

**EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA PARA COMERCIALIZAR
LA CONCHA DESDE EL MUNICIPIO DE LA TOLA (Nariño) HACIA
LAS PRINCIPALES PLAZAS DE MERCADO DEL ECUADOR**

MELVIN ORLAY IBARRA QUIÑONES

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
SAN JUAN DE PASTO
2010**

**EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA PARA COMERCIALIZAR
LA CONCHA DESDE EL MUNICIPIO DE LA TOLA (Nariño) HACIA
LAS PRINCIPALES PLAZAS DE MERCADO DEL ECUADOR**

MELVIN ORLAY IBARRA QUIÑONES

**Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al
título de Economista**

**Asesor:
Esp. JOSE EVELIO AGUIÑO**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
SAN JUAN DE PASTO
2010**

Las ideas y conclusiones aportadas en este trabajo de grado, son
responsabilidad exclusiva de sus autores

Artículo 1 del Acuerdo Número 324 de octubre 11 de 1966 emanado del
Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño

Nota de aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

San Juan de Pasto, Marzo de 2010

AGRADECIMIENTOS

**A mi papa,
A mi madre
y a mis hermanos,
por su apoyo incondicional.**

RESUMEN

Con el presente trabajo de grado se busca mostrar la viabilidad económica y financiera de comercializar el producto concha desde el municipio de la Tola hacia los principales mercados del Ecuador.

La investigación muestra que los intermediarios minoristas y mayoristas del municipio son los más favorecidos en comparación con los concheros ya que son los que obtienen la mayor rentabilidad por la venta del producto en el Ecuador.

Al hacer los respectivos cálculos de los indicadores económicos y financieros el proyecto muestra que es viable comercializar el producto de manera económica y financiera dado que durante la vida útil del proyecto, el VAN es positivo, y la TIR es de 161% lo que indica que el proyecto es rentable, por lo tanto los potenciales inversionistas y socios podrán invertir en el proyecto. De igual manera el periodo de recuperación de la inversión se da en el primer año más exactamente en los primeros nueve meses de operación de la empresa lo que hace más atractivo el proyecto.

La empresa entraría al mercado mejorando el precio de compra del producto a los concheros con el fin de contrarrestar a los intermediarios ilegales y además retribuir el esfuerzo de las personas que se dedican a esta actividad ya que son los menos favorecidos.

Se estima que partir del año 2009 hasta el 2014 la oferta se incrementa siempre y cuando se descontamine la bahía y las personas dedicadas a esta actividad tomen conciencia de no capturar las que todavía no han logrado reproducirse. Ya que son unas de las principales causas de que el esfuerzo de captura de las personas dedicadas a la actividad haya disminuido y por consiguiente los ingresos del capturador.

Este es un proyecto que merece una inversión, para incentivar al sector de los concheros ya que se generarían nuevos empleos y la posibilidad de que las personas dedicadas a la actividad mejoren su calidad de vida.

ABSTRACT

The grade work consists on looking at the economic and financial viability of marketing the product shell from the municipality of Tola toward the main markets of the Ecuador. The study shows that the intermediary retailers and wholesalers of the municipality are the most favored in comparison with the concheros since they are those that obtain the biggest profitability for the sale of the product in the Ecuador. When making the respective calculations of the economic and financial indicators the project it shows that it is viable to market the product in an economic and financial way since during the useful life of the project, the VAN is positive, and the TIR is therefore of 190% what indicates that the project is profitable, the potential investors and partners will be able to invest in the project. In a same way the period of recovery of the investment is given more exactly in the first year in the first nine months of operation of the company that he/she makes more attractive the project.

The company would enter to the market improving the purchase price from the product to the concheros with the purpose of to counteract the illegal middlemen and to reward the effort of people that you/they are devoted since to this activity they are also the less favored ones.

Is considered that to leave of the year 2008 up to the 2014 the offer is increased provided you descontamine the bay and people dedicate to this activity they take conscience of not capturing those that have not still been able to reproduce. Since they are some of the main causes that the effort of people's capture dedicated to the activity has diminished and consequently the revenues of the captor.

This is a project that it deserves an investment, to motivate to the sector of the concheros since new employments and the possibility they would be generated that people dedicated to the activity improve their quality of life.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	11
1. TITULO	12
2. PROBLEMA DE INVESTIGACION	13
2.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA	13
3. MARCO DE REFERENCIA.....	14
3.1 MARCO TEORICO	14
3.2 MARCO LEGAL	19
3.2.1. De Las Regulaciones, Procedimientos Y Trámites Del Sector De Comercio, Industria Y Turismo (Ley 962 De 2005)	21
3.2.2. Requisitos para exportar al Ecuador.....	22
3.3 MARCO CONTEXTUAL	24
3.3.1 Ubicación geográfica del municipio de la Tola: Son cinco las regiones que conforman el departamento de Nariño.....	24
3.4 LIMITES DEL MUNICIPIO:	25
3.4.1 División política y administrativa:	25
3.5 MARCO CONCEPTUAL	40
4. DIAGNOSTICO DEL PROBLEMA	45
4.1 FORMULACION DEL PROBLEMA.....	47
4.1.1 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	47
5. OBJETIVOS.....	48
5.1 OBJETIVO GENERAL	48
5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	48
6. JUSTIFICACIÓN	49
7. ESTUDIO DE MERCADO.....	50
7.1 EL PRODUCTO.....	50
7.2 ANALISIS DE ATRACTIVIDAD.....	50
7.3 ANALISIS DE LA DEMANDA.....	51

7.4 ANALISIS DE LA OFERTA	52
7.4.1 Comercialización.....	54
7.4.1.1 Exportaciones	55
7.4.1.2 Sistema de Comercialización.....	56
7.4.1.3 Canales de Comercialización.....	57
7.4.2 Los precios.....	58
7.4.3 Transporte de la concha	59
7.4.4 Publicidad	60
7.4.5 Competencia.....	60
8. ESTUDIO TECNICO.....	61
8.1 LOCALIZACION DEL PROYECTO.....	61
8.1.1 Macro Localización	61
8.1.2 Micro localización.....	61
8.2 TAMAÑO DEL PROYECTO.....	62
8.2.1 Capacidad Productiva	63
8.2.2 Financiación.....	63
9. INGENIERIA DEL PROYECTO	64
10. ESTUDIO ECONOMICO.....	65
10.1 INVERSIONES FIJAS.....	65
10.2 INVERSIONES DIFERIDAS	66
10.2.1 Costos de Producción	66
11. EVALUACION ECONOMICA.....	72
11.1 VALOR PRESENTE NETO.....	72
11.2 METODO DE LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO	73
11.3 RENTABILIDAD REAL (RR).....	74
11.4 TASA VERDADERA DE RENTABILIDAD (TVR).....	74
11.5 RENTABILIDAD REAL AJUSTADA (RRA).....	75
11.6 METODO DE LA RELACION BENEFICIO / COSTO.....	75
11.7 METODO DEL PERIODO DE RECUPERACIÓN	76
11.8 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	78

11.9 EVALUACIÓN FINANCIERA	79
11.9.1 RAZONES FINANCIERAS.....	79
12. FINANCIACIÓN	83
13. MEDICION DEL RIESGO	84
14. CONCLUSIONES	87
15. RECOMENDACIONES	89
BIBLIOGRAFÍA.....	91
ANEXOS.....	94

INTRODUCCIÓN

Con esta investigación se pretende mostrar la viabilidad económica y financiera de comercializar la Anadara Tuberculosa o concha desde el municipio de la Tola al mercado de las principales plazas del Ecuador en forma viva, es decir sin ningún tipo de transformación que genere valor agregado, para ello es necesario tener en cuenta los diferentes estudios, como son el estudio de mercado el cual nos permite cuantificar y analizar la oferta, la demanda, los precios y la comercialización, de ello se logrará concluir con el comportamiento del mercado, dicha información se obtendrá de fuentes primarias.

En el estudio técnico se priorizará la localización de la empresa, tamaño e ingeniería del proyecto, en el estudio económico se ordena la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y se elaborarán los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica, se determinan los costos totales y la inversión del proyecto, se calcula el capital de trabajo sus indicadores para saber si el proyecto es viable de manera económica y financiera. Se buscará la mejor organización de la posible empresa una vez los indicadores muestren realmente el alcance de los objetivos.

La planeación financiera es necesaria lo cual permite una racionalidad para ayudarles a los directivos financieros a evitar sorpresas y a pensar como reaccionar a situaciones inevitables.

Se calcula la cantidad mínima donde la empresa no tiene ganancias, donde tan solo cubre los costos totales, es decir el punto de equilibrio. Por último se hará el análisis de riesgo donde muestra una relación directa con la teoría financiera donde a mayor riesgo más utilidades, este criterio es importante de tener en cuenta por la inestabilidad de la economía ecuatoriana que a primera vista puede hacer ver riesgosa la inversión, pero que todo inversionista vive con este riesgo. Sin duda alguna con ello se tendrán las bases sólidas para que los posibles socios y municipio tomen la decisión de invertir en el proyecto.

Para realizar esta investigación se tendrá en cuenta información primaria obtenida de los capturadores de concha, por medio de entrevistas a los intermediarios mayoristas tanto del municipio de la Tola como del Ecuador y fuentes existentes como textos especializados de Evaluación Económica y Financiera.

1. TITULO

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA PARA COMERCIALIZAR LA CONCHA DESDE EL MUNICIPIO DE LA TOLA (Nariño) HACIA LAS PRINCIPALES PLAZAS DE MERCADO DEL ECUADOR.

2. PROBLEMA DE INVESTIGACION

2.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA

La situación socioeconómica de los habitantes del Municipio de la Tola es crítica debido a los altos índices de contaminación de la bahía, generada por derramamientos de crudos, esta situación disminuyó el promedio de captura de conchas y por consiguiente los ingresos del sector conchero en un 65%, según datos de la organización de los concheros del municipio. El censo realizado en el año 2006 por, WWF, en la costa pacífica Nariñense, existen en el municipio de la Tola 2333 personas dedicadas a la captura de conchas y pertenecen en un 98% a la etnia negra entre 10 y los 50 años y el restante 2% se reparte entre indígenas y blancos, los cuáles son en un 99% desplazados.

La faena de captura es de 4 a 5 horas en quiebras, es decir cuando las mareas tarda en subir, en pujas es de 3 a 4 horas. El precio de venta es monopolizado por los intermediarios en el municipio, que venden el producto directamente en el puerto de San Lorenzo y Esmeralda.

El tipo de cambio es una variable influyente en la rentabilidad de los intermediarios, para los concheros es más sensible cuando es desfavorable, es decir cuando se presenta una reevaluación del peso frente al dólar, dado que el precio de venta de los concheros hacia los intermediarios es cada vez menor, situación similar debería ser sí se presentase, una devaluación del peso frente al dólar, donde los intermediarios deberían aumentar el precio de compra, cosa que no ocurre en muchos de los casos.

Para llegar hasta el lugar de trabajo es decir a los raiceros, se deben utilizar embarcaciones pequeñas, tales como los potrillos y canoas en caso de lugares más lejanos. En caso que se presenten lluvias en horas del día, de lunes a sábado, no habrá faena o captura de concha.

El producto se comercializa en las plazas de esmeraldas Quito y Guayaquil, dado que la concha es un producto que la consumen todos los estratos de la población. Los Ecuatorianos, que consumen la concha de la Tola se benefician, porque esta es más grande, en comparación con la concha ecuatoriana, además es resistente y al prepararla (ceviche, estofado, frita, arroz de concha), es rendidora.

3. MARCO DE REFERENCIA

3.1 MARCO TEORICO

“Bivalvo, nombre común de cualquier molusco que tenga la concha dividida en dos mitades articuladas por el borde, branquias especializadas en la alimentación y cabeza reducida. Los Bivalvos pertenecen a la clase Bivalvia (también llamada Pelecípodos). Se conocen más de 6.000 especies, incluyendo algunas tan conocidas como la almeja, el berberecho, el mejillón, la ostra, la concha de peregrino o vieira y el teredo. Todas ellas son acuáticas, y la mayoría son marinas, pero las formas de agua dulce son también comunes. La longitud de los bivalvos varía desde 1 hasta 10 cm, pero la almeja tropical gigante alcanza los 1,35 m y puede llegar a los 200 Kg. de peso.

La envoltura típica de los bivalvos está dividida en dos conchas o valvas, la derecha y la izquierda, articuladas dorsalmente por una charnela con un ligamento flexible. Las valvas se cierran por la acción de uno o dos músculos fijados a sus caras interiores. Está formada por una capa exterior quitinosa, una capa intermedia de calcita o aragonito, y una capa interior laminada que, en algunas especies, es de nácar. Dos lóbulos de tejido llamados el manto, segregan la concha, formando una espaciosa cavidad en torno al cuerpo.

No existe una cabeza diferenciada, pero en un extremo de la cavidad del manto hay una boca, y detrás de ésta se encuentra un pie empleado para la locomoción. El pie puede también segregar un manojito de fibras, o biso, que el animal emplea para fijarse en un lugar determinado, una roca, por ejemplo. El animal se alimenta mediante un par de branquias, situadas en su parte trasera, capturando pequeñas partículas suspendidas en el agua. Presenta dos tubos, llamados sifones, que absorben y expelen agua y un sistema nervioso sencillo. Las vieras tienen ojos sencillos en el borde del manto, pero los sentidos están poco desarrollados.

Este diseño corporal básico presenta diversas modificaciones. Las ostras se fijan de forma permanente sobre un sustrato (base sobre la que vive un organismo) por una valva y pierden el pie al desarrollarse. Los mejillones se fijan al sustrato por medio del biso. Las vieras nadan cerrando bruscamente las valvas. Algunos bivalvos se entierran profundamente en la arena o el barro. Los que así lo hacen tienen a menudo largos sifones. Los dátiles de mar y los teredos tienen una

envoltura modificada en forma de órgano raedor con el que horadan la roca o la madera.

La reproducción suele ser sexual, con sexos separados. El esperma y los huevos son liberados en el agua, donde tiene lugar el desarrollo. El joven bivalvo, o larva, nada ha encontrar un hábitat apropiado. En ocasiones, no obstante, se omite la fase larvaria, y los nuevos individuos se desarrollan en la cavidad del manto del adulto.

Hay varias especies de bivalvos importantes para el hombre como fuente de alimento y como presa de peces como el rodaballo y el bacalao. La cubierta se utiliza también para multitud de fines, incluyendo la fabricación de botones. El cultivo de ostras es una industria importante en muchas partes del mundo, no sólo con fines alimenticios, sino también por las perlas que sus mantos segregan en torno a los objetos u organismos intrusos. Unos pocos bivalvos constituyen plagas, sobre todo los teredos, que horadan la madera y dañan o destruyen muelles y barcos.

Los Bivalvos aparecen por primera vez en el registro fósil a finales del cámbrico, hace más de 500 millones de años. No se ha llegado a adoptar universalmente clasificación alguna de las especies vivas, pero la siguiente división en cuatro órdenes, basada en la estructura de las branquias, es muy utilizada. El orden Protobranchia está compuesto por bivalvos pequeño y primitivo con branquias sencillas.

El orden Septibranchia está compuesto por bivalvos que capturan pequeños animales por medio de la succión producida por una branquia modificada. El orden Filibranchia presenta una branquia hipertrofiada con filamentos no fusionados. Este orden incluye las ostras, los mejillones y las conchas de peregrino o vieiras. El orden Eulamellibranchia presenta una branquia fusionada en una lámina continua. Este orden incluye el mejillón de agua dulce, la mayoría de las almejas y los teredos.

El término Bivalvo se aplica también a algunos gasterópodos, a los crustáceos ostra codos y a los braquiópodos.”¹

“La comercialización del producto en un comienzo para los pequeños intermediarios era muy riesgosa, dado que la gran mayoría entraban al

¹ Enciclopedia Microsoft. Encarta 2004

vecino país con sus embarcaciones de forma ilegal, dado que el colombiano por los problemas de droga en la mayoría de países vecinos son catalogados como personas peligrosas, esta situación le permitía a estos comerciantes llegar hasta la ciudad de San Lorenzo, donde los comerciantes mayoristas Ecuatorianos recibían el producto y lo distribuían a las Principales ciudades del Ecuador, como Quito, Ibarra, esta situación les generaba perdidas dado a que el transporte terrestre era muy largo y el producto llegaba deshidratado y los índices de mortalidad eran del 20%.”²

La forma de comercio, se presentaba a través del intercambio, es decir que los comerciantes colombianos vendan el producto en la moneda ecuatoriana es decir el sucre, cuando esta moneda se revaluaba resultaba costoso comprar en el Ecuador, por lo tanto estos preferían cambiar los sures a peso lo cual le permitía tener mayores ganancias, cuando ocurría lo contrario es decir una devaluación, los comerciantes preferían comprar con los sures mercancías ecuatoriana como, arroz, aceite, sal y galletas, estos productos se vendían a los supermercados y tiendas.

Con la apertura económica fue posible comercializar de una manera ágil y oportuna directamente con las principales ciudades, lo cual permitió que el índice de mortalidad disminuyera al 1.5% y a la vez los comerciantes ecuatorianos pudieran comprar los productos en nuestros municipios a los minoristas colombianos a unos precios favorables, lo cierto es que esta situación no mejoro las condiciones de vida de las personas que capturan el producto, los favorecidos fueron los capturadores Ecuatorianos, donde en épocas de vedas en el Ecuador estas personas se desplazan a estos municipios Colombianos, la producción es vendida al intermediario colombiano, donde el precio de venta del capturador al minorista es de \$ 6000. Y este ultimo lo vende al mayorista Ecuatoriano a \$ 11.000, el mayorista lo vende entre 9 y 12 dólares en las plazas ecuatorianas, lo cual esta sujeto al tipo de cambio, del peso frente al dólar, la ganancia bruta del mayorista oscila entre el 90% y mas, dado que la moneda que hoy circula es el dólar.

Ecuador empieza a implementar la dolarización en los años 1999, esto con el fin de parar la hiperinflación y lograr la estabilidad macroeconómica, esta situación le permite a los comerciantes tanto minoristas como mayoristas estar al tanto de la política cambiaria.

² Instituto Nacional de pesca del Ecuador

“Las sociedades de comercialización internacional son aquellas sociedades nacionales mixtas que tienen como objeto la comercialización y venta de productos Colombianos en el exterior, los cuales pueden ser adquiridos en el mercado interno o pueden ser fabricados por productores socios.”³

“Para cumplir con su objeto social estas empresas deben tener vigente en el registro de comercializadoras internacionales del ministerio de comercio exterior. Además, estas sociedades pueden contemplar entre sus actividades la importación de bienes e insumos para abastecer el mercado interno o para la fabricación de productos exportables.”⁴

Unas de las formas de generar empleo en el municipio de Francisco Pizarro es a través de la formación de cooperativas por tal razón hay que destacar la importancia que tiene el cooperativismo en las comunidades y como surge este.

El cooperativismo surge con la revolución industrial, cuyos procesos produjo sustanciales cambios tanto económicos como sociales, debido a la instauración del trabajo en la fabrica, el uso de sistemas mecánicos, nuevos medios de transporte, aplicación de la ciencia y los conocimientos empíricos al sistema de producción; generándose un desplazamiento de la mano de obra por la maquina, muchos de los desplazados optaron por nuevas alternativas como las ideas y realizaciones cooperativas.

“En efecto, el aparecimiento de la teoría cooperativa y de unos ciertos métodos de organización social en el siglo XIX, expresaron los problemas y grados de desarrollo científico social e ideológico de las nuevas fuerzas sociales fraguado dentro de las experiencias de la revolución industrial”⁵

“En esa época histórica, el cooperativismo aparece como una expresión espontánea y original en el seno de la comunidad, dentro de un contexto de convulsión social y económica, pero como una característica

³ Revista Fedequinas, Edición N. 25 Septiembre – Octubre de 2002, Pág. 24 - 27

⁴ Ministerio de comercio exterior, decreto 093 del 20 enero de 2003

⁵ GARCIA, Antonio. Cooperación Agraria y Estrategia de Desarrollo. Siglo XXI editores. 2ª. Edición

opuesta al entorno como son: Tipo de sociedad justa, democracia y solidaridad.”⁶

Estas formas modernas de organización y empresarial la desarrollaban los diferentes gremios artesanales como también las organizaciones económicas de diversa índole, bajo la dirección de Robert Owen y William King. Uno de los primeros intentos para organizar el sistema cooperativo fue el de Owen, cuyos programas estaban encaminados a lograr una política económica mas justa, que equilibraba el beneficio de la empresa entre el capital y el trabajo.

“El establecimiento de comunidades cooperativas en la producción y el consumo colectivo permitió mejorar salarios para sus obreros, horario de trabajo justo, vivienda saludable, atención y servicios asistenciales extensivos a los familiares y participación de las utilidades de la empresa”.⁷

“Las cooperativas cumplen con una doble función, por un lado desempeñan una función social y por el otro una económica, habría por consiguiente que distinguir en la asociación cooperativa dos elementos conjuntos, primero, una asociación de personas que han reconocido y continúan reconociendo, de una parte la similitud de algunas de sus necesidades y de la otra la posibilidad de satisfacerlas mejor por una empresa colectiva que por medios individuales; y segundo, una empresa común cuyo objetivo particular responde precisamente a las necesidades que deben satisfacer.”⁸

“Por lo tanto ellas pretenden lograr objetivos muy generales, como lo son: mejorar las condiciones de vida de sus asociados, elevación de su nivel educativo y cultural, la practica de la justicia económica y social, entre otros, desde este punto de vista la rentabilidad del capital pasa a segundo termino, adquiriendo mayor importancia la satisfacción de las necesidades del grupo propietario.”⁹

⁶ PINEDA SUAREZ, Carlos. Cooperativismo Mundial: 150 años. Ediciones Antropos. Bogota, 1994. P. 29

⁷ BURGOS Maria. Cooperativismo y Cooperativa. Ediciones Culturales. Bogota, 1962. P. 40

⁸ POVEDA SUAREZ, Carlos. Op. Cit. P. 132

⁹ PALACIOS, Nicolás. La administración en las empresas de la economía solidaria. Ediciones USTA. Universidad Santo Tomas. Bogota. 1994. P. 74

Las cooperativas satisfacen las necesidades socio-económicas de la población mediante la producción y distribución de bienes y servicios en el campo agropecuario, industrial y de servicios, estas sociedades cooperativas se pueden clasificar jurídicamente en dos grandes grupos, las cooperativas especializadas, o sea aquellas que se organizan para atender una necesidad económica, social, y cultural; y las multinacionales e integrales que incluyen en su objeto varias necesidades y realizan dos o mas actividades conexas o complementarias entre si.

En cuanto a su clasificación según actividad económica, encontramos aquellas cuyo objetivo es organizar y adelantar la producción de bienes industriales, artesanales, agropecuarios, etc.; otras cuya actividad es la comercialización de los productos elaborados por las cooperativas de producción o por sus afiliados; las cooperativas de transportadores, consumo, educación, ahorro y crédito entre otras, cuyo fin esta orientado a satisfacer las necesidades básica de sus asociados.

3.2 MARCO LEGAL

“Las asociaciones de comercialización internacional, se deben constituir mediante escritura pública, en algunas de las formas jurídicas establecidas en el código del comercio. La constitución deberá hacerse siempre teniendo en cuenta los requisitos de que trata el artículo 1 del decreto 1740 de 1994, modificado parcialmente por el decreto 093 del 20 de enero del 2003, don de se argumenta lo siguiente.”¹⁰

1. **RAZON SOCIAL:** Es obligatorio incluir dentro de la razón social la expresión “sociedad de comercialización internacional” o en su defecto la sigla “CI.
2. **OBJETO SOCIAL PRINCIPAL:** Deberá comenzar con el texto: Que tenga por objeto principal la comercialización y ventas de productos colombianos en el exterior, adquiridos por el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas, el resto del objeto social lo redacta la empresa de acuerdo con sus intereses particulares.
3. Registrar la sociedad ante la cámara de comercio de tal manera que en el certificado de existencia y representación legal aparezca la razón

¹⁰ “Colombia, ministerio de comercio exterior, pagina Web

social y el objeto social principal tal como se constituyo en el punto anterior.

4. Obtener el NIT ante la DIAN (O LA CAMARA DE COMERCIO), de tal manera que el texto de la razón social coincida con lo inscrito en el certificado de existencia y representación legal.

5. Inscribir la "CI" en el registro Nacional de exportaciones en el MINCOMEX, de manera que los textos de la razón social y el objeto social coincidan con el certificado de existencia y representación legal.

6. Diligenciar completamente el formulario de solicitud de inscripción como una sociedad de comercialización internacional "CI".

7. Elaborar el documento de estudio de mercado. Para obtener el registro se debe solicitar por escrito al ministerio, grupo zonas francas y comercializadoras internacionales, la inscripción de la empresa como una sociedad de comercialización internacional acompañando la solicitud con los siguientes documentos:

- Original del certificado de existencia y representación legal vigente
- Fotocopia de NIT si lo expidió la DIAN
- Copia del registro Nacional de exportaciones actualizado
- Original de estudio de mercado
- Original de formulario de inscripción como sociedad de comercialización internacional.
- Oficio suscrito por el representante legal en donde certifique que hasta la fecha de la sociedad de inscripción en el registro de comercializadora internacional si / no se han expedido compras exentas de IVA Y/O reterfente y si / no se han expedido certificados al proveedor CP conforme a lo estipulado en el decreto 093 de 2003, modificadorio del decreto 1740 de 1194.
- Manifestación del representante legal en el sentido de que ni ella ni sus representantes han sido sancionados por infracciones tributarias, aduaneras, cambiarias o de comercio exterior, durante los cinco (5) años anteriores a la representación de solicitud.
- Oficio suscrito por el representante legal en donde certifique que hasta la fecha de la solicitud de inscripción en el registro de "CI, SI / NO la empresa es usuario industrial de bienes y/o servicios en zona franca.
- Para agilizar el proceso de registro, la empresa puede adjuntar a la solicitud certificaciones escritas de proveedores, en donde

conste tiempo de relación comercial, tipo de contacto o negociación, formas de pago pactadas, productos proveer y autorización para exportarlos.

El ministerio puede practicar visitas en cualquier momento a las instalaciones de la empresa "CI" y se comunicara con los proveedores relacionados en el formulario de solicitud de inscripción.

3.2.1. De Las Regulaciones, Procedimientos Y Trámites Del Sector De Comercio, Industria Y Turismo (Ley 962 De 2005)

- ARTICULO 59. RACIONALIZACION DE AUTORIZACIONES Y VISTOS BUENOS PARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES:

En un término no superior a seis (6) meses a partir de la promulgación de la presente ley, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo coordinará con las entidades correspondientes la consolidación de información sobre vistos buenos previos y autorizaciones estatales a las cuales se encuentran sometidas las importaciones y exportaciones y promoverá la racionalización de los mismos a través de los mecanismos correspondientes acordes con la Constitución Política. Sin perjuicio de las facultades que le corresponde a cada una de las autoridades en el ámbito propio de sus competencias.

Dentro de los tres (3) meses siguientes a la vigencia de la presente ley, las autoridades en las cuales recaigan las competencias sobre vistos buenos y autorizaciones establecerán un esquema de ventanilla y formulario único, que reúna las exigencias y requerimientos de las entidades competentes para la realización de las operaciones de comercio exterior, de tal manera que la respuesta al usuario provenga de una sola entidad, con lo cual se entenderán surtidos los trámites ante las demás entidades.

PARÁGRAFO 1. Todo acto de creación de vistos buenos o autorizaciones para importaciones o exportaciones deberá informarse al momento de su expedición al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

PARÁGRAFO 2. Las entidades ante las cuales los importadores o exportadores deban inscribirse previamente para obtener vistos buenos o autorizaciones para realizar sus operaciones deberán establecer mecanismos para facilitar la consulta de dichas inscripciones o publicarlas Vía Internet y no podrán exigir nuevamente tal inscripción

antes sus oficinas ubicadas en los puertos, aeropuertos y zonas fronterizas del país.

3.2.2. Requisitos para exportar al Ecuador.

REGISTRÓ DE FIRMAS EN EL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (Trámite por una sola ocasión)

a) Personas naturales

- Cédula de ciudadanía
- Registro Único de Contribuyente (RUC)

b) Personas Jurídicas

- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Comunicación del Representante Legal en el que consten nombres, apellidos y cédula de ciudadanía de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación

c) Instituciones del Sector Público

- Código de catastro
- Oficio del Representante Legal en el que consten el Código de catastro, los nombres y apellidos y los números de las cédulas de Ciudadanía de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación.

TRAMITES DE EXPORTACION:

A) Obtención del visto bueno del formulario único de exportación en la banca privada autorizada por el Banco Central del Ecuador.

- Presentar la declaración de exportación, en el Formulario Único de Exportación FUE (original y cinco copias).
- Adjuntar la factura comercial (original y cinco copias), en donde debe constar la descripción comercial de la mercadería a exportarse.
- No como un requisito obligatorio, sino como un complemento, puede ser necesario una "lista de bultos" (packing list), especialmente cuando se embarca cierto número de unidades del mismo producto, o si varían las dimensiones, el peso o contenido de cada unidad.

- Para el visto bueno los documentos deben ser presentados ante los bancos corresponsales del Banco Central.

- El FUE en general, tiene un plazo de validez indefinido y será válido para un solo embarque; excepto cuando se trate de los siguientes casos especiales, en donde tendrán un plazo de validez de 15 días:

a) Cuando los productos a exportarse, estén sujetos a precios mínimos referenciales, cuotas, restricciones o autorizaciones previas.

b) Cuando los productos a exportarse sean perecibles en estado natural, negociados bajo la modalidad de venta en consignación.

En estos casos, si se permite que se hagan embarques parciales, dentro del plazo de los 15 días.

B) PROCEDIMIENTO ADUANERO

Después de obtener el visto bueno del FUE, se efectúa en la Aduana los trámites para el aforo, mediante la correspondiente declaración y el embarque de los productos.

El interesado, entrega la mercadería a la Aduana para su custodia hasta que la autoridad naval, aérea o terrestre, autorice la salida del medio de transporte.

Las mercancías se embarcan directamente, una vez cumplidas las formalidades aduaneras y el pago de gravámenes o tasas correspondientes.

No se permite la salida de la mercancía si el FUE no está respectivamente legalizado.

La Declaración de las mercaderías a exportarse se presenta en la Aduana por parte del interesado, en un plazo, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera, con los siguientes documentos:

- i) Declaración Aduanera (Formulario Único de Exportación)
- ii) Factura comercial, en original y cuatro copias
- iii) Original o copia negociable de la documentación de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte, según corresponda).

Los exportadores están obligados a vender en el país las divisas provenientes de sus exportaciones, por el valor FOB, a los bancos y

sociedades financieras privadas autorizadas por la Superintendencia de Bancos a operar en el mercado libre de cambios, sean o no corresponsales del Banco Central.

Certificados Sanitarios

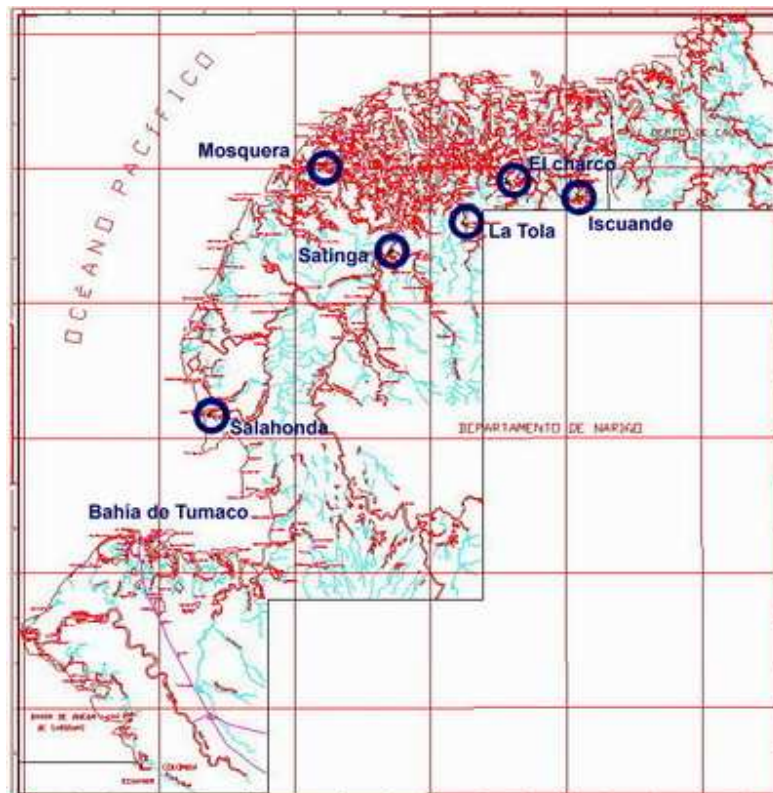
Certificado Ictiosanitarios para productos del mar y sus derivados, lo confiere el instituto Nacional de Pesca del Ecuador (INPE)

Certificado de calidad: Para productos de mar y derivados lo confiere el Instituto Nacional de Pesca del Ecuador.

3.3 MARCO CONTEXTUAL

3.3.1 |Ubicación geográfica del municipio de la Tola: Son cinco las regiones que conforman el departamento de Nariño.

- La región Central, con centro en Pasto
- La región sur Fronteriza, con centro en Ipiales
- La región de la Costa Pacifica, con centro en Tumaco
- La región Occidental, con centro en Tuquerres
- La región Norte, con centro en la Unión



Descripción Física:

El Municipio de la Tola esta ubicado al noroccidente del departamento de Nariño, presenta:

- clima húmedo
- temperatura 18°
- humedad relativa 85%
- precipitación 3.500 mm/año
- formación ecológica bosque húmedo tropical
- vegetación de manglares, natales y guárdales
- relieve zona plana de la llanura del Pacífico.

3.4 LIMITES DEL MUNICIPIO:

3.4.1 División política y administrativa:

Por medio de la ordenanza 013 de noviembre de 1988 se crea el Municipio de La Tola, quien se segregó de los municipios de El Charco y Olaya Herrera; en esta ordenanza se designa a La Tola como cabecera municipal.

Este municipio se ubica entre los 776° - 787° de latitud norte y entre 862° - 878° de longitud este, con una extensión aproximada de 459 kilómetros cuadrados, equivalentes al 2.32% del total de la costa pacífica y al 1.32% del total del departamento de Nariño.

Limita así:

Por el norte: con el municipio de El Charco.

Por el sur: con los municipios de Magüi y Olaya Herrera,

Al oriente: con el municipio de Roberto Payan

Por el occidente: con el océano Pacífico.

El municipio de la Tola dista a 460 kilómetros de la capital Pasto, de los cuales 240 son terrestres en la vía Pasto – Tumaco y el resto son fluviales. Su cabecera municipal se encuentra a una altura de 5msnm, lo cual hace que tenga un clima

cálido húmedo, con temperatura promedio de 26°Centigrados, un ambiente apacible por lo calmado de su gente.

La cabecera municipal, posee diez (10) barrios y veintitrés (23) veredas organizadas en cuatro (4) consejos comunitarios y un resguardo indígena.

Demografía

Según el Censo General 2005 del DANE, con proyección a 2008 el municipio de La Tola tiene una población de 9475 habitantes, de los cuales el 97% son afrodescendientes. Su población se encuentra distribuida así: el 70% en la cabecera municipal y el 30% restante se encuentra en la zona rural. Para mayor claridad sobre localización y distribución por sexo, ver la siguiente tabla.

Tabla 1. Población de La Tola

Localización		
Zona	Población 2008	
	No.	%
Cabecera	6615	70.00
Rural	2860	30.00
Total	9475	100.00
Distribución por sexo		
Sexo	Población 2008	
	No.	%
Femenina	4719	49.80
Masculina	4756	50.20
Total	9475	100.00

Fuente: Censo General 2005. DANE

Respecto a su distribución por rangos de edad se tiene lo siguiente:

Tabla 2. Distribución de la población por sexo y rangos de edad

Rango	<1 Años	1 - 4	5 - 9	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75-79	80 y +	TOTAL
No.	170	846	1060	1105	1057	875	814	682	604	489	396	335	260	250	155	155	865	130	9475
%	1.80	8.91	11.18	11.64	11.16	9.24	8.59	7.20	6.38	5.16	4.18	3.54	2.74	2.64	1.64	1.64	0.91	1.38	100.00

Fuente: Indicadores de Salud, 2006. IDSN. Gobernación de Nariño.

El municipio de la Tola, junto con Magui y Roberto Payán forman el grupo donde la población posee mayor índice de necesidades básicas insatisfechas; para el año 2005 este indicador alcanzaba el 91.27% y su calidad de vida bajó al 49.75%, en los últimos años su tendencia ha sido a empeorar, a tal punto que en el nivel departamental es considerado un caso preocupante, por los niveles de pobreza y miseria en que vive su población.

EDUCACIÓN

La educación es el fundamento del desarrollo, permite a la comunidad tener una visión de desarrollo, y ayuda en la claridad de sus aspiraciones y ambiciones; sin embargo, en la Tola existe un contraste, aunque los indicadores de cobertura son alentadores, la calidad es baja y deben tomarse correctivos inmediatos. Para mayor claridad se presenta un resumen de indicadores en la siguiente tabla.

Tabla 3. Indicadores sector educación

Indicadores	Total
Analfabetismo	21.7%
Población dentro del sistema educativo	90.0% (4241)
Población fuera del sistema educativo	10.0% (471)
No. de establecimientos educativos	18
Relación estudiantes / docentes	32
Requerimiento mobiliario y material didáctico	Todos los establecimientos
Infraestructura	Mal estado
Personal Directivo	2
Personal Administrativo	8
Personal docente	101

Los indicadores de educación en comparación a los promedios departamentales y nacionales son relativamente buenos; un nivel de analfabetismo medio, alta cobertura de la educación, pero necesita reforzarse la calidad de la misma para que el recurso humano egresado sea competente, para lo cual es necesario vincular docentes en áreas específicas y cualificar al personal docente existente para que mejoren e innoven la forma de impartir conocimientos.

Respecto al número de niños por fuera del sistema educativo debe vinculárselos de inmediato, para lo cual, hay que construir y mejorar la infraestructura educativa, dotar de transporte escolar a los Consejos Comunitarios y Comunidad Indígena, construir y mejorar los restaurantes escolares y subsidiar el estudio de los estudiantes más pobres no solo para vincular a los que están por fuera del sistema, sino también para evitar el elevado índice de deserción escolar ya que, de los alumnos que terminan el nivel de básica primaria solo el 50% ingresa a la secundaria y de estos solo el 20% termina el nivel de secundaria. Además se necesita fomentar la educación técnica, tecnológica y apoyar los estudios superiores de los estudiantes egresados.

Salud. La Dirección Local de Salud del municipio de La Tola ente encargado de diseñar las políticas de salud del Municipio, no ha podido armonizar el trabajo con los entes de salud a su cargo, limitados por la planificación, el manejo de anteriores administraciones, carencia de recursos tanto humanos, físicos, de infraestructura y logística. La “E.S.E Nuestra Señora del Carmen”, necesita de la ampliación de la planta física existente, remodelación y mejoramiento, dotación de medicamentos y elementos para la prestación del servicio; Actualmente funciona con un personal mínimo para el sector de la salud: 2 médicos generales, 1 odontólogo, 10 promotores de salud, 2 auxiliares de enfermería, 1 técnico de saneamiento, 1 higienista oral, y 11 funcionarios de apoyo entre celadores, motoristas y aseadoras que conforman un grupo humano y necesario para la atención de los servicios de salud.

En la zona rural existen dos (2) puestos de salud que prestan servicios deficientes por carencia de personal idóneo, falta de dotación e infraestructura en malas condiciones.

Resumen información general de salud

Indicadores	Total
Instituciones de salud municipal	2
Personal asistencial	16
Personal administrativo	11
Personal directivo	1
Requerimiento dotación y personal	Todos las instituciones
Infraestructura	Regular estado

Fuente: Dirección Local de Salud Municipal. 2008

Respecto al aseguramiento se tiene la siguiente información:

Indicadores de aseguramiento

Indicadores	Total	
	No.	%
Personas afiliadas al sistema de seguridad social en salud régimen subsidiado	6322	66.72
Personas afiliadas al sistema de seguridad social en salud régimen contributivo	439	4.63
Personas en calidad de vinculados	1553	16.39
Personas con régimen especial	257	2.71
Personas sin aseguramiento en salud, fuera del sistema de salud	904	9.54

Fuente. Gobernación de Nación / IDSN. Indicadores básicos de salud 2006

Los indicadores de aseguramiento indican que un 25.94% esta por fuera del Sistema de Seguridad Social en Salud, por lo cual se hace necesario ampliar la cobertura del régimen.

En la Tola existen tres (3) ARS que tienen contrato vigente para la atención de sus afiliados en régimen subsidiado, estas son CONDOR, ASMETSALUD Y SELVASALUD, esta última ha generado contratiempos que no permiten realizar y protocolizar la contratación debida por no encontrarse su sede en el departamento de Nariño, lo cual dificulta la atención en salud de sus afiliados.

Perfil epidemiológico del municipio de La Tola

Morbilidad general	Morbilidad infantil	Morbilidad materna
1. Rinofaringitis aguda (resfriado común).	1.Parasitosis intestinal	1. Infección urinaria
2. Infección urinaria	2.IRAS y EDAS	2. Enfermedades transmisión Sexual
3. Paludismo.	3.Desnutrición	3.. Síndrome anémico
4. Parásitos intestinales	4.Enfermedades dermatológicas	4. Amenaza de aborto
5. Hipertensión esencial		5. Aborto sin especificación
6. Amigdalitis aguda no especificada		6. Amenaza parto pre-término
7. Caries dental no especificada.		7. pre-eclampsia
8. Diarrea y gastroenteritis de presunto origen infeccioso		8. Desnutrición
9. Vaginitis aguda.		9. Hiperémesis gravídica
10. Lumbago, no especificado		10. Caries dental

Fuente. Gobernación de Nación / IDSN. Indicadores básicos de salud 2006

Respecto a la inmunización se tiene la siguiente información:

Cobertura Plan Ampliado Inmunización

Vacuna	Cobertura %
Antipolio	82.70
BCG	63.90
Hepatitis	82.70
Triple viral	88.00
Fiebre amarilla	88.40
Promedio cobertura	81.14

Fuente. Gobernación de Nación / IDSN. Indicadores básicos de salud 2006

En cuanto a las enfermedades transmitidas por vectores en el año 2006, se presentaron altas tasas: 549 casos de malaria y 21 casos de leishmaniasis, lo

que hace necesario tomar medidas de salubridad, capacitación, prevención y control sobre los grupos mas vulnerables a estas patologías.

Agua potable: El municipio de La Tola no tiene suministro de agua potable. Existen rezagos de un sistema que existió hace varios años pero se encuentra fuera de servicio por deficiencias técnicas y operacionales, este contaba con una planta de tratamiento, tres (3) pozos para el abastecimiento de agua, un tanque bajo de recolección de agua filtrada y un tanque elevado, el cual permitía la distribución por la red principal y domiciliarías las cuales no se han instalado en la población.

Actualmente, la población se surte almacenando individualmente aguas lluvias y pozos en la zona urbana y en algunas veredas existen casas aguateras, para las necesidades primarias; la falta de agua potable ha contribuido a la afectación grave de la salud de los niños y madres gestantes, a tal punto que las enfermedades diarreicas, gastrointestinales y afecciones de la piel hacen parte de las principales causas de morbilidad general. En conclusión la cobertura de acueducto es del 0.4% nula en comparación con el porcentaje exigido por la RAS que para este municipio debe estar en el 90% de la población.

Saneamiento básico: Actualmente se esta construyendo el sistema de Alcantarillado sanitario, el cual esta en un nivel medio de construcción. Para el manejo de las excretas y aguas servidas en las viviendas de la cabecera municipal se han improvisado algunas letrinas o simplemente se hacen descargas directamente al río, esteros, quebradas y canales. La cobertura de este servicio es del 3.2% de las viviendas. En la zona rural la evacuación de excretas se hace a campo abierto.

Disposición de residuos sólidos: En la actualidad no existe un sistema de recolección, disposición adecuada y tratamiento de residuos sólidos; sin embargo, se esta adelantando la construcción de la segunda etapa de la planta de compostaje; adicionalmente existe el lote donde sería ubicado el relleno sanitario del cual ya se han adelantado algunos estudios. La comunidad en general

deposita los desechos en las fuentes de agua, calles y lotes, contaminando de esta forma su medio ambiente y afectando negativamente su calidad de vida.

Medio ambiente: El 25% del territorio del municipio de La Tola, se encuentra dentro del área del Parque Nacional Natural Sanquianga, esto ha hecho que en los últimos tiempos en la zona norte y de influencia marítima se conserven mínimamente los recursos naturales, sin embargo, la falta de conciencia y capacitación en el manejo sostenible de los recursos forestales y pesqueros hace que se exploten de manera indiscriminada afectando negativamente la flora y la fauna del municipio. La erosión por tala indiscriminada de bosques, la sedimentación y contaminación de las fuentes hídricas son los principales problemas ambientales del municipio.

Atención y prevención de desastres. El municipio cuenta con su Plan Local de Atención y Prevención de Emergencias y Contingencias, donde se ubican claramente las zonas de riesgo, potenciales amenazas y vulnerabilidades, sin embargo este no ha sido socializado con la comunidad para que aprendan a reaccionar ante una situación de riesgo inminente. Existe un grupo de socorro, pero no se encuentra capacitado ni posee los medios logísticos necesarios para desarrollar su labor ante una situación de emergencia.

Es necesario terminar la formulación del Esquema de Ordenamiento Territorial como instrumento de planificación del territorio donde se identificaran zonas de riesgos, amenazas y vulnerabilidades, y se priorizaran proyectos de mediano y largo plazo que contribuyen al desarrollo sostenible del municipio.

Vivienda

Distribución viviendas

Zona donde se encuentra	Total	
	No.	%
Urbana	600	57.15
Rural	450	42.85
Total	1050	100.00

Fuente: DANE. Censo General 2005

El total de la población del municipio que equivale a 9745 habitantes viven en 1050 viviendas a un promedio de nueve (9.0) personas por cada una, que en su mayoría tienen una sola habitación, su material es madera y el 80% se encuentran en estado de deterioro, lo cual evidencia el estado de hacinamiento y baja calidad de vida de las familias que se manifiesta en un alto índice de NBI que alcanza el 91.27% de la población.

Se necesitan programas de mejoramiento y construcción de viviendas nuevas tanto en la cabecera municipal como en la zona rural.

Organización comunitaria

En el municipio de LA TOLA existen varias organizaciones comunitarias, así: en la zona rural, un resguardo indígenas **SAN JUAN DEL PAMPÓN**, cuatro (4) Consejos Comunitarios de población afro descendiente y catorce (14) Juntas de Acción Comunal; en la cabecera municipal existen tres (3) Juntas de Acción Comunal. Todas estas organizaciones si se capacitaran y fortalecieran se convertirían en soporte del proceso de desarrollo del municipio.

Los consejos comunitarios que funcionan en el Municipio de La Tola, participan en los procesos y en las actividades que se organizan y que de una u otra forma le competen a ellos, sin embargo se hace necesario una coordinación entre todas las instituciones, para que su trabajo tenga mas apoyo e impacto en la comunidad afro descendiente.

En el Municipio existen otras asociaciones, cuyo fin es mejorar la calidad de vida de al población, estas organizaciones pretenden trabajar en el desarrollo de proyectos productivos, crear empresa y generar empleo, A pesar de estas, su impacto no ha sido el esperado en la comunidad por muchas razones, falta de apoyo institucional, falta de liderazgo, dispersión de tareas y falta de organización al interior de estas.

La comunidad Toleña, necesita capacitarse y organizarse para poder apoyar y participar de las acciones institucionales: faltan organizaciones de mujeres, de jóvenes, de discapacitados y adultos mayores; de esta forma pueden exponer su realidad, presentar sus inquietudes, intereses, necesidades y buscar la interacción de las instituciones desarrollar planes, programas y proyectos que la beneficien.

Población desplazada.

La Tola, no es ajeno al fenómeno del desplazamiento, es tanto receptor como expulso de estos; en la actualidad según la Personería Municipal cuenta con 173 familias desplazadas asentadas allí en su territorio para un total de 783 personas; la mayoría de estas familias son desplazadas internas. De igual manera, del municipio de la Tola han salido como desplazados 12 familias y un total de 38 personas que se han ubicado en distintas ciudades del departamento de Nariño y el Valle.

Las familias desplazadas afrontan problemas de vivienda, trabajo y reubicación, porque el municipio no cuenta con los recursos económicos suficientes para atender sus necesidades básicas. Existe el consejo municipal para la atención a

la población desplazada pero este no opera, se debe fortalecer para definir una política de atención prioritaria de este grupo importante de población.

Energía: La empresa de energía de la Tola, ENERTOLA EAT suministra el servicio a través de una unidad de 500 kilowatios y otra de 140 kilowatios, ambas se encuentran funcionando aunque el servicio se preste de manera deficiente. Actualmente, prestan seis horas de servicio por la noche, el día esta sin servicio porque lo correspondiente al subsidio que da el IPSE por mínima tarifa no alcanza; la cobertura es amplia con 850 usuarios incluida la vereda de Nerete que esta conectada a este mismo servicio esto implica un 79.8%, sin embargo aun faltan 120 hogares de la cabecera municipal donde no llega este servicio. En la zona rural la cobertura del servicio de energía es menor, en 23 veredas hay plantas pero todas son obsoletas, no se les ha hecho mantenimiento por lo cual están fuera de servicio. En cuanto a redes y posteria necesitan renovarse dado que por situaciones climáticas y el tiempo se ha deteriorado.

La población del municipio aspira que se solucione el problema de suministro de energía con la construcción de la hidroeléctrica de BRAZO SECO en Guapí – Cauca, dado que hace parte del grupo de municipios a beneficiarse y este servicio es de gran importancia para la dinámica institucional, social y económica del municipio.

Telecomunicaciones, en el municipio de la Tola existen abonados telefónicos de Telecom en gran parte de la cabecera municipal, también se presta el servicio a través de un SAI de Telecom. Hacen presencia las empresas de comunicación satelital como: COMCEL, TIGO y COMPARTEL del Ministerio de comunicaciones. La comunicación en las zonas rurales se realiza a través de celular o por las cabinas de COMPARTEL. Existe una emisora comunitaria que

tiene cobertura local necesita ampliar su frecuencia para que la comunidad rural se beneficie de este servicio de comunicación.

Vías: La Tola es municipio costero y la movilidad municipal e intermunicipal se hace por vía fluvial a través de esteros; estos se encuentran sin mantenimiento y sedimentados impidiendo de esta forma que el transporte sea fluido. Se necesitan puentes de interconexión rural, construcción y/o reparación de saltaderos urbanos y rurales; mejoramiento y mantenimiento de los caminos veredales y señalización de las vías.

Equipamiento municipal: El municipio de La Tola necesita el desarrollo de un plan urbanístico, en donde se proyecte a futuro el desarrollo del municipio. En el momento se carece de una plaza o parque central, lugar donde confluye toda la comunidad a realizar sus eventos sociales, políticos y culturales; se necesita una plaza de mercado como lugar adecuado para la comercialización de productos, continuidad en la pavimentación de las calles, construcción de escenarios deportivos y lúdicos, terminación de la muralla de la cabecera municipal, un matadero y un centro de acopio para los pequeños productores. En las comunidades rurales se hace necesaria la construcción y mejoramiento de los escenarios deportivos y de aulas múltiples que sirvan como espacio para reunión comunitarias.

Economía.

La principal actividad económica de la población de la Tola es la agricultura es tradicional, pero los cultivos ilícitos han desplazados productos tradicionales como el arroz y el plátano; le sigue en importancia la explotación de madera de diversas especies; esta se realiza de manera rudimentaria lo cual implica el desaprovechamiento de un gran porcentaje del árbol; la En cuanto a la pesca y extracción de moluscos(CONCHAS) son las actividades que generan más

recursos y de manera inmediata para atender las necesidades de las familias, existe una gran dificultad para los pequeños pescadores, dado que no pueden acceder a la congelación del producto fresco, para su posterior comercialización, por falta de energía y los costos de congelación son altos; la ganadería extensiva y de doble propósito y la cría de especies menores se ha intentado desarrollar pero con poco resultado, todo lo que se desarrolla en campo pecuario es para autoconsumo.

Tanto los productores agrícolas, pecuarios y pescadores necesitan de proyectos productivos integrales inmediatos para generar ingresos y poder suplir sus necesidades familiares, además de créditos blandos y asequibles a toda la comunidad, fortalecer la organización comunitaria para la formación de empresas asociativas de trabajo, servicios y de capacitación, para que sea la misma comunidad la que incentive su desarrollo y luche por una mejor calidad de vida.

Institucionalidad y finanzas públicas

El gobierno municipal esta conformado por el Alcalde Municipal y cinco (5) secretarías que apoyan la gestión administrativa: Gobierno, Planeación y Obras, Dirección Local de Salud, Desarrollo Comunitario y Tesorería. Igualmente existen dependencias de apoyo específico a sectores como la UMATA, Control interno, Ente deportivo, Oficina de atención a población desplazada, mujer y género, SISBEN, Bienestar Familiar, saneamiento básico e Inspección de policía. También hay un personal de secretarías y servicios generales que ayudan al trabajo institucional. Todos dependen directamente del Alcalde Municipal, no hay delegación de funciones ni autonomía de accionar.

Para un buen desempeño como gobierno municipal se hace necesaria la definición clara de funciones de cada uno de los entes, sus responsabilidades y hasta donde llega su autonomía; de esta forma ellos participen mas activamente en el desarrollo y cumplimiento del plan de gobierno y se convierten en ayuda idónea para el Alcalde Municipal en el momento de tomar decisiones y llevar cabo los proyectos en el municipio. Para esto se ha ce necesario una capacitación a

todos los funcionarios públicos del municipio, enfatizar en la responsabilidad de servidores públicos y el compromiso que han adquirido con sus conciudadanos para adelantar esta administración y a su municipio a un estado mejor.

Finanzas públicas: El municipio de LA TOLA no genera recursos propios y depende en su totalidad de las transferencias de la nación del sistema general de participaciones Ley 617 de 2000 modificada por la Ley 1176 de 2007; el presupuesto de gastos e inversión presenta un cierto nivel de equilibrio puesto que lo presupuestado esta en armonía con lo ejecutado tanto en ingresos como en gastos; aparentemente ha existido un buen manejo financiero y cierta estabilidad en el manejo de los recursos, sin embargo, el municipio tiene deudas públicas y con el sector financiero por mas de mil doscientos millones de pesos (\$ 1.200.000.000) que lo colocan en una situación financiera difícil, a la cual se debe enfrentar con una política de austeridad en el gasto.

INVERSIÓN SOCIAL

En miles de pesos.

Detalle	Año 2006		Año 2007	
	\$	%	\$	%
Ingresos				
Presupuestado	4.535.912	100.00	5.610.093	100.00
Recaudado	4.452.700	98.16	5.224.301	93.12
Diferencia	83.212	1.84	385.892	6.88
Gastos de funcionamiento				
Presupuestado	455.695	100.00	391.218	100.00
Ejecutado	355.198	77.94	390.484	99.80
Diferencia	100.497	22.06	734	0.20
Inversión social				
Apropiación presupuestal definitiva	4.431.163		4.129.624	
Total compromisos a 31 de diciembre de 2006	4.168.933	100.00	4.122.251	100.00
Total pagos a 31 de diciembre de 2006	3.445.519	82.65	3.424.044	83.00
Pendiente de pago	723.414	17.35	705.580	17.00

Fuente: Gobernación de Nariño, Secretaría departamental de Planeación, Pasto 2008.
Alcaldía Municipal de LA TOLA, tesorería municipal, 2008

3.5 MARCO CONCEPTUAL

Piangua (*Anadara tuberculosa*), es el molusco más explotado en la costa Pacífica colombiana, con una gran demanda en el comercio local y del exterior. En el área de Tumaco presenta una explotación anual de 3.283 Tn/año para 2004, según datos del INCODER, considerándose a esta especie como uno de los principales recursos hidrobiológicos en cuanto importancia comercial.



Figura 1. Apariencia de la Piangua (*Anadara tuberculosa*)

La concha o "Piangua" como se conoce en Colombia, Ecuador y Costa Rica, se encuentra también en Perú y en México, en donde se le conoce con los nombres "de concha negra" y "pata de mula" respectivamente.

La piangua, *Anadara tuberculosa* es un molusco bivalvo asociado a las raíces del mangle, y es la especie más explotada de los manglares del Pacífico Colombiano. Se estima que anualmente se extraen más de 20 millones de unidades de concha de Colombia con destino a Ecuador.

En la costa del departamento de Nariño, una población superior a las 6200 familias ubicadas en zonas de manglares derivan su sustento del aprovechamiento indiscriminado de la concha, lo cual ha llevado a que esta especie se encuentre en la lista de invertebrados marinos Colombianos en situación vulnerable.

Teniendo en cuenta esta situación se crea la WWW Colombia la cual es una organización conservacionista de carácter internacional que inicio sus labores en Colombia desde 1964 la cual tiene como objetivo la conservación de los manglares y del bienestar de quienes se dedican a la extracción del molusco Piangua (*Anadara tuberculosa*).

La sobre explotación del recurso piangua mantiene en peligro de extinción a una especie de la cual derivan su sustento, el 65% de la población del Municipio de la Tola, la deforestación de los manglares deteriora el hábitat de incalculables especies que se encuentran asociadas a los bosques de manglar, en los últimos años los volúmenes de captura se redujeron considerablemente. En el año 1994 el INPA (Instituto Nacional de Pesca) reportó exportaciones hacia el Ecuador de 35.81 millones, en el año 1995 reportó 23.82 millones exportados en el año 1996 reportó 17.32 millones de unidades, en 1997 reporta 9.35 millones y en 2007 reporta 6 millones de unidades.

Alrededor de este producto se mueven grandes posibilidades de ingreso de dinero, por medio de la transformación de la carne empacada al vacío, para lograr su conservación, la transformación de sus valvas para obtener carbonato de calcio pulverizado y la transformación y comercialización directa.

Los asentamientos de concheros de la zona rural se encuentran en medios de los manglares en los bancos de conchas, con casas construidas en maderas y techo de paja y cartón.

Para el establecimiento de áreas de recuperación de la concha y reforestación del manglar en la costa Pacífica Nariñense, se han fortalecido 32 hectáreas de manglares, definidas y delimitadas en el interior de 8 bancos de conchas como áreas de recuperación y conservación.

En las zonas nuevas que se pretende intervenir identificadas como sobre explotadas se establecerán 15.5 zonas de bosques de manglar de bosques de manglar para realizar actividades de recuperación en los lugares más deteriorados, estas áreas a partir del 6 mes proporcionan volúmenes de conchas constantes que cumplan con la talla mínima (55mm) para su exportación al Ecuador.

Las personas que se dedican a la captura del producto, no están organizados en un 50% en la costa Pacífica Nariñense, el 50% restante

está organizado de manera dispersa en pequeños grupos de 10 personas que realizan su faena en canoas con motores fuera de bordas, su gran limitación es que no han podido vender el producto directamente al consumidor final, por lo tanto uno de los grandes logros es la capacitación y reorganización a los concheros del pacífico, en los aspectos sociales, empresariales técnicos y tecnológicos para lograr constituir una empresa sólida para comercializar directamente el producto con el vecino país del Ecuador.

La piangua se reproduce durante todo el año, pero la época principal de maduración es en noviembre y febrero; después de la eclosión las larvas son planctónicas y su desarrollo transcurre entre 23 y 31 días en aguas oceánicas; durante este período se han podido identificar 4 fases: trocófora, veliger o charnela recta, larva con umbo y por último la larva oculada o pediveliger que permanece en la columna de agua entre 13 y 15 días. Este último estadio retorna a las áreas de manglar, con ayuda de las corrientes y de los cambios de marea, y se asientan previamente como post-larva (5.5 mm y una duración entre 4 y 5 meses) a un sustrato para posteriormente vivir aisladas. Los juveniles (entre 18 y 30 mm) tienen una duración de 6 meses y el reclutamiento a la pesquería se inicia entre los 6 y los 10 meses posteriores al desove. El ciclo estacional de los juveniles es muy variable, pero se observa un período de máximo reclutamiento en los meses de mayo, agosto y diciembre.

La talla de primera de reproducción (44 mm) se alcanza a los 12 meses y a partir de aquí son considerados adultos, y duran 4 años en la pesquería.

La especie *Anadara tuberculosa* (piangua) es un bivalvo que posee una amplia distribución en la costa del Pacífico. Se distribuye geográficamente desde Baja California hasta el Norte del Perú (Keen, 1971; Morris, 1966).

En Colombia, la pesca artesanal de este recurso está catalogada como una fuente de empleo para muchas personas, que en su mayoría son de estratos socioeconómicos muy bajos, identificados como los más pobres y desorganizados. Su importancia radica en que aportan el 80% del producto consumido en el país (Arias y Anzola, 1989).

A pesar de la importancia de este recurso pesquero, en Colombia existen pocas investigaciones acerca de la especie. Algunas tratan sobre aspectos biológicos (Squires et al., 1975; Borrero, 1982; Naranjo, 1982; Herrán, 1983; Rengifo, 1985; Montenegro, 1995), otras están

relacionadas con aspectos económicos, ecológicos (Betancourth y Cantera, 1978; Contreras y Borda y Cruz: Reproducción y reclutamiento del molusco *Anadara tuberculosa* en el Pacífico Colombiano.186 Cantera, 1978; Rodríguez, 1985; Prah1 et al., 1990), y las más recientes orientadas a obtener información biológica y pesquera del recurso (Ardila y Cantera, 1989; Franco, 1995; Puentes, 1997; Borda y Portilla, 1998; Portilla et al., 1999).

Los trabajos orientados al estudio reproductivo en *A. tuberculosa*, han reportado el comportamiento de la madurez, tallas de madurez y aspectos relacionados con el desove (Squires et al., 1975; Cruz, 1982; Herrán, 1983; Cruz, 1987; Ampie y Cruz, 1989; Franco, 1995; Puentes, 1997; Borda y Portilla, 1998). En otras regiones se han estudiado especies del mismo género (*Anadara grandis*, *A. broughtoni*, *A. rhombea*, *A. granosa*, *A. subcrenata* y *A. senilis*), lo cual otorga una noción general acerca de su comportamiento en el grupo, además de favorecer su interpretación (Ting et al., 1972; Yoloye, 1974; Toyo et al., 1978; Yankson, 1982; Natarajan y Jhon, 1983; Broom, 1983; Cruz, 1987; Narasimhan, 1988). Squires et al. (1975), no encontraron una relación definida entre la madurez sexual y el peso de las partes blandas de la especie. Cruz (1982), determinó una gran relación entre el índice de condición y la madurez. Rengifo (1985), estableció que en condiciones de cautividad prolongada, el estrés causado por el almacenamiento puede alterar notablemente la calidad del producto, especialmente en relación con el índice de engorde, o con el factor de condición, lo cual entorpecería el establecimiento de la relación existente, entre la madurez y el factor de condición.

Teniendo en cuenta su importancia pesquera y social es necesario realizar un estudio más integral de los aspectos relacionados con el ciclo de vida de la especie *A. tuberculosa*, tomando como base la Ensenada de Tumaco, Francisco Pizarro, Mosquera y Tola que posibilite apoyar nuevas informaciones biológicas para sustentar la formulación de medidas de manejo y ordenación. Es objetivo es determinar los parámetros relacionados con el ciclo de reproducción y la variabilidad del reclutamiento.



Figura2. Cocción de Piangua

PIANGUA: Anadara tuberculosa o concha.

ANADARA: Anadara símiles y anadara tuberculosa.

MOLUSCO: Cuando se habla de molusco se entiende el término concha

BIVALVO: Acuático, animal bivalvo, invertebrado, marino, molusco, valva

CONCHA: Una formación calcárea, esta presente en diferentes formas animales, presentando formas morfológicas

4. DIAGNOSTICO DEL PROBLEMA

A lo largo de la costa pacífica Narinense interactúan numerosos sectores que sobreviven de los recursos asociados al manglar, entre ellos los capturadores de la concha, conocidos también como concheros que en su mayoría son mujeres y niños relegados a los estratos sociales más bajos del país.

La demanda del producto en el vecino país del Ecuador sobrepasa la oferta en los municipios, situación que ha intensificado el esfuerzo de captura sobre los bancos de piangua, evidenciándose día a día el agotamiento de esta especie como consecuencia de la sobre explotación.

De igual forma se intensifica la deforestación de los bosques de manglar (nichos de esta especie) en busca de otra alternativa de subsistencia, sumado a esto el vertimiento puntual de los desechos de material orgánico, producto del procesamiento de mariscos de las pesqueras y los frecuentes derrames de petróleo que llegan hasta los manglares, colocando en peligro de extinción del producto concha.

El esfuerzo por mejorar el estado crítico del recurso, las comunidades de concheros de la costa pacífica han establecido 32 hectáreas de recuperación de este animal en el interior de 8 extensos bancos de conchas (San Luis, San Juan de Estopa, El Rompido, Bajito Vaquería, Piñalito, San Pablo, Culumbichal y San Jorge) aplicando métodos de explotación racional, y repoblamiento a través de la construcción de encierros en el interior de cada hectárea logrando preservar la semilla de esta especie.

A partir de estas acciones pretenden avanzar en la disminución del impacto negativo sobre los bosques de manglar y los recursos asociados a este, a través de las nuevas restauraciones de nuevas áreas afectadas, el fomento a la explotación racional y a la diversificación de sus actividades productivas, la generación de valor agregado y la comercialización de la producción de concha, acompañando a la comunidad con capacitaciones en aspectos ambientales, técnicos, sociales, empresarial y organizativos para lograr el buen uso de los manglares y la conservación de la especie.

Las metas que se esperan son completar 47.5 hectáreas y 12 bancos de conchas implementadas como áreas de recuperación (reforestación del manglar y repoblamiento de la especie concha) y la explotación racional del recurso piangua. Transformación de la carne y los desechos (valvas) y la venta directa al mercado ecuatoriano del producto de forma viva o enlatada (empacado al vacío) a través de una empresa que opere en Mosquera Nariño. Dotar de equipos (canoas, motores, embarcaciones pequeñas) a los grupos organizados.

El 65% de los habitantes de la Tola dependen de la pesca y la captura de la concha, productos que tienen una gran demanda en el vecino país del Ecuador, pero que sus beneficios, económicos se quedan en los intermediarios minoristas y mayoristas, porque las 100 conchas tienen un precio de venta que oscila entre los 11 y 14 dólares, mientras que estas 100 conchas se compran a un precio de \$ 8.000 en la Tola.

El promedio de captura es de 100 conchas diarias, es decir que una persona tendría unos ingresos de \$ 8.000, los cuales no alcanzan para el sustento diario, mientras que un intermediario, tendría ingresos brutos por las 100 conchas, que oscilan entre \$ 18.700 y \$ 20.400.

Las familias Ecuatorianas, demandan el producto concha proveniente de Colombia, por su tamaño, resistencia y precio. La preparación de un plato de ceviche requiere de seis (6) conchas típicas del Ecuador, mientras que tan solo 4 conchas colombianas, esta es una de las principales razones para que los restaurantes, cevicherías y familias Ecuatorianas compren en las plazas de mercado.

En cuanto a la dureza y resistencia la concha Colombiana resiste hasta 7 días, mientras que la ecuatoriana tan solo 4 días, esta característica es muy importante, para las personas dueñas de restaurante y cevicherías, porque el índice de mortalidad es menor y a los consumidores degustan el producto vivo, agregándole, limón y vinagre.

El precio es menor en términos reales, aunque nominalmente es igual, su diferencia radica en el rendimiento por su tamaño.

4.1 FORMULACION DEL PROBLEMA

1. ¿Cual es la viabilidad económica y financiera para comercializar la concha des Mosquera hacia los puertos de San Lorenzo y Esmeraldas?

4.1.1 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cómo es el mercado?
- ¿Cuál es la estructura de la Evaluación económica y Financiera?
- ¿Cómo se financia el proyecto?
- ¿Qué aspectos técnicos y Administrativos necesita el proyecto?
- ¿Qué recursos financieros y sociales requiere el proyecto?

5. OBJETIVOS

5.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar la evaluación Económica y Financiera para comercializar la concha desde el Municipio de la Tola Hacia las principales plazas de mercado del Ecuador.

5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar la situación del Mercado.
- Describir aspectos técnicos y administrativos para la comercialización de la concha.
- Realizar una Evaluación Económica y Financiera.

6. JUSTIFICACIÓN

Este trabajo de grado es de gran interés para los intermediarios minoristas y mayoristas, para los potenciales inversionistas, gobierno local, y para los concheros, es decir, personas que se dedican a extraer de los manglares la concha, por que a través de el se podrá conocer los aspectos legales que se deben cumplir de acuerdo a la reglamentación expedida por los Ministerios de comercio y agricultura para que se pueda llevar a cabo la comercialización legal del producto concha con el vecino país del Ecuador y de esta manera eliminar a los intermediarios ilegales.

Además se lograría comercializar el producto que cumpla con la talla mínima.

Esta restricción de legalidad para los intermediarios generara la posibilidad de crear la empresa exportadora del producto concha, que sin duda beneficiara a las personas menos favorecida del sector en el municipio de la TOLA.

Es evidente la falta de organización en el municipio, lo que ha permitido el atraso en las comunidades, situación que ha beneficiado a los intermediarios minoristas y mayoristas que comercializan la concha de manera irracional.

El repoblamiento debe ser una política local y regional que debe contar con el apoyo de las diferentes organizaciones y del sector.

En 1990 el esfuerzo mínimo de captura era de 300 a 350 unidades diarias, pero siempre los precios de compra que manejan los intermediarios han sido bajos, permitiéndoles tener grandes márgenes de ganancias.

Las organizaciones de este sector al igual que las otras son importantes, ya se empezó constituyendo y organizando los grupos de concheros en el Municipio , donde la capacitación ha jugado y jugara un papel importante, igual que la investigación para incursionar en la comercialización del producto hacia los mercados internacionales como el Ecuatoriano y Peruano, el éxito de esta comercialización depende en gran medida del mercado interno , donde sus compras vayan en aumento y esto gracias a que las personas dedicadas a esta actividad vendan la producción a la empresa.

7. ESTUDIO DE MERCADO

Se entiende por mercado el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y de la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios.

7.1 EL PRODUCTO.

La *Anadara tuberculosa* (concha o piangua) es un molusco o bivalvo que posee una amplia distribución en la costa del pacífico Nariñense.

En el municipio de la Tola, la pesca artesanal de este producto está catalogada, como una fuente de empleo para muchas personas que en su mayoría son de estrato socioeconómicos muy bajos, identificados como los más pobres y desorganizados. El producto se comercializa sin ningún tipo de transformación al Ecuador, donde la consumen en diferentes formas; por ejemplo en 73% de los encuestados (50 personas) dijeron que consumen la concha en forma de ceviche, el 14,7%, (10 personas) la consume frita, mientras que el 11,76% (8 personas) la preparan para el consumo en forma de arroz de concha.

El consumo predominante se da en ceviche, seguida del frito. Lo cierto es que en Esmeralda y San Lorenzo, el consumo de la concha no está determinante, como en Quito, Guayaquil, Ambato y Riobamba, son los puertos de entrada de la concha, es la primera ruta.

7.2 ANALISIS DE ATRACTIVIDAD

La concha o piangua colombiana es atractiva para los intermediarios Ecuatorianos por su menor precio, tamaño y dureza, los consumidores en los diferentes puertos del Ecuador, manifiestan en un 98% que la concha colombiana es más rendidora que la del Ecuador, especialmente por el tamaño, esto hace que la demanda sea mayor en las plazas de mercado ecuatorianas.

Los días de mayor venta es el miércoles en el puerto de San Lorenzo y el domingo en Esmeralda, porque el producto llega fresco, debido a que permanece en los centros de acopio ubicados en los manglares, donde es su hábitat natural.

De las 68 personas encuestadas, cuarenta (40 personas) manifestaron que consumen la concha una vez al mes el 58,8% en la casa y el restante 41,2% (28 personas) en cevicherías y restaurantes.

El consumo en Lan Lorenzo, difiere un poco del consumo de Esmeralda, dado que es un puerto muy pequeño, con una población de 14 mil habitantes, mientras que la población de Esmeralda es de 250 mil habitantes, además los ingresos promedios mínimos son mayores en Esmeralda (250 dólares mensuales) que en San Lorenzo (180 dólares mensuales).

El 73,53% de las personas pertenecientes al estrato bajo es decir 50 personas consumen la concha una vez a la semana y en su casa, mientras que el 26,47%, (18 personas) pertenecientes al estrato medio dijeron consumirla una vez al mes y en sus casas.

7.3 ANALISIS DE LA DEMANDA

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad a un precio determinado.

El nivel de ingreso promedio mensual de las familias en los puertos de Esmeralda y San Lorenzo es de 215 dólares, los cuales alcanza para el sustento diario, las necesidades son muchas y sentidas en los estratos medios y bajos, los cuales demandan el producto en un 73,53%, en las plazas de mercado, mientras que los estratos altos tienen salarios que oscilan en promedio entre 1.500 y 2.000 dólares, los cuales consumen el producto en restaurantes y cevicherías.

Los precios de compra en la Tola por parte de los intermediarios al conchero es de \$ 9.000, el ciento de cancha (100 unidades) mientras que el precio de venta al intermediario en el Ecuador es de 9 dólares, en Guayaquil y Quito el precio es de 12 dólares y el precio de venta en las plazas al consumidor final es de 14 dólares, nuestro producto llega hasta los puertos de Esmeralda y San Lorenzo a un precio de 9 dólares las 100 unidades.

La tasa representativa del mercado, es favorable para el exportador de concha al Ecuador, cuando se presentan fenómenos de devaluación, por cuanto se dan más pesos por dólar, el efecto contrario es desventajoso

para el exportador de la concha colombiano dado que al hacer el cambio le dan menos pesos por dólar, situación que genera una disminución del precio de la concha en el municipio de la Tola.

Cuadro 1: Estimación de la demanda

AÑOS	FAMILIAS	DEMANDA	TOTAL	CIENTOS
2.009	67.115	1.300	87.249.500	872.495
2.010	68.457	1.326	90.774.380	907.744
2.011	69.826	1.353	94.441.665	944.417
2.012	71.223	1.380	98.257.108	982.571
2.013	72.647	1.407	102.226.695	1.022.267
2.014	74.100	1.435	106.356.654	1.063.567
2.015	75.582	1.464	110.653.462	1.106.535

Fuente: Instituto Nacional de Pesca del Ecuador 2009

La demanda se proyectada por el método de regresión se analiza en el cuadro N. 1 Vemos que el consumo interno en los puerto es significativo, pero al compararse con las principales ciudades del Ecuador, es bajo, especialmente por la población y el nivel de ingreso el cual es el doble.

En el municipio de Tumaco, nos proveemos de los insumos requeridos para exportar el producto, concha, tales como los empaques, el naylon, la gasolina, la piola y los motores fuera de borda; las embarcaciones se labran en el municipio de la Tola, al igual que los canaletes.

7.4 ANALISIS DE LA OFERTA

Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

Diremos que existe en el mercado de la concha en el municipio de Tola la oferta oligopólica, porque en el mercado se encuentra dominado por solo unos cuantos productores, en este caso unos pocos intermediarios que compran la concha.

Existen según el censo de la WWF, en el municipio de la Tola 2333, los cuales capturan en promedio diario 120 conchas durante 4 días a la semana es decir que capturan el producto durante 208 días al año

La pesquería de la concha o piangua la ejercen niños, hombres y mujeres de condiciones económicas precarias donde han encontrado en esta actividad su única fuente de sustento.

En un 27% la realizan los niños en la Tola comprendidos entre los 7 y 14 años, en este mismo rango las niñas representan un 28%, en el rango de edades de 15 a 44 años los hombres y mujeres casi representan cada uno el 45%. Las mujeres son más representativas en el rango de edades de 45 a 59 años, con un 13.4% y los hombres con un 12%.

En el rango de 60 y más años el 3.4% son hombres y ninguna mujer; el 86% realiza la actividad en familia el 10% solo, un 4% en grupo, la forma de conchar es la tradicional, donde la persona con su canaleta y potrillo (embarcación pequeña) se dirige al manglar a capturar la concha, el cual es un trabajo manual donde con la mano se la mete en el hueco de las raíces del manglar para encontrarla, cuando el agua esta subiendo esta se la identifica fácilmente porque se encuentra abierta (o chillada.) El 78.8% de la muestra de 68 concheros tienen beneficios del régimen subsidiado.

Cuadro 2: Oferta

AÑOS	PERSONAS	CAPTURA	DIAS AÑO	UNIDADES	CIENTOS
2.009	2.333	120	208	58.231.680	582.317
2.010	2.380	126	208	62.366.129	623.661
2.011	2.427	132	208	66.794.124	667.941
2.012	2.476	139	208	71.536.507	715.365
2.013	2.525	146	208	76.615.599	766.156
2.014	2.576	153	208	82.055.307	820.553
2.015	2.627	161	208	87.881.234	878.812
TOTAL					5.054.806

Fuente: Esta Investigación año 2009 y WWF4

En el cuadro numero 1, se aprecia el volumen de oferta en los diferentes años, del producto concha, el aumento anual esta en función, del número de personas y el aumento del promedio de captura diaria, los 208 días al año corresponden al 4 días en promedio semanal. En los 7 años se ofrecerán al mercado ecuatoriano más de 5 millones de cientos de conchas.

Aunque el 98% de los encuestados, es decir las personas que capturan el producto, manifestaron vender a la empresa, esta actúa bajo el escenario normal, dado que cuenta con 200 embarcaciones pequeñas, con capacidad de 5 personas, lo que permite contar con 1000 capturadores diarios, teniendo en cuenta que el 50% de ellos no poseen embarcaciones, la estrategia de la empresa debe ser incrementar el número de embarcaciones cada año, ver cuadro.

Cuadro 2.A Participación de La Empresa

Años	Personas	Promedio	Días	Producción	Sacos
2.009	1.000	120	208	24.960.000	9.984
2.010	1.200	120	208	29.952.000	11.981
2.011	1.212	120	208	30.251.520	12.101
2.012	1.224	120	208	30.554.035	12.222
2.013	1.236	120	208	30.859.576	12.344
2.014	1.249	120	208	31.168.171	12.467
2.015	1.261	120	208	31.479.853	12.592

Fuente: Esta Investigación Año 2009

7.4.1 Comercialización

La concha se comercializa viva a las principales ciudades y plazas del Ecuador como son: Esmeralda, Quito, Guayaquil, Puerto Bolívar, Santo Domingo, Manta y otras ciudades y en algunos supermercados se vende enlatada, donde se estima que un 2% de la población es decir los estratos altos demande el producto en esta presentación.

Los puertos de entrada son Esmeraldas los días viernes de cada semana y los martes en San Lorenzo, donde se comercializa el producto casi todo los días de la semana, de estos lugares se distribuye al interior del Ecuador.

7.4.1.1 Exportaciones

Colombia no es un país consumidor de concha o piangua por excelencia, toda la producción se exporta hacia el Ecuador, donde si son grandes consumidores de la concha la cual se demanda en las plazas de mercado sin ninguna transformación, esta se consume en forma de ceviche, Frita, estofada y en arroz de concha, no ha sido fácil cuantificar la verdadera exportación, sobre todo aquella producción que entra por San Lorenzo, porque no hay un estricto control, las canoas evaden el pago pertinente de 6.10 dólares por desembarque y 10 dólares por zarpé, pero teniendo en cuenta el número de concheros directos dedicado a esta actividad en el municipios se puede predecir con mayor precisión.

El total de exportaciones al año de la Tola a los puertos de esmeralda se observa en el cuadro número 3, los cuales aumentan teniendo en cuenta el número de personas que se dedican a esta actividad en el municipio.

Cuadro 3: Volumen de Exportación

AÑOS	UNIDADES	CIENTOS
2.009	58.231.680	582.317
2.010	62.366.129	623.661
2.011	66.794.124	667.941
2.012	71.536.507	715.365
2.013	76.615.599	766.156
2.014	82.055.307	820.553
2.015	87.881.234	878.812
TOTAL		5.054.806

Fuente: Esta Investigación

Cuadro 3.A Volumen de Exportación de la Empresa

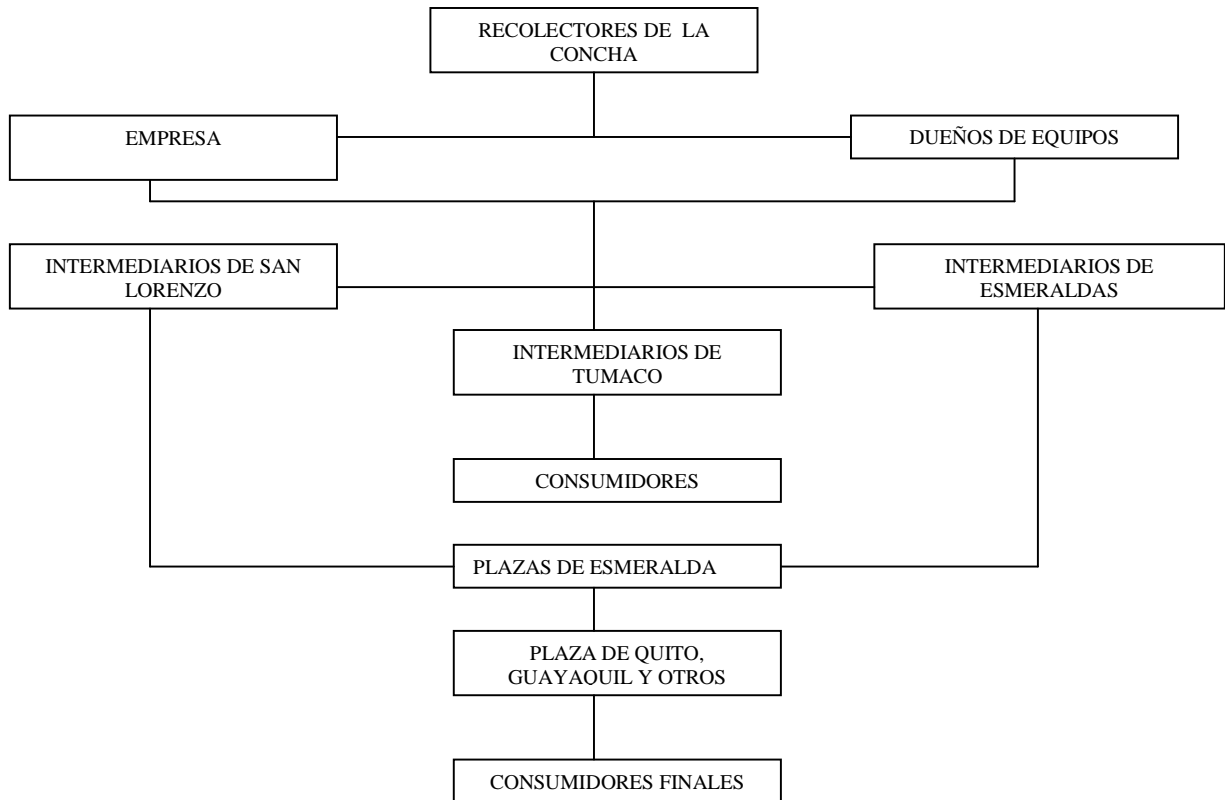
Años	Personas	Promedio	Días	Producción	Sacos
2.009	1.000	120	208	24.960.000	9.984
2.010	1.200	120	208	29.952.000	11.981
2.011	1.212	120	208	30.251.520	12.101
2.012	1.224	120	208	30.554.035	12.222
2.013	1.236	120	208	30.859.576	12.344
2.014	1.249	120	208	31.168.171	12.467
2.015	1.261	120	208	31.479.853	12.592

Fuente: Esta Investigación Año 2009

7.4.1.2 Sistema de Comercialización

El 98% de los concheros encuestados manifiestan vender la producción a la empresa que se constituya en la Tola , siempre que mejoren los precios de compra y le suministre las embarcaciones (potrillos), además si se reinvierte parte de las utilidades anuales en el municipio, en beneficio de los capturadotes, en la educación y vivienda. Para comercializar la producción hasta el ecuador se hace por dos vías marítimas, una los miércoles por el puerto de San Lorenzo a través de embarcaciones grandes (canoas) y los viernes se transporta a esmeralda por medio del barco doña Bárbara de procedencia ecuatoriano.

FLUJOGRAMA DE LA COMERCIALIZACION DE LA CONCHA.



Fuente. Esta investigación

7.4.1.3 Canales de Comercialización

Esta dinámica del mercado de la piangua se presenta de la siguiente manera:

* **EL CAPTURADOR O PIANGUERO**

El 98% de los concheros venden su producción en las horas de la tarde al comerciante minorista u organizaciones que le facilitan el desplazamiento al manglar con las embarcaciones, estos venden al contado, sus ingresos diarios en ocasiones no alcanzan para su sustento diario, el 2% restante la vende al final de la semana.

* **INTERMEDIARIO MINORISTAS**

Estos intermediarios algunos venden su producción directamente a los intermediarios en el Ecuador a un precio de 8 a 9 dólares el ciento

donde sus ganancias; la cantidad de concha para la venta en el Ecuador depende del número de persona que le vendan el producto, dado su precio de compra y el número de embarcaciones. En el municipio de la Tola existen 4 intermediarios los cuales se distribuyen el mercado según el cuadro.

ANDRES HUILA	1000	120	208	24.960.000
ARLEY HURTADO	500	120	208	12.480.000
CECILIA CORTES	433	120	208	10.807.680
ARLEY HURTADO	400	120	208	9.984.000
TOTAL	2333			58.231.680

Fuente: esta investigación

Durante el año realizan entre 35 y 52 viajes al Ecuador

* **MAYORISTAS**

Son las personas que compran la concha en el Ecuador y se la entregan a los distribuidores minoristas en las plazas de mercado y a los restaurantes y cevicherías de la ciudad, el precio de venta es de 12 dólares a los minoristas y de 14 dólares las 100 unidades a los restaurantes y cevicherías, esta trabaja con la modalidad del crédito

• **DISTRIBUIDOR MINORISTA**

Es el que vende la concha en las diferentes plaza de mercado de las ciudades del Ecuador, trabaja con la modalidad de contado, el precio de venta es de 14 dólares, obtiene una ganancia de dos (2) dolares por las 100 conchas.

7.4.2 Los precios

Los precios de las 100 conchas que cumplen la talla mínima (55mm), tiene un precio de \$ 9000, el cual es pagado por los intermediarios al conchero, el precio de venta en el Ecuador oscila entre 12 y 14 dólares las 100 unidades. Ver cuadro.

Cuadro 4: Comparación de Precios

AGENTES	P.C.T	P.V.E	DIFERNCIA	MODALIDA
Intermediario M	9.000	18.000	9.000	CONTADO
Mayorista E	18.000	24.000	6.000	CREDITO
Distribuidos plaza	24.000	28.000	4.000	CONTADO

Fuente: Esta Investigación, Año 2009

P.C.T = Precio de compra en la Tola

P.V.E= PRECIO DE VENTA EN EL ECUADOR

En el cuadro se muestra las diferencia de los precios, vemos que los intermediarios en Mosquera, al vender la concha en el los puertos la diferencia es del 100%, con una gran ventaja que vende al contado. El mayorista es el que tiene en términos real la mayor ganancia dado el volumen de venta, pero con una desventaja que el vende a crédito al distribuidor ecuatoriano, el mayorista le entrega la producción en la plaza al distribuidor, este vende la contado, la única desventaja es que sí no vende la producción en 10 días máximo el producto se le muere y las pérdidas son altas.

7.4.3 Transporte de la concha

La vía de transporte es marítima, en el cuadro se calculan los costos de transportar la concha desde la Tola a San Lorenzo y desde la Tola hasta Tumaco y luego a Esmeralda.

Cuadro 5: Transporte desde la Tola – Tumaco – Esmeralda / San Lorenzo

Años	Personas	Promedio	Días	Producción	Sacos	Transporte	Total transporte
2.009	1.000	120	208	24.960.000	9.984	28.000	279.552.000
2.010	1.200	120	208	29.952.000	11.981	29.400	352.235.520
2.011	1.212	120	208	30.251.520	12.101	30.870	373.545.769
2.012	1.224	120	208	30.554.035	12.222	32.414	396.145.288
2.013	1.236	120	208	30.859.576	12.344	34.034	420.112.078
2.014	1.249	120	208	31.168.171	12.467	35.736	445.528.859
2.015	1.261	120	208	31.479.853	12.592	37.523	472.483.355

Fuente: Esta Investigación, Año 2009

7.4.4 Publicidad

Los medios publicitarios para lograr posicionarnos en mercado local y Ecuatorianos, son: la radio, la prensa, una pagina web, afiches y mayas publicitarias.

7.4.5 Competencia

La competencia se presenta entre los intermediarios, en el afán de conquistar más concheros, para ello le ofrecen embarcaciones, créditos para la alimentación del día que captura la concha, pero éstos son descontados en pequeñas porcentajes del valor de la captura.

En caso de enfermedad los intermediarios que están pendiente de la salud de la persona ayudándole con algo de dinero, este le vende cuando se dedique a la captura del producto, especialmente por el agradecimiento; las amistades influyen en el momento de decidir a quien venderle el producto, especialmente de las personas que cuentan embarcación propia.

8. ESTUDIO TECNICO

8.1 LOCALIZACION DEL PROYECTO

8.1.1 Macro Localización: La localización para la creación de la empresa comercializadora del producto concha o piangua obedece a una serie de criterios analizados con miras a obtener los mejores resultados para su óptima localización; por razones obvias se propone la zona urbana del municipio.

A* Criterios de evaluación

- Disponibilidad de materia prima

La piangua es materia prima, en horas de la tarde de cada día se acopian en la zona urbana (Tola) para ser exportadas al ecuador en volúmenes y con todas las garantías.

Si se ubica la empresa en el sector rural, se tendría que recorrer una mayor distancia para transportar la concha hasta Tumaco, situación que seria más costoso dado el consumo mayor de gasolina.

8.12 Micro localización: El lugar donde opera el proyecto es en el municipio de la Tola, donde las negociaciones directas son con la empresa que se ubicara en el mismo, por su posicionamiento estratégico.

* Fácil acceso de materias primas

La concha proveniente de la Tola, se transporta fácilmente por vía marítima cada fin de semana hasta Tumaco por medio del barco doña Bárbara o directamente desde la Tola hasta San Lorenzo por medio de canoas las cuales tienen motores fuera de borda con suficiente capacidad.

La piangua o concha no sufre ninguna transformación, una vez extraída de los raiceros se vende lavada y esta se almacena en los diferentes centros de acopio de los intermediarios.

Los días jueves es contada y almacenada en sacos de 2.500y 4000 unidades para el viernes en la noche se transporta al ecuador por barcos, lo cierto es que el 60% de la concha que entra al ecuador se hace por SAN Lorenzo y no es registradas por las autoridades de ese país en su gran mayoría, para evitar el pago de 6.10 dólares por desembarque y 10dolares por salida de la embarcación, esta forma se la puede interpretar como el cobro de arancel.

El método cualitativo por puntos, nos permite definir los principales factores determinantes, de una localización, de esta forma nos damos cuenta que es más factible ubicar la empresa en la zona urbana que en la rural.

Factor	Peso	ZONA URBANA		ZONA RURAL	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Materia prima disponible	0,20	8	1,60	5	1
Cercanía al mercado	0,05	2	0,10	1	0,05
Costos insumos	0,10	7	0,70	4	0,4
Mano de obra Disponible (concheros)	0,30	9	2,70	5	1,5
Comunicaciones	0,10	4	0,40	1	0,1
Transporte	0,40	10	4,00	4	1,6
Totales	1		9,50		4,65

Fuente: esta investigación 2009

De acuerdo a este método, se escoge la localización urbana, por tener mayor calificación total ponderada. La calificación es de 0 a 10 puntos, la suma de los pesos debe ser igual a la unidad, la ponderación es el resultado de la multiplicación del peso por la calificación.

8.2 TAMAÑO DEL PROYECTO

Según nuestras proyecciones el volumen a comercializar es significativo, para el año 2010 en adelante el promedio de captura será de 120 a 200 unidades diarias, por el repoblamiento continuo, generando mayores ingresos a las familias que se dedican a esta actividad y la posibilidad que en corto tiempo se generen empleo directo por la

incursión en el mercado de la empresa en la comercialización del producto concha.

8.2.1 Capacidad Productiva: Dado el aumento en el promedio de captura, al igual que del número de personas dedicadas y a la dedicación de mayores días a la extracción de conchas, se debe pensar en el corto plazo que la capacidad productiva será mayor, podría pasar de 291.158 cientos a 400.000.

8.2.2 Financiación: Las entidades que financian el proyecto son la alcaldía municipal, ECOPEPETROL y los concheros del municipio de la Tola, el producto se venderá en los puertos de Esmeraldas y San Lorenzo.

9. INGENIERIA DEL PROYECTO

La concha que se comercializa al Ecuador es la hembra conocida científicamente como ANADARA TUBERCULOSA. EL lugar de compra es el municipio de la Tola , Tumaco será la cede para las exportaciones las cuales van a las principales ciudades del ecuador, por cada intermediario existirá un centro de acopio con capacidad de mas de 300.000 unidades semanales donde se comprara aquellas que cumplan con la talla mínima(5.5mm)de longitud.

Las embarcaciones son vitales para los intermediarios, los que la posean tendrá un mayor volumen de compra, además le son útil para el transporte del producto y el traslado de los piangueros a los raiceros, estas embarcaciones son grandes con motores 40HP, actúan también como auxiliares en caso que el barco no llegue, entonces se transportar la producción al puerto de san Lorenzo. Si la empresa piensa llegar al consumidor final en el Ecuador debe pensar en arrendar una bodega en la ciudad de Guayaquil con capacidad de acopio de 200.000 a 400.000 unidades quincenales, esto permitirá que se aumente el personal a contratar tanto directos como indirectos. (Motoristas, personal de conteo y personal administrativo).

La concha que se extrae de los manglares, esta es vendida en horas de la tarde a los intermediarios, los cuales la almacenan en los centros de acopios; los días jueves es empacada en bulto, que tienen capacidad de 2.500 unidades y se transporta en canoa hasta Tumaco y luego hasta los puertos de Esmeralda y San Lorenzo.

10. ESTUDIO ECONOMICO

El objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.

10.1 INVERSIONES FIJAS

Se presenta el programa de inversiones necesarias para poner en funcionamiento el proyecto, para los imprevistos y ajustes que se puedan presentar, se deja un margen de protección del 10% del total de las inversiones.

Cuadro 8: Inversiones fijas

INVERSIÓN FIJA	CANTIDAD	DETALLE	CANTIDAD
Impresora	1	120.000	120.000
Telefonía	12	150.000	1.800.000
Terrenos	1	5.000.000	5.000.000
Arrendamiento	12	200.000	2.400.000
Muebles enseres	1	300.000	300.000
Computador	2	1.825.000	3.650.000
Motor HP	3	10.000.000	30.000.000
Canoas	3	7.000.000	21.000.000
Potrillos	200	250.000	50.000.000
Canalete	100	10.000	1.000.000
Centro de Acopio	3	500.000	1.500.000
TOTAL INVERSIÓN			116.770.000

Fuente: Esta Investigación, Año 2009.

Los potrillos son embarcaciones pequeñas, utilizadas por las personas que capturan la concha, en los manglares, las canoas las cuales poseen motores fuera de bordas 40 hp, son el medio para recolectar las conchas en las veredas y movilizarlas hasta Tumaco, con destino final San Lorenzo, los canales son el vehículo conductor.

10.2 INVERSIONES DIFERIDAS

Cuadro 9: Inversiones diferidas

INVERSIONES DIFERIDAS	
Materias Primas, para un mes	109.185.188
Transporte	279.552.000
Gasolina	25.000.000
Capacitaciones	6.000.000
Constitución de la Empresa	2.000.000
Imprevistos 8%	33.738.975
TOTAL	455.476.163

Fuente: Esta Investigación Año 2009

El valor del proyecto asciende a \$ 572.246.163, de los cuales la inversión fija representa el 20,41% y la inversión variable el 79,59%, ver cuadro N.8 y N.9

10.2.1 Costos de Producción: Están constituidos por los siguientes elementos.

- Materia prima. Es la cantidad de concha que se compra para ser exportada hacia el Ecuador en bultos de 2500 hasta 4000 unidades, el valor asciende a \$ 109.185.188 para el primer mes.

Cuadro 10. Mano de obra directa

CARGO	CANTIDAD	SALARIO MES	MES	TOTAL AÑO
Gerente	1	2.500.000	14,5	36.250.000
Secretaria	1	700.000	14,5	10.150.000
Vigilantes	4	470.000	14,5	27.260.000
TOTAL	6			73.660.000

Fuente: Esta investigación año 2009

Cuadro 11: Mano de obra indirecta

CARGO	CANTIDAD	SALARIO MES	MES	TOTAL AÑO
Asesor financiero	1	1.200.000	12	14.400.000
Contador	1	1.000.000	12	12.000.000
Motorista	3	450.000	12	16.200.000
Canoero	3	470.000	12	16.920.000
Recontador	4	470.000	12	22.560.000
TOTAL	12		12	82.080.000

Fuente: Esta investigación año 2009

Cuadro 12: Costos de empaques

AÑOS	SACOS	VALOR U.E	VALOR T.E
2.009	9.984	1.200	11.980.800
2.010	11.981	1.260	15.095.808
2.011	12.101	1.323	16.009.104
2.012	12.222	1.389	16.977.655
2.013	12.344	1.459	18.004.803
2.014	12.467	1.532	19.094.094
2.015	12.592	1.608	20.249.287

Fuente: Esta Investigación Año 2009

U.E = Valor unitario de empaques, para transportar la concha
T.E= Valor total de los empaques

Cuadro 13: Costo de combustible

AÑOS	COMBUSTIBE
2.009	93.600.000
2.010	99.216.000
2.011	105.168.960
2.012	111.479.098
2.013	118.167.843
2.014	125.257.914
2.015	132.773.389

Fuente: esta investigación año 2009

Cuadro 14: Costo de transporte al Ecuador

Años	Sacos	Transporte	Total transporte
2.009	9.984	28.000	279.552.000
2.010	11.981	29.400	352.235.520
2.011	12.101	30.870	373.545.769
2.012	12.222	32.414	396.145.288
2.013	12.344	34.034	420.112.078
2.014	12.467	35.736	445.528.859
2.015	12.592	37.523	472.483.355

Fuente: Esta Investigación Año 2009

Cuadro 14 A: Dotación

AÑO	TOTAL
2.009	750.000
2.010	1.050.000
2.011	1.200.000
2.012	1.350.000
2.013	1.431.000
2.014	1.516.860
2.015	1.607.872
TOTAL	8.905.732

Fuente: Esta Investigación Año 2009

Cuadro 15: Gastos administrativos

2.009	3.500.000
2.010	3.710.000
2.011	3.932.600
2.012	4.168.556
2.013	4.418.669
2.014	4.683.790
2.015	4.964.817

Fuente: Esta Investigación Año 2009

Cuadro 16: Costo del Naylon

2.009	1.000.000
2.010	1.060.000
2.011	1.123.600
2.012	1.191.016
2.013	1.262.477
2.014	1.338.226
2.015	1.418.519

Fuente: Esta Investigación Año 2009

Cuadro 17: Costos fijos totales

COSTO FIJO	2.009	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
MOD	73.660.000	78.079.600	82.764.376	87.730.239	92.994.053	98.573.696	104.488.118
GAD ADM	3.500.000	3.710.000	3.932.600	4.168.556	4.418.669	4.683.790	4.964.817
COMBUSTIBLE	93.600.000	99.216.000	105.168.960	111.479.098	118.167.843	125.257.914	132.773.389
Depreciación	16.681.429	16.681.429	16.681.429	16.681.429	16.681.429	16.681.429	16.681.429
Dotación	750.000	1.060.000	1.123.600	1.191.016	1.262.477	1.338.226	1.418.519
TOTAL COSTO FIJO	188.191.429	198.747.029	209.670.965	221.250.337	233.524.471	246.535.054	260.326.271

Fuente: Esta Investigación Año 2009

Cuadro 18: Costos Variables

COSTO VARIABLES	2.009	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
EMPAQUES	11.980.800	15.095.808	16.009.104	16.977.655	18.004.803	19.094.094	20.249.287
Capacitación	6.000.000	6.300.000	6.615.000	6.945.750	7.293.038	7.657.689	8.040.574
Imprevistos	34.513.371	36.239.040	38.050.992	39.953.541	41.951.218	44.048.779	46.251.218
Materia prima	109.185.188	114.644.447	120.376.670	126.395.503	132.715.278	139.351.042	146.318.594
MOID	82.080.000	87.004.800	92.225.088	97.758.593	103.624.109	109.841.555	116.432.049
Transporte	279.552.000	352.235.520	373.545.769	396.145.288	420.112.078	445.528.859	472.483.355
NAYLON	1.000.000	1.060.000	1.123.600	1.191.016	1.262.477	1.338.226	1.418.519
TOTAL	524.311.359	612.579.615	647.946.223	685.367.347	724.963.001	766.860.244	811.193.596
costo F Y V	712.502.788	811.326.644	857.617.187	906.617.684	958.487.473	1.013.395.298	811.193.596

Fuente: Esta investigación año 2009

Cuadro 19: Flujo de cajas en millones de pesos

AÑOS	Utilidad	Impuestos	FLUJOS NETOS
0			-466
2.009	1.534	522	1.012
2.010	1.884	641	1.244
2.011	1.865	634	1.231
2.012	1.843	627	1.216
2.013	1.819	618	1.200
2.014	1.792	609	1.182
2.015	1.761	599	1.163

Fuente: esta investigación

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE LA CONCHA

Cuadro 20: Balance año 2009

ACTIVOS		PASIVOS	
Activos corrientes	4.492.800.000	Pasivo corriente	3.480.925.052
Cuentas x cobrar	4.492.800.000	Cuentas x pagar	2.959.400.000
Total activo Corriente	4.492.800.000	Impuestos	521.525.052
Activos fijos	116.770.000		
Impresora	120.000	Patrimonio	1.128.644.948
Telefonía	1.800.000		
Terrenos	5.000.000		
Arrendamiento	2.400.000		
Muebles enseres	300.000		
Computador	3.650.000		
Motor HP	30.000.000		
Canoas	21.000.000		
Potrillos	50.000.000		
Canalete	1.000.000		
Centro de Acopio	1.500.000		
Total activo fijo	116.770.000		
TOTAL ACTIVOS	4.609.570.000	Total Pasivo y Patrimonio	4.609.570.000

Fuente: esta investigación año 2009

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE LA CONCHA

Cuadro 21. Estados de Resultados en millones de pesos

	2.009	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Ventas	4.493	5.391	5.445	5.500	5.555	5.610	5.666
Gastos de ventas	2.246	2.696	2.723	2.750	2.777	2.805	2.833
Utilidad operativa	1.534	1.884	1.865	1.843	1.819	1.792	1.761
Gastos Financieros	0	0	0	0	0	0	0
Gastos operacionales	713	811	858	907	959	1.014	1.072
utilidad antes Impuestos	1.534	1.884	1.865	1.843	1.819	1.792	1.761
Impuestos	522	641	634	627	618	609	599
Utilidad Neta	1.012	1.244	1.231	1.216	1.200	1.182	1.163

Fuente: Esta investigación año 2009

11. EVALUACION ECONOMICA

11.1 VALOR PRESENTE NETO

Este resultado como es mayor que cero de entrada da una excelente apreciación para invertir donde cubre todos los costos con las diferentes tasas de interés y la inversión misma genera valores significativos, por lo tanto durante los siete (7) años en promedio genera un valor de \$ 3.681.413.144, con una tasa de oportunidad del 25%, esto quiere decir que se obtendrán ganancias a lo largo de los siete años dado que el VPN es positivo

Método del Valor Presente Neto

El valor presente neto (VPN) o valor actual neto (VAN) de un proyecto de inversión es el valor adicional o incremental aportado por una asignación de recursos de la organización, que emprende la realización de sus objetivos mediante la generación de flujos de ingresos y egresos de efectivo a lo largo de períodos futuros, es decir, durante la vida útil del proyecto para nuestro caso es de 7 años.

Para que se produzca este incremento de valor deberán cumplirse las siguientes condiciones: 1) los ingresos futuros de efectivo deberán superar los egresos futuros de efectivo, 2) los flujos netos de efectivo esperados en el futuro (ingresos - egresos) deberán descontarse a una tasa que refleje el costo del capital necesario para financiar las inversiones del proyecto o el costo de oportunidad de los fondos (la rentabilidad de la mejor alternativa de inversión disponible en el mercado) y 3) el valor presente de los flujos netos futuros del proyecto, descontados a las tasas mencionadas aquí, deberá superar el monto o valor total de las inversiones iniciales (presentes o actuales) previstas en el proyecto.

El valor presente neto de un proyecto (VPN) se sintetiza en la siguiente fórmula utilizada con gran frecuencia en la gestión de inversiones:

$$\text{VPN} = \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1+k)^t} - I_0$$

En donde VPN representa el valor presente neto, es decir, el valor neto incremental de la empresa generado por el proyecto de inversión; F representa el valor de los flujos de efectivo futuros generados por el proyecto; k equivale al costo del capital vinculado al financiamiento del proyecto o al costo de oportunidad de los fondos que financian el proyecto; t representa el variable tiempo o los períodos durante los cuales se producen los ingresos y egresos de efectivo en el futuro; mientras lo que equivale al valor de las inversiones iniciales necesarias para la puesta en marcha del proyecto y n representa la vida útil del proyecto expresada en períodos de tiempo homogéneos.

Lógicamente que, como criterio de decisión se tiene que el VPN es mayor que cero (0) por lo tanto el proyecto de comercializar la concha es viable desde el punto de vista financiero, puesto que ello significa que los ingresos obtenidos permiten recuperar los costos, gastos, impuestos, el valor de las inversiones iniciales (I_0) y el costo de los capitales que financian el proyecto (k) durante su vida útil del proyecto el cual es de siete años (7)

Si el VPN estimado para un proyecto es inferior a cero el proyecto debe rechazarse porque no es viable desde el punto de vista financiero y, por último, si el proyecto es igual a cero, su realización resulta indiferente desde el punto de vista financiero, pues apenas logra recuperar el monto de los ingresos y de las inversiones valorados al momento actual. Estas reglas de decisión condensan los elementos básicos de la teoría de inversiones y permiten la discusión de los problemas inherentes a esta decisión en términos más precisos y congruentes con los principios señalados en los anteriores renglones.

11.2 METODO DE LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO

El segundo método de evaluación de proyectos de inversión también toma en cuenta el variable tiempo (t) para determinar la conveniencia y los resultados de una asignación de recursos que conlleva ingresos y egresos de efectivo, así como el inevitable costo del dinero (k) por período de tiempo.

La tasa interna de rendimiento (TIR) de un proyecto puede ser definida como la tasa de rentabilidad que iguala el valor presente de los flujos futuros de efectivo esperados a partir de una asignación de recursos

con la cifra de las inversiones iniciales necesarias para poner en marcha el mismo proyecto.

Congruente con la nomenclatura utilizada en la definición del VPN, la tasa interna de rentabilidad de un proyecto (TIR) responde a la siguiente formulación matemática:

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1+TIR)^t} - \frac{Io}{(1+TIR)^0}$$

Esta TIR se refiere entonces a la tasa de rentabilidad que iguala en el tiempo de vida del proyecto los ingresos y los egresos (flujos positivos y negativos) incrementales. Una vez calculada esta TIR en nuestro proyecto la cual es de un 161%, muestra que es mayor que la tasa de oportunidad (15% anual) al hacer dicha comparación, este proyecto resulta ser rentable, situación que se explica por el tipo de cambio, el cual le ha sido favorable por el fenómeno de la revaluación.

11.3 RENTABILIDAD REAL (RR)

$$RR = 1 + TIR / 1 + WACC = (1 + 161\%) / (1 + 25\%) - 1 = 109\%$$

Este es el máximo valor que debe crecer antes de destruir valor.

11.4 TASA VERDADERA DE RENTABILIDAD (TVR)

Para este cálculo se tiene en cuenta la tasa de reinversión, donde para nuestro caso es del 25% es decir el wacc. Luego calculamos los valores futuros de los ingresos, los cuales se dividen por el valor de la inversión, todo esto elevado a la punto veinte, por lo que se divide uno sobre cinco los cuales son los años, a ese valor le restamos la unidad y de esta firma tenemos la tasa verdadera de rentabilidad.

$$TVR = 80,35\%$$

11.5 RENTABILIDAD REAL AJUSTADA (RRA)

$RRA = (1 + TVR) / (1 + WACC) - 1 = (1,8035) / (1,25) - 1 = 44,28\%$
máximo que entonces podría crecer antes de destruir valor.

11.6 METODO DE LA RELACION BENEFICIO / COSTO

Un tercer método que también toma en consideración el costo del dinero a través del tiempo es el que se aplica al calcular la relación Beneficio / Costo de los flujos de un proyecto. Esta relación se calcula a partir de una fórmula que comprende elementos que ya resultan familiares por hallarse presentes en el VPN y la TIR.

Razón Beneficio / Costo = Valor presente de los flujos futuros de efectivo

Costo inicial del proyecto

Como se advierte fácilmente, esta fórmula se acerca bastante a la del VPN puesto que en este método se calcula la diferencia entre el valor presente de los flujos futuros del proyecto y el valor de la inversión inicial (), mientras que en la razón Beneficio / Costo el numerador está constituido por el valor presente de los flujos futuros generados por el proyecto y el denominador equivale a los desembolsos o inversiones asignadas al mismo proyecto. De esta manera, si el VPN es mayor que cero la razón Beneficio / Costo deberá ser superior a uno y los beneficios actuales o presentes excederían los costos o inversiones iniciales; si el VPN es menor que cero la relación Beneficio / Costo será inferior a la unidad y, por consiguiente, indicará que los beneficios del proyecto expresados en valores presentes resultan inferiores a los costos iniciales o inversiones iniciales.

Por consiguiente, la gerencia financiera solo aprobará aquellos proyectos con una relación Beneficio / Costo superior a la unidad y rechazará aquellos que muestren una relación inferior a la unidad. Además, en el caso de tener que decidir entre proyectos mutuamente excluyentes preferirá aquellos que tengan una mayor relación Beneficio / Costo.

El VPN, la TIR y la relación Beneficio / Costo son métodos de evaluación de proyectos de inversión que tienen gran valor analítico porque proveen datos e información que toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo (un rasgo esencial de los métodos analíticos propios de las finanzas modernas) y suministran un marco de análisis y un conjunto de criterios de decisión que facilitan la selección de proyectos y oportunidades de inversión con una simplicidad relativa bajo condición.

Una vez que es expuesta la parte conceptual el cálculo nos muestra que esta relación es de \$6,43 es decir que después de haber cubierto la inversión me quedan \$ 6,43, por lo tanto podemos asegurar con estos cálculos de los indicadores como el VPN, positivo, una rentabilidad de 109,08% y una vez cubierta la inversión quedan saldos positivos de 6,43 pesos por cada peso, muestra claramente que el proyecto es viable económica y financieramente.

11.7 METODO DEL PERIODO DE RECUPERACIÓN

La más simple de todas las evaluaciones de proyectos de inversión se obtiene con el cálculo del período de recuperación (PR) de la inversión. Este método se centra en la determinación del período de tiempo (años, meses) que toma la recuperación del capital invertido inicialmente en la realización del proyecto, mediante la proyección y acumulación de los flujos futuros de efectivo que permiten dicha recuperación. El período de recuperación (PR) se halla sumando los flujos futuros de efectivo del proyecto ($F_1 + F_2 + F_3 + F_4 + F_5 + F_6 + \dots + F_n$) hasta que el total de estos flujos se iguale con el desembolso de las inversiones iniciales, momento en el cual se dispondrá del número de años y meses que tomará la recuperación de la asignación inicial de recursos. No procede en este caso la actualización de los flujos futuros de efectivo.

Este método tiene serios cuestionamientos porque no toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo, al no actualizar los flujos futuros, y por ignorar en consecuencia el costo de oportunidad de inversión de los fondos. Se ignora también el flujo de fondos después del período de recuperación y no se dispone de un criterio objetivo para juzgar un período mínimo de recuperación, que debe ser fijado en última instancia por la gerencia financiera de la empresa. Por todo ello, se considera que

este método sólo provee un pre-criterio y no un criterio definitivo para la toma de decisiones de inversión.

Las principales ventajas de este método consisten en que sus cálculos son simples y que puede servir como aproximación a la evaluación del riesgo del proyecto. En condiciones de riesgo e incertidumbre, un proyecto que logra recuperar sus costos con mayor rapidez puede ser considerado como una inversión de menor riesgo situación que lo muestra nuestro proyecto de comercialización de la concha.

El costo de capital es la tasa de rendimiento interno que la empresa paga a las personas que inviertan en la empresa comercializadora del producto concha, es la mínima tasa de rentabilidad a la que se deberá remunerar a sus inversores satisfechos evitando al mismo tiempo que este valor descienda, este costo de capital es al tasa de rentabilidad que la empresa deberá conseguir con objeto de satisfacer a los inversionistas y acreedores por el nivel de riesgo.

Cuadro 22 Método recuperación de la inversión

Inversión(millones)	572	Cofactor	Flujo real	SALDO
F1	1.012	1,25	810	
F2	1.244	1,5625	796	238
F3	1.231	1,953125	630	1.034
F4	1.216	2,44140625	498	1.664
F5	1.200	3,051757813	393	2.162
F5	1.182	3,814697266	310	2.472
F7	1.163	4,768371582	244	2.716

Fuente: esta investigación año 2009

Analizando el cuadro, al primer año, mas exactamente en los primeros nueve meses (9) mese se recupera la inversión.

Cuadro 23 Cálculo del EBITDA en millones de pesos

AÑOS	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Gastos operacionales	713	811	858	907	959	1.014	1.072
DEPRECIACIÓN	17	17	17	17	17	17	17

EBITDA	696	795	841	890	942	997	1.055
--------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-------

Fuente: Esta Investigación Año 2009

El EBITDA es lo que se convierte finalmente en caja con el propósito de pagar impuestos, atender servicios de la deuda, repartir utilidades a los accionistas, apoyar financiación etc.

El concepto valor económico añadido surge al comparar la rentabilidad obtenida por la empresa con el costo de los recursos gestionados por la empresa, para nuestro caso la empresa bajo este escenario normal ha generado una rentabilidad por encima del costo que tienen los recursos empleados a generado valor, su tendencia es aumentar casi en el doble; esta empresa resulta muy atractiva para los inversionistas porque le ofrece una rentabilidad esperada del 25%

11.8 PUNTO DE EQUILIBRIO.

Existen dos (2) formulas que se pueden emplear para determinar el punto de equilibrio, una determina el punto de equilibrio en términos de volumen físicos (es decir numero de unidades de conchas y la otra, calcula el punto de equilibrio en términos de venta en dinero. Con ello podemos decir que en cuanto a volumen para los 7 años se observan en el cuadro.

Cuadro 24 Volumen de Comercialización

AÑOS	PERSONAS	UNIDADES	CIENTOS
2.009	1.000	24.960.000	249.600
2.010	1.200	29.952.000	299.520
2.011	1.212	30.251.520	302.515
2.012	1.224	30.554.035	305.540
2.013	1.236	30.859.576	308.596
2.014	1.249	31.168.171	311.682
2.015	1.261	31.479.853	314.799

Fuente: esta investigación año 2009

En cuanto a ventas los, ingresos se muestran en el cuadro N 26.

Cuadro 25 Ingresos en millones de pesos

AÑOS	FLUJOS
2.009	1.534
2.010	1.884
2.011	1.865
2.012	1.843
2.013	1.819
2.014	1.792
2.015	1.761

Fuente: esta investigación año 2009

Cuadro 26 Punto de equilibrio

AÑOS	2.009	2.010	2.011
CV	524.311.359	612.579.615	647.946.223
CF	188.191.429	198.747.029	209.670.965
COSTO TOTAL	712.502.788	811.326.644	857.617.187
INGRESOS	4.492.800.000	5.391.360.000	5.445.273.600
%	0,16	0,15	0,16
VOLUMEN	24.960.000	29.952.000,000	30.251.520
EQUILIBRIO VENTA	3.958.349	4.507.370	4.764.540
PRECIO DE VENTA	180	180	180
EQUILIBRIO INGRESOS	712.502.788	644.553.945	687.523.112

Fuente: Esta investigación año 2009

11.9 EVALUACIÓN FINANCIERA

11.9.1 RAZONES FINANCIERAS

Las diferentes relaciones, existentes entre las cunetas del balance y el estado de pérdida y ganancias las agrupamos para analizar de manera global los aspectos más importantes de las finanzas de la empresa comercializadora de la concha.

Cuadro 27. Indicadores De Liquidez		
Razón Corriente	ACTE/ PCTE	1,29
Capital Neto de trabajo	ACTE- PCTE	1.011.874.948
Prueba acida	ACTE/PCTE	1,29

Fuente: Esta Investigación

La razón corriente, se conoce también, como relación corriente vemos que la empresa comercializadora de la concha, en el corto plazo, dado el escenario normal puede afrontar sus compromisos. La empresa tiene una razón corriente de 1,29, donde por cada peso que la empresa pueda deber en el corto plazo cuenta con \$ 1,29 para respaldar sus obligaciones.

El capital de trabajo utilizado por la empresa real es \$ 109 millones, para los primeros 15 a 30 días del primer año, porque la empresa compra a contado y vende al contado, durante todas las 52 semanas del año. El capital de trabajo proyectado para los siete años restantes es de \$125, \$145, \$160, \$186, \$205 y \$230 respectivamente, dicho aumento obedece incremento en el volumen de producción generado por el esfuerzo de captura. La prueba acida es igual a la razón corriente, por cuanto la empresa no tiene inventarios de mercancías, dado que vende al contado y sobre pedido debido al alto consumo en el vecino país del Ecuador. Por lo tanto la empresa por cada peso que deba la empresa en el corto plazo, se cuenta para su cancelación con un peso y 29 centavos.

Los activos totales rotaron ,097 veces al año, es decir que por cada peso invertido en activos totales se generan ventas por 97 centavos.

Los indicadores de rentabilidad, también denominados rendimientos de lucratividad, nos muestran la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos gastos y de esta manera convertir las ventas en utilidades.

Cuadro 28. Indicadores De Rentabilidad		
Margen bruto	UT.Bruta/ Ventas	34%
Margen Operacional	UT. Oper/Ventas	34%
Margen Neto	U. Neta/ Ventas	23%
Rendimiento del Patrimonio	U.Neta/ Patrimonio	90%
Rendimiento del Activo	U.Neta/ Activo total	22%

Fuente: esta investigación año 2009

El margen bruto, nos dice que las ventas de la empresa generaron un 34% de utilidad bruta, en otras palabras cada peso invertido genera 34 centavos de rentabilidad.

Dado que no hay pago de interese el margen bruto es igual al margen operacional, es decir que la utilidad operacional corresponde a un 34% de las ventas netas, es decir que por cada peso vendido se reportan 34 centavos de utilidad operacional.

El margen neto, nos muestra que la utilidad neta corresponde a un 23% de las ventas netas, lo anterior equivale a decir que cada peso vendido genera 23 centavos de utilidad.

Las utilidades netas corresponden al 90% del patrimonio, manifiesta que los socios o dueños de la empresa pueden obtener un rendimiento sobre la inversión del 90%.

Los rendimientos del activo representan el 22%, significa que las utilidades netas, con respecto al activo total corresponden un 23%, es decir que por cada peso inverso en activo total generó 23 centavos de utilidad neta.

Los indicadores de endeudamiento, tiene por objeto medir en qué grado y de que forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa, de la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren los acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

El pasivo con terceros es de 373 millones, por lo tanto el nivel de endeudamiento de la empresa es de 8%, por lo tanto la empresa no tiene un mayor riesgo, debido a su baja deuda, de los cuales hacen parte ECOPETRO y Alcaldía municipal.

El Apalancamiento Operativo De La Empresa

Este se define como la relación existente entre los costos fijos y los costos totales, para nuestro caso esto representa el 026, este valor es menor por cuanto menor sea el nivel de los costos fijos en relación a los totales, menor será la variabilidad de los beneficios antes de interés e impuesto, es decir existe una relación directa y por lo tanto el beta es

menor. Este apalancamiento operativo se lo conoce también como riesgo de mercado.

En nuestro caso como beta es menor que uno, muestra que existen menores riesgos, sus efectos son suavizados.

12. FINANCIACIÓN

Una de las más importantes tareas que debe cumplir la función financiera en las organizaciones es la de proveer suficientes fondos para la inversión y el mantenimiento de las operaciones. Para ello será preciso tomar decisiones acertadas y oportunas en materia de contratación de endeudamiento con terceros (llamados acreedores y obligacionistas) y de emisión de nuevas acciones de la sociedad en los mercados de valores, con miras a captar los fondos que la empresa necesita para su desarrollo y el cumplimiento de su misión y objetivos a través del tiempo y de los aportes que puedan hacer los socios, esto permite no ceder parte de la empresa a terceros.

Si se opta por constituir la empresa como una cooperativa esta se puede financiar con recursos del crédito, aporte de los socios y las donaciones; este es un proyecto donde están comprometidos todos los sectores, por lo que suponemos que sus aportes para constituir y operar la empresa corresponde en un 20% (\$ 93.186.101) del aporte de los socios y en un 50%, (\$ 232.965.254) ECOPETROL y 30%, (\$ 139.779.152) aportes de los socios, representados en los concheros e inversionistas del municipio que en total ascienden a 20 con una inversión individual de \$ 6.988.957.605.

Este escenario es adecuado para que la empresa no incurra en créditos del sector financiero, (por tanto no hay que hacer cuadro de amortizaciones de la deuda), que por cierto serían altos debido al monto de la inversión.

Lógicamente que la importancia del tema de la estructura del capital se deriva de la necesidad que tiene la empresa de asegurar una suficiente provisión de fondos para su crecimiento y desarrollo, en unas condiciones económicas que resulten compatibles con el objetivo general de la función financiera como es el de maximizar el valor de la empresa y la riqueza de los accionistas, que asumen en definitiva sus riesgos.

13. MEDICION DEL RIESGO

Se definió el riesgo de un proyecto como la variabilidad de los flujos de caja reales respecto a los estimados. Ahora corresponde analizar las formas de medición de esa variabilidad como un elemento de cuantificación del riesgo de un proyecto.

La falta de certeza de las estimaciones del comportamiento futuro se puede asociar normalmente a una distribución de probabilidades de los flujos de caja generados por el proyecto. Existen, sin embargo, formas precisas de medición que manifiestan su importancia principalmente en la comparación de proyectos o entre alternativas de un mismo proyecto. La más común es la desviación estándar, que se calcula mediante la expresión:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (R_i - R)^2 P_i} \quad (1.1)$$

Donde: R_i es el flujo de caja de la posibilidad i ,

P_i es su probabilidad de ocurrencia

R es el valor esperado de la distribución de probabilidades de los flujos de caja, que se obtiene de:

$$R = \sum_{i=1}^n (R_i * P_i) \quad (1.2)$$

Para ejemplificar la determinación del valor esperado y de la desviación estándar, supóngase la existencia de un proyecto que presente la siguiente distribución de probabilidades de sus flujos de caja descontados, ver cuadro.

Cuadro 29. CALCULO DEL RIESGO

PROBABILIDAD	FLUJOS(millones)	P*F	(F-R)^2/	(F-R)^2
0,5	1.012	506	9.597	4.798
0,1	1.244	124	1.546.739	154.674
0,05	1.231	62	1.515.023	75.751
0,05	1.216	61	3.198.507	159.925
0,15	1.200	180	1.440.830	216.125
0,15	1.182	177	1.398.142	209.721
1	1.163	1.110	1.351.581	
			SIGMA	33
			VAN	3.109
	INVERSION	-572	RIESGO	0,01072

Fuente: esta investigación 2008

Veamos la diferencia con flujos de caja no descontados en el cuadro siguiente:

Cuadro 30. Simulaciones del riesgo

PROBABILIDAD	FLUJOS (millones)	P*F	(F-R)^2/	(F-R)^2
0,1	1.012	101	34.032	3.403
0,2	1.244	249	1.546.739	309.348
0,2	1.231	246	1.515.023	303.005
0,2	1.216	243	2.867.729	573.546
0,15	1.200	180	1.440.830	216.125
0,15	1.182	177	1.398.142	209.721
1	1.163	1.197	1.351.581	
			SIGMA	35
			VAN	3.204
	INVERSION	-572	RIESGO	0,01080

Fuente: esta investigación año 2008

Se observa al comparar los dos flujos, que cuando los flujos se descuentan el riesgo es mayor, pero en ambos casos el riesgo económico en ninguno de los casos alcanza el 2%, pero el VAN

aumenta. Es decir que a mayores flujos, aumenta el VAN y se reduce el riesgo económico, situación que hace más factible el proyecto. Las probabilidades de ocurrencia juegan un papel decisivo al combinar los escenarios, optimista, pesimista y normal.

El repoblamiento de los manglares se realizara cada año, para evitar disminuir el promedio de captura.

14. CONCLUSIONES

Al tener en cuenta los criterios de Evaluación del proyecto, vemos que este es factible, por cuando el VAN, es mayor que cero, además la TIR, es mayor que el costo de oportunidad, el riesgo económico es de menos del 2%, el benéfico es mayor que los costos, el nivel de endeudamiento es muy bajo, o que le da una solidez a la empresa.

La inversión se recupera en los primeros nueve meses de operación del proyecto, es decir que a partir del primer año según el estado de pérdidas y ganancias se tendrían ganancias.

El flujo de caja a partir del primer año es positivo, lo que indica que no hay dificultad para cubrir sus compromisos, por tanto es favorable el proyecto.

El proyecto les reconoce a los inversionistas un 25%, tasa mayor a la del mercado situación que hace factible el proyecto, dado su bajo riesgo, además que no tiene necesidad de endeudarse, por el gran compromiso de financiación por parte de la alcaldía y ECOPEPETROL y los socios respectivamente.

La falta de organización del sector puede ser aprovechado por la empresa, comprando el producto a un mejor precio, además retribuir parte de las utilidades en el sector, comprándoles las embarcaciones y realizar repoblamiento para aumentar los promedios de capturas, situación que genera aumento en los ingresos de las familias.

La contaminación de los manglares por los derrames de crudo, tanto de ECOPEPETROL y de la empresa PETROECUADOR, generaron una reducción significativa de todas las especies marinas, perjudicando a las familias más pobres del municipio, al punto de dedicarse a las actividades ilícitas, tales como la siembra de coca y el contrabando de gasolina con el vecino país del Ecuador.

Hay competitividad local y regional cuando un territorio adquiere carácter competitivo, si puede afrontar la competencia del mercado y crear condiciones internas que le permitan aprovechar sus recursos y minimizar los riesgos ocasionados por la competencia, buscando un mejor equilibrio regional: esto supone:

- Revalorizar los recursos del territorio
- Propiciar la asociación público - privado - academia, alrededor de apuestas productivas constables conjuntamente.
- Integración de los diversos sectores en una lógica de creatividad e innovación.
- Construir una visión compartida de competitividad con perspectiva de largo plazo que permita unir esfuerzos en una sola dirección.
- Cooperación con otros territorios y articulación con políticas locales, regionales, nacionales e internacionales.
- Ser proactivo: fomentar la cultura del iniciativa emprendimiento.

15. RECOMENDACIONES

El desarrollo de la gestión del talento humano en la relación organización trabajo no solo genera competitividad en el sector de los concheros, sino que también asegura su sostenibilidad y sustentabilidad en el mediano y largo plazo.

El abandono en que se encuentra la comunidad de la Tola por parte del Municipio y el estado, se posibilita la creación de una empresa que comercialice la concha hasta el ecuador, con responsabilidad para preservar y conservar la especie, dado que no hay control con la comercialización de la concha que no cumple la talla mínima (55mm), la cual no alcanza a reproducirse.

Para que el proyecto no fracase debe haber una buena gestión en la ejecución como en la operación, por tanto se debe nombrar en todos los cargos personas comprometidas, respetuosas de la ley, dispuestos a trabajar con entusiasmo y ganas.

Es necesario mantener excelentes relaciones con los concheros para que le vendan la producción.

Conformar la asociación de Concheros del Municipio de la Tola , para que en el mediano plazo por medio de la empresa puedan diversificar el negocio y llegar hasta las plazas de Quito y Guayaquil, donde el precio de las 100 conchas es de 14 dólares.

Con la asociación de concheros se incentiva el espíritu organizativo, que mucha falta hace en la costa del pacifico, especialmente en el municipio de la Tola, donde sus habitantes desconfiados y desorganizados, situación que les ha generado un verdadero atraso en todos los campos.

Las oportunidades de empleo que genera la alcaldía son pocas, por tanto unas de las formas que puede contribuir a mejorar los ingresos de los habitantes del municipio que se dedican a esta actividad, es financiando la creación de la empresa para mejorar los precio de compra y repoblar los manglares para que se aumente el promedio de captura.

Invertir en el proyecto les asegura, a los inversionistas una rentabilidad de más del 100%, además los riesgos son menos del 2%.

El proyecto se considera viable en las condiciones planteadas, es decir que haya una buena participación en el mercado y esto se logra si se les compra las embarcaciones a las personas que no la posean para realizar su faena.

BIBLIOGRAFÍA

ALBARTO ALVAREZ ARANGO: MATEMATICAS FINANCIERA, Tercera edición, MC Graw Hill.

BLAIR, ALISTAIR. EVA FEVE: MANAGEMENT TODAY, JANUARY 1997, PAG 42, 45.

DOUGLAS GARBUTT, EL CONTROL DE FLUJO DE FONDOS. Bogotá, Colombia 1990

VALUACION DE PROYECTOS 2ª. ED ANALISIS Y ADMINISTRACION DEL RIESGO

EMERY DOUGLAS Y FINNERTY, JHON (1997) CORPORATE FINANCIAL MANAGEMENT, PRENTICE may ENGLEWOOD CLIFFS

FAUS, JOSEPH: POLÍTICA Y DECISIONES FINANCIERAS. ESTUDIOS EDICIONES IESE NAVARRO, 1997

FERNÁNDEZ, PABLO, EVA, BENEFICIO ECONOMICO, MVA, EVA, CF- ROI OCTUBRE 1997

FERNANDO BEDOYA BARCO, FUNDAMENTOS BÁSICOS PARA LA FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS. Pasto - Nariño, Colombia 1997.

GUILLERMO L. DUMRAUF. Finanzas corporativas. Alfa Omega Grupo Editor

HUGO DE LA PORTILLA R: FUNDAMENTOS Y TECNICAS DE ANALISIS FINANCIERO. Primera edición 2003, Universidad de Nariño, editorial universitaria

JEAN – PAUL SALLENAVE, GERENCIA Y PLANEACION ESTRATEGICA, Paris 1984.

MANUAL DE PROYECTOS DE DESARROLLO ECONOMICO, Naciones unidas, México DF Diciembre de 1958.

NASSIR SAPAG CHAIN: PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS, Tercera edición, Departamento de administración universidad de Chile.

SALLENAVE: GERENCIA Y PLANEACION ESTRATEGICA. EDITORIAL NORMA

SUAREZ, JORGE LUIS: CREACIÓN DE VALOR ECONOMICO PARA EL ACCIONISTAS, NOTA TÉCNICA DEL IESE, FN- 368 JUNIO 1995.

Rengifo, W. (1985): Estudio comparativo de 8 especies del género *Anadara* con énfasis en algunos aspectos biológicos, económicos y bromatológicos en el mercado. Bahía de Buenaventura. Tesis Universidad del Valle. 125 pp.

Reynoso-Granados, T., T. Monsalvo-Spencer G. y M. Robles-Mungaray (2003): Efecto del sustrato y la temperatura en el asentamiento y metamorfosis de *Anadara tuberculosa* (Sowerby, 1833) Disponible en internet: <google.com: Anadara tuberculosa> 4 KB. [Citado 2001-07-03].

Robles-Mungaray M., T. Reinmoso-Granados, P. Monsalvo-Spencer y P. Omart-Castro. Cultivo larvario de pata de mula (*Anadara tuberculosa*) en baja California Sur, México [en línea]. [Citado 2001-07-03]. Disponible en internet: <google.com: Anadara tuberculosa> 4 KB.

Rodríguez, F. (1985): *Taxonomía, crecimiento y mercadeo de la piangua (Anadara tuberculosa y A.similis) en el Pacífico Colombiano*. Colombia,

Informe final del proyecto Maricultura colombiana, componente Pacífico,
Univ. Del Valle, Biología Marina, 177 p.

DANE, CENSO GENERAL 2005

PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL DE LA TOLA 2004- 2007

ANEXOS

Formato de encuesta para intermediarios

Formato de encuesta para capturadotes

Formato de encuesta para consumidores Ecuatorianos