



**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS  
PESCADORES DEL BARRIO SAN  
LORENZO, CANTÓN SALINAS,  
PROVINCIA DE SANTA  
ELENA, AÑO 2013**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previo a la obtención del Título de:

**INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTOR: JOSÉ LEONARDO DEL PEZO ORRALA**

**TUTORA: ING. LINDA NÚÑEZ GUALE, MSc.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR  
2013**

**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**“MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS  
PESCADORES DEL BARRIO SAN  
LORENZO, CANTÓN SALINAS,  
PROVINCIA DE SANTA  
ELENA, AÑO 2013”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previo a la obtención del Título de:

**INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTOR: JOSÉ LEONARDO DEL PEZO ORRALA**

**TUTORA: ING. LINDA NÚÑEZ GUALE, MSc.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR  
2013**

La Libertad, 06 de Junio del 2013

### **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutora del trabajo de investigación: “MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS PESCADORES DEL BARRIO SAN LORENZO, CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”, elaborado por el Sr. José Leonardo Del Pezo Orrala, egresado de la Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas, Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la Apruebo en todas sus partes.

Atentamente

.....  
Ing. Linda Núñez Guale, MSc.

**TUTORA**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo lo dedico a mi familia, de manera muy especial a mis tíos Benedicto Del Pezo, Miriam Suárez y a mi abuelita María Yagual, quienes me dieron la oportunidad de estudiar y de superarme. A ellos que a través de sus consejos y enseñanzas me permitieron seguir siempre adelante y conseguir lo que me proponía.

**JOSÉ**



## **AGRADECIMIENTO**

Mi especial agradecimiento a DIOS, por haberme dado la vida, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente para poder desarrollar y culminar este proyecto.

De manera general quisiera agradecer a todas y cada una de las personas que me ayudaron en la elaboración de este trabajo de tesis, ya que sin su ayuda y colaboración no hubiese sido posible alcanzar este maravilloso logro.

De manera particular a mi querida tutora, Ing. Linda Núñez, quien a través de su direccionamiento y sugerencias en el inicio, desarrollo y culminación del presente trabajo logró que esta investigación sea llevada con éxito.

**JOSÉ**

**TRIBUNAL DE GRADO**

---

Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.  
**DECANA DE LA FACULTAD  
C.C. ADMINISTRATIVAS**

---

Econ. Félix Tigrero González, MSc.  
**DIRECTOR DE ESCUELA  
INGENIERÍA COMERCIAL**

---

Ing. Jessica Linzán Rodríguez, MSc.  
**PROFESOR DE ÁREA**

---

Ing. Linda Núñez Guale, MSc.  
**PROFESOR - TUTOR**

---

Abg. Milton Zambrano Coronado, MSc.  
**SECRETARIO GENERAL – PROCURADOR**

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**“MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS PESCADORES  
DEL BARRIO SAN LORENZO, CANTÓN SALINAS,  
PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”**

**Autor:** José Del Pezo Orrala

**Tutora:** Ing. Linda Núñez Guale, MSc.

**RESUMEN**

La presente investigación pretende mediante un modelo de asociatividad mejorar las condiciones de vida de las personas involucradas en la pesca artesanal de mariscos quienes en los últimos años no han tenido un crecimiento sostenible ni mejoras económicas, lo que los ha llevado a ser conformistas y a no pensar en el largo plazo. La necesidad de resolver esta problemática ha llevado a que se plantee esta propuesta basada en técnicas de desarrollo e innovación empresarial, en este caso a nivel micro sin embargo son pasos necesarios para que los grupos asociativos regulados por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria mejoren y consoliden sus procesos de comercialización llevando al mercado un producto de calidad. Es por eso que a continuación se presenta un “Modelo de Asociatividad para los pescadores del barrio SAN LORENZO, Cantón SALINAS, Provincia de SANTA ELENA, Año 2013”, que servirá de base para la toma de decisiones y para la puesta en marcha del proceso asociativo. La investigación propuesta está dividida en cuatro capítulos empezando por el marco teórico, metodología, análisis de los resultados obtenidos y la propuesta.

## ÍNDICE GENERAL

<b>PORTADA</b> .....	<b>I</b>
<b>APROBACIÓN DEL TUTOR</b> .....	<b>II</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>III</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>IV</b>
<b>TRIBUNAL DE GRADO</b> .....	<b>V</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>VI</b>
<b>ÍNDICE GENERAL</b> .....	<b>VII</b>
<b>ÍNDICE DE CUADROS</b> .....	<b>XII</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>XIII</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS</b> .....	<b>XIV</b>
<b>ÍNDICE DE ANEXOS</b> .....	<b>XVI</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>2</b>
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>2</b>
1.1. Antecedentes del tema.....	2
1.2. Fundamentación teórica .....	4
1.2.1 Modelo asociativo .....	4
1.2.1.1. Origen de la asociatividad.....	4
1.2.1.2. Definiciones de asociatividad .....	5
1.2.1.3. Importancia de la estrategia de asociatividad.....	8
1.2.1.4. Ventajas.....	10
1.2.1.5. Objetivos .....	11
1.2.1.6. Tipos de asociatividad.....	12
1.2.1.7. Beneficios generales de la asociatividad.....	14

1.2.1.8. Proceso de asociatividad .....	15
1.2.1.9. Los modelos asociativos y su influencia en los negocios .....	16
1.2.2. Competitividad .....	18
1.2.2.1. Objetivo de la competitividad .....	19
1.2.2.2. Importancia de la competitividad .....	19
1.2.2.3. Fomento de la competitividad .....	20
1.2.3. Pesca artesanal .....	21
1.2.3.1. Definiciones de pesca artesanal .....	21
1.2.3.2. Pescador artesanal de mariscos .....	22
1.2.3.3. Proceso de captura .....	24
1.2.3.4. Aportaciones de la pesca artesanal a la economía del país .....	25
1.2.3.5. Las riquezas ictiológicas y la pesca artesanal .....	26
1.3. Fundamentación legal .....	28
1.3.1. Constitución de la República del Ecuador .....	28
1.3.2. Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria .....	28
1.3.3. Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria .....	29
1.3.4. Plan Nacional del Buen Vivir .....	30
1.3.5. Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero .....	30
1.3.6. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones .....	31
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>32</b>
<b>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>32</b>
2.1. Diseño de la investigación .....	32
2.2. Modalidad de la investigación .....	32
2.3. Tipo de investigación .....	33
2.3.1. Investigación documental .....	33
2.3.2. Investigación bibliográfica .....	34
2.3.3. Investigación de campo .....	34

2.4.	Métodos de la investigación.....	34
2.4.1.	Método inductivo: .....	34
2.4.2.	Método deductivo: .....	35
2.5.	Técnicas de investigación .....	35
2.5.1.	Entrevista.....	36
2.5.2.	Encuesta .....	36
2.6.	Instrumentos de la investigación.....	36
2.6.1.	Guía de entrevistas .....	36
2.6.2.	Cuestionario .....	37
2.7.	Población y muestra .....	37
2.7.1.	Población.....	37
2.7.2.	Muestra.....	38
2.7.2.1.	Muestra probabilística.....	39
2.7.2.2.	Muestra no probabilística.....	40
2.7.3.	Cálculo de la muestra .....	41
2.8.	Procedimiento de la investigación .....	43
<b>CAPÍTULO III.....</b>		<b>44</b>
<b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....</b>		<b>44</b>
3.1.	Análisis de resultados de encuestas a pescadores .....	45
3.2.	Análisis de resultados de encuestas a consumidores .....	61
3.3.	Análisis de resultados de entrevistas a autoridades .....	70
Conclusiones .....		71
Recomendaciones.....		72

<b>CAPÍTULO IV</b> .....	73
<b>“MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS PESCADORES DEL BARRIO SAN LORENZO, CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”</b> .....	73
4.1. Presentación .....	73
4.2. Naturaleza .....	74
4.2.1. Objetivo.....	74
4.2.1.1. Objetivo general .....	74
4.2.1.2. Objetivos específicos .....	74
4.2.2. Filosofía empresarial.....	75
4.2.2.1. Misión .....	75
4.2.2.2. Visión.....	75
4.2.2.3. Valores corporativos .....	75
4.2.3. Análisis FODA .....	76
4.2.4. Definición de estrategias de asociatividad .....	78
4.2.4.1. Políticas administrativas y de ventas.....	78
4.2.4.2. Políticas para financiamiento .....	78
4.2.4.3. Estrategias de desarrollo para la asociatividad.....	78
4.2.4.3.1. Fortalecimiento de la actividad productiva.....	79
4.2.4.3.2. Desarrollo de mercados y procesos.....	79
4.2.4.3.3. Gestión sustentable de la actividad productiva .....	80
4.2.4.3.4. Cooperatividad para el sector pesquero artesanal .....	81
4.2.4.4. Estrategia de comercialización.....	82
4.3. Organización del equipo asociativo .....	83
4.3.1. Estructura organizativa.....	83
4.3.2. Responsabilidades .....	84
4.3.3. Proceso de constitución de asociaciones EPS .....	89
4.3.4. Identificación de instituciones de apoyo .....	94
4.4. Generación de lineamientos .....	96

4.4.1. Canal de distribución.....	96
4.4.2. Diagrama de flujo.....	97
4.4.3. Distribución de la planta .....	99
4.5. Modelo de Michael Porter.....	100
4.5.1. 5 fuerzas competitivas.....	100
4.6. Plan de acción .....	103
4.7. Cronograma de capacitaciones por parte de instituciones pertinentes....	104
4.8. Estudio financiero para el desarrollo de la asociatividad.....	105
4.8.1. Datos .....	105
4.8.2. Maquinarias, equipos y tecnología.....	105
4.8.3. Reinversiones .....	107
4.8.4. Obras físicas .....	107
4.8.5. Precios .....	109
4.8.6. Presupuesto de ventas .....	110
4.8.7. Ingresos .....	110
4.8.8. Gastos administrativos .....	111
4.8.9. Gastos de ventas .....	112
4.8.10. Gastos de servicios .....	112
4.8.11. Valor de desecho .....	113
4.8.12. Financiamiento del proyecto asociatividad.....	114
4.8.13. Flujo de caja .....	115
4.8.14. Cálculo del VAN.....	117
4.8.15. Cálculo utilizando la TIR.....	117
4.8.16. Comparación flujos con y sin asociatividad.....	117
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>119</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>120</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>121</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>125</b>



## ÍNDICE DE CUADROS

<b>CUADRO N° 1.</b> Ventajas de la asociatividad.....	10
<b>CUADRO N° 2.</b> Objetivos de la asociatividad .....	11
<b>CUADRO N° 3.</b> Proceso de asociatividad .....	15
<b>CUADRO N° 4.</b> Porcentaje de asociatividad.....	16
<b>CUADRO N° 5.</b> Definiciones de pesca artesanal. ....	21
<b>CUADRO N° 6.</b> Definiciones de pescador artesanal.....	22
<b>CUADRO N° 7.</b> Proceso de captura .....	24
<b>CUADRO N° 8.</b> La pesca artesanal en la economía del país.....	25
<b>CUADRO N° 9.</b> Tipos de mariscos.....	27
<b>CUADRO N° 10.</b> Población.....	38
<b>CUADRO N° 11.</b> Muestra para población finita .....	41
<b>CUADRO N° 12.</b> Muestra - pescadores.....	42
<b>CUADRO N° 13.</b> Muestra - consumidores .....	42
<b>CUADRO N° 14.</b> Análisis FODA de los pescadores artesanales de mariscos ...	77
<b>CUADRO N° 15.</b> Instituciones de apoyo para fomento de la asociatividad.....	94
<b>CUADRO N° 16.</b> Plan de acción .....	103
<b>CUADRO N° 17.</b> Cronograma de capacitaciones por parte de instituciones ...	104
<b>CUADRO N° 18.</b> Supuestos .....	105
<b>CUADRO N° 19.</b> Detalles de las inversiones en activos .....	106
<b>CUADRO N° 20.</b> Reinversiones .....	107
<b>CUADRO N° 21.</b> Obras físicas .....	108
<b>CUADRO N° 22.</b> Balance del personal .....	108
<b>CUADRO N° 23.</b> Precios .....	109
<b>CUADRO N° 24.</b> Presupuesto de ventas. ....	110
<b>CUADRO N° 25.</b> Gastos administrativos .....	111
<b>CUADRO N° 26.</b> Gastos de ventas.....	112
<b>CUADRO N° 27.</b> Gastos de servicios.....	112
<b>CUADRO N° 28.</b> Valor de desecho .....	113
<b>CUADRO N° 29.</b> Financiamiento de la asociatividad .....	114
<b>CUADRO N° 30.</b> Amortización de la deuda .....	115
<b>CUADRO N° 31.</b> Flujo de caja .....	116

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>TABLA N° 1.</b> Tiempo en la actividad pescadores .....	45
<b>TABLA N° 2.</b> Clase de equipos .....	46
<b>TABLA N° 3.</b> Horas de trabajo .....	47
<b>TABLA N° 4.</b> Mariscos capturados .....	48
<b>TABLA N° 5.</b> Precio de venta.....	49
<b>TABLA N° 6.</b> Frecuencia de clientes .....	50
<b>TABLA N° 7.</b> Ingreso promedio .....	51
<b>TABLA N° 8.</b> Sistema de comercialización.....	52
<b>TABLA N° 9.</b> Tipo de clientes .....	53
<b>TABLA N° 10.</b> Intermediario.....	54
<b>TABLA N° 11.</b> Problemas en su actividad.....	55
<b>TABLA N° 12.</b> Cambios a implementar .....	56
<b>TABLA N° 13.</b> Ayudas financieras.....	57
<b>TABLA N° 14.</b> Importancia de alianzas .....	58
<b>TABLA N° 15.</b> Modelo asociativo.....	59
<b>TABLA N° 16.</b> Beneficios asociativos.....	60
<b>TABLA N° 17.</b> Tiempo en la actividad consumidores .....	61
<b>TABLA N° 18.</b> Mariscos comprados .....	62
<b>TABLA N° 19.</b> Frecuencia de compra .....	63
<b>TABLA N° 20.</b> Fuente de abastecimiento.....	64
<b>TABLA N° 21.</b> Costo del producto .....	65
<b>TABLA N° 22.</b> Problemas de adquisición .....	66
<b>TABLA N° 23.</b> Importancia de alianzas .....	67
<b>TABLA N° 24.</b> Grupo asociativo .....	68
<b>TABLA N° 25.</b> Beneficiosasociativos.....	69

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>GRÁFICO N° 1.</b> Distribución geográfica del sector asociativo en el país.....	17
<b>GRÁFICO N° 2.</b> Zona de captura de mariscos.....	23
<b>GRÁFICO N° 3.</b> Tiempo en la actividad pescadores .....	45
<b>GRÁFICO N° 4.</b> Clase de equipos .....	46
<b>GRÁFICO N° 5.</b> Horas de trabajo .....	47
<b>GRÁFICO N° 6.</b> Mariscos capturados .....	48
<b>GRÁFICO N° 7.</b> Precio de venta.....	49
<b>GRÁFICO N° 8.</b> Frecuencia de clientes.....	50
<b>GRÁFICO N° 9.</b> Ingreso promedio .....	51
<b>GRÁFICO N° 10.</b> Sistema de comercialización.....	52
<b>GRÁFICO N° 11.</b> Tipo de clientes.....	53
<b>GRÁFICO N° 12.</b> Intermediario.....	54
<b>GRÁFICO N° 13.</b> Problemas en su actividad .....	55
<b>GRÁFICO N° 14.</b> Cambios a implementar .....	56
<b>GRÁFICO N° 15.</b> Ayudas financieras.....	57
<b>GRÁFICO N° 16.</b> Importancia de alianzas .....	58
<b>GRÁFICO N° 17.</b> Modelo asociativo.....	59
<b>GRÁFICO N° 18.</b> Beneficios asociativos .....	60
<b>GRÁFICO N° 19.</b> Tiempo en la actividad consumidores .....	61
<b>GRÁFICO N° 20.</b> Mariscos comprados .....	62
<b>GRÁFICO N° 21.</b> Frecuencia de compra .....	63
<b>GRÁFICO N° 22.</b> Fuente de abastecimiento.....	64
<b>GRÁFICO N° 23.</b> Costo del producto .....	65
<b>GRÁFICO N° 24.</b> Problemas de adquisición .....	66
<b>GRÁFICO N° 25.</b> Importancia de alianzas .....	67
<b>GRÁFICO N° 26.</b> Grupo asociativo .....	68
<b>GRÁFICO N° 27.</b> Beneficios asociativos .....	69
<b>GRÁFICO N° 28.</b> Modelo de comercialización asociativa.....	83
<b>GRÁFICO N° 29.</b> Organigrama de la asociatividad de pescadores artesanales..	84

<b>GRÁFICO N° 30.</b> Proceso de constitución de asociación EPS .....	90
<b>GRÁFICO N° 31.</b> Canal de distribución .....	97
<b>GRÁFICO N° 32.</b> Simbología del diagrama .....	97
<b>GRÁFICO N° 33.</b> Diagrama de flujo .....	98
<b>GRÁFICO N° 34.</b> Distribución de la planta .....	99
<b>GRÁFICO N° 35.</b> Modelo de Michael Porter .....	100
<b>GRÁFICO N° 36.</b> Ingresos .....	111
<b>GRÁFICO N° 37.</b> Flujo con y sin asociatividad .....	118

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>ANEXO I.</b> Encuesta a consumidores .....	126
<b>ANEXO II.</b> Encuesta a pescadores .....	128
<b>ANEXO III.</b> Encuesta a autoridades .....	131
<b>ANEXO IV.</b> Base de datos IDE 3/1 – 2011 – Negocios en Salinas.....	133
<b>ANEXO V.</b> Acta 1 sobre asociatividad .....	134
<b>ANEXO VI.</b> Acta 2 sobre asociatividad.....	135
<b>ANEXO VII.</b> Acta 3 sobre asociatividad .....	135
<b>ANEXO VIII.</b> Ficha de recopilación de información .....	137
<b>ANEXO IX.</b> Formato de reserva de denominación .....	138
<b>ANEXO X.</b> Formato de solicitud de constitución .....	139
<b>ANEXO XI.</b> Formato de acta constitutiva .....	140
<b>ANEXO XII.</b> Formato de estatuto.....	141
<b>ANEXO XIII.</b> Programa de crédito - CFN .....	151
<b>ANEXO XIV.</b> Formato de solicitud de crédito - CFN.....	152
<b>ANEXO XV.</b> Formato de recepción de documentos - CFN .....	154
<b>ANEXO XVI.</b> Carta de compromiso.....	156
<b>ANEXO XVII.</b> Certificado de gramatólogo .....	159
<b>ANEXO XVIII.</b> Extracto de la Ley de Economía Popular y Solidaria.....	160
<b>ANEXO XIX.</b> Diseño de logotipo propuesto para la asociación.....	167
<b>ANEXO XX.</b> Diseño de identificación propuesto para la asociación.....	168
<b>ANEXO XXI.</b> Diseño de hojas membretadas a utilizar en la asociación .....	169
<b>ANEXO XXII.</b> Equipos e implementos tecnológicos necesarios .....	170
<b>ANEXO XXIII.</b> Fotografías.....	171

## INTRODUCCIÓN

El presente estudio tiene como finalidad desarrollar una estrategia basada en un modelo de asociatividad que permitirá generar nexos entre los pescadores artesanales dedicados tradicionalmente a la comercialización de mariscos en el barrio San Lorenzo de Salinas, con la cual se pretende llevar a dicha asociatividad a mejorar sus procesos de comercialización, además de generar y mejorar sus ingresos que no se muestran significativos.

La experimentación con modelos asociativos viables, es considerada actualmente factor principal para el desarrollo del país, para lo cual se requiere del uso de nuevos tipos de tecnologías en los procesos productivos y de comercialización, que faciliten un progreso y permitan a los seres humanos alcanzar un mejor nivel cultural, social y económico para el desarrollo de la provincia y del país.

Teniendo como base los resultados del diagnóstico situacional, se proponen inversiones a desarrollar con la asociatividad, estas inversiones están relacionadas principalmente con: una reducción de costos, potencialización del talento humano y estrategias para aprovechar en la comercialización, evitando primero la competencia desleal de precios.

En lo que respecta a la evaluación de la inversión realizada, se plantean indicadores como el VAN y TIR, para demostrar que dichas propuestas son viables financieramente, a partir de la información anterior se exponen los beneficios, tanto cuantitativos como cualitativos, que cada uno de los proyectos planteados en este trabajo puede traer a la asociatividad.

## **CAPÍTULO I**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **1.1. ANTECEDENTES DEL TEMA**

Las implicaciones que sugieren, el análisis del ámbito asociativo y su eficacia, son temas de mucho interés para las investigaciones que se han realizado en el medio nacional e internacional, es por eso que a continuación se detallan casos y estudios referentes a modelos asociativos, que sirven de apoyo y soporte a la propuesta de investigación.

En Italia, ante la necesidad de organizar la apertura de las empresas hacia los mercados nacionales e internacionales, se han utilizado formas asociativas para promover el desarrollo socioeconómico, como es el caso de los distritos industriales, entre los que se destaca el distrito del calzado en Montegrano, el cual emplea a 75.000 obreros y produce marcas como Armani, Prada, Versace y Lavallo. (Lozano, 2010).

La cooperativa agraria y de servicios El Dorado en Perú, formada inicialmente con un grupo de 22 productores de cúrcuma, donde su propósito fundamental es el de comercializar la producción de manera directa con sus clientes con mayores beneficios para los socios, mejorar las condiciones de vida de la familia cooperativista y dinamizar la economía local. (Asociación Volens América, 2010).

En Colombia, desde el año 1996, se ha impulsado a las pequeñas y medianas empresas, con el objetivo de integrarlas, para mitigar los cambios económicos, es así que en este país, se destaca el proyecto Medellín, que tiene la finalidad de dar apoyo y fortalecimiento a las empresas desde su creación hasta su expansión. (Lozano, 2010).

La asociación artesanal de caficultores Rio Intag, que es un modelo de eco-empresa de pequeños productores ubicada en la provincia de Imbabura, es una organización social que tiene varios componentes de desarrollo, los mismos que han sido capaz de separar orgánicamente la empresa de café y administrarla como un verdadero negocio, logrando incrementar volúmenes, calidad, exportaciones y rentabilidad, lo que ha dado un crecimiento sostenido. (Periódico Digital Ciudadanía Informada, 2010).

Otro ejemplo representativo en el país es la agencia cuencana para el desarrollo e integración regional – Acudir, que tiene ya 3 años de experiencia con clúster. El primero de ellos fue entre pequeños empresarios del cuero, que al momento ya está exportando, pero esta no es la única experiencia, ya que también existen grupos de empresas de los sectores de la madera, metalmecánica, paja toquilla y software, que es el más reciente, aparte del de joyeros, recientemente constituido.(Rodríguez, 2011).

La asociación de toquilleros de Barcelona, en la provincia de Santa Elena, es otro modelo asociativo muy importante. En esta comuna se cosecha y prepara la paja toquilla, la misma que es la materia prima para elaborar sombreros, carteras y otras artesanías. La asociatividad ha sido muy importante para ellos, ya que a través del trabajo en conjunto, ha podido realizar ventas a otras provincias, comercializar materia prima de manera directa, además han logrado ser reconocidos como una organización, ya no trabajando solos, sino de manera conjunta. (Periódico Digital El Costanero, 2012).

Así mismo la asociación de artesanos General José de Villamil, del cantón Playas, que agrupa a 20 socios, es un modelo asociativo que ha beneficiado a sus socios, ya que al estar asociados han podido ser partícipes de múltiples programas de capacitación, los cuales les han permitido adquirir conocimientos de administración, comercialización, mejor elaboración de artesanías, embalaje.



Además han logrado diseñar nuevos modelos y promocionarlos a nivel nacional, gracias al apoyo que han tenido para participar en ferias, lo que les ha servido para intercambiar experiencias, ideas y hasta productos con los artesanos de la provincia de Santa Elena. (Periódico Digital El Costanero, 2012).

Estos antecedentes proporcionan una fuente de información y de motivación importante para el desarrollo de la investigación, ya que aportan significativamente con sus contenidos y experiencias, logrando con ello tener una mejor visión del proceso asociativo, sus incidencias y fundamentación.

## **1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

### **1.2.1 MODELO ASOCIATIVO**

#### **1.2.1.1. ORIGEN DE LA ASOCIATIVIDAD**

El ser humano necesitó asociarse de diferentes formas desde la época primitiva, con la finalidad de conseguir sus objetivos y lograr la subsistencia, que en ese entonces eran la alimentación y la convivencia social. (Biblioteca virtual de la Universidad Tecnológica de El Salvador, 2003).

Zabala Salazar Hernando, historiador de la Fundación Universitaria Luis Amigó de Colombia, en su estudio titulado asociatividad, redes sociales y desarrollo local – 2007, menciona que la asociatividad tiene sus orígenes en el ámbito filosófico, integracionista y contemporáneo.

En la parte filosófica Aristóteles, Gide, De Chardin, Feuerbach, coincidían en que la asociatividad se originaba por el problema de la asociación humana, ya que sus causas y consecuencias, permitían establecer debates, los cuales llevaron a presentar propuestas de organización de la sociedad, pensando siempre en el desarrollo y satisfacción de las personas.

En lo referente al ámbito integracionista Husslein y Drucker, mencionaban que con el pasar del tiempo el conocimiento de las personas cambió, motivo por el cual el modelo integracionista u organicista, fue tomando más importancia, ya no bastaba con la asociación como tal, sino que se necesitaban estructuras sociales dentro de un proceso asociativo, que permitieran alcanzar los objetivos de los grupos humanos.

Y la asociatividad es contemporánea porque al descubrir debilidades y carencias de la sociedad, se empezó a desarrollar esta modalidad, con la finalidad de hacer frente a los cambios y retos que el mundo globalizado está presentando. (Zabala, 2007).

Entonces se puede mencionar que la asociatividad tiene su origen desde el mismo momento en que el hombre creó esta necesidad, no obstante con el transcurrir del tiempo y con el desarrollo del conocimiento y pensamiento del hombre, la asociatividad, sufrió cambios significativos, desarrollándose notablemente y creando diferentes modelos, los cuales se adaptaron a las necesidades, permitiendo un funcionamiento correcto y organizado de las personas que se asociaban con una finalidad común.

#### **1.2.1.2. DEFINICIONES DE ASOCIATIVIDAD**

Asociatividad es una modalidad de cooperación que actualmente se está desarrollando en muchos países, teniendo gran acogida en el medio en el que se desempeña, debido a la efectividad e importancia que tiene para quienes la desarrollan, es por eso que antes de definir un concepto de lo que es asociatividad, se debe conocer los siguientes términos:

Según el diccionario de la Real Academia Española - 2012, el término asociatividad proviene de:

- **Asociativo**, adj. Que asocia o que resulta de una asociación o tiende a ella.
- **Asociar**. (Del lat. Associare). Unir una persona a otra para que colabore en el desempeño de algún cargo, comisión o trabajo.

Al hablar de asociatividad no nos podemos centrar en una sola definición o teoría, ya que es un tema muy amplio, por lo tanto no existe una teoría que predomine por sí sola. A continuación se presenta los conceptos más relevantes referentes a asociatividad según diferentes autores conocedores del tema.

FRANCO J. (2009), “Asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva como factores que impulsan la competitividad”, manifiesta:

“Asociatividad es comprometer mediante la identificación de objetivos y metas comunes en empresas de igual o similar actividad económica, esfuerzos individuales dispersos, en propósitos de mejoramiento de los niveles de desempeño empresarial, que facilite la sostenibilidad y crecimiento de las empresas en aras de la competitividad de los negocios, que les permita enfrentar en mejores condiciones la competencia globalizada”. Pág. 137.

VILLAR H. (2007), “La Asociatividad”, menciona:

“Facultad social de los individuos y un medio de sumar esfuerzos y compartir ideales a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas. Enfoque que reconoce la importancia estratégica del trabajo conjunto articulado entre las empresas, organizaciones, etc.”. Pág. 13.

ZABALA H. (2007), “Asociatividad, redes sociales y desarrollo local”, manifiesta:

“La asociatividad es el proceso que hace posible la asociación y también como la actitud que asume el individuo para aceptar ser parte del grupo asociado. La asociatividad comprende todas aquellas acciones previas a la configuración de una asociación humana, entre quienes admiten la semejanza, establecimiento de un horizonte común, definición y acuerdo de reglas, aceptación de responsabilidades individuales y de grupo, comprensión de las jerarquías y abordaje de una estructura interna”. Pág. 30.

GARCÍA A. (2010), “Modelos asociativos para el desarrollo de la competitividad de las Pymes”, menciona:

“Es un instrumento que puede concebirse como una alianza estratégica entre dos o más empresas con la finalidad de lograr una ventaja competitiva o la búsqueda de un objetivo común, realizando actividades dentro de la cadena de valor del producto o servicio y formalizada esta alianza mediante la suscripción de convenios, acuerdos o un pacto social”. Pág. 1.

ROSALES R. (2009), “Asociatividad empresarial, un modelo para el fortalecimiento de la pyme”, define:

“Un mecanismo de cooperación empresarial en el que cada una de las empresas que participa mantiene su independencia jurídica y su autonomía gerencial, decidiendo voluntariamente su participación en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común”. Pág. 159.

ENRIQUE (2002), “Asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva como factores que impulsan la competitividad”, manifiesta:

“Puede definirse como una estrategia orientada a potenciar el logro de una ventaja competitiva por parte de una empresa mediante la cooperación o el establecimiento de acuerdos con otras empresas, para la realización de una serie de actividades dentro de la cadena de valor del producto o servicio, que conduzcan a una mayor presencia de la empresa en uno o más mercados”. Pág. 137.

Conociendo que existen diferentes autores y definiciones, de manera general se puede mencionar que la asociatividad es: La unión de voluntades, iniciativas y recursos por parte de un grupo de empresas o personas, alrededor de objetivos comunes, el mismo que exige compromiso, persistencia y disciplina para que funcione, es decir trabajar en conjunto, para obtener mejores resultados.

### **1.2.1.3. IMPORTANCIA DE LA ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD**

La asociatividad sin duda alguna es una modalidad de trabajo que se está impulsando y desarrollando rápidamente, debido a los excelentes resultados y sobre todo al apoyo por parte del estado y demás instituciones que se involucran en este proceso.

Es por eso que para describir lo importante que está siendo la asociatividad en el medio, se menciona lo siguiente:

SIÓN V. y CONTRERAS A. (2011), “Talleres de asociatividad empresarial y articulación para pequeños empresarios de la Comunidad Andina”, mencionan:

“La asociatividad es importante porque es un campo de oportunidades para todos. Una estrategia de fortalecimiento de las cadenas productivas de las pequeñas y medianas empresas, en donde todos estos modelos asociativos permitirán también la implementación de elementos como programas vinculados con aspectos de fortalecimiento en lo organizacional, en sus conocimientos empresariales, en sus técnicas comerciales”. Pág. 20.

De la misma manera:

LOZANO M. (2010), “Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las pymes”, expresa que la asociatividad es importante porque:

“Es una estrategia de colaboración colectiva que persigue la creación de valor a través de la concreción de objetivos comunes que contribuyen a superar la escasez de escalas individuales y a incrementar la competitividad, herramienta que es necesaria para la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas”. Pág. 15.

Para comprender de mejor manera que es una estrategia asociativa se menciona la siguiente conceptualización:

MAGNAZO C. y ORCHANSKY C. (2007), “Estrategias asociativas para micro y pequeñas empresas”, mencionan:

“La estrategia asociativa es un mecanismo de relación y acción conjunta organizada y con cierto grado de permanencia, entre distintos actores – empresas, personas u organizaciones interesados en unir voluntariamente sus esfuerzos para conseguir objetivos comunes y obtener beneficios que no podrían alcanzar individualmente”. Pág. 11.

Apoyar la estrategia de asociatividad competitiva para un país se puede considerar clave por varias razones:

- El nivel de vida de un país depende cada vez más de la competitividad de sus empresas y si estas se asocian es más factible que su nivel competitivo mejore.
- La competitividad es la que determina si las empresas serán capaces de aprovechar las oportunidades que brinda la apertura de mercados. De forma asociada, es más factible que las empresas lo logren.
- La asociatividad competitiva permite a las empresas sobreponerse a las limitaciones de los mercados nacionales y alcanzar mayores niveles de producción, ventas y empleo.
- También se pueden generar o aumentar las fuentes de trabajo en el ámbito local.
- Flexibiliza el mercado de trabajo local y nacional.
- Promueve y crea condiciones institucionales y económicas para lograr un desarrollo más equilibrado, en términos sociales y territoriales.

La estrategia de asociatividad competitiva, implementada en forma sistemática, puede generar impacto tanto en el país como en las actividades económicas que se identifiquen con potencialidad, impulsando así cambios sustanciales en las organizaciones que se unan a este tipo de procesos para la mejora continua de los integrantes del grupo.

#### 1.2.1.4. VENTAJAS

Al hablar de ventajas en un modelo de asociatividad nos estamos refiriendo a los beneficios que se alcanzaría por medio de esta modalidad de trabajo.

Entre las principales ventajas analizadas y comparadas por Liendo Mónica y Martínez Adriana, investigadoras del Instituto de investigaciones económicas, Escuela de economía, de la Universidad Nacional de Rosario – Argentina, en el estudio titulado asociatividad, una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las pymes - 2001, se puede destacar las siguientes:

### CUADRO N° 1

#### VENTAJAS DE LA ASOCIATIVIDAD

VENTAJAS DE LA ASOCIATIVIDAD
<ul style="list-style-type: none"><li>• Información y capacitación.</li><li>• Reducción de costos.</li><li>• Incorporación de tecnología.</li><li>• Incremento de la productividad.</li><li>• Provisión de insumos.</li><li>• Acceso al financiamiento.</li><li>• Mejora del posicionamiento en los mercados.</li><li>• Acceso a mercados de mayor tamaño.</li><li>• Comercialización de los productos.</li><li>• Mejora de las posibilidades de negociación con clientes y proveedores.</li><li>• Representación institucional.</li></ul>

Fuente: Asociatividad - Una alternativa para el desarrollo – Liendo y Martínez – 2001  
Elaborado por: José Del Pezo

### 1.2.1.5. OBJETIVOS

GÓMEZ L. (2011), historiadora e investigadora de la revista Estudios Agrarios de México, en el documento llamado “Asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva, menciona que:

“Las empresas se asocian para obtener algún tipo de beneficio en forma conjunta. Esto implica que debe hacerse, idealmente, entre empresas o socios que detecten valores comunes y cuyas habilidades se complementen entre sí, de manera tal que todos tengan algo para contribuir y que llevarse del grupo”. Pág. 23.

Los objetivos que persigue un proceso asociativo pueden resumirse en tres principales como son: financieros, organizacionales y de comercialización.

## CUADRO N° 2

### OBJETIVOS DE LA ASOCIATIVIDAD

OBJETIVOS DE LA ASOCIATIVIDAD	
<b>FINANCIEROS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acceso al financiamiento.</li><li>• Garantías.</li><li>• Compras e inversión conjunta.</li><li>• Reducción de costos.</li></ul>
<b>ORGANIZACIONALES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mejorar los procesos productivos.</li><li>• Aplicación de nuevas formas de administración.</li><li>• Intercambio de información productiva o tecnológica.</li><li>• Capacitación.</li><li>• Acceso a recursos o habilidades críticas.</li></ul>
<b>DE COMERCIALIZACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Intercambio de información comercial.</li><li>• Investigación de mercados.</li><li>• Conformación de alianzas para vender.</li><li>• Logística y distribución.</li><li>• Inversión conjunta.</li></ul>

Fuente: Asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva - 2011  
Elaborado por: José Del Pezo



### 1.2.1.6. TIPOS DE ASOCIATIVIDAD

IGUERA M. (2010), Licenciada en Administración, Contadora Pública y Asesora de pymes y microemprendimientos de Argentina, en el estudio “Asociatividad en pymes”, menciona que:

“La asociatividad puede adoptar diversas modalidades, dependiendo del objetivo por el cual se produce, cada modalidad implica diversas formas de participación de los actores y genera mayores o menores responsabilidades según sea el caso”. Pág. 12.

El ámbito asociativo ha comenzado a desarrollarse con mayor impulso en los últimos años despertando el interés de diferentes sectores y actores del país.

En este escenario es posible identificar una amplia gama de relaciones interempresariales o tipos de conformación. A continuación se detalla las diferentes modalidades:

**Asociatividad horizontal:** Es aquella que se da entre empresas competidoras que operan en la misma actividad productiva. El objetivo es lograr economías de escala o reducir excesos de capacidad.

**Asociatividad vertical:** Vincula a empresas que operan en industrias separadas que se encuentran verticalmente integradas en la misma cadena productiva. El objetivo es de complementación.

**Asociatividad gremial:** Forma asociativa evolucionada y eficaz, conformada por microempresarios individuales y también corporativos, que está orientada a la representación y servicios. En la práctica sobre agremiación, encontramos a las cooperativas de ahorro y crédito, federaciones y confederaciones que existen en el sector financiero.

**Subcontratación:** Son relaciones verticales, entre los distintos eslabones de la cadena de valor. En muchos casos, se trata de pequeñas o medianas empresas que orientan su producción a clientes grandes.

**Alianzas estratégicas:** Son relaciones horizontales, entre empresas que compiten en el mercado, pero que se unen y cooperan en ciertas actividades, como pueden ser investigación y desarrollo, compras, comercialización, etc.

**Alianzas en cadenas productivas:** En base a acuerdos entre actores que cubren una serie de etapas y operaciones de producción, transformación, distribución y comercialización de un producto o línea de productos (bienes o servicios). Implica división del trabajo en la que cada agente o conjunto de agentes realiza etapas distintas del proceso productivo.

**Alianza en clusters:** De manera similar a las cadenas de valor, pero los actores están concentrados geográficamente y están interconectados en una actividad productiva particular. Comprende no sólo empresas sino también instituciones que proveen servicios de soporte empresarial.

**Distritos industriales:** Son aglomeraciones regionales de un número de empresas de una rama de la industria que se complementan mutuamente y cooperan de manera intensiva para fortalecer la competitividad de la aglomeración.

**Núcleos empresariales:** Son equipos de trabajo formados por empresarios del mismo rubro o de rubros diferentes con problemas a superar en común, que se unen para compartir experiencias y buscar soluciones en conjunto.

**Redes de servicios:** Son grupos de personas de una misma profesión pero con diferentes especialidades, o un conjunto de instituciones que organizan un equipo de trabajo interdisciplinario para analizar y cubrir integralmente las necesidades de potenciales clientes.

**Pools de compra:** Son grupos de empresas que necesitan adquirir productos o servicios similares y se reúnen con el objeto de aumentar el poder de negociación frente a los proveedores.

**Redes de cooperación:** Conjunto de empresas que comparten información y procesos o conglomeran ofertas, sin renunciar a funcionar de manera independiente. No existe una relación de subordinación. Mantienen diversos vínculos cooperativos para realizar acciones conjuntas coordinadas.

**Grupos de exportación:** Varias empresas de un mismo sector se agrupan para encarar juntas un proyecto de exportación y cuentan con un coordinador que las va guiando en el trazado de una estrategia que le permita al grupo colocar sus productos en el exterior. En general, se logra reducir costos en aspectos que van desde el armado del proyecto exportador y el acceso a la información sobre mercados hasta la promoción y la comercialización.

#### **1.2.1.7. BENEFICIOS GENERALES DE LA ASOCIATIVIDAD**

La asociatividad es un mecanismo de cooperación, que genera múltiples beneficios, sean estos sociales, económicos, políticos, etc. Es por eso que además de las ventajas ya analizadas anteriormente, es necesario explicar los beneficios generales del proceso de conformación de una asociación.

A continuación se explica tales beneficios:

**Económico:** Los beneficios surgen de la decisión de afrontar riesgos de un nuevo proyecto, mejoras tecnológicas para los asociados, diferenciación del producto, servicio o forma de comercialización.

**Político:** La adopción del criterio “la unidad hace la fuerza”, permite obtener mayor representatividad o apoyo ante organismos públicos o privados, conseguir apoyo financiero, legal o estatal, entre otros.

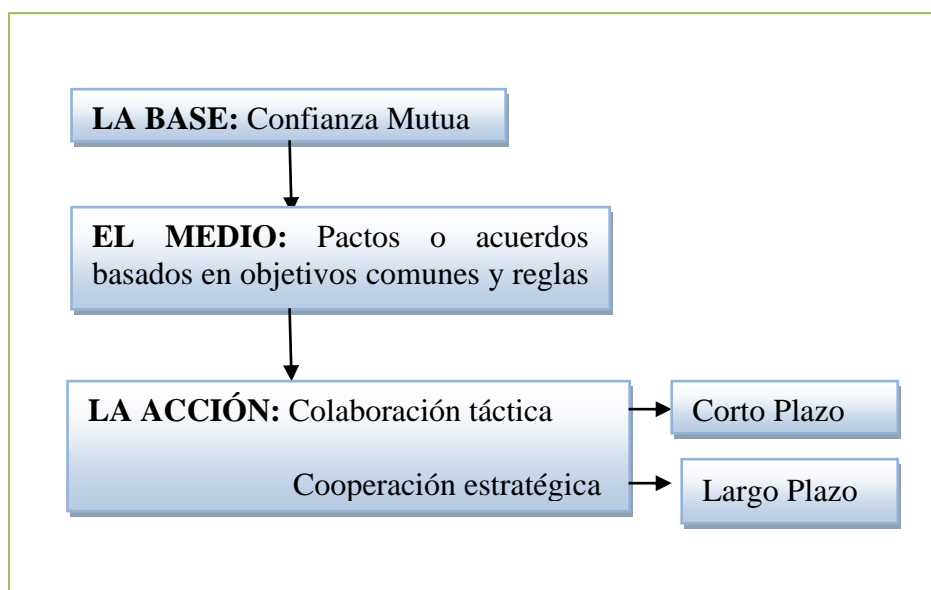
**Social y cultural:** Se considera que la asociatividad permite generar cultura sobre comportamiento organizacional, espacios para compartir o desarrollar conocimientos, innovaciones o mejoras, también lograr mayor flexibilidad en la organización enfocada a la dinámica y necesidades del mercado.

### 1.2.1.8. PROCESO DE ASOCIATIVIDAD

Para poder desarrollar un modelo de asociatividad, es necesario seguir un proceso, el cual sin duda alguna es muy importante, ya que a través del mismo se logrará enrumbar el camino de manera segura y sobre todo consciente de lo que se quiere realizar. Los elementos que debe contener un proceso asociativo para su correcta aplicación se mencionan en el siguiente cuadro:

#### CUADRO N° 3

#### PROCESO DE ASOCIATIVIDAD



Fuente: Consorcio Asecal Mercurio Consultores – Vegas Juan - 2008  
Elaborado por: José Del Pezo

### 1.2.1.9. LOS MODELOS ASOCIATIVOS Y SU INFLUENCIA EN LOS NEGOCIOS

Los modelos asociativos influyen de manera positiva en los negocios, ya que aportan significativamente en su desarrollo. El porcentaje de asociatividad varía en cada país según la importancia y apoyo que se le esté brindando por parte de los gobiernos locales o seccionales, acción que debe ser reforzada para que el ámbito asociativo tenga los resultados esperados y logre contribuir al mejoramiento de los sectores productivos.

El nivel de participación en asociatividad por países, reflejado en porcentajes, se demuestra en el siguiente cuadro:

#### CUADRO N° 4

##### PORCENTAJE DE ASOCIATIVIDAD

PORCENTAJE DE ASOCIATIVIDAD POR PAÍS					
PAÍS	%	PAÍS	%	PAÍS	%
China	14,93%	Chile	4,87%	Francia	2,60%
Vietnam	14,33%	México	4,60%	Japón	1,93%
EE.UU.	12,60%	Noruega	4,00%	España	1,73%
Uganda	10,93%	Colombia	3,71%	Turquía	0,67%
Canadá	7,07%	Rep. Checa	3,27%	Otros Países	3,10%
India	6,73%	Brasil	2,93%	<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Documento del Estudio Colombiano de Valores  
Elaborado por: José Del Pezo

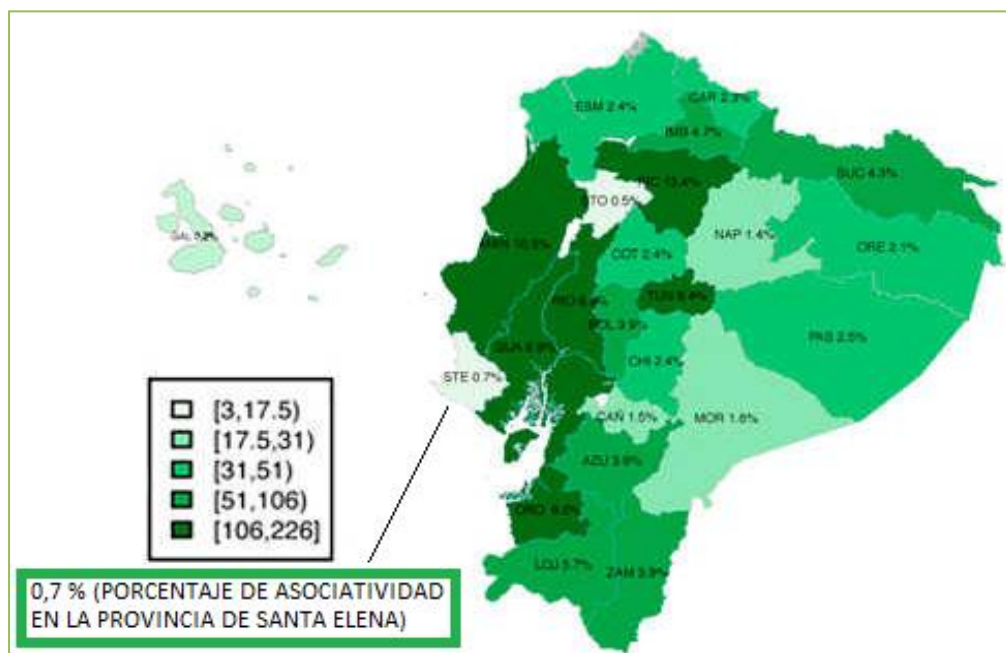
Como se puede apreciar en el cuadro anterior, los mayores porcentajes de asociatividad los tienen países desarrollados e industrializados, no obstante América Latina también aparece con un porcentaje significativo, lo cual da a entender que se están desarrollando negocios asociativos exitosos y productivos, que permitirán desarrollar la región.

Cabe aclarar que Ecuador aparece en la categoría de otros países, en el listado proporcionado por el estudio colombiano de valores, ya que al analizar la asociatividad en el Ecuador en función de los indicadores del Foro Económico Mundial - 2003, se puede mencionar que por los últimos 4 años, se lo ha ubicado para esta medición en el último puesto de la muestra, junto a otros países, dando una idea de los niveles de interacción y asociatividad de las empresas ecuatorianas.

Sin embargo en el país, ya se están empezando a generar experiencias asociativas interesantes, que poco a poco dan resultados y aportes al PIB ecuatoriano tal como lo demuestra la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria – SEPS, en el siguiente gráfico.

### GRÁFICO N° 1

#### DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL SECTOR ASOCIATIVO EN EL PAÍS



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria – SEPS  
Elaborado por: José Del Pezo

Es por eso que el Ministerio de Industrias y Productividad – MIPRO, menciona que el Ecuador consta entre los 15 países con mayor tendencia a iniciar nuevos negocios o emprendimientos asociativos. Así mismo expone que 7 de cada 10 ecuatorianos adultos están en proceso de iniciar un negocio o gestionar una nueva empresa.

El MIPRO en base a sus estudios manifiesta que las fortalezas de sus emprendedores son la juventud y la capacidad para detectar oportunidades de mercado. En cambio las debilidades son la falta de capital y la poca capacitación del emprendedor.

Según el MIPRO, el emprendimiento a través de la asociatividad puede ser un motor de la economía ecuatoriana, pero su impacto aún es bajo, motivo por el cual solo es cuestión de seguir apoyando esta modalidad y a las personas que estén dispuestas a salir adelante a través de emprendimientos o modelos asociativos.

### **1.2.2. COMPETITIVIDAD**

METCALF (2002), “Asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva como factores que impulsan la competitividad”, menciona:

“La competitividad se ha convertido en una de las preocupaciones centrales de los gobiernos y los sectores productivos porque se ha relacionado con el ingreso, empleo, inversión y comercio. También ha sido considerada como una estrategia para hacer frente a los cambios ocasionados por la apertura comercial, los ajustes estructurales y la reconversión productiva”. Pág. 135.

PORTER M. (1991), “Asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva como factores que impulsan la competitividad”, expresa:

“La competitividad debe ser entendida como la capacidad que tiene una organización, de obtener y mantener ventajas competitivas que permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. La ventaja competitiva de una organización está en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos de los que dispone y los mismos de los que carecen sus competidores o tienen en menor medida, haciendo posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos”. Pág. 145.

MÁRQUEZ (1994), menciona:

“Se define por la capacidad de acceso de una organización al mercado doméstico o de exportación. Cuando la unidad de análisis aumenta su participación en el mercado, se considera que su competitividad ha mejorado”. Pág. 8.

CLARK (1998), manifiesta:

“Es la habilidad sostenible de obtener ganancias y mantener la participación en el mercado. Así mismo se refiere a la capacidad de una organización de aumentar su tamaño, evolución de participación en el mercado y su rentabilidad”. Pág. 135.

No existente una definición general para conceptualizar la competitividad, este término tiene diferentes significados, es por eso que para las empresas representa la capacidad de competir en los mercados mundiales con una estrategia global, para una nación significa que tiene una balanza comercial positiva, en el ámbito económico la competitividad se resume en un bajo costo unitario de mano de obra ajustado a los tipos de cambio (Nadima, 2002).

#### **1.2.2.1. OBJETIVO DE LA COMPETITIVIDAD**

El objetivo principal de la competitividad es crear ventajas comparativas que permitan sostener y mejorar la posición que tenga la organización en el entorno socioeconómico al que pertenezca y enfatizar en ellas en el momento de crear y ejecutar iniciativas.

#### **1.2.2.2. IMPORTANCIA DE LA COMPETITIVIDAD**

La competitividad es parte importante en la toma de decisiones en la medida en que se relaciona con la eficiencia y eficacia internas de la organización. Poder reconocer las ventajas comparativas que posee la organización mediante el análisis FODA, permite obtener mejores rendimientos en aquellos aspectos en que la organización sea más fuerte en comparación con sus competidores y corregir falencias que puedan afectar su estabilidad en el corto o largo plazo dentro del mercado.



A la hora de analizar la competitividad empresarial, es conveniente tener en cuenta tanto la competitividad interna como la externa.

La competitividad interna se refiere a la capacidad de organización para lograr el máximo rendimiento de los recursos disponibles, como personal, capital, materiales, ideas, y los procesos de transformación.

La competitividad externa está orientada a la elaboración de los logros de la organización en el contexto del mercado, o el sector a que pertenece. Como el sistema de referencia o modelo es ajeno a la empresa, ésta debe considerar variables externas, como el grado de innovación, el dinamismo y la estabilidad económica para estimar su competitividad a largo plazo.

La competencia es el principal estimulante de la competitividad. Es la rivalización entre las organizaciones la que lleva a éstas a modificar sus estrategias, redefinir sus procesos e innovar.

### **1.2.2.3. FOMENTO DE LA COMPETITIVIDAD**

Los Centros Europeos de Empresas Innovadoras (CEEI), en su documento titulado “Estrategias competitivas básicas”, menciona que algunos de los factores claves que fomentan la competitividad son:

- Productividad.
- Actitud mental positiva.
- Gestión efectiva de las organizaciones.
- Normativa institucional y legal propia.
- Factor humano.
- Infraestructura física y de servicios.

Así mismo, si una organización, cualquiera que sea la actividad que realice, desea mantener un nivel adecuado de competitividad a largo plazo, debe utilizar antes o después, unos procedimientos de análisis y decisiones formales, encuadrados en el marco del proceso de "planificación estratégica". La función de dicho proceso es sistematizar y coordinar todos los esfuerzos de las unidades que integran la organización encaminados a maximizar la eficiencia.

### **1.2.3. PESCA ARTESANAL**

#### **1.2.3.1. DEFINICIONES DE PESCA ARTESANAL**

La pesca es una actividad productiva diversa, que engloba diferentes artes de pesca, la misma que es realizada por un número considerable de personas, quienes de acuerdo a su capacidad y necesidad usan los implementos necesarios para realizar su actividad. Pero sin duda alguna la pesca de mayor relevancia en el país, es la de tipo artesanal, la misma que tiene diferentes concepciones según cada autor y ley creada, motivo por el cual se presenta el siguiente cuadro.

### **CUADRO N° 5**

#### **DEFINICIONES DE PESCA ARTESANAL**

<b>DEFINICIONES DE PESCA ARTESANAL</b>	
<b>AUTOR -ESTUDIO - DOCUMENTO - LEY</b>	<b>DEFINICIÓN</b>
Ley de pesca y desarrollo pesquero vigente desde 2005 (Ecuador)	Es aquella que la realizan pescadores independientes u organizados en cooperativas o asociaciones, que hacen de la pesca su medio habitual de vida o la destina a su consumo doméstico, utilizando artes manuales menores y pequeñas embarcaciones.
Enrique Blacio Game, MSc. - Investigador - ESPOL - Taller Náutico de pesca - 2009	Se denomina pesca artesanal, al tipo de pesca realizada con implementos rústicos, hasta cierto punto no mecanizado, y cuya finalidad es la alimentación y soporte de un núcleo familiar, con fines de comercio a pequeña escala. En este tipo de pesca se puede incluir a los peces, crustáceos y moluscos.

Fuente: Estudios, documentos y leyes sobre pesca artesanal – 2005, 2009.  
Elaborado por: José Del Pezo

### 1.2.3.2. PESCADOR ARTESANAL DE MARISCOS

Una vez conocida la conceptualización de pesca artesanal se debe de mencionar que es un pescador artesanal, el mismo que se diferencia de un pescador industrial, ya sea por las artes de pesca, embarcaciones o métodos utilizados, en el siguiente cuadro se presentan definiciones de pescador artesanal.

#### CUADRO N° 6

#### DEFINICIONES DE PESCADOR ARTESANAL

DEFINICIONES DE PESCADOR ARTESANAL	
MINISTERIO – FUENTE.	DEFINICIÓN
Subsecretaría de Recursos Pesqueros.	Pescador artesanal son todas aquellas personas que habitan en localidades de nuestro litoral y que desarrollan indistintamente actividades de captura, extracción o de recolección.
Microsoft Encarta 2009.	Un pescador artesanal es una persona que pesca por oficio o por afición, entonces un pescador artesanal de mariscos es “la persona que utilizando artes y técnicas de pesca, se dedica a la extracción de productos marinos, en este caso crustáceos y moluscos, destinados al consumo propio y a la venta en los mercados locales.”

Fuente: SRP - Microsoft Encarta 2009

Elaborado por: José Del Pezo

El pescador es un agente que puede tener distintas modalidades; es decir, ser un pescador independiente, pertenecer a una asociación - cooperativa o puede trabajar para un patrón. En este caso los pescadores artesanales de mariscos del barrio San Lorenzo, son independientes, ya que no pertenecen a ninguna cooperativa o asociación, ni trabajan para un patrón específico, sino que ejecutan su actividad por cuenta propia.

Cabe destacar que en esta actividad, se puede capturar la especie de 2 maneras:

1. Por medio del buceo.
2. O con la captura a pulmón – Técnica del snorkel.

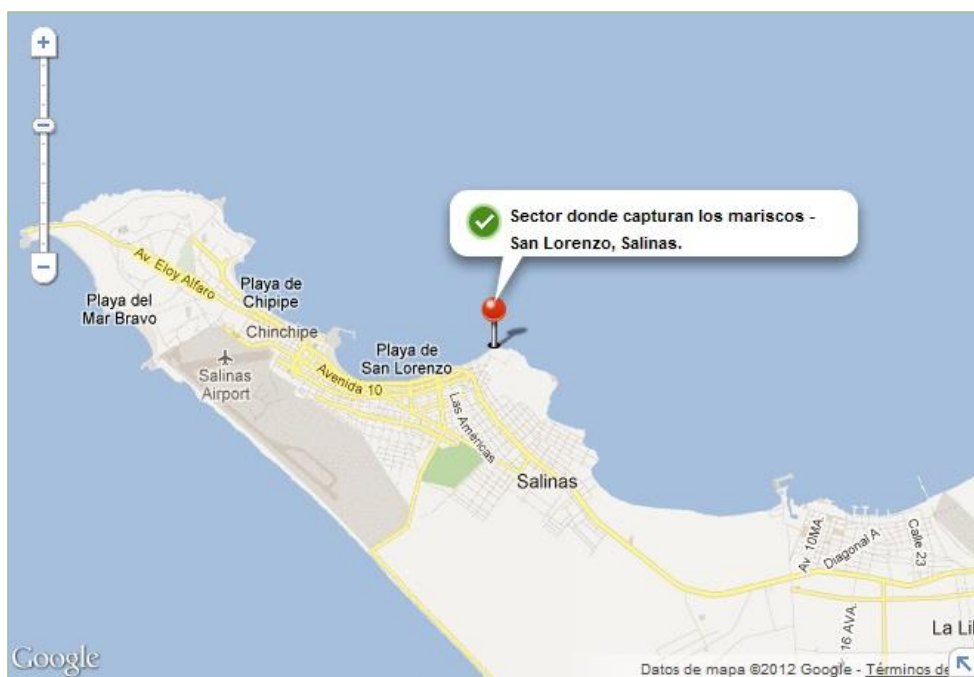
La captura por medio del buceo es aquella donde los pescadores utilizan equipos especializados para la actividad, es decir cuentan con más tecnología que les permite estar más tiempo en el agua y por ende les permitirá capturar más especies.

En cambio la captura a pulmón, es aquella que utiliza la técnica del snorkel, donde los pescadores deben hacer más esfuerzo, ya que deben retener la respiración para sumergirse y capturar la especie.

Este procedimiento de captura es el que los pescadores del barrio San Lorenzo en su mayoría utilizan para el desarrollo de su actividad diaria en este importante sector del cantón. A continuación se presenta la zona de captura de mariscos en el siguiente gráfico.

## **GRÁFICO N° 2**

### **ZONA DE CAPTURA DE MARISCOS**



Fuente: Google Maps  
Elaborado por: José Del Pezo

### 1.2.3.3. PROCESO DE CAPTURA

El proceso de captura que realizan los pescadores artesanales de mariscos del barrio San Lorenzo, a través de la técnica del snorkel es el siguiente:

#### CUADRO N° 7

#### PROCESO DE CAPTURA

PROCESO DE CAPTURA DE LOS MARISCOS	
<b>PROCESO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los pescadores llegan aproximadamente a la playa a las 7 de la mañana.</li> <li>• Se cambian y alistan todos los implementos necesarios a utilizar en la captura.</li> <li>• Ingresan al mar con un Body Board que les sirve de ayuda para nadar, llevan colocadas las aletas y los visores.</li> <li>• Una vez que llegan a una zona determinada de captura desde la superficie observan el fondo, donde divisan las piedras existentes en las zonas que ellos conocen.</li> <li>• Realizan una inmersión aproximada de 1 a 3 minutos</li> <li>• Al observar la especie en las piedras o rocas, proceden a capturarlo a través del gancho de hierro.</li> <li>• Capturan las especies, salen a la superficie y colocan la misma en la funda destinada para tal efecto.</li> <li>• Repiten el procedimiento por algunas horas que dura el proceso de captura.</li> <li>• Regresan a la orilla con la captura diaria.</li> </ul>
<b>TÉCNICA</b>	<p>La técnica de captura de los mariscos en el cantón Salinas se la realiza mediante un método no especializado, es decir, el método que se utiliza es algo rústico, ya que para capturar las especies se cuenta con un gancho de hierro con mango de madera, el mismo que varía su tamaño de acuerdo a la experiencia y la capacidad de captura de cada persona.</p>
<b>IMPLEMENTOS</b>	<p>Los implementos que se utilizan en la captura de las especies, a través de la técnica del snorkel o pulmón son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gancho de hierro.</li> <li>• Snorkel.</li> <li>• Visor.</li> <li>• Aletas.</li> <li>• Cuerda.</li> <li>• Plomos.</li> <li>• Funda tejida de piola.</li> <li>• Body Board</li> <li>• Boya pequeña.</li> <li>• Ropa: Calentador, camisetas, pantalonetas, buzos, guantes, medias.</li> </ul>

Fuente: Tesis de Grado: Aspectos reproductivos y análisis macroscópico del desarrollo gonadal del *octopus mimus gould* (pulpo) - Tnlgo. Oscar Daniel Carreño – UPSE – 2012.

Elaborado por: José Del Pezo

La captura de la especie por medio del snorkel se la realiza en el sector de San Lorenzo, con una duración de 3 a 5 horas, siendo la principal especie de captura el pulpo, además se capturan también langostas, churos, ostras.

#### 1.2.3.4. APORTACIONES DE LA PESCA ARTESANAL A LA ECONOMÍA DEL PAÍS

La pesca ayuda en la alimentación de las personas y también coopera en el desarrollo del país, ya que aporta significativamente con su producción a la economía del mismo. Por lo tanto la pesca esta considera como una de las actividades más importantes dentro del Producto Interno Bruto (PIB) ecuatoriano, tal como lo demuestra el siguiente cuadro.

### CUADRO N° 8

#### LA PESCA ARTESANAL EN LA ECONOMÍA DEL PAIS

ESTRUCTURA % DEL PIB POR ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL PAÍS					
ACTIVIDAD	AÑOS				
	2008	2009	2010	2011	2012
	%				
<b>A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura</b>	<b>10,4</b>	<b>10,0</b>	<b>9,8</b>	<b>9,8</b>	<b>9,8</b>
1. Cultivo de banano, café y cacao	2,6	2,3	2,2	2,1	2,1
2. Otros cultivos agrícolas	3,6	3,6	3,5	3,5	3,5
3. Producción animal	1,5	1,5	1,5	1,5	1,8
4. Silvicultura y extracción de madera	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0
5. Productos de la caza y pesca	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>
<b>B. Explotación de minas y canteras</b>	<b>14,3</b>	<b>13,4</b>	<b>13,3</b>	<b>12,7</b>	<b>12,7</b>
6. Extracción de petróleo crudo y gas natural	11,9	11,5	11,1	10,8	10,8
7. Fabricación de productos de la refinación de petróleo	2,0	1,5	1,8	1,6	1,5
8. Otros productos mineros	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4

Fuente: BCE – FLACSO Ecuador: Fernando Martín Mayoral - 2012  
Elaborado por: José Del Pezo

Martín Fernando, Dr. en Economía, de la Universidad de Salamanca – España y profesor investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) sede Ecuador, en su estudio titulado el crecimiento económico ecuatoriano – 2011 y las previsiones del Banco Central del Ecuador, menciona que el aporte porcentual de la pesca al PIB ecuatoriano ha sido constante desde el año 2008, manteniéndose en un 1,8% de la producción total del país. Esto quiere decir que la pesca es un sector económico que aporta significativamente al desarrollo del país.

Así mismo y teniendo en cuenta los datos del Banco Central del Ecuador (BCE), se presentan cifras previsoras referente al sector pesquero y su aporte al PIB, en el cual detalla que para el año 2012, el porcentaje del sector pesquero se mantendría en un 1,8% de la producción total del país.

Cabe destacar que las cifras presentadas referentes al porcentaje del PIB ecuatoriano sobre pesca, no hace comparación sobre los tipos de pesca existentes en el país, sino que los explica de manera general.

#### **1.2.3.5. LAS RIQUEZAS ICTIOLÓGICAS Y LA PESCA ARTESANAL**

La Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) Ecuador y el Ministerio de Industrias y Productividad (Mipro), en el boletín de análisis sectorial de micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) 2011, mencionan que los recursos ictiológicos de Ecuador son considerables y muy variados, debido a la acción de las corrientes marinas que circulan en sus costas, que actúan como agentes modificadores de las condiciones ecológicas de la zona adyacente a las costas. Es por esto que el país dispone de una riqueza pesquera notable, que comprende varias especies de alto valor comercial.

Además el Instituto Nacional de Pesca (INP), señala que la riqueza ictiológica existente en el mar ecuatoriano alcanza los 4,2 millones de toneladas en especies.

El INP señala en base a un estudio que se encontraron 143 tipos de especies, entre las que se destacan los peces grandes y pequeños, además los moluscos y crustáceos, denominados mariscos.

La Subsecretaría de Recursos Pesqueros (SRP), menciona que en el mar ecuatoriano existen una variedad de mariscos, los mismos que se detallan en el siguiente cuadro:

### CUADRO N° 9

#### TIPOS DE MARISCOS

TIPOS	CLASIFICACIÓN
<b>CRUSTACEOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Camarón</li> <li>• Langosta</li> <li>• Cangrejo</li> <li>• Jaiba</li> <li>• Percebes</li> </ul>
<b>MOLUSCOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ostra</li> <li>• Ostión</li> <li>• Mejillón</li> <li>• Almeja</li> <li>• Calamar</li> <li>• Pulpo</li> <li>• Churo</li> <li>• Concha</li> <li>• Concha Spondylus</li> </ul>

Fuente: SRP – Microsoft Encarta 2009

Elaborado por: José Del Pezo

Ecuador dispone de importantes pesquerías de carácter pelágico y demersal del Pacífico Oriental. Las estimaciones sobre el potencial pesquero anual aprovechable señalan 110.000 toneladas para la pesca de túnidos, 600.000 toneladas para la de pelágicos costeros pequeños, 60.000 toneladas para la pesca demersal y de pelágicos grandes y 7.500 toneladas para el camarón. A estas cifras se agregan la pesca de moluscos y otros crustáceos orientados en lo fundamental al consumo interno. (Flacso, 2011)



### **1.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

#### **1.3.1. CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR – 20/10/2008.**

La Constitución de la República del Ecuador, en sus art. 66, 283 y 319 respectivamente, reconoce y garantiza a las personas el derecho a asociarse, reunirse y manifestarse en forma libre y voluntaria.

Así mismo establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. Las diversas formas de organización que la Constitución reconoce son las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

#### **1.3.2. LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO – 28/04/2011.**

La Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, en sus art. 2, 8, 18 y 19 respectivamente, menciona que se rigen por la presente ley, todas las personas naturales y jurídicas, y demás formas de organización que, de acuerdo con la Constitución, conforman la economía popular y solidaria.

También menciona que para efectos de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los sectores comunitarios, asociativos y cooperativistas, así como también las unidades económicas populares.

La mencionada Ley hace énfasis en que el sector asociativo lo conforman el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

En ella también aclara que la forma de gobierno y administración de las asociaciones se reflejará en su estatuto social que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato.

### **1.3.3. LEY ORGÁNICA DEL RÉGIMEN DE LA SOBERANÍA ALIMENTARIA – LORSA – 05/05/2009.**

La Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria, en sus art. 1, 13 y 16, establece que el estado para fomentar a los microempresarios, microempresa o micro, pequeña y mediana producción agroalimentaria, de acuerdo con los derechos de la naturaleza, regulará, apoyará y fomentará la asociatividad de los microempresarios, microempresa o micro, pequeños y medianos productores.

También fomentará las actividades artesanales de pesca, acuicultura y recolección de productos de manglar y establecerá mecanismos de subsidio adecuados. El Estado protegerá a los pescadores artesanales y recolectores comunitarios y estimulará la adopción de prácticas sustentables de reproducción en cautiverio de las especies de mar, río y manglar.

#### **1.3.4. PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR – 05/03/2010.**

El Plan Nacional del Buen Vivir 2009 - 2013, en su art. 280, objetivos 6 y 11 y en sus políticas 6.3 y 11.2, menciona que garantizará el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas, motivo por el cual se fomentará la asociatividad como base para mejorar las condiciones de trabajo, así como para crear nuevos empleos. También hace referencia en que se debe establecer un sistema económico social, solidario y sostenible, e impulsar la actividad de pequeñas y medianas unidades económicas asociativas y fomentar la demanda de los bienes y servicios que generan.

#### **1.3.5. LEY DE PESCA Y DESARROLLO PESQUERO – VIGENTE DESDE 2005.**

La Ley de pesca y desarrollo pesquero, en sus art. 21, 22 y 23, menciona que la pesca puede ser artesanal, cuando la realizan pescadores independientes u organizados en cooperativas o asociaciones, que hacen de la pesca su medio habitual de vida o la destinan a su consumo doméstico, utilizando artes manuales menores y pequeñas embarcaciones.

También aclara que la pesca artesanal está reservada exclusivamente a los pescadores nacionales y que el Ministerio del ramo a través de la Subsecretaría de Recursos Pesqueros, propiciará la organización de los pescadores artesanales en cooperativas u otras asociaciones que les permitan gozar de la asistencia técnica, crediticia y demás beneficios legales. El Ministerio de Inclusión Económica y Social aprobará, previo informe favorable de la Dirección General de Pesca, los estatutos de las cooperativas u otras asociaciones pesqueras, artesanales y comunicará el particular al Ministerio del ramo.

### **1.3.6. CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES – 29/12/2010.**

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en su art. 1, hace referencia en que se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional. El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas.

Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria, así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República.

El presente código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del buen vivir.

Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, ecoeficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

## **CAPÍTULO II**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

El presente trabajo de investigación se desarrolló considerando la investigación aplicada, con el propósito de resolver problemas como la inexistencia de modelos asociativos en el medio productivo, la carencia de capacitación y formación, la limitada forma de negociar y comercializar el producto y el escaso acceso a créditos para poder adquirir equipos de pesca, inconvenientes a los que se enfrentan constantemente los pescadores del barrio San Lorenzo del cantón Salinas. Esta investigación tiene su sustento en la investigación básica, fundamental o de apoyo, que sirve para formular, ampliar o evaluar la teoría.

#### **2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

En el desarrollo del presente estudio se consideró la investigación descriptiva, ya que define el escenario situacional de los pescadores del barrio San Lorenzo del cantón Salinas, teniendo énfasis en la asociatividad.

Además se detalla las propiedades que se sometieron a análisis, se mide y evalúa las dimensiones del estudio de la asociatividad, como mecanismo de cooperación, procesos colectivos, trabajo en equipo, integración empresarial, utilización de las herramientas, comercialización, propósitos de asociarse, ventajas competitivas, conformación de una asociación, nivel de tecnología empleado, se mide cada una de ellas independientemente, para así determinar lo que se investiga.

Este nivel consiste en reflejar lo que aparece, tanto en el ambiente natural, como social, la descripción es de información primaria y secundaria. La investigación descriptiva está encaminada al descubrimiento de relaciones entre las variables modelo asociativo y competitividad de los pescadores, este estudio busca explicar las cualidades importantes del grupo de pescadores del barrio San Lorenzo del cantón Salinas, para ser sometido a análisis. Se mide y se evalúan diversos aspectos del fenómeno a investigar. Las dimensiones que se describen independientemente para obtener información son las siguientes: la asociatividad, ventajas de asociarse, la asociatividad y su influencia en los negocios, procesos colectivos, trabajo en equipo, competitividad, el sector pesquero artesanal, herramientas que se utiliza en esta actividad, nivel de tecnología empleado, identificación de instituciones de apoyo, estrategias de comercialización.

Es necesario referir que los estudios descriptivos miden de manera independiente las variables e integran las mediciones de cada una de dichas variables con el objeto de que se manifieste el fenómeno de interés, su objetivo no es indicar como se relacionan las variables medidas, sino describir cada una de ellas.

### **2.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

En el desarrollo del trabajo de investigación se utilizó el tipo de investigación por el lugar, entre las que se destaca la de tipo documental, bibliográfica y de campo.

#### **2.3.1. Investigación documental**

Porque la información que se obtuvo fue seleccionada de documentos existentes ya registrados, sea en periódicos, revistas, libros, leyes, etc. Entre las fuentes documentales utilizadas y consultadas está la Constitución del Ecuador, la Ley de Economía Popular y Solidaria, Plan Nacional del Buen Vivir, Ley orgánica del Régimen de Soberanía Alimentaria, los diarios El Universo y Expreso, periódico el Ciudadano Informado, periódico El Costanero, etc.

### **2.3.2. Investigación Bibliográfica**

Porque a través de ella se logró conocer, comparar, analizar y establecer criterios en relación al tema de investigación, además fue muy útil ya que se pudo tener un mejor conocimiento del tema y sobre todo sacar un criterio propio que aporte al desarrollo de la propuesta. Entre las fuentes bibliográficas consultadas está el libro de investigación acción de Gonzalo Paredes, diseño y desarrollo de investigación de Carlos Méndez, metodología de la investigación de César Bernal, documentos de asociatividad de Mariela Iguera, María Lozano, Ramón Valdéz, etc.

### **2.3.3. Investigación de campo**

Porque permitió reunir la información necesaria desde el mismo lugar de los hechos, donde se obtuvo información primaria, así mismo este tipo de investigación ayudó a conocer más de cerca la problemática del sector y las necesidades de los pescadores artesanales. Se aplicó las fichas de investigación, como fueron la entrevista y la encuesta respectivamente.

## **2.4. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN**

El método de investigación que se utilizó en el desarrollo del trabajo investigativo fue el inductivo - deductivo:

### **2.4.1. Método inductivo:**

HERNÁNDEZ, R. (2006), “Diseño y desarrollo del proceso de investigación”, manifiesta que:

“El método inductivo es un proceso de conocimiento que se inicia por la observación de fenómenos particulares con el propósito de llegar a conclusiones y premisas generales que se pueden aplicar a situaciones similares a la observada”. Pág. 236.

Se aplicó el método inductivo para observar e identificar las causas y sacar una conclusión propia del objeto de estudio, con el propósito de determinar qué efecto es el que incide en el problema planteado, como es la inexistencia de un modelo asociativo, la carencia de capacitación, la falta de herramientas para negociar y comercializar el producto y el escaso acceso a las garantías requeridas para adquirir los equipos de pesca; dificultades a las que se enfrentan constantemente los pescadores del barrio San Lorenzo.

El método inductivo es un proceso analítico, sintético, mediante el cual se parte del estudio de causas, se conoce los hechos o fenómenos particulares que originaron el problema para llegar al descubrimiento de un principio o ley general.

#### **2.4.2. Método deductivo:**

Se utilizó el método deductivo partiendo de lo general a lo particular, observando el efecto que tendrá la aplicación de un modelo asociativo en las actividades de los pescadores del barrio San Lorenzo del cantón Salinas, se trata de un procedimiento que consiste en desarrollar una teoría empezando por formular sus puntos de partida o hipótesis básicas y deduciendo luego sus consecuencias con la ayuda de las subyacentes teorías formales.

### **2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

Las técnicas en un trabajo de investigación son los instrumentos, que se utilizan para poder procesar la información. Es por eso que se debe de considerar las técnicas más apropiadas para su consiguiente aplicación. Las técnicas que se utilizaron son la entrevista y encuesta.



### **2.5.1. Entrevista**

Esta técnica permitió obtener información de profesionales conocedores del tema, a través de la entrevista se pudo profundizar más en la investigación y despejar las dudas en lo referente al proceso asociativo.

### **2.5.2. Encuesta**

Permitió establecer la factibilidad del trabajo y la propuesta del modelo de asociatividad, ya que a través de este instrumento se diagnosticó todas las situaciones, con la finalidad de presentar una propuesta viable para los pescadores del barrio San Lorenzo.

## **2.6. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN**

Los instrumentos de investigación fueron diseñados de acuerdo a la necesidad y a la situación que se pretende estudiar, es por eso que escoger un buen instrumento de trabajo es de vital importancia para lograr los resultados esperados. Los instrumentos antes de ser ejecutados fueron evaluados a través de expertos los mismos que dieron sus apreciaciones, puntos de vista y sugerencias para el desarrollo posterior de los mismos en la investigación.

Entre los instrumentos utilizados tenemos los siguientes:

### **2.6.1. Guía de entrevistas**

Sirvió para obtener la información de profesionales relacionados al tema de investigación, se elaboró una entrevista no estructurada que permitió tener información directa, no obstante a través de este tipo de entrevista también se pudo conocer los criterios y puntos de vista de los mismos en relación al tema de estudio.

## **2.6.2. Cuestionario**

Es una herramienta de la encuesta, se elaboró preguntas cerradas que sirvieron para la recolección de información de los pescadores y clientes en relación al objeto de estudio.

En el cuestionario se aplicó preguntas cerradas biopcionales, las mismas que permitían escoger una opción entre dos alternativas de respuestas, así mismo se utilizó preguntas poliopcionales, que proponían al encuestado más de dos opciones de respuestas, las cuales podían ser de simple selección o de selección múltiple.

## **2.7. POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **2.7.1. POBLACIÓN**

Es el conjunto de unidades individuales o unidades elementales compuestas por personas o cosas.

HERNÁNDEZ, R. (2006), “Metodología de la investigación”, manifiesta que población es “el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones”. Pág. 34. La población a la que se orientó la presente investigación, corresponde a: pescadores del Barrio San Lorenzo, consumidores, que en este caso son los dueños de restaurantes, comedores y cevicherías del cantón Salinas, autoridades pertinentes, como son el director del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), del Instituto Nacional de Pesca (INP), de la Subsecretaría de Recursos Pesqueros (SRP) y el director de la Capitanía del Puerto de Salinas. El universo del presente trabajo estará conformado por 302 personas, tal como lo demuestra el siguiente cuadro.

## **CUADRO N° 10**

### **POBLACIÓN**

<b>UNIDADES</b>	<b>Ni</b>
Pescadores	25
Consumidores	273
Autoridades	4
<b>TOTAL</b>	<b>302</b>

Fuente: Base de datos IDE – 3/1- 2011

Elaborado por: José Del Pezo

### **2.7.2. MUESTRA**

Es aquella parte representativa de la población, es considerada como el subconjunto del conjunto población. Aunque existen autores que consideran a la muestra desde dos puntos de vista. La una como muestra con enfoque cualitativo y la otra como muestra con enfoque cuantitativo.

HERNÁNDEZ, R. (2006), “Metodología de la investigación, Editorial Mc. Graw Hill”, manifiesta que:

“El enfoque cualitativo es la unidad de análisis o conjunto de personas, contextos, eventos o sucesos sobre el cual se recolecta los datos sin que necesariamente sea representativa y la muestra con enfoque cuantitativo es el subgrupo de la población del cual se recolectan los datos y deben ser representativos de la población”. Pág. 120.

Existen 2 tipos de muestra:

- La muestra probabilística.
- La muestra no probabilística.

### **2.7.2.1. MUESTRA PROBABILÍSTICA**

Muestra son aquellos elementos que tienen la misma posibilidad de ser elegidos. De esto se deduce que en la muestra probabilística se requiere que la fórmula aplicada viabilice la investigación. La misma tiene diferentes tipos de muestreos que son: aleatorio simple, aleatorio estratificado, sistemático y por conglomerados.

#### **Muestreo Aleatorio Simple**

Es un tipo de muestreo probabilístico bastante sencillo. Se utiliza en poblaciones que se caracterizan porque sus elementos presentan homogeneidad, especialmente en las características que son de interés para la investigación.

#### **Muestreo Aleatorio Estratificado**

Cuando la población de conocimiento y de investigación es heterogénea en sus características, se recomienda el uso de este tipo de muestreo.

#### **Muestreo Sistemático**

Los elementos se seleccionan de una población tomando como referencia criterios previamente establecidos dentro de un intervalo uniforme con respecto al tiempo, al orden, al espacio u otros aspectos.

#### **Muestreo por conglomerados**

En este tipo de muestreo la población se divide en grupos o conglomerados. Posteriormente se determina una muestra aleatoria de cada conglomerado.

### **2.7.2.2. MUESTRA NO PROBABILÍSTICA**

Se caracteriza no por la probabilidad sino más bien por las características de la investigación. No requiere de fórmula que viabilice la investigación. Los tipos de muestreo no probabilísticos son: por conveniencia, por criterio, por cuotas.

#### **Muestreo por conveniencia**

La selección de los elementos se deja a los investigadores y a quienes aplican el cuestionario. Estos seleccionan los elementos, dada la facilidad de acceso o la conveniencia.

#### **Muestreo por criterio**

Se selecciona los elementos de acuerdo con el criterio de quien determina la muestra y considera que son los más representativos de la población.

#### **Muestreo por cuotas**

Se utiliza en investigación de mercados, cuando se requiere tener conocimientos acerca de la opinión que pueden tener aquellas personas que, por sus características se definen como el segmento de mercado.

Existen casos particulares al momento de calcular la muestra es por eso que aparte de los elementos explicados existe otro tipo de muestreo que es muy utilizado para el cálculo de la misma.

### 2.7.3. CÁLCULO DE LA MUESTRA

Para determinar el cálculo de la muestra en la investigación se consideró el muestreo por población finita, ya que se conocía el número de la población y además la misma era muy pequeña.

En el cálculo de la muestra se separó en 2 grupos dicha población, ya que se contaba con un instrumento diferente para cada muestreo.

A la población de consumidores se le aplicó la fórmula correspondiente y en el caso de los pescadores artesanales se consideró toda la población, ya que la misma era muy pequeña para poder aplicarle el muestreo antes mencionado.

El número total de la muestra para los pescadores del barrio San Lorenzo fue de 25 personas y el de los consumidores de 58 personas, a las 4 autoridades que conformaban la población total, se les aplicó la correspondiente entrevista.

#### CUADRO N° 11

#### MUESTRA PARA POBLACIÓN FINITA

<b>FÓRMULA</b>	$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$
<b>SIMBOLOGÍA</b>	
<b>N</b>	Tamaño de la muestra
<b>P</b>	Probabilidad de éxito
<b>Q</b>	Probabilidad de fracaso
<b>Z<sup>2</sup></b>	Nivel de confianza
<b>N</b>	Universo o población
<b>E</b>	Error de estimación

Fuente: Libro Investigación Acción 2011  
Elaborado por: José Del Pezo

## CUADRO N° 12

### MUESTRA - PESCADORES

UNIDADES	Ni
Pescadores	25
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>

Fuente: Pescadores Artesanales de mariscos  
Elaborado por: José Del Pezo

A la población de pescadores del barrio San Lorenzo, por ser muy pequeña, no se le aplicó el muestreo por población finita, se consideró a toda la población, la misma que tendrá el nombre de censo, es por eso que el número de personas a encuestar en este caso es de 25, el total de la población de pescadores del barrio San Lorenzo.

## CUADRO N° 13

### MUESTRA - CONSUMIDORES

UNIDADES	Ni
Consumidores	273
<b>TOTAL</b>	<b>273</b>

Fuente: Base de datos IDE – 3/1- 2011  
Elaborado por: José Del Pezo

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 * 273 * 0,95 * 0,05}{(0,05)^2 * (273 - 1) + (1,96)^2 * 0,95 * 0,05}$$

$$n = \frac{3,8416 * 273 * 0,95 * 0,05}{0,0025 * (272) + 3,8416 * 0,95 * 0,05}$$

$$n = \frac{49,815948}{0,68 + 0,182476}$$

$$n = \frac{49,815948}{0,862476}$$

$$n = 58$$

Una vez aplica la correspondiente fórmula se obtuvo el número real de consumidores a encuestar, dando como resultado un total de 58 personas.

## **2.8. PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

La presente investigación se desarrolló tomando en cuenta el siguiente procedimiento:

1. Planteamiento del problema.
2. Revisión bibliográfica.
3. Definición de la población y selección de la muestra
4. Elaboración del instrumento
5. Ensayo piloto del instrumento
6. Aplicación del instrumento
7. Procesamiento y análisis de datos
8. Elaboración de conclusiones y recomendaciones
9. Formulación de la propuesta
10. Preparación y redacción del informa final

### **Procesamiento**

El procesamiento de los datos en el trabajo de investigación fue el siguiente.

1. Organizar los datos.
2. Tabular los datos.
3. Elaboración de tablas y gráficos estadísticos.
4. Análisis de los datos.
5. Formulación de conclusiones.
6. Planteamiento de recomendaciones.
7. Elaboración de la propuesta.



## **CAPÍTULO III**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

Luego de haber determinado la metodología que se necesitaba en el trabajo de investigación, la misma que se identificó en el capítulo anterior, se procedió a aplicar los respectivos instrumentos de investigación a pescadores, consumidores y autoridades, para de esta manera poder recopilar la información que se necesitaba.

Terminada esta etapa se procedió a la tabulación de la información, así mismo se elaboró las respectivas tablas en función de cada uno de los ítems. Con los datos obtenidos en las tablas estadísticas, se elaboraron gráficos circulares o también llamados de pastel, considerado el más conveniente de acuerdo a las características de la información. La última fase corresponde al análisis e interpretación de los resultados.

### 3.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE ENCUESTAS A PESCADORES

**TABLA N° 1**

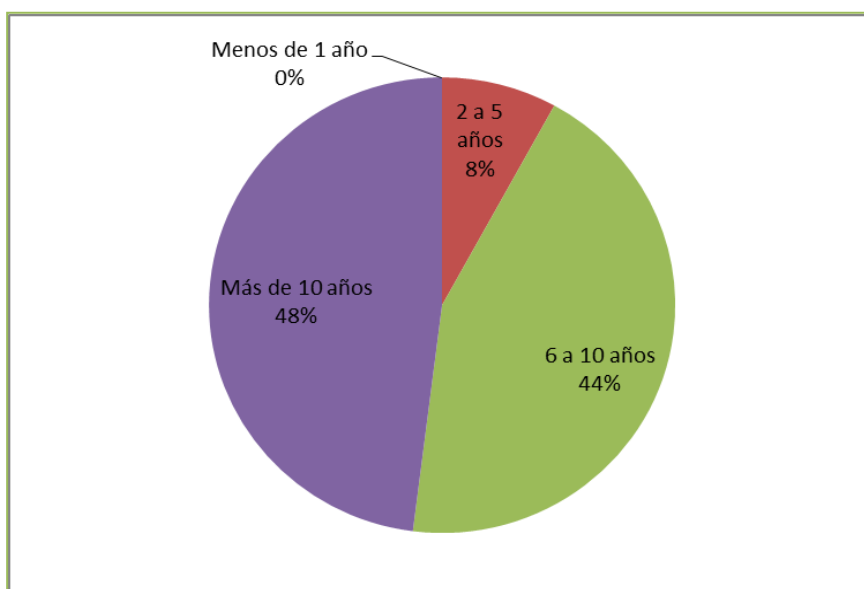
#### **TIEMPO EN LA ACTIVIDAD PESCADORES**

<b>1. ¿Cuánto tiempo lleva usted en la actividad pesquera artesanal de mariscos?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>1</b>	Menos de 1 año	0	0%
	2 a 5 años	2	8%
	6 a 10 años	11	44%
	Más de 10 años	12	48%
	<b>TOTAL</b>		<b>25</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 3**

#### **TIEMPO EN LA ACTIVIDAD PESCADORES**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

Los pescadores en su actividad pesquera artesanal de mariscos, tienen más de 6 años en el desarrollo de su labor, lo que les hace conocedores de la misma, gracias a la experiencia que a diario van acumulando en cada jornada de trabajo.

**TABLA N° 2**

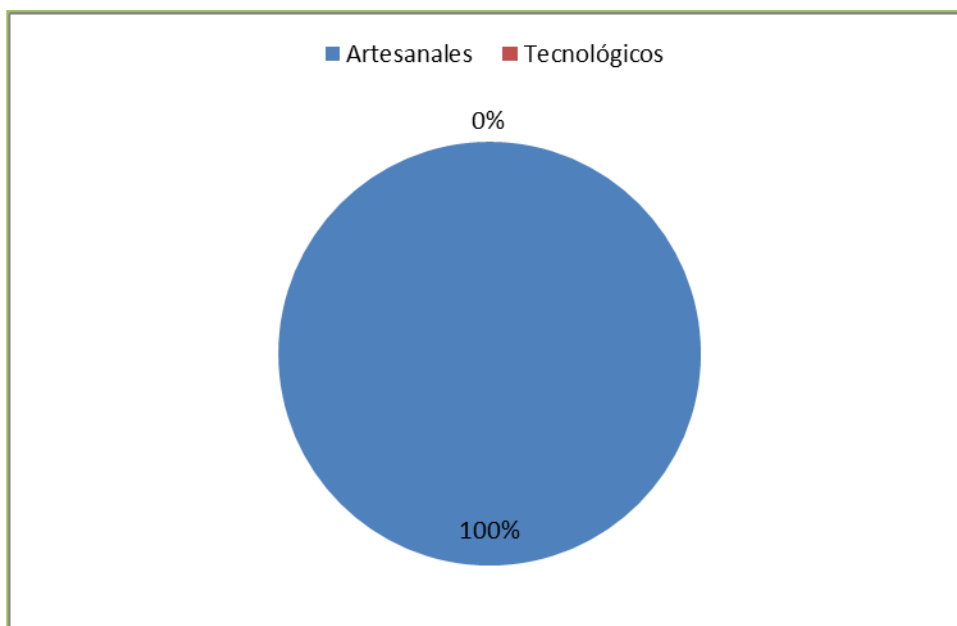
**CLASE DE EQUIPOS**

<b>2. ¿Con qué clase de equipos realiza su actividad?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>2</b>	Artesanales	25	100%
	Tecnológicos	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 4**

**CLASE DE EQUIPOS**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

Los encuestados en su totalidad, manifiestan que los equipos que utilizan son de tipo artesanal, los mismos que les permiten desarrollar a diario su actividad pesquera artesanal de mariscos en los lugares destinados para la captura de las especies.

**TABLA N° 3**

**HORAS DE TRABAJO**

<b>3. ¿Cuántas horas a la semana dedica a su actividad?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>3</b>	1 hora	0	0%
	2 a 4 horas	16	64%
	Más de 4 horas	9	36%
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 5**

**HORAS DE TRABAJO**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

En lo referente a las horas de trabajo en la actividad pesquera artesanal, los pescadores manifiestan que utilizan diariamente más de 2 horas en la misma, tiempo necesario que le permite capturar las especies en el mar, que luego serán comercializadas en el mercado local.

**TABLA N° 4**

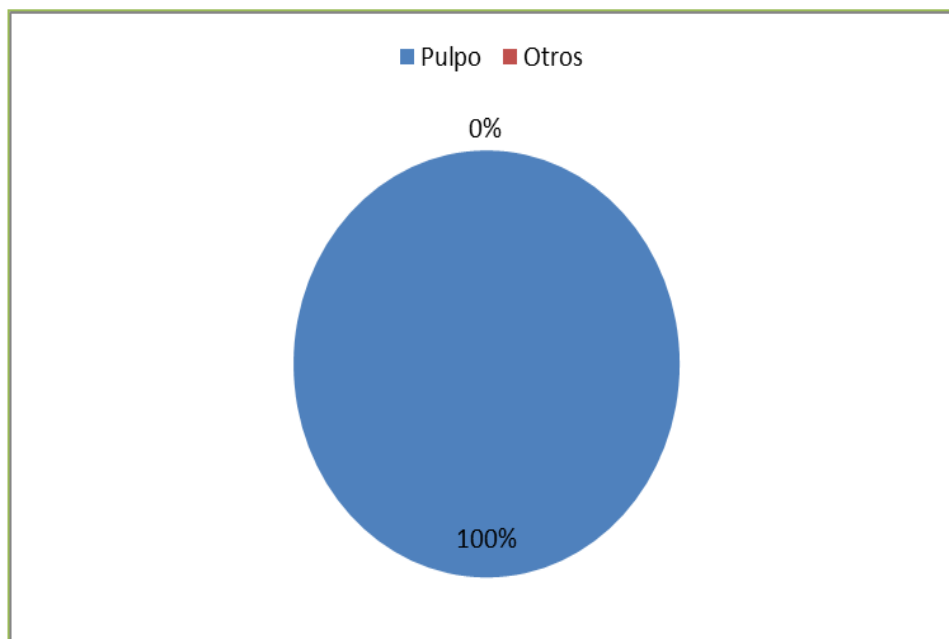
**MARISCOS CAPTURADOS**

<b>4. ¿Qué mariscos captura con mayor frecuencia?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>4</b>	Pulpo	25	100%
	Otros	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 6**

**MARISCOS CAPTURADOS**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

Los pescadores en su totalidad manifestaron que lo que más capturan con frecuencia son pulpos, especie principal por la que ellos diariamente realizan su actividad, no obstante también mencionaron que si capturan otros tipos de mariscos, pero no tan frecuente.

**TABLA N° 5**

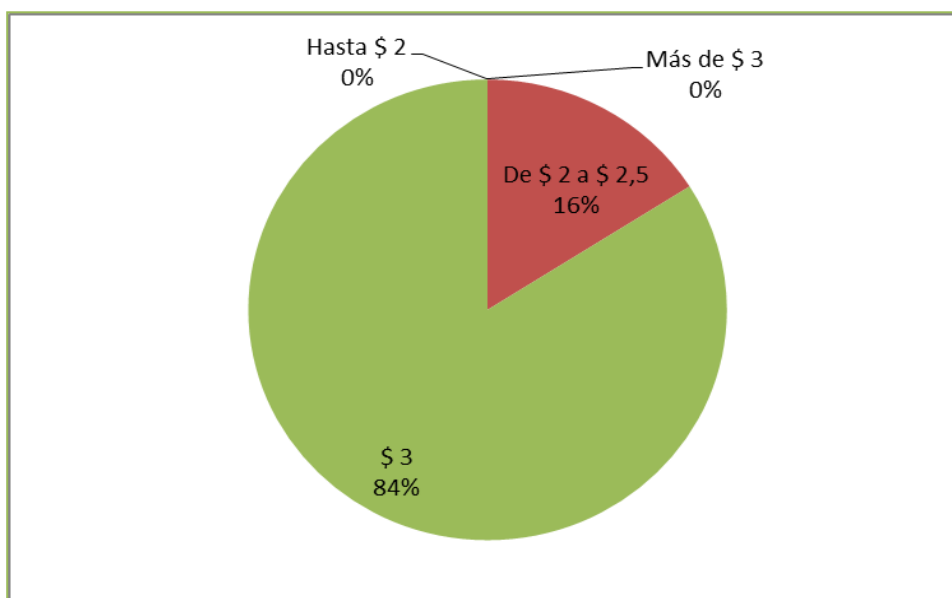
**PRECIO DE VENTA**

<b>5. ¿A qué precio vende el producto que captura?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>5</b>	Hasta \$ 2	0	0%
	De \$ 2 a \$ 2,5	4	16%
	\$ 3	21	84%
	Más de \$ 3	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 7**

**PRECIO DE VENTA**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

La mayoría de los encuestados mencionaron que el precio más regular y conveniente que el mercado paga por el producto es de \$ 3, sin embargo los pescadores manifestaron que el precio variaba de acuerdo a la disponibilidad de la especie y a la situación del mercado local.

**TABLA N° 6**

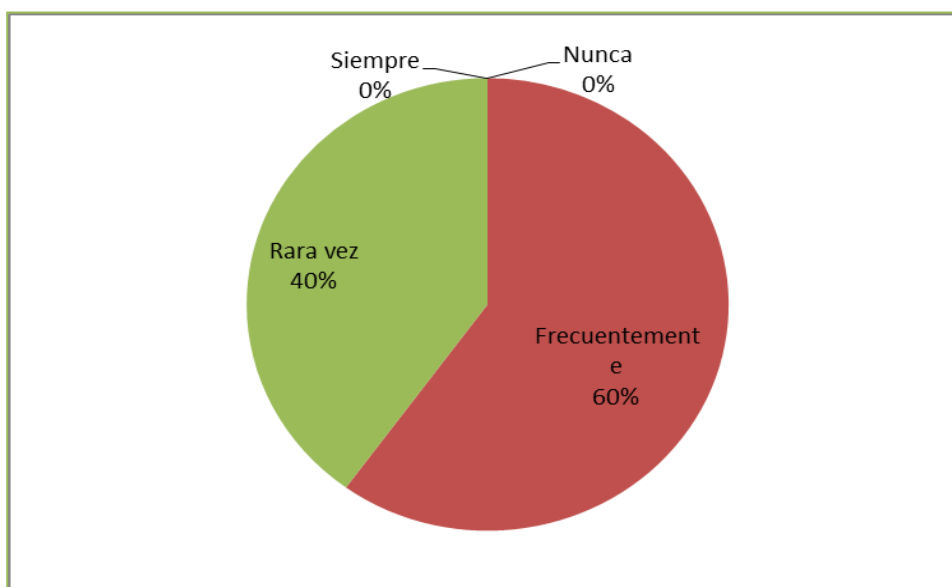
**FRECUENCIA DE CLIENTES**

<b>6. ¿Cómo pescador artesanal independiente ha logrado mantener clientes estables?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>6</b>	Siempre	0	0%
	Frecuentemente	15	60%
	Rara vez	10	40%
	Nunca	0	0%
	<b>TOTAL</b>		<b>25</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 8**

**FRECUENCIA DE CLIENTES**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

Un porcentaje considerable de los encuestados manifestaron que como pescador artesanal independiente de mariscos ha logrado mantener frecuentemente clientes estables, sin embargo hace notar que no es fácil mantenerlos debido a que la competencia existente en el mercado es muy superior, tanto en capacidad de captura como en la forma de comercialización.

## TABLA N° 7

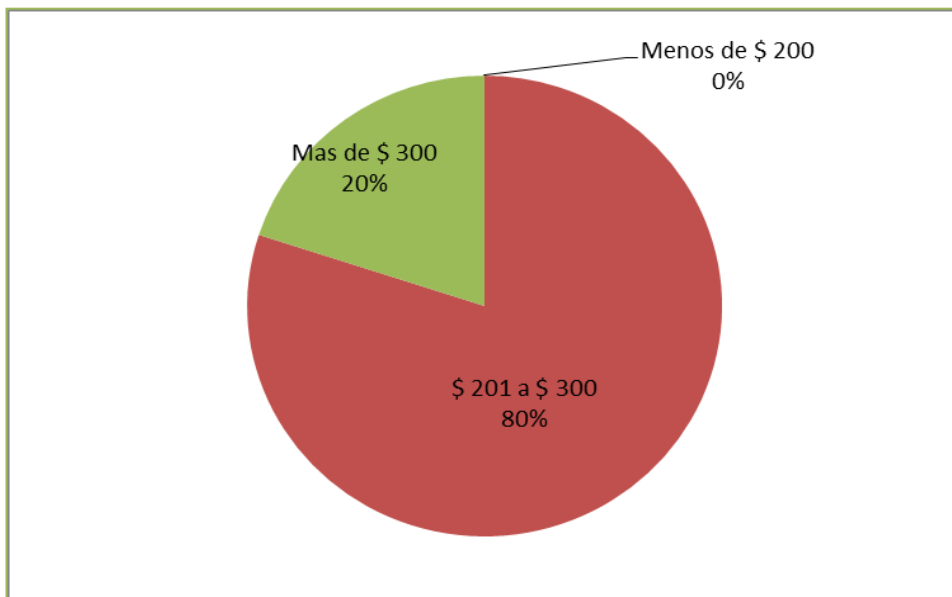
### INGRESO PROMEDIO

7. ¿Cuál es el ingreso promedio que percibe mensualmente por su actividad?			
ÍTEM	ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
<b>7</b>	Menos de \$ 200	0	0%
	\$ 201 a \$ 300	20	80%
	Más de \$ 300	5	20%
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

## GRÁFICO N° 9

### INGRESO PROMEDIO



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

Al observar el gráfico podemos notar que la mayoría de los encuestados, percibe de \$ 201 a \$ 300 en el desarrollo de su labor, a diferencia del porcentaje restante que percibe más de \$ 300, teniendo en consideración que son los más experimentados en la actividad artesanal, motivo por el cual ganan más dinero por la labor que realizan.



**TABLA N° 8**

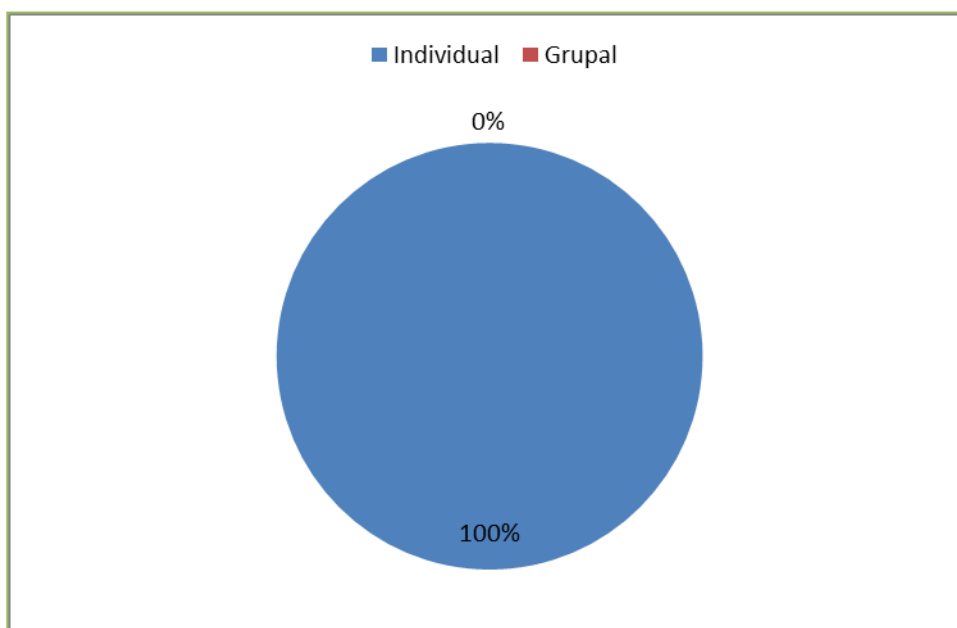
**SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN**

<b>8. ¿Cuál es el sistema de comercialización que utiliza en la venta de su producto?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>8</b>	Individual	25	100%
	Grupal	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas  
Elaborado por: José Del Pezo

**GRÁFICO N° 10**

**SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas  
Elaborado por: José Del Pezo

El total de pescadores artesanales de mariscos encuestados, mencionan que el sistema de comercialización que utilizan es de manera individual, cada uno vende su producto de forma independiente, lo cual le permite obtener los ingresos necesarios para el sustento de su familia y el desarrollo de su actividad.

**TABLA N° 9**

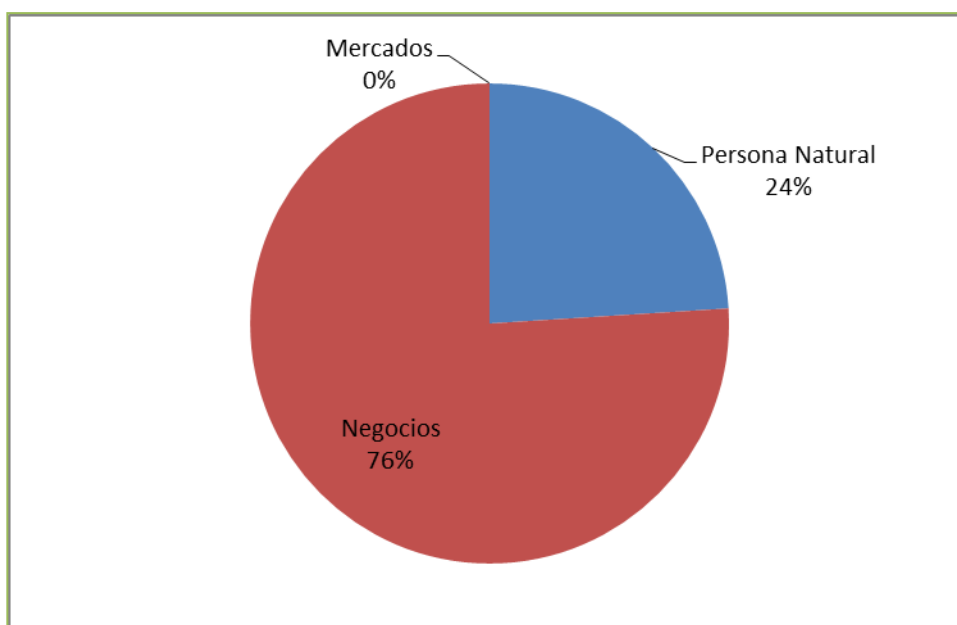
**TIPO DE CLIENTES**

<b>9. ¿A qué tipo de clientes va dirigido el producto capturado?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>9</b>	Persona Natural	6	24%
	Negocios	19	76%
	Mercados	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 11**

**TIPO DE CLIENTES**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas  
Elaborado por: José Del Pezo

De acuerdo a la gráfica se puede observar que los pescadores artesanales de mariscos distribuyen la mayor parte de su producto directamente a negocios del sector, mientras que los pescadores artesanales restantes realizan sus ventas con personas naturales.

**TABLA N° 10**

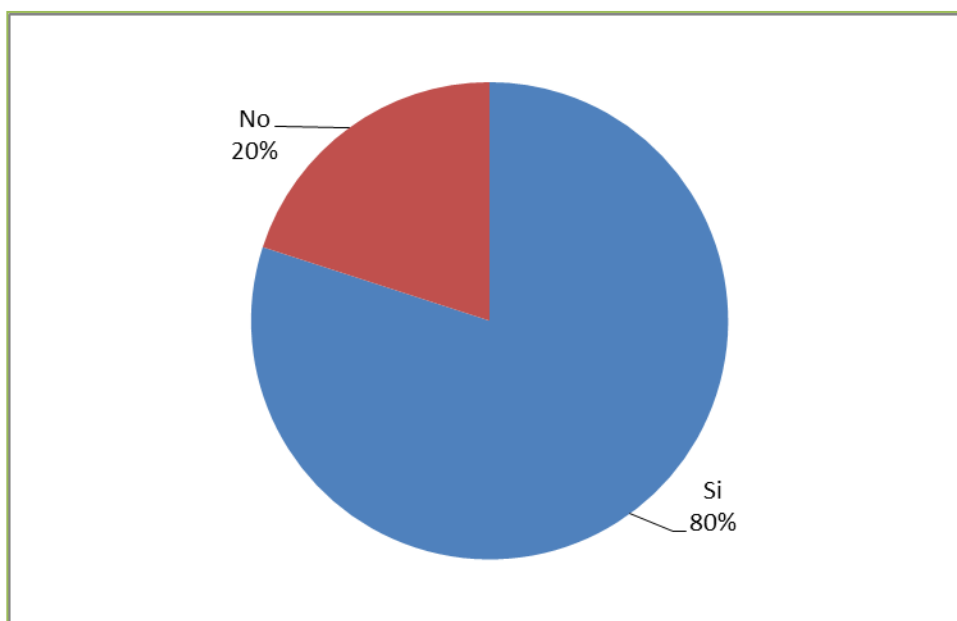
**INTERMEDIARIO**

<b>10. ¿Tiene algún otro intermediario para mejorar su actividad en el mercado?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>10</b>	Si	20	80%
	No	5	20%
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 12**

**INTERMEDIARIO**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

Al ser consultados los pescadores artesanales de mariscos sobre la existencia de algún intermediario para mejorar su actividad en el mercado, la mayor parte de los encuestados mencionaron que si utilizan otro medio de comercialización, que en este caso es un comerciante que les compra el producto que ellos le ofertan.

**TABLA N° 11**

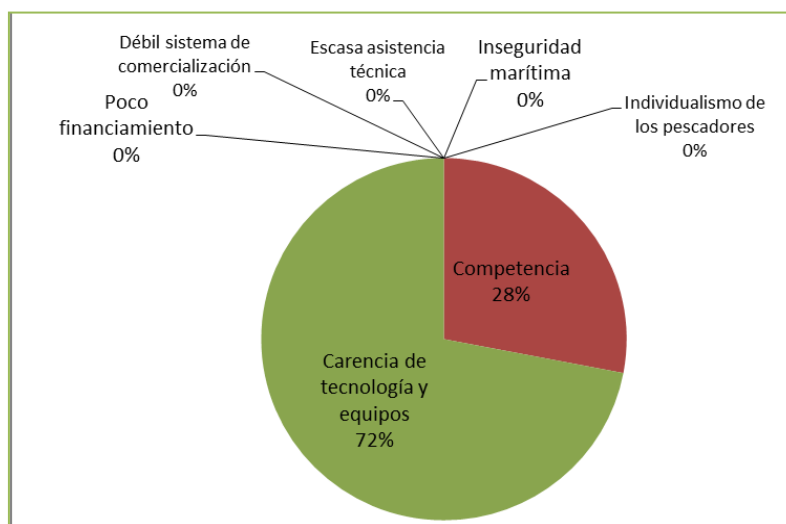
**PROBLEMAS EN SU ACTIVIDAD**

11. ¿Qué problemas detecta usted en el desarrollo de su actividad artesanal de pesca de mariscos?			
ÍTEM	ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
<b>11</b>	Individualismo de los pescadores	0	0%
	Competencia	7	28%
	Carencia de tecnología y equipos	18	72%
	Poco financiamiento	0	0%
	Escasa asistencia técnica	0	0%
	Débil sistema de comercialización	0	0%
	Inseguridad marítima	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 13**

**PROBLEMAS EN SU ACTIVIDAD**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

En lo referente a los problemas que tienen para desarrollar su actividad artesanal, la mayor parte de los encuestados coincidieron que su mayor problema es la carencia de tecnologías y equipos, ya que ellos todavía utilizan equipos artesanales a diferencia de la competencia que cuentan con mayor tecnología y mejores equipos para capturar los productos en el mar.

**TABLA N° 12**

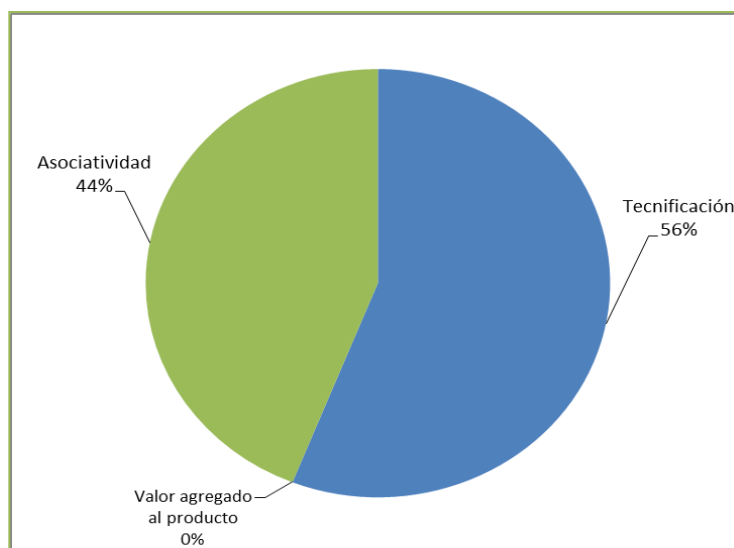
**CAMBIOS A IMPLEMENTAR**

<b>12. ¿Conoce usted cuáles son los cambios que debe implementar para adaptarse a la demanda del mercado?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>12</b>	Tecnificación	14	56%
	Valor agregado al producto	0	0%
	Asociatividad	11	44%
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 14**

**CAMBIOS A IMPLEMENTAR**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

Los pescadores artesanales de mariscos mencionaron que la tecnificación sería una buena alternativa para mejorar su actividad en el mercado, sin embargo una parte considerable de los encuestados, también coincidió en que la asociatividad podría ser el punto de partida para obtener mejores beneficios y mayor participación en el mercado, razón por la cual se debería trabajar en el ámbito asociativo para luego tratar de solucionar los demás problemas que de manera conjunta serían más fáciles de resolver.

**TABLA N° 13**

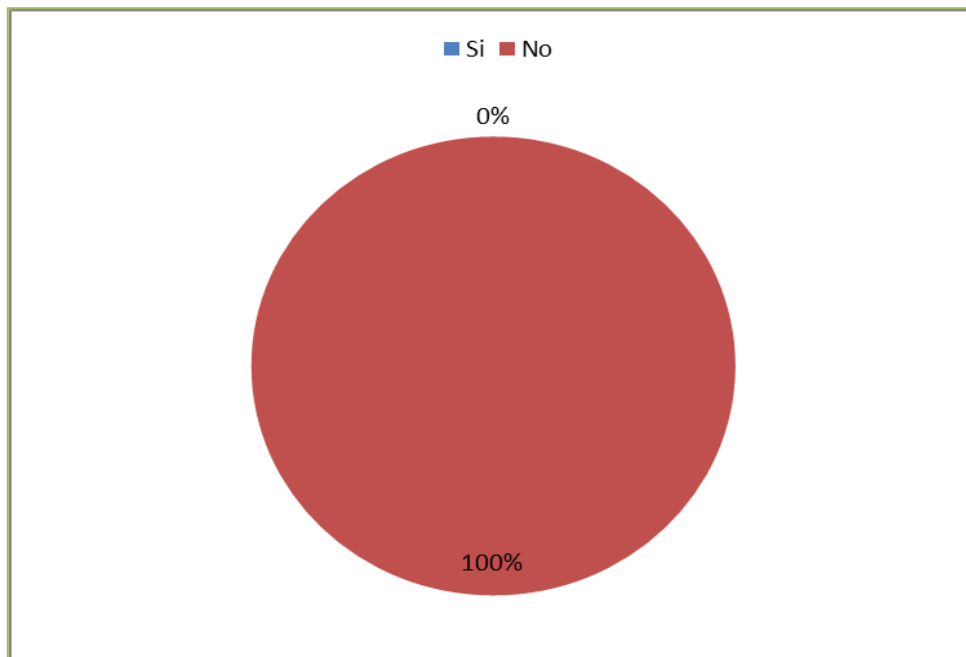
**AYUDAS FINANCIERAS**

13. ¿Para su actividad artesanal ha buscado la ayuda de instituciones financieras			
ÍTEM	ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
<b>13</b>	Si	0	0%
	No	25	100%
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 15**

**AYUDAS FINANCIERAS**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

Los encuestados de forma unánime manifestaron que no han buscado la ayuda de instituciones financieras para mejorar su actividad artesanal, es por eso que se debe trabajar en esta alternativa para ellos, que sería de gran apoyo y utilidad porque les permitiría salir adelante y mejorar considerablemente en el desarrollo de su labor.

**TABLA N° 14**

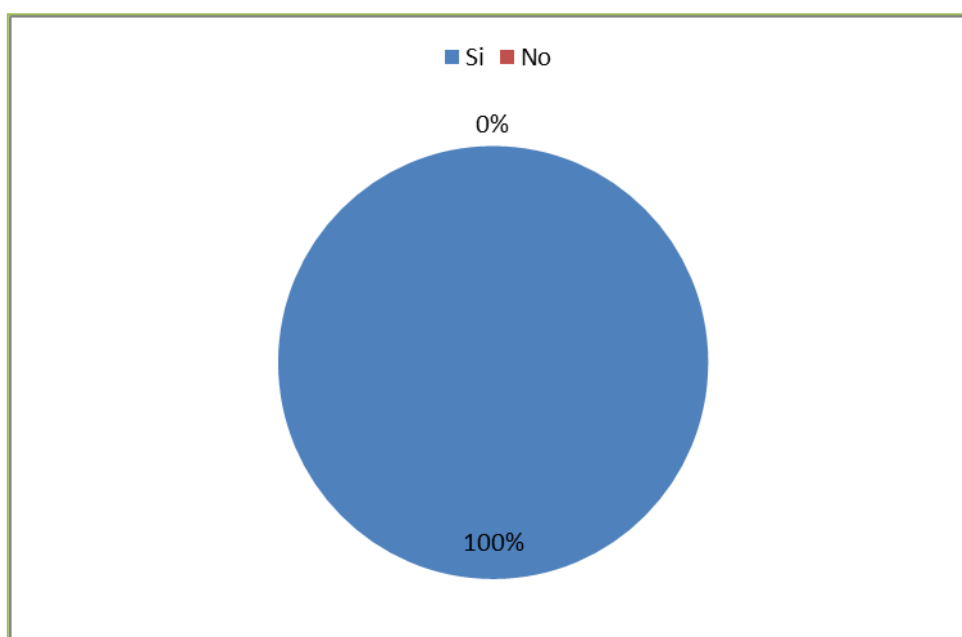
**IMPORTANCIA DE ALIANZAS**

<b>15. Las alianzas entre personas son importantes.. ¿Cree usted necesario que se aplique esta alternativa entre los pescadores artesanales de mariscos para mejorar el servicio que ofrecen?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>15</b>	Si	25	100%
	No	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 16**

**IMPORTANCIA DE ALIANZAS**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

Las alianzas son realmente importantes para obtener múltiples beneficios, es por eso que los encuestados en su totalidad, manifestaron que es realmente necesario que se aplique esta alternativa entre los pescadores artesanales de mariscos para poder mejorar el servicio que ofrecen en el mercado.

**TABLA N° 15**

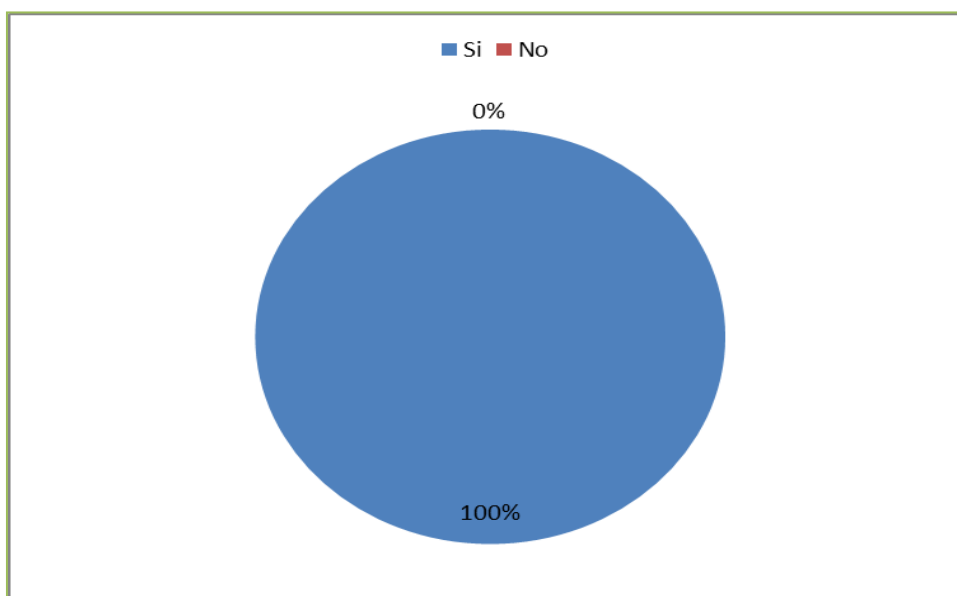
**MODELO ASOCIATIVO**

<b>16. Un modelo de asociatividad le permite obtener beneficios conjuntos. ¿Considera oportuno desarrollar un gremio entre los pescadores artesanales de mariscos del barrio San Lorenzo de Salinas?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>16</b>	Si	25	100%
	No	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 17**

**MODELO ASOCIATIVO**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

Todos los encuestados manifestaron que es oportuno desarrollar un gremio entre los pescadores artesanales de mariscos del barrio San Lorenzo, ya que de esta manera podrán mejorar considerablemente en varios ámbitos, sea de manera organizativa, legal, administrativa, etc., que logre obtener los beneficios que de manera individual son difíciles de alcanzar pero que de manera conjunta sería más fácil obtener.



**TABLA N° 16**

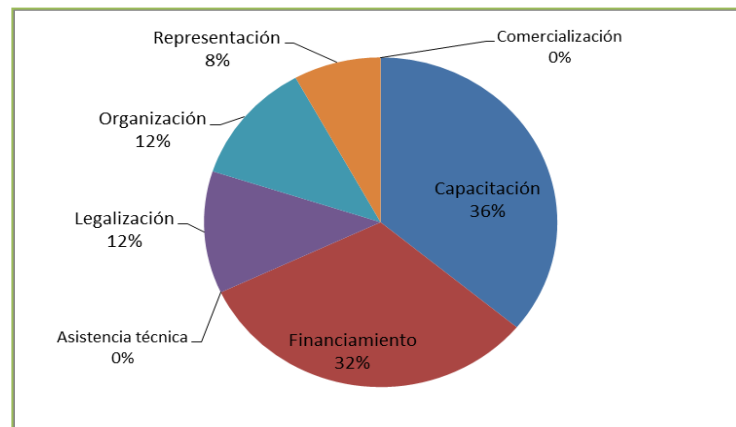
**BENEFICIOS ASOCIATIVOS**

17. ¿Qué beneficios desearía obtener al conformar el modelo asociativo?			
ÍTEM	ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
<b>17</b>	Capacitación	9	36%
	Financiamiento	8	32%
	Asistencia técnica	0	0%
	Legalización	3	12%
	Organización	3	12%
	Representación	2	8%
	Comercialización	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 18**

**BENEFICIOS ASOCIATIVOS**



Fuente: Encuesta a pescadores de mariscos – Salinas.  
Elaborado por: José Del Pezo.

En lo referente a los beneficios asociativos, los encuestados mencionaron que lo primero que se debe hacer es capacitar a los pescadores artesanales de mariscos en varios ámbitos y temas para que estén bien instruidos, luego se debería ayudar con el financiamiento para que de esta manera se complemente la actividad artesanal y se pueda ejecutar la misma sin contratiempos.

### 3.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE ENCUESTAS A CONSUMIDORES

**TABLA N° 17**

#### **TIEMPO EN LA ACTIVIDAD CONSUMIDORES**

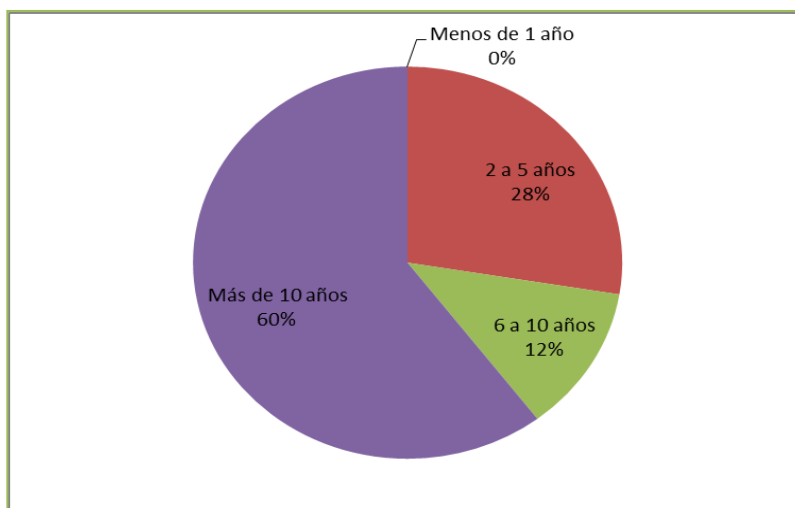
<b>1. ¿Cuánto tiempo lleva usted dedicado a la actividad de su negocio</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>1</b>	Menos de 1 año	0	0%
	2 a 5 años	16	28%
	6 a 10 años	7	12%
	Más de 10 años	35	60%
	<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a consumidores.

Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 19**

#### **TIEMPO EN LA ACTIVIDAD CONSUMIDORES**



Fuente: Encuesta a consumidores.

Elaborado por: José Del Pezo.

Al consultar a los consumidores cuanto tiempo llevan dedicados a la actividad de su negocio, en gran mayoría mencionaron que tienen más de 10 años en el mismo, notando claramente que son varios los negocios que tienen permanencia en el mercado y experiencia en la actividad que realizan.

**TABLA N° 18**

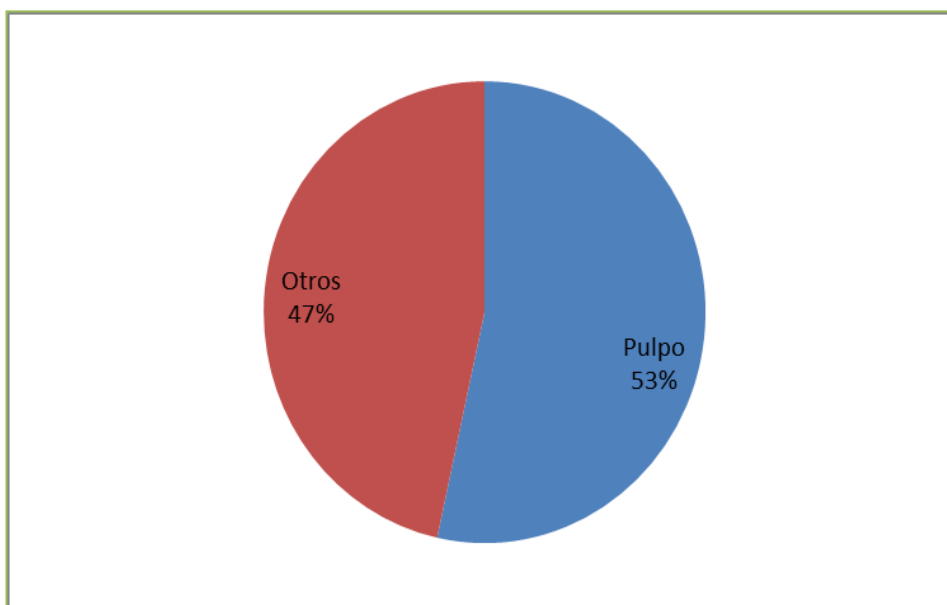
**MARISCOS COMPRADOS**

<b>2. ¿Qué tipo de mariscos compra con mayor frecuencia?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>2</b>	Pulpo	31	53%
	Otros	27	47%
	<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 20**

**MARISCOS COMPRADOS**



Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

En lo referente a los mariscos comprados, una gran parte manifestó que eligen y compran el pulpo, ya que es el marisco que con mayor frecuencia se vende por los pescadores artesanales, así mismo un sector importante de los encuestados mencionaron que compra otros tipos de mariscos entre los que se destacan camarones, langostas, langostinos, calamares, etc.

**TABLA N° 19**

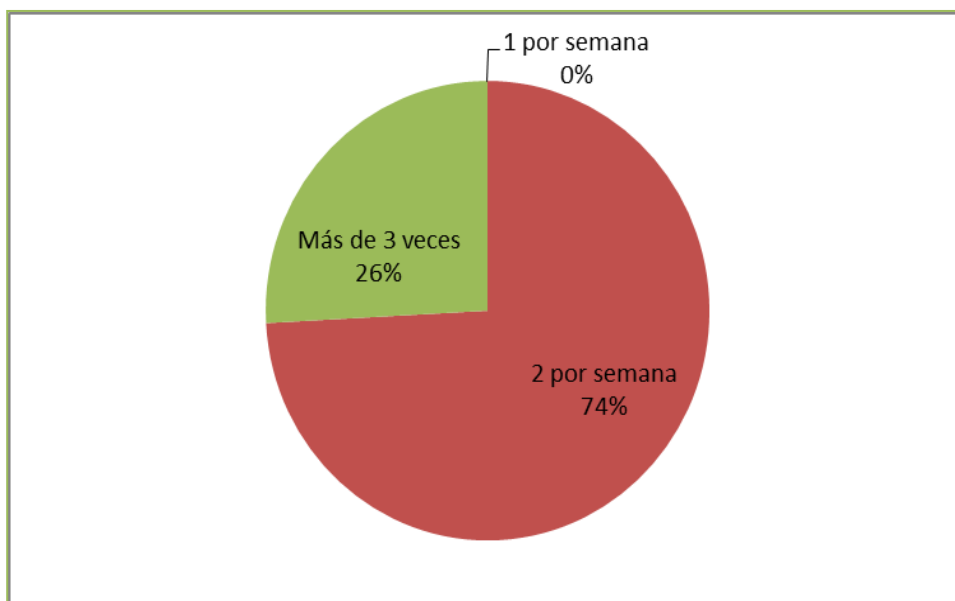
**FRECUENCIA DE COMPRA**

<b>3. ¿Cuántas veces a la semana adquiere el producto?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>3</b>	1 por semana	0	0%
	2 por semana	43	74%
	Más de 3 veces	15	26%
	<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 21**

**FRECUENCIA DE COMPRA**



Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

La frecuencia de compra de los mariscos por parte de la mayoría de los consumidores es de 2 veces por semana, así mismo el resto de dueños de los negocios, mencionan que adquiere el producto más de 3 veces a la semana, sea por precaución o porque en ocasiones se lo requiere con más frecuencia.

**TABLA N° 20**

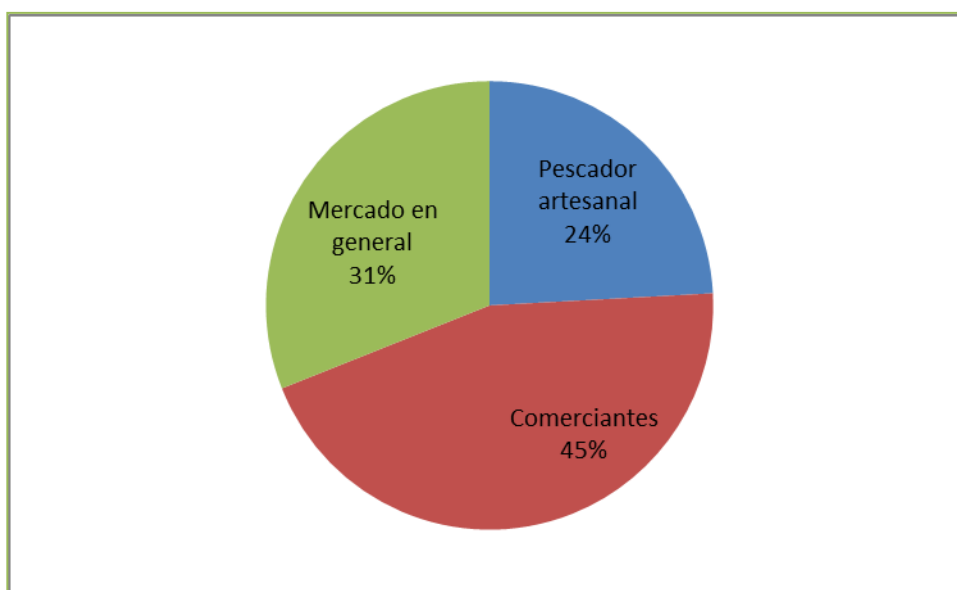
**FUENTE DE ABASTECIMIENTO**

<b>4. Para abastecerse de mariscos en su negocio. ¿A quiénes realiza las compras?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>4</b>	Pescador artesanal	14	24%
	Comerciantes	26	45%
	Mercado en general	18	31%
	<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 22**

**FUENTE DE ABASTECIMIENTO**



Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

En lo referente a la fuente de abastecimiento, los encuestados mencionaron que compran el producto a los comerciantes de mariscos y en los mercados, sin embargo se puede notar que los pescadores artesanales si tienen un porcentaje considerable de participación en el mercado, al momento de vender su producto, motivo por el cual hay que fortalecer la estrategia de comercialización.

**TABLA N° 21**

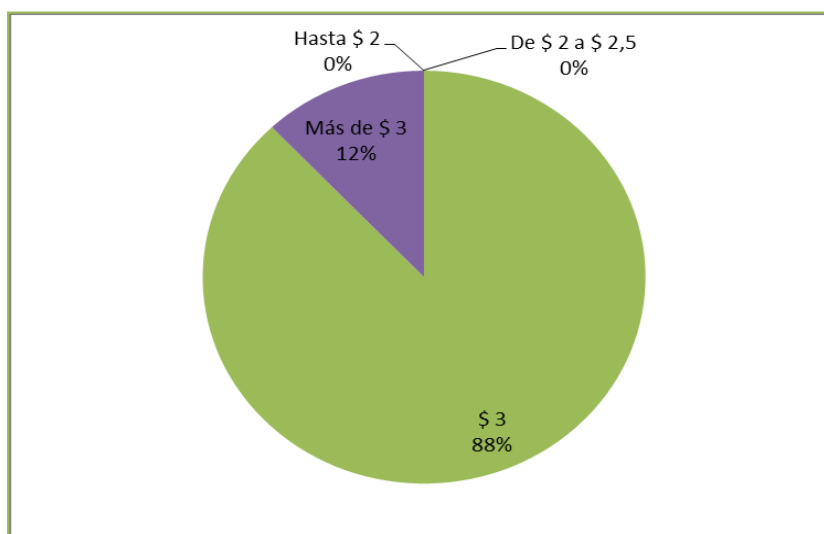
**COSTO DEL PRODUCTO**

5. ¿Cuál es el precio que usted paga por el producto?			
ÍTEM	ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
<b>5</b>	Hasta \$ 2	0	0%
	De \$ 2 a \$ 2,5	0	0%
	\$ 3	51	88%
	Más de \$ 3	7	12%
	<b>TOTAL</b>		<b>58</b>

Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 23**

**COSTO DEL PRODUCTO**



Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

En lo referente al precio que los clientes pagan por el producto (por libra), se puede notar que en gran mayoría se paga hasta \$ 3 por el marisco, no obstante el porcentaje restante menciona que en ocasiones paga más de \$ 3, esta situación se da porque el precio varía de acuerdo a la situación del marisco, ya que en ocasiones puede estar más caro y a veces más barato, pero que por lo general estos eran los precios más comunes que ellos cancelaban.

**TABLA N° 22**

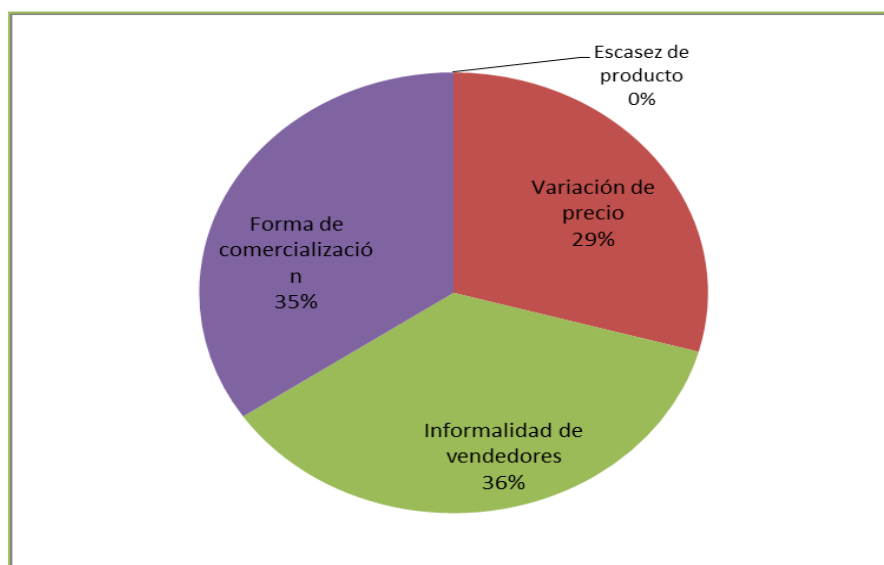
**PROBLEMAS DE ADQUISICIÓN**

<b>6. ¿Cuáles son los problemas que tiene al adquirir el producto?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>6</b>	Escasez de producto	0	0%
	Variación de precio	17	29%
	Informalidad de vendedores	21	36%
	Forma de comercialización	20	34%
	<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 24**

**PROBLEMAS DE ADQUISICIÓN**



Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

Al consultar a los consumidores que problemas tienen para adquirir el producto, los mismos manifestaron que la informalidad de los vendedores es una de las causas principales, así mismo la forma de comercializar el producto, lo que da a entender que tanto la forma de comercializar como la informalidad de los vendedores son problemas que deben de resolverse para brindar un mejor servicio.

**TABLA N° 23**

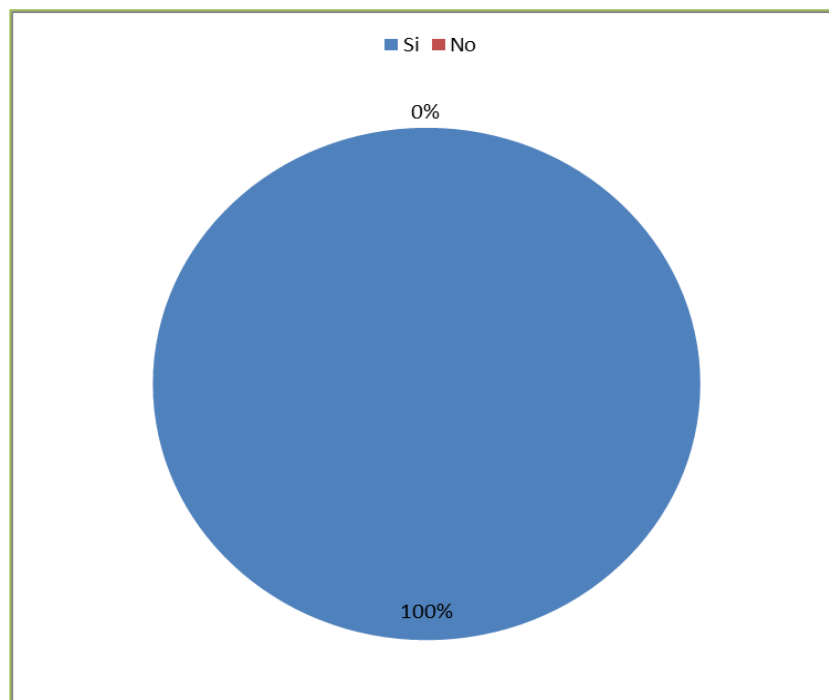
**IMPORTANCIA DE ALIANZAS**

<b>7. Las alianzas entre personas son importantes. ¿Cree usted necesario que los pescadores artesanales de mariscos apliquen esta Alternativa para mejorar el servicio que ofrecen?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>7</b>	Si	58	100%
	No	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 25**

**IMPORTANCIA DE ALIANZAS**



Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

El total de los encuestados mencionaron que si es realmente necesario que los pescadores artesanales de mariscos apliquen las alianzas, con el fin de mejorar el servicio que ofrecen y sobre todo para que sobresalgan en el mercado y estén mejor posicionados.



**TABLA N° 24**

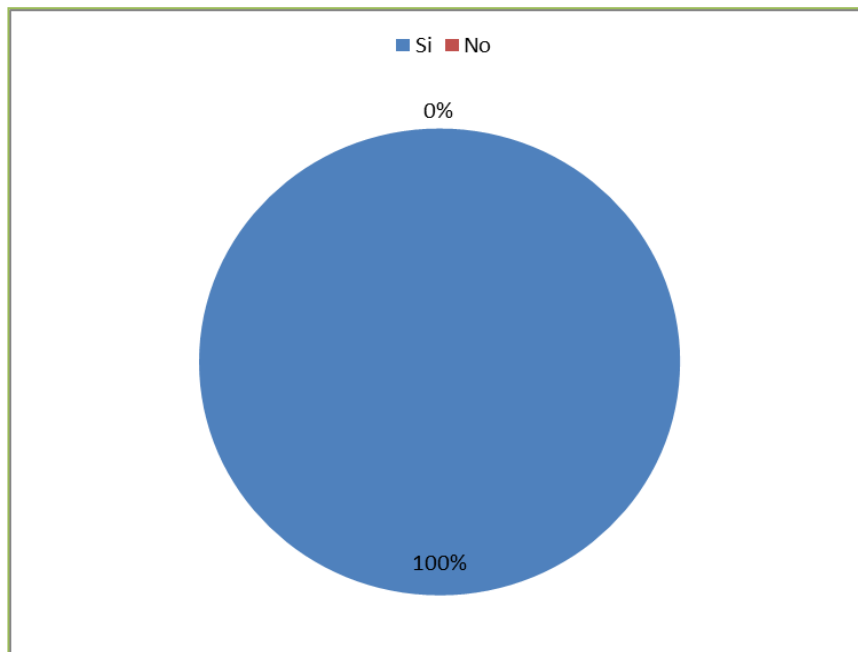
**GRUPO ASOCIATIVO**

<b>8. ¿Considera usted necesaria la creación de un grupo asociativo Para los pescadores artesanales de mariscos del barrio San Lorenzo?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>8</b>	Si	58	100%
	No	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 26**

**GRUPO ASOCIATIVO**



Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

El total de consumidores encuestados, manifestaron que crear un grupo asociativo para los pescadores artesanales de mariscos del barrio San Lorenzo, es realmente necesario, ya que ayudaría a resolver muchas situaciones conflictivas que tienen, entre ellas la mejora del servicio y la calidad del producto que ofrecen.

**TABLA N° 25**

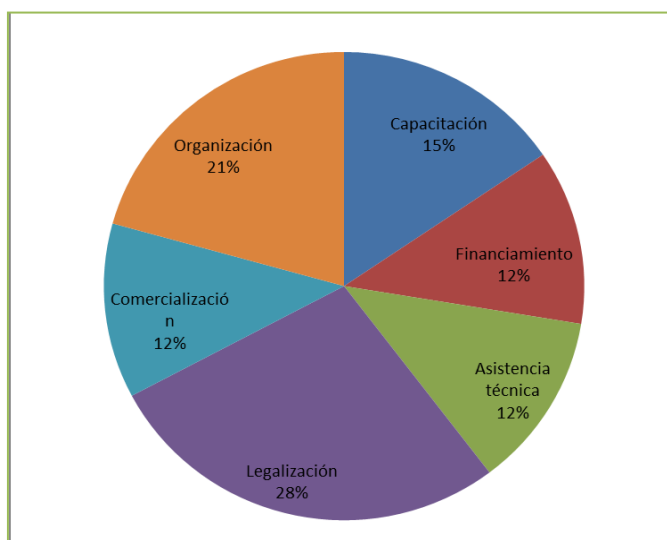
**BENEFICIOS ASOCIATIVOS**

<b>9. ¿Qué beneficios cree que alcanzarían ellos al conformar el modelo asociativo?</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>9</b>	Capacitación	9	16%
	Financiamiento	7	12%
	Asistencia técnica	7	12%
	Legalización	16	28%
	Comercialización	7	12%
	Organización	12	21%
	<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

**GRÁFICO N° 27**

**BENEFICIOS ASOCIATIVOS**



Fuente: Encuesta a consumidores.  
Elaborado por: José Del Pezo.

Los consumidores encuestados manifestaron que el mayor beneficio que alcanzarían los pescadores artesanales de mariscos al conformar el modelo asociativo sería la legalización, seguido de la organización, beneficios que le permitirían trabajar con total normalidad y sin ningún tipo de impedimento en su actividad pesquera artesanal de captura de mariscos.

### **3.3. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE ENTREVISTAS A AUTORIDADES**

Con el objetivo de conocer las opiniones de las autoridades con respecto a la situación y problemática de los pescadores del barrio San Lorenzo de Salinas, se procedió a realizar las respectivas entrevistas a los involucrados, entre los que se destaca el técnico acuicultor pescador Carlos Sotomayor, encargado del Viceministerio del MAGAP por la provincia de Santa Elena, el Tnte. Cosite Ordóñez, Comandante de lanchas guardacostas de la Capitanía del Puerto de Salinas, la bióloga Yadira Ochoa, representante de la Subsecretaría de Pesca y el representante del Instituto Nacional de Pesca.

Entre los puntos de vista más relevantes se destacan los siguientes:

- Las autoridades mencionan que la actividad pesquera artesanal es realmente necesaria, ya que es el sustento diario de muchas personas y el motor económico de la región y por ende del país.
- Así mismo las autoridades coinciden en que los pescadores del barrio San Lorenzo, son gente humilde, que realizan su actividad para su sustento diario, que no están organizados, ni legalizados.
- Los pescadores artesanales en su totalidad no están capacitados en relación a la actividad que realizan, conocen de la misma de manera empírica.
- Los pescadores artesanales no conocen de los beneficios y oportunidades que el estado brinda a través de las diferentes instituciones, por lo tanto no acceden ni gozan de los mismos.
- Existen convenios institucionales que podrían facilitar el acceso a recursos y capacitaciones para los pescadores artesanales, pero que por desconocimiento no se los aprovecha.
- Las autoridades creen necesarias las alianzas entre los pescadores artesanales del barrio San Lorenzo, ya que de esta forma podrían mejorar en diferentes ámbitos.
- Consideran que la asociatividad es una iniciativa de desarrollo, motivo por el cual sería muy beneficioso que los pescadores del barrio San Lorenzo del cantón Salinas, conformen un grupo asociativo, para que de esta manera se los pueda ayudar y asesorar en el proceso asociativo.

## CONCLUSIONES

- De acuerdo a la investigación se pudo notar que la mayoría de pescadores artesanales llevan años en su actividad, pero así mismo se comprobó el individualismo de los mismos al momento de la captura y comercialización del producto.
- Se observó un nulo acceso a créditos por parte de los pescadores artesanales de mariscos, un uso de tecnologías y equipos artesanales y una dependencia hacia un solo producto.
- La poca tecnificación ha llevado a que no se tengan niveles de producción deseados y esto ha llevado a que se mantengan constantes en el tiempo y se determinó que no podrán mejorar sus ingresos si se mantienen con esa tecnología.
- En el aspecto de comercialización se notó la dependencia hacia un solo sector, ya que el producto que se captura va dirigido a los negocios, siempre y cuando estos los adquieran, caso contrario hay que esperar a un comerciante para que compre el producto.
- La predisposición a integrarse es fundamental en estos procesos, es la puerta a la consolidación de los mismos, es importante manifestar que estos grupos han trabajado ya por mucho tiempo pero necesitan equiparse para su desarrollo.

## RECOMENDACIONES

- Aprovechar la experiencia de los pescadores artesanales de mariscos, conformando un grupo asociativo, que permita mejorar la situación de los agremiados en varios aspectos. Se recomienda que se asocien a través de un proceso de cooperación para el logro de ventajas competitivas.
- Informar a los pescadores artesanales del barrio San Lorenzo, sobre las distintas fuentes de financiamiento a las que podrían acceder para poder mejorar su tecnología y equipos, así mismo capacitarlos en relación a la actividad que realizan y orientarlos hacia la captura de más especies, para que no dependan de un solo producto, sino que tengan más opciones para ofrecer en el mercado.
- Conseguir las fuentes de financiamiento necesarias, que permitan mejorar la dotación de equipos tecnológicos, los cuales permitirán alcanzar mejores niveles de producción y por ende mejores condiciones de vida para los asociados y sus familias.
- Tratar por medio de la asociatividad la apertura de nuevos mercados y la mejora del sistema de comercialización, para que de esta manera se obtenga mejores beneficios y réditos en el ámbito comercial.
- Consolidar al grupo en el corto plazo, socializar las ideas generales de la asociatividad y el impacto que podría tener en las condiciones de vida de los asociados.

## **CAPÍTULO IV**

### **“MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS PESCADORES DEL BARRIO SAN LORENZO, CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”**

#### **4.1. PRESENTACIÓN**

Los constantes cambios en la política actual han llevado a que los grupos asociativos logren tener un posicionamiento en el mercado, la Ley de economía popular y solidaria ha llevado a que se acepten propuestas de asociatividad y que estos grupos tengan apoyo económico, de capacitación entre otros.

La asociatividad de grupos que por años no han tenido el apoyo necesario para su crecimiento productivo contribuye a su posición en el mercado, lo cual les permite tener una estructura más sólida y competitiva. Las personas que trabajan de manera conjunta cuentan con el acceso a servicios especializados de tecnología, compra de insumos, comercialización, diseño, financiamiento, en el caso de la pesca debido a su manejo precario no han tenido réditos económicos. De igual manera facilitan el surgimiento de maximización de beneficios y de reducción de costos que permiten tener acceso a mercados globales con productos diferenciados y acceder a aquellos insumos estratégicos a los cuales no tienen acceso de manera individual debido a las limitaciones de tamaño y capacidad económica.

De acuerdo al estudio realizado, se pudo observar que los pescadores artesanales del barrio San Lorenzo, tienen limitantes para el desarrollo de ésta actividad, siendo éstas: la falta de acceso al financiamiento que impide mejorar sus actividades productivas, obtener ventajas competitivas, alcanzar rentabilidad de manera sustentable y sostenible, comercializar sus productos, entre otras.

La asociatividad es una estrategia orientada a potenciar el logro de una ventaja competitiva por parte de la organización, mediante la cooperación o acuerdos con personas para la realización de una serie de actividades dentro de la cadena de valor del producto o servicio, que conduzcan a una mayor presencia de la organización en uno o más mercados.

La propuesta se fundamenta en la Ley de Economía Popular y Solidaria que permite organizarse de esta forma y en el Código de la Producción que establece que se debe fomentar la producción nacional, para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores del país que permita impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico.

## **4.2. NATURALEZA**

### **4.2.1. OBJETIVO**

#### **4.2.1.1. Objetivo General**

Promover en los pescadores artesanales la expansión de la producción y comercialización de mariscos a través de la implementación de un plan asociativo para el mejoramiento de sus condiciones de vida y su entorno.

#### **4.2.1.2. Objetivos específicos**

- Dar a conocer los beneficios de ser miembros de una asociación de pescadores de mariscos mediante observación de la situación actual para el mejoramiento de su comercialización.
- Proponer un modelo Asociativo para los pescadores de mariscos artesanales en San Lorenzo.

- Diseñar un organigrama que guie a la asociación a través de funciones generales y específicas para el cumplimiento de las actividades artesanales.
- Establecer un plan de acción que sirva de base para implementar estrategias adecuadas y pertinentes para potencializa la comercialización de mariscos en la provincia de Santa Elena.
- Evaluar la factibilidad financiera de la puesta en marcha del mejoramiento tecnológico en la asociación.

## **4.2.2. FILOSOFÍA EMPRESARIAL**

### **4.2.2.1. Misión**

Comercializar la pesca artesanal de mariscos frescos de excelente calidad, sus artesanos realizan faenas con responsabilidad, compromiso, trabajo en equipo, honestidad y respeto al cliente, generando oportunidades de estabilidad y confianza al mejorar la calidad de vida de sus socios y comunidad peninsular.

### **4.2.2.2. Visión**

Ser una de las organizaciones asociativas con mayor volumen de comercialización de mariscos en la provincia de Santa Elena, que permita tener una mejor calidad de vida de los asociados y sus familias.

### **4.2.2.3. Valores Corporativos**

- ✚ **Honestidad:** La honestidad es una cualidad humana, es una virtud que nos aporta seguridad y credibilidad.



- ✚ **Compromiso:** Es el valor que permite que una persona dé todo de sí misma para lograr sus objetivos. El compromiso puede ser generado para sí mismo, o para otras personas. De la misma manera, puede ser ejecutado por una sola persona o requerir el apoyo de varias.
  
- ✚ **Lealtad:** Es una virtud generada por la confianza, se caracteriza por el desarrollo de relaciones de fidelidad entre las personas y las organizaciones. La lealtad es un compromiso, por lo tanto solo pueden ser leales aquellos que están lo suficientemente comprometidos con el desarrollo de sí mismo y de la organización.
  
- ✚ **Responsabilidad:** Es la facultad que tienen las personas para tomar decisiones conscientemente y aceptar las consecuencias de sus actos, de los cuales están dispuestos a rendir cuentas. La responsabilidad es un valor que está en la conciencia de las personas, que les permiten reflexionar, administrar, orientar y valorar las consecuencias de sus actos, siempre en el plano de lo moral.
  
- ✚ **Trabajo en equipo:** Coordinar e integrar esfuerzos entre varias personas que se necesitan entre sí para lograr un resultado. El trabajo en equipo exige solidaridad, equidad, autonomía, respeto y responsabilidad.

#### 4.2.3. ANÁLISIS FODA

El análisis de la situación interna y externa de los pescadores artesanales del barrio San Lorenzo, nos permite saber cuál es el estado actual de los mismos y las acciones que se deben tomar en el momento y a futuro, para su análisis se utilizó la matriz FODA tal como lo demuestra el siguiente cuadro.

## CUADRO N° 14

### ANÁLISIS FODA DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL BARRIO SAN LORENZO

<b>MATRIZ FODA DE ESTRATEGIAS DE CAMBIO Y CONSOLIDACIÓN</b>	<b>FORTALEZAS (F)</b>	<b>DEBILIDADES (D)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cocimiento de la actividad pesquera artesanal de mariscos.</li> <li>✓ Localización de los pescadores artesanales en un mismo sector.</li> <li>✓ Venta de producto fresco a los consumidores.</li> <li>✓ Predisposición de integrarse.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Utilización de equipos artesanales en la actividad pesquera.</li> <li>✓ Poco acceso al mercado.</li> <li>✓ Débil nivel de organización entre pescadores artesanales.</li> <li>✓ Dependencia hacia la captura de una sola especie.</li> <li>✓ Débil sistema de comercialización</li> <li>✓ Bajo nivel de educación.</li> <li>✓ Participación individualista.</li> <li>✓ Dependencia hacia los comerciantes y a un solo consumidor.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES (O)</b>	<b>ESTRATEGIAS (FO) (Crecimiento)</b>	<b>ESTRATEGIAS (DO) (Preservación)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Presencia de instituciones de apoyo.</li> <li>✓ Existencia de programas de capacitación para los pescadores artesanales.</li> <li>✓ Predisposición de las instituciones de apoyo para lograr una mejor organización de los pescadores artesanales.</li> <li>✓ Adquisición de nuevos equipos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Trabajar en conjunto con las instituciones de apoyo.</li> <li>✓ Lograr capacitaciones periódicas.</li> <li>✓ Realizar un estudio de mercado para determinar los potenciales clientes estratégicos.</li> <li>✓ Realizar un estudio sobre la adquisición de nuevas tecnológicas en buceo. (Compra de nuevos equipos de buceo. (Uso de nueva tecnología))</li> <li>✓ Realizar un modelo de asociatividad para que la integración logre mejorar la rentabilidad económica de los socios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Potenciar la actividad productiva.</li> <li>✓ Cubrir la demanda y aumentar las ventas.</li> <li>✓ Establecer vínculos con empresas financieras en la apertura de créditos para la obtención de la maquinaria.</li> <li>✓ Establecer convenios con la universidad en temas de capacitación en comercialización.</li> <li>✓ Lograr acuerdos con el SECAP para mejorar y potenciar el conocimiento de los pescadores.</li> </ul>
<b>AMENAZAS (A)</b>	<b>ESTRATEGIAS (FA) (Comportamiento)</b>	<b>ESTRATEGIAS (DA) (Cambio)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Inseguridad marítima.</li> <li>✓ Sobrepoblación de pescadores artesanales formales e informales.</li> <li>✓ Desigualdad de precios.</li> <li>✓ Uso de nueva tecnología por parte de la competencia.</li> <li>✓ Competencia directa para capturar el producto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Capacitar y actualizar al personal en temas referentes a la actividad pesquera artesanal.</li> <li>✓ Promover charlas de prevención referidas a la seguridad personal en la actividad de buceo</li> <li>✓ Realizar una campaña de difusión de los productos a través de medios publicitarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Promocionar el producto a nivel local y nacional.</li> <li>✓ Brindar un producto de calidad a través de la venta directa del mismo.</li> <li>✓ Enfrentar a la competencia a partir del ofrecimiento de productos de alta calidad.</li> <li>✓ Coordinar con la marina el refuerzo de la seguridad.</li> </ul>

**Fuente:** Pescadores artesanales del barrio San Lorenzo.

**Elaborado por:** José Del Pezo

#### **4.2.4. DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD**

##### **4.2.4.1. Políticas administrativas y de ventas**

Se han considerado las siguientes políticas administrativas y de ventas:

- Ventas de contado y crédito: Con respecto a las ventas, se darán créditos cuando sean clientes de cevicherías, restaurantes y que tengan al menos una facturación de 50 dólares semanales. En el caso de clientes de otras provincias el crédito va a estar en función de montos y de destinos siguiendo un histórico de compras y negociar.
- Se analizará previas reuniones, el orden de salida o de zarpe para la captura de los mariscos.

##### **4.2.4.2. Políticas para financiamiento**

Se han considerado las siguientes políticas para financiamiento:

- El crédito se solicitará a instituciones financieras que apoyen el ámbito asociativo, así como también a los programas de desarrollo productivo del gobierno seccional, el apoyo de las organizaciones no gubernamentales como Plan Internacional oficina Santa Elena será fundamental.
- Se pretende aplicar esta iniciativa con la ayuda de instituciones y formar parte de proyectos de cooperación internacional sobre todo los de la unión europea.

##### **4.2.4.3. Estrategias de desarrollo para la asociatividad**

Entre las estrategias de desarrollo para la asociatividad de los pescadores artesanales del barrio San Lorenzo tenemos:

- Fortalecimiento de la actividad productiva.
- Desarrollo de mercados y procesos comerciales.
- Gestión sustentable de la actividad productiva.
- Cooperatividad para el sector pesquero.

#### **4.2.4.3.1. Fortalecimiento de la actividad productiva.**

La estrategia busca asegurar la sostenibilidad de los recursos pesqueros y de los ecosistemas que sustentan la pesca artesanal de mariscos, para lo cual se debe desarrollar una estrategia de sensibilización, concienciación y educación mediante programas de capacitaciones, sobre el manejo de los recursos y medio ambiente, de igual forma hay que hacer partícipe a los pescadores artesanales de mariscos en ferias organizadas por los entes gubernamentales en temas de asuntos pesqueros para que desarrollen el uso de artes selectivas y amigables con el medio ambiente.

La utilización de artes de pesca que no son selectivas y que alteran el medio acuático, en especial el fondo marino, genera variaciones en el ciclo biológico normal de muchas especies, originando que las especies emigren o disminuyan su reproducción y abundancia. Es conocido que en el país se utilizan artes y métodos de pesca no permitidos, razón por la cual hay que fortalecer.

- La aplicación de la norma técnica de artes y métodos de pesca.
- La promoción de campañas de difusión de las mismas.
- El establecimiento de mecanismos de control y aplicación de la normativa en colaboración y con el apoyo de las propias comunidades.

#### **4.2.4.3.2. Desarrollo de mercados y procesos**

La estrategia para el desarrollo de mercados y procesos tiene como objetivo fundamental, promover una comercialización eficiente del producto, creando un sistema que sea eficiente y eficaz.

Lo que pretende la estrategia de desarrollo es crear canales de distribución efectivos que hagan que el producto en este caso el marisco llegue a los clientes de manera garantizada ya que estos deben de estar frescos para llegar al consumidor final, organizando todo el proceso desde el pedido, pasando por la captura de la especie, la selección, embalaje del producto, el envío al destino y el cobro final.

Se espera lograr la venta directa entre los pescadores artesanales y los consumidores sin intermediario alguno. Además la estrategia de desarrollo espera profesionalizar a los pescadores artesanales del barrio San Lorenzo, transformando paulatinamente sus hábitos de captura basados en la incertidumbre de precios, hacia otros fundamentados en el conocimiento del mercado, favoreciendo conductas de producción orientadas hacia la pesca responsable, sostenible y de mayor valor.

La calidad de los productos de la pesca artesanal debe ser mejorada sustancialmente desde la captura hasta su venta razón por la cual los pescadores artesanales de mariscos deben de contar con el medio de almacenamiento adecuado para conservar y trasladar los productos, esto lograría no abaratar significativamente el producto en tiempos de abundancia y garantizar ventas en tiempos de vedas, etc.

#### **4.2.4.3.3. Gestión sustentable de la actividad productiva**

La estrategia de gestión sustentable de la actividad productiva se basa en la sustentabilidad y en la asociatividad como ejes principales de desarrollo para alcanzar el éxito en esta estrategia.

La sustentabilidad consiste en desarrollar iniciativas relacionadas con el cuidado medioambiental, el uso sustentable y conservación de los recursos naturales y el tratamiento de los residuos sólidos generados por las actividades productivas de la pesca.

La asociatividad es relacionarse con organismos públicos y privados con la finalidad de conseguir ayudas políticas, sociales y financieras para la realización de los diversos proyectos e iniciar una política de transferencia y difusión de los resultados logrados por los pescadores artesanales del barrio San Lorenzo del cantón Salinas. El apoyo de estas organizaciones a los pescadores artesanales de mariscos consistirá específicamente en asistencia técnica, financiera e incentivos para:

- Tener acceso a equipos de pesca y navegación adecuados para la mayoría de pescadores artesanales.
- Trabajar en el mejoramiento de las prácticas de manipulación e higiene de los productos pesqueros.
- Tecnificar las prácticas pesqueras, métodos y artes de pesca, sistemas de almacenamiento y conservación a fin de incrementar el producto de primera y así mejorar los ingresos de los pescadores artesanales.
- Desarrollar una cultura administrativa de los recursos económicos que se generan: elaboración de costos, fortalecimiento de conocimientos sobre comercialización, reinversión de los beneficios, etc.

#### **4.2.4.3.4. Cooperatividad para el sector pesquero artesanal**

La estrategia de cooperatividad para el sector pesquero artesanal de mariscos pretende una mejora de los recursos financieros para la gestión pesquera artesanal y en el caso de la pesca artesanal de mariscos se requiere de un apoyo financiero considerable, no sólo para la gestión pesquera propiamente dicha, sino también para todas aquellas otras actividades complementarias dirigidas a desarrollar esta actividad económica.

Esto implica un compromiso fuerte de los socios para reducir progresivamente la dependencia de recursos de instituciones financieras e incrementar las inversiones con recursos propios.

#### **4.2.4.4. Estrategia de comercialización**

Entre los principales problemas de los pescadores artesanales de mariscos, uno de los más significativos es la forma de comercializar el producto, razón por la cual lo que pretende esta estrategia es evadir a los intermediarios que son los principales beneficiados de esta actividad en el sistema de comercialización de productos pesqueros.

Como alternativa se propone implementar una estrategia de comercialización tipo asociativa, impulsada y fomentada por las instituciones gubernamentales y no gubernamentales, con la finalidad de mejorar la eficiencia productiva para los pescadores artesanales de mariscos y el aumento su rentabilidad además de lograr estar en el portal de compras públicas y proveer productos para así lograr la diversificación de la comercialización.

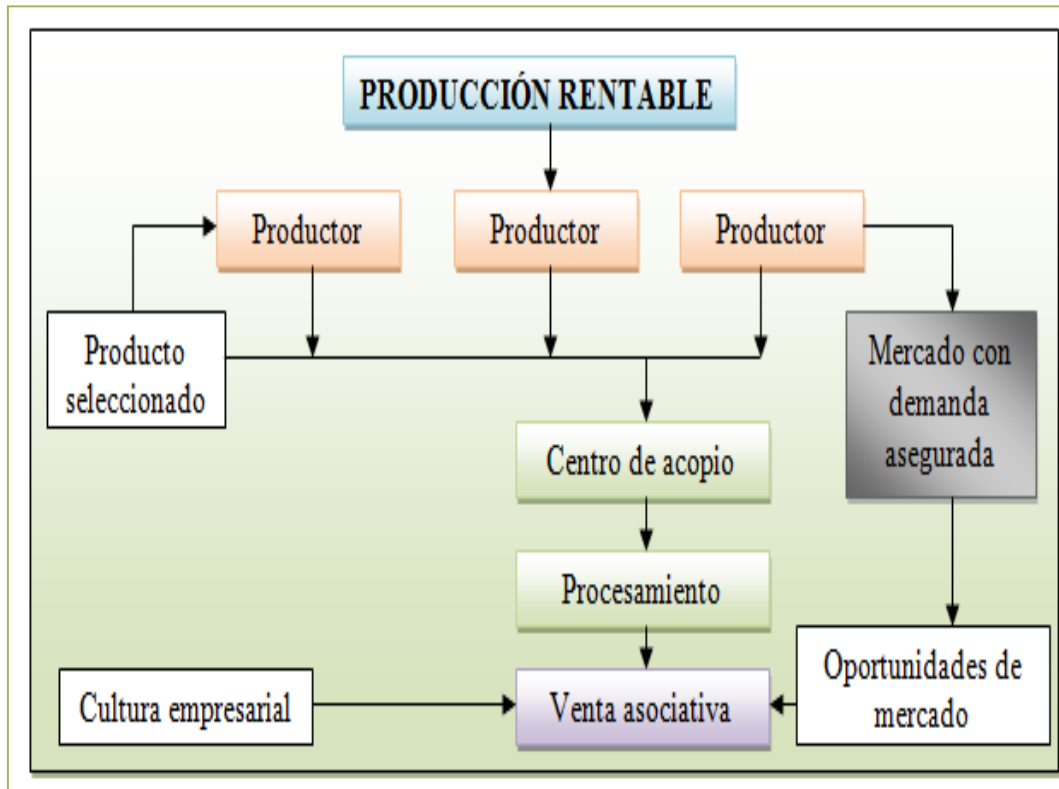
La comercialización de tipo asociativa consiste en vender productos en este caso mariscos en volúmenes importantes que generen poder de negociación en cantidad, precios y tiempos de entrega, así como procurar en todo momento mantener la calidad del producto.

Este tipo de estrategia busca combinar una serie de alternativas complementarias como la reducción de los costos de producción, mejorando así la rentabilidad en el corto y largo plazo, así mismo la identificación de oportunidades de mercados, además abarcar nuevos nichos atractivos y que la producción pueda cruzar fronteras con valor agregado.

El modelo de comercialización asociativa se presenta en el siguiente gráfico:

## GRÁFICO N° 28

### MODELO DE COMERCIALIZACIÓN ASOCIATIVA



Fuente: Competitividad y sostenibilidad de modelos asociados  
Elaborado por: José Del Pezo

### 4.3. ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO ASOCIATIVO

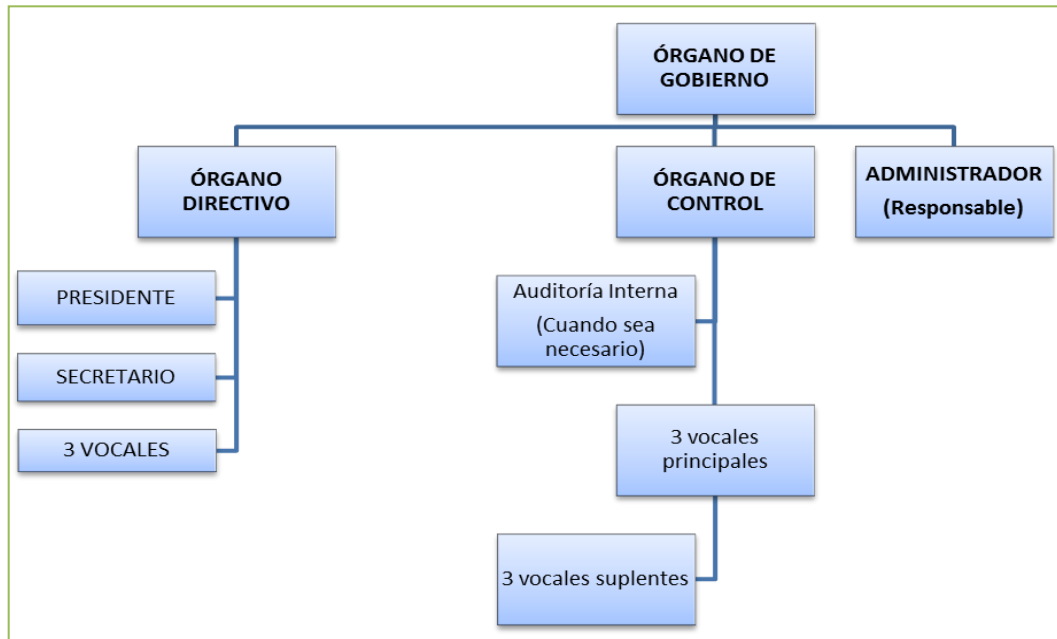
#### 4.3.1. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

La asociatividad de pescadores artesanales del barrio San Lorenzo, estará organizada y estructurada en base al modelo de organigrama proporcionado por el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS), representado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), tal como lo demuestra el siguiente gráfico.



## GRÁFICO N° 29

### ORGANIGRAMA DE LA ASOCIATIVIDAD DE PESCADORES ARTESANALES DEL BARRIO SAN LORENZO



Fuente: IEPS.

Elaborado por: José Del Pezo

#### 4.3.2. RESPONSABILIDADES

##### Órgano de gobierno – Junta General

El órgano de gobierno de las asociaciones de Economía Popular y Solidaria (EPS), estará integrado por todos los asociados, quienes se reunirán ordinariamente cuando menos, una vez al año y, extraordinariamente, cuantas veces sea necesario. Sus decisiones serán obligatorias, para los órganos directivos, de control, administrador y la totalidad de sus integrantes.

##### Atribuciones y deberes de la Junta General

Son atribuciones y deberes de la junta general:

- Aprobar y reformar el estatuto social y el reglamento interno.
- Elegir y remover a los miembros de la junta directiva y de vigilancia y al administrador, con el voto secreto de más de la mitad de sus integrantes.
- Fijar las cuotas de admisión, ordinarias y extraordinarias que tendrán el carácter de no reembolsables.
- Resolver las apelaciones presentadas por los asociados sancionados por la junta directiva.
- Aprobar los estados financieros y el balance social de la asociación.
- Aprobar o rechazar los informes de la junta directiva, junta de vigilancia y administrador.
- Aprobar el plan estratégico y el plan operativo anual, con sus presupuestos, presentados por la junta directiva.
- Resolver la transformación, fusión, disolución y liquidación, de la asociación en junta general extraordinaria con el voto de las dos terceras partes de los asociados.

### **Procedimiento de la Junta General**

Las juntas generales serán ordinarias y extraordinarias y su convocatoria, quórum y normas de procedimiento parlamentario, constarán en el reglamento interno de la asociación. En la convocatoria constará por lo menos: lugar, fecha, hora de la junta y el orden del día.

### **Órgano directivo – Junta Directiva**

El órgano directivo de las asociaciones EPS, será electo por el órgano de gobierno y estará integrado por un mínimo de tres y máximo de cinco asociados, quienes se reunirán, ordinariamente, cuando menos, una vez cada trimestre y, extraordinariamente, cuantas veces sea necesario, previa convocatoria efectuada por el presidente, señalando el orden del día a tratarse.

La junta directiva estará integrada por el presidente, el secretario y 3 vocales elegidos en votación secreta por la junta general, previo cumplimiento de los requisitos que constarán en el reglamento interno de la asociación. Los miembros de la junta directiva durarán 2 años en sus funciones y podrán ser reelegidos por una sola vez consecutiva. Cuando concluyan su segundo período inmediato, no podrán ser elegidos para ningún cargo directivo hasta después de 2 años.

### **Atribuciones y deberes de la junta directiva**

Son atribuciones y deberes de la junta directiva:

- Dictar las normas de funcionamiento y operación de la asociación.
- Aceptar o rechazar las solicitudes de ingreso o retiro de asociados.
- Autorizar la celebración de contratos en los que intervenga la asociación, hasta por el 30% del presupuesto anual.
- Sancionar a los socios de acuerdo con las causas y el procedimiento establecidos en el reglamento interno.
- Aprobar los programas de educación, capacitación y bienestar social de la asociación, con sus respectivos presupuestos.
- Presentar, para aprobación de la junta general, los estados financieros, balance social y su informe de labores.
- Elaborar el proyecto de reformas al estatuto y someterlo a consideración y aprobación de la junta general.

### **Órgano de control – Junta de Vigilancia**

Los integrantes del órgano de control de las asociaciones (EPS), serán elegidos por el órgano de gobierno, en un número no mayor de tres asociados, quienes se reunirán, ordinariamente, cuando menos, una vez cada trimestre y, extraordinariamente, cuantas veces sea necesario, previa convocatoria efectuada por el presidente de dicho órgano, señalando el orden del día a tratarse.

La junta de vigilancia supervisará las actividades económicas y el cumplimiento de las resoluciones de la junta general y la junta directiva. Estará integrada por 3 vocales principales y sus respectivos suplentes, elegidos en votación secreta por la junta general, previo cumplimiento de los requisitos constantes en el reglamento interno. Los miembros de la junta de vigilancia durarán 2 años en sus funciones y podrán ser reelegidos por una sola vez consecutiva. Cuando concluyan su segundo período inmediato, no podrán ser elegidos para ningún cargo directivo hasta después de 2 años.

### **Atribuciones y deberes de la junta de vigilancia**

Son atribuciones y deberes de la junta de vigilancia:

- Supervisar los gastos económicos que realice la asociación.
- Vigilar que la contabilidad se encuentre al día y debidamente sustentada.
- Conocer el informe administrativo, los estados financieros y el balance social presentados por el administrador.
- Presentar su Informe anual de labores a la junta general.

### **Control Interno**

El control interno de las asociaciones EPS, además del efectuado por su propio órgano de control, será ejercido por la auditoría interna cuando sea procedente de acuerdo a lo previsto en el presente reglamento y conforme lo determinado, para el efecto, en las cooperativas.

### **Administrador**

El administrador, bajo cualquier denominación, será elegido por el órgano de gobierno y será el representante legal de la asociación EPS. Será responsable de cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emanadas de los órganos de gobierno, directivo y de control de la asociación EPS.

El administrador deberá presentar un informe administrativo y los estados financieros semestrales para consideración de los órganos de gobierno y control. El administrador de la asociación EPS está obligado a entregar a los asociados en cualquier momento la información que esté a su cargo y que se le requiera.

El administrador será elegido por la junta general, por un período de 2 años y además de las atribuciones propias de la naturaleza de su cargo, tendrá las siguientes:

- Representar legalmente a la asociación.
- Cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emitidas por la junta general y directiva.
- Administrar la asociación, ejecutando las políticas, planes, proyectos y presupuestos debidamente aprobados.
- Presentar el informe administrativo, los estados financieros y el balance social para conocimiento de la junta de vigilancia y aprobación de la junta general.

### **Presidente**

El presidente de la junta directiva presidirá también la asociación y la junta general. Durará 2 años en sus funciones, pudiendo ser reelegido por una sola vez, mientras mantenga la calidad de vocal de la junta directiva y además de las atribuciones propias de la naturaleza de su cargo, tendrá las siguientes:

- Convocar y presidir las juntas generales y sesiones de junta directiva.
- Firmar, conjuntamente con el secretario, la documentación de la asociación y las actas de las sesiones.
- Presidir todos los actos oficiales y protocolarios de la asociación.
- Cumplir y hacer cumplir el estatuto, reglamento interno y demás disposiciones emitidas por la junta general y la junta directiva.

## **Secretario**

El secretario de la asociación, además de las funciones y responsabilidades propias de la naturaleza de su cargo, tendrá las siguientes:

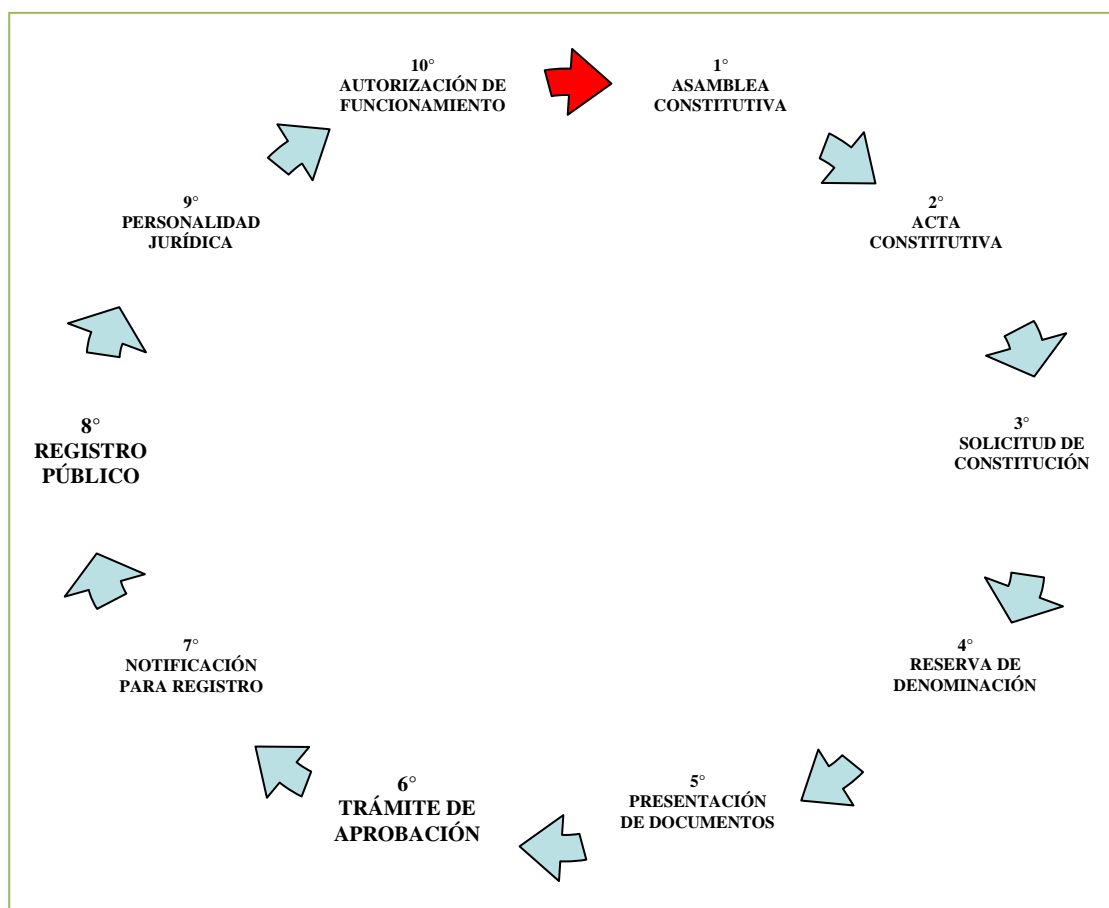
- Elaborar las actas de las sesiones de junta general y junta directiva, responsabilizándose por su contenido y conservación.
- Firmar, conjuntamente con el presidente, la documentación de la asociación y las actas de las sesiones.
- Certificar y dar fe de la veracidad de los actos, resoluciones y de los documentos institucionales, previa autorización del presidente.
- Cumplir las obligaciones relacionadas con la recepción, conocimiento y despacho de la correspondencia de la asociación.
- Custodiar y conservar ordenadamente el archivo.
- Entregar a los asociados, previa autorización del presidente, la información que esté a su cargo y que le sea requerida.
- Notificar las resoluciones.
- Llevar el registro actualizado de la nómina de asociados, con sus datos personales.

### **4.3.3. PROCESO DE CONSTITUCIÓN DE ASOCIACIONES EPS**

Para poder constituir una organización de tipo asociativo, tal como lo expresa la ley de economía popular y solidaria, se debe seguir una serie de lineamientos y requerimientos, los mismos que se presentan a continuación en el siguiente gráfico.

## GRÁFICO N° 30

### PROCESO DE CONSTITUCIÓN ASOCIACIÓN EPS



Fuente: IEPS.

Elaborado por: José Del Pezo

#### **Asamblea Constitutiva.**

Para constituir una de las organizaciones sujetas a la ley, se realizará una asamblea constitutiva con las personas interesadas, quienes, en forma expresa, manifestarán su deseo de conformar la organización y elegirán un directorio provisional integrado por un presidente, un secretario y un tesorero, que se encargarán de gestionar la aprobación del estatuto social y la obtención de personalidad jurídica ante la Superintendencia.

### **Acta constitutiva.**

El acta de la asamblea constitutiva contendrá lo siguiente:

- Lugar y fecha de constitución.
- Expresión libre y voluntaria de constituir la organización.
- Denominación, domicilio y duración.
- Objeto social.
- Monto del fondo o capital social inicial.
- Nombres, apellidos, nacionalidad, número de cédula de identidad de los fundadores.
- Nómina de la directiva provisional.
- Firma de los integrantes fundadores o sus apoderados.

### **Solicitud de constitución.**

Una vez realizada la asamblea y acta constitutiva provisional, se procede a enviar una solicitud al Superintendente de Economía Popular y Solidaria, para que dé inicio al trámite de constitución.

### **Reserva de denominación.**

Las asociaciones EPS en formación, reservarán en la superintendencia de economía popular y solidaria en coordinación con la Superintendencia de Compañías, el uso de una denominación por el plazo de noventa días dentro de los cuales presentarán la documentación para el otorgamiento de la personalidad jurídica.

### **Presentación de documentos.**

Las organizaciones asociativas para la obtención de personalidad jurídica presentarán ante la Superintendencia lo siguiente:



- Solicitud de constitución.
- Reserva de denominación.
- Acta constitutiva, suscrita por un mínimo de diez asociados fundadores.
- Lista de fundadores, incluyendo, nombres, apellidos, ocupación, número de cédula, aporte inicial y firma.
- Estatuto social, en dos ejemplares.
- Certificado de depósito del aporte del capital social inicial, por el monto fijado por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, efectuado, preferentemente, en una cooperativa de ahorro y crédito.

#### **Trámite de aprobación.**

Si la documentación cumple con los requisitos exigidos por la Superintendencia en el presente reglamento admitirá a trámite la solicitud de constitución. En el término de treinta días, la Superintendencia efectuará el análisis de la documentación y en caso de ser necesario, realizará una verificación in situ, luego de lo cual elaborará la resolución que niegue o conceda la personalidad jurídica a la organización y en este último caso, notificará al Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social para su inscripción en el registro público.

Si la documentación no cumpliera con los requisitos, se concederá un término de treinta días adicionales para completarla y en caso de no hacerlo, dispondrá su devolución.

La Superintendencia mediante resolución, negará el otorgamiento de personalidad jurídica a una cooperativa, cuando determine que su constitución no es viable, por las causas establecidas en el informe técnico respectivo.

#### **Notificación para registro.**

La Superintendencia una vez emitida la resolución de concesión de personalidad jurídica de una organización, comunicará del particular al Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, para el registro correspondiente.

### **Registro Público.**

El Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, será el responsable del registro público de las personas y organizaciones, sujetas a la ley, que se llevará en forma numérica y secuencial.

Los emprendimientos unipersonales, familiares o domésticos se registrarán presentando una declaración suscrita por el titular de la unidad, en la que conste el tipo de actividad, los nombres y apellidos de los integrantes y copia de la cédula.

Los emprendimientos unipersonales, familiares o domésticos, cuyos titulares sean ciudadanos en situación de movilidad, deberán presentar además, el pasaporte y el documento que acredite el estatus migratorio, cuando sea procedente.

Los comerciantes minoristas y artesanos se registrará presentando el documento que acredite el cumplimiento de las condiciones previstas en la ley.

### **Personalidad jurídica.**

La personalidad jurídica otorgada a las organizaciones amparadas por la ley, les confiere la capacidad legal para adquirir derechos, contraer obligaciones y acceder a los beneficios que la ley les concede, en el ejercicio de las actividades de su objeto social.

### **Autorización de funcionamiento.**

La superintendencia, simultáneamente con el registro de directivos y representante legal, emitirá la autorización de funcionamiento que será exhibida en la oficina principal de la organización. En la misma forma se procederá con la autorización de funcionamiento de oficinas operativas.

#### 4.3.4. IDENTIFICACIÓN DE INSTITUCIONES DE APOYO

Las instituciones de apoyo que pueden aportar con el desarrollo y control del proceso asociativo se detallan en el siguiente cuadro:

#### CUADRO N° 15

#### INSTITUCIONES DE APOYO PARA FOMENTO DE LA ASOCIATIVIDAD DE PESCADORES DEL BARRIO SAN LORENZO

INSTITUCIONES DE APOYO PARA ASOCIATIVIDAD
<b>SECTOR ASOCIATIVO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Subsecretaría de Recursos Pesqueros - SRP</li><li>• Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - MAGAP</li><li>• Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria – IEPS</li><li>• Ministerio de Inclusión Económica y Social – MIES</li><li>• Superintendencia de Economía Popular y Solidaria – SEPS</li></ul>
<b>SECTOR DE CAPACITACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Subsecretaría de Recursos Pesqueros - SRP</li><li>• Capitanía del Puerto de Salinas</li><li>• Gobierno Autónomo Provincial de Santa Elena - Prefectura</li><li>• Universidad Estatal Península de Santa Elena – UPSE</li><li>• Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional - SECAP</li></ul>
<b>SECTOR DE INVESTIGACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Instituto Nacional de Pesca - INP</li><li>• Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - MAGAP</li><li>• Escuela Superior Politécnica del Litoral - ESPOL</li></ul>
<b>SECTOR DE CRÉDITO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Banco Nacional de Fomento - BNF</li><li>• Corporación Financiera Nacional - CFN</li><li>• Instituciones financieras del sector privado</li><li>• Organizaciones no gubernamentales – ONG’S</li></ul>

Fuente: Instituciones del sector público y privado.

Elaborado por: José Del Pezo.

**Subsecretaría de Recursos Pesqueros:** La Subsecretaría de Recursos Pesqueros, entidad estatal, si bien coordina los procesos de conformación asociativa en conjunto con otras instituciones, tal como amerite el caso, puede capacitar a los pescadores artesanales de mariscos en temas referentes y apropiados a su actividad artesanal.

Así mismo puede ayudar con la emisión de identificaciones y regulación de actividades.

**Capitanía del Puerto de Salinas:** La Capitanía, ente regulador del sector, a más de dar la seguridad y el apoyo necesario a las embarcaciones y pescadores artesanales, puede colaborar también con capacitaciones periódicas y regulares en temas de interés con la actividad artesanal.

**Gobierno Autónomo Provincial de Santa Elena:** El gobierno provincial, es una entidad que facilita capacitaciones a varios sectores de la provincia, motivo por el cual sería de gran ayuda y colaboración para los pescadores artesanales de mariscos, ya que a través de ellos se puede gestionar cursos o charlas, que permitan un mejor conocimiento de la actividad productiva.

**Universidad Estatal Península de Santa Elena:** La Universidad, centro de estudios superiores, es una alternativa más que tienen los pescadores artesanales, ya que la universidad constantemente está capacitando a los sectores productivos de la provincia, es por eso que si de temas de capacitaciones se trata, el alma mater peninsular, es una buena opción a tener en cuenta.

**Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria:** El IEPS es la entidad encargada de regular los procesos asociativos en todo el país, es quién guía, controla y supervisa que todo esté funcionando con total normalidad. A parte de realizar estas funciones, también puede brindar capacitaciones a los pescadores artesanales, para que de esta manera fortalezcan sus conocimientos sobre la actividad que realizan.

**Ministerio de Inclusión Económica y Social:** El MIES, apoya en la conformación de las asociaciones y sobre todo guía en la secuencia que se debe seguir en el proceso asociativo.

**Superintendencia de Economía Popular y Solidaria:** La SEPS trabaja en conjunto con el IEPS en el ámbito asociativo, razón por la cual los pescadores artesanales de mariscos, tienen entidades capacitadas y preparadas que le permitan tener un proceso de conformación asociativo responsable.

**Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca:** El MAGAP colabora en varios ámbitos, razón por la cual puede ayudar a los pescadores artesanales de mariscos en el tema de asociatividad y brindar capacitaciones pertinentes.

**Sector de crédito:** Al hablar del sector de crédito, nos estamos refiriendo a las instituciones públicas y privadas que apoyan proyectos asociativos, tales como el Banco Nacional de Fomento – BNF, Corporación Financiera Nacional – CFN, Instituciones financieras del sector privado y Organizaciones no gubernamentales – ONG’S, las mismas que son muy importantes, ya que aportan los rubros necesarios para que la actividad productiva avance y logre los resultados esperados.

#### **4.4. GENERACIÓN DE LINEAMIENTOS**

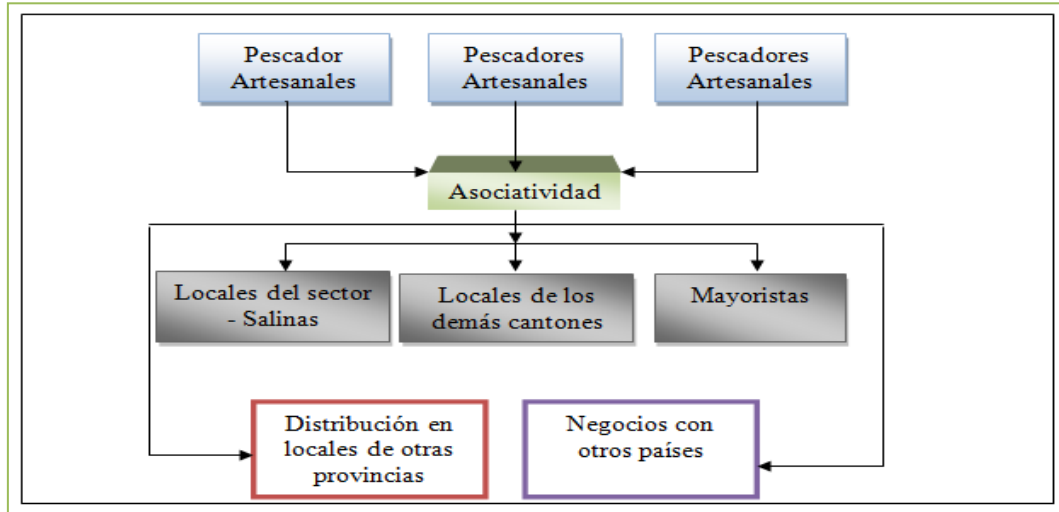
##### **4.4.1. CANAL DE DISTRIBUCIÓN**

El canal de distribución es el camino por medio del cual una persona entrega al consumidor final un determinado bien. Lo que se pretende alcanzar con la creación del grupo asociativo entre los pescadores artesanales de mariscos es que se eliminen los intermediarios y se logre entregar el producto de una manera más directa, para de esta manera tener más reconocimiento en el mercado y más acogida por parte del mismo.

El canal de distribución que se pretende emplear se presenta en el cuadro siguiente:

## GRÁFICO N° 31

### CANAL DE DISTRIBUCIÓN



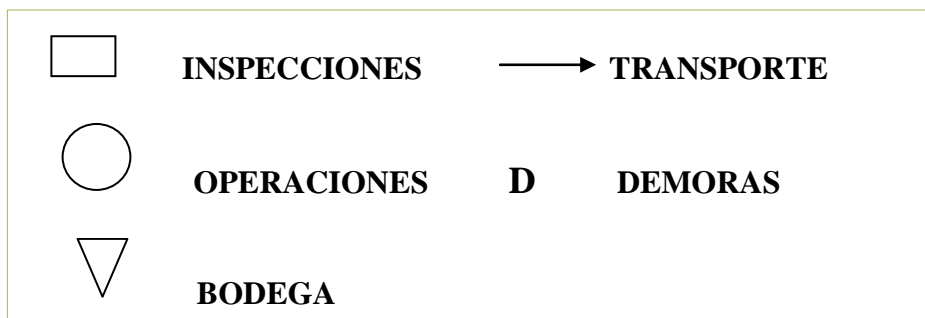
Fuente: Pescadores artesanales de mariscos.  
Elaborado por: José Del Pezo

#### 4.4.2. DIAGRAMA DE FLUJO

Los pescadores artesanales de mariscos para poder capturar y comercializar el producto en el mercado deben seguir un debido proceso, el mismo que se refleja en un diagrama de flujo. En el siguiente gráfico se explica la simbología correspondiente de los elementos a utilizar.

## GRÁFICO N° 32

### SIMBOLOGÍA DEL DIAGRAMA

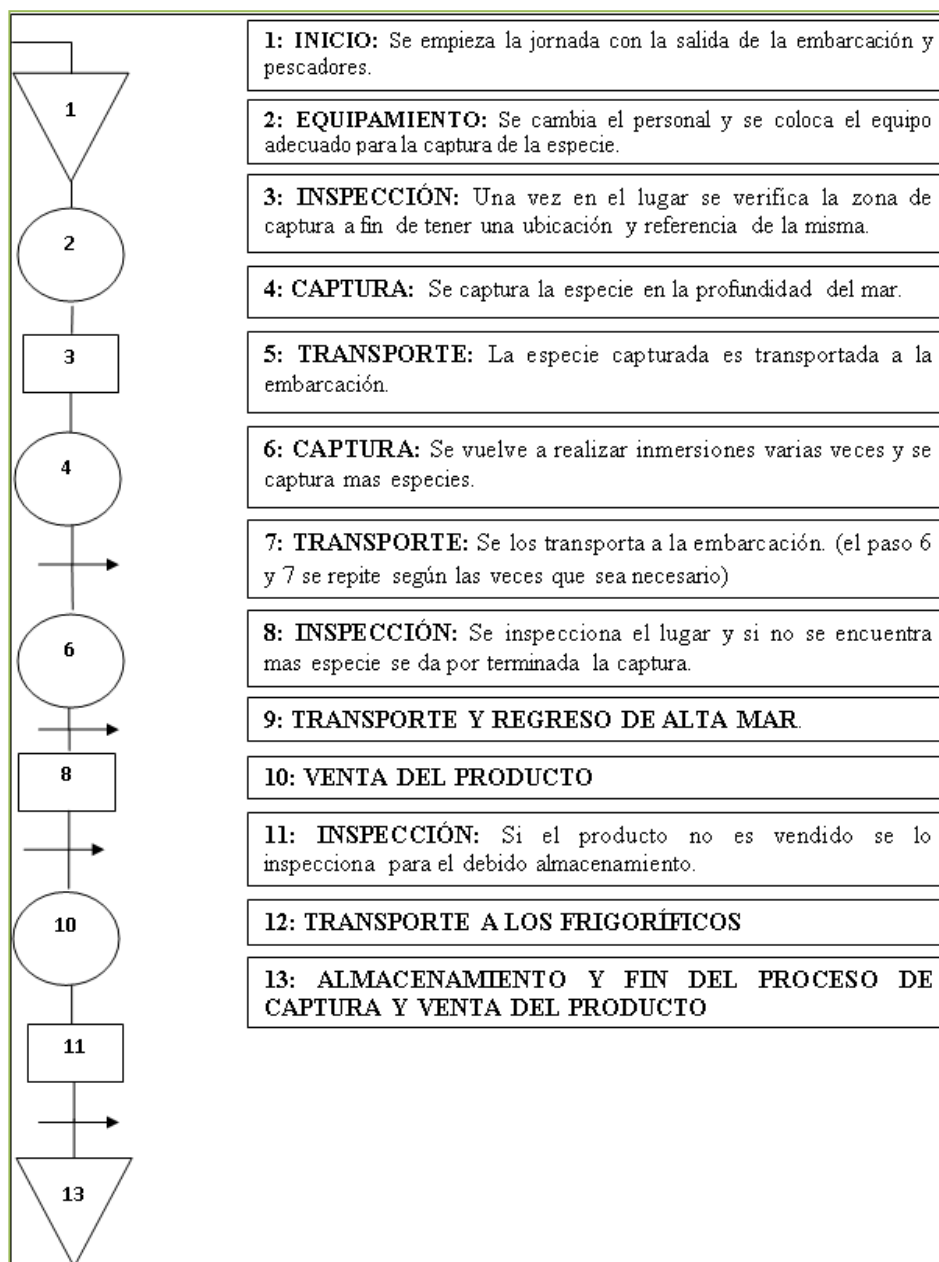


Fuente: Cuatrecasas, Lluís. Diseño avanzado de procesos y plantas. 2009.  
Elaborado por: José Del Pezo

A continuación se explica directamente la forma de captura y comercialización que se utilizará en la asociatividad de pescadores artesanales con relación al producto:

### GRÁFICO N° 33

#### DIAGRAMA DE FLUJO



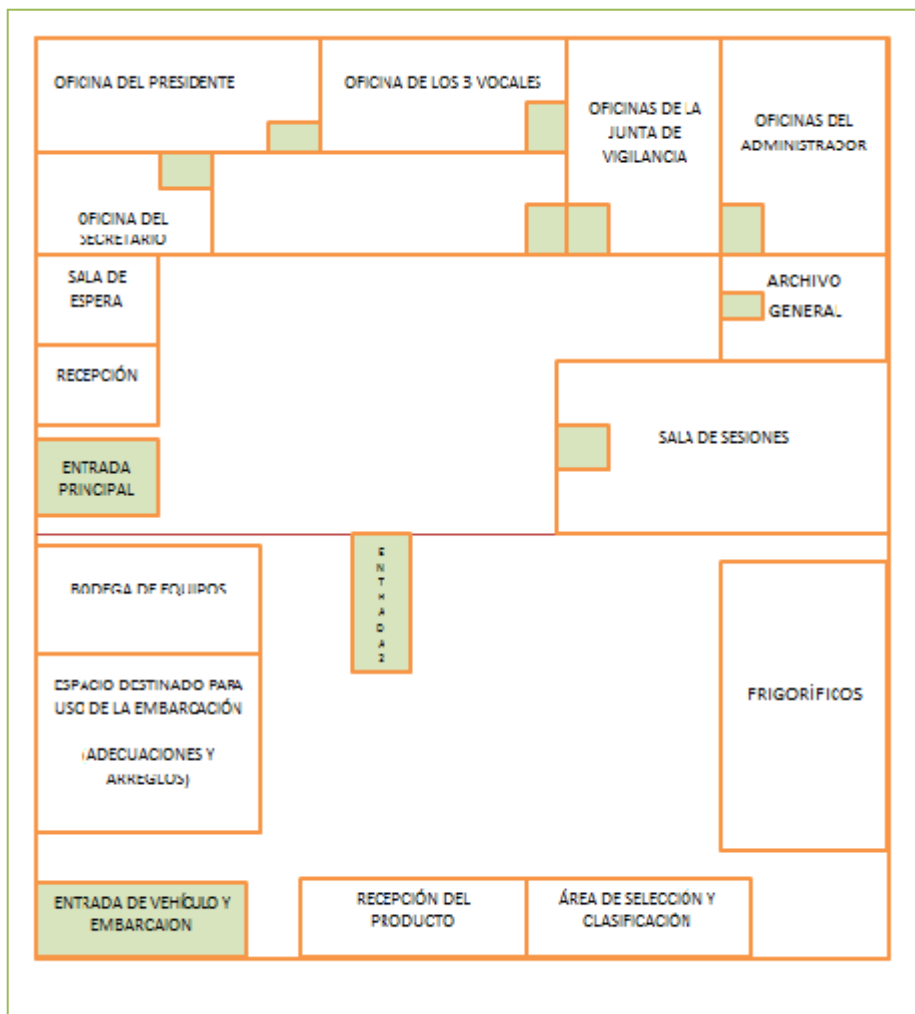
Fuente: Pescadores artesanales de mariscos.  
Elaborado por: José Del Pezo

#### 4.4.3. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Para que la asociatividad funcione con normalidad necesita de un espacio físico adecuado para realizar las actividades pertinentes a la misma. En el siguiente gráfico se presenta la estructura de la planta que se pretende conseguir una vez que la asociación tenga bases sólidas y recursos apropiados para la inversión pertinente.

### GRÁFICO N° 34

#### DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



Fuente: Pescadores artesanales de mariscos.  
Elaborado por: José Del Pezo



## 4.5. MODELO DE MICHAEL PORTER

### 4.5.1. 5 Fuerzas competitivas

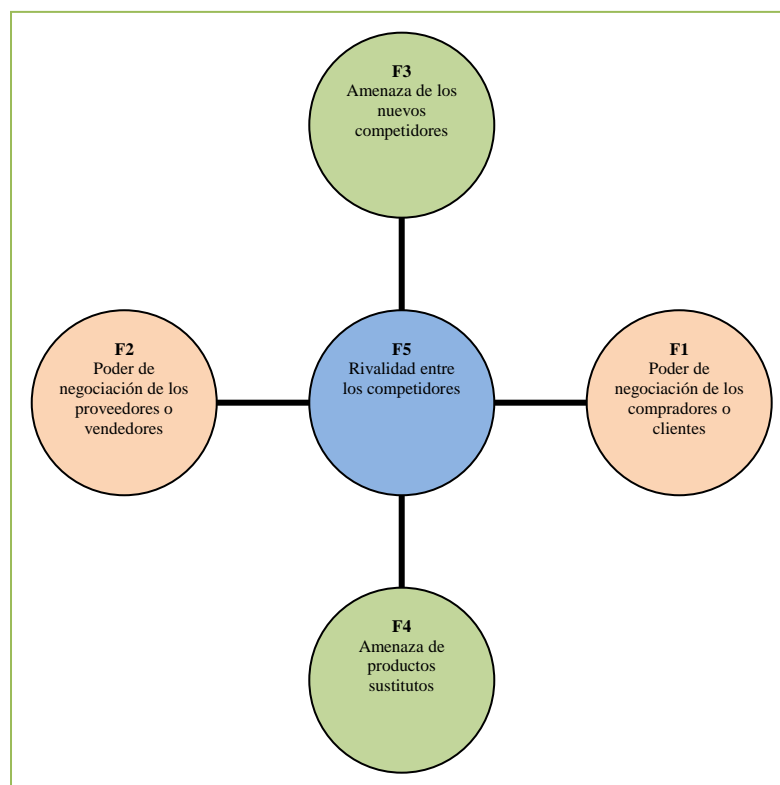
PORTER M. (2005), “Estrategia competitiva”, menciona que:

“Es un modelo estratégico que permite profundizar el análisis de la estrategia competitiva de una organización. La finalidad de la estrategia competitiva, es encontrar una posición desde la cual la empresa pueda defenderse a sí misma de estas fuerzas competitivas o bien pueda influir en ellas a su favor”. Pág. 83.

Las 5 fuerzas competitivas del modelo de Michael Porter se presentan en el siguiente gráfico.

### GRÁFICO N° 35

#### MODELO DE MICHAEL PORTER



Fuente: Gerencia y planeación estratégica 2004.  
Elaborado por: José Del Pezo

### **F1: Poder de negociación de los compradores o clientes**

Factores que pueden incidir en el poder de negociación de los clientes y las posibilidades de asociaciones para compras de volúmenes buscando precios más favorables.

El tipo de negociación que manejarán los pescadores artesanales de mariscos del barrio San Lorenzo de Salinas, dependerá de la cantidad del producto que se vaya a adquirir, razón por la cual se llegará a acuerdos, es decir se negociará el producto a fin de poder sacar el máximo provecho en las ventas, para el bienestar de sus asociados.

### **F2: Poder de negociación de los proveedores o vendedores**

Los pescadores artesanales de mariscos, al momento efectúan la compra de sus equipos e insumos de pesca de manera independiente, es decir cada quién busca el lugar más cercano o el más conveniente, lo que da a notar que no existe una organización para acudir en mayoría a realizar el proceso de compra.

Lo que se pretende alcanzar con el modelo asociativo es que de manera conjunta se realicen las adquisiciones, para que se pueda negociar un precio justo y equitativo para cada asociado, logrando con esto ahorro en las finanzas de los mismos.

### **F3: Amenaza de nuevos competidores**

El desarrollo del sector pesquero en la provincia de Santa Elena es notorio, debido a los cambios y ayudas que el gobierno nacional está brindando, es por eso que al hablar de competidores en esta actividad, se puede decir que en este momento si existe competencia para los pescadores artesanales de mariscos, entre las que se destacan la cooperativa de pesca artesanal y afines de José Luis Tamayo y la cooperativa de buzos artesanales de Ballenita, entre las más importantes, los mismos que en la actualidad cuentan con mayor tecnología, es decir equipos y embarcaciones que les permiten tener una mejor captura del producto.

#### **F4: Amenaza de productos sustitutos**

Es el análisis de las posibilidades y facilidades de aparición de productos sustitutos especialmente a un precio más bajo. Se refiere a la facilidad con la que un comprador puede sustituir un tipo de producto o servicio por otro.

En el caso de la captura de mariscos, sustituir el producto principal en los mercados que compran el marisco es algo complicado, ya que es el mismo que la mayoría de pescadores artesanales comercializan.

En esta situación lo que se hace es sustituir al vendedor, ya que se comparan precios y se escoge la opción que más le convenga al comprador, causando con esto en ocasiones un perjuicio, ya que no se vende el producto o si se lo hace, es a un precio no conveniente para el pescador artesanal.

#### **F5: Rivalidad entre los competidores.**

La rivalidad entre los competidores define la rentabilidad de un sector: cuanto menos competidores se encuentren en un sector, normalmente será más rentable y viceversa.

La rivalidad existente para los pescadores artesanales de mariscos, en este momento son las cooperativas y asociaciones mejor tecnificadas, es por eso que para poder competir en el mercado con dicha competencia, se debe utilizar mejores estrategias de comercialización, obtener mayores canales de distribución, presentar una mejor calidad del producto, es decir adquirir una ventaja competitiva que permita diferenciarse de la competencia ya existente, pero que sobre todo ayude a la consecución de los objetivos.

#### 4.6. PLAN DE ACCIÓN

### CUADRO N° 16

#### PLAN DE ACCIÓN

PLAN DE ACCIÓN PARA LOS PESCADORES ARESANALES DEL BARRIO SAN LORENZO			
<b>Problema Principal</b>			
Falta de un plan y de un proceso asociativo para desarrollar estrategias competitivas colectivas para los pescadores artesanales de mariscos del barrio San Lorenzo, cantón Salinas, Provincia de Santa Elena.			
<b>Fin del proyecto.</b>		<b>Indicadores:</b>	
Mejoramiento de las condiciones de vida de los pescadores artesanales de mariscos del barrio San Lorenzo.		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis económico financiero.</li> </ul>	
<b>Propósito del proyecto</b>		<b>Indicador:</b>	
Proponer un modelo asociativo como estrategia para fomentar la productividad de los pescadores artesanales de mariscos del barrio San Lorenzo.		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Colaboración entre los pescadores</li> </ul>	
Programa	Objetivo	Proyectos	Actividades
<b>Plan asociativo</b>	Promover cooperación entre los pescadores , mediante la aplicación de estrategias que oriente la óptima comercialización de mariscos en San Lorenzo	<b>1. Fomento de la Economía Popular y Solidaria en los pescadores.</b> La propuesta tiene como énfasis la organización de los pescadores de San Lorenzo como estrategia de economía popular y Solidaria.	1) Fomentar vínculos de interacción entre todos los actores de la cadena de pesca  2) Fortalecer las capacidades en gestión empresarial de las unidades de producción de los pescadores
		<b>2.La asociatividad empresarial entre los pecadores de San Lorenzo</b> Encadenamiento horizontal definido como “empresas” que ocupan el mismo eslabón de la cadena, de tamaños similares y que producen el mismo tipo de bien, que busca asociarse para generar economías de escala y rentabilidad económica	1) Participar en la organización de empresas de producción y de servicios organizando a los pescadores.  2) Promover la diversidad de experiencias de negocios relacionados con la pesca
		<b>3. Capacitación y asesoría de los pescadores.</b> Capacitación orientada en el fortalecimiento organizacional, temas de motivación para que se mantengan los pescadores asociados y que encuentren en esta actividad su verdadera actividad económica rentable.	1) Desarrollar actividades a través de proyectos en el área de Gestión.  2) Promover el trabajo conjunto, contribuyendo a acrecentar las capacidades, nuevas habilidades.
		<b>4. Estudio de factibilidad para la adquisición de implementos tecnológicos para mejora de la captura de mariscos</b> Mediante un estudio de mercado y técnico, determinar la viabilidad económica de adquirir implementos y que así mejore la cantidad de marisco capturado y así mejorar la rentabilidad.	1) Diversificar su actividad, optimizar y manejar de acuerdo a los estándares actuales.  2) Aplicación de procesos tecnológicos
		<b>5. Gestionar en forma conjunta el acceso a recursos financieros, tecnológicos.</b>	1) Apoyo financiero de proyectos de fomento relacionados a la actividad pesquera 2) Acceder a la tecnología minimizando costos.

Fuente: Pescadores artesanales de mariscos.  
 Elaborado por: José Del Pezo

#### 4.7. CRONOGRAMA DE CAPACITACIONES POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES PERTINENTES.

**CUADRO N° 17**

#### CRONOGRAMA DE CAPACITACIONES

	INSTITUCIONES	TEMAS	PERIODO
<b>CRONOGRAMA DE CAPACITACIONES</b>	 <p>MIES - IEPS</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Fortalecimiento y capacitación para el sector asociativo.</li> </ul>	Semestral
	 <p>SRP - INP</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Artes de pesca.</li> <li>➤ Regulación y ordenamiento</li> </ul>	Semestral
	 <p>MAGAP</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Organización comunitaria/asociativa.</li> <li>➤ Técnicas de captura.</li> <li>➤ Comercialización.</li> </ul>	Semestral
	 <p>MIPRO</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Fomento productivo.</li> <li>➤ Emprendimiento.</li> </ul>	Semestral

Fuente: Pescadores artesanales de mariscos.  
Elaborado por: José Del Pezo

#### **4.8. ESTUDIO FINANCIERO PARA EL DESARROLLO DE LA ASOCIATIVIDAD**

Por medio de la evaluación financiera se podrá determinar si la inversión propuesta para la asociatividad de los pescadores artesanales, dedicados tradicionalmente a la venta de mariscos es potencialmente viable, para medir la rentabilidad del mismo se optará por los indicadores de evaluación de proyectos tradicionales como lo son el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) se evaluarán dos escenarios probabilísticos, se consideraran los costos de producción post asociatividad vs los costos de producción en status quo es decir sin asociatividad. Además se pretende determinar cuáles son las variables que son más sensibles a cambios.

##### **4.8.1. DATOS**

Para la evaluación financiera se han considerado los siguientes supuestos.

#### **CUADRO N° 18**

##### **SUPUESTOS**

CRECIMIENTO ANUAL	5%	anual
CRECIMIENTO SIN ASOCIATIVIDAD	3%	anual
INFLACION ANUAL 2012	4,16%	anual
% CAPITAL PROPIO	30%	
% PRESTAMO	70%	
PARTICIPACION DE TRABAJADORES	15%	
IMPUESTO A LA RENTA	22%	
IMPREVISTOS OBRAS FÍSICAS	5%	
EGRESOS SIN ASOCIATIVIDAD	70%	

Fuente: Datos de la investigación.  
Elaborado por: José Del Pezo.

##### **4.8.2. MAQUINARIAS, EQUIPOS Y TECNOLOGÍA**

En la asociatividad se considerarán activos para la parte administrativa y operativa debido a que los asociados no cuentan en la actualidad con la maquinaria para la captura y comercialización de mariscos.

En este caso solo se cuantificarán los equipos y la tecnología necesaria para la asociatividad. En el siguiente cuadro se muestran los equipos necesarios que inciden en la ejecución del proyecto con sus respectivos precios de adquisición y la vida útil que poseen durante su utilización en la producción para el cálculo de la depreciación:

### CUADRO N° 19

#### DETALLES DE LAS INVERSIONES EN ACTIVOS

<b>MAQUINARIAS EQUIPOS TECNOLOGÍA</b>				
ÍTEMS	CANT	COST UNIT.	COST. TOT.	VIDA ÚTIL
<b>MAQUINARIAS</b>				
Embarcación (fibra de vidrio)	2	\$ 2.250,00	\$ 4.500,00	5
Motor fuera de borda (30 hp)	2	\$ 3.898,00	\$ 7.796,00	5
Frigorífico	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	5
Compresor completo (compresor: tanques mangueras de gas, regulador)	2	\$ 700,00	\$ 1.400,00	5
Wetsuit completo- 7mm (peruano) (Traje de buceo completo)	3	\$ 570,00	\$ 1.710,00	5
Visor	8	\$ 70,00	\$ 560,00	5
Aletas	8	\$ 120,00	\$ 960,00	5
Cinturón de plomo + Funda tejida de piola + Gancho de hierro (ya armado)	8	\$ 52,00	\$ 416,00	5
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>				
Laptop	1	\$ 655,00	\$ 655,00	3
Computadora de escritorio	1	\$ 350,00	\$ 350,00	3
Impresora	2	\$ 110,00	\$ 220,00	3
Teléfono fax Panasonic	1	\$ 56,00	\$ 56,00	3
<b>MUEBLES DE OFICINA</b>				
Sillón para escritorio	2	\$ 484,99	\$ 969,98	5
Escritorio	1	\$ 210,00	\$ 210,00	5
Archivadores	1	\$ 120,00	\$ 120,00	5
Sillas	4	\$ 50,00	\$ 200,00	5
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN INICIAL</b>			<b>\$ 30.122,98</b>	

**Fuente:** Datos de la investigación.  
**Elaborado por:** José Del Pezo.

#### 4.8.3. REINVERSIONES

En el siguiente cuadro se detallan las reinversiones en equipos debido a que se está realizando una evaluación financiera con un horizonte de evaluación a 10 años, los equipos que se reinvertirán son los tecnológicos debido a que contablemente su vida útil es de 3 años, no se efectuarán cambios en la reinversión con respecto al valor original es decir se asumirá que el valor de compra es el mismo del de la reinversión.

#### CUADRO N° 20

#### REINVERSIONES

REINVERSIONES DE MAQUINAS, EQUIPOS Y MUEBLES										
AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
MAQUINARIAS					\$ 27.342,00					
EQUIPOS DE OFICINA			\$ 1.281,00			\$ 1.281,00			\$ 1.281,00	
MUEBLES DE OFICINA					\$ 1.499,98	-			-	
<b>TOTAL REINVERSION</b>	-	-	<b>\$ 1.281,00</b>	-	<b>\$ 28.841,98</b>	<b>\$ 1.281,00</b>	-	-	<b>\$ 1.281,00</b>	-

Fuente: Datos de la investigación.

Elaborado por: José Del Pezo.

#### 4.8.4. OBRAS FÍSICAS

En el siguiente cuadro, se detalla el balance de obras físicas que muestra los costos que se necesitan para la infraestructura, se consideran dos tipos de infraestructura, la primera es una oficina para que desde ahí opere la asociatividad de pescadores artesanales, además de un espacio destinado para la ubicación del frigorífico, de tal manera que se determine los costos de obras físicas del proyecto.

Para poder cubrir la demanda estimada se debe de realizar la infraestructura, la cual se detalla a continuación:



## CUADRO N° 21

### OBRAS FÍSICAS

OBRAS FÍSICAS				
Rubro	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Oficina	m2 (10*15)	80	\$ 15,00	\$ 1.200,00
Adecuaciones para agua	m2 (10*15)	70	\$ 25,00	\$ 1.750,00
Arreglo de oficinas	m2 (10*15)	65	\$ 45,00	\$ 2.925,00
Imprevistos (5%)				\$ 293,75
<b>Total</b>				<b>\$ 6.168,75</b>

Fuente: Datos de la investigación.  
Elaborado por: José Del Pezo.

En lo que respecta al personal se han considerado cargos para las personas que trabajaran directamente en la asociatividad sobre todo en la parte administrativa. Se han considerado salarios de acuerdo a la legislación ecuatoriana con los respectivos beneficios de ley vigentes:

## CUADRO N° 22

### BALANCE DEL PERSONAL

BALANCE DEL PERSONAL									
CARGO	N° puestos	REMUNERACIÓN MENSUAL		REMUNERACIÓN ANUAL		10° TERCERO	10° CUARTO	TOTAL	sueldo mensual
		UNIT.	TOT.	UNIT.	TOT.				
Administrador	1	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 450,00	\$ 318,00	\$ 6.168,00	\$ 514,00
Asistente	1	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 350,00	\$ 318,00	\$ 4.868,00	\$ 406,00
vendedores	8	\$ 350,00	\$ 2.800,00	\$ 4.200,00	\$ 33.600,00	\$ 350,00	\$ 318,00	\$ 38.944,00	\$ 3.245,00
Contador	1	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 300,00	\$ 318,00	\$ 4.218,00	\$ 352,00
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>		<b>\$ 3.900,00</b>		<b>\$ 46.800,00</b>			<b>\$ 54.198,00</b>	<b>\$ 4.517,00</b>

Fuente: Datos de la investigación.  
Elaborado por: José Del Pezo.

#### 4.8.5. PRECIOS

En lo que respecta a los precios, se considera los existentes en el mercado, los mismos que son reales y en el cuál se compara los precios estando asociados y de manera individual.

**CUADRO N° 23**

#### PRECIOS

	CON		SIN
	ASOCIATIVIDAD		ASOCIATIVIDAD
	\$ 2,50 (dependiendo de la situación)		\$ 2,50 a \$ 3,00 (dependiendo de la situación)
<b>Precio de venta - \$ x Lb.</b>	En este caso se vende por balde: un balde tiene 50 lb. Y si la libra es a \$ 2,50 el costo total del balde con el producto es de \$ 125,00	<b>Precio de venta - \$ x Lb.</b>	Se vende por libra el producto.

Fuente: Datos de la investigación.  
Elaborado por: José Del Pezo.

Como se puede observar los precios tanto con y sin asociatividad son los mismos debido a que existe competencia y se encuentran en una estructura económica de mercado de competencia perfecta, según este caso no existe poder sobre el precio.

Para el plan de comercialización se necesita de un plan financiero y determinar si la estrategia incrementa o no la rentabilidad de los asociados para tomar la decisión desde el punto de vista económico de viabilidad de la iniciativa. El estudio financiero permite establecer el monto de las inversiones y el capital de trabajo que se necesita para realizar el proyecto, así como la proyección de sus costos, gastos y su forma de financiamiento que se lo sintetiza a continuación.

#### 4.8.6. PRESUPUESTO DE VENTAS

A continuación se presentan un presupuesto anual de la producción para la comercialización del producto detallado anteriormente:

#### CUADRO N° 24

#### PRESUPUESTO DE VENTAS

Mes	# Pescadores artesanales de mariscos	Precio	Captura mín. por día – Lb. x persona (Tiempo regular o mal tiempo)	Días trabajados/mes	Personas dedicadas a la captura por embarcación	Total libras	Ingreso promedio mensual
Enero	25	\$ 2,50	25	18	4	1.800	\$ 4.500,00
Febrero	25	\$ 2,50	25	18	4	1.800	\$ 4.500,00
Marzo	25	\$ 2,50	25	18	4	1.800	\$ 4.500,00
Abril	25	\$ 2,50	25	18	4	1.800	\$ 4.500,00
Mayo	25	\$ 2,50	25	18	4	1.800	\$ 4.500,00
Junio	25	\$ 2,50	60	18	4	4.320	\$ 10.800,00
Julio	25	\$ 2,50	60	18	4	4.320	\$ 10.800,00
Agosto	25	\$ 2,50	60	18	4	4.320	\$ 10.800,00
Septiembre	25	\$ 2,50	25	18	4	1.800	\$ 4.500,00
Octubre	25	\$ 2,50	25	18	4	1.800	\$ 4.500,00
Noviembre	25	\$ 2,50	25	18	4	1.800	\$ 4.500,00
Diciembre	25	\$ 2,50	25	18	4	1.800	\$ 4.500,00
<b>Total ingresos año 1</b>						<b>29.160</b>	<b>\$ 72.900,00</b>

Fuente: Datos de la investigación.  
Elaborado por: José Del Pezo.

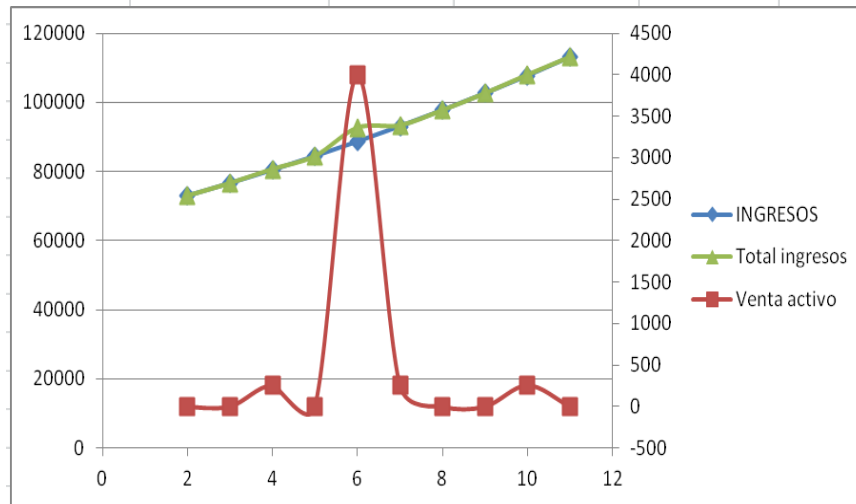
Se ha considerado un incremento anual del 5% de las unidades producidas y vendidas, estos datos fueron considerados en el estudio de mercado. Se ha considerado en primera instancia la comercialización de un solo producto.

#### 4.8.7. INGRESOS

Los ingresos se estimaron considerando la demanda insatisfecha y los precios de los mariscos. Cabe mencionar que el aporte de esta unidad permitirá un flujo constante de ingresos a la asociatividad dedicada a esta actividad. Los montos a percibir por los pescadores artesanales de mariscos anualmente son como se detallan a continuación:

## GRÁFICO N° 36

### INGRESOS



Fuente: Datos de la investigación.  
Elaborado por: José Del Pezo.

#### 4.8.8. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Se considera el sueldo del personal de la asociatividad además de los suministros de oficina que se utilizarán para la operación de la misma.

## CUADRO N° 25

### GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
RUBROS	MENSUAL	ANUAL
Gastos administrativos	\$ 4.517	\$ 54.519,60

Fuente: Datos de la investigación.  
Elaborado por: José Del Pezo.

#### 4.8.9. GASTOS DE VENTAS

Dentro de este rubro se consideran el costo de publicidad que se invertirá para dar a conocer el producto en el mercado peninsular a través de hojas volantes, anuncios en tv, radio, etc., esto es muy importante como estrategia para que la asociatividad sea reconocida en la provincia.

#### CUADRO N° 26

#### GASTOS DE VENTAS

GASTOS DE VENTAS				
Concepto	CANTIDAD	MENSUAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Volantes	3	\$ 20,00	\$ 60,00	\$ 720,00
banners	4	\$ 25,00	\$ 100,00	\$ 300,00
<b>TOTAL GASTO DE VENTA</b>			<b>\$ 160,00</b>	<b>\$ 1.020,00</b>

Fuente: Datos de la investigación.  
Elaborado por: José Del Pezo.

#### 4.8.10. GASTOS DE SERVICIOS

Son los insumos complementarios que se consideran importantes para la implementación del plan de asociatividad.

#### CUADRO N° 27

#### GASTOS DE SERVICIOS

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Teléfono	\$ 56,00	\$ 672,00
Luz	\$ 50,00	\$ 600,00
Internet	\$ 39,00	\$ 468,00
Agua	\$ 40,00	\$ 480,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 185,00</b>	<b>\$ 2.220,00</b>

Fuente: Datos de la investigación.  
Elaborado por: José Del Pezo.

#### 4.8.11. VALOR DE DESECHO

El valor de desecho es el valor neto significativo en que fundamentalmente se estima puede realizarse una unidad de activo fijo tangible al término de su vida útil. Representa por consiguiente el valor neto estimado del monto recuperable de la inversión original.

Existen tres métodos para la estimación de este rubro: el valor de desecho comercial, contable y el económico, para efectos de la estimación a realizarse se tomó como base el valor de desecho contable además se consideró un horizonte de evaluación de 10 años como se detalla a continuación:

#### CUADRO N° 28

#### VALOR DE DESECHO

ACTIVO	VALOR DE COMPRA	VIDA CONTABLE	DEPREC. ANUAL	AÑOS DEPREC.	AÑOS POR DEPRECIARSE	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBRO
<b>MAQUINARIAS</b>							
Embarcación fibra de vidrio	\$ 4.500,00	5	\$ 900,00	10	0	\$ 9.000,00	0
Motor fuera de borda (30 hp)	\$ 7.796,00	5	\$ 1.559,20	10	0	\$ 15.592,00	0
Frigorífico	\$ 10.000,00	5	\$ 2.000,00	10	0	\$ 20.000,00	0
Compresor completo (compresor:tanques mangueras de gas, regulador)	\$ 1.400,00	5	\$ 280,00	10	0	\$ 2.800,00	0
Wetsuit completo- 7mm (Traje de buceo (neopreno))	\$ 1.710,00	5	\$ 342,00	10	0	\$ 3.420,00	0
Visor	\$ 560,00	5	\$ 112,00	10	0	\$ 1.120,00	0
Aletas	\$ 960,00	5	\$ 192,00	10	0	\$ 1.920,00	0
Cinturón de plomos + Funda tejida de piola + Gancho de hierro	\$ 416,00	5	\$ 83,20	10	0	\$ 832,00	0
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>							
Laptop	\$ 655,00	3	\$ 218,33	10	2	\$ 2.183,33	436,67
Computadora de escritorio	\$ 350,00	3	\$ 116,67	10	2	\$ 1.166,67	233,33
Impresora	\$ 220,00	3	\$ 73,33	10	2	\$ 733,33	146,67
Teléfono fax Panasonic	\$ 56,00	3	\$ 18,67	10	2	\$ 186,67	37,33
<b>MUEBLES DE OFICINA</b>							
Sillón para escritorio	\$ 969,98	5	\$ 194,00	10	0	\$ 1.939,96	0
Escritorio	\$ 210,00	5	\$ 42,00	10	0	\$ 420,00	0
Obras físicas	\$ 6.168,75	20	\$ 308,44	10	10	\$ 3.084,38	3.084,38
	<b>Depreciación Anual</b>		\$ 6.439,83	<b>Valor de Salvamento</b>			\$ 3.938,38

Fuente: Datos de la investigación.

Elaborado por: José Del Pezo.

#### **4.8.12. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO ASOCIATIVIDAD**

De acuerdo a las características y particularidades propias del presente plan, para poner en práctica y mejorar la situación de los pescadores artesanales por medio de un modelo asociativo se requiere invertir la cantidad \$ 41.505,03 dólares, lo cual comprende las inversiones de obras fijas y de las maquinarias, equipos y tecnología, capital de trabajo que van a ser financiadas de la siguiente manera:

#### **CUADRO N° 29**

#### **FINANCIAMIENTO DE LA ASOCIATIVIDAD**

<b>INVERSION INICIAL</b>	
INVERSION DE ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 400,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 4.813,30
INVERSION DE ACTIVOS FIJOS	\$ 30.122,98
OBRAS FISICAS	\$ 6.168,75
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>\$ 41.505,03</b>

Fuente: Datos de la investigación.  
Elaborado por: José Del Pezo.

Las fuentes internas de financiamiento serán divididas en 2 partes: la primera que corresponde a los socios quienes aportaran con capital para cubrir una parte de los \$ 41.505,03 que se considerará como capital propio, y esto dependerá del número de asociados aportantes.

Mientras que para cubrir el valor restante se sugiere solicitar un préstamo a una institución financiera que apoye el ámbito asociativo, dicho valor asciende a \$ 36.691,73 a una tasa de interés del 9,5% por diez años. La amortización de dicha deuda se presenta en el siguiente cuadro:

### **CUADRO N° 30**

#### **AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA**

<b>periodo</b>	<b>pago</b>	<b>Interés</b>	<b>amortización</b>	<b>capital vivo</b>
0				\$ 29.053,52
1	\$ 4.759,00	\$ 2.949,00	\$ 1.810,00	\$ 27.244,00
2	\$ 4.759,00	\$ 2.765,00	\$ 1.994,00	\$ 25.250,00
3	\$ 4.759,00	\$ 2.563,00	\$ 2.196,00	\$ 23.054,00
4	\$ 4.759,00	\$ 2.340,00	\$ 2.419,00	\$ 20.635,00
5	\$ 4.759,00	\$ 2.094,00	\$ 2.664,00	\$ 17.971,00
6	\$ 4.759,00	\$ 1.824,00	\$ 2.935,00	\$ 15.036,00
7	\$ 4.759,00	\$ 1.526,00	\$ 3.233,00	\$ 11.803,00
8	\$ 4.759,00	\$ 1.198,00	\$ 3.561,00	\$ 8.243,00
9	\$ 4.759,00	\$ 837,00	\$ 3.922,00	\$ 4.320,00
10	\$ 4.759,00	\$ 439,00	\$ 4.320,00	0

Fuente: Datos de la investigación.  
Elaborado por: José Del Pezo.

#### **4.8.13. FLUJO DE CAJA**

Es una descripción financiera y contable de los movimientos de dinero de la empresa, más amortizaciones, que constituyen deducciones contables no pagadas por caja, el cuál permite tener una idea de la capacidad financiera de la empresa para pagar las deudas a corto plazo.

En este caso nos damos cuenta que el proyecto es rentable porque en los años proyectados los flujos responden a las obligaciones obteniendo utilidades. A continuación se presenta el flujo de caja proyectado a 10 años, donde se muestra el efecto del plan de comercialización.



## CUADRO N° 31

### FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
<b>INGRESOS</b>		72.900,00	76.545,00	80.372,25	84.390,86	88.610,41	93.040,93	97.692,97	102.577,62
Venta activo		-	-	256,20	-	5.768,40	256,20	-	-
Total ingresos		<b>72.900,00</b>	<b>76.545,00</b>	<b>80.628,45</b>	<b>84.390,86</b>	<b>94.378,80</b>	<b>93.297,13</b>	<b>97.692,97</b>	<b>102.577,62</b>
<b>COSTOS Y GASTOS</b>									
Gastos de Servicios		(2.220,00)	(2.312,35)	(2.408,55)	(2.508,74)	(2.613,10)	(2.721,81)	(2.835,04)	(2.952,98)
Gastos Administrativos		(54.519,60)	(56.787,62)	(59.149,98)	(61.610,62)	(64.173,62)	(66.843,24)	(69.623,92)	(72.520,28)
Depreciación (de activos fijos)		(6.439,83)	(6.439,83)	(6.439,83)	(6.439,83)	(6.439,83)	(6.439,83)	(6.439,83)	(6.439,83)
Gastos de Venta		(1.020,00)	(1.062,43)	(1.106,63)	(1.152,66)	(1.200,62)	(1.250,56)	(1.302,58)	(1.356,77)
Gastos varios (gasolina, mantenimiento, etc)		(2.592,00)	(2.699,83)	(2.812,14)	(2.929,13)	(3.050,98)	(3.177,90)	(3.310,10)	(3.447,80)
<b>total gastos operacionales</b>		<b>(66.791,43)</b>	<b>(69.302,06)</b>	<b>(71.917,13)</b>	<b>(74.640,98)</b>	<b>(77.478,15)</b>	<b>(80.433,35)</b>	<b>(83.511,48)</b>	<b>(86.717,66)</b>
<b>(=) Utilidad Operacional</b>		<b>6.108,57</b>	<b>7.242,94</b>	<b>8.711,32</b>	<b>9.749,88</b>	<b>16.900,65</b>	<b>12.863,78</b>	<b>14.181,50</b>	<b>15.859,96</b>
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>									
Gastos Financieros (intereses sobre prestamos)		(2.948,93)	(2.765,23)	(2.562,88)	(2.339,99)	(2.094,47)	(1.824,04)	(1.526,16)	(1.198,04)
<b>TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES</b>		<b>(2.948,93)</b>	<b>(2.765,23)</b>	<b>(2.562,88)</b>	<b>(2.339,99)</b>	<b>(2.094,47)</b>	<b>(1.824,04)</b>	<b>(1.526,16)</b>	<b>(1.198,04)</b>
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE PART. TRAB. E IMPUESTOS</b>		<b>3.159,63</b>	<b>4.477,71</b>	<b>6.148,45</b>	<b>7.409,89</b>	<b>14.806,18</b>	<b>11.039,74</b>	<b>12.655,34</b>	<b>14.661,92</b>
(-) 15% Participación de Trabajadores		(473,95)	(671,66)	(922,27)	(1.111,48)	(2.220,93)	(1.655,96)	(1.898,30)	(2.199,29)
<b>(=) Utilidad antes de Impuestos</b>		<b>2.685,69</b>	<b>3.806,06</b>	<b>5.226,18</b>	<b>6.298,41</b>	<b>12.585,25</b>	<b>9.383,78</b>	<b>10.757,04</b>	<b>12.462,64</b>
(-) 22% Impuesto a la Renta		(590,85)	(837,33)	(1.149,76)	(1.385,65)	(2.768,76)	(2.064,43)	(2.366,55)	(2.741,78)
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>		<b>2.094,84</b>	<b>2.968,72</b>	<b>4.076,42</b>	<b>4.912,76</b>	<b>9.816,50</b>	<b>7.319,35</b>	<b>8.390,49</b>	<b>9.720,86</b>
(+) Depreciación (de activos fijos)			6.439,83	6.439,83	6.439,83	6.439,83	6.439,83	6.439,83	6.439,83
(-) Inversión	(36.691,73)	-	-	(256,20)	-	(5.768,40)	(256,20)	-	-
(+) Préstamo	29.053,52								
(-) Capital de trabajo	(4.813,30)								
(-) Amortización deuda		(1.809,91)	(1.993,61)	(2.195,96)	(2.418,85)	(2.664,37)	(2.934,80)	(3.232,68)	(3.560,80)
(+) Recuperación Capital de Trabj.									
(+) Valor de Desecho									
<b>(=) Flujo Neto Efectivo</b>	<b>(12.451,51)</b>	<b>6.724,77</b>	<b>7.414,95</b>	<b>8.064,09</b>	<b>8.933,74</b>	<b>7.823,57</b>	<b>10.568,18</b>	<b>11.597,64</b>	<b>12.599,89</b>
<b>Fuente: Datos de la investigación.</b>									
<b>Elaborado por: José Del Pezo.</b>									

#### **4.8.14. CÁLCULO DEL VAN**

El VAN representa el ingreso neto generado por el proyecto durante estos 5 años de vida útil y en este caso se encuentra expresado en dólares, además se lo puede considerar como la retribución al capital invertido.

Es un método por el cual se trasladan las utilidades futuras a valores actuales, considerando una tasa del 12%, en este caso es de \$ 43.487,48 esto nos indica que la iniciativa de inversión es rentable y se obtiene utilidades.

#### **4.8.15. CÁLCULO UTILIZANDO LA TIR**

La tasa interna de retorno, es la tasa de rentabilidad del dinero que se mantendrá y que se obtiene del proyecto, es aquella tasa que iguala el valor actualizado del flujo de los ingresos, con el valor actualizado de flujo de costos, a diferencia del VAN donde hay que considerar una tasa, en el TIR hay que determinarla.

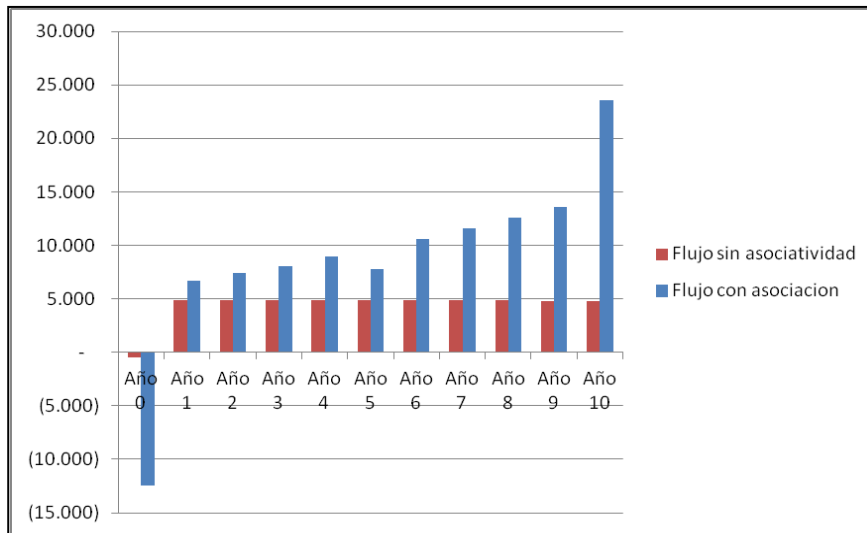
En este caso, el resultado de la tasa interna de retorno del proyecto es del 62%, el mismo que es superior a la tasa de descuento del 12%, por lo tanto el resultado del proyecto es positivo, obteniendo rentabilidad y utilidad.

#### **4.8.16. COMPARACIÓN FLUJOS CON Y SIN ASOCIATIVIDAD**

De acuerdo a las estimaciones realizadas se puede evidenciar que el flujo de efectivo proyectado, en la situación actual de los pescadores artesanales de mariscos es inferior en comparación a lo que podrían alcanzar al momento de estar en asociatividad, tal como lo demuestra el siguiente gráfico:

## GRÁFICO N° 37

### FLUJO CON Y SIN ASOCIATIVIDAD



Fuente: Datos de la investigación.  
Elaborado por: José Del Pezo

## CONCLUSIONES

- La consolidación de un grupo asociativo es fundamental para mejorar los procesos de cambios y de lograr en el mediano plazo el cambio en la matriz productiva, sin embargo las estrategias de comunicación entre los socios es importante, el grupo de pescadores debe de lograr esta consolidación para que puedan pasar del status quo a una situación donde los ingresos y las condiciones de vida hayan mejorado significativamente.
- Existen versiones de autores acerca de la asociatividad en el cual coinciden de que este tipo de proceso es complicado, debido a que no todos los grupos son iguales, sin embargo se deben de considerar teorías diversas y aplicarlas para la consolidación de los grupos.
- Se pudo evidenciar que si existe interés por parte de las personas de asociarse, el levantamiento de información lo revela y esto es favorable y da inicio a que se pueda considerar a este grupo promoviendo estilos de comercialización nuevos y que el excedente de las utilidades pueda ser repartido de manera equitativa y que fomente el desarrollo de microempresas pesqueras.
- La actividad artesanal, es una fuente de subsistencia de los pescadores, motivo por el cuál se debe de fortalecer la actividad pesquera artesanal de mariscos en todas sus fases, empezando desde la extracción o captura del producto, hasta el mismo instante de la comercialización.
- Es importante lograr la independencia comercial, a través del uso de estrategias adecuadas y pertinentes, que permitan tener un mejor nivel de competitividad en el mercado.
- El proceso asociativo es una alternativa de vital importancia para los pescadores que deseen expandirse en el mercado, manteniendo siempre su autonomía y consolidando fortalezas que sirvan para obtener un nivel de competitividad eficiente.

## RECOMENDACIONES

- Realizar un proceso de capacitación exhaustivo y que se realicen seguimientos periódicos debido a que estos grupos que han sido relegados tienen una baja motivación y es ahí donde el estado debe de intervenir para motivarlos y demostrar que la asociatividad mejorará sus ingresos y sus condiciones de vida.
- Determinar nuevos nichos de mercados debido a que se debe de diversificar la venta, no obstante se debe de tener como mercado cautivo a los propietarios de restaurantes.
- Realizar una planeación estratégica enfocada a estos grupos, aplicar metodologías efectivas debido a que hasta la actualidad son pocos los grupos asociativos sólidos e incluyentes, así mismo incorporar su acceso a créditos de finanzas populares.
- Trabajar de forma conjunta con las instituciones reguladoras del ámbito asociativo, con el propósito de tener coordinación entre ambas partes, pensando siempre en la mejora de la competitividad, a través de una forma organizada.
- Fomentar la comercialización directa, evitando los intermediarios, para de esta manera lograr la competitividad que se espera. Los intermediarios tradicionalmente son los que han llevado mejores réditos por esta actividad.
- Aprovechar el modelo asociativo como estrategia de integración para poder acceder a los múltiples beneficios, que como organización se alcanzarían.

## BIBLIOGRAFÍA

- ARANDA, Alcides. (2007). Planificación estratégica educativa. Segunda edición. Ediciones Abya - Yala. Quito, Ecuador.
- BERNAL, César. (2006). Metodología de la investigación. Segunda edición. Editoriales Pearson - Prentice Hall. México.
- BRIVIO, Adriano. (2008). Asociatividad genera iniciativas, oportunidades y empleo en organizaciones jurídicas.
- CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. (s.f.). La asociatividad empresarial: Aspectos claves, tendencias y casos exitosos. Bogotá, Colombia.
- CENTROS EUROPEOS DE EMPRESAS INNOVADORAS – CEEI. (2008). Estrategias competitivas básicas. Valencia, España.
- CELY, Nathalie., y HERNÁNDEZ, Iván. (2003). Redes de competitividad y productividad compartida. Quito, Ecuador.
- CUATRECASAS, Lluís. (2009). Diseño avanzado de procesos y plantas de producción flexible. Profit Editorial. Barcelona, España.
- ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL. ESPOL.; CENTRO DE PLANIFICACIÓN Y ESTUDIOS SOCIALES. CEPLAES., e INSTITUTO LATINOAMERICANO DE INVESTIGACIONES SOCIALES. ILDIS. (1987). La pesca artesanal en el Ecuador. Quito, Ecuador.
- GÓMEZ, Lizeth. (2011). Asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva como factores que impulsan la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas. México.

- GLOBAL CONSULT. (2008). Situación sociolaboral del sector pesquero ecuatoriano.
- HERNANDEZ, Roberto.; SAMPIERI, Carlos., y BAPTISTA, Pilar. (2003). Metodología de la investigación. Editorial Mc. Graw - Hill. México.
- IGUERA, Mariela. (s.f.). Asociatividad en Pymes. Argentina.
- LIENDO, Mónica., y MARTÍNEZ, Adriana. (2001). Asociatividad, una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las pymes. Argentina.
- LÓPEZ, Ripoll. (2004). Aspectos conceptuales de la asociatividad empresarial en Pymes. Quito, Ecuador.
- LOZANO, María. (s.f.). Modelos de Asociatividad. Estrategias efectivas para el desarrollo de las Pymes.
- LUIS, Jorge. (2009). La Asociatividad como estrategia de desarrollo. XIII World Forestry Congress. Buenos Aires, Argentina.
- MAGNAZO, Cecilia., y ORCHANSKY, Carolina. (2007). Estrategias asociativas para micro y pequeñas empresas. Primera edición. Córdoba, Argentina.
- MÉNDEZ, Carlos. (2006). Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. 4ta edición. Editorial Limusa. Bogotá, Colombia.
- NARVÁEZ, Mercy.; FERNÁNDEZ, Gladys., y SENIOR, Alexa. (2008). El desarrollo local sobre la base de la asociatividad empresarial: una propuesta estratégica. Venezuela.

- PACHECO, Oswaldo. (2000). Investigación I. Primera Edición. Editorial Mundiciencia. Guayaquil, Ecuador.
- PACHECO, Oswaldo. (2000). Proyectos Educativos. Editorial Mundiciencia, Guayaquil, Ecuador.
- PALLARES, Zoilo. (s.f.). La Asociatividad empresarial: Una respuesta de los pequeños productores a la internacionalización de las economías.
- PAREDES, Wilson., y PAREDES Nataly. (2011). Investigación acción. Primera edición. Rijabal Editores.
- POLIAK, Raúl. (2001). Asociatividad como grado de autonomía gerencial.
- ROSALES, Ramón. (2003). La Asociatividad como estrategia de fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa. Caracas, Venezuela.
- ROSALES, Ramón. (2005). Estrategias gerenciales para la pequeña y mediana empresa. Editorial Thomson. Tercera edición. México.
- SALLENAVE, Jean Paul. (2002). Gerencia y planeación estratégica. Editorial Norma. Edición María del Mar Ravassa. Bogotá, Colombia.
- VALDÉZ, Ramón. (2006). Comunidades Productivas: Asociatividad y Producción en el Territorio.
- VALENCIA, Ricardo., y MUÑOZ, Janeth. (2005). Asociatividad empresarial en Colombia. Departamento de publicaciones Cámara de Comercio de Bogotá. Colombia.
- VALERO, Saúl. (s.f.). Asociatividad Empresarial. Bogotá, Colombia.



- VEGAS, Juan. (2010). Asociatividad, proyecto de cooperación. Perú.
- VILLAR, Héctor. (2007). La Asociatividad.
- ZABALA, Hernando. (2007). Asociatividad, redes sociales y desarrollo local. Fundación Universitaria Luis Amigó. Colombia.

## **LEYES Y CÓDIGOS**

- CÓDIGO ORGÁNICO. (2010). Código orgánico de la producción, comercio e inversiones. Ecuador.
- CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR. (2008). Constitución de la república del Ecuador. Ecuador.
- LEY. (2005). Ley de pesca y desarrollo pesquero. Ecuador. Vigente desde 2005.
- LEY ORGÁNICA. (2011). Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario. Ecuador.
- LEY ORGÁNICA. (2009). Ley orgánica del régimen de la soberanía alimentaria. LORSA. Ecuador.
- PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR. (2009). Plan nacional del buen vivir 2009-2013. Ecuador.

# ANEXOS

## ANEXO I



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

### ENCUESTA A CONSUMIDORES

Buenos días, soy \_\_\_\_\_, estudiante egresado de la Universidad Estatal Península de Santa Elena de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial. Estoy realizando una encuesta con el objetivo de recolectar información sobre su actividad y algunos temas de interés. La información que nos proporcione será de gran utilidad para el desarrollo de la presente investigación. Por favor conteste adecuadamente todas las preguntas.

#### **DATOS DEL NEGOCIO:**

Nombre del negocio: .....  
Actividad del negocio: .....  
Dirección: .....

#### **DATOS DEL ENCUESTADO:**

##### **Edad.**

18 a 25 años                       36 a 45 años                       Más de 55 años  
 26 a 35 años                       46 a 55 años

##### **Género.**

Masculino                       Femenino

##### **Estado civil.**

Soltero                       Unido                       Viudo  
 Casado                       Separado

#### **CONTENIDO GENERAL:**

##### **1. ¿Cuánto tiempo lleva usted dedicado a la actividad de su negocio?**

Menos de 1 año     2 a 5 años                       6 a 10 años     Más de 10 años

##### **2. ¿Qué tipo de mariscos compra con mayor frecuencia?**

Pulpo                       Otros.....

##### **3. ¿Cuántas veces a la semana adquiere el producto?**

1 vez por semana     2 veces por semana                       Más de 3 veces

##### **4. Para abastecerse de mariscos en su negocio. ¿A quiénes realiza las compras?**

Pescad. Artesanales                       Comerciantes                       Mercado en general

**5. ¿Cuál es el precio que usted paga por el producto (por libra)?**

Hasta \$ 2       De \$ 2 a \$ 2,5       \$ 3       Más de \$ 3

**6. ¿Cuáles son los problemas que tiene al adquirir el producto?**

Escasez de producto	<input type="checkbox"/>
Variación de precio	<input type="checkbox"/>
Informalidad de los vendedores	<input type="checkbox"/>
Forma de comercialización	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

**7. Las alianzas entre personas son importante. ¿Cree usted necesario que los pescadores artesanales de mariscos apliquen esta alternativa para mejorar el servicio que ofrecen?**

Sí       No

**8. ¿Considera usted necesaria la creación de un grupo asociativo para los pescadores artesanales de mariscos del barrio San Lorenzo?**

Sí       No

**9. ¿Qué beneficios cree que alcanzarían ellos al conformar el modelo asociativo?**

Capacitación	<input type="checkbox"/>
Financiamiento	<input type="checkbox"/>
Asistencia técnica	<input type="checkbox"/>
Legalización	<input type="checkbox"/>
Comercialización	<input type="checkbox"/>
Organización	<input type="checkbox"/>

**MUCHAS GRACIAS!!!!!!!!!!!!!!**

## ANEXO II



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

### ENCUESTA A PESCADORES

Buenos días, soy \_\_\_\_\_, estudiante egresado de la Universidad Estatal Península de Santa Elena de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial. Estoy realizando una encuesta con el objetivo de conocer su actividad y tener más información acerca de sus necesidades. La información que nos proporcione será de gran utilidad para el desarrollo de la presente investigación. Por favor conteste adecuadamente todas las preguntas.

#### **DATOS DEL ENCUESTADO:**

##### **Edad.**

- 18 a 25 años                       36 a 45 años                       Más de 55 años  
 26 a 35 años                       46 a 55 años

##### **Género.**

- Masculino                       Femenino

##### **Estado civil.**

- Soltero                       Unido                       Viudo  
 Casado                       Separado

##### **Nivel de educación.**

- Primaria                       Secundaria                       Superior

#### **CONTENIDO GENERAL:**

##### **1. ¿Cuánto tiempo lleva usted en la actividad pesquera artesanal de mariscos?**

- Menos de 1 año     2 a 5 años                       6 a 10 años                       Más de 10 años

##### **2. ¿Con qué clase de equipos realiza su actividad?**

- Artesanales                       Tecnológicos

##### **3. ¿Cuántas horas en la semana dedica a su actividad?**

- 1 hora                       2 a 4 horas                       Más de 4 horas

##### **4. ¿Qué mariscos captura con mayor frecuencia?**

- Pulpo                       Otros.....

**5. ¿A qué precio vende el producto que captura (por libra)?**

- Hasta \$ 2       De \$ 2 a \$ 2,5       \$ 3       Más de \$ 3

**6. ¿Cómo pescador artesanal independiente ha logrado mantener clientes estables?**

- Siempre       Frecuentemente       Rara vez       Nunca

**7. ¿Cuál es el ingreso promedio que percibe mensualmente por su actividad?**

- Menos de \$ 200       \$ 201 a \$ 300       Más de \$ 300

**8. ¿Cuál es el sistema de comercialización que utiliza en la venta de su producto?**

- Individual       Grupal

**9. ¿A qué tipo de clientes va dirigido el producto capturado?**

- Persona Natural       Negocios       Mercados

**10. ¿Tiene algún otro intermediario para mejorar su actividad en el mercado?**

- Sí       No

**11. ¿Qué problemas detecta usted en el desarrollo de su actividad artesanal de pesca de mariscos?**

Individualismo de los pescadores	<input type="checkbox"/>
Competencia	<input type="checkbox"/>
Carencia de tecnología y equipos	<input type="checkbox"/>
Poco financiamiento	<input type="checkbox"/>
Escasa asistencia técnica	<input type="checkbox"/>
Débil sistema de comercialización	<input type="checkbox"/>
Inseguridad marítima	<input type="checkbox"/>

**12. ¿Conoce usted cuáles son los cambios que debe implementar para adaptarse a la demanda del mercado?**

- Tecnificación       Valor agregado al producto       Asociatividad

**13. ¿Para su actividad artesanal ha buscado la ayuda de instituciones financieras? (Si la respuesta es negativa pase a la pregunta 15)**

- Sí       No

**14. ¿Cuáles han sido los resultados de dichas instituciones financieras?**

- No han otorgado préstamos       Han concedido un valor limitado  
 Han sugerido que busque alianzas

**15. Las alianzas entre personas son importantes.... ¿Cree usted necesario que se aplique esta alternativa entre los pescadores artesanales de mariscos para mejorar el servicio que ofrecen?**

Sí  No

**16. Un modelo de asociatividad le permite obtener beneficios conjuntos ¿Considera oportuno desarrollar un gremio entre los pescadores artesanales de mariscos del barrio San Lorenzo de Salinas?**

Sí  No

**17. ¿Qué beneficios desearía alcanzar al conformar el modelo asociativo?**

Capacitación	<input type="checkbox"/>
Financiamiento	<input type="checkbox"/>
Asistencia técnica	<input type="checkbox"/>
Legalización	<input type="checkbox"/>
Organización	<input type="checkbox"/>
Representación	<input type="checkbox"/>
Comercialización	<input type="checkbox"/>

**MUCHAS GRACIAS!!!!!!!**

**ANEXO III**



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**ENTREVISTA A AUTORIDADES:**

Buenos días, soy \_\_\_\_\_, estudiante egresado de la Universidad Estatal Península de Santa Elena de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial y estoy conversando con personas importantes como usted sobre unos temas de mucho interés, toda información que nos proporcione será de gran utilidad para el desarrollo de la presente investigación. Por favor conteste adecuadamente todas las preguntas.

**DATOS DEL ENTREVISTADO:**

**Género:** .....  
**Dependencia:** .....  
**Cargo:** .....  
**Años en el cargo:** .....  
**Profesión:** .....  
**Dirección:** .....

**CONTENIDO GENERAL:**

**1. Considerando que el cantón Salinas es un sector turístico. ¿Cuál es su opinión respecto al sector pesquero artesanal?**

.....  
.....  
.....

**2. ¿Conoce las condiciones de los pescadores artesanales de mariscos ubicados en el barrio San Lorenzo? Puede dar su punto de vista.**

.....  
.....  
.....

**3. Cómo representante de las instancias del estado. ¿De qué forma se brinda respaldo a los pescadores artesanos de mariscos del cantón Salinas?**

.....  
.....  
.....

**4. ¿Desde su punto de vista cuáles son los problemas que tienen los pescadores artesanales de mariscos para el desarrollo de su labor?**



.....  
.....  
.....

**5. Desde el organismo al que representa. ¿Existe algún convenio que facilite las actividades de los pescadores artesanos?**

.....  
.....  
.....

**6. Las alianzas entre personas son importantes.... ¿Cree usted que sean necesarias entre los pescadores artesanales de mariscos para mejorar el desarrollo de su actividad? ¿Por qué?**

.....  
.....

**7. Considerando que para alcanzar objetivos empresariales, es importante realizar alianzas. ¿Cree usted que es factible conformar un grupo asociativo con los pescadores artesanales de mariscos del barrio San Lorenzo de Salinas? ¿Por qué?**

.....  
.....

**8. ¿Qué beneficios cree que alcanzarían al conformar el modelo asociativo?**

.....  
.....

**9. ¿Considera usted que trabajando en conjunto los pescadores artesanales de mariscos podrán eliminar las barreras que no permiten su desarrollo?**

.....  
.....

**10. ¿Qué recomendaciones daría a los pescadores artesanales de mariscos del barrio San Lorenzo de Salinas?**

.....  
.....

**11. De conformarse un grupo asociativo entre los pescadores artesanales. ¿Cómo autoridad seccional, cómo respaldaría a este nuevo gremio?**

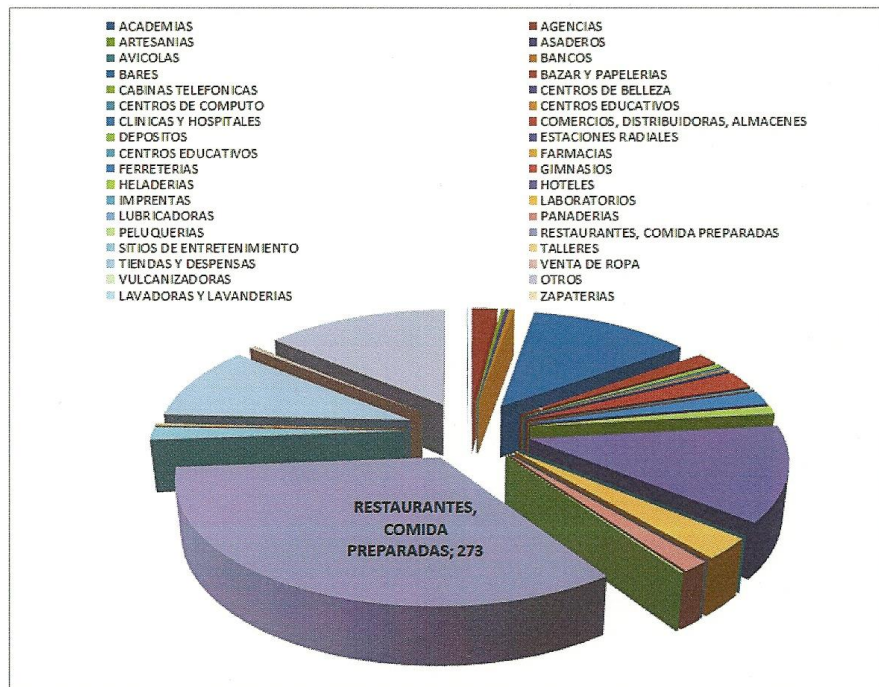
.....  
.....

**MUCHAS GRACIAS!!!!!!!**

## ANEXO IV

### BASE DE DATOS IDE 3/1- 2011- NEGOCIOS EN SALINAS

CATEGORÍA	CANTIDAD	CATEGORÍA	CANTIDAD
ACADEMIAS	0	FERRETERIAS	15
AGENCIAS	16	GIMNASIOS	0
ARTESANIAS	2	HELADERIAS	9
ASADEROS	2	HOTELES	104
AVICOLAS	0	IMPRENTAS	0
BANCOS	3	LABORATORIOS	23
BARES	100	LUBRICADORAS	0
BAZAR Y PAPELERIAS	13	PANADERIAS	12
CABINAS TELEFONICAS	4	PELUQUERIAS	1
CENTROS DE BELLEZA	0	<b>RESTAURANTES, COMIDA PREPARADAS</b>	<b>273</b>
CENTROS DE COMPUTO	2	SITIOS DE ENTRETENIMIENTO	14
CENTROS EDUCATIVOS	2	TALLERES	2
CLINICAS Y HOSPITALES	1	TIENDAS Y DESPENSAS	82
COMERCIOS, DISTRIBUIDORAS, ALMACENES	19	VENTA DE ROPA	3
DEPOSITOS	0	VULCANIZADORAS	0
ESTACIONES RADIALES	0	OTROS	112
CENTROS EDUCATIVOS	2	LAVADORAS Y LAVANDERIAS	1
FARMACIAS	0	ZAPATERIAS	0
<b>TOTAL: 817</b>			



## ANEXO V

### ACTA 1 SOBRE ASOCIATIVIDAD

**Fecha:** 17 de septiembre del 2012

**Lugar:** Santa Rosa – Salinas

**Dependencia:** SUBSECRETARÍA DE RECURSOS PESQUEROS – SRP

Siendo las 11:00 horas del día lunes, 17 de septiembre de 2012 y estando reunidos en la oficina de la Subsecretaría de Pesca – SRP, del cantón Salinas, parroquia Santa Rosa, Provincia de Santa Elena, se procedió a realizar la consulta a la BIÓLOGA YADIRA OCHOA, por parte del Sr. JOSÉ DEL PEZO, en la cual se trataron temas referentes a la propuesta de asociatividad para los pescadores artesanales del barrio San Lorenzo, cantón Salinas, en donde se llegó a las siguientes conclusiones:

- No existen impedimentos que no permitan desarrollar la propuesta de asociatividad.
- Los pescadores están en capacidad de conformar dicha asociación, siempre y cuando cumplan con los requisitos de conformación propuestos por las entidades pertinentes.
- El proceso de conformación debe ser dirigido a la autoridad pertinente y ser revisado por el MIES y luego por la SRP.
- Se consultó también si una persona es considerada pescador artesanal, solo si posee una embarcación, llegando a la conclusión que no todos poseen embarcación, lo cual no le quita el derecho de ser considerado dentro del ámbito artesanal.

Una vez analizadas y consultadas dichas circunstancias, se procede a firmar esta acta, como documento de constancia para el desarrollo de la propuesta.

  
**BIÓLOGA YADIRA OCHOA**  
009762

  
**JOSÉ DEL PEZO**  
0925918575

## ANEXO VI

### ACTA 2 SOBRE ASOCIATIVIDAD

**Fecha:** 22 de mayo del 2013.

**Lugar:** Santa Rosa – Salinas

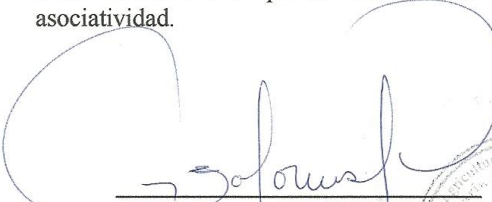
**Dependencia:** SUBSECRETARÍA DE RECURSOS PESQUEROS – SRP

Siendo las 14:00 horas del día miércoles, 22 de mayo del 2013 y estando reunidos en la oficina de la Subsecretaría de Pesca – SRP, del cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, se procedió a realizar la consulta y verificación de los documentos referentes al **MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS PESCADORES ARTESANALES DE MARISCOS DEL BARRIO SAN LORENZO DE SALINAS**, dicha verificación la realizó el Sr. Carlos Sotomayor, líder y representante del sector pesquero en la provincia de Santa Elena.

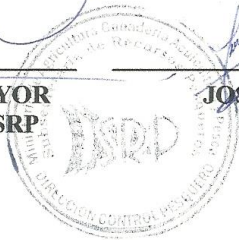
Una vez hechas las consultas y revisados los documentos referentes al modelo asociativo, se llega a la siguiente conclusión:

- Los pescadores artesanales están en capacidad de conformar la asociatividad, en el barrio San Lorenzo del Cantón Salinas.
- El proceso de conformación será dirigido por las autoridades de la SRP de la Provincia de Santa Elena, en coordinación con las demás ministerios pertinentes.
- El proceso de asociatividad, está empezando por la verificación de documentos, el mismo que debe ser completado con los demás requisitos solicitados para la creación del **MODELO ASOCIATIVO**.

Para constancia de dicho procedimiento se procede a sellar y firmar el siguiente acta como constancia de que se está llevando a cabo la realización de la propuesta de asociatividad.

  
\_\_\_\_\_  
**SR. CARLOS SOTOMAYOR**  
**LÍDER PROVINCIAL SRP**  
**SANTA ELENA**

  
\_\_\_\_\_  
**JOSÉ DEL PEZO**



## ANEXO VII

### ACTA 3 SOBRE ASOCIATIVIDAD

**Fecha:** 05 de junio del 2013.

**Lugar:** Santa Rosa - Salinas

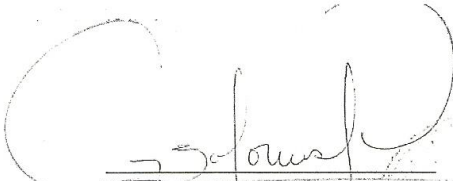
**Dependencia:** SUBSECRETARÍA DE RECURSOS PESQUEROS - SRP


Siendo las 11:30 a.m. del día miércoles, 05 de junio del 2013 y estando reunidos en la oficina de la Subsecretaría de Pesca - SRP, del cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, se empieza la reunión pactada con anterioridad entre el Sr. Carlos Sotomayor, líder y representante del sector pesquero en la provincia de Santa Elena, su equipo de trabajo y el Sr. José Del Pezo, con la finalidad de direccionar y aportar ideas referente al **MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS PESCADORES ARTESANALES DE MARISCOS DEL BARRIO SAN LORENZO DE SALINAS.**

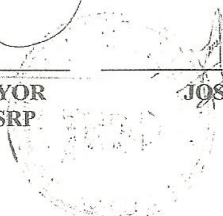
Una vez instalada dicha reunión se empieza a tratar el tema entre las personas antes mencionadas, dentro de la cual se llega a las siguientes conclusiones y recomendaciones:

- ✦ La captura de mariscos especialmente la de pulpo, es una actividad a la que muchas personas se dedican en la provincia, motivo por el cuál sería muy beneficioso organizarlos, para que de esta manera estén mejor preparados para los cambios y retos que en el entorno se están dando.
- ✦ La SRP, está presta a brindar las capacitaciones referentes a temas asociativos y pesqueros, con la finalidad de mejorar en todos los ámbitos de la actividad económica.
- ✦ Los documentos presentados en dicha dependencia, al ser analizados, cumplen con los requerimientos necesarios para crear la asociación de pescadores artesanales del barrio San Lorenzo, pero que por la ley creada por el IEPS, deben ser revisados por dicha institución y completados sus requerimientos, con la finalidad de empezar los trámites referentes al modelo asociativo.

Se procede a sellar y firmar la siguiente acta, como testimonio de que se realizó esta reunión.

  
\_\_\_\_\_  
**SR. CARLOS SOTOMAYOR**  
**LÍDER PROVINCIAL SRP**  
**SANTA ELENA**

  
\_\_\_\_\_  
**JOSÉ DEL PEZO**





## ANEXO VIII

### FICHA DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN



**UNIVERSIDAD ESTATAL  
"PENÍNSULA DE SANTA ELENA"**



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

#### FICHA DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

FECHA	DEPENDENCIA - LUGAR	Responsable	Tema	Firma
20-II-2013	Viceministerio de Acuicultura y Pesca Santa Elena - MAEP	Carlos Soriano	Modelo de Asociatividad (entrevista)	
17-IX-2012	Subsecretaría de Recursos Pesqueros - SRP	Bióloga. Nadira Ochoa	Modelo de Asociatividad (entrevista)	
25-II-13	Capitanía del Puerto - Salinas	Srta. Ordoñez Castro	Modelo de Asociatividad (entrevista)	

**ANEXO IX**

**FORMATO DE RESERVA DE DENOMINACIÓN**

Señor Doctor  
Hugo Jácome Estrella  
**SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**

Presente.--  
De mi consideración:

Yo,....., con cédula de ciudadanía No....., mayor de edad, legalmente capaz, en mi calidad de Presidente Provisional de la Asociación .....con domicilio en la Provincia ..... Cantón..... Parroquia ..... respetuosamente solicito por medio de la presente la reservación de denominación de la.....”, organización que represento y que tiene como objeto social.....: de conformidad con lo establecido en el Art.4 del reglamento General de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y solidario.

Pongo en su consideración dos denominaciones más en caso de no ser aprobada la denominación expuesta en un principio:

.....  
.....

Atentamente:

.....

Nombre: .....  
No. Cédula Ciudadanía: .....  
Teléfonos: .....  
Dirección: .....  
Correo Electrónico: .....

**ANEXO X**

**FORMATO DE SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN**

Señor Doctor  
Hugo Jácome Estrella  
**SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**

Presente.--  
De mi consideración:

Yo, ....., con cédula de ciudadanía No....., mayor de edad, legalmente capaz, en mi calidad de Presidente Provisional de la Asociación ..... con domicilio Principal en la Provincia.....Cantón..... Parroquia..... respetuosamente solicito que, previa calificación de la documentación requerida en el artículo 6 del reglamento general de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario que adjunto a la presente, se digno APROBAR la personalidad jurídica de la..... conforme lo dispuesto en el Artículo 9 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidaria y su Reglamento General.

Informo a usted que el Estatuto fue realizado conforme a la Ley, y aprobado en Asamblea General, efectuada el ....., conforme consta en el libro de Actas, al que me remito en caso de ser necesario.

Una vez que se haya concedido personería jurídica y aprobado nuestro estatuto, solicito que se digno notificar al Ministerio encargado de llevar el registro público, para los fines pertinentes.

Cualquier notificación la recibiremos en la siguiente dirección, donde funciona nuestra organización.....

.....  
Presidente provisional de la Asociación

Anexos:.....



## ANEXO XI

### FORMATO DE ACTA CONSTITUTIVA

#### ACTA CONSTITUTIVA

- Lugar y fecha de constitución
- Expresión libre y voluntaria la organización.
- Denominación, domicilio y duración.
- Objeto social
- Monto del fondo o capital social inicial
- Nombres, apellido, nacionalidad, números de cedula de identidad de los fundadores.
- Nominas de la Directiva provisional. (Presidente, Secretario, Tesorero)
- Firma de los integrante fundadores o sus apoderados.

#### LISTA DE SOCIOS FUNDADORES

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	OCUPACION	N° CEDULA	APORTE INICIAL	FIRMA
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

## ANEXO XII

### FORMATO DE ESTATUTO

--

#### ESTATUTO DE LA ASOCIACIÓN

##### TÍTULO PRIMERO

##### GENERALIDADES Y PRINCIPIOS

**Artículo 1.- ADECUACIÓN DE ESTATUTOS:** La Asociación....., actualmente funcionando en legal y debida forma, adecua su estatuto social, sometiendo su actividad y operación a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, en cumplimiento de lo establecido en la Disposición Transitoria Primera de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, y de conformidad con la regulación dictada para el efecto.

**Artículo 2.-DOMICILIO, RESPONSABILIDAD Y DURACIÓN:** El domicilio principal de la Asociación será el Cantón,.....Provincia.....; pudiendo ejercer su actividad en cualquier parte del territorio nacional, previa autorización de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. La asociación será de duración indefinida, y responsabilidad limitada a su capital social, por tanto, la responsabilidad de sus asociados estará limitada al capital que aporten a la entidad.

**Artículo 3.- OBJETO SOCIAL:** La Asociación tendrá como objeto principal.....

Para su cumplimiento podrá efectuar especialmente las siguientes actividades.

1. Adquirir, arrendar, enajenar, administrar, preñar o hipotecar bienes inmuebles.

2. Importar maquinaria, vehículos, equipos, materia prima, insumos y similares, destinados al cumplimiento de su objeto social.
3. Exportar la producción de sus asociados preservando la soberanía alimentaria.
4. Propender al mejoramiento social de sus miembros, mediante la comercialización de los productos o servicios desarrollados por ellos.
5. Propender a la eficiencia de las actividades económicas de sus asociados, fomentando el uso de técnicas y tecnologías innovadoras y amigables con el medio ambiente.
6. Suscribir convenios de cooperación técnica y capacitación con organismos gubernamentales y no gubernamentales, nacionales y/o extranjeros, para el fortalecimiento de las capacidades de sus asociados.
7. Promover la integración con organizaciones afines o complementarias, procurando el beneficio colectivo.

## **TITULO SEGUNDO** **DE LOS ASOCIADOS**

**Art. 4.- ASOCIADOS:** Son miembros de la Asociación, las personas naturales legalmente capaces, con actividades relacionadas con el objeto social establecido en el artículo 3 del presente Estatuto, aceptadas por la Junta Directiva, previo el cumplimiento de los requisitos y procedimientos específicos que constarán en el Reglamento Interno.

**Art. 5.- OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS ASOCIADOS:** Son obligaciones y derechos de los asociados, además de los establecidos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y su Reglamento General, los siguientes:

1. Intervenir en las Juntas Generales con voz y voto, pudiendo elegir y ser elegidos para los cargos directivos, previo el cumplimiento de los requisitos previstos en el presente estatuto y en su Reglamento Interno.

2. Ser beneficiarios de los programas de capacitación, asistencia técnica y de los servicios que ofrezca la Asociación.
3. Utilizar responsablemente los bienes y servicios comunes.
4. Cumplir las disposiciones legales, reglamentarias, los estatutos sociales y la normativa interna que rigen a la Asociación.
5. Cancelar los aportes de capital no reembolsable y las cuotas ordinarias y extraordinarias que sean fijadas por la Junta General o la Junta Directiva.
6. Desempeñar las obligaciones inherentes al cargo para el que hayan sido designados.
7. Contribuir con su comportamiento al buen nombre y prestigio de la Asociación.
8. No incurrir en competencia desleal en los términos dispuestos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y su Reglamento.
9. No utilizar a la organización para evadir o eludir obligaciones tributarias propias o de terceros, o para realizar actividades ilícitas.
10. Los demás que consten en el Reglamento Interno.

**Art. 6.- PÉRDIDA DE LA CALIDAD DE ASOCIADO:** La calidad de asociado se pierde por retiro voluntario, exclusión o fallecimiento.

**Art. 7.- RETIRO VOLUNTARIO:** El asociado podrá solicitar a la Junta Directiva, en cualquier tiempo, su retiro voluntario. En caso de falta de pronunciamiento por parte de la Junta Directiva, la solicitud de retiro voluntario surtirá efecto transcurridos 30 días desde su presentación.

**Art. 8.- EXCLUSIÓN:** La exclusión del asociado será resuelta por la Junta Directiva de conformidad con las causas y el procedimiento establecidos en el Reglamento Interno. La exclusión será susceptible de apelación ante la Junta General en última y definitiva instancia.

### **TÍTULO TERCERO**

### **ORGANIZACIÓN Y GOBIERNO**

**Art. 9.- ESTRUCTURA INTERNA:** El gobierno, dirección, administración y control interno de la Asociación, se ejercerá por medio de los siguientes organismos:

1. Junta General.
2. Junta Directiva.
3. Junta de Vigilancia.
4. Administrador.

### **DE LA JUNTA GENERAL**

**Art. 10.-** La Junta General es la máxima autoridad de la Asociación, estará integrada por todos los asociados, quienes tendrán derecho a un solo voto. Sus decisiones serán obligatorias para los órganos internos y sus asociados, siempre que estas decisiones no sean contrarias a la ley, al reglamento o su estatuto social.

### **Art. 11.-ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA GENERAL**

1. Aprobar y reformar el Estatuto Social y el Reglamento Interno.
2. Elegir y remover a los miembros de las Juntas Directiva y de Vigilancia y al Administrador, con el voto secreto de más de la mitad de sus integrantes.
3. Fijar las cuotas de admisión, ordinarias y extraordinarias que tendrán el carácter de no reembolsables.
4. Resolver las apelaciones presentadas por los asociados sancionados por la Junta Directiva.
5. Aprobar los estados financieros y el balance social de la asociación.
6. Aprobar o rechazar los informes de la Junta Directiva, Junta de Vigilancia y Administrador.
7. Aprobar el plan estratégico y el plan operativo anual, con sus presupuestos, presentados por la Junta Directiva.
8. Resolver la transformación, fusión, disolución y liquidación, de la Asociación en Junta General extraordinaria con el voto de las dos terceras partes de los asociados.

**Art. 12.- CLASES Y PROCEDIMIENTO DE JUNTAS GENERALES:** Las Juntas Generales serán ordinarias y extraordinarias y su convocatoria, quórum y normas de procedimiento parlamentario, constarán en el Reglamento Interno de la Asociación. En la convocatoria constará por lo menos: lugar, fecha, hora de la Junta y el orden del día.

### **DE LA JUNTA DIRECTIVA**

**Art. 13.-** La Junta Directiva estará integrada por el Presidente, el Secretario y 3 Vocales elegidos en votación secreta por la Junta General, previo cumplimiento de los requisitos que constarán en el Reglamento Interno de la Asociación. Los miembros de la Junta Directiva durarán 2 años en sus funciones y podrán ser reelegidos por una sola vez consecutiva. Cuando concluyan su segundo período inmediato, no podrán ser elegidos para ningún cargo directivo hasta después de 2 años.

**Art. 14.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA DIRECTIVA:** Son atribuciones y deberes de la Junta Directiva:

1. Dictar las normas de funcionamiento y operación de la Asociación.
2. Aceptar o rechazar las solicitudes de ingreso o retiro de asociados.
3. Autorizar la celebración de contratos en los que intervenga la Asociación, hasta por el 30% del presupuesto anual.
4. Sancionar a los socios de acuerdo con las causas y el procedimiento establecidos en el Reglamento Interno.
5. Aprobar los programas de educación, capacitación y bienestar social de la Asociación, con sus respectivos presupuestos.
6. Presentar, para aprobación de la Junta General, los estados financieros, balance social y su informe de labores.
7. Elaborar el proyecto de reformas al Estatuto y someterlo a consideración y aprobación de la Junta General.

## **DE LA JUNTA DE VIGILANCIA**

**Art. 15.-** La Junta de Vigilancia supervisará las actividades económicas y el cumplimiento de las resoluciones de la Junta General y la Junta Directiva. Estará integrada por 3 vocales principales y sus respectivos suplentes, elegidos en votación secreta por la Junta General, previo cumplimiento de los requisitos constantes en el Reglamento Interno. Los miembros de la Junta Vigilancia durarán 2 años en sus funciones y podrán ser reelegidos por una sola vez consecutiva. Cuando concluyan su segundo período inmediato, no podrán ser elegidos para ningún cargo directivo hasta después de 2 años.

### **Art. 16.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA DE VIGILANCIA:**

Son atribuciones y deberes de la Junta de Vigilancia:

1. Supervisar los gastos económicos que realice la Asociación.
2. Vigilar que la contabilidad se encuentre al día y debidamente sustentada.
3. Conocer el informe administrativo, los estados financieros y el balance social presentados por el Administrador.
4. Presentar su Informe anual de labores a la Junta General.

## **DEL PRESIDENTE**

**Art. 17.-ATRIBUCIONES:** El Presidente de la Junta Directiva presidirá también la Asociación y la Junta General. Durará 2 años en sus funciones, pudiendo ser reelegido por una sola vez, mientras mantenga la calidad de vocal de la Junta Directiva; y, además de las atribuciones propias de la naturaleza de su cargo, tendrá las siguientes;

1. Convocar y presidir las juntas generales y sesiones de junta directiva.
2. Firmar, conjuntamente con el Secretario, la documentación de la Asociación y las actas de las sesiones.
3. Presidir todos los actos oficiales y protocolarios de la Asociación.
4. Cumplir y hacer cumplir el Estatuto, Reglamento Interno y demás disposiciones emitidas por la Junta General y la Junta Directiva.

## **DEL SECRETARIO**

**Art. 18.- FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:** El Secretario de la Asociación, además de las funciones y responsabilidades propias de la naturaleza de su cargo, tendrá las siguientes:

1. Elaborar las actas de las sesiones de Junta General y Junta Directiva, responsabilizándose por su contenido y conservación.
2. Firmar, conjuntamente con el Presidente, la documentación de la Asociación y las actas de las sesiones.
3. Certificar y dar fe de la veracidad de los actos, resoluciones y de los documentos institucionales, previa autorización del Presidente.
4. Cumplir las obligaciones relacionadas con la recepción, conocimiento y despacho de la correspondencia de la Asociación.
5. Custodiar y conservar ordenadamente el archivo.
6. Entregar a los asociados, previa autorización del Presidente, la información que esté a su cargo y que le sea requerida.
7. Notificar las resoluciones.
8. Llevar el registro actualizado de la nómina de asociados, con sus datos personales.

## **DEL ADMINISTRADOR**

**Art. 19.- FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:** El Administrador será elegido por la Junta General, por un período de 2 años y además de las atribuciones propias de la naturaleza de su cargo, tendrá las siguientes:

1. Representar legalmente a la Asociación.
2. Cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emitidas por las Juntas General y Directiva.
3. Administrar la asociación, ejecutando las políticas, planes, proyectos y presupuestos debidamente aprobados.
4. Presentar el informe administrativo, los estados financieros y el balance social para conocimiento de la Junta de Vigilancia y aprobación de la Junta General.



**TÍTULO CUARTO**  
**RÉGIMEN ECONÓMICO**

**Art. 20.- CAPITAL SOCIAL:** El capital social de la Asociación estará constituido por:

1. Las cuotas de admisión, ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables.
2. La totalidad de las utilidades y excedentes del ejercicio económico una vez cumplidas las obligaciones legales.
3. Las donaciones efectuadas a su favor que, en caso de disolución, no podrán ser objeto de reparto entre los asociados. La Junta General determinará, la organización pública o privada, sin fin de lucro, que será beneficiaria de estos bienes y que tendrá como objeto social una actividad relacionada con el sector economía popular y solidaria.

**Art.21.- CONTABILIDAD Y BALANCES:** La Asociación aplicará las normas contables establecidas en el Catálogo Único de Cuentas emitido por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Los estados financieros y balance social anuales serán aprobados dentro de los primeros noventa días de cada año por la Junta General.

**TÍTULO QUINTO**  
**DE LA TRANSFORMACIÓN, FUSIÓN, DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN**

**Art. 22.- TRANSFORMACIÓN:** La Asociación podrá transformarse en cooperativa por decisión de las dos terceras partes de los asociados tomada en Junta General convocada para ese efecto y con aprobación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; o, por disposición de esta Superintendencia, cuando haya superado los niveles de activos, ventas y número de asociados para mantener la condición de Asociación.

**Art. 23.- FUSIÓN:** La Asociación podrá fusionarse con otra u otras de actividad similar, por decisión tomada por las dos terceras partes de los asociados en la Junta General convocada especialmente para este efecto y con aprobación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

**Art 24.- DISOLUCIÓN y LIQUIDACIÓN:** La Asociación se disolverá y liquidará por voluntad de sus integrantes, expresada con el voto secreto de las dos terceras partes de los asociados, en Junta General convocada especialmente para el efecto; y, por resolución de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, de acuerdo con las causales establecidas en la Ley y su Reglamento.

### **DISPOSICIONES GENERALES**

**PRIMERA.-** Se entienden incorporadas al presente estatuto y formando parte del mismo, las disposiciones de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General, las dictadas por el ente regulador y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

**SEGUNDA. -** Los conflictos que surgieren al interior de la Asociación serán resueltos según los mecanismos establecidos en el Reglamento Interno que deberá incluir como instancia de resolución, la presentación ante un Centro de Mediación debidamente autorizado y calificado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, antes del ejercicio de las acciones administrativas o judiciales que sean pertinentes.

**TERCERA.-** Los directivos, asociados y administrador de la Asociación, brindarán, obligatoriamente, las facilidades necesarias para la realización de inspecciones, supervisiones, exámenes especiales, auditorías y entregarán la información que fuere requerida por la Superintendencia, caso contrario, serán de su responsabilidad, las sanciones que pudieran imponerse a la asociación.

**DISPOSICIÓN TRANSITORIA**

**PRIMERA.-** Dentro de los 30 días siguientes a la aprobación del presente estatuto por parte de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, se procederá a la elección y reporte de los directivos y administrador designados, para su registro.

**CERTIFICACIÓN.-** En mi calidad de Secretario de la Asociación de.....  
CERTIFICO que el presente Estatuto, adecuado a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, fue aprobado en Asamblea General, efectuada el....., conforme consta en el Libro de Actas, al que me remito en caso de ser necesario. Lo certifico, en.....  
A.....del año.....

.....  
**SECRETARIO**

## ANEXO XIII

### PROGRAMA DE CRÉDITO CFN

<b>CONDICIONES Y REQUISITOS PARA ACCEDER A CRÉDITO POR PARTE DE LA CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL - CFN</b>	
<b>BENEFICIARIO Y DESTINO</b>	<p><b>BENEFICIARIO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personas naturales.</li> <li>• Personas Jurídicas, privada, mixta o pública; bajo el control de la Superintendencia de Compañías.</li> <li>• Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con fines de lucro y personería jurídica.</li> </ul> <p><b>DESTINO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Activo fijo:</b> Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente.</li> <li>• <b>Capital de Trabajo:</b> Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc.</li> </ul>
<b>CONDICIONES DEL CRÉDITO</b>	<p><b>MONTO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desde USD 50.000 a nivel nacional.</li> <li>• Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total)</li> <li>• Hasta el 70%; para proyectos nuevos.</li> <li>• Hasta el 100%; para proyectos de ampliación.</li> <li>• Hasta el 60%; para proyectos de construcción para la venta.</li> </ul> <p><b>PLAZO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Activo Fijo:</b> hasta 10 años.</li> <li>• <b>Capital de Trabajo:</b> hasta 3 años.</li> </ul> <p><b>PERÍODO DE GRACIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado. .</li> </ul> <p><b>TASAS DE INTERÉS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• PYME (monto hasta USD 200.000) Desde 9,75% hasta 11,5%</li> <li>• SECTOR EMPRESARIAL (monto hasta USD 1 millón) Desde 9,0% - hasta 10%</li> <li>• SECTOR CORPORATIVO (monto mayor a USD 1 millón) Desde 8,25% - hasta 9,08%</li> </ul>
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para créditos de hasta US\$ 300,000 se requiere Plan de Negocios.</li> <li>• Para créditos superiores a US\$ 300,000 se requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona en medio magnético y un Proyecto de Evaluación.</li> <li>• Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal.</li> <li>• Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen.</li> <li>• Carta de pago de los impuestos.</li> <li>• Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda.</li> <li>• Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles.</li> <li>• Proformas de la maquinaria a adquirir.</li> <li>• Proformas de materia prima e insumos a adquirir.</li> </ul>

## ANEXO XIV

### FORMATO DE SOLICITUD DE CRÉDITO - CFN

SOLICITUD DE PRE-CALIFICACIÓN PERSONAS JURÍDICAS RPCP-16B				
DATOS DE LA EMPRESA				
Razón social:				
RUC:	Actividad:			
Capital social suscrito y pagado:		Fecha de constitución (aa-mm-dd):		
Total activos:	Total pasivos:	Total patrimonio:		
Nombre representante legal:			Profesión:	
CI No.	Experiencia en la actividad : Años		meses	
ACCIONISTAS				
Nombre	No. CI	% Participación		
UBICACIÓN DE OFICINAS				
Provincia:	Parroquia	Cantón:		
Calle principal:	Calle secundaria:		No.	Piso:
Sector/barrio:	Dpto.:		Piso:	
Teléfono:	Fax:	Celular:	E-mail 1:	E-mail 2:
Tipo de ocupación de oficina actual:	Propia sin hipoteca <input type="checkbox"/>	Propia hipotecada <input type="checkbox"/>	Arrendada <input type="checkbox"/>	Dirección de correspondencia: <input type="checkbox"/>
	Prestada <input type="checkbox"/>	Con familiares <input type="checkbox"/>		
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO A DESARROLLAR (DATOS PRELIMINARES)				
Tipo de proyecto :	Nuevo <input type="checkbox"/>	Agroforestería <input type="checkbox"/>	Ampliación <input type="checkbox"/>	
Actividad del proyecto				
Descripción del proyecto:				
Tiempo del negocio :	Años	meses	No. de empleados	
UBICACIÓN DEL PROYECTO				
Provincia	Parroquia	Cantón		
Calle principal:	Calle secundaria:	No.	Piso	
Sector/barrio	Fax:	Dpto.	Piso	
Teléfono	Celular	E-mail		
Dirección de correspondencia: <input type="checkbox"/>				
GENERACIÓN DE INGRESOS Y GASTOS				
	Actual		Proyectado	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Ingresos				
Gastos				
DETALLE DE INVERSIONES Y GASTOS (REFERENCIAL DEL PROYECTO)				
	Descripción		Monto US\$	
Materia prima (Capital de trabajo)				
Tecnología (maquinaria y equipos)				
Inversiones (activos fijos)				
Beneficios esperados				
Fuente de repago (ingresos alternos)				
Número de empleos generados				
Monto total del proyecto (US\$)		Monto del crédito (US\$)		
Plazo	Período de gracia		Forma de pago	
Destino del crédito: Activos fijos <input type="checkbox"/> Capital de trabajo <input type="checkbox"/>				
ISO-9001 RPCP-16B Solicitud de Precalificación – Personas Jurídicas			Registros operativos PCP 1/2	



GARANTÍA		
	Descripción de la garantía	Valor referencial
Hipotecaria		
Prendaria (año de fabricación)		
Autoliquidables		

Describa el aporte del cliente al proyecto:

(Dentro del plan de inversiones: proyectos nuevos aporte 30%; ampliación 10%)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

#### NOTAS

1. Queda entendido que la CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL, también se podrá denominar en esta solicitud, la Corporación o CFN.
2. Declaro (amos) bajo la gravedad de juramento, que los datos asentados en mi (nuestra) solicitud de crédito son correctos, reconociendo que la CFN tiene el derecho y está plenamente facultada a comprobar la identidad del solicitante, a través de fuentes internas y externas; la veracidad y autenticidad de los datos que hubiese proporcionado; la capacidad crediticia conforme a las sanas prácticas y condiciones del mercado; la realización del avalúo practicado por un evaluador autorizado; y, a cumplir con todas las normas y formalidades que establecen las leyes y reglamentos para el otorgamiento de los créditos. Así mismo, autorizo (amos) a la CFN a informar documentadamente a las autoridades competentes, en caso de investigación o determinación de coincidencias o comportamiento inusual y/o injustificado.
3. Acuerdo (amos) que tengo (emos) una obligación continua de enmendar y/o suplir la información proporcionada en esta solicitud, si alguno de los hechos esenciales que he (mos) expuesto aquí cambiara antes del cierre de la transacción.
4. Convengo (imos) que no prosperará el trámite de la presente solicitud, si falta alguno de los documentos solicitados por la CFN y que atiende al objeto o al destino del crédito solicitado.
5. **Persona políticamente expuesta:** Es la persona que desempeña o ha desempeñado funciones públicas destacadas en el país o en el exterior, que por su perfil pueda exponer en mayor grado a la entidad al riesgo de lavado de activos y financiamiento de delitos, por ejemplo, jefe de Estado o de un Gobierno, político de alta jerarquía, funcionario gubernamental, judicial o militar de alto rango, ejecutivo estatal de alto nivel, funcionario importante de partidos políticos. Las relaciones comerciales con, los parientes dentro del segundo grado de consanguinidad o primero de afinidad y los colaboradores cercanos de una persona políticamente expuesta. (Durante un año atrás contado a partir de la fecha de presentación de la presente solicitud de precalificación).

#### REPRESENTANTE LEGAL

Nombre	CI	Firma

#### SOCIOS CON PARTICIPACIÓN IGUAL O MAYOR AL 20% DEL CAPITAL

Nombre	CI	Firma	Políticamente expuesto	Cargo desempeñado
Socio			SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Cónyuge				
Socio			SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Cónyuge				
Socio			SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Cónyuge				
Socio			SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Cónyuge				
Socio			SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Cónyuge				

Lugar y fecha :

#### DOCUMENTACIÓN REQUERIDA QUE DEBERÁ SER ENTREGADA POR EL SOLICITANTE

1. Copia del RUC actualizado de la compañía
2. Copia de la cédula de identidad del (los) representante (s) legal (es), accionistas con el 20% o más de acciones y cónyuges.
3. Copia de los estados financieros de la empresa del último año
4. Copia de la resolución de la Super. Cías sobre la conformación de los accionistas
5. Copia de pago del impuesto predial

## ANEXO XV

### FORMATO DE RECEPCIÓN DE DOCUMENTOS - CFN

RECEPCIÓN Y VERIFICACIÓN DE DOCUMENTOS Y REQUISITOS ENTREGADOS POR EL CLIENTE (RPCP-11B)			
Lugar y fecha : _____			
Señores <b>CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL</b> Presente.			
De mi consideración:			
Yo, _____ en calidad de representante legal de la empresa _____, presento para su análisis y verificación, la documentación y requisitos solicitados, para acceder al crédito con las siguientes características:			
<b>Monto US \$</b>	<b>Destino</b>	<b>Plazo</b>	
	Activo Fijo <input type="checkbox"/>		
	Capital de Trabajo <input type="checkbox"/>		
	Asistencia Técnica <input type="checkbox"/>		
Atentamente,			
_____ Firma RUC			
PARA USO EXCLUSIVO DE LA CFN			
VERIFICACIÓN PERSONAS JURÍDICAS			
	Sí	No	Observaciones
RUC			
Certificado de estar en estado activo y en lista blanca con SRI.			
Certificado de Superintendencia de Compañías sobre conformación de accionistas actualizado.			
En caso de accionistas extranjeros Certificado de autoridad competente de: existencia, detalle de accionista y porcentajes de participación; Certificado de Buró de crédito de país de origen; declaración juramentada de licitud y procedencia de fondos. (Documentos en español y protocolizados)			
Nombramientos vigentes de el (los) representante (s) de la empresa			
Copias a color de la cédula ciudadanía y/o pasaporte y, de ser el caso, carnet de discapacidad del CONADIS, del representante legal, accionistas, garante, según corresponda			
Acta de Junta de accionistas en donde se autorice al representante legal para: Contratar el crédito, suscribir gravámenes e incrementar capital suscrito y pagado.			
Declaración juramentada sobre las vinculaciones suscrita por el representante legal, codeudor de ser el caso.			
Estatutos de la empresa actualizados (escrituras de constitución, reformas de estatutos con la respectiva razón de inscripción)			
Certificados de cumplimiento de obligaciones con: Superintendencia de Compañías y del IESS.			
Patente municipal, permiso de operación; Documento ambiental otorgado por la autoridad competente (según el caso).			
Detalle y propuesta de garantías (carta explicativa de garantías).			
Copias de escritura del bien a hipotecar con su respectiva razón de inscripción.			
En caso de hipoteca de un bien de una tercera persona natural adjuntar carta de autorización suscrita por el propietario con la copia de cédula y papeleta de votación.			
En caso de hipoteca de un bien de una tercera persona jurídica, adjuntar: acta de junta de accionistas en donde se autorice la suscripción de gravámenes, nombramiento del representante de la Cia, propietaria del bien a hipotecar; copia de cédula, papeleta de votación y/o pasaporte de los firmantes de la acta.			
Certificado de gravámenes del bien con historial de 15 años.			
ISO-9001 <span style="float: right;">Registros operativos PCP</span>			
RPCP-11B: Recepción y verificación de documentos y requisitos entregados por el cliente (personas jurídicas) <span style="float: right;">1/2</span>			



En caso de bienes inmuebles ubicados en Puertos y Bahías, certificado de Marina Mercante en el que conste que el bien inmueble es susceptible de hipoteca.			
En caso de hipoteca de barcos: permiso de Marina Mercante referente a: nacionalidad, condiciones de seguridad, operación en puertos y mares; patente con características técnicas inscritas en Puerto.			
Comprobante de pago de impuestos predial del bien a hipotecar del año en curso.			
Certificado de: autenticidad, validez de la adjudicación y/ o de afectación del bien a hipotecar otorgado por el INDA si está ubicado en área rural.			
Título de propiedad de los bien a ser prendado, (facturas, declaración juramentada)			
Certificado de gravámenes original del Registro Mercantil;			
Copia de matrícula del vehículo a preñar			
Certificado de gravámenes de la Jefatura o Comisión de Tránsito (en caso de vehículos)			
Solicitud de crédito de deudor, garante (codeudor de ser el caso)			
Plan de inversiones (clasificación Activos fijos, capital de trabajo; especificando rubros que financia cliente y CFN) y el croquis de ubicación del proyecto.			
Presupuesto de obra, planos aprobados, permiso de construcción, proformas de equipos, maquinarias, y materia prima contempladas en el plan de inversiones.			
Copia de las escrituras del bien inmueble donde se desarrollará el proyecto, Informe Técnico de compatibilidad de uso de suelo según el caso.			
En montos mayores a USD 300.000: proyecto en formato CFN y modelo de evaluación financiera impreso y grabado en medio magnético.			
En montos menores a USD300.000 descripción de la actividad detallando mercado, costos, precios, procesos productivos; y Flujo de caja proyectado.			
Declaración Impuesto a la Renta; Balances internos de los dos últimos años y balance con corte a la fecha. Cias. que posean más de un millón de dólares en activos totales presentarán balances auditados ; Declaraciones IVA tres últimos meses.			
Referencias de la Cia y garante/s, codeudor de ser el caso (laboral, comercial, bancario, personal) original y actualizado.			
En caso de financiamiento de transporte: permiso de operación de la Cia, otorgado por el Consejo Nacional de Tránsito.			
Experiencia de los principales ejecutivos, administradores, garante y codeudor de ser caso (Currículos)			
Detalle de otros documentos relacionados con la actividad pasada, presente y futura del deudor (solicitados por la CFN) de ser el caso) _____ _____			
<b>RECIBIDO</b>			
Cliente entregó documentación completa <input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
<b>Documentación pendiente</b>			
_____			
_____			
Nombre analista CFN	Firma	Fecha	
<b>Entrega de documentación pendiente</b>			
<b>Señor cliente, usted tiene un plazo máximo de 8 días para completar la documentación.</b>			
Fecha que el cliente entrega documentación: (dd/mm/aa) _____			
Nombre cliente		Firma	
<b>DOCUMENTACIÓN DEVUELTA AL CLIENTE</b>			
Nombre analista CFN	Firma	Fecha	
ISO-9001		Registros operativos PCP	
RPCP-11B: Recepción y verificación de documentos y requisitos entregados por el cliente (personas jurídicas)		2/2	



## ANEXO XVI

### CARTA DE COMPROMISO

Salinas, 13 de Junio del 2012

## CARTA DE COMPROMISO

Señora Ingeniera.  
**MERCEDES FREIRE RENDÓN,**  
DECANA - Facultad de Ciencias Administrativas.  
Universidad Estatal Península de Santa Elena.  
En su despacho.

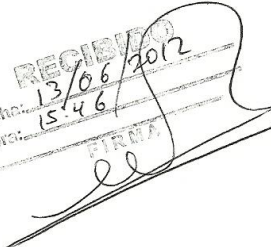
Yo **José Leonardo Del Pezo Orrala** con C.I. # **092591857-5**, egresado de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial, de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, a través del siguiente documento presento el listado de las personas que se dedican a la actividad pesquera artesanal, como es la captura de pulpo en el cantón Salinas, sector de San Lorenzo. Dichas personas se comprometen a prestar toda la ayuda e información necesaria para el desarrollo de la tesis titulada **“PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS PESCADORES DEL BARRIO SAN LORENZO, DEL CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA”**.

Como constancia se anexa el listado con el número de cédula y firma respectiva de cada persona.

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente,

  
\_\_\_\_\_  
**JOSE DEL PEZO**

**RECIBIDO**  
Fecha: 13/06/2012  
Hora: 15:46  
FIRMA  




UNIVERSIDAD ESTATAL  
"PENÍNSULA DE SANTA ELENA"  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO EMPRESARIAL



LISTADO DE PERSONAS QUE CAPTURAN PULPO - SAN LORENZO - SALINAS

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	FIRMA
1	Gerardo Quimi Matías	0916986656	
2	Carlos Matías Victorino	0913450441	
3	Benedicto Del Pezo Yagual	0909178162	
4	Cristhian Borbor	0922863469	
5	Rubén Darío Balón Matías	2400068710	
6	Félix Matías Balón	0928869098	
7	Manuel Matías	0924489636	
8	Ángel González Panchana	0917006173	
9	Francisco Matías	0919654681	
10	Daniel Gómez Del Pezo		
11	William Panchana Rodríguez	0909521239	
12	César Ramírez De La Rosa	0918177510	
13	Julio Alfredo Del Pezo Orrala	0926258583	
14	Wilson Panchana Balón	0925454894	
15	Enrique Rodríguez Del Pezo	0906549084	



UNIVERSIDAD ESTATAL  
"PENÍNSULA DE SANTA ELENA"  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO EMPRESARIAL



LISTADO DE PERSONAS QUE CAPTURAN PULPO - SAN LORENZO - SALINAS

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	FIRMA
16	Leonardo Del Pezo Yagual		
17	Alejandro Matías Balón		
18	Julio Del Pezo Yagual	0911998771	
19	Melchor Del Pezo Yagual	0907777999	
20	Jimmy Yagual Suárez		
21	Alejandro Matías Balón	0915237019	
22	Pedro Rodríguez Del Pezo		
23	Guillermo Ramírez De La Rosa		
24	Eduardo Gracia		
25	Pedro Del Pezo Matías	0922473301	

## ANEXO XVII

### CERTIFICADO DE GRAMATÓLOGO

La Libertad, agosto 27 de 2013

Por la presente CERTIFICO que, una vez revisada la redacción de la tesis "MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS PESCADORES DEL BARRIO SAN LORENZO, CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013", del egresado: Sr. José Del Pezo Orrala, se identificaron 156 desajustes de redacción, por lo cual sugiero al tesista adopte las respectivas rectificaciones.

El detalle para las correcciones aparece en archivos adjuntos.

Atentamente,



Ec. William Caliche Rosales

Gramatólogo

c.c. archivo

## ANEXO XVIII

### EXTRACTO DE LA LEY DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

#### DISPOSICIONES GENERALES

##### Título I

##### Del ámbito, objeto y principios

**Artículo 1.- Definición.-** Para efectos de la presente ley, se entiende por economía popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.

**Artículo 2.- Ámbito.-** Se rigen por la presente ley, todas las personas naturales, jurídicas y demás formas de organización que de acuerdo con la constitución, conforman la economía popular y solidaria y el sector financiero popular y solidario y las instituciones públicas encargadas de la rectoría, regulación, control y acompañamiento.

Las disposiciones de la presente ley no se aplicarán a las formas asociativas gremiales, profesionales, laborales, culturales, deportivas, religiosas, entre otras, cuyo objeto social principal no sea la realización de actividades económicas de producción de bienes o prestación de servicios.

Tampoco serán aplicables las disposiciones de la presente ley, a las mutualistas y fondos de inversión, las mismas que se regirán por la ley general de instituciones del sistema financiero y ley de mercado de valores, respectivamente.

**Artículo 3.- Objeto.-** La presente ley tiene por objeto:

a) Reconocer, fomentar y fortalecer la economía popular y solidaria y el sector financiero popular y solidario en su ejercicio y relación con los demás sectores de la economía y con el estado.

b) Potenciar las prácticas de la economía popular y solidaria que se desarrollan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, y en sus unidades económicas productivas para alcanzar el Sumak Kawsay.

c) Establecer un marco jurídico común para las personas naturales y jurídicas que integran la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario.

d) Instituir el régimen de derechos, obligaciones y beneficios de las personas y organizaciones sujetas a esta ley.

e) Establecer la institucionalidad pública que ejercerá la rectoría, regulación, control, fomento y acompañamiento.

**Artículo 4.- Principios.-** Las personas y organizaciones amparadas por esta ley, en el ejercicio de sus actividades, se guiarán por los siguientes principios, según corresponda:

a) La búsqueda del buen vivir y del bien común.

b) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales.

- c) El comercio justo y consumo ético y responsable.
- d) La equidad de género.
- e) El respeto a la identidad cultural.
- f) La autogestión.
- g) La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas.
- h) La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

**Artículo 5.- Acto económico solidario.-** Los actos que efectúen con sus miembros las organizaciones a las que se refiere esta ley, dentro del ejercicio de las actividades propias de su objeto social, no constituyen actos de comercio o civiles sino actos solidarios y se sujetarán a la presente ley.

**Artículo 6.- Registro.-** Las personas y organizaciones sujetas a esta ley, deberán inscribirse en el registro público que estará a cargo del ministerio de estado que tenga a su cargo los registros sociales. El registro habilitará el acceso a los beneficios de la presente ley.

**Artículo 7.- Glosario.-** Para los fines de la presente ley, se aplicarán las siguientes denominaciones:

- a) Organizaciones del sector asociativo, como “asociaciones”
- b) Organizaciones del sector cooperativista, como “cooperativas”
- c) Comité interinstitucional de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario, como “comité interinstitucional”
- d) Superintendencia de economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario, como “superintendencia”
- e) Instituto nacional de economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario, como “instituto”
- f) Corporación nacional de finanzas populares, como “corporación”.

## **Título II**

### **De la economía popular y solidaria**

#### **Capítulo I**

##### **De las formas de organización de la economía popular y solidaria**

**Artículo 8.- Formas de organización.-** Para efectos de la presente ley, integran la economía popular y solidaria las organizaciones conformadas en los sectores comunitarios, asociativos y cooperativistas, así como también las unidades económicas populares.

**Artículo 9.- Personalidad jurídica.-** Las organizaciones de la economía popular y solidaria se constituirán como personas jurídicas, previo el cumplimiento de los requisitos que contemplará el reglamento de la presente ley.

La personalidad jurídica se otorgará mediante acto administrativo del superintendente que se inscribirá en el registro público respectivo.

Las organizaciones en el ejercicio de sus derechos y obligaciones actuarán a su nombre y no a nombre de sus socios.

En el caso de las cooperativas, el procedimiento de constitución, los mínimos de socios y capital social, serán fijados en el reglamento de esta ley, tomando en cuenta la clase de cooperativa, el vínculo común de sus socios y el ámbito geográfico de sus operaciones.

**Artículo 10.- Capital de riesgo y organizaciones mixtas.-** El Estado Central y los Gobiernos Autónomos Descentralizados participarán en la conformación de capitales de riesgo y de organizaciones mixtas de economía popular y solidaria a través de mecanismos legales y financieros idóneos.



El carácter temporal de las inversiones efectuadas por el Estado deberá ser previamente acordado, tanto en tiempo cuanto en forma; privilegiando los procesos de desinversión del Estado en organizaciones donde es o será miembro, asociado o socio en forma parcial, a favor de la y las comunidades en cuyos territorios tales emprendimientos se desarrollen, dentro de las condiciones y plazos establecidas en cada proyecto.

**Artículo 11.- Competencia desleal.-** Los miembros, asociados y socios, bajo pena de exclusión, no podrán competir con la organización a que pertenezcan, realizando la misma actividad económica que ésta, ni por sí mismos, ni por intermedio de terceros.

**Artículo 12.- Información.-** Para ejercer el control y con fines estadísticos las personas y organizaciones registradas presentarán a la superintendencia, información periódica relacionada con la situación económica y de gestión, de acuerdo con lo que disponga el Reglamento de la presente ley y cualquier otra información inherente al uso de los beneficios otorgados por el Estado.

**Artículo 13.- Normas contables.-** Las organizaciones, sujetas a esta ley se someterán en todo momento a las normas contables dictadas por la superintendencia, independientemente de la aplicación de las disposiciones tributarias existentes.

**Artículo 14.- Disolución y liquidación.-** Las organizaciones se disolverán y liquidarán por voluntad de sus integrantes, expresada con el voto de las dos terceras partes de sus integrantes, y por las causales establecidas en la presente ley y en el procedimiento estipulado en su estatuto social.

Los resultados de la disolución y liquidación, en forma documentada, se pondrán en conocimiento de la superintendencia, a fin de proceder a la cancelación de su registro público. La superintendencia podrá supervisar la disolución y liquidación de las organizaciones.

**Artículo 15.- Sector comunitario.-** Es el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la presente ley.

**Artículo 16.- Estructura interna.-** Las organizaciones del sector comunitario adoptarán, la denominación, el sistema de gobierno, control interno y representación que mejor convenga a sus costumbres, prácticas y necesidades, garantizando su modelo de desarrollo económico endógeno desde su propia conceptualización y visión.

**Artículo 17.- Fondo social.-** Para el cumplimiento de sus objetivos, las organizaciones del sector comunitario, contarán con un fondo social variable y constituido con los aportes de sus miembros, en numerario, trabajo o bienes, debidamente evaluados por su máximo órgano de gobierno.

También formarán parte del fondo social, las donaciones, aportes o contribuciones no reembolsables y legados que recibieren estas organizaciones. En el caso de bienes inmuebles obtenidos mediante donación, éstos no podrán ser objeto de reparto en caso de disolución.

## **Sección 2**

### **De las organizaciones del sector asociativo**

**Artículo 18.- Sector asociativo.-** Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente ley.

**Artículo 19.- Estructura interna.-** La forma de gobierno y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato.

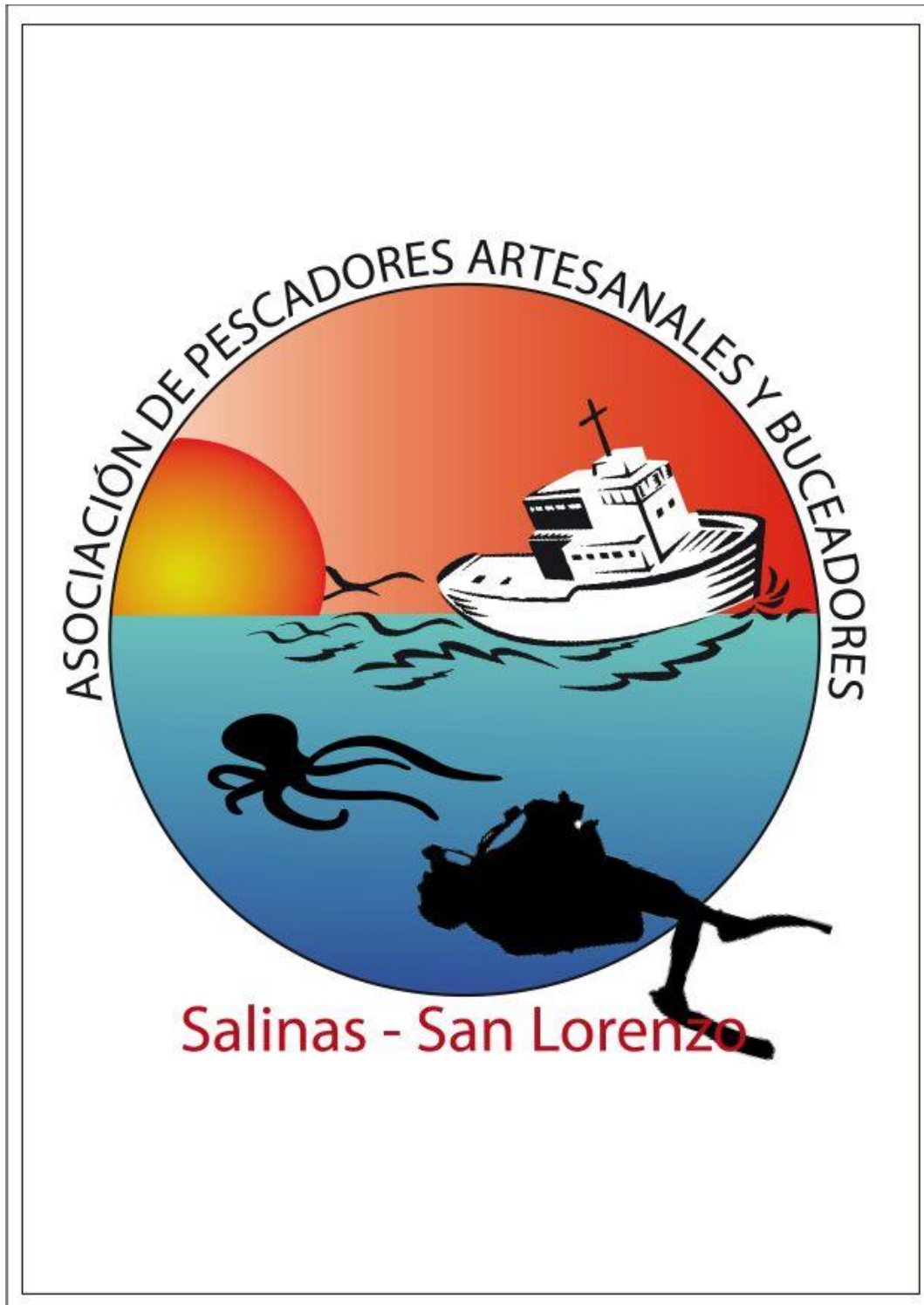
La integración y funcionamiento de los órganos directivos y de control de las organizaciones del sector asociativo, se normará en el reglamento de la presente ley, considerando las características y naturaleza propia de este sector.

**Artículo 20.- Capital social.-** El capital social de estas organizaciones, estará constituido por las cuotas de admisión de sus asociados, las ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables, y por los excedentes del ejercicio económico.

En el caso de bienes inmuebles obtenidos mediante donación, no podrán ser objeto de reparto en caso de disolución y se mantendrán con el fin social materia de la donación.

ANEXO XIX

DISEÑO DE LOGOTIPO PROPUESTO PARA LA ASOCIACIÓN



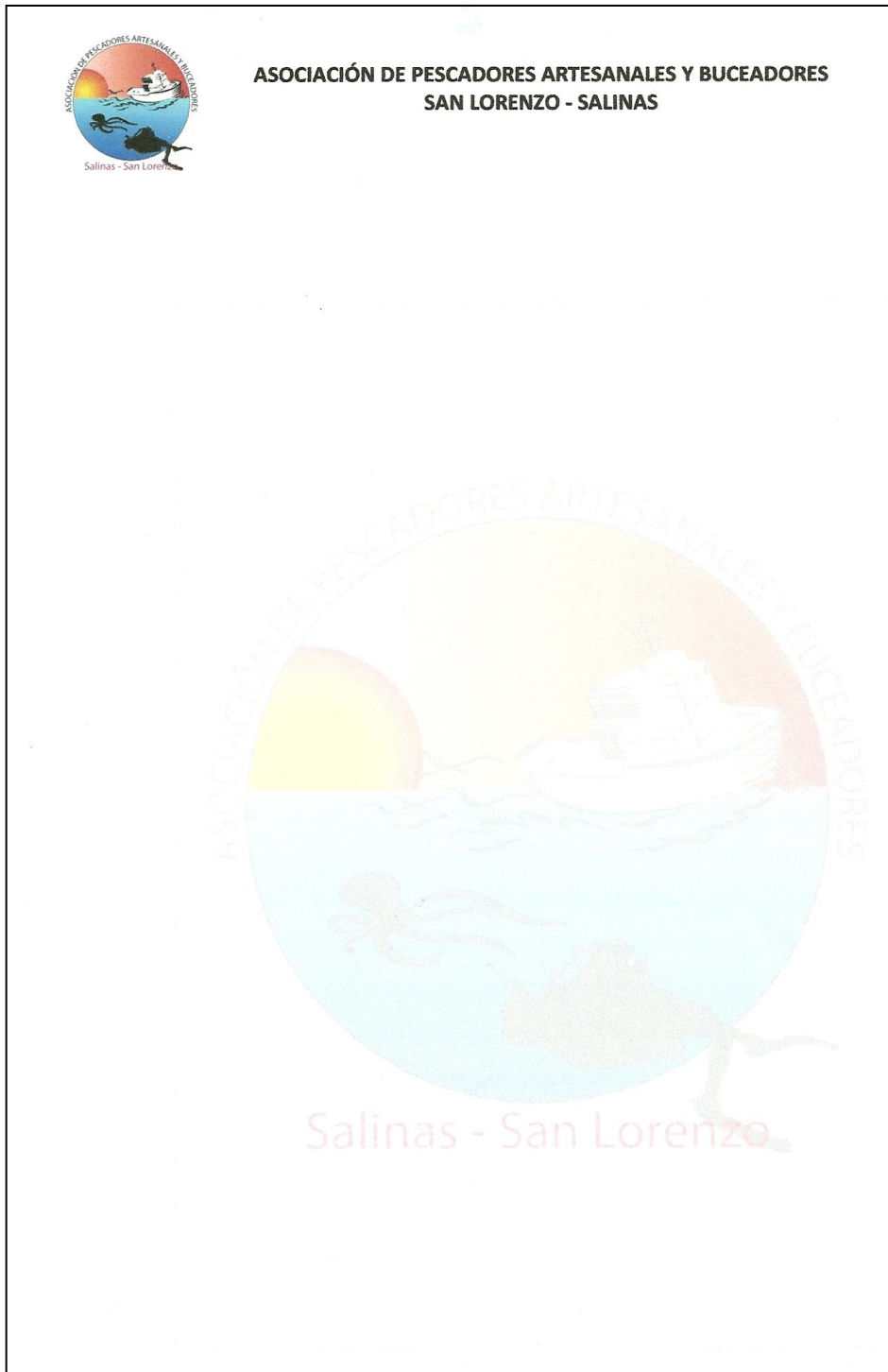
ANEXO XX

DISEÑO DE IDENTIFICACIÓN PROPUESTO PARA LA ASOCIACIÓN



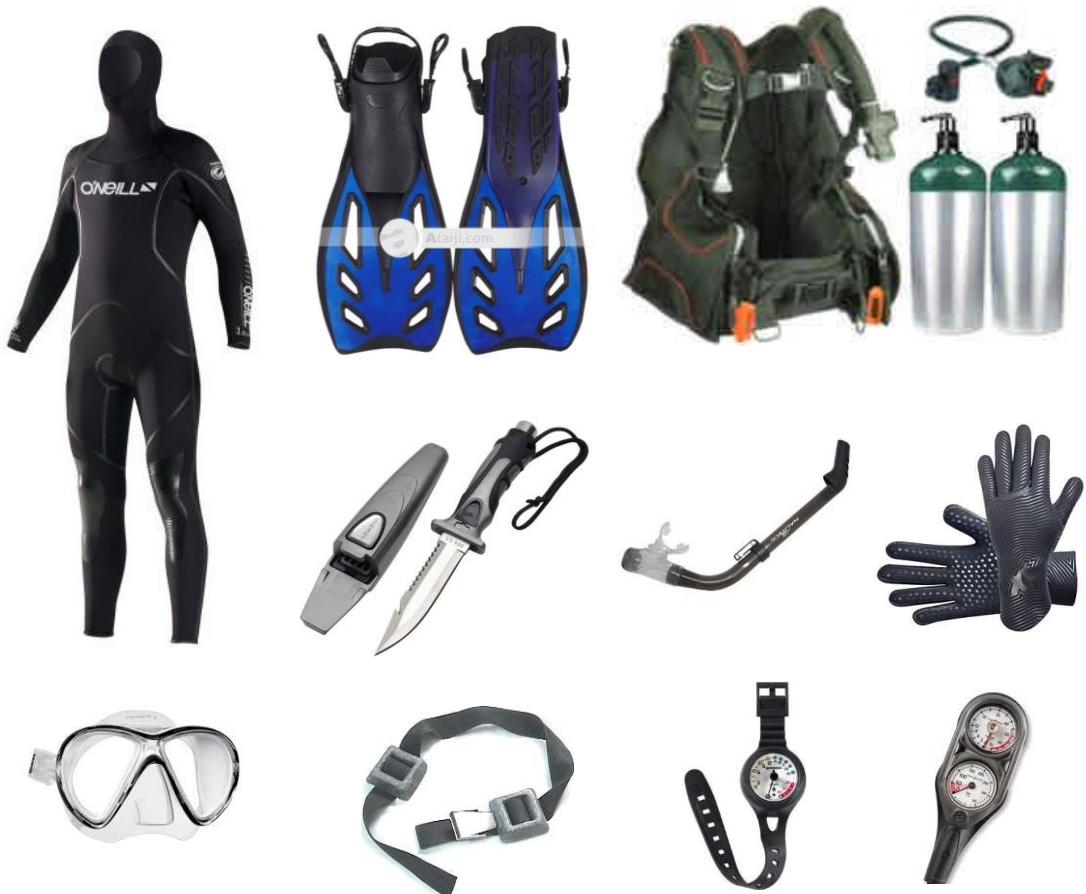
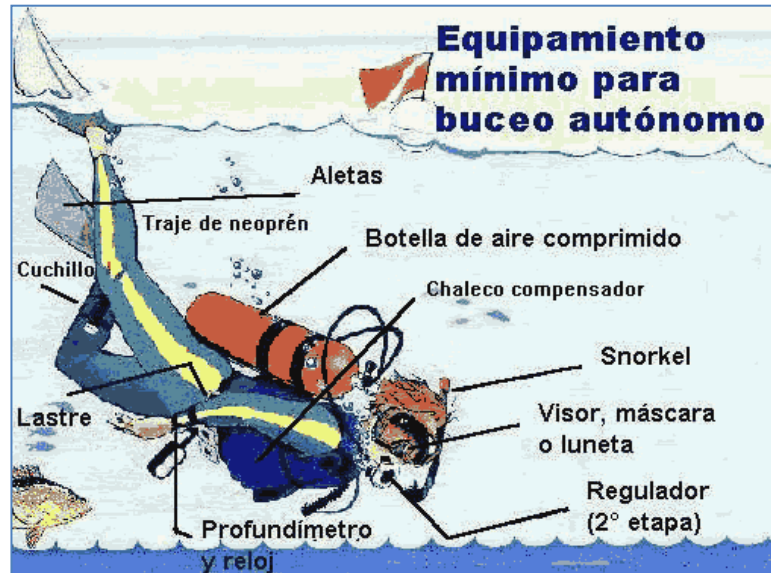
**ANEXO XXI**

**DISEÑO DE HOJAS MEMBRETADAS A UTILIZAR EN LA ASOCIACIÓN**



ANEXO XXII

**EQUIPOS E IMPLEMENTOS TECNOLÓGICOS NECESARIOS EN LA CAPTURA DE MARISCOS**



**ANEXO XXIII**

**FOTOGRAFÍAS**

**FOTO 1: ENTREVISTA AL ENCARGADO DEL VICEMINISTERIO DE  
ACUACULTURA Y PESCA – MAGAP - SANTA ELENA**

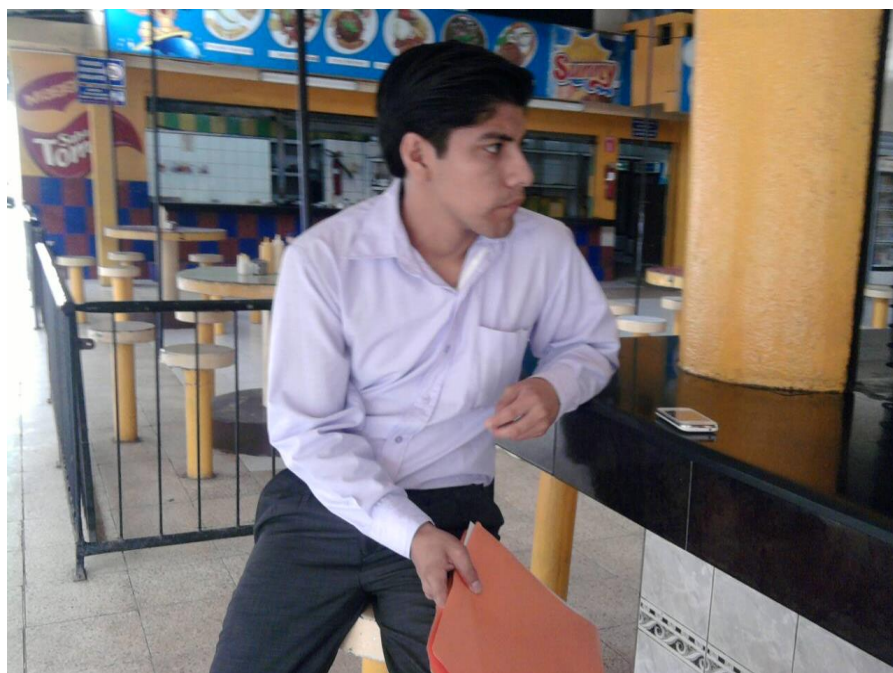




**FOTO 2: PROCESO DE ENCUESTA A PESCADOR ARTESANAL**



**FOTO 3: PROCESO DE ENCUESTA A PESCADOR ARTESANAL**



**FOTO 4: ENCUESTA A CONSUMIDOR – CEVICHERÍA LA LOJANITA**



**FOTO 5: PESCADOR ARTESANAL DE MARISCOS CON LOS EQUIPOS**





**FOTO 6: PESCADOR ARTESANAL DESPUÉS DE LA CAPTURA**



**FOTO 7: PESCADOR ARTESANAL DE MARISCOS Y LA CAPTURA**



**FOTO 8: PRODUCTO CAPTURADO**



**FOTO 9: AUTOR CON PESCADORES ARTESANALES DE MARISCOS**





**FOTO 10: PESCADORES ARTESANALES CON EQUIPOS  
APROPIADOS PARA LA CAPTURA DE LA ESPECIE**

