



CREACION DE UNA APLICACION WEB DISTRIBUIDORA PARA LA COMERCIALIZACION DE PESCADO FRESCO EN ANNOBON

Nombre de proecto: MARES

Autor: Simplicio LLORENTE ARACIL

Contactos: 222-793-688/222-299-598

Tabla de Contenido

1. INTRODUCCION	3
2. OBJETIVOS	4
2.1 Objetivo General:	4
2.1.1 Objetivo Específicos:	4
2.1.2 Razón Social	5
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
4. SOLUCION AL PROBLEMA.....	8
4.1.1 INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.....	9
4.1.2 a Descripción del Producto.....	9
4.1.3 b. Condiciones actuales de producción	9
4.1.4 c. Estrategia de comercialización actual	10
5. METODOLOGÍA	10
5. CONCLUSIÓN	11
6. PLAN DE PRESUPUESTO.	12

1. INTRODUCCION

Vive de mares es un proyecto profundo que se basa en la creación de una aplicación web y nativa para la unir a todos los pescadores artesanales y locales de la provincia isleña de Annobón en la misma y generar un sistema de publicidad y venta de los productos de ellos a nivel provincial y finalmente a nivel nacional.

Existen una gran cantidad de herramientas ya elaboradas por personas expertas y capacitadas en las cuales apoyarse para realizar diferentes pasos a seguir y con esto buscar la mejor opción de cambio a una problemática, todas pueden no aplicar para la misma situación, pero está en las personas investigar y buscar la mejor de todas para el caso en particular.

También está la opción de mezclar diferentes técnicas para dar la mejor respuesta a la problemática abajo planteada, lo importante es tener claro como identificar los aspectos negativos de una situación y buscar la mejor oportunidad de mejora o cambio positivo para con esto se elabore un plan de choque que dé un buen fin o solución al problema.

Aquí en particular se debe buscar como mejorar diferentes aspectos de una comunidad local en condición de riesgo y mala calidad de vida, por mencionar algunas deficiencias en su estructura y poco desarrollo en salud y educación lo cual deben cambiar.

La pesca como negocio es la actividad principal en Annobón y es una actividad que tiene más interesados cada día por su potencial a nivel de Guinea Ecuatorial, el estudio de prefactibilidad tiene por objeto evaluar si es viable el proyecto, en consecuencia, se debe llevar a estudio la elaboración de un buen plan para un proyecto que transforme los problemas que tiene una población, en opciones de crecimiento, oportunidad y cambio positivo para su forma de vida.

Uniando lo anteriormente dicho, por medio de una herramienta en línea como **fishare** se debe elaborar el mejor plan, su gestión y desarrollo para por medio de lo producido con la pesca y la capacitación que les refuerce este oficio, se fomente el desarrollo sostenible de la comunidad de **San Antonio De Palea**.

2. OBJETIVOS

fishare se desarrollará bajo la modalidad de profundización, ya que corresponde a una investigación aplicada que busca dar solución a un problema concreto, aplicando herramientas, conceptos de metodologías y conocimientos adquiridos durante la maestría e investigación adicional para cumplir con los objetivos planteados.

La ejecución del presente trabajo de profundización, tiene los siguientes propósitos:

2.1 Objetivo General:

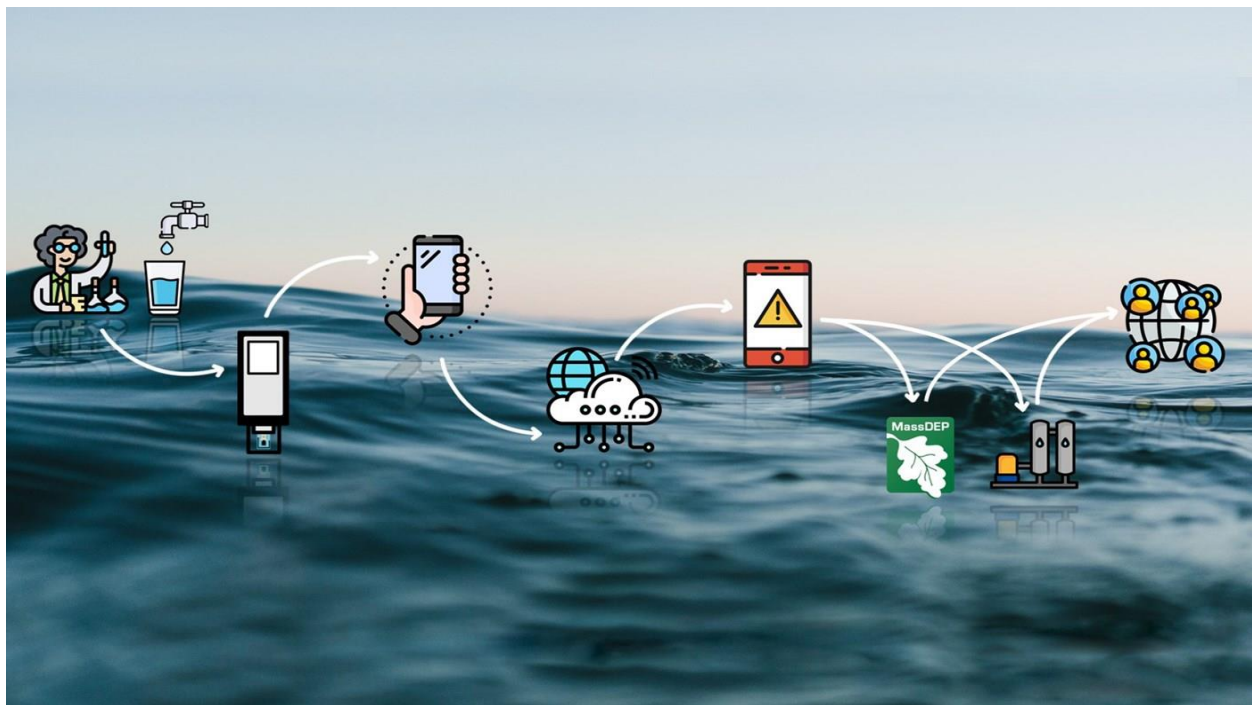
- Diseñar el modelo de negocio que a través de ella se comercialice el pescado a través de una aplicación de forma fácil, rápida y segura. Generar el plan de transformación empresarial a mediano plazo (3 a 5 años) de la compañía "**fishare**", ubicada en la Provincia Isleña de Annobón, Guinea Ecuatorial.

2.1.1 Objetivo Específicos:

- Realizar el análisis estratégico y el diagnóstico del mercado local del pescado fresco, principalmente en productos de mar a nivel nacional, con el propósito de facilitar los criterios para definir la estrategia competitiva de la organización y determinar la competitividad de la industria frente al mercado nacional.
- Crear una aplicación web en donde sería una canal de información, compra y distribución del pescado en toda la isla.

Una aplicación en donde todos los usuarios tendrán toda la información de la pesca y los productos del día para así hacer su elección de comprar, sin necesidad de irse a la playa, reduciendo así las largas horas de espera.

- Realizar el análisis estratégico y el diagnóstico de la organización con el fin de identificar sus debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas, para diseñar las estrategias específicas de la compañía que le permitan ser sostenible.
- Diseñar la propuesta del modelo de negocio de la organización a mediano plazo (3 a 5 años), para dar solución a las principales dificultades encontradas en los ámbitos financiero, comercial y estratégico mediante la identificación y uso de herramientas de ingeniería que mejor se adapten a la compañía de acuerdo al diagnóstico realizado.
- Diseñar el plan de transformación empresarial, para indicarle a la organización los lineamientos para gestionar los cambios necesarios para realizar la implementación del modelo de negocio.



2.1.2 Razón Social

fishare es una aplicación web comercializadora de pescados, mariscos, (sería la mayor distribuidora de pescado en toda la isla de Annobón. Adicionalmente, una amplia red de distribución puede atender a sus clientes en todo el territorio nacional.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La actividad pesquera y el consumo de los productos provenientes del mar, son importantes para el desarrollo de un pueblo y de los países.

Annobón, es una isla pequeña en extensión que crece cada día más y hoy cuenta con más de 2.000 (dos mil habitantes) y uno de los mayores problemas es o son; las distancias largas que hay que recorre todo los días para llegar a la playa y poder esperar por los pescadores, el tiempo indefinidos de llegada de los pescadores y a veces resulta que los pescadores ya vendieron todos sus productos a sus mejores clientes y te volvías a tu casa sin pecado después de dejar atrás todas tus tareas e ir a por este productos.

Otros de los problemas es la falta de coordinación y una estructura que regule los horarios de pesca y un punto fijo de venta del pescado. como menciona la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2019), en relación con el aporte de la pesca a nivel mundial “la pesca marítima y continental, junto con la acuicultura, proporcionan alimentos, nutrición y son

una fuente de ingresos para unos 820 millones de personas en todo el mundo, mediante su recolección, procesamiento, comercialización y distribución"



Sobre la importancia y aportes del pescado a la dieta de la población mundial, la FAO (2018) expresa: Más que como una fuente de energía, la contribución del pescado a la dieta es importante en lo que respecta a las proteínas animales de alta calidad y fácil digestión.

El consumo promedio de pescado per cápita varía de forma significativa en los países y las regiones y entre sí, debido a la influencia de factores culturales, económicos y geográficos.

En los países, el consumo anual per cápita de pescado varía entre menos de 1 kg a más de 100 kg.

Con respecto a consumo de productos provenientes del mar (Berazaluce Maturana, 2018) citando a la Organización de las Naciones Unidas (ONU) menciona que: Actualmente la comunidad científica internacional señala que la población mundial va en aumento y, que a fin de mantener por lo menos el nivel actual de consumo per cápita de alimentos del mar, el mundo requerirá de aproximadamente 23 millones de toneladas adicionales para el año 2020.

En lo que a este aumento en la demanda de mariscos y pescados se refiere, la FAO (2018), menciona lo siguiente: "para 2030, se espera que el consumo total

de pescado aumente en todas las regiones y subregiones, con un gran crecimiento proyectado en América Latina (+33 %), África (+37 %), Oceanía (+28 %) y Asia (+ 20 %)".



En relación con la distribución geográfica mundial de este consumo, la FAO (2018), menciona “que para el 2030 aproximadamente el 71 por ciento de los peces disponibles para el consumo humano (184 millones de toneladas) se consumirá en los países asiáticos, mientras que las cantidades más bajas se consumirán en Oceanía y América Latina y África”.

El consumo de pescados y mariscos en el continente americano, como lo indican la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Instituto Interamericano de Cooperación, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, (CEPAL, IICA, FAO, 2017):

4. SOLUCION AL PROBLEMA

Desde **fishare**, nuestra aplicación web, lo primero que haremos será unir a todos los pescadores artesanales y formar asociaciones de pesca para así poder tener una contabilidad exacta de las embarcaciones y de los pescadores.

Posteriormente a través de nuestra distribuidora hacer llegar a los consumidores el producto de la mar de Annobón.



Desde la aplicación móvil el individuo creara su cuenta y podrá hacer sus pedidos desde su casa y para así desde la sede hacer un recogido de pedidos que posteriormente se pasara a hacer la entrega a domicilio, en consumidor o usuario solo tiene que introducir todos sus datos, el tipo de producto que quiere y la cantidad, incluso cuando lo prefiere.

Esta aplicación ayudara tanto al pueblo como a los pescadores a ahorrar tiempo y dinero a la hora de comprar el pescado.

4.1.1 INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.

4.1.2 a Descripción del Producto.

Actualmente los productos que venden los pescadores socios de **fishare** son: pescado rojo y pescado blanco entero (corvina, jurel, lisa, medregal, robalo, atún, tiburón, pez volador, etc.), sin procesar (eviscerado y con escamas) a la población de Annobón y también exportamos a nivel nacional, todo a través de las redes sociales.

4.1.3 b. Condiciones actuales de producción

Los pescadores socios de **fishare** dependen en su mayoría de la pesca artesana, la cual se realiza de cuatro a cinco veces por semana, esta actividad se practica en grupos de tres o cuatro personas, las cuales se organizan en lanchas logrando una captura aproximada de 20 a 50kg por lancha.

Se estima una producción semanal de escama de 230kg como mínimo, al momento de la captura el pescado es puesto en hielo donde muere, luego es eviscerado y posteriormente se preserva en hielo para mantenerlo fresco y de esta forma movilizado a los compradores ubicados en sus lugares de trabajo, casa y o enviar a Malabo y bata según el cliente.



4.1.4 c. Estrategia de comercialización actual

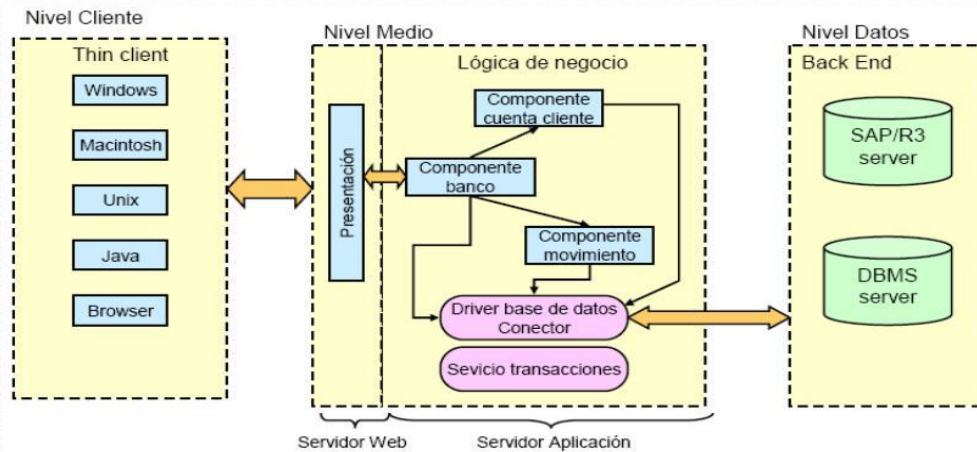
Los pescadores después de la faena se movilizan a la comunidad o el área de trabajo donde se realiza el proceso de empaque en los portahielos de una capacidad cada de 30l y **fishare** quien se encarga de envían los portahielos hacia los clientes a través de su sistema de distribución por transportes de ruta fluvial en este punto, cuentan con transportistas responsables que les transportan su productos a sus clientes donde reciben los intermediarios y efectuar el pago; también hay compradores que se movilizan a la zona directamente, ya sea para consumo propio y en ocasiones llegan clientes mayoristas a comprarles todo el producto recolectado en la faena.

5. METODOLOGÍA

La metodología del proyecto se dividió en varias etapas, buscando cumplir con los objetivos específicos del trabajo.

1. La primera etapa es la creación de asociaciones pesqueras vinculadas en la provincia Isleña de Annobón, que tendrá como objetivo coordinar las actividades de pesca y establecer los horarios de peca de las asociaciones con sus respectivas zonas de pesca.
2. La creación de una aplicación web en donde los usuarios, consumidores podrán tener un acceso totas de las asociaciones pesqueras, el plan de pesca, tipos de pesces por día, ubicación de zonas de pesca, hora de salida y hora de regreso de los pescadores.
3. Pedidos y entregas a domicilio, a través de esta sesión el usuario se estaría registrando a la aplicación con sus datos y podrá hacer sus pedidos y elegir la manera de pago.
4. La gran subasta, cada ves que lleguen los pescadores desde la aplicación se harán las subastas y se venderían todo el producto.

Arquitectura multinivel con módulo Web



IN72J, ARQUITECTURA TECNOLÓGICA DE APLICACIONES WEB

5. CONCLUSIÓN

Se concluye que hay un mercado dispuesto a comprar los productos de **fishare**, al no tener competencia directa en la zona, donde se pretende llevar a cabo el proyecto, lo convierte en atractivo para los pobladores de ambos distritos en estudio.

Al no existir una ley, que implica la realización del proyecto, esto indica que el proyecto tiene viabilidad financiera.

La inversión inicial representa la remodelación y equipamiento del local comercial en Annobón, donde será necesario que el microempresario realice esta actividad que ayudaría tanto a los pescadores locales como a los habitantes de la isla.

De acuerdo con los estudios, técnico, organizacional, legal y de mercado, se procede a realizar los estados, lo cual ayuda a comprobar que la microempresa genera utilidad, haciéndola viable financieramente.

6. PLAN DE PRESUPUESTO.

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO
Gastos de compra embarcaciones	2 embarcaciones	3.500.000 Xaf
Gastos de creación de App Web	1 Desarrollador	450.000 Xaf
Gastos admistracion de la App Web	1 administrador	300.000 Xaf
Gastos de Publicidad	Varios medios	250.000 Xaf
Gastos de combustible	4 bidones 200L	400.000 Xaf
Gastos de distribución del producto	Medios de transporte	500.000 Xaf
Gastos de material de pesca	Varios accesorios	400.000 Xaf
Otros gastos	-	200.000 Xaf
Gasto de alquiler de local	Un inmueble	840.000 Xaf
Total de gastos		6.000.000 Xaf