

RESUMEN

Autor [Bernuy Flores, J.M.](#)
Autor [Universidad Nacional Agraria La Molina, Lima \(Peru\). Escuela corporativo de Posgrado, Maestría en Agronegocios](#)
Título Comercialización de gamitana (*Colossoma macropomum*, Cuvier 1818) proveniente de piscigranjas de la ciudad de Iquitos
Impreso Lima : UNALM, 2017

Copias

Ubicación	Código	Estado
Sala Tesis	E70. B47 - T	USO EN SALA
Descripción	92 p. : 5 fig., 28 cuadros, 52 ref. Incluye CD ROM	
Tesis	Tesis (Mag Sc)	
Bibliografía	Posgrado : Agronegocios	
Sumario	Sumarios (En, Es)	
Materia	COLOSSOMA MACROPOMUM MERCADERO PISCICULTURA OFERTA Y DEMANDA RENTABILIDAD ANALISIS ECONOMICO ZONA TROPICAL PERU GAMITANA COMERCIALIZACION PISCIGRANJAS IQUITOS (CAP PROV) MAYNAS (PROV) LORETO (DPTO)	
	Nº PE2017000464 B / M EUVZ E70; M12 estándar	

El objetivo general fue analizar la comercialización de la gamitana (*Colossoma macropomum*) proveniente de piscigranjas de la ciudad de Iquitos y evaluar su rentabilidad. El presente trabajo se desarrolló en la provincia de Maynas, departamento de Loreto. La población en estudio fueron todos los vendedores de gamitana de la ciudad de Iquitos, y se tomó como muestra 45 vendedores de gamitana en los mercados de abastos. La investigación se basó en la recopilación de información de fuentes primarias mediante entrevistas a funcionarios,

acuicultores, vendedores entre otros. Se realizaron encuestas dirigidas a un número determinado de vendedores de gamitana con el fin de detectar las necesidades básicas en la etapa de comercialización. Se realizó un análisis económico con la inversión siguiente: el activo fijo tangible fue S/. 744 895 y el activo fijo intangible es S/. 62 000, se realizó un préstamo de S/. 11 539.44 a ser financiado con un interés del 26.6% por la caja Maynas, teniendo como meta una utilidad neta de S/. 1 millón para el año 2020. De las principales dificultades identificadas en las encuestas hubo vendedores que tienen la subsistencia como finalidad del negocio, deficiente presentación y corta vida útil del producto, oferta poco constante y falta de supermercados, pescaderías y restaurantes turísticos. Las estrategias a corto y mediano plazo planteadas para solucionar los problemas identificados fueron la instalación de plantas de procesamiento de pescado y alimentos balanceados, y como estrategia a largo plazo es de contactar compradores institucionales. Por último la comercialización de filetes de gamitana congelada hacia las ciudades de Iquitos y Tarapoto presentó una rentabilidad económica positiva, con los siguientes indicadores: un Valor Actual Neto (VAN) de S/. 2039.20, una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 27% y una relación de Beneficio-Costo (B/C) de 1.01.

Abstract

The objective generally is analyze the commercialization the gamitana (*Colossoma macropomum*) proceed of farms in the city of Iquitos and profitability evaluate. The present work is development in the province of Maynas, Loreto Department. Population study were all sellers of gamitana of the city of Iquitos, and is taken as sample 45 sellers of gamitana in the food markets. Research based on compilation of the information of source primary through interviews with officials, farmers among others. If the surveys were conducted aimed at a number of sellers of gamitana with the objective to detect the basic needs in the commercialization stage. If we make economic study with the following investment: the tangible fixed assets was S/. 744895 and intangible fixed assets was S/. 62 000, if realize on loan of S/. 11 539.44 to be financed with interest 26.6% for the box Maynas, having as aim net utility of S/. 1 Million for the year 2020. Of the main difficulties identified in the surveys there have vendors subsistence business Purpose, bad cuts presentation and product life offer little to the constant lack of supermarkets, fishmongers and tourist restaurants. Short-term strategies and the median raised to solve these problems identified were the installation of fish processing plants and balanced food, and when long-term strategy is a contact institutional buyers. Finally Marketing of frozen gamitana to cities of Iquitos and Tarapoto presented a positive economic profitability, with the following indicators: Net Present Value

(NPV) S/. 2039.20, an Internal Rate of Return (IRR) of 27% and a Cost-Benefit Ratio (B / C) of 1.01.