

**MEJORAMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN DE PIANGUA (CONCHA) EN  
EL MUNICIPIO DE TUMACO**

**GLENDY LORENA VILLOTA JIMÉNEZ  
INGRID PAOLA HORMAZA ORTEGA  
JAVIER LEONARDO PINCHAO QUIROZ**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS FACEA  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA  
SAN JUAN DE PASTO  
2015**

**MEJORAMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN DE PIANGUA EN EL  
MUNICIPIO DE TUMACO**

**Trabajo Final de Diplomado para optar al Título Profesional en  
Administración de Empresas**

**GLENDY LORENA VILLOTA JIMÉNEZ  
INGRID PAOLA HORMAZA ORTEGA  
JAVIER LEONARDO PINCHAO QUIROZ**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS FACEA  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA  
SAN JUAN DE PASTO  
2015**

## **NOTA DE RESPONSABILIDAD**

Las ideas y conclusiones aportadas en el siguiente trabajo son responsabilidad exclusiva del autor.

Artículo 1 del acuerdo N° 324 de octubre 11 de 1966 emanado del honorable Concejo Directivo de la Universidad de Nariño.

**NOTA DE ACEPTACIÓN**

---

---

---

---

---

---

---

Jurado

---

Jurado

---

Jurado

**San Juan de Pasto, Noviembre de 2015**

## **RESUMEN**

La concha (Piangua) es un producto típico de Tumaco que se da en los manglares y por sus características es de gran acogida por los habitantes de la región así como también de gran parte del Ecuador, aun así pese a sus características gastronómicas no es muy conocido en otros lugares distintos a los mencionados anteriormente, esta situación impide que se pueda potencializar este producto. Por esta razón el presente trabajo tiene como finalidad realizar un informe con el cual se pueda establecer una propuesta para mejorar los procesos de comercialización de la concha en el municipio de San Andrés de Tumaco tomando como referencia LA IDENTIFICACIÓN, PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN PÚBLICA EN METODOLOGÍA GENERAL AJUSTADA MGA, puesto que esta es una herramienta que permite identificar cual es la problemática que gira en torno a este producto como lo es la piangua y así de este modo generar las alternativas de solución asegurándose de que estas sean satisfechas.

Por otra parte esta herramienta permite desarrollar un plan de acción y control de las actividades a desarrollar para que estas puedan ser mejoradas con el tiempo y de acuerdo a las necesidades futuras. Y por último una vez definidas las actividades se elaboró el presupuesto del proyecto es decir el costo a través del cual se lograría poner en marcha y proyecto, a través del cual la población de la región se vería grandemente beneficiada traduciéndose esto en una mejor calidad de vida debido a que sus ingresos se verían grandemente aumentados.

## **ABSTRACT**

The shell (Piangua) is a typical product of Tumaco occurs in mangroves and their characteristics is well received by the inhabitants of the region as well as much of Ecuador, yet despite their gastronomic characteristics is not very known in other places other than those mentioned above, this situation makes it impossible to potentiate this product. Therefore this study aims to produce a report with which you can establish a proposal to improve the marketing processes of the shell in the municipality of San Andrés de Tumaco reference to the identification, preparation and capital budgeting GENERAL PUBLIC IN ADJUSTED METHODOLOGY MGA, since this is a tool that identifies what the problem revolves around this product as is the piangua and so thus generating alternative solutions ensuring that these are met.

Moreover this tool allows developing an action plan and control of the activities to be developed so they can be improved over time and according to future needs. And finally once defined the activities the project budget was drawn up is the cost through which would be achieved starting and project, through which the people of the region would greatly benefit translating this into a better quality of life because their income would be greatly increased.

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
JUSTIFICACIÓN.....	11
INTRODUCCIÓN.....	12
1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO .....	13
1.1 CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LA POLÍTICA PÚBLICA .....	13
1.1.1 Incidencia en el plan nacional de desarrollo .....	13
1.1.2 Incidencia en el plan departamental de desarrollo.....	14
1.1.3 Incidencia en el plan municipal de desarrollo.....	15
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	15
1.2.1 Magnitud del problema.....	16
1.3 ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LA PROBLEMÁTICA .....	16
1.3.1 Calificación de variables. ....	18
1.3.2 Gráfico de red Micmac.....	19
1.3.3 Determinación de causas y efectos .....	21
1.4 ANÁLISIS DE PARTICIPANTES Y MECANISMOS DE COORDINACIÓN DE LOS ACTORES .....	22
1.5 POBLACIÓN AFECTADA Y OBEJETIVO.....	24
1.5.1 Población afectada. ....	24
1.5.2 Población objetivo .....	24
1.6 OBJETIVO GENERAL .....	25
1.7 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	27
2. PREPARACIÓN DEL PROYECTO.....	28
2.1 ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS .....	28
2.2 ESTUDIO DE MERCADO .....	30
2.2.1 Análisis de la demanda .....	30
2.2.2 Análisis de la oferta.....	30

2.3 LOCALIZACIÓN DE LA ALTERNATIVA .....	32
2.4 ESTUDIO AMBIENTAL.....	33
2.5 ANÁLISIS DE RIESGOS.....	34
2.6 IDENTIFICACIÓN, CUANTIFICACIÓN Y VALORACIÓN DE BENEFICIOS E INGRESOS.....	36
2.7 COSTO DE LA ALTERNATIVA .....	37
3. EVALUACIÓN FINANCIERA .....	38
3.1 COSTO DE OPORTUNIDAD.....	38
3.2 INDICADORES DE RENTABILIDAD .....	40
CONCLUSIONES .....	42
BIBLIOGRAFÍA.....	43
ANEXOS.....	44

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Matriz de influencias directas.....	18
Figura 2. Plano de influencias.....	19
Figura 3. Influencias directas .....	19
Figura 4. Árbol de problemas.....	20
Figura 5. Árbol de objetivos .....	26
Figura 6. Departamento de Nariño- Municipio de Tumaco .....	32

## LISTA DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1. Matriz análisis de Participantes.....	22
Tabla 2. Indicador, Unidad de Medida y Meta del Objetivo General .....	25
Tabla 3 Relación objetivos-productos-actividades .....	25
Tabla 4. Matriz de análisis de Alternativas.....	29
Tabla 5. Datos históricos de la Demanda .....	30
Tabla 6 Proyección de la Demanda .....	30
Tabla 7 Datos históricos de la oferta.....	31
Tabla 8 Proyección de la oferta .....	31
Tabla 9 Relación demanda-oferta.....	32
Tabla 10 Análisis de riesgos .....	35
Tabla 11. Flujo de caja a precios de mercado .....	38
Tabla 12. Flujo económico.....	39
Tabla 13. Evaluación financiera y económica.....	40
Tabla 14. Indicadores de producto.....	41
Tabla 15. Indicadores de gestión.....	41

## JUSTIFICACIÓN

Este proyecto contiene información acerca de la cadena productiva de la concha en el municipio de San Andrés de Tumaco, se realiza con el fin de determinar la problemática que aqueja a la región con el objetivo de proponer unas alternativas que apunten mejorar la calidad de vida de los habitantes así como también el desarrollo regional.

En primer lugar es importante señalar la concha en San Andrés de Tumaco es una de las tantas actividades económicas que se basan tan solo en la línea productora sin adicionarle valor agregado lo cual deja una baja ganancia a los concheros (extractores de concha). Esto debido a que la mayor ganancia va a parar donde los intermediarios (quienes compran a los concheros su producido y buscan mercados donde poder vender), son estos quienes a final de cuenta se ven mayormente beneficiados.

Además, la carencia de instituciones de apoyo a los concheros para mejorar la competitividad es escasa por tanto se puede ver claramente que el acceso a crédito es bajo, además no hay fomento de formas asociativas y solidarias de producción que permitan la creación de empresas y sumado a esto existen problemas de infraestructura (energía eléctrica, red de frío; altos costos de transporte).

El proyecto en sí apunta a mejorar la comercialización de la cocha para esto una vez establecida la sociedad y construido el centro de acopio se trabajara fuertemente en cuanto a la búsqueda de nuevos mercados así como también la creación de estrategias de comercialización que le aporten a la concha un valor agregado trayendo así mayores beneficios económicos a la región.

## INTRODUCCIÓN

Una planeación que no se concreta en proyectos suele quedarse en el papel o en el discurso político y, de algún modo, los proyectos que logran introducir cambios relevantes o resolver problemas complejos, representan la verdadera planeación, de ahí la importancia de realizar proyectos de inversión que genere efectos o impactos no solo económicos sino también beneficios sociales para una determinada población.

La realización de este proyecto se hace de acuerdo a la Metodología General Ajustada que tiene como objetivo proveer un sistema de información ágil y eficiente en el proceso de identificación, preparación, evaluación y programación de los proyectos de inversión, además permite guiar y orientar al usuario en la realización de estudios de evaluación ex-ante para la toma de decisiones de inversión ya que registra de forma ordenada la información de formulación de un proyecto. Su sustento conceptual se basa en la metodología de Marco Lógico y de planificación orientada a objetivos.

En este proyecto se hace una descripción general de la problemática que se evidencia a en el Municipio de San Andrés de Tumaco relacionado con el manejo, extracción y comercialización de la concha, así como los diferentes pasos que se llevan a cabo en la MGA para definir proyectos y generar beneficios

## 1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El presente proyecto se enmarca para darle solución a la problemática que se evidencia en la comercialización de la piangua (concha) en el Municipio de Tumaco.

### 1.1 CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LA POLÍTICA PÚBLICA

El Proyecto busca avanzar en la consolidación de las capacidades productivas y de comercialización, como condición necesaria para contribuir en el logro de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018 “todos por un nuevo país” como también en los propósitos del Plan de Desarrollo del Departamento de Nariño 2012-2015 “Nariño mejor”. Se realizará en la región pacífica del Departamento de Nariño en el municipios de Tumaco.

**1.1.1 Incidencia en el plan nacional de desarrollo.** El propósito del Plan Nacional de Desarrollo 2014 - 2018: Todos por un nuevo país, es el de construir una Colombia en paz, equidad y educación; a través de un círculo virtuoso en el que la paz favorece la equidad y la educación, la equidad propicia la paz y la educación, y la educación genera condiciones de paz y equidad.<sup>1</sup>

En una de sus cinco estrategias transversales denominada “Transformación del campo y crecimiento verde” se menciona que dado el estado de deterioro de los recursos pesqueros y de la actividad de pesca artesanal continental y marina, es necesario implementar áreas de cría y reproducción de especies nativas de importancia económica que contribuyan a mejorar las condiciones de los pescadores artesanales y ordenar la actividad. Para ello se requiere adelantar un trabajo coordinado con las Corporaciones Autónomas Regionales y la AUNAP (Autoridad nacional de Acuicultura y Pesca), que permita la priorización, medición, mapeo, censo, limpieza y siembra de especies.<sup>2</sup>

También se plantean estrategias regionales lo cual implica explicitar las estrategias nacionales en lineamientos y cursos de acción para cada una de las regiones de la geografía nacional.

---

<sup>1</sup> Bases del Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018, Todos por un Nuevo País. Pág. 2

<sup>2</sup> Ibíd. Pág. 328

La región Pacífico: Equidad, integración y aprovechamiento sostenible de mercados, en el marco de la estrategia identifica el Objetivo, incentivar el crecimiento de actividades económicas para el desarrollo endógeno del litoral y a su vez está conformado por el objetivo Mejorar la competitividad de la producción agropecuaria, especialmente la pesca y la actividad hortofrutícola a través de la construcción de una plataforma de gestión logística la cual especifica que con el propósito de contribuir al desarrollo sostenible de la actividad pesquera y acuícola y a la consolidación de esta cadena productiva en la región Pacífico, se propone la implementación de un centro regional que permita tecnificar la pesca artesanal mejorando los métodos, herramientas, equipos y embarcaciones de pesca, así como los procesos de agregación de valor a productos por medio del acondicionamiento de centros de acopio y centros de aprovechamiento para los cuatro departamentos de la región.<sup>3</sup>

**1.1.2 Incidencia en el plan departamental de desarrollo.** Plan departamental de desarrollo: el Plan Nariño mejor 2012-2015 dentro del eje Nariño Productivo y Competitivo<sup>4</sup>, busca promover el desarrollo de las regiones.

El mejorar las condiciones de vida de los y las nariñenses implica adoptar un conjunto de políticas, estrategias y medidas que dinamicen la capacidad productiva de cada una de las subregiones del Departamento y posibiliten aprovechar, de manera más eficiente el inmenso potencial que posee Nariño, especialmente en los campos agropecuario, pesquero, agroindustrial, turístico, energético, biotecnológico y cultural.

Dentro de este eje estratégico el proyecto se encuentra en el segundo programa: Desarrollo Productivo<sup>5</sup> dentro del cual se resalta el apoyo que el departamento otorgara a las iniciativas que fomenten el emprendimiento de micro, pequeñas y medias empresas<sup>5</sup> lo cual se alinearía con el objetivo del proyecto que busca el fomento del empresario en los pequeños extractores de la concha de mar de la región con miras a formar empresas que les permitan desarrollar de mejor manera sus capacidades empresariales y hacer de su producto un producto más competitivo en el mercado.

---

<sup>3</sup> Ibíd. Pág. 615

<sup>4</sup> Plan departamental de desarrollo “Nariño mejor 2012-2015” p 163 eje estratégico Nariño productivo y competitivo.

<sup>5</sup> Ibíd. P. 166

Y también se encuentra en el tercer programa Competitividad<sup>6</sup>, busca fomentar la capacitación de las empresas que se formen en la incursión del sistema financiero lo cual les permitirá a los emprendedores y pequeño empresarios como los de San Andrés de Tumaco el contar con nueva fuentes de financiación para el desarrollo de sus actividades.

**1.1.3 Incidencia en el plan municipal de desarrollo.** Plan de desarrollo: “unidad por Tumaco progreso para todos” 2012- 2015 el proyecto se encuentra en la estrategia dimensión económica que busca Incrementar la capacidad real, democrática y solidaria para incorporar la Transformación Productiva y la Generación de Valor como elementos propios del desarrollo local, fortaleciendo la capacidad de la Administración Municipal para fomentar los emprendimientos empresariales que ayuden la generación de más empleo y más ingresos para los habitantes del territorio.

Así mismo, se procura generar las condiciones adecuadas para implementar las acciones propias del Desarrollo Rural Integral con enfoque Territorial, superando las brechas entre lo rural y lo urbano garantizando una correcta oferta de servicios complementarios en la construcción de sistemas productivos rentables y sostenibles, es decir, más competitivos en el escenario regional y mucho más exhaustivos en el escenario local.<sup>7</sup>

Dentro de la dimensión económica en el programa encadenamientos productivos que busca acompañar el desarrollo de los encadenamientos productivos para generar valor agregado en la producción Cacaotera, forestal, pesquera, y de palma africana del municipio, fortaleciendo las instancias de organización en el sector productivo y alineando esfuerzos locales con las apuestas exportadoras nacionales.<sup>8</sup>

## **1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Los concheros viven en un entorno donde sus recursos naturales son explotados de una manera poco sostenible, algunas prácticas de pesca o cultivo deterioran el ambiente, sus viviendas no cumplen con las especificidades mínimas para ser dignas, las actividades económicas se quedan solo en la línea productora sin

---

<sup>6</sup> Ibíd. p 166

<sup>7</sup> Plan de Desarrollo “Unidad Por Tumaco Progreso Para Todos” 2012- 2015

<sup>8</sup> Ibíd.

adicionarle valor agregado lo cual los deja en el renglón más bajo de ganancia, los servicios de salud, el acceso a la justicia, la protección de derechos se vuelven casi un lujo pues no hay actores permanentes de los mismos, son víctimas de los actores armados, no cuentan con espacios de recreación o donde practicar deportes, en la parte productiva se les dificulta acceder a opciones de crédito, no cuentan con la asistencia y capacitación para asociarse, el mantener su cultura y tradiciones se dificulta pues no cuentan ni con los espacios ni con los instrumentos, el acceso a la información es precario, en algunas veredas hay cero conectividad, el acceso a las TIC'S es muy bajo y por lo general se queda en la Institución Educativa de la vereda principal.

La escasa comercialización de la concha en el municipio de Tumaco es el resultado de el deficiente proceso de almacenamiento de la concha, ya que no se cuenta con un lugar apto donde se pueda conservar el producto antes de ser comercializado, generando un aumento en las pérdidas del producto y creando malestar social a la comunidad conchera; razón por la cual el producto se dirige a mercados convencionales porque lo que necesitan los concheros es vender rápido para no echar a perder el producto y para obtener ingresos de manera más rápida pese a que de esta manera se presente una baja percepción de ingresos monetarios y no alcancen a suplir sus necesidades más básicas y mucho menos a pensar en un ahorro e inversión; también se atribuye esto a la ausencia de estudios de mercados especializados que no permite ampliar la comercialización del producto a mercados del interior del país debido al desconocimiento del producto.

Los concheros carecen de capacidad asociativa con enfoque empresarial debido a que no cuentan con una orientación y formalización y esto produce que se presente el mercado informal de concha.

**1.2.1 Magnitud del problema.** En el Municipio de Tumaco el 100 % de los recolectores de piangua venden su producción a intermediario en el sitio. Los precios recibidos son bajos oscilan entre 9000 y 11000 el ciento, en una actividad que exige jornadas de más de 8 horas, a pleno sol, sin salir de los manglares ingresos con los cuales no alcanzan a suplir sus necesidades.

### **1.3 ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LA PROBLEMÁTICA**

**Aumento de pérdida del producto:** Debido a que no existen adecuados procesos de almacenamiento y conservación de la piangua, y no hay variedad de clientes que compren el producto, este muchas veces se pierde y causa que los concheros se vean altamente afectados.

**Desconocimiento del producto:** El consumo de concha al interior del país presenta un bajo nivel debido al poco conocimiento de este producto, lo que genera que la mayoría de sus ventas se realicen principalmente para el Ecuador.

**El producto se dirige a mercados convencionales:** La falta de conocimientos de los procesos de mercadeo genera que la mayor parte del producto se comercialice a nivel regional y hacia el Ecuador sin buscar nuevos mercados nacionales e internacionales.

**Baja percepción de ingresos monetarios:** La falta de ingresos es la constante en Tumaco. a las concheras – recolectoras de piangua les pagan entre 9 a 11 mil pesos por 100 conchas, en una actividad que exige jornadas de más de 8 horas, a pleno sol, sin salir de los manglares.

**Escasa comercialización de piangua:** Las concheras no cuentan con los conocimientos adecuados para realizar un buen proceso de comercialización.

**Deficiente proceso de almacenamiento de la concha:** No existe un centro de acopio que permita el almacenamiento adecuado del producto para facilitar su proceso de comercialización.

**Ausencia de estudios de mercados especializados:** El proceso de comercialización se hace a través de intermediarios que pueden ser locales o externos a la región y son estos los que tienen los mayores beneficios, mientras que las concheras no tienen una relación directa con el cliente final y se pierden mejores resultados e ingresos en la región.

**Escasa asociatividad con enfoque empresarial:** Bajos niveles de asociación entre los extractores de la región no genera impacto en la economía regional.

**Baja nivel educativo:** No existen iniciativas por parte de los concheros para la creación de empresas y asociaciones por diversos factores como bajos ingresos, baja capacitación, analfabetismo y escasas instituciones e institutos de educación.

**Baja oferta formativa:** En la región del pacifico donde se realizara el proyecto en ejecución las oportunidades laborales son escasas debido a la poca formación que sus habitantes tiene

**Malestar social:** El conflicto armado y diversos problemas de orden público en la región hacen que el desarrollo de los proyectos y de la región se vea disminuido.

**Escaso ahorro e inversión:** La mayoría de los concheros al no estar legalmente constituidos como asociación tienen poco acceso a créditos bancarios, además el bajo nivel de ingresos no genera una cultura de ahorro e inversión.

**1.3.1 Calificación de variables.** A continuación se calificaran las variables del análisis estructural a través del software de Micmac y se realizara el respectivo diagrama de red Micmac.

**Figura 1. Matriz de influencias directas**

	1 : B.INGRESOS	2 : P.PRODUCTO	3 : DESCONOCI	4 : AHORRO	5 : COMERCIALI	6 : INFRAESTRU	7 : MERCADO	8 : ASOCIATIVI	9 : O.FORMATIV	10 : EDUCACION	11 : A.ESTUDIOS	12 : M. SOCIAL
1 : B.INGRESOS	0	2	2	2	2	0	0	0	0	0	0	1
2 : P.PRODUCTO	2	0	2	2	2	0	1	0	0	0	0	1
3 : DESCONOCI	0	1	0	2	2	1	1	1	1	0	1	1
4 : AHORRO	1	1	2	0	1	1	1	1	1	1	1	1
5 : COMERCIALI	3	2	1	2	0	1	1	1	0	2	1	3
6 : INFRAESTRU	1	1	1	2	3	0	2	1	0	2	0	1
7 : MERCADO	1	1	2	1	3	0	0	2	1	0	1	2
8 : ASOCIATIVI	2	2	2	1	2	2	2	0	1	0	1	1
9 : O.FORMATIV	1	2	2	2	2	1	1	1	0	1	0	2
10 : EDUCACION	1	2	2	2	2	0	1	1	1	0	1	1
11 : A.ESTUDIOS	2	1	1	1	2	1	1	1	0	3	0	1
12 : M. SOCIAL	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0

© LIPSOR-EPITA-MICMAC

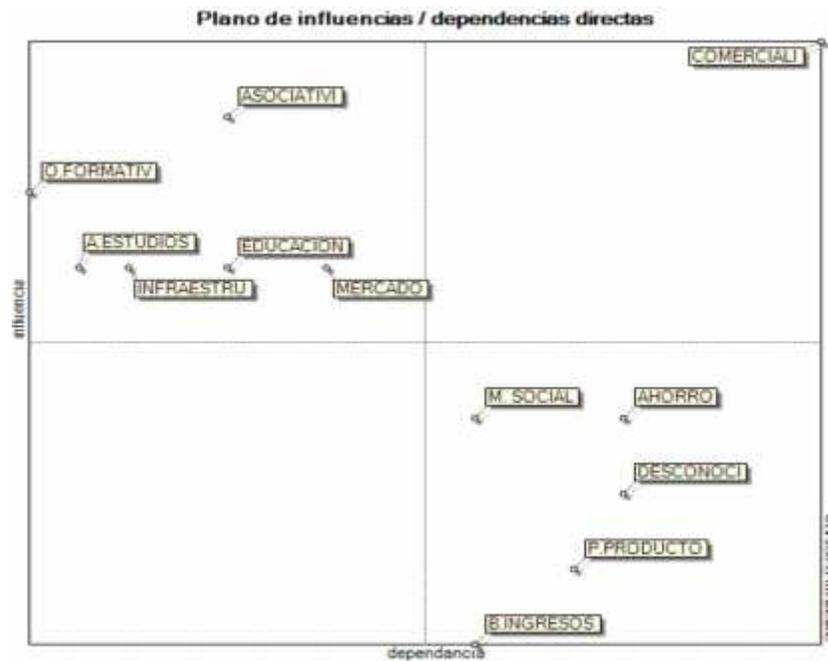
**Fuente:** Esta investigación

Las influencias se puntúan de 0 a 3, con la posibilidad de señalar las influencias potenciales:

- 0: Sin influencia
- 1: Débil
- 2: Media
- 3: Fuerte

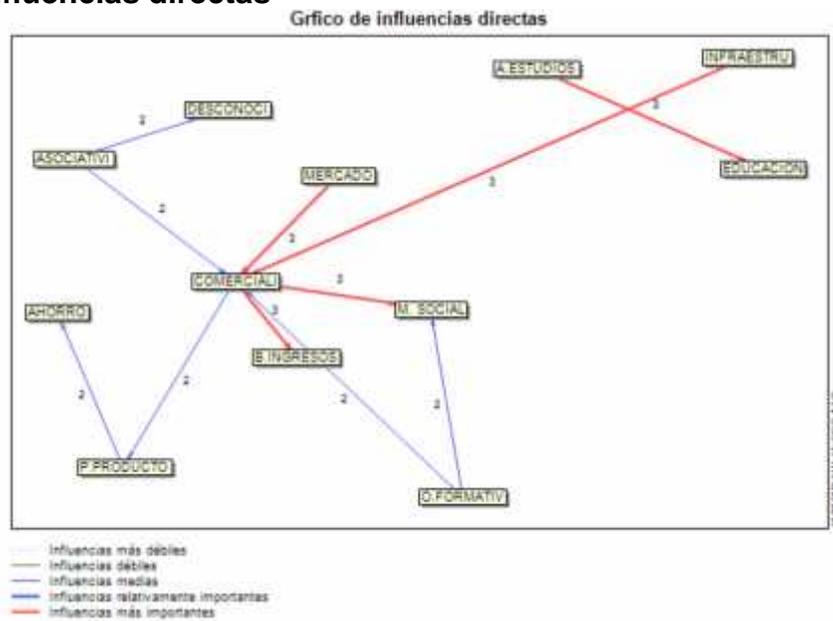
### 1.3.2 Gráfico de red Micmac.

Figura 2. Plano de influencias



Fuente: Esta investigación.

Figura 3. Influencias directas



Fuente: Esta investigación.

Figura 4. Árbol de problemas



Fuente: Elaboración propia

### **1.3.3 Determinación de causas y efectos**

#### **CAUSAS Y EFECTOS**

De acuerdo a la información del árbol de problemas se puede determinar que el problema central es la escasa comercialización de la piangua (concha) en el Municipio de Tumaco, y sus principales causas directas son:

PRIMERA CAUSA DIRECTA: Deficiente proceso de almacenamiento de la concha

SEGUNDA CAUSA DIRECTA: El producto se dirige a mercados convencionales.

CAUSA INDIRECTA: Ausencia de estudios de mercados especializados.

TERCERA CAUSA DIRECTA: Escasa capacidad asociativa con enfoque empresarial.

CUARTA CAUSA DIRECTA: Baja oferta formativa

CAUSA INDIRECTA: Bajo nivel educativo.

En cuanto a los efectos del problema central se identificaron los siguientes efectos directos:

PRIMER EFECTO DIRECTO: Baja percepción de ingresos monetarios

EFECTO INDIRECTO: Escaso ahorro e inversión

SEGUNDO EFECTO DIRECTO: Aumento de pérdida del producto

EFECTO INDIRECTO: Malestar social

TERCER EFECTO DIRECTO: Desconocimiento del producto.

## 1.4 ANÁLISIS DE PARTICIPANTES Y MECANISMOS DE COORDINACIÓN DE LOS ACTORES

**Tabla 1. Matriz análisis de Participantes**

ACTOR	ENTIDAD	POSICION	TIPO DE CONTRIBUCION	OTRO PARTICIPANTE	EXPERIENCIA PREVIA.
Nacional	Ministerio De Agricultura Y Desarrollo Rural - Gestión	Cooperante	Visitas para verificar la evolución del proyecto.		Busca Incrementar la competitividad de la producción agropecuaria, forestal, pesquera y acuícola además Promueve los encadenamientos y la agregación de valor en la producción y también ampliar y diversificar el mercado interno y externo con productos de calidad.
Departamental	Nariño	Cooperante	Visitas para verificar la evolución del proyecto.		Busca mejorar las condiciones de acceso a créditos subsidiados e incentivos para pequeños y medianos productores e Impulsar la agroindustria como fuente para la generación de ingresos y empleo
Municipal	Tumaco	Cooperante	Aporte para la ejecución del proyecto.		Promueve el emprendimiento Empresarial e Incrementa la competitividad y la generación de empleo en los concheros de Tumaco.
Otro	Tumaco	Beneficiario	Asesorías al proyecto.	ASCONAR Asociación de concheros de Nariño	Comercializar directamente los productos, dándoles valor agregado al molusco de la piangua.
Otro	Tumaco	Beneficiario	Los beneficiarios cumplirán con la normativa de la organización.	Concheros.	Conocimiento en procesos de extracción de la concha.

**Fuente:** Esta investigación

**Ministerio de agricultura y desarrollo rural.** Este ente está encargado de formular, Coordinar y Evaluar las políticas que promuevan el desarrollo competitivo, equitativo y sostenible de los procesos agropecuarios forestales, pesqueros y de desarrollo rural, con criterios de descentralización, concertación y participación, que contribuyan a mejorar el nivel y la calidad de vida de la población colombiana.

**Gobernación de Nariño.** La Gobernación de Nariño, como institución pública, está comprometida con el desarrollo regional bajo los principios de justicia social, democracia política, desarrollo humano sostenible, equidad de género, reconocimiento y protección de la diversidad étnica, respeto por derechos humanos y participación ciudadana; propiciando la concurrencia, complementariedad y subsidiaridad con las entidades territoriales de su jurisdicción y la Nación, coordinando esfuerzos con el sector público, privado y sociedad civil.

**Alcaldía del municipio de Tumaco.** El municipio de Tumaco es una entidad territorial comprometida con la satisfacción de las necesidades básicas y la convivencia Pacífica de su población, que aprovechando su ubicación geográfica, sus ecosistemas y su riqueza étnica y cultural, busca a través de la permanente interacción con la comunidad, la Nación y la comunidad internacional, con eficiencia, con efectividad y honestidad en su gestión, posicionarse como Distrito Especial líder del territorio región del Pacífico Sur Colombiano y punto de encuentro de la comunidad internacional.

**ASCONAR, Asociación de concheros de Nariño.** Esta asociación presenta una iniciativa de carácter comunitario, donde converge el que hacer de otras organizaciones y personas en torno al recurso pesquero y la extracción de piangua, que se fortalece con un equipo interdisciplinario dispuesto para la gestión, diseño e implementación de propuestas integrales en beneficio de la comunidad pianguera y del recurso piangua. Su Misión, actuar y representar con sentido de pertenencia, logrando empoderamiento de los territorios, defendiendo los procesos sociales y convirtiendo en sostenible el entorno rico en biodiversidad, conservando las actividades tradicionales, culturales y ser generadores de gestión local.<sup>9</sup>

**Extractores de conchas piangua que habita en la zona de influencia del proyecto.** Disponibilidad por parte de los concheros involucrados para la realización del objeto de este proyecto que consiste en tener mejores proceso de comercialización.

### **Concertación entre los participantes**

- El representante legal del proyecto se compromete a enviar informes periódicos.
- Los participantes realizaran visitas para verificar la evolución del proyecto.
- Los beneficiarios cumplirán con la normativa de la organización.

---

<sup>9</sup> ASOCIACIÓN DE CONCHEROS ASCONAR. Web oficial, Hoja de Vida, Disponible en internet: [http://www.afrodescendientes-undp.org/fckeditor\\_files/file/hoja\\_de\\_vida\\_asconar.pdf](http://www.afrodescendientes-undp.org/fckeditor_files/file/hoja_de_vida_asconar.pdf), ( Consultado el 10 de Abril de 2015)

## 1.5 POBLACIÓN AFECTADA Y OBEJETIVO

**1.5.1 Población afectada.** De acuerdo a los resultados obtenidos del informe censo 2014, realizado por FEDECONCHA para el INSTITUTO COLOMBIANO DE DESARROLLO RURAL (INCODER), la población afectada por nuestro proyecto son los 9.040 piangueros, representados en 3.558 familias en la costa pacífica Nariñense (comprendiendo los municipios de Francisco Pizarro y Tumaco)<sup>10</sup>

CONCEPTO	POBLACIÓN CONCHERA
<b>Población afectada por el proyecto</b>	9.040

**1.5.2 Población objetivo.** La población objetivo o beneficiada del proyecto son 300 concheros o piangueros del municipio de Tumaco comprendidos de la siguiente manera:

TOTAL POBLACIÓN OBJETIVO	HOMBRES	%	MUJERES	%	TOTAL %
<b>300</b>	30	10	<b>270</b>	90	<b>100%</b>

<sup>10</sup> INFORME CENSO 2014 – Fedeconcha, Instituto Colombiano De Desarrollo Rural (Incoder)

## 1.6 OBJETIVO GENERAL

Mejorar la comercialización de la piangua (concha) en Tumaco

**Tabla 2. Indicador, Unidad de Medida y Meta del Objetivo General**

Indicador	Unidad de medida	Meta
Incremento en el margen de utilidad	Porcentaje	10

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

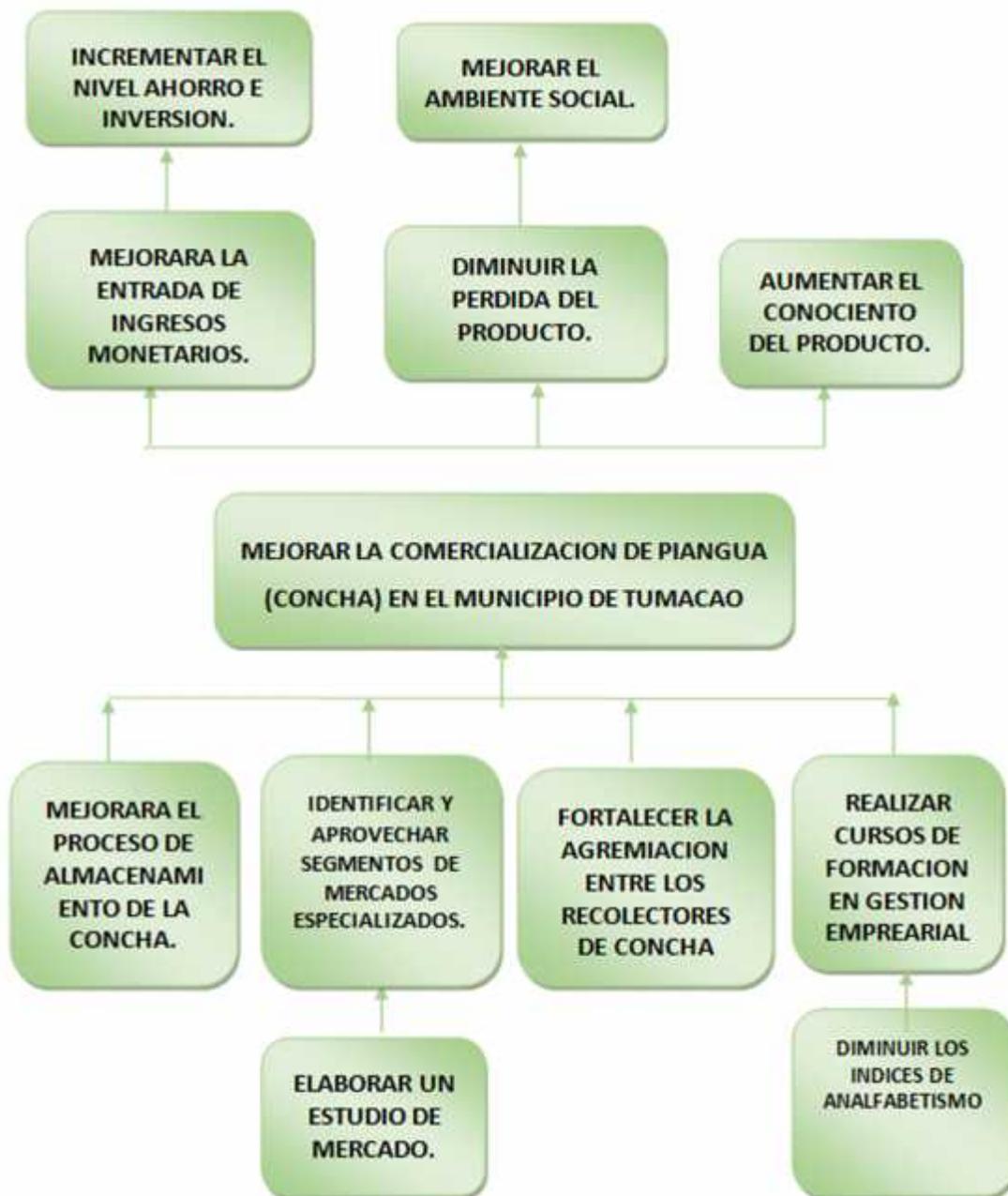
- Mejorar el proceso de almacenamiento del producto
- Identificar y aprovechar segmentos de mercado especializados
- Fortalecer la agremiación entre los recolectores de concha
- Realizar cursos de formación en gestión empresarial

**Tabla 3 Relación objetivos-productos-actividades**

Objetivos	Productos	Actividades
<b>Fortalecer la agremiación entre los recolectores de concha</b>	Creación de una asociación de concheros	Elaborar documentos técnicos para formalizar la asociación.
<b>Identificar y aprovechar segmentos de mercado especializados.</b>	Estudio de mercado	Hacer la evaluación del estudio de mercado.
		Realizar un estudio de mercados.
<b>Mejorar el proceso de almacenamiento del producto.</b>	construcción de un centro de acopio	compra de maquinaria
		compra del terreno
<b>Realizar cursos de formación en gestión empresarial.</b>	Capacitación en gestión empresarial	realizar la capacitación en gestión empresarial

**Fuente:** Esta investigación

Figura 5. Árbol de objetivos



Fuente: Esta investigación



## **2. PREPARACIÓN DEL PROYECTO**

### **2.1 ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS**

Según la Matriz de Análisis de Alternativas, se realizó el respectivo estudio a las 4 alternativas; mejoramiento de comercialización de concha, identificar y aprovechar segmentos de mercado especializados, fortalecer la agremiación entre los recolectores de concha y realizar cursos de formación en gestión empresarial y tomando los criterios; pertinencia, coherencia, viabilidad, sostenibilidad, impacto, realizando de esta manera la debida calificación y ponderación, teniendo como resultado la Alternativa 1 con un total de calificación ponderada de 10,2325.

Para el mejoramiento de la comercialización de la concha se debe capacitar en el proceso de Compra y venta del producto a nivel local e internacional para facilitar los procesos de comercialización de igual manera capacitar en gestión financiera a nivel regional, departamental y nacional para lograr mayor acceso a créditos, y por ultimo fortalecer el procesos de capacidad asociativa y solidaria de las comunidades piangueros.

**Tabla 4. Matriz de análisis de Alternativas**

ALTERNATIVA 1: MEJORAMIENTO DE COMERCIALIZACIÓN DE CONCHA																
Factor de análisis	Ponderación de factor	Elementos de análisis	Ponderación Elemento	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Calificación Ponderada	
<b>PERTINENCIA</b>	15%	Contribución en términos de desarrollo.	60%											X	0,9	
		Aceptabilidad por parte de la comunidad.	40%												X	0,9
<b>COHERENCIA</b>	15%	Relación entre Problema y la solución Propuesta	25%											X	0,375	
		Relación entre el Fin y el Propósito	25%												X	0,375
		Relación entre el propósito y los resultados	25%												X	0,375
		Los costos de la alternativa son razonables.	25%											X		0,3375
<b>VIABILIDAD</b>	30%	Guarda armonía con el marco legal vigente.	20%											X	0,6	
		Comprensible en su entorno cultural	15%												X	0,45
		Deseable en el aspecto social	15%												X	0,45
		Manejable en términos de la organización existente	15%												X	0,45
		Factible en sus aspectos técnicos, económicos y ambientales.	25%												X	0,75
		Riesgos identificados	10%											X		0,27
<b>SOSTENIBILIDAD</b>	20%	Económica	20%											X	0,4	
		Técnica	20%											X	0,4	
		Ambiental	20%											X	0,4	
		Social	20%											X	0,4	
		Política	20%											X	0,4	
<b>IMPACTO</b>	20%	Contribuirá a mejorar la calidad de vida de los involucrados	30%											X	0,6	
		Los cambios que generará son significativos.	35%												X	0,7
		Probabilidad de alcanzar el propósito.	35%												X	0,7
<b>Total Ponderación</b>	<b>100%</b>															
<b>TOTAL CALIFICACION PONDERADA ALTERNATIVA 1</b>															<b>10,2325</b>	

Fuente: Esta investigación

## 2.2 ESTUDIO DE MERCADO

**2.2.1 Análisis de la demanda.** La Piangua - Anadara tuberculosa- que se extrae de los manglares del pacifico nariñense presenta una demanda creciente en el mercado Ecuatoriano, gracias a la calidad y al tamaño que esta presenta, que la hace muy apetecida para restaurantes y para la exportación desde Ecuador a otros países de Centro América. La demanda en el mercado Colombiano es moderada, debido al desconocimiento del producto y de sus beneficios; aspecto que limita el consumo a mercados muy especializados y pequeños como restaurantes de mariscos de las ciudades del interior y empresas del sector pesquero que lo empacan y comercializan en los supermercados del país.

Por su parte, el mercado local ha dado una respuesta positiva pero reducida, dicha demanda se encuentra motivada, por el conocimiento tradicional que los consumidores tienen, a cerca de las propiedades de este producto. La información que se presenta fue facilitada por el Instituto Colombiano de Desarrollo Rural, INCODER seccional Tumaco, dando a conocer los registros de las cantidades de concha que se compra en Tumaco en toneladas durante siete años atrás de 2008 a 2014.

**Tabla 5. Datos históricos de la Demanda**

AÑOS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TONELADAS	5.576	5.633	5.690	5.747	5.805	5.864	5.923

Fuente: Instituto Colombiano de Desarrollo Rural- Seccional Tumaco

Con la información suministrada, se procede a realizar la proyección de la demanda por medio del método estadístico regresión lineal.

**Tabla 6 Proyección de la Demanda**

AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
TONELADA	5979	6037	6094	6152	6210

Fuente: Este proyecto

**2.2.2 Análisis de la oferta.** El departamento de Nariño posee el área más extensa de ecosistemas de manglar en el país y en toda la costa pacífica, con aproximadamente 149.735 ha., según lo determino un estudio realizado por el

proyecto Manglares de Colombia MMA/OIMT. Esta área corresponde a una franja casi continua que solo interrumpe al norte del municipio de San Andrés de Tumaco, por la presencia de acantilados y en otros lugares donde predomina vegetación de gramíneas y de tierra firme.

La demanda creciente y la inexistencia de alternativas económicas han estimulado prácticas inapropiadas de aprovechamiento generando excesiva presión sobre el ecosistema y la reducción significativa del recurso como tal, el que actualmente se encuentra en estado de sobrepesca y con algún riesgo a la extinción. De acuerdo a los datos encontrados en “Diagnostico socio- económico del sector pianguero y estado actual del recurso hidrobiológico “piangua” en la costa pacífica de Nariño” publicado por WWF <sup>1</sup> en febrero de 2006, el municipio que mas piangua /día extrae es Tumaco, con 3.944 cientos; que representa una gran oferta del recurso solo en Tumaco, sin contar la oferta generada en los corregimientos y municipios vecinos, que pueden ser acopiadas en Tumaco.

Teniendo en cuenta que la información que se presenta fue facilitada por el Instituto Colombiano de Desarrollo Rural, ICODER seccional Tumaco, dando a conocer los registros de las cantidades de concha que es vendida en Tumaco por los concheros anualmente en toneladas durante siete años atrás de 2008 a 2014, para realizar la proyección correspondiente hasta el 2019

**Tabla 7 Datos históricos de la oferta**

AÑOS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TONELADAS	4.290	4.333	4.377	4.421	4465	5.411	4.556

Fuente: instituto Colombiano de Desarrollo Rural- Seccional Tumaco

Con la información suministrada, se procede a realizar la proyección de la oferta por medio del método estadístico regresión lineal.

**Tabla 8 Proyección de la oferta**

AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
TONELADA	4599	4644	4688	4732	4777

Fuente: Este proyecto

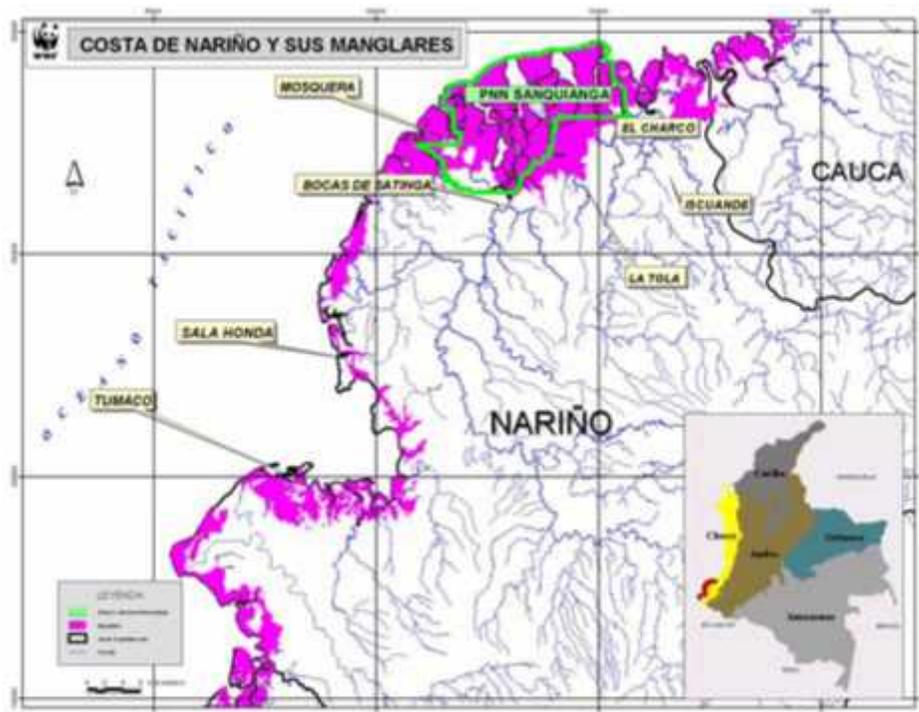
**Tabla 9 Relación demanda-oferta**

AÑO	OFERTA	DEMANDA	DÉFICIT
2008	4.290	<b>5.576</b>	<b>-1.286</b>
2009	<b>4.333</b>	<b>5.633</b>	<b>-1.300</b>
2010	<b>4.377</b>	<b>5.690</b>	<b>-1.313</b>
2011	<b>4.421</b>	<b>5.747</b>	<b>-1.326</b>
2012	<b>4.465</b>	<b>5.805</b>	<b>-1.340</b>
2013	<b>4.511</b>	<b>5.864</b>	<b>-1.353</b>
2014	<b>4.566</b>	<b>5.923</b>	<b>-1.367</b>
2015	<b>4.599</b>	<b>5.979</b>	<b>-1.380</b>
2016	<b>4.644</b>	<b>6.037</b>	<b>-1.393</b>
2017	<b>4.688</b>	<b>6.094</b>	<b>-1.406</b>
2018	<b>4.732</b>	<b>6.152</b>	<b>-1.420</b>
2019	<b>4.777</b>	<b>6.210</b>	<b>-1.433</b>

Fuente: Esta investigación

### 2.3 LOCALIZACIÓN DE LA ALTERNATIVA

**Figura 6. Departamento de Nariño- Municipio de Tumaco**



Fuente: Esta investigación

Los habitantes del Pacífico colombiano son aproximadamente 1,5 millones. En la actualidad, es la única región de Colombia con mayoría absoluta de comunidades afrocolombianas aproximadamente el 90%, el desarrollo del proyecto en su macro localización se ubica en la región del sur del pacifico en el departamento de Nariño.

Geográficamente la localización y cobertura será en la región Occidente, Departamento de Nariño, Municipio de Tumaco, en la Cabecera Municipal, Barrio la ciudadela.

Los factores que determinaron la localización fueron la cercanía a la población objetivo, la cercanía de fuentes de abastecimiento y los factores ambientales

## 2.4 ESTUDIO AMBIENTAL

En San Andrés de Tumaco se llevó a cabo el marco del conversatorio de acción ciudadana para el manejo de la piangua y los manglares de Nariño. Las comunidades de piangueros se informadas en temas ambientales y prácticas de conservación del manglar y del recurso piangua.

Actualmente se promueven como política de conservación las siguientes:

- **Talla mínima:** Las conchas menores a 5 cm de diámetro deben ser regresadas al manglar.
- **Las vedas:** En las épocas de quiebra la productividad del manglar en piangua disminuye, por lo tanto en estas épocas no se va al manglar.
- **Criaderos:** Algunas asociaciones han establecido zonas aisladas, protegidas y monitoreadas donde se devuelven las conchas inferiores a la talla mínima para permitir su maduración y posterior recolección.

A través de mecanismos sociales, las piangueras controlan el cumplimiento de estas políticas. La vinculación de las autoridades que operan en los centros de acopio, han permitido controlar principalmente la venta de concha inferior a la talla mínima.

Es de resaltar la sensibilidad que tiene las comunidades frente al tema. Sin embargo, a veces las dificultades económicas de estas comunidades no permiten llevar a cabo las prácticas de conservación, ya que prima el sustento de sus familias.

Actualmente la actividad que realizan los concheros es básicamente de acopiador local del recurso Piangua, y venta a intermediarios nacionales y ecuatorianos. Esta actividad de acopiador e intermediario local no genera un impacto ambiental; lo que si genera un impacto ambiental negativo es la alta presión que se ejerce sobre el recurso piangua por parte de los recolectores, los cuales deben apropiarse los acuerdos establecidos en el conversatorio y entablar acuerdos que les permitan conservar el recurso a largo plazo, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

Establecer acuerdos duraderos para la conservación para los manglares y la piangua, por parte de las comunidades y de las instituciones públicas y privadas.

- Determinar cuotas de extracción del recurso
- Establecimiento de zonas de criadero
- Cumplimiento de talla mínima de captura

## **2.5 ANÁLISIS DE RIESGOS**

Es conocido como riesgo, todo aquello que ocasiona vulnerabilidad o peligro en determinada situación, por lo anterior a se relacionan los efectos que pueden entorpecer o impedir las actividades para el logro de los objetivos del proyecto, además se esquematiza la descripción del riesgo, el impacto y la posible solución para mitigar estos riesgos.

Mejoramiento de la comercialización de concha  
Estrategias de comercialización.

- Mantener una presencia activa en redes sociales y en eventos vinculados a su sector.
- Buscar que la comercializadora sea reconocida mediante premios, reconocimientos o acreditaciones.
- Fomentar su presencia en eventos, rondas de negocios y ferias.
- Alinear la empresa con organizaciones de cuidado del medio ambiente.
- Estrategias de promoción del producto y celebración de contratos de ventas.

Capacitación sobre procesos de comercialización.

- Contratar a un experto en procesos de comercialización.
- Definir el contenido de la capacitación.
- Establecer fechas y horarios.
- El grupo a quien se va a dirigir la capacitación.
- Ejecuta el programa.
- Se evalúan los resultados

Capacitación sobre comercialización: se debe capacitar en el proceso de Compra y venta del producto a nivel local e internacional para facilitar los procesos de comercialización de igual manera capacitar en gestión financiera a nivel regional, departamental y nacional para lograr mayor acceso a créditos, y por ultimo fortalecer el procesos de capacidad asociativa y solidaria de las comunidades piangueras.

**Tabla 10 Análisis de riesgos**

RIESGOS	POSIBLES CAUSAS	NIVEL DE RIESGO	CONTROLES EXISTENTES
Conflicto interno en la región	Falta de apoyo por parte del gobierno	Alto	Manejo de información y coordinación.
Destrucción del manglar por mal manejo y uso	Carencia de personal experimentado y comprometido con el manejo, uso y conservación del manglar	Ato	Programas de capacitación y talleres en cuanto a la conservación, manejo y buen uso del manglar
Propagación de enfermedades como paludismo, dengue y chicungüña	Falta de información y control de enfermedades	Alto	Mayor control en prevención de enfermedades producidas por el zancudo.
Inundaciones por crecimiento excesivo del mar	Fenómeno del niño	Medio	Simulacros de control

**Fuente:** Este proyecto

## **2.6 IDENTIFICACIÓN, CUANTIFICACIÓN Y VALORACIÓN DE BENEFICIOS E INGRESOS.**

Para el Mejoramiento de la comercialización de Piangua la Capacidad Generada es la producción de Piangua con una Unidad de medida por Tonelada. El número total de beneficiarios es de 300 concheros.

El servicio que se busca brindar a los concheros extractores de la piangua en el Municipio de Tumaco, es capacitación en procesos de comercialización, exportación, en constitución de empresa, en asociatividad y trabajo en equipo, en Empresarismo, emprendimiento, liderazgo, cultura financiera y crediticia para desarrollar el potencial económico y aprovechar al máximo los recursos que se encuentran en el municipio.

## 2.7 COSTO DE LA ALTERNATIVA

Código Actividad	Nombre actividad	NOMBRE DEL RECURSO o INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	FUENTES DE FINANCIACION				TOTAL	
							DEPARTAMENTO DE NARIÑO-SGR	CONTRAPARTIDA UNIVERSIDAD DE NARIÑO				
								Efectivo	Especie			
A1.1	Compra del terreno.	terrenos	Global			40.000.000	40.000.000				40.000.000	
		papelaría	Global			300.000	300.000				300.000	
		<b>Subtotal Actividad A1.1</b>				<b>40.300.000</b>	<b>40.300.000</b>				<b>40.300.000</b>	
A1.2	Construcción del centro de acopio	Honorarios ingeniero civil	Mes	2	5.000.000	10.000.000	10.000.000				10.000.000	
		sueldo obreros	Mes	1	800.000	800.000	800.000				800.000	
		Materiales y elementos de construcción	Global			35.000.000	35.000.000	35.000.000				35.000.000
		<b>Subtotal Actividad A1.1</b>					<b>45.800.000</b>	<b>45.800.000</b>				<b>45.800.000</b>
A1.3	compra de maquinaria	congeladores	Uds.	10	2.200.000	22.000.000	22.000.000				22.000.000	
		balanza	Uds.	2	500.000	1.000.000	1.000.000				1.000.000	
		equipo de oficina	Global			8.000.000	8.000.000	8.000.000				8.000.000
		canastas	Uds.	200	4.000	800.000	800.000	800.000				800.000
		sacos	Uds.	500	800	400.000	400.000	400.000				400.000
		<b>Subtotal Actividad A1.3</b>					<b>32.200.000</b>	<b>32.200.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>32.200.000</b>
		<b>SUBTOTAL PRODUCTO 1</b>				<b>118.300.000</b>	<b>118.300.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>118.300.000</b>	
B.1.1	Realizar estudio de mercado	Honorario profesional mercadeo.	Mes	4	4.000.000	16.000.000	16.000.000	0	0		16.000.000	
		gastos generales	Global			300.000	300.000				300.000	
		<b>Subtotal Actividad B1.1</b>					<b>16.300.000</b>	<b>16.300.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>16.300.000</b>
B.1.2	Hacer evaluación del estudio de mercado.	Honorario profesional mercadeo.	Mes	1	4.000.000	4.000.000	4.000.000				4.000.000	
		gastos generales	Global			300.000	300.000				300.000	
		<b>Subtotal Actividad B1.2</b>					<b>4.300.000</b>	<b>4.300.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>4.300.000</b>
		<b>SUBTOTAL PRODUCTO 2</b>				<b>20.600.000</b>	<b>20.600.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>20.600.000</b>	
c.1.1	Elaborar documentos técnicos para formalizar la asociación	honorarios personal de apoyo	Mes	1	1.000.000	1.000.000	1.000.000	0	0		1.000.000	
		gastos generales	Global			3.000.000	3.000.000				3.000.000	
		<b>Subtotal Actividad C1.1</b>					<b>4.000.000</b>	<b>4.000.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>4.000.000</b>
		<b>SUBTOTAL PRODUCTO 2</b>				<b>4.000.000</b>	<b>4.000.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>4.000.000</b>	
D1.1	Capacitación gestión empresarial.	Honorarios experto capacitación empresarial	mes	3	3.000.000	9.000.000	9.000.000				9.000.000	
		gastos generales	Global			300.000	300.000				300.000	
		Alquiler sitio de reunión	Mes	3	300.000	900.000	900.000				900.000	
		Alquiler equipos	Global			500.000	500.000				500.000	
		Refrigerios	Global			1.000.000	1.000.000	0	0		1.000.000	
		<b>Subtotal Actividad C1.2</b>					<b>11.700.000</b>	<b>11.700.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>11.700.000</b>
		<b>SUBTOTAL PRODUCTO 2</b>				<b>11.700.000</b>	<b>11.700.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>11.700.000</b>	
ADMINISTRACION DEL PROYECTO	GASTOS INDIRECTOS	Honorarios Coordinador del proyecto (medio tiempo)	Mes	12	1.200.000	14.400.000	14.400.000				14.400.000	
		Honorarios secretaria	Mes	12	1.000.000	12.000.000	12.000.000				12.000.000	
		Honorarios contador público (medio tiempo)	Mes	12	700.000	8.400.000	8.400.000				8.400.000	
		Servicios públicos (acueducto, alcantarillado, energía eléctrica, telefonía celular)	Mes	12	800.000	9.600.000	9.600.000				9.600.000	
		Papelaría, útiles y otros	Unidad	1	400.000	400.000		400.000			400.000	
		Pólizas	Unidad	1	1.000.000	1.000.000		44.400.000	400.000	0		1.000.000
		<b>SUBTOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>					<b>45.800.000</b>	<b>88.800.000</b>	<b>800.000</b>	<b>0</b>		<b>45.800.000</b>
		<b>TOTAL COSTOS DE LA ALTERNATIVA</b>						<b>200.400.000</b>	<b>243.400.000</b>	<b>800.000</b>	<b>0</b>	

### 3. EVALUACIÓN FINANCIERA

#### 3.1 COSTO DE OPORTUNIDAD

El costo de oportunidad de acuerdo al Departamento Nacional de Planeación (DNP) es del 12%

**Tabla 11. Flujo de caja a precios de mercado**

	Año 0 (2015)	Año 1 (2016)	Año 2 (2017)	Año 3 (2018)	Año 4 (2019)
<b>Amortización créditos</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Costos de Inversión</b>	154,600,000	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Costos de Operación</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Costos de Pre inversión</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Créditos</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Flujo Neto de Caja</b>	(108,419,500)	46,180,500	46,180,500	46,180,500	67,847,167
<b>Ingresos y beneficios</b>	46,180,500	46,180,500	46,180,500	46,180,500	46,180,500
<b>Intereses créditos</b>	0.00	0.00	0.0	0.00	0.00
<b>Valor de salvamento</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	21,666,667

Fuente: Este proyecto

**Tabla 12. Flujo económico**

	<b>Año 0 (2015)</b>	<b>Año 1 (2016)</b>	<b>Año 2 (2017)</b>	<b>Año 3 (2018)</b>	<b>Año 4 (2019)</b>	<b>RPC</b>
<b>Ingresos y beneficios</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Ingresos por conchas</b>	40.638.840	40.638.840,00	40.638.840	40.638.840,00	40.638.840	0,88
<b>Créditos</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Costos de Pre inversión</b>	0,00	00	0,00	00	0,00	00
<b>Costos de Inversión</b>	0,00	00	0,00	00	0,00	00
<b>Mano Obra Calificada</b>	40.000.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
<b>Mano Obra No Calificada</b>	480.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,60
<b>Materiales</b>	27.650.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,79
<b>Terrenos</b>	40.000.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
<b>Maq. y Equipo</b>	24.794.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,77
<b>Otros Gastos Generales</b>	5.280.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,80
<b>Costos de Operación</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Amortización créditos</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Intereses créditos</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Valor de salvamento</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Congelador</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	12.745.333,33	0,79
<b>Balanza</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	579.333,33	0,79
<b>equipo de oficina</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	3.744.000,00	0,78
<b>Flujo Económico</b>	(97.565.160,00)	40.638.840,00	40.638.840,00	40.638.840,00	57.707.506,66	0,00

**Fuente:** Este proyecto

### 3.2 INDICADORES DE RENTABILIDAD

Tabla 13. Evaluación financiera y económica

Evaluación Financiera							Evaluación Económica							
Alternativa	Valor Presente Neto - Financiero	Tasa Interna de Retorno - Financiera	Relación Beneficio - Costo - Financiera	Costo Por Capacidad - Financiera	Costo Por Beneficiario - Financiera	Valor Presente de los Costos - Financiera	Costo Anual Equivalente - Financiera	Valor Presente Neto - Económica	Tasa Interna de Retorno - Económica	Relación Beneficio - Costo - Económica	Costo Por Capacidad - Económica	Costo Por Beneficiario - Económica	Valor Presente de los Costos - Económica	Costo Anual Equivalente - Económica
Mejoramiento de la comercialización de Pangua	45.616.369,87	29,59	1,39	1.908.919,52	587.589,85	186.389.998,37	95.433.055,54	38.715.640,38	27,82	1,27	1.535.600,00	480.680,90	138.204.000,00	48.801.519,04

Fuente: Este proyecto

**VALOR PRESENTE NETO:** El Valor Presente Neto (VPN) es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión, permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: maximizar la inversión. El valor estimado puede ser positivo, negativo igual a cero; Si es positivo significará que el proyecto es aceptado, si es negativo quiere decir que se rechazara el proyecto y si es igual a cero se mantendrá indiferente. Para este caso valor Presente Neto de este proyecto es de 45.616.369,87 lo que quiere decir que el proyecto se aceptara.

**TASA INTERNA DE RETORNO:** Es la tasa de interés que genera un proyecto cuando es mayor que la TIO la inversión es buena, cuando es menor a la TIO la inversión es mala y cuando es igual a al TIO es indiferente, para este caso como la TIO es del 12% y la TIR dio como resultado 29,59% el proyecto puede recuperar los costos por lo tanto es aceptado

**RELACIÓN BENEFICIO COSTO:** La relación beneficio costo es un indicador que permite ver cuál es el grado de desarrollo y bienestar que se genera con la ejecución del proyecto el valor obtenido es de 1,19 es decir mayor a 1, es decir los ingresos obtenidos son mayores a los egresos.

**Tabla 14. Indicadores de producto**

objetivo	producto	indicador	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Fortalecer la agremiación entre los recolectores de concha</b>	creación de una asociación de concheros	cadena productivas apoyadas con recursos	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
<b>Identificar y aprovechar segmentos de mercado especializados.</b>	estudio de mercado	productos estadísticos generados	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
<b>Mejorar el proceso de almacenamiento del producto.</b>	construcción de un centro de acopio	cadena productivas financiadas con agenda de investigación	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
<b>Realizar cursos de formación en gestión empresarial.</b>	capacitación en gestión empresarial	cadena productivas apoyadas con recursos	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Fuente: Este proyecto

**Tabla 15. Indicadores de gestión**

Indicador	Unidad	Fórmula	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Cursos De Capacitación Y Transferencias De Tecnologías Realizados</b>	Porcentaje	$\frac{Cp}{Cf} * 100 / Cp$	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Fuente: Este proyecto

## CONCLUSIONES

La cadena productiva de la pesca, donde se encuentra inmersa la extracción de la concha aunque no se ha desarrollado en su totalidad formalmente y no ha generado los beneficios que se esperarían, día a día nuevos proyectos y programas permiten potencializar adecuadamente esta riqueza natural, de manera que se contribuya al mejoramiento de la calidad de vida de las comunidades que se benefician de este proceso.

La importancia de identificar los problemas en este sector permite buscar nuevas estrategias, ideas y soluciones de tal manera que de acuerdo a la información obtenida el mejoramiento en los procesos de comercialización de la concha a través de la incursión de nuevos nichos de mercado, la construcción de un centro de acopio y el fomento por la asociatividad empresarial por parte de los concheros influiría y contribuiría a mejorar el nivel de ingresos de la comunidad y el desarrollo de la región

Actividades como la capacitación en la creación de empresas y procesos de comercialización, la generación de empleo directo e indirecto, y la promoción, divulgación y fomento para que este producto sea conocido y reconocido por su calidad en el mercado nacional e internacional buscan fortalecer y mejorar los indicadores económicos del Municipio de San Andrés de Tumaco considerado eje central en la ejecución de este proyecto.

La aplicación de la Metodología General Ajustada para la elaboración de este proyecto ha permitido sintetizar adecuadamente la información a través de la identificación, preparación y evaluación, de tal manera que se llegue a un buen proceso de toma de decisiones acerca de la mejor alternativa que genere beneficios e indicadores de evaluación apropiados para su aceptación.

## BIBLIOGRAFÍA

González, J. 2006. Reglas de manejo, percepciones y estado del recurso piangua (*Anadara tuberculosa*): Caso Asconar, Tumaco, Nariño, Colombia.

PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL. Nariño Mejor 2012-2015 [en línea] Disponible en Internet: [http://www.observatoriodeldeporte.gov.co/docs/col/57/attach/Plan\\_de\\_desarrollo\\_departamento\\_Narino\\_2012\\_2015.pdf](http://www.observatoriodeldeporte.gov.co/docs/col/57/attach/Plan_de_desarrollo_departamento_Narino_2012_2015.pdf)

PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL. Unidad por Tumaco Progreso para todos 2012-2015 [en línea] Disponible en Internet: <http://www.tumaco-narino.gov.co/apc-aa-files/61616166346535623838616166343139/plan-de-desarrollo-2012-2015.pdf>

PLAN DE DESARROLLO NACIONAL Todos por un Nuevo País 2014-2018 [en línea]. Disponible en internet: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Bases%20Plan%20Nacional%20de%20Desarrollo%202014-2018.pdf>

# ANEXOS

## Anexo A. Método de proyección de oferta y demanda

### Proyección de la oferta

Q	X (AÑOS)	Y (DDA)	X <sup>2</sup>	XY	Y <sup>2</sup>	Ye
<b>2008</b>	1	5576	1	5576	31091776	5979
<b>2009</b>	2	5633	4	11266	31730689	6037
<b>2010</b>	3	5690	9	17070	32376100	6094
<b>2011</b>	4	5747	16	22988	33028009	6152
<b>2012</b>	5	5805	25	29025	33698025	6210
<b>2013</b>	6	5864	36	35184	34386496	6268
<b>2014</b>	7	5923	49	41461	35081929	6326
SUMATORIA			<b>140</b>	<b>162570</b>	<b>231393024</b>	<b>43066</b>
PROMEDIOS			<b>20</b>	<b>23224</b>	<b>33056146</b>	<b>6152</b>

### Proyección de la oferta

Q	X (AÑOS)	Y (OFERTA)	X <sup>2</sup>	XY	Y <sup>2</sup>	Ye
<b>2008</b>	1	4.290	1	4290	18404100	4599
<b>2009</b>	2	4.333	4	8666	18774889	4644
<b>2010</b>	3	4.377	9	13131	19158129	4688
<b>2011</b>	4	4.421	16	17684	19545241	4732
<b>2012</b>	5	4465	25	22325	19936225	4777
<b>2013</b>	6	4510	36	27060	20340100	4835
<b>2014</b>	7	4.556	49	31892	20757136	4893
SUMATORIA			<b>140</b>	<b>125048</b>	<b>136915820</b>	<b>33168</b>
PROMEDIOS			<b>20</b>	<b>17864</b>	<b>19559403</b>	<b>4738</b>

## Anexo B. Presupuesto

RECURSOS	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total	DEPARTAMENTO DE NARIÑO - SGR	UNIVERSIDAD DE NARIÑO	
						Efectivo	Especie
<b>1. PERSONAL</b>							
<b>1.1. Honorarios Personal técnico</b>							
Honorario Ingeniero Civil	Mes	2	5.000.000	10.000.000	10.000.000		
Sueldo obreros	Mes	1	800.000	800.000	800.000		
Honorario profesional de Mercadeo	Mes	5	4.000.000	20.000.000	20.000.000		
Honorario personal de apoyo	Mes	1	1.000.000	1.000.000	1.000.000		
Honorarios experto capacitación empresarial	Mes	3	3.000.000	9.000.000	9.000.000		
<b>Subtotal Personal</b>				<b>40.800.000</b>	<b>40.800.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>2. EQUIPOS</b>							
Congeladores	Unidad	10	2.200.000	22.000.000	22.000.000		
balanza	Unidad	2	500.000	1.000.000	1.000.000		
equipo de oficina	Global			8.000.000	8.000.000		
<b>Subtotal Equipos</b>				<b>31.000.000</b>	<b>31.000.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>3. INFRAESTRUCTURA</b>							
Terreno	Global			40.000.000	40.000.000		
Materiales y elementos de construcción	Global			35.000.000	35.000.000		
<b>Subtotal Infraestructura</b>				<b>75.000.000</b>	<b>75.000.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>4. MISCELANEOS</b>							
Tintas y papelería impresión	Global			1.200.000	1.200.000		
Refrigerios	Global			1.000.000	1.000.000		
Alquiler aulas	Mes	3	300.000	900.000	900.000		
Alquiler equipos	Global			500.000	500.000		
canastas	Unidad	200	4000	800.000	800.000		
sacos	Unidad	500	800	400.000	400.000		
otros gastos generales	Global			3.000.000	3.000.000		
<b>Subtotal Misceláneos</b>				<b>7.800.000</b>	<b>7.800.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>SUBTOTAL COSTOS DIRECTOS</b>				<b>154.600.000</b>	<b>154.600.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>5. ADMINISTRACION</b>							
Honorarios Coordinador del proyecto (medio tiempo)	Mes	12	1.200.000	14.400.000	14.400.000		
Honorarios secretaria	Mes	12	1.000.000	12.000.000	12.000.000		
Honorarios contador público (medio tiempo)	Mes	12	700.000	8.400.000	8.400.000		
Servicios públicos (acueducto, alcantarillado, energía eléctrica, telefonía celular)	Mes	12	800.000	9.600.000	9.600.000		
Papelería, útiles y otros	Unidad	1	400.000	400.000	400.000		
Pólizas	Unidad	1	1.000.000	1.000.000	1.000.000		
<b>SUBTOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>				<b>45.800.000</b>	<b>45.800.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>COSTO TOTAL DEL PROYECTO</b>				<b>200.400.000</b>	<b>200.400.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Participación (%)</b>				<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>

**Anexo C. Detalle de depreciación de activos fijos**

ACTIVO FIJO	DESCRIPCION	VALOR ACTIVO	AÑO DE COMPRA	VALOR DE SALVAMENTO
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	CONGELADOR	22.000.000	2015	16.133.333.33
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	BALANZA	1.000.000	2015	7.333.333.33
<b>MUEBLES, ENSERES Y EQUIPO DE OFICINA</b>	EQUIPO DE OFICINA	8.000.000	2015	4.800.000
<b>Valor total de depreciación de alternativa</b>				<b>21.666.666,67</b>

## Anexo D. Matriz de Marco Lógico

Componente	Resumen narrativo	Indicador	Meta	Verificación	Supuestos
Fines	12102. Estimulación del desarrollo empresarial	Agropecuario - Porcentaje de crecimiento producción pecuaria	7,23	Incoder.	lograr las ventas planeadas.
Objetivo General - Propósito	Mejorar la comercialización de la piangua (concha) en Tumaco	Incremento en el margen de utilidad	10,00	LA ASOCIACION.	COMERCIALIZACION DE PIANGUA INCREMENTADA EN 10%
Objetivos Especificos General - Componentes o Productos	construccion de un centro de acopio	Cadenas Productivas Financiadas Con Agenda De Investigación	450,00	LA ASOCIACION.	CENTRO DE ACOPIO CONSTRUIDO.
Objetivos Especificos General - Componentes o Productos	Estudio de mercado	Productos estadísticos generados	1.250,00	LA ASOCIACION.	ESTUDIO DE MERCADO REALIZADO.
Objetivos Especificos General - Componentes o Productos	CREACION DE UNA ASOCIACION DE CONCHEROS	Cadenas productivas apoyadas con recursos	5,00	LA ASOCIACION.	POBLACION CAPACITADA.
Objetivos Especificos General - Componentes o Productos	Capacitacion en gestion empresarial	Cadenas productivas apoyadas con recursos	5,00	LA ASOCIACION.	POBLACION CAPACITADA.
Actividades	compra del terreno	Recursos Ejecutados	40.300.000,00	LA ASOCIACION.	CENTRO DE ACOPIO FUNCIONANDO.
Actividades	construccion del centro de acopio	Recursos Ejecutados	45.800.000,00	LA ASOCIACION.	PUESTA EN MARCHA DEL CENTRO DE ACOPIO.
Actividades	compra de maquinaria	Recursos Ejecutados	32.200.000,00	LA ASOCIACION.	MAQUINARIA COMPRADA.
Actividades	Realizar un estudio de mercados.	Recursos Ejecutados	16.300.000,00	LA ASOCIACION.	ESTUDIO DE MERCADO REALIZADO.
Actividades	Hacer la evaluacion del estudio de mercado.	Recursos Ejecutados	4.300.000,00	LA ASOCIACION.	ESTRATEGIAS DEL ESTUDIO DE MERCADO.
Actividades	Elaborar documentos tecnicos para formalizar la asociacion.	Recursos Ejecutados	4.000.000,00	CAMARA DE COMERCIO.	EMPRESA FORMALMENTE ESTABLECIDA.
Actividades	realizar la capacitacion en gestion empresarial	Recursos Ejecutados	11.700.000,00	LA POBLACION AFECTADA	POBLACION CAPACITADA.

## **Anexo E. Reporte completo Proyecto en MGA**