06/15	jue 18/06/15
Investigación de campo	9 días	vie 19/06/15	mié 01/07/15
Elaboración de los instrumentos de investigación	3 días	vie 19/06/15	mar 23/06/15
Recolección de datos	3 días	mié 24/06/15	vie 26/06/15
Procesamiento , análisis e interpretación	3 días	lun 29/06/15	mié 01/07/15
Fase 3	17 días	jue 02/07/15	vie 24/07/15
Resumen de observación	2 días	jue 02/07/15	vie 03/07/15
Inducción	1 día	lun 06/07/15	lun 06/07/15
Hipótesis	3 días	mar 07/07/15	jue 09/07/15
Probar la hipótesis por experimentación	3 días	vie 10/07/15	mar 14/07/15
Demostración o refutación de la hipótesis	3 días	mié 15/07/15	vie 17/07/15
Evaluación financiera	2 días	lun 20/07/15	mar 21/07/15
Conclusiones y recomendaciones	1 día	mié 22/07/15	mié 22/07/15
Bibliografía	1 día	jue 23/07/15	jue 23/07/15
Anexos	1 día	vie 24/07/15	vie 24/07/15

Fase II: Fundamentación Teórica y Diagnostico

1. Fundamentación Teórica

1.1. Marco Conceptual

Glosario:

Incoterms: Son un conjunto estandarizado de reglas que fijan los términos comerciales en la compra nacional e internacional, y establecen claramente las obligaciones de las partes intervinientes (vendedor y comprador), aminorando así el riesgo de disputas jurídicas. Por lo tanto, en la negociación previa a la firma de un contrato de compraventa internacional, las partes podrán solicitar y ofertar precios que, asociados a distintos incoterms cobran un significado diferente. Ya que existe un punto donde la mercadería deja de correr riesgo para el vendedor, por lo tanto el comprador es el que asume el riesgo desde cierto punto.

(Cánovas, 2011)

Pescadores Artesanales: El pescador artesanal suministra pescado para el consumo de subsistencia de los pescadores y su familia y para los mercados locales y nacionales

(Avdalov, 2009)

Incidencia: Acontecimiento que sobreviene en el curso de un asunto o negocio y tiene con él alguna conexión

(Española, Real Academia Española, 2014)

Requisitos: Condición o condición necesaria para algo

(Española, Real Academia Española, 2014)

CITES: (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres) es un acuerdo internacional concertado entre los gobiernos. Tiene por finalidad velar por que el comercio internacional de especímenes de animales y plantas silvestres no constituya una amenaza para su supervivencia.

(CITES Organization)

Holacanthus Passer: El pez ángel rey Holacanthus Passer fue descrito por Valenciennes en 1846. Es originario del Océano Pacífico Occidental, de la zona que va desde el Golfo de California a Perú, incluyendo las islas Galápagos.

Vive comúnmente cerca y alrededor de los arrecifes coralinos, a profundidades que van de los 3 a los 80 m.

Los juveniles generalmente pueden encontrarse a mayor profundidad. Los adultos tienen una coloración corporal azul marino y tienen una franja vertical blanca en sus costados, que termina justo abajo del nacimiento de sus aletas pectorales. Sus aleteas pélvicas son blancas en los machos y amarillas en las hembras. Los juveniles se distinguen por su frente y cola anaranjadas, y por una o más franjas blancas en sus costados. Este pez puede llegar a medir alrededor de 25 cm.

Se encuentra desde California hasta el Ecuador, incluyendo los Galápagos; Comúnmente se encuentran en zonas rocosas o en áreas donde existen muchos corales, desde 3 hasta 12 metros de profundidad.

(Gerald R. Allen, 2004)

Integración hacia atrás: Es una estrategia para aumentar el control sobre los proveedores de una empresa o adquirir el dominio. La estrategia puede resultar muy conveniente cuando los proveedores actuales de la empresa no son confiables, son caros o no satisfacen las necesidades de la empresa.

Es cada vez mayor la cantidad de consumidores que compran productos basándose en consideraciones ambientales. Así pues algunas empresas están usando la integración hacia atrás para tener mayor control sobre los proveedores.

(Amaya, 2010)

Esmeraldas: Es una ciudad del país de Ecuador, ubicada en la zona noroccidental del país y esta cuenta con 154035 habitantes y tiene uno de los puertos más importantes de todo el Ecuador y con gran acogida turística.

Marinos: Todo lo relativo o proveniente del mar

(Española, Real Academia Española, 2014)

pH: (Potencial de hidrogeno) El pH es el logaritmo de la inversa de la concentración de iones de hidrógeno. Y mide la condición llamada acidez. El pH se mide comparando el color que resulta usando indicadores con el que se obtiene con soluciones de pH conocido como bórax y ácido bórico. También se mide el potencial del electrodo de hidrógeno que mide la actividad de los iones.

La escala del pH está basada precisamente en la disociación del agua, y tienen como valor central el pH 7 del agua pura a 25°C; por tanto, el pH máximo puede ser de 14.

(Peña, 2004)

Nitritos: Sal formada por la combinación del ácido nitroso con una base.

(Española, Real Academia Española, 2014)

Nitratos: Sal formada por la combinación del ácido nítrico con una base.

(Española, Real Academia Española, 2014)

1.2. Marco Conceptual

1.2.1. Estado actual del conocimiento sobre el tema.

Teoría de restricciones: La Teoría de restricciones o T.O.C por sus siglas en inglés (Theory of Constraints), es una filosofía de gestión de sistemas o empresas que se crea sobre una guía y se diseña para lograr un proceso de mejora continua. La TOC se basa en que toda organización es creada para lograr una meta. Si dicha organización tiene fines de lucro, su meta es “ganar dinero de forma sostenida ahora y en el futuro” La fortaleza de la TOC radica en la simplicidad que con que se resuelve una realidad compleja.

Toda la planificación hacia la generación de un producto o servicio consiste, básicamente, de una serie de procesos vinculados. Cada procesos tiene una capacidad específica para generar una producción determinada por la operación, y en casi todos los caso existe un proceso que limita o restringe el rendimiento de la operación completa.

(Person Educación de Mexico S.A., 2006)

(Chapman, 2006)

Teoría de la ventaja absoluta: Elaborada por Adam Smith (1723 – 1790), es una de los pilares de la Teoría clásica del comercio internacional. Su fundamento es que al ampliar la dimensión de los mercados, aumenta la posibilidad de producir más y con ello se favorece el grado de especialización que, a su vez, incrementa la productividad del trabajo. “La especialización permite ventajas absolutas en la producción de ciertos artículos y con ello exportarlos e importar lo que producen ventajosamente otros países, el beneficio es general. Esta teoría está en contra del proteccionismo comercial porque impide los beneficios de la especialización y, por tanto, es la precursora del liberalismo comercial”.

(Cantos, 2008)

(Smith, 1746)

1.2.2. Temas del marco teórico

- Requisitos de exportación en cuanto a peces vivos
- Procesos de exportación dentro de los incoterms
- Normas requeridas por parte de los ministerios competentes y entidades para completar el proceso de exportación.

1.3. Marco Referencial

El Ecuador es un país lleno de riquezas naturales, las cuales no se explotan de las maneras correctas, ya que el país en cuestión posee una biodiversidad increíble, pero el enfoque del país está mal direccionado; por el motivo, de que se busca explotar los materiales ofrecidos por la tierra y hacer de ese el mayor ingreso del país. Por lo tanto dentro de esta gran riqueza que dispone el Ecuador se encuentra una gama gigante de

especies acuáticas, ya sean catalogadas como alimento o decorativas; lo cual lleva al giro del negocio de la exportación de peces.

El pueblo ecuatoriano está desarrollando poco a poco el gusto por los peces de acuario ya que este es un hobby que no está muy arraigado en la sociedad como los perros o los gatos, ya que mucha gente no le encuentra un significado tener un pez del cual no puede sacar provecho como a los perros; sin embargo, los peces tienen muchas características de las cuales se pueden sacar provecho, por ejemplo a los niños con déficit de atención tener una pecera de la cual se deben hacer cargo ya les crea una responsabilidad y observar los peces les ayuda a relajarse y poder concentrarse más en los estudios y en su crecimiento personal.

Desde 1953 empieza el auge de exportación de peces ornamentales desde Sud América hacia el mundo. El hobby en los Estados Unidos y Europa no estaba muy acogido ya que no existían las facilidades logísticas para el movimiento de los animales ya sea comida, transporte y suministros.

Desde la época ancestral en la china tenían los emperadores chinos los peces de colores, recién en EL primer vuelo que lo realiza Pan American a la selva amazónica que vendría a ser a Perú y Brasil, se empieza a exportar los peces con un sistema rudimentario de empaque, esto dio paso a que se lleguen a contratarse vuelos completos de aviones cargueros con el pez Cheirodon Axcelrody el famoso pez “Neón” del amazonas, esté pescado no pasa de los tres centímetros, pero con sus maravillosos colores azules se convierte en el ítem más deseado entre los acuaristas. Después de que se introduce este pez en los mercados europeos y norteamericano, se empieza a desatar una afición que crece anualmente por los peces de acuario.

En 1978 ya existían en los Estados Unidos más de 375 000 almacenes que se dedicaban a la venta de peces y acuarios. Estos establecimientos se manejaban con lo que tenían en stock para vender o se hacían pedidos específicos a los diferentes países del mundo donde se podían encontrar las especies deseadas. Gracias a esta dedicación exquisita de cada uno de los vendedores de peces genera que se desarrolle el hobby a magnitudes sumamente grandes, ya que el vendedor al igual que el comprador eran personas dedicadas y entusiasmadas siendo igualmente fanáticas por el tema.

Se crea dentro de la afición el esquema de acuarios de Mama y Papá los cuales eran todos estos locales que se dedicaban a la venta y distribución de peces siendo una cuestión familiar, no se era tanto por el negocio de vender si no por crear una afición y una cultura piscícola entre la sociedad. Dentro de este esquema de los acuarios de mama y papa logran superar los mil millones de dólares de venta de peces en las exportaciones de Latino América a los Estados Unidos con estos valores gracias a estos valores se determina que era un negocio de crecimiento anual ya que existía mucha demanda de los animales Sud Americanos.

A partir de 1990 el gigante asiático comienza a invertir mucho dinero en proyectos piscícolas invirtiendo más de 20 millones de dólares por cada laboratorio de reproducción de peces, de esta forma se llevaron cepas genéticas de todas partes del mundo y comenzaron con la producción en gran escala de todas las variedades ornamentales endémicas de ciertas regiones del mundo, las que tenían gran interés comercial y las que no tenían tanto, por lo que la China empieza a vender cada pez a precios imposibles de competir para los pescadores artesanales que capturaban las especies en su medio ambiente. Esta captura hacia que se mantenga la naturaleza en buen estado ya que esto les generaba un ingreso y se preocupaban.

Los chinos ejercen una presión tan fuerte en el mercado con una oferta que excede la demanda, por lo tanto los 375 000 los 370 000 se cerraron y los que quedaron se convirtieron en unos gigantescos almacenes de mascotas, entonces ya no se consiguen los peces por pedido, como se lo hacía tradicionalmente, esto da paso a que los exportadores sud americanos cierren quedando muy pocos exportadores en el mercado. Por ejemplo en el Ecuador quedaron 5 exportadores, por lo tanto se buscó un nuevo horizonte y mercado de trabajo donde se incursionó en el agua salada, nadie más en el Ecuador exporta estos animales ya que el conocimiento que se debe tener y los equipos necesarios son muy costosos y el costo de incursionar en este mercado era muy alto pero aun así no superaba el riesgo.

1.4. Marco Legal

El marco legal para desarrollar una exportación de animales vivos es muy complejo y se necesitan muchos requisitos por parte de las varias entidades reguladoras del país, en este caso se especificaron las leyes que solicita el Ecuador para poder proceder con una exportación legal y verificada por cada entidad competente. También se van a determinar que los tratados, acuerdos y normas que necesitan para poder proceder

- Ley de pesca y desarrollo pesquero
- Acuerdo Ministerial No 164 publicado en el Registro Oficial No. 469 del 09/06/1994
- Acuerdo Ministerial No 68 publicado en el Registro Oficial No. 482 del 13/07/1994
- Acuerdo No. 300 MAGAP, publicado en el Registro Oficial No 177 del 25/09/2007. Modificado mediante Acuerdo No 281 MAGAP, Registró Oficial

No 198 del 30 de Septiembre del 2011 Dirección de Pesca Industrial, Gestión
Pesquera Comercial.

- Decisión 416 Normas Especiales para la Calificación y Certificación del Origen de las Mercancías, La Comisión de la Comunidad Andina
- Decisión 417 Normas Especiales para la Calificación y Certificación del Origen de las Mercancías, La Comisión de la Comunidad Andina
- Régimen General de Origen de la ALADI, Resolución 252
- Acuerdos De Complementación Económica ACE No 46 Cuba – Ecuador, ACE NO 59 Argentina – Brasil – Colombia - Ecuador – Paraguay – Uruguay – Venezuela – ACE No 65 Chile – Ecuador, Guatemala – Ecuador
- Reglamento (UE) No 1063/2010 de la Comisión de 18 de Noviembre de 2010 que modifica el Reglamento (CEE) No 2454/93
- Reglamento (CE) No 980, 27/06/2005
- Reglamento (CE) No 732, 22/07/2008
- GSTP/ MM/ BELGRADE/ 10, 12 de Abril de 1988
- Resoluciones, normas y demás acuerdos nacionales e internacionales vigentes a la aplicación de este plan de titulación
- www.sice.oas.org/TPD/USA_ATPA/USA_ATAPA_ASP
- Certificado de Salud otorgado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y pesca cada vez que se vaya a realizar un embarque. (Anexos)

2. Diagnostico

2.1. Ambiente Externo

El ambiente externo de la empresa se enfoca en cómo está el país en relación al área de productividad de la empresa, por lo tanto se enfoca en la afición de la gente por los peces, el gusto que ellos tienen por los mismos, que tanto presupuesto una persona aficionada puede pagar, igualmente en la parte política que se sabe sobre el tema y si es algo posible y legal realizar la actividad de exportación de peces vivos. Finalmente el investigador estudiara también al país para ver si tiene lo necesario para proveer a la gente de peces y materiales constantemente para que el hobby siga en crecimiento dentro del Ecuador.

2.1.1. Macro Entorno

Se realizará el estudio para ver los permisos y que es lo que una empresa necesita para poder exportar peces vivos y cuáles son los requisitos externos que las entidades competentes otorgan y así mismo como está el país en los diferentes ámbitos para aceptar y permitir que se eviten peces vivos extraídos de las costas del Ecuador, luego se observara que no existe un ingreso notorio en la balanza comercial del país dentro de la partida arancelaria ya que no es un mercado de consumo masivo, al igual que no es un mercado en el cual se busque consumir sino todo lo contrario. Tradicionalmente cuando se habla de exportaciones de peces se piensa que son peces o filetes para el consumo humano, en este caso el giro del negocio no tiene nada que ver, por lo tanto se realiza este estudio para determinar qué políticas se deben seguir,

2.1.2. Político

El Ecuador en este momento está pasando por dificultades económicas, por lo tanto se está fomentado la exportación de materia prima y materia procesada, lo cual en

teoría debería facilitar a las empresas que incursionan en la exportación de diferentes productos, producidos en el país ya que de esta forma al momento de que sale cualquier tipo de producto, ya sea por medios aéreos o marítimos se recibe el pago del extranjero y eso se declara al SRI pagando un impuesto y generando ingresos para el Ecuador y mantener una economía estable para el desarrollo de las provincias.

Existen muchas leyes que favorecen a los exportadores, pero al mismo tiempo la burocracia que existe en el Ecuador es muy grande y muy compleja, por el motivo de que los tramites no facilitan al usuario creando muchas trabas y entorpeciendo el sistema; por este motivo, muchos exportadores se desaniman y cierran sus negocios ya que no pueden enviar los pedidos a tiempo fallan a los compradores y dejan de pedir, por lo tanto se debe mejorar mucho y trabajar centralizando los poderes y misterios que rigen estas normas. En el caso de la empresa se necesitan pasar por varias entidades para que se permita la exportación semanal, de vez en cuando se producen demoras en los ministerios o institutos que dar la aprobación y la carga no puede salir a tiempo y los costos por multas y penalizaciones son altos y el error no se da por parte de la empresa si no son las entidades reguladoras. Se reitera que los ministerios como entidades reguladores ponen muchas trabas para que una empresa pueda ser catalogada como exportadora y periódicamente se crean nuevos requisitos para que una empresa pueda exportar entonces los costos de implementación y adaptación pueden ser muy altos en las diferentes bodegas lo cual genera un cierre de las empresas y se pierde un ingreso al país y consecuente se da paso al desempleo de muchas personas que laboraban en las empresas que cierran gracias a los ministerios.

Finalmente al Ecuador como país exportador dentro de la rama de productos no tradicionales le falta mucho por crecer y por aprender, creando más incentivos a los exportadores y productores nacionales para que se pueda mantener una balanza comercial con superávit en vez de tener un déficit, y no solo enfocarse en los 5 productos que más ingresos le generan al país ya que los otros productos que envían generan ingresos y hay que incentivar a la gente para que se fomente una mayor exportación de productos no tradicionales y que el Ecuador sea reconocido a nivel mundial por muchos productos y no solo por el petróleo, camarón y banano.

2.1.3. Social

Socialmente no se tiene mucho conocimiento sobre la exportación de peces vivos, por lo tanto como en todo lo relacionado a animales vivos la gente tiende a estar en contra de la exportación del medio ambiente o la destrucción de la fauna o flora silvestre. Pero la cuestión sobre este tema es que si a los pueblos la tierra y la naturaleza les da de comer y un ingreso económico se tiene a protegerla, si no se fomenta el turismo y la extracción controlada de materia prima la gente va a optar por construir y no cuidar la naturaleza.

Existen muchos infractores de la naturaleza que la destruyen sin medida para extraer algo de dinero, y la gente recibe un porcentaje de esta ganancia sin tener encuenta que la destrucción del medio ambiente les afecta a ellos, pero si en vez de permitir la destrucción del medio ambiente este les daría algo más, ellos estarían en contra de la destrucción y protegerían más al tierra y animales.

Finalmente existen los ambientalistas que protegen a la naturaleza sin tener los conocimientos suficientes de cada uno de los animales, ya que todos ellos creen que todo es maltrato y no se debe hacer, pero para poder explicar el giro del negocio no solo

está en dejar a la naturaleza que siga su curso si no incentivar a las comunidades donde se extraen los peces que esto es un negocio para ellos también y les crea ingresos creando una cultura de protección medio ambiental por parte de los habitantes de cada comunidad, y en cuanto a la extracción de peces y su posible extinción, primero deben estar seguros que los peces que se extraen del mar no son animales que estén en la lista de CITES ya que esto sería ilegal y podría causar la causa de desaparición de una especie en la naturaleza, por otro lado existe la siguiente comparación. Si un pez pone huevos y estos logran eclosionar un individuo nunca va a poder recoger todos los peces que nacieron de un pez valga la redundancia, entonces existe una seguridad por parte de la empresa que no se va a extinguir la especie en cuestión

2.1.4. Cultural

El Ecuador como país pesquero, con acceso a grandes extensiones de mar y ríos, tiende a ser un país consumidor y exportador de pescado procesado, una de las cualidades del Ecuador son sus típicos platos marineros que tienen donde usan mariscos y pescados preparados de diferentes formas y cada cual con una receta peculiar. También se recomienda consumir pescado por las cualidades que tiene la carne ya que esta es más saludable que la del pollo y tiene más vitaminas necesarias para el cuerpo.

Por este motivo en el Ecuador no se practica este Hobby tan hermoso que es el de tener una pecera y poder llamarte a ti mismo un acuarista, los motivos adyacentes de el por qué no se tienen una pecera en casa es por el desconocimiento de la gente frente a este tema y también influyen mucho los gustos de cada individuo.

Luego existe el análisis que los países Europeos y los Estados Norte Americanos tienen mucha más tendencia a tener peceras en casa y se practica mucho este hobby de los peces de acuario, convirtiéndose en algo más que eso, si no estos animales tienden a

convertirse en seres muy apreciados en las familias y por los dueños son una parte de ellos, como en cualquier tema que apasione a la gente va a marcar en su vida de forma significativa.

Finalmente se encuentra que la cultura asiática tienen a los peces como Dioses en algunos casos, como protectores del alma de cada ser, y son símbolos de fertilidad, riqueza, poder, salud, esperanza y deseos, ya que estos animales se alinean mucho con el Feng shui y esta cultura oriental está enfocada y basada en estas normas para vivir mejor y los peces complementan las enseñanzas ancestrales. Por lo tanto el tema de los peces es muy amplio y cada vez se va a desarrollar poco a poco en sud América.

2.1.5. Económico

El hecho de crear una bodega, más sacar permisos y arriesgarse en un proyecto ya sea nuevo o algo tradicional siempre tiene un costo al igual que un riesgo, por lo tanto cada proyecto ya sea de importación o exportación tiene un capital inicial que se debe emplear para que se pueda sacar adelante un negocio prospero. Así mismo cuando se realiza un negocio que tenga como giro principal, animales vivos siempre su costo va a ser mayor, no por el tema de que sea más costoso pero si se presentan más riesgos que manejar otros tipos de productos. Si no se emplea un correcto manejo y estudio para mantener animales puede perder toda la inversión y esto conllevaría a una matanza cientos de animales que no debían sufrir por un error humano, a lo que se reitera que cuando se trabaja con animales los riesgos son muchos más altos en todo sentido.

Cuando se trata de un galpón de peces los costos económicos varían pero en general son muy elevados, ya que son muchos factores que se deben tener en cuenta y así mismo mucho conocimiento del tema para no cometer errores que perjudiquen la salud de los trabajadores y los animales, cada pez tiene diferentes necesidades en un

ambiente controlado por lo tanto procuran poder satisfacer estas necesidades individualmente, ya sea que creen un entorno ficticio que simula su habitat natural lo cual tiene un costo, más la luz de las bombas al igual que el mantenimiento de las mismas y la temperatura del ambiente, conjuntamente las medicinas y el cuidado especial de cada pez genera un costo muy elevado que muchas veces por factores externos no se puede prever las muertes en los embarques o en la bodega y esto genera una perdida para la empresa y la naturaleza.

Cuando el tema trata sobre peceras de agua salada los costos de mantener estos animales son muchos más elevados que los de agua dulce y aumenta su complejidad en un 60% ya que necesitan mucho más conocimiento y poder adquisitivo para mantener un acuario de estos; sin embargo, los aficionados dedicados a esto pueden pagar los precios que sean necesarios para mantener su pecera estable y saludable. Lo que sí es notorio en estos casos es que los colores que tienen los peces de agua salada suelen ser más bonitos y llamativos que los peces de agua dulce.

Finalmente tener una pecera no es muy costoso si no es más dedicación y tiempo para velar por el bienestar de las mascota, por lo que la empresa recomienda identificar cuánto tiempo van a disponer para el pez antes de que realicen una inversión, ya que igual que en todo animal algunos necesitan mucho más cuidado que otros, pero la satisfacción de tener algo tan bonito y que ayude tanto en la casa no tiene un precio si no es una inversión.

2.1.6. Tecnológico

En el mundo existen implementos maravillosos para los peces, al igual que peceras que rompen esquemas y hacen que la casa no sea tan atractiva como la pecera, con todos los nuevos inventos que existen en la rama del acuarismo facilitan la tarea al

dueño del acuario en diferentes aspectos como por ejemplo, en la limpieza, la alimentación, el cuidado del agua, la información que una maquina puede brindar inimaginable, y estos avances tecnológicos hacen que la vida de los peces sea más prospera y duradera.

En el Ecuador se consigue muchas facilidades e inventos para las peceras, pero los costos son elevados ya que los aranceles que se cobran a las importaciones son muy elevados y eso crea un aumento de precio en el bien y que se reduzca la demanda, por lo tanto las empresas optan por parar la importación y solo traer lo básico, sin lujos para los acuario, esto genera que los acuaristas dejen el hobby.

Finalmente en cuanto a implementos de agua salda no consiguen mucho ni fácilmente en el Ecuador ya que como se mencionó anteriormente los costos de importación son muy altos al igual que los costos de mantener una pecera de agua salada y solo poca gente está dispuesta a realizar esos sacrificios por lo que optan por importar los productos de diferentes países, ya que el mercado nacional no puede cumplir con la demanda de los aficionados en esta rama de peces marinos.

2.2. Ambiente Interno

Dentro del ambiente interno de la empresa, se va realizar un estudio a fondo de cómo manejan la empresa, en los diferentes aspectos administrativos y logísticos, al igual que se revisaran las políticas y las creencias de la empresa, también se enfocara a revisar el procesos logísticos que tiene la empresa para realizar los embarques al igual que tener un abastecimiento constante de animales. En resumen se identificara la

empresa como es dirigida internamente y si es que existen eslabones que puedan ser perfeccionados.

2.2.1. Micro Entro

De Jong Marine Life S.A. internamente tiene muchos procesos más que una empresa exportadora de materia prima común, ya que cada proceso que se realiza tiene que tener un manual que indica cómo hacer y cómo se debe actuar dependiendo la situación, ya que no siempre es igual cuando se habla de captura y de manejar seres vivos, por los factores externos, por lo tanto el estudio es realizado a profundidad a la empresa internamente y como es esta competitiva en un mercado tan complicado y como hacen para seguir a flote gracias a que existen tantas trabas por parte de las entidades reguladoras.

2.2.2. Misión

Somos la empresa pionera en la exportación de peces para decoración de acuarios, y lo que buscamos es que nuestro producto sea siempre el mejor y llegue en perfectas condiciones al cliente, ya que nos enfocamos a que el nombre del Ecuador quede en alto y seamos reconocidos en el mercado internacional.

2.2.3. Visión

Queremos ser la empresa de exportación más reconocida y cotizada de Latino América, siempre respetando nuestros valores.

2.2.4. Valores

- Sinceridad
- Responsabilidad Ambiental
- Honestidad

- Puntualidad
- Comprometidos

2.2.5. Objetivos

Proteger el medio ambiente utilizando los equipos necesarios para evitar la contaminación

Evitar poner en riesgo la vida de los trabajadores contando con todos los equipos de protección necesaria y las capacitaciones pertinentes

Prever que el galpón siempre este equipado para satisfacer las necesidades de los peces velando por su bienestar

Verificar que los pedidos siempre lleguen a tiempo manteniendo una cadena de abastecimiento constante

2.2.6 Estrategias

Contar con el personal capacitado para realizar las diferentes actividades.

Contar con una cadena de abastecimiento constante e interrumpido.

Estar al tanto siempre de las normas medio ambientales y de los peces que se encuentran en CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres)

2.2.7 Análisis FODA

2.2.7.1 Fortalezas:

Es única empresa en el Ecuador que consta con los permisos y acuerdos ministeriales pertinentes para la exportación de peces ornamentales al igual que moluscos.

Tienen el know how de más de 20 años de experiencia y conocimiento sobre el giro del negocio.

El gerente es de los más grandes conocedores de peces en todo el Ecuador

Son los primeros en exportar peces marítimos a Europa

Cuentan con la infraestructura necesaria para mantener todo el negocio en óptimas condiciones

Tienen la ventaja de residir en el Ecuador gracias a sus mares y variedades de peces ornamentales

2.2.7.2 Oportunidades

Son los únicos en el Ecuador con los permisos para el giro del negocio y cuentan con tecnología que no existe en el país

Su ubicación geográfica les da acceso a las varias playas que el posee el Ecuador.

La distancia a la playa desde el galpón donde se mantienen los peces y entre playas no son muy extensas y los peces se mantienen en óptimas condiciones hasta llegar a las instalaciones

Son los pioneros en la exportación de peces marítimos en el Ecuador

Cuentan con aeropuertos internacionales en las playas

2.2.7.3 Debilidades

Son los pioneros en el mercado perjudica al momento de obtener los permisos necesarios para el embarque por medio de las entidades competentes ya que por el desconocimiento lo pueden tachar como ilegal

Capacitar buzos que puedan desarrollar las habilidades necesarias para laborar en la captura cumpliendo los requisitos para que el animal no se lastime

No cuentan con el capital deseado para poder realizar los proyectos

Falta de conocimiento por parte de la guardia pesquera y los ministerios que brindan los permisos.

2.2.7.4 Amenazas

Los fenómenos naturales que impiden la pesca

Falta de conocimiento por parte de la guardia pesquera pueda ocasionar que los peces capturados sean devueltos al mar

Las leyes cambiantes del país pueden Impedir la exportación de peces vivos por falta de cultura en el tema

2.2.8 Análisis mediante cruce de variable FODA

2.2.8.1 Fortalezas vs Debilidades

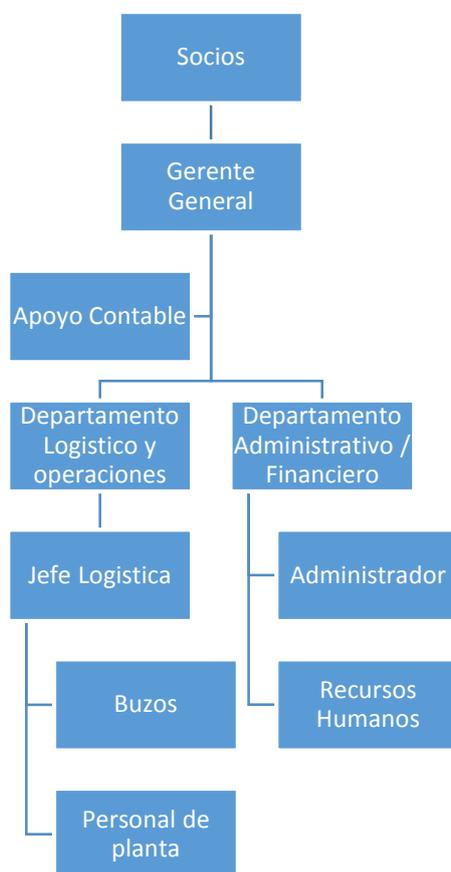
Al ser los pioneros en el mercado, tienen la ventaja de tener un nombre en el exterior reconocido, pero el hecho de incursionar en este mercado los convierte en un conejillo de indias para las entidades reguladoras, por lo que están dispuestas a dificultad todos los procesos para tener una base para las siguientes empresas que se abran dentro del mismo giro de negocio. Los costos que tienen al poseer un galpón con todas las facilidades son sumamente altos, de la misma manera brindan la capacitación a los buzos para que puedan trabajar con la empresa. Sin embargo esto al mismo tiempo les da la ventaja de imponer sus precios de venta, al igual que los precios de compra de cada animal, ya que no se puede comprar con la competencia.

Cuando las entidades reguladoras como la guardia costera o la policía realizan acusaciones falsas de que lo que están haciendo y lo tachan como ilegal, por el motivo de que son peces de colores y no son los clásicos peces que se extraen para la venta al nivel de consumo. Sacan cierta ventaja de esto haciendo entender a las entidades que no es algo ilegal y que deben permitirles y enseñarles que especies están en peligro de extinción y cuales se pueden retirar sin afectar de ninguna manera a la especie extraída. Sin embargo estas capacitaciones a las entidades ayudan para que no impongan tantas trabas al momento de realizar la pesca y puedan circular libremente con los permisos necesarios.

2.2.8.2 Amenazas vs Oportunidades

Cuando una amenaza se presenta deben saber aprovecharla de alguna forma para que la empresa pueda ser mejor y prever dificultades, por ejemplo a los malos tiempos que se presentan como Mareas altas o fenómenos marítimos, los cuales se saben que van a llegar gracias a la tecnología que tienen las entidades meteorológicas, la empresa debe tener en cuenta esto y abastecerse en una mayor cantidad de peces para que se pueda cumplir la cuota de exportación, luego se tiene como amenaza las largas horas que un pez debe permanecer en los empaques y los riesgos de demora de aterrizaje de los aviones. La ventaja que tiene el aeropuerto internacional a solo 20 minutos del lugar de empaque ayuda mucho si es que surgen imprevistos de demoras.

2.2.9 Organigrama Funcional



2.2.9.1 Funciones departamental

Gerente General

El gerente general es el encargado de planificar, dirigir, controlar y manejar una correcta sinergia entre los diferentes departamentos, para que se alcance un fin común, que se plantea como objetivo a vencer al principio del año fiscal. También tiene como objetivo liderar para velar por el bien de la organización, dirigiendo las diferentes áreas existentes en la empresa, de igual forma ayuda a la coordinación de las mismas para asegurar una rentabilidad, sustentabilidad y competitividad por toda la vida que él esté hecho cargo de la empresa. Finalmente debe cumplir con los lineamientos estratégicos

que se han planteado por los socios, normativas y los reglamentos internos al igual que los externos.

Socios

Los socios son los que conformaron la empresa, a los cuales el gerente general debe rendir cuentas para que se determine la rentabilidad de la empresa y si el crecimiento o una nueva inversión es rentable, se encargan de velar por la empresa ya que tienen un porcentaje de la misma, así mismo los socios buscan los mejores intereses por la empresa haciendo todo lo que está a su alcance para que la empresa despunte en el mercado y no se quede estancada o empiece a decaer. En este caso los socios tienen el mismo poder de decisión el uno con el otro ya que es una sociedad que tiene como base una misma cantidad de participación en la empresa cada uno sin posibilidad de aumento en su participación.

Apoyo contable

El apoyo contable es un contador externo que es el encargado de llevar los diferentes balances y poder presentar los papeles en orden al SRI y a las diferentes instituciones fiscales. Por otro lado el contador da conclusiones trimestrales sobre la situación de la empresa y sugiere algún tipo de medida que se deba tomar si es que la empresa está en declive o si está creciendo económicamente.

Departamento Logístico

El departamento logístico se encarga de revisar la captura de los animales mediante procesos regulados, velando por la seguridad del pez y del buzo. Luego tienen como misión realizar las rutas de almacenamiento y de distribución que los peces tomaran, para que puedan ser protegidos mediante un ambiente controlado que sea de

condiciones óptimas. Por lo que son los encargados de que el producto en sí llegue bien, se mantenga bien y se distribuya de manera segura. Cuando se presentan dificultades o existen retrasos en la mercadería el departamento logístico es el encargado de solucionar estos posibles problemas, luego esté departamento es el encargado de velar que todo el sistema a lo largo de la cadena de abastecimiento funcione sin pausas

Departamento de Recursos Humanos

El departamento de recursos humanos es el encargado de velar por la seguridad de la empresa mediante la contratación, la correcta capacitación y un buen manejo del clima organizacional de la empresa, por lo tanto la buena armonía laboral y una buena comunicación interdepartamental es básica para que la empresa camine hacia delante como un cuerpo cierto que persiguen un mismo objetivo

Departamento administrativo

El departamento administrativo es el encargado de administrar las cuentas, los estándares y que le empresa se maneje dentro de las reglas y leyes que se han establecido por medio del gobierno y de los diferentes departamentos, por otro lado ellos son los que se encargan de que todos los papeles y políticas externas se cumplan para que la empresa funcione de forma legal.-

2.2.10 Levantamiento de procesos

1. Reciben la solicitud de peces por parte de la empresa en Holanda detallando los tipos, tamaños y cantidades de cada pez.
2. Los buzos realizan la captura de los peces guiándose por el pedido principal de la empresa.
3. Luego mantienen los peces en la lancha para llevarlos a la orilla y poder proceder con el empaque de las fundas con oxígeno a presión y el empaque en las cajas de poliuretano, para que sean transportados a la bodega.
4. Reciben los peces en la bodega verificando su estado.
5. Separan por especies para así poder ubicarlos en las diferentes aéreas estipuladas dentro del galpón
6. Los dividen por tamaños para poder ubicarlos en los estanques o peceras dependiendo el caso
7. Realizan el inventario de la nueva mercadería de peces que arriban
8. Proceden a realizar el periodo de cuarentena de los peces que dura aproximadamente tres días hasta una semana para ver cómo reaccionan y su estado en el nuevo habitat.
9. Luego de un tiempo determinado, revisan el inventario y mandan la lista de existencia de peces disponibles para ser enviados. Esperan la confirmación de la empresa en Holanda
10. Toman el nuevo pedido de peces por parte de la empresa, basado en el listado de existencias previamente enviado.

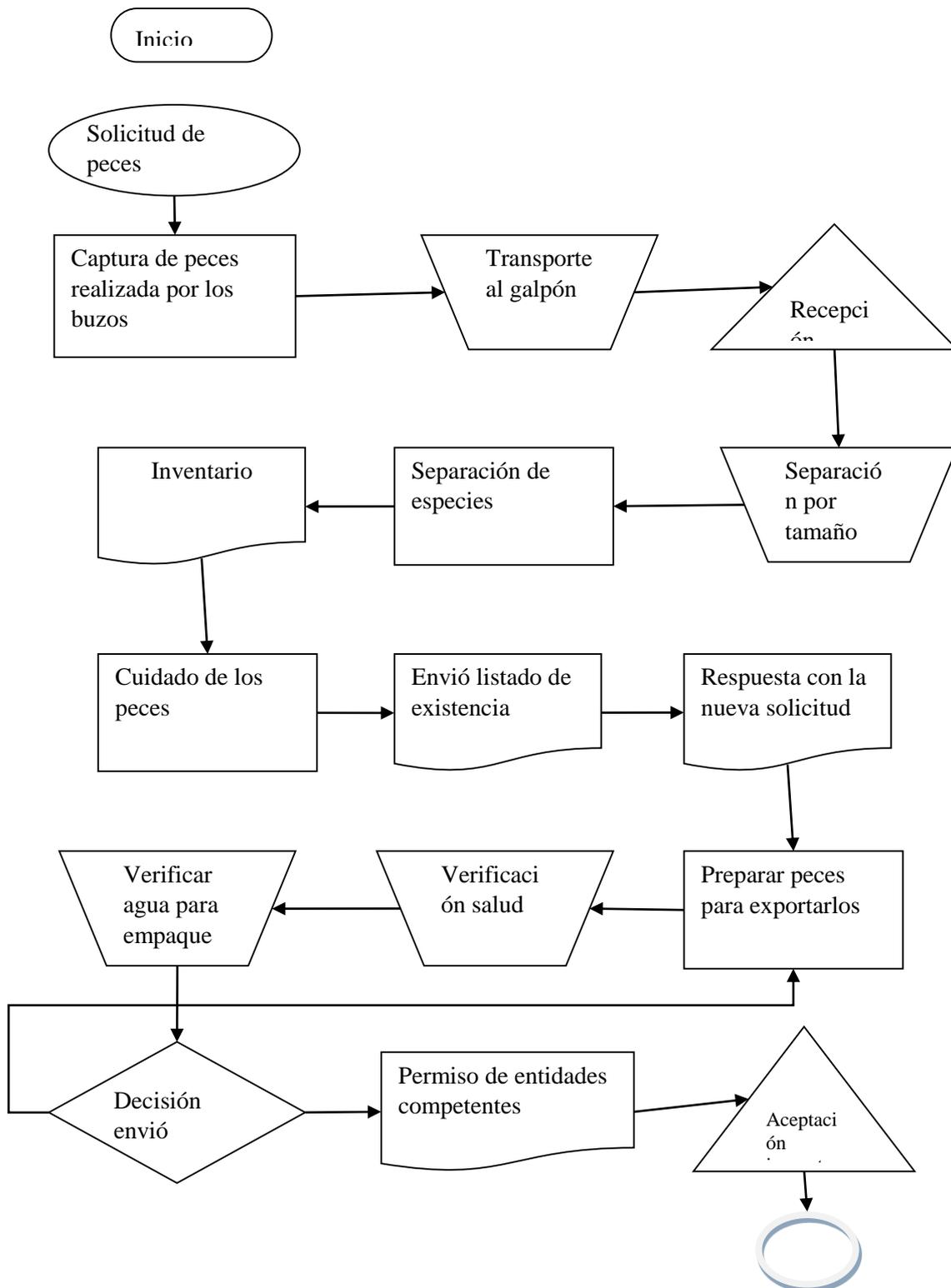
11. Proceden a preparar las fundas, los materiales y las cajas que será utilizados para el embarque
12. Realizan una revisión final del estado de los peces que vayan a ser enviados para de esta forma asegurar que el pedido llegue en óptimas condiciones
13. Se verifica que el agua donde los peces serán ubicados cumpla con los requisitos necesarios para que el pez pueda resistir las 48 horas de viaje.
14. Después de analizar todas estas variables proceden con el visto bueno por parte del gerente para de esta forma preparar el embarque
15. Una vez aprobado por la empresa él envió, envían todos los papeles que deben ser llenados y verificados por el Ministerio de Agricultura y Pesca, al igual que Instituto Nacional de Pesca
16. El inspector de las entidades revisa que todo esté en orden para que se pueda proceder con la exportación.
17. Empiezan con el empaque especial de cada uno de los peces respetando el proceso para asegurar la calidad y evitar la mortandad de la carga.
18. Etiquetan cada una de las cajas con sus respectivos sellos de seguridad y con la información que contiene cada una de las mismas. Es importante que coloquen la cantidad y el pez que se exporta con su nombre científico
19. Transportan la carga en camión hasta el aeropuerto
20. El bróker encargado de la carga la recibe y verifica que todas las cajas estén con sus detalles
21. Aduana recibe la carga hace la verificación pertinente y la carga es almacenada para su exportación

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”

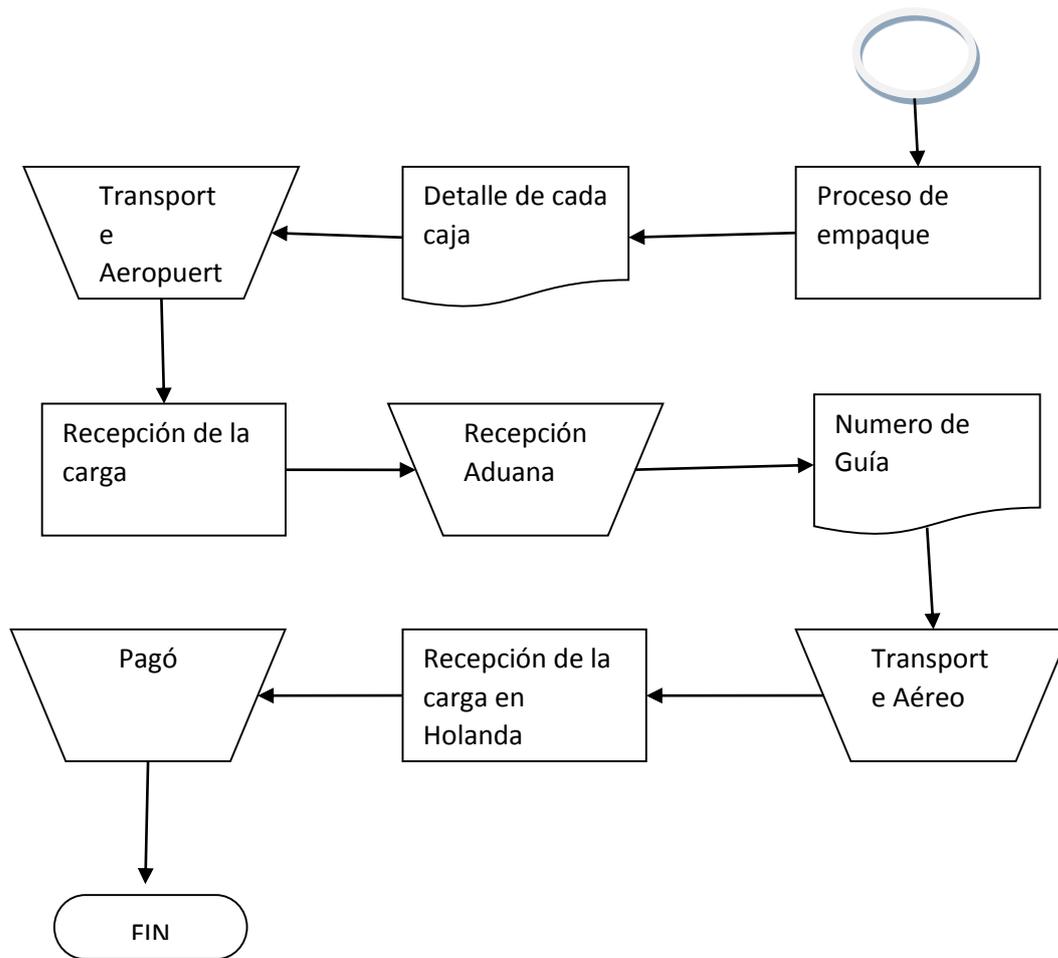
22. Luego arriba la carga a su destino en Holanda esperando la respuesta de cuantos
animales llegaron vivos y si se presentaron novedades de algún tipo

23. Reciben el pago por la exportación

2.2.11 Cadena logística

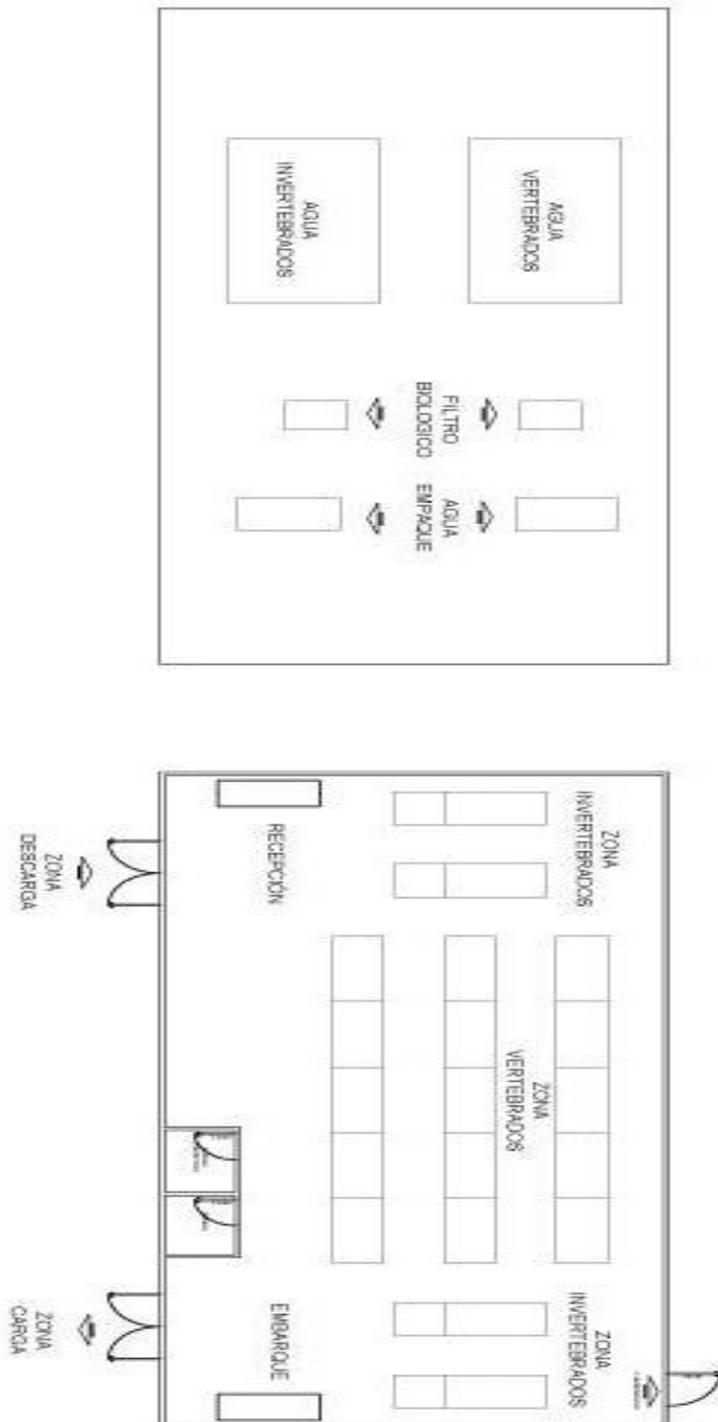


“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR S.A. EN EL AÑO 2014”



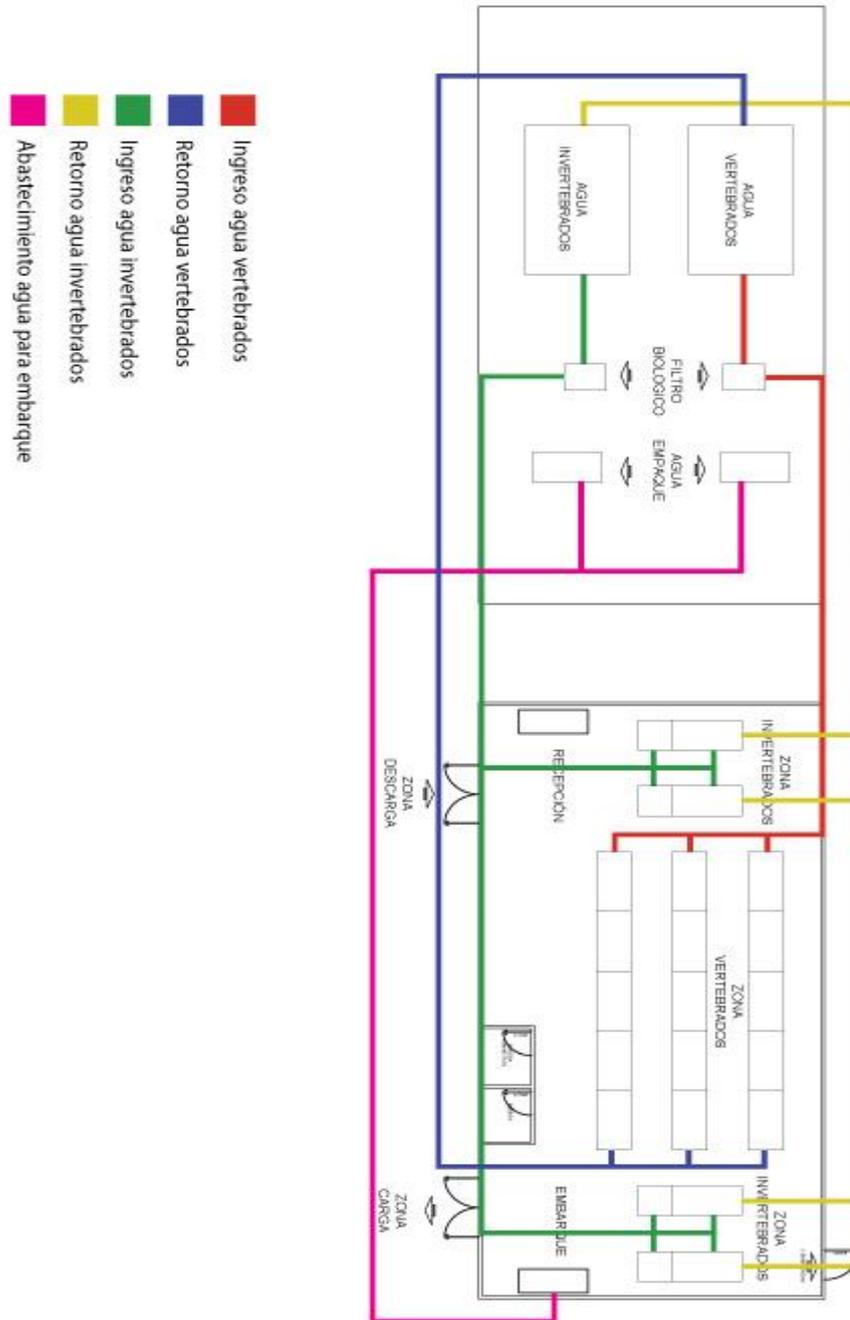
2.2.12 Distribución de la bodega

2.2.12.1 Distribución del espacio simple



En el primer Lay Out presentado de la bodega por el investigador principal, esta detallado que a la izquierda del galpón se encuentran los tanques de abastecimiento que contienen agua para cada zona del galpón. Luego se puede observar que el galpón está dividido en cuatro partes. La primera indica donde se recibe la mercadería donde proceden a realizar las inspecciones necesarias de cada pez y determinan como proceder. La segunda zona está determinada a los extremos del galpón donde la empresa indica que en esos tanques y peceras solo se pueden ubicar animales invertebrados, como por ejemplo: Pulpos, cangrejos, babosas de mar, etc. Son todos los animales que no tienen vertebras. Luego el investigador resalto como la zona de los vertebrados, donde solo se pueden ubicar peces, o animales que tengan vertebras, efectivamente en este sector se encuentra el Holacanthus Passer. Finalmente se procede a la zona número cuatro donde la empresa determino como una zona de empaque de los animales que tienen en stock, también tienen unas bodegas internas donde almacenan todo el equipo y los suministros que utilizan en el agua.

2.2.12.2 Distribución del espacio con tubería



En el grafico detallado por el investigador, se aprecia la tubería y como están realizadas las uniones de cada zona. El primer detalle se encuentra en rojo, eh indica el ingreso de la cisterna a los estanques de los vertebrados pasando por un filtro biológico, de igual manera se aprecia que el color azul demuestra el retorno del agua al estanque, sin necesidad de pasar por un filtro ya que solo a la salida se lo necesita. Luego la empresa indico que la otra cisterna distribuye el agua a los invertebrados sufriendo el mismo proceso que el agua para los vertebrados, por lo tanto pasa por su propio filtro bilógico y el retorno es directo. Finalmente la empresa tiene dos cisternas de menor volumen que es de uso exclusivo para los empaques de los peces al momento de exportarla, según la empresa el agua en estas cisternas es directa del mar sin tener ningún tipo de modificación lo cual le convierte en agua limpia y perfecta para los peces.

2.2.13 Análisis de las fuerzas de Porter.

2.2.13.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores

Dentro de este sector la gente puede presumir que existen ganancias altas, ya que se exporta al extranjero y a eso se asume que los ingresos son muy buenos, por lo tanto esperan que ingresen otros competidores al mercado, pero en cierta forma están tranquilos ya que no se quedan muchos tiempo, como el dueño de la empresa ya lo ha vivido anteriormente, el hecho de que ingresan nuevos competidores creyendo en la sencillez que tiene el asunto y que va a ser rentable, pero a lo largo del camino suelen tropezar y tienen que cerrar. Estas empresas que logran formarse pueden tener el

conocimiento, sin embargo el momento de querer exportar e importar, llegan al punto de que las trabas son tantas que prefieren evitarlo, ya sean trabas con las entidades competentes y entidades reguladoras, por otro lado, cuando se presenten problemas con las aerolíneas, también existe el problema de que pueden tener compradores desleales que siempre van a decir que no les llegó todos los peces vivos y que el número de muertos es sumamente alto y esto da paso a que la empresa salga en pérdida. Para este momento lo que las empresas competidoras que les va mal, tienen muchos gastos de inversión y costos fijos que no pueden recuperar y llegan a quebrar. Finalmente existe un riesgo de precios al momento de entrar al mercado tal vez sus precios sean más bajos y esto le perjudica a la empresa, sin embargo la calidad es la que predomina y la empresa en cuestión tiene esa ventaja.

2.2.13.2 Amenaza de posibles productos sustitutos

En este caso la empresa no tiene riesgo de que se creen o existan productos sustitutos, por el simple hecho de que manejan peces vivos bajo un pedido, lo cual no es que la empresa puede enviar cualquier tipo de pez que no sea el solicitado a lo que puede cambiar lo que busca el cliente, entonces no existe una amenaza eminente en este aspecto, la empresa lo que sí puede perjudicarle es que en otro país, tengan una especie más cotizada que el *Holacanthus Passer* y puedan disminuir las ventas. Para concluir no es una amenaza que se presente en el país y está fuera de las manos de la empresa De Jong Marine Life S.A.

2.2.13.3 Poder de negociación de los proveedores

En la empresa De Jong Marine Life S.A. los proveedores son la base del negocio, por lo tanto la estrategia de la empresa es mantener precios de compra elevados, para que los proveedores se enfoquen en capturar para la empresa. Esto se dice gracias a que

los pescadores artesanales también tienen otros negocios que son rentables, pero si un proveedor no dedica el tiempo a la empresa la captura va a ser menor y esto representa un menor ingreso para la empresa, por lo tanto la empresa busca que los buzos se dedique solo a trabajar para ellos pagando un costo razonable y sobre el mercado, para que de esta forma la empresa tenga un abastecimiento de peces constante. La empresa también hace énfasis a la celebración de méritos y logros de los trabajadores, por ejemplo si es que el buzo llega a superar el pedido semanal o mensual que se realiza de una especie, la empresa paga un porcentaje, sobre la cantidad de peces capturados. Al ser una empresa dedicada a un giro de negocio diferente a lo que conocen los pescadores artesanales, tienen la ventaja de poder poner un precio único en el mercado sin tener que estar a la caza de la competencia. La empresa no tiene el riesgo de tener productos sustitutos en el mercado ya que el giro del negocio es la exportación de un elemento exacto, por lo tanto pueden estar tranquilos en este aspecto.

2.2.13.4 Poder de negociación de los clientes

Los clientes son exigentes cuando tienen más opciones dentro del mercado, por lo tanto no son tan exigentes con la empresa que funciona en el Ecuador, por el motivo de que no tienen una alternativa que pueda saciar las necesidades de compra, entonces los clientes son flexibles en cuanto a las cantidades que la empresa exporta, ya que como comento el gerente no logran cumplir los pedidos semanales, entonces el volumen de compra es uno pero si se tiene más o menos del producto la empresa puede enviar y los clientes van a ser permisivos con ellos; Sin embargo, no pueden descuidar la calidad ni la precisión del negocio, ya que esto si fuera un tema decisivo para que los clientes dejen de comprar a la empresa. También la empresa en cuanto a la negociación con los clientes tiene la ventaja de tener un nombre de una multinacional y saben que si

compran a la empresa el precio no es que puede negociarse en magnitudes altas, como lo sería para las empresas que no tienen un nombre reconocido a nivel mundial.

2.2.13.5 Rivalidad entre competidores existentes

Este es el quinto punto para el desarrollo, por lo tanto es el más importante para Porter, sin embargo la empresa no tiene un competidor dentro de la misma rama, ya que existen otros exportadores de peces ornamentales de agua dulce, no de agua salada y esto no es una competencia para la empresa ya que los productos son sumamente diferentes y tienen otro mercado. Sin embargo, deben tener en cuenta que pueden entrar los competidores de agua salada al mismo giro de negocio, por lo que deben prever tener la mayor parte del mercado copado y que su nombre sea reconocido sobre la posible competencia. Finalmente la empresa debe tener en cuenta que los compradores en el exterior son muchos pero no todos son fiables y tienen una capacidad de pago alta, entonces si no toman medidas preventivas para mantener a los clientes contentos pueden perderlos y que se animen a ir con la competencia incentivándola a incursionar en el mercado de agua salada

3. Investigación de campo

La investigación de campo se la realizara directamente en las instalaciones de la empresa, ya que se debe tener un control total de la empresa se realizaran las entrevistas en las oficinas de la empresa para de esta manera poder determinar el manejo por parte del administrador y gerente general, por otro lado se realizara la entrevista en la bodega

de la empresa para poder recopilar la información de los trabajadores de planta y poder tener una perspectiva global de la empresa.

Para complementar la información se buscara un experto en el área de negocios internacionales y se le realizaran las preguntas de control pertinentes para poder identificar si existe alguna falencia por parte de la empresa en cómo están realizando la exportación del pez.

3.1 Elaboración de los instrumentos de investigación

Se presentaron varios instrumentos de investigación para poder resolver las variables demostradas en el trabajo, sin embargo se optó por la entrevista cerrada a los integrantes de la empresa que van a constar de aproximadamente de 6 preguntas cada una y va a tener

Una pregunta de control para poder sacar la información necesaria y llegar a diferentes conclusiones.

3.1.1 Entrevista:

3.1.1.1 Entrevista gerente General

CARGO: Gerente General	
NOMBRE: Rafael Ramos Toral	Empresa: De Jong Marine Life S.A.
PREGUNTA 1: ¿Puede describirme las funciones que desempeña en la empresa?	
<p>Mis funciones como gerente general de la empresa son muchas y muy variadas, no puedo dedicarme a una sola cosa, porque no tengo el personal capacitado para todas las áreas, entonces atiendo las ventas al exterior, consultas de clientes, recepción de los peces, empaque de los peces, mantenimiento de los animales, por ultimo reviso el bienestar durante su periodo de cuarentena y estadía en la bodega y superviso el empaque para exportación.</p> <p>También revisó los permisos legales, documentos de exportación, los tramites de la logística lo maneja María José</p>	
PREGUNTA 2: ¿Cómo se maneja el agua salada en un ambiente controlado?	
<p>Esta es la parte más complicada de todo el sistema, el agua salada necesita del SOMP esto es un paquete que contiene elementos marinos, que tiene micro vegetación y micro algas de ambientes marinos, el agua tiene que ser filtrada y alimentada constantemente con estos elementos, luego se debe mantener un PH y una salinidad determinada que generalmente está por las 25 partes por millón así mismo se debe</p>	

controlar los nitritos, nitratos y el amonio que no superen los niveles determinados.

PREGUNTA 3: ¿Cuál es el proceso de exportación del pez Holacanthus Passer?

Una vez que el Holcanthus es localizado en su sitio de origen que normalmente son las zonas rocosas en el fondo del océano, es capturado de la forma más delicada posible utilizando redes y efectos manuales, nunca se debe utilizar ningún químico ni tranquilizante para la captura del pez.

Si el pez es encontrado bajo los 20 metros de la superficie del mar se le debe dar una salida hacia la superficie muy lentamente para que el pez pueda descomprimirse, si no se malogra el animal, y debe ser liberado.

Una vez que está en la lancha el animal se lo mantiene en peceras o reservorios de agua dentro del bote por un periodo que no supere las dos horas, una vez que llega a la playa se lo empaca en una funda plástica con oxígeno a presión hasta que llegue a la bodega. Una vez que el animal este en la bodega se procede a la inspección del animal que no esté lastimado y en perfecto estado, y se lo mantiene en cuarentena durante tres días, durante este tiempo el animal es supervisado para que se lo pueda enviar

PREGUNTA 4: ¿Cuál es la cantidad demandada del pez Holacanthus Passer mensualmente? (Si tiene conocimiento)

Nuestros embarques son generalmente realizados una vez a la semana, por lo tanto puedo decir la cantidad semanal que se logra empacar, la cual no supera de las 25 a 30 unidades ya que no se lo encuentra muy fácilmente y si se lo encuentra en mucha cantidad su captura es muy complicada

PREGUNTA 5 ¿Cuál es el precio de venta del pez al extranjero?
De acuerdo a su tamaño, y existen tres tamaños básicos en stock, el pequeño, mediano y grande. El pequeño que no pasa de los 4 a 5 centímetros de diámetro se lo vende en 25 dólares, el mediano que llega hasta los 8 centímetros de diámetro es de 35 dólares y el grande que no debe superar los 10 centímetros de diámetro se lo vende sobre los 40 dólares.
PREGUNTA 6: ¿Cuáles son los permisos necesarios para la exportación?
Primero debes ser una empresa calificada dentro de la sub secretaría de pesca como exportadora, tienes que tener tus permisos de pesca habilitantes de pesca del animal y captura de los mismos, debes tener un equipo de buzos que tengan conocimiento y sean hábiles en la pesca, se debe tener un permiso de medio ambiente que regula la cantidad de animales que puedas capturar y por ultimo debes cumplir con todas las normativas internacionales para el empaque de los peces. El Holacanthus Passer es uno de los 160 items que manejamos

Luego de la realización de la entrevista con el gerente general, se identificaron diferentes puntos que ayudan a la resolución de los objetivos generales del trabajo en cuestión, por lo tanto identifican que el pez tiene un valor alto de venta, también concluye que el pez es muy agradable a la vista a lo que afirma que es un pez apetecido en el extranjero y localmente. Por otro lado explica el proceso de captura y recolección del pez hasta que este llega a la bodega donde entra en cuarentena, a lo que se logra

resumir que las respuestas obtenidas son fundamentales para que se pueda realizar un desarrollo gracias a las preguntas de control que se identificaron, la primera es el proceso logístico y la segunda es el precio de venta del pez en el extranjero.

3.1.1.2 Entrevista Administradora

CARGO: Administradora	
NOMBRE: Marián José Ramos	Empresa: De Jong Marine Life S.A.
PREGUNTA 1: ¿Puede describirme las funciones que desempeña en la empresa?	
En la empresa yo doy soporte a todas las áreas, por el motivo de que se maneja como empresa familiar y no tenemos la cantidad de gente requerida para todas las áreas, por lo tanto yo me encargo del área logística en cuanto a los permisos, papeles y todos los requisitos que debe cumplir la empresa antes de realizar el embarque, por otro lado también estoy dando soporte en la bodega velando por los intereses de la empresa.	
PREGUNTA 2: ¿Me puede explicar cómo se maneja el agua salada en diferencia del agua dulce?	
El agua salada es más complicada que el agua dulce, ya que cuando se habla de agua dulce solo tenemos que procurar que no tenga un pH elevado eso quiere decir que está contaminada con cloro u otro elemento que dañe el agua, sin embargo el agua salada nunca va a tener un PH neutro ya que tiene una salinidad pero esta no debe ser ni muy baja ni muy extrema, por lo tanto se busca que este entre 6 y 6,8 como máximo.	

<p>PREGUNTA 3: ¿Cuál es el proceso de exportación del pez Holacanthus Passer?</p>
<p>El proceso de exportación del pez Holacanthus Passer es el mismo que sufren los otros peces que tenemos en stock, ya que primero se lo recolecta, luego se lo mantiene en cuarentena, una vez que se llega a completar el pedido o parte de él, se procede a sacar los permisos necesarios que solicitan y otorgan las entidades reguladoras, luego se lo empaca dentro de 2 a 3 fundas con el oxígeno necesario, se sella la funda y se lo inserta en la caja de poliestireno que mantiene la temperatura del agua. Finalmente se lo lleva al aeropuerto lo recibe el mediador, luego pasa aduana y esperamos que llegue sin demoras ni problemas a su destino</p>
<p>PREGUNTA 4: ¿Cuál es la cantidad demandada del pez Holacanthus Passer? (Si tiene conocimiento)</p>
<p>Siempre hacen pedidos grandes, más de lo que nosotros podemos afrontar y recolectar ya que estamos en el procesos de selección y de capacitación de los buzos para que puedan aumentar y mejorar la técnica de captura de los peces, por lo tanto se exporta de 25 a 35 peces semanales si es que se consigue esa magnitud</p>
<p>PREGUNTA 5: ¿Cuál es el precio de venta del pez al extranjero?</p>
<p>El precio del pez al extranjero fluctúa entre, 25 que serían los pequeños, luego los medianos 35, y los grandes 40 muy rara vez solicitan jumbos que son peces muy grandes se los puede vender hasta en 60 dólares pero se evita enviar estos peces ya que no resulta económicamente.</p>

PREGUNTA 6: ¿Cuáles son los permisos necesarios para la exportación?

Los buzos deben estar capacitados y tener su permiso de pesca otorgado por el ministerio de pesca y agricultura, luego la empresa debe cumplir con los certificados de origen, certificados de salud, también se necesitan tener los acuerdos y permisos ministeriales para poder proceder con la extracción del pez, así mismo poder exportarlo.

Luego de que el investigador principal realizara la segunda entrevista al administrador pudo concluir que la información obtenida es similar y esto le va a ayudar a que pueda determinar la rentabilidad del pez *Holacanthus Passer* y así mismo él va a poder identificar cuáles son los procesos principales de exportación necesarios por la empresa para poder enviar el pez al extranjero. De igual manera puedo identificar la complejidad del manejo de agua salada en comparación al agua dulce y de esta manera hacer énfasis a que no hay otra empresa que se dedique a la exportación de peces de agua salada si no netamente son peces de agua dulce. También pudo analizar que si se delegan más los cargos y las funciones pueden mejorar como empresa.

3.1.1.3 Entrevista Especialista en Negocios Internacionales

Cargo: Especialista en Negocios Internacionales	
NOMBRE: José Cucalon	Empresa: Consultor Independiente
PREGUNTA 1: ¿Qué requisitos deben cumplir las empresas para exportar peces vivos?	
Mi conocimiento en el área no es muy basto pero deben cumplir con todos los requisitos que los ministerios les impongan, sin embargo las cajas deben tener su debida especificación como cualquier otro producto que se exporte	
PREGUNTA 2: ¿Conoce alguna empresa que exporte peces marítimos vivos para decoración?	
No, tengo el conocimiento de empresas que exporten peces vivos en el Ecuador, eh escuchado en el entorno pero no es algo que represente un gran porcentaje por lo tanto sé que hay empresas pero no se los nombres y tampoco sé si son peces de agua salada o agua dulce solo sé que son para acuario.	
PREGUNTA 3: ¿Al exportar animales vivos estos pueden ser asegurados?	
Yo creo que si, como cualquier mercadería se la puede asegurar mientras cumplan	

con las normas de la carguera, aerolínea y tengan los permisos se puede asegurar.

PREGUNTA 4: ¿Sabe qué son las siglas S.I.T.E.S. y cuál es su función?

Sé que es una entidad que dictamina que animales están en peligro de extinción y si se los captura o caza hay multas y prisión para los infractores, por otro lado sé que es una entidad a nivel mundial que se encarga de revisar y estudiar todas las especies y su situación actual.

PREGUNTA 5: ¿Cómo inspeccionan la carga en el momento de recibirla?

Primero se revisa el estado de las cajas o empaque que tenga el producto, si este está deteriorado no se suele aceptar la carga, en segundo lugar se revisa que tenga todas las etiquetas necesarias en los extremos de las cajas y de igual manera que sean legibles las especificaciones de lo que contiene la caja, luego se pasan perros cuando la carga está ya en bodega para ver si contienen drogas y así mismo se abren todas o algunas cajas para verificar su contenido, también se deben verificar la legalidad de los documentos que tienen para la exportación y que tengan los permisos por las diferentes entidades regulatorias

PREGUNTA 6: ¿Según su conocimiento en el tema que opina de la rentabilidad de la exportación de peces vivos?

No tengo mucho conocimiento en el tema, pero debe ser una rentabilidad media, ya que yo creo que el riesgo de enviar un producto que puede sufrir grandes pérdidas y

toda la posible rentabilidad pudiera perder, sin embargo si es que la mercadería llega el pago por los animales debe ser alto.

El experto en negocios internacionales no le ofreció mucha información al investigador sobre el tema deseado, sin embargo puedo determinar que los que conforman la empresa brindaron la misma información sobre cómo debe ser la carga especificada y los reglamentos debe tener para poder enviarla. Finalmente él no tenía un conocimiento del tema a profundidad pero también indico que si los peces o animales para exportar se encuentran en CITES no pueden ser afectados de ninguna forma por parte de los seres humanos.

3.1.1.4 Entrevista Empleado de Planta

Cargo: Empleado de planta	
NOMBRE: Pedro Díaz	Empresa: De Jong Marine Life S.A.
PREGUNTA 1: ¿Puede describirme las funciones que desempeña?	
<p>Como empleado de planta tengo varias funciones, primero debo ayudar y verificar cuando los peces llegan, cuantos peces son, en donde se les ubica. A continuación debo verificar diariamente el agua en las mejores condiciones para los peces y así mismo revisar los estanques para ver si es que existe algún muerto o enfermo para separarlo. También debo darles de comer a las horas exactas y verificar que todo dentro de la planta esté funcionando correctamente. Finalmente brindo apoyo al momento de empacar los peces para la exportación.</p>	
PREGUNTA 2: ¿Cómo se maneja el agua salada en un ambiente controlado?	
<p>Usamos una máquina que nos indica la salinidad del agua, si está muy alta se la debe bajar, al igual que se revisan los nitritos y nitratos que estos estén estables si no se los debe regular con procesos especiales. Pero esto se hace una vez al día si el galpón está bajo en peces o si no se lo hace dos veces por día si es que el galpón esta con muchos animales ya que las heces de los peces son las que cambian el agua</p>	
PREGUNTA 3: ¿Cómo es el manejo de los peces dentro de la bodega para prepararlos para el embarque?	
<p>Primero se procura que los peces lleguen en óptimas condiciones, si no se los debe poner bien y que estén perfectos para que puedan aguantar tantas horas de viaje, si</p>	

existe un pez que no se lo ve en buen estado no se envía hasta que el mismo se estabilice, siempre se procura que los peces en si estén saludablemente para enviarlos, otra de las varias técnicas que usamos para asegurar que lleguen bien, es no darles de comer un cierto tiempo antes de cada embarque para que no vomiten y ensucien el agua.

PREGUNTA 4: ¿Cómo identifica si un pez está enfermo o no se encuentra en condiciones óptimas para exportarlo?

Muchas veces es sencillo, se ve si esta golpeado, lastimado o raspado en alguna parte del cuerpo entonces el pez tiene que curarse, a veces al pez se lo ve nadando diferente o con falta de apetito y como ya trabajo en esto varios años tengo mucha facilidad para diferenciar que es lo que le sucede al pez

PREGUNTA 5: ¿Cuando existen peces muertos como manejan los desechos?

Cuando existen peces muertos generalmente los enterramos, o si no también se lo puede hacer harina y mezclar con el balanceado que se los da a los peces, de esta manera se evita que el pez al descomponerse genere enfermedades en el galpón

PREGUNTA 6: ¿Qué tipo de equipo de protección utiliza?

Generalmente utilizamos redes especiales para la manipulación de los peces dentro de los estanques y peceras, cuando se manipulan otro tipo de pez como por ejemplo cangrejos, langostas o manta rayas muy grandes se utilizan guantes especiales para no lastimarse las manos y no lastimar al animal, luego las botas de caucho para caminar

en el galpón de esta manera evitamos tropiezos y resbalones al igual que no se mojen las medias y evitar enfermedades

PREGUNTA 7 CUALES SON LAS CARACTERISTICAS DEL PEZ QUE LO HACEN ATRACTIVO PARA EL MERCADO INTERNACIONAL

Dentro de las diferentes variedades de peces que se exporta está el pez Passer este pez es muy bonito y tiene unos colores que llaman mucho la atención a los clientes, entonces yo creo que es por eso que el pez es muy cotizado.

El empleado de la empresa le brindo otro punto de vista al investigador principal ya que no le hablo de una manera científica ni con el conocimiento extraordinario en el tema, si no que el comento el por qué cree que es atractivo el pez en el mercado internacional por eso tiene una demanda media alta en comparación a los otros artículos que manda la empresa, luego afirmo que usa equipo especial para manipular los peces para cuidar de la salud de ellos y la salud de el mismo. Finalmente los peces comento al encuestador que la forma de proceder de la empresa siempre es influida por reglamentos que el gerente general los impuso para evitar desgracias.

3.2 Resultado de los instrumentos de investigación

Luego de la realización de las entrevistas a cada uno de los individuos utilizando preguntas de control por cada una de las entrevistas se pudieron determinar falencias en la organización al igual que, las técnicas que se utilizan para proceder con el embarque y así mismo se puede comprobar los procesos de exportación consiguiendo una base para la resolución de la variable dependiente del plan de titulación. Por otro lado también se puede ayudar a comprobar que tan demandado es el pez en cuestión, consecuentemente que lo hace tan atractivo en el mercado internacional ayudando a resolver las variables planteadas en el título de la investigación.

Mediante estos datos recolectados por medio de las entrevistas más los otros datos proporcionados por la empresa en los diferentes aspectos podremos determinar la rentabilidad del pez para la empresa, las falencias estructurales que sufre dentro del esquema estructural y funcional, definir si los procesos logísticos al igual que los procesos de empaque son eficientes o se pueden modificar de alguna forma para que la empresa pueda ganar reduciendo costos o mejorando la cadena y finalmente después del estudio realizado y la información recopilada por medio de las entrevistas se puede definir si existe un conflicto de intereses por parte de los implicados en la empresa.

Fase III: Validación del Proyecto de Investigación y Desarrollo

1 Resumen de observación

Luego de realizar la fase uno y dos del plan de investigación, el investigador puedo identificar algunas falencias que la empresa tiene y se debe actuar sobre la marcha para que de esta forma mejoré el proceso logístico de abastecimiento, al igual que la administración de la empresa, ya que al ser una empresa familiar se pueden presentar algunos casos donde los conocimientos del tema sean muy bastos pero al momento de implementar nuevas técnicas de manejo, administración, logística, financiera sean muy simples y no favorezcan al crecimiento de la empresa. Por lo tanto al ser un manejo familiar de la empresa se pueden presentar diferentes conflictos de interés por parte de los implicados dentro de la nómina empresarial.

Luego del estudio que realizo se sugiere que se realicen diferentes cambios ya sea con una empresa externa o con la contratación de personal que posea conocimientos específicos para manejar únicamente un área de la empresa y no estar involucrado en todas las aéreas de la empresa como sucede actualmente; Por lo tanto, se sugiere que se creen manuales por parte de la empresa, que contengan las políticas que se deben aplicar en cada caso, para que la empresa se perfile a tener un crecimiento estable y con bases establecidas para que no llegue un momento en que la empresa por su formación básica no pueda crecer como se espera ya que la base no está bien consolidada. También se sugiere que se realice un manual para el manejo de cada especie, así mismo el manejo de la bodega dentro del ambiente controlado, finalmente se sugiere que se

realice un manual de procesos logísticos para determinar las etapas y de esta manera ver qué zonas de la cadena se pueden generar mejoras.

2 Inducción

Luego de que la empresa abrió las puertas para dar paso al estudio, el mismo produjo diferentes resultados que ayudan a la resolución de los problemas del investigador principal, primero el investigador pudo observar que existían varias etapas importantes a destacar dentro de la cadena logística, ya que es un procedimiento muy frágil y debe ser cronometrado para que no se presenten dificultades para la empresa y los proveedores al momento de recolectar y almacenar los animales capturados, luego el investigador empleo un método de estudio para determinar alguna de las cuestiones que tenía en base al análisis, lo que le llevo a crear una entrevista donde intervinieron los puestos de más relevancia en la empresa al igual que un experto en el tema de las exportaciones e importaciones. Lo que le dio paso a determinar que si este pez era un ítem que representa una rentabilidad a la empresa, de igual manera que procesos deben mejorar en la cadena de abastecimiento, lo cual en conjunto todos estos procesos y estudios del investigador le permitieron llegar a realizar un estudio económico donde se va a poder confirmar al pregunta principal, si es que el pez *Holacanthus Passer* genera una rentabilidad o una perdida para la empresa, de igual manera se logró identificar la cadena de abastecimiento y que eslabones dentro de la misma pueden ser modificados. Finalmente el investigador principal luego de realizar el estudio podrá dar paso a las conclusiones y recomendaciones para que la empresa las tenga en consideración y determinen si toman las recomendaciones o las dejan.

3 Hipótesis

¿La exportación del pez Holacanthus Passer genera recursos y contribuye para mejorar la rentabilidad de la empresa De Jong Marine Life S.A.?

4 Prueba de la hipótesis

Para la realización de la prueba de la hipótesis el investigador se enfocó en determinar los diferentes indicadores económicos, que exhiben la rentabilidad que tiene el pez Holacanthus Passer sobre la empresa De Jong Marine Life S.A. en el año 2014 con una proyección hasta el año 2018, para decretar la respuesta utilizó el costo ponderado promedio de capital, luego determinó la tasa interna de retorno y finalmente identifico el valor actual neto el cual brinda la respuesta a la hipótesis.

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”

		De Jong Marine Life S.A.					
RENTABILIDAD DEL HOLACANTHUS PASSER		TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA (TIRF)					
		Años 0 al 5 (Valores en USDólares)					
FLUJO DE FONDOS		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Aportes de Capital		0	0	0	0	0	0
10% Instalacion Actual		(25.000)	0	0	0	0	0
Flujo Operacional			11.893	8.953	9.755	10.574	11.464
Valor de Recuperación:							
Inversión fija		0	0	0	0	0	0
Excedentes operacionales		0	0	0	0	0	0
Otras inversiones			0	0	0	0	0
		-----	-----	-----	-----	-----	-----
Flujo Neto (Precios corrientes)		(25.000)	11.893	8.953	9.755	10.574	11.464
Flujo Neto (Precios Constantes)		(25.000)	11.893	8.952	9.755	10.574	11.463
Costo promedio poonderado de capital	14,68%						
Tasa de reinversión							
TIR :	31,42%						
VAN AL 14,68%	10.539						

5 Demostración o refutación del análisis

Luego de la realización del flujo de caja por parte del investigador para comprobar si la hipótesis es verdadera o falsa, él pudo afirmar que la hipótesis es verdadera, el pez Holacanthus Passer si genera una rentabilidad para la empresa De Jong Marine Life S.A. Logro determinar esto en base a los siguientes indicadores. Primero el costo promedio ponderado, da un porcentaje de 14,68% que supera al porcentaje que una entidad financiera podría pagar. Luego mediante la Tasa interna de retorno que es de un 31,42% lo cual demuestra que la inversión y la rentabilidad son sostenibles tendiendo a incrementar en el futuro de igual manera se puede acceder a cualquier tipo de préstamo o crédito con estos números que se manejan. Finalmente está la tasa del Valor Actual Neto al 14,68% (valor dado por el Costo Promedio Ponderado

de Capital) el cual resalta que la rentabilidad es de USD 10.539,00 lo cual para tener utilizado el 10% de la bodega dedicada a este pez da un ingreso alto con fuertes proyecciones a futuro.

6 Evaluación Financiera

La evaluación financiera realizada por el investigador principal es en base a un 10% del total de la capacidad de la bodega de almacenamiento, ya que el pez solo ocupa dicho porcentaje del galpón, por lo tanto los valores están basados en el 10% y así mismo logro observar que en el año 0 no existe una inversión ya que toda la inversión y maquinaria estaba ya ubicada por lo tanto no existen valores, así mismo el investigador comenta que puedo observar que en los procesos de inventario no existen ya que al pez se lo mantiene por un periodo de cuarentena mínimo y luego se lo envía, no existen peces en stock, por más del tiempo de transito requerido.

Con la información previamente recolectada a continuación el investigador pudo realizar como anexo 1 el flujo de caja del pez con proyección al año 2018, en segundo lugar desarrollo el estado de pérdidas y ganancias igualmente con una proyección de 5 años, luego presentó el anexo número 3 que vendría a ser el balance de situación inicial determinando el total de activos y pasivos de la empresa enfocado netamente en la producción del pez *Holacanthus Passer*. Después exhibe el anexo 4 que es estudio de la tasa interna de retorno y el valor actual neto determinado por el costo promedio ponderado, ya que este cuadro indica la variable independiente del proyecto de titulación especial, demostrando la rentabilidad que el pez representa a la empresa De Jong Marine Life S.A. Finalmente se presenta el anexo 5 que son los paramentarios donde indica los escalamientos en la fluctuación del precio a lo largo de los años ponderados.

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”

6.1 Flujo de caja

RENTABILIDAD HOLACANTHUS PASSER						
	FLUJO DE CAJA De Jong Marine Life .S.					
	PRESUPUESTO DE CAJA					
	Años 0 hasta Año 5 (valores en Usdóles)					
CONCEPTOS	AÑO 0	2014	2015	2016	2017	2018
A. INGRESOS OPERACIONALES						
Recuperación por ventas	0,000	22.509	23.927	25.397	26.936	28.576
Otros ingresos	0,000	0	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	0,000	22.509	23.927	25.397	26.936	28.576
B. EGRESOS OPERACIONALES						
Pago a proveedores	0,000	6.344	6.534	6.730	6.932	7.140
Mano de obra directa	0,000	151	151	151	151	151
Gastos de ventas	0,000	0	0	0	0	0
Gastos de administración	0,000	4.086,7	4.245,8	4.373,2	4.504,4	4.639,6
Gastos de Fabricación	0,000	34	35	36	37	38
TOTAL EGRESOS OPERACIONALES	0,000	10.616	10.966	11.291	11.625	11.969
C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)	0,000	11.893	12.961	14.106	15.312	16.607
D. INGRESOS NO OPERACIONALES						
Total ingreso no operacional	0,000	0	0	0	0	0
E. EGRESOS NO OPERACIONALES						
Pago 15% Utilidad a Trabajadores	0,000	0	1.784	1.937	2.109	2.289
Pago de impuestos	0,000	0	2.224	2.415	2.629	2.854
Reparto de dividendos	0,000	0	0	0	0	0
Adquisición de inversiones temporales	0,000	0	0	0	0	0
Adquisición de activos fijos:						
Terrenos		0	0	0	0	0
Edificios		0	0	0	0	0
Maquinarias y equipos		0	0	0	0	0
Muebles y enseres		0	0	0	0	0
Vehículos	0,000	0	0	0	0	0
Instalaciones		0	0	0	0	0
inventario permanente	0,000	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina y computo		0	0	0	0	0
Otros egresos	0,000	0	0	0	0	0
Gastos diferidos + Adecuaciones		0	0	0	0	0
Total egresos no Operacionales	0,000	0	4.008	4.351	4.737	5.144
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	0,000	0	(4.008)	(4.351)	(4.737)	(5.144)
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	0,000	11.893	8.953	9.755	10.574	11.464
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0,000	0	11.893	20.846	30.601	41.175

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”

6.2 Estado de pérdidas y ganancias

RENTABILIDAD HOLACANTHUS PASSER						
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS						Anexo 2
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS						
Al 31 de Diciembre de cada año						
CONCEPTOS	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018	
Ventas Netas	22.561	23.930	25.400	26.940	28.580	
Costo de ventas	6.581	6.772	6.969	7.172	7.381	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	15.980	17.158	18.431	19.768	21.199	
Gastos de ventas	0	0	0	0	0	
Gastos de administración	4.087	4.246	4.373	4.504	4.640	
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	11.893	12.912	14.057	15.263	16.559	
Gastos financieros	0	0	0	0	0	
Otros ingresos	0	0	0	0	0	
Otros egresos	0	0	0	0	0	
UTILID (PERD) ANTES PARTICIPACION	11.893	12.912	14.057	15.263	16.559	
15% Participación utilidades	1.784	1.937	2.109	2.289	2.484	
UTILD (PERD) ANTES IMP.RENTA	10.109	10.975	11.949	12.974	14.075	
Impuesto a la renta %	22,0	2.224	2.415	2.854	3.097	
UTILID O PERDIDA ACUMULADA	7.885	8.561	9.320	10.119	10.979	
Margen de utilidad en ventas	35%	36%	37%	38%	38%	

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”

6.3 Balance de situación Inicial

De Jong Marine Life S.A.						
BALANCE GENERAL						
Años 0 hasta Año 5 (valores en Usdóres)						
	AÑO 0	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018
BALANCE DE SITUACION						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y bancos	0	11.893	20.846	30.601	41.175	52.639
Cuentas y doc por cobrar comerc	0	52	55	59	62	66
Inventarios:	0					
Productos terminados	0	0	0	0	0	0
Productos en proceso	0	0	0	0	0	0
Inventario Materias primas	0	0	0	0	0	0
Materiales y suministros	0	0	0	0	0	0
Otros inventarios		0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	0	11.945	20.901	30.660	41.238	52.705
ACTIVOS FIJOS						
Equipo de oficina y computo	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	0	0	0	0	0	0
(-) Depreciación Acumulada	0	52	104	156	209	261
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	0	(52)	(104)	(156)	(209)	(261)
	0	0	0	0	0	0
ACTIVO DIFERIDO NETO	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE ACTIVOS	0	11.893	20.797	30.503	41.029	52.444
PASIVO CORRIENTE						
Obligaciones bancarias	-	0	0	0	0	0
Porcion corriente deuda L.P.	0	0	0	0	0	0
Cts y doc por pagar proveedores	0	0	0	0	0	0
Gastos acumulados por pagar	0	4.008	4.351	4.737	5.144	5.580
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	0	4.008	4.351	4.737	5.144	5.580
PASIVO DE LARGO PLAZO	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE PASIVOS	0	4.008	4.351	4.737	5.144	5.580
PATRIMONIO						
Capital Social pagado	0	0	0	0	0	0
Reserva Legal	-	0	789	1.645	2.577	3.589
Futuras capitalizaciones	0	0	0	0	0	0
Utilidad (pérdida) retenida	-	0	7.097	14.801	23.189	32.297
Utilidad (pérdida) neta	0	7.885	8.561	9.320	10.119	10.979
TOTAL DE PATRIMONIO	0	7.885	16.446	25.766	35.885	46.864
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	0	11.893	20.797	30.503	41.029	52.444

6.6. Cálculo del costo promedio ponderado

WACC=Costo de la deuda*peso de la deuda (1- tasa de impuesto directa) + Costo de
capital+ Peso del capital

Activo= 300.000,00

Pasivo= 100.000,00= 12%

Patrimonio= 200.000,00=12+6=18%

WACC= 12%*0,33(1-0,337) + 18%*0,67

WACC= 4%*0,62 + (12%)

WACC=2,68+12= **14,68**

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”

6.7. Tasa Interna de Retorno Financiera y Valor Actual Neto

		De Jong Marine Life S.A.					
RENTABILIDAD DEL HOLACANTHUS PASSER		TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA (TIRF)					
		Años 0 al 5 (Valores en USDólares)					
FLUJO DE FONDOS		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Aportes de Capital		0	0	0	0	0	0
10% Instalacion Actual		(25.000)	0	0	0	0	0
Flujo Operacional			11.893	8.953	9.755	10.574	11.464
Valor de Recuperación:							
Inversión fija		0	0	0	0	0	0
Excedentes operacionales		0	0	0	0	0	0
Otras inversiones			0	0	0	0	0
		-----	-----	-----	-----	-----	-----
Flujo Neto (Precios corrientes)		(25.000)	11.893	8.953	9.755	10.574	11.464
Flujo Neto (Precios Constantes)		(25.000)	11.893	8.952	9.755	10.574	11.463
Costo promedio poonderado de capital	14,68%						
Tasa de reinversión							
TIR :	31,42%						
VAN AL 14,68%	10.539						

7 Conclusiones y Recomendaciones

7.1 Conclusiones

El investigador principal determino la cadena de abastecimiento logística y de igual manera todos los requisitos necesarios que debe cumplir una empresa para poder exportar animales vivos, luego de que identifique estos pasos puedo concluir que la cadena y el proceso está bien desarrollado y que deben mantenerlo sin generar cambios en este aspecto. Pudo identificar que la empresa necesita conseguir más proveedores de animales para que la cadena no se interrumpa y logren cumplir con los pedidos semanales.

El investigador determinó la rentabilidad que genera el pez *Holacanthus Passer* para la empresa, por lo tanto según el estudio él pudo identificar que el pez solo ocupa un 10% de la capacidad de la empresa entonces realizo los balances financieros sobre el 10% de todo para de esta manera determinar que la tasa interna de retorno es de un 31,42% y costo promedio de capital es del 14,68% por lo que el investigador recomienda invertir más en este pez ya que la empresa tiene un 15% de espacio de variación por lo que no se comprometen los recursos de la empresa. Así mismo determinó que el valor actual neto al 15% le genera una ganancia de USD 10.539,00 para los socios y la empresa.

El estudio otorgo al investigador la información que buscaba sobre los requisitos que deben cumplir los empleados de la empresa y esto a la administradora le toma mucho tiempo y la verificación de los ministerios puede tardar más de lo que espera la empresa, luego el enfoque que realiza a los buzos es de suma importancia ya que estos

deben estar calificados, por lo tanto pudo concluir que para ser buzo con licencia debe estar inscrito como pescador artesanal y debe constar con las horas de estudio necesarias para poder ejercer, de igual manera los equipos que necesitan deben ser verificados por la guardia costera y que esta entidad les conceda el permiso de proceder en la pesca, ya que de caso contrario podrían poner en riesgo su vida, así mismo el nombre de la empresa y prestigio podría estar perjudicado.

La cadena de abastecimiento no debe parar ya que esto genera la materia prima para que la empresa pueda enviar y cumplir con los pedidos, por lo tanto si no tienen materia prima no pueden trabajar, por lo que no tienen peces en stock para poder enviar esa semana por los motivos que fuesen la empresa no va a poder exportar, sin embargo cuando suceden estos fenómenos la empresa está en las capacidades de explicar el por qué no se puede enviar esa semana y el cliente puede estar tranquilo que son fenómenos naturales que no están en las manos de la empresa.

En cuanto a la conformación organizacional de la empresa y la información recolectada por el investigador informo que las cabezas de la empresa hacen todo, sin delegar muchas funciones, a lo que es un manejo muy rudimentario y familiar el modo de operar de la empresa. Así mismo el identificó que no tienen un manual de operaciones de la empresa ni las políticas de los empleados bien definidas lo que puede contraer dificultades en el futuro.

7.2. Recomendaciones

En primer lugar el investigador sugiere que la empresa contrate más pescadores artesanales para que puedan ser entrenados y capacitados para bucear desarrollando las técnicas necesarias para la captura de los peces, de esta manera podrán incrementar la recolección de materia prima y cumplirían con los pedidos impuestos por los compradores, sin que tengan la necesidad de mandar su lista de existencias para que el comprador reduzca el pedido generando así un menor ingreso para la empresa.

Luego recomienda el investigador que realicen una mayor inversión en el pez *Holacanthus Passer* ya que pudo determinar por medio del valor actual neto y la tasa interna de retorno que cumpliendo los pedidos semanales que se realizan del pez los ingresos aumentarían y la empresa De Jong Marine Life S.A será más rentable creando una mayor gratificación económica para los socios y la empresa.

Como tercera recomendación por parte del investigador es que la empresa contrate más personal para que puedan delegar las funciones, de esta manera las cabezas de la empresa van a poder disminuir la carga de trabajo con la finalidad de que sean más proactivos y ya enfocados a su tarea principal van a poder desarrollar un mejor trabajo siendo activos más influyentes en la empresa, ya que el investigador cree que al momento de desarrollar muchas y muy variadas funciones no van a lograr lo mismo que enfocándose a las tareas principales dejando las tareas que tienen menor grado de complejidad a gente capacitada para lidiar con lo que necesiten.

Como cuarta recomendación hacia la empresa se le invita a que prevea situaciones externas con un stock pequeño donde puedan decir que no tienen la cantidad de peces necesarios ni la habitual gracias a que no se puede pescar estos días por fenómenos externos fuera del control de la empresa; Sin embargo, deberían poder decir que tienen

un stock no muy grande pero que se lo va a enviar para que tengan algo de ingreso en esa semana donde no hubo recolección de materia prima.

Como quinta y última recomendación por parte del investigador es que la empresa no solo delegue más funciones a los empleados, si no que realicen un código de conducta para que puedan crecer como empresa bajo unos lineamientos estipulados, luego sugiere que creen un manual de funcionamiento y de políticas de la empresa para que la gente pueda guiarse y basarse en estos manuales para poder proceder y no actuar de mala forma perjudicando al nombre de la empresa y así mismos. También se recomienda que realicen una tabla de bonificación por resultados para que de esta manera creen incentivos para los trabajadores consiguiendo un mejor trabajo de su parte.

8 Bibliografía

Bibliografía

- Amaya, J. A. (2010). *Gerencia, Planeación y Estrategia*. Bucaramanga: Universidad Santo Tomás.
- Avdalov, D. N. (2009). *Manual de Control de Calidad y Manipulación de Productos Pesqueros para Pescadores y Procesadores Artesanales*. Recuperado el 15 de Abril de 2014, de <http://www.infopesca.org/>:
http://www.infopesca.org/sites/default/files/complemento/proyectos/192/Manual_de%2520control_calidad%5B1%5D_0.pdf
- Cánovas, A. C. (2011). *Transporte Internacional de Mercancías*. Madrid: ICEX.
- Cantos, M. (2008). *Introducción al Comercio Internacional*. Barcelona: EDHASA.
- Chapman, S. N. (2006). *Planificación y control de la producción*. México: Pearson Educación de México S.A de C.V.
- CITES Organization. (s.f.). *cites.org*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.cites.org/esp/disc/what.php>
- Española, R. A. (Octubre de 2014). *Real Academia Española*. Recuperado el 18 de Agosto de 2015, de <http://www.rae.es/>
- Española, R. A. (Octubre de 2014). *Real Academia Española*. Recuperado el 05 de Agosto de 2015, de <http://www.rae.es/>
- Española, R. A. (octubre de 2014). *Real Academia Española*. Recuperado el 2015 de Julio de 20, de <http://lema.rae.es/drae/?val=Nitratos>
- Gerald R. Allen, D. R. (2004). *Fishes of the Tropical Eastern Pacific*. Bathurst, Australia: Crawford House Press Pty Ltd.
- Iquique Terminal Internacional S.A. (2014). *Iti puerto iquique terminal internacional*. Recuperado el 24 de 04 de 2014, de <http://www.iti.cl/procesos-de-exportacion.aspx>
- Ildfonso Grande, E. A. (2005). *Análisis de Encuestas*. Madrid: ESIC.
- lengua, L. R. (s.f.). *www.rae.com*. Recuperado el 2015 de Julio de 20, de <http://lema.rae.es/drae/?val=Nitratos>
- Monterroso, L. E. (Agosto de 2002). *La gestion de abastecimiento*. Recuperado el 19 de 04 de 2014, de <http://www.unlu.edu.ar/~ope20156/pdf/abastecimiento.pdf>
- Peña, A. G. (2004). *Bioquímica*. Balderas, Mexico D.F.: Limusa, S.A.

“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”

Person Educación de Mexico S.A. (2006). *Planificación y Control de la Producción*. Acapulco:
Prentice Hall.

Saldivar, J. R. (2012). *www.alfaquarium.com*. Recuperado el 19 de 04 de 2014, de
<http://www.alfaquarium.com/peces-angeles/713-holacanthuspasser.html>

Smith, A. (1746). <http://www.econlib.org/library/Enc/bios/Smith.html>. Recuperado el 24 de 06
de 2014, de <http://www.econlib.org/library/Enc/bios/Smith.html>

I

9 Anexos

Anexo A

Permiso de pesca pescador artesanal



Anexo B

Requisitos para clasificarse como comercializador y exportador de productos pesqueros



REQUISITOS PARA CLASIFICARSE COMO COMERCIALIZADOR Y EXPORTADOR DE PRODUCTOS PESQUEROS.

1.- Solicitud dirigida a la SUBSECRETARIA DE RECURSOS PESQUEROS.
2.- Pago de \$ 400,00, por concepto de Derechos de Actuación que deben depositarse en la Cuenta Corriente a nombre de la SUBSECRETARIA DE RECURSOS PESQUEROS en los siguientes Bancos:

- Banco del Pacífico # 631218-7
- Banco de Guayaquil # 14022929
- Banco del Pichincha # 3398674604 (código # 130112).

3.- Documentos personales (ciudadanía y votación a colores)

4.- R.U.C.

5.- Escritura del terreno ó Contrato de Arrendamiento debidamente Notariado de la infraestructura que hará las veces de centro de Acopio (Galpón, Bodega o Cámara de frío).

6.- Contrato de COMPRA-VENTA de productos terminados con plantas debidamente autorizadas, adjuntando copia del Acuerdo de las plantas abastecedoras.

7.- Estudio Técnico Económico sobre la operación con firma del profesional responsable (Ing. Com. Economista o Ing. Industrial)

NOTA: EN CASO DE PERSONA JURIDICA ADEMÁS DE LOS REQUISITOS ANTERIORES PRESENTAR LO SIGUIENTE

9.- ESCRITURA DE CONSTITUCION DE LA COMPAÑÍA CON OBJETO SOCIAL PESQUERO (debidamente registrada en la Superintendencia de Compañías)

10.- NOMBRAMIENTO y DOCUMENTOS PERSONALES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA EMPRESA.

11.- NÓMINA ACTUALIZADA DE LOS ACCIONISTAS DE LA EMPRESA ASÍ COMO DEL CAPITAL SUSCRITO.

TODA FOTOCOPIA DE DOCUMENTACIÓN DEBE ESTAR DEBIDAMENTE NOTARIZADA

Anexo C

Etiquetas para cajas



BOX NUMBER	DATE/FECHA
<div style="border: 1px solid black; width: 100%; height: 100%;"></div>	<div style="border: 1px solid black; width: 100%; height: 100%;"></div>
SPECIES NAME:.....QTTY.....	
PACKING TIME.....TOTAL UNITS	

Anexo D

Declaración aduanera



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION



Consulta del detalle de la declaración de exportación

No. Item	Codigo Subpartida	Codigo Complementario	Codigo Suplementario	Descripcion de Mercancias	Pais de Origen	Peso Neto	Cantidad de U.Comerciales
1	0301110000	0000	0000	PECES ORNAMENTALES VIVOS VARIAS ESPECIES	ECUADOR	650	3720

Despacho precedente

Numero de secuencia	Distrito precedente	Ano precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero Item

Observaciones de oce - item

Numero de Item	Tipo Observacion	Contenido

Documentos

Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emision
0	NO	EXPORTACION TIENE DESTINO FINAL, TERRITORIOS O USEN INTERMEDIACION DE PERSONAS DOMICILIADAS EN PARAISOS FISCALES O REGIMENES FISCALES PREFERENTES CONSIDERADAS ASI POR EL SRI	23/09/2013	23/09/2013
0	001-001-0003	FACTURA COMERCIAL	23/09/2013	23/09/2013

Anexo F

Holacanthus Passer Juvenil



Anexo G

Holacanthus Passer Adulto



“ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE EXPORTACION DEL PEZ HOLACANTHUS PASSER Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE JONG MARINE LIFE ECUADOR
S.A. EN EL AÑO 2014”