



**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS EVISCERADORES SANTA  
ROSENSES, EN LA PRODUCCIÓN DE HARINA DE  
PESCADO. PARROQUIA DE SANTA ROSA, CANTON SALINAS AÑO  
2013”**

**TESIS DE GRADO**

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTORA:**

**SRTA. GONZÁLEZ REYES DAYSI JOHANNA**

**TUTORA:**

**ING. LINZAN RODRÍGUEZ JÉSSICA SORAYA MSc.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR**

**2013**

**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS EVISCERADORES SANTA  
ROSENSES, EN LA PRODUCCIÓN DE HARINA DE  
PESCADO. PARROQUIA DE SANTA ROSA, CANTON SALINAS AÑO 2013”

**TESIS DE GRADO**

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR:

SRTA. GONZÁLEZ REYES DAYSI JOHANNA

TUTORA:

ING. LINZAN RODRÍGUEZ JÉSSICA SORAYA MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2013

**La Libertad, 19 septiembre del 2012**

**APROBACIÓN DE LA TUTORA**

En mi calidad de Tutora del trabajo de investigación, **“PLAN DE ASOCIATIVIDAD DE LOS EVISCERADORES SANTA ROSENSES, EN LA PRODUCCIÓN DE HARINA DE PESCADO. PARROQUIA DE SANTA ROSA, CANTON SALINAS AÑO 2013”**, elaborado por la Srta. GONZÁLEZ REYES DAYSI JOHANNA, egresada de la Escuela de Ingeniería en Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Administrativas, de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Administración de Empresas me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la Apruebo en todas sus partes.

Atentamente,

.....  
Ing. Linzan Rodríguez Jéssica Soraya MSc.

TUTORA

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo de manera especial a Dios Todo Poderoso, porque él es quién me guía por el sendero de la sabiduría, del aprendizaje y me ha dado la suficiente fuerza y salud para realizar este trabajo.

A mis Padres por todos los conocimientos que me han sabido inculcar en el transcurso de mi vida, los mismos que han sido de mucha utilidad en mi carrera profesional, de igual manera porque estuvieron en todo momento apoyándome y me dieron la confianza para poder seguir adelante con una actitud positiva y alcanzar así todos mis propósitos y objetivos.

*Daysi*

## AGRADECIMIENTO

Expreso un sincero agradecimiento a la Universidad Estatal Península de Santa Elena, a la Facultad de Ciencias Administrativas, a sus Directivos y docentes por los conocimientos facilitados en la trayectoria de mi carrera, y de manera especial a la Ing. Soraya Linzan e Ing. Lilia Valencia por su acertada dirección, quienes me proporcionaron en una forma desinteresada sus valiosos criterios en función a su destacada capacidad profesional.

En igual forma extiendo un agradecimiento a los Evisceradores de Santa Rosa quienes contribuyeron con la información necesaria para el desarrollo de este trabajo.

A mis familiares y amigos quienes de una u otra forma han colaborado para que este trabajo de investigación se haya desarrollado.

*Daysi*

**TRIBUNAL DE GRADO**

---

Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.  
DECANA DE FACULTAD  
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

---

Econ. Pedro Aquino Caiche, MSc.  
DIRECTOR DE LA ESCUELA  
DE ADMINISTRACIÓN

---

Ing. Jessica Linzan Rodríguez, MSc  
PROFESORA-TUTORA

---

Ing. Lilia Valencia Cruzaty, MBA  
PROFESOR DEL ÁREA

---

Ab. Milton Zambrano Coronado, MSc.  
SECRETARIO GENERAL - PROCURADOR

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN**

**RESUMEN**

**PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS EVISCERADORES SANTA  
ROSENSES, EN LA PRODUCCIÓN DE HARINA DE  
PESCADO. PARROQUIA DE SANTA ROSA, CANTON SALINAS AÑO  
2013.**

Autora: González Reyes Daysi Johanna

Tutora: Ing. Linzan Rodríguez Jessica Soraya MSc.

El objetivo de este estudio es diseñar un plan de asociatividad para los evisceradores santarósenses, orientado a la producción de harina de pescado, a través de la optimización del eviscerado como subproducto, que permita mejorar el impacto ambiental, social y económico en la parroquia Santa Rosa. La investigación se fundamenta en las leyes y principios que rigen nuestra sociedad. La Constitución de la República del Ecuador establece en el Art. 66, numeral 15 el derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental; reconociendo así, el derecho a la libre asociación para alcanzar un fin común. El estudio fue de tipo descriptivo en lo que concierne a la investigación de campo con base a investigaciones bibliográficas y documentales que orientaron el estudio y permitieron dar respuestas al problema planteado. El método empleado fue el inductivo, se observaron las causas particulares; con la aplicación del método deductivo se examinaron las causas generales del problema en estudio, y se procedió a organizar la relación entre las variables. Las técnicas utilizadas fueron la entrevista y encuesta con el objeto de obtener información sobre las variables y relacionarlas entre sí. El estudio realizado evidencia el interés que tienen los evisceradores de pescado de la parroquia Santa Rosa por asociarse de manera empresarial, cooperar y fomentar el trabajo en equipo, con el fin de mejorar los ingresos económicos y sus condiciones de vida.

## ÍNDICE

APROBACIÓN DELA TUTORA.....	iii
DEDICATORIA .....	iv
AGRADECIMIENTO .....	v
TRIBUNAL DE GRADO .....	vi
RESUMEN.....	vii
ÍNDICE .....	viii
ÍNDICE DE GRAFICOS .....	xiii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xv
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xvi
INTRODUCCIÓN .....	1
MARCO CONTEXTUAL .....	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	4
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
SISTEMATIZACIÓN.....	5
JUSTIFICACIÓN .....	5
OBJETIVOS .....	7
HIPÓTESIS Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	7
OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	8
CAPITULO I.....	10
MARCO TEORICO.....	10
1.1.- ANTECEDENTES DEL TEMA.....	10
1.2.- FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA .....	11
1.2.1 PLAN DE ASOCIATIVIDAD .....	11
1.2.1.1.- PLAN.....	11



1.2.1.2.- ASOCIATIVIDAD.....	13
1.2.1.2.1.- LA IMPORTANCIA DE LA ASOCIATIVIDAD .....	14
1.2.1.2.2.- TIPOS DE ASOCIATIVIDAD.....	15
1.2.1.2.3.- LA EJECUCION DE UN PLAN PARA LA ASOCIATIVIDAD .....	16
1.2.1.2.4.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA ASOCIATIVIDAD.....	19
1.2.1.2.5.- ESTRATEGIAS DE LA ASOCIATIVIDAD.....	20
1.2.1.3.- COOPERACION .....	23
1.2.1.4.- OBJETIVOS DE LA ASOCIATIVIDAD.....	25
1.2.2.- PRODUCCIÓN DE HARINA DE PESCADO .....	32
1.2.3.-IMPACTO AMBIENTAL SOCIAL Y ECONOMICO .....	36
1.2.3.1.-IMPACTO AMBIENTAL .....	36
1.2.3.2.- IMPACTO SOCIAL .....	39
1.2.3.3.- IMPACTO ECONÓMICO.....	41
1.3.- FUNDAMENTACIÓN LEGAL .....	45
1.3.1.- CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR .....	45
1.3.2.- LEY DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA .....	46
1.3.3.- CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES. ....	47
1.4.- TEORIA SITUACIONAL.....	48
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>50</b>
<b>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>50</b>
2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	50
2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN .....	51
2.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	51
2.4. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	53
2.5.- TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION .....	53
2.6.- POBLACIÓN Y MUESTRA .....	55

2.7.- PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	56
CAPITULO III .....	58
ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	58
3.1.- ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA .....	58
3.2.- ANALISIS DE LAS ENTREVISTAS .....	71
3.3.- DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS .....	72
CONCLUSIÓN .....	74
RECOMENDACIÓN.....	75
CAPÍTULO IV .....	76
LA PROPUESTA .....	76
4.1.- PRESENTACIÓN .....	76
4.2.- OBJETIVOS .....	77
4.2.1.- OBJETIVO GENERAL .....	77
4.2.2.- OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	77
4.3.- BASE FILOSÓFICA .....	78
4.3.1.- MISIÓN.....	78
4.3.2. VISIÓN .....	78
4.3.3.- VALORES .....	78
4.4.- ASPECTOS JURÍDICOS DE LA ASOCIATIVIDAD .....	79
4.5.- DESCRIPCIÓN DE MODELO DE ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL .....	82
4.5.1.- BENEFICIOS DE LA ASOCIATIVIDAD .....	83
4.5.2.- INDICADORES DE GESTIÓN – FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO. ....	84
4.5.2.1.-TIPOS DE INDICADORES PARA LA ASOCIATIVIDAD.....	85
4.6.- LINEAMIENTOS DE ACCIÓN.....	86
4.6.1.- ASESORÍA Y CAPACITACIÓN.....	87
4.6.2.- INNOVACIÓN Y LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS .....	89

4.6.2.1.- DESARROLLO DE LA PRODUCCIÓN DE HARINA DE PESCADO "SANTHARINA" .....	89
4.6.2.2.- DISPONIBILIDAD DE LA MATERIA PRIMA.....	91
4.6.2.3.- DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PARA LA PRODUCCIÓN DE LA HARINA DE PESCADO. ....	92
4.6.2.3.1.- RECEPCIÓN DE LA MATERIA PRIMA.....	92
4.6.3.- COMERCIALIZACIÓN .....	96
4.6.3.1.- IMPULSIÓN.....	97
4.6.3.2.- PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS .....	99
4.6.3.3.- MARCA.....	99
4.6.3.4.- ETIQUETA .....	100
4.6.3.5.- PRESENTACIÓN .....	100
4.6.4.- CLIENTE FINAL.....	101
4.6.4.1.- ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO .....	101
4.6.4.2.- ESTRATEGIAS DE REFUERZO .....	102
4.6.5.- COMPETIDORES .....	103
4.6.5.1.- LA RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES .....	103
4.6.5.2.- VENTAJAS DE LA COMPETITIVIDAD .....	105
4.6.6.- ORGANIZACIÓN.....	106
4.6.6.1.- ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	106
4.6.6.2.- ORGANIGRAMA FUNCIONAL.....	106
4.6.6.3.- DESCRIPCIÓN GENÉRICA DE LA ESTRUCTURA .....	107
4.6.6.3.1.- MANUAL DE FUNCIONES .....	107
4.6.7.-ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	114
4.6.7.1.- PRESUPUESTO DE INVERSIÓN.....	114
4.6.7.2.- INVERSIÓN FIJA.....	114
4.6.7.3.- INVERSIÓN DIFERIDA .....	114

4.6.7.4.- CAPITAL DE TRABAJO .....	115
4.6.7.5.- RESUMEN DE LA INVERSIÓN .....	116
4.6.8.- FINANCIAMIENTO .....	116
4.6.9.- DETERMINACIÓN DE LA DEPRECIACIÓN-AMORTIZACIÓN.....	117
4.6.10.- PRESUPUESTO DE INGRESOS .....	119
4.6.11.- PRESUPUESTO DE COSTOS.....	120
4.6.12.- PRESUPUESTO DE GASTO ADMINISTRATIVOS Y VENTAS .....	121
4.6.13.- ESTADO DE RESULTADOS.....	123
4.6.14.- FLUJO DE CAJA .....	124
4.6.15.- CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN) .....	125
4.6.16.- CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	126
4.6.17.- PUNTO DE EQUILIBRIO .....	126
CONCLUSION .....	128
RECOMENDACIÓN.....	129
BIBLIOGRAFÍA .....	130
ANEXOS I .....	132
ANEXOS II.....	133
ANEXOS III .....	136
ANEXOS IV .....	137
ANEXO V .....	140
ANEXO VI .....	141
ANEXOS VII.....	148

## ÍNDICE DE GRAFICOS

	<b>PÁG.</b>
GRAFICO # 1: Modelo Asociativo de Cooperacion Empresarial.....	86
GRAFICO # 2: Edad.....	58
GRAFICO # 3: Nivel de Estudio .....	59
GRAFICO # 4: Colaboracion entre los evisceradores .....	60
GRAFICO # 5: Trabajo en Equipo .....	61
GRAFICO # 6: Liderazgo .....	62
GRAFICO # 7: Actividades Productivas .....	63
GRAFICO # 8: Cooperacion.....	64
GRAFICO # 9: Voluntad de Asociarse.....	65
CUADRO # 10: Cuidar el medio ambiente .....	66
GRAFICO # 11: Daño Ambiental .....	67
GRAFICO # 12: Falta de oportuidades.....	68
GRAFICO # 13: Asociatividad.....	69
GRAFICO # 14: Proceso de las visceras de pescado.....	70
GRAFICO # 15: Funcionamiento de la Asociatividad. ....	83
GRAFICO # 16: Indicadores de Gestion. ....	85
GRAFICO # 17: Instituciones que fomentan la productividad y capacitacion.....	88
GRAFICO # 18: Empresas de balanceados. ....	90
GRAFICO # 19: Criaderos de Pollo .....	90
GRAFICO # 20: Proceso de Produccion .....	95
GRAFICO # 21: Comercializacion.....	96
GRAFICO # 21: Producto .....	97
GRAFICO # 21: Etiqueta.....	100
GRAFICO # 21: Presentacion.....	101
GRAFICO # 21: Las cinco fuerzas competitivas de santharina .....	103
GRAFICO # 21: Estructura Organizativa.....	106
GRAFICO # 21: Organigrama funcional.....	106

## ÍNDICE DE CUADROS

	<b>PÁG.</b>
CUADRO # 1: Lineamientos de Accion.....	86
CUADRO # 2: Asesoría y Capacitación.....	87
CUADRO # 3: Disponibilidad de Materia Prima .....	91
CUADRO # 4: Especificaciones Técnicas de las vísceras de pescado.....	99
CUADRO # 5: Principales Productoras de Harina de Pescado en el Ecuador ...	104
CUADRO # 6: Inversión Fija .....	114
CUADRO # 7: Inversión Diferida .....	114
CUADRO # 8: Capital de Trabajo.....	115
CUADRO # 9: Resumen de la Inversión .....	116
CUADRO # 10: Financiamiento .....	116
CUADRO # 11: Amortización .....	117
CUADRO # 12: Determinación de la Depreciación.....	118
CUADRO # 13: Presupuesto de Ingresos.....	119
CUADRO # 14: Presupuestos de Costos.....	120
CUADRO # 15: Presupuesto de gastos administrativos.....	121
CUADRO # 16: Presupuesto de gastos de ventas.....	122
CUADRO # 17: Estado de Resultado .....	124
CUADRO # 18: Flujo de caja.....	125
CUADRO # 19: Valor Actual Neto .....	126
CUADRO # 20: Tasa Interna de Retorno .....	127
CUADRO # 21: Punto de Equilibrio .....	128

**ÍNDICE DE TABLAS**

	<b>PÁG.</b>
TABLA # 1: Edad .....	58
TABLA # 2: Nivel de Estudio .....	59
TABLA # 3: Colaboracion entre evisceradores .....	60
TABLA # 4: Trabajo en Equipo.....	61
TABLA # 5: Liderazgo .....	62
TABLA # 6: Actividades Productivas .....	63
TABLA # 7: Voluntad de Asociarse .....	64
TABLA # 8: Cuidar el medio Ambiente.....	65
TABLA # 9: Voluntad de Asociarse .....	66
TABLA # 10: Daño Ambiental.....	67
TABLA # 11: Falta de Oportunidades .....	68
TABLA # 12: Asociatividad. ....	69
TABLA # 13: Procesamiento de las visceras de pescado.....	70

**ÍNDICE DE ANEXOS**

	<b>PÁG.</b>
ANEXO I: Firma del Gramatologo.....	132
ANEXO II: Encueta .....	133
ANEXO III: Entrevista a lideres Comunitarios .....	136
ANEXO IV: Firmas de Respaldo.....	137
ANEXO V: Localizacion Geografica .....	140
ANEXO VI: Financiamiento del Proyecto .....	141
ANEXO VII: Fotografias .....	148



## INTRODUCCIÓN

Una característica diferencial de las organizaciones es que están dirigidas o fueron creadas con un fin u objetivo específico, el objetivo de una organización ofrece el mejor punto de partida para el análisis de la misma ya que es un determinante del acontecer en la propia organización. Como objetivo, debe considerarse lo que realmente guía las decisiones, acciones y procesos que la llevan hacia un fin específico; y es así que en este estudio se plantea diseñar un plan de asociatividad para los evisceradores santarósenses, orientado a la producción de harina de pescado, a través de la optimización del eviscerado como subproducto, que permita mejorar el impacto ambiental, social y económico en la parroquia Santa Rosa.

El estudio se estructuró de la siguiente manera:

**Capítulo Primero.**-Dentro de este capítulo se encuentra la fundamentación teórica y legal, señalando a la asociatividad como el proceso de integración empresarial, que se define como el proceso de cooperación entre microempresarios independientes, basado en la complementación de recursos relacionadas y orientadas al logro de ventajas competitivas que no podrían ser alcanzadas en forma individual. La fundamentación legal tiene su base en la Constitución de la República que establece que, el sistema económico en nuestro país, es social y solidario, y se reconoce al ser humano como sujeto tendiente a una dependencia dinámica, cuyo objeto es garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el desarrollo personal.

**Capítulo Segundo.**- Este capítulo orienta las estrategias metodológicas que se emplean en el estudio; la investigación fue de tipo descriptivo en lo que concierne la investigación de campo con base a investigaciones bibliográficas y documentales que orientaron el estudio y permitieron dar respuestas al problema

planteado; las técnicas e instrumentos utilizados fueron la encuesta, entrevista, con el objeto de determinar las variables con sus indicadores.

**Capítulo Tercero.-** Se particulariza el análisis de los resultados de las técnicas usadas en la investigación, se determinó que los evisceradores de pescado de la parroquia de Santa Rosa tienen la voluntad de asociarse de manera empresarial, cooperar y fomentar el trabajo en equipo, con el fin de mejorar los ingresos económicos de este sector y por ende sus condiciones de vida.

**Cuarto Capítulo.-** Se describe la solución del problema, como es el plan de asociatividad de los evisceradores santarósenses, para la producción de harina de pescado. Conformar una asociatividad como proceso de integración empresarial orientadas al logro de ventajas competitivas que no podrían ser alcanzadas en forma individual, a través de la asociatividad se logrará un desarrollo sostenible que sólo es posible alcanzar fortaleciendo el potencial social, el cual comprende condiciones contextuales, como comportamientos, habilidades, competencias, valores e identidad que de acuerdo con la experiencia son dinamizadoras de estrategias para alcanzar tal desarrollo.

## **MARCO CONTEXTUAL**

### **TEMA**

PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS EVISCERADORES SANTAROSENSES, EN LA PRODUCCIÓN DE HARINA DE PESCADO. PARROQUIA DE SANTA ROSA, CANTON SALINAS AÑO 2012

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El desperdicio de vísceras de pescado que se genera en el puerto pesquero artesanal de Santa Rosa y que son echadas en la playa, contamina el mar y su entorno.

Santa Rosa, puerto pesquero de gran movimiento económico, que contrastando con este desarrollo, cuenta con graves problemas sociales. Es imprescindible el mejoramiento del área pesquera en lo que tiene que ver con la manipulación y disposición final de su materia prima, por las anti-higiénicas condiciones actuales.

Cada semana se extrae 10.000 kilogramos de vísceras de pescado del puerto de Santa Rosa, entre los que se puede mencionar los pescados son: bonito, dorado, albacora, picudo, éste desecho en ocasiones es llevado a la represa Velasco Ibarra donde un grupo de personas lo transforman convirtiéndolo en harina de pescado, éste procedimiento se realiza de una manera artesanal, secando las vísceras al sol, por lo tanto, adquieren éste desecho sólo en tiempo de invierno.

La mayoría de las vísceras de pescado se quedan en el puerto contaminando la biodiversidad marítima costera, ocasionando una cadena de perjuicios, tanto en el aspecto biótico como en el impacto ambiental negativo en general, y en el medio físico circundante a las áreas de trabajo, generando condiciones desagradables para el que labora en el mismo, y para el vecindario y los visitantes; ya sea por el aire contaminado en sí y por los malos olores característicos, y lo que es peor, la atracción de aves de rapiña.

## **FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿A través de qué manera se puede solucionar el impacto ambiental, social-económico que se produce por el desperdicio de las vísceras de pescado?

## **SISTEMATIZACIÓN**

- ¿Cómo se podrá organizar una asociación comunitaria para elaborar la harina de pescado?
- ¿Cuáles serán las ventajas y beneficios que obtendrían los evisceradores de pescado al asociarse?
- ¿Habrá voluntad de las personas que trabajan en el eviscerado para la conformación de una asociatividad?
- ¿Será la asociatividad un mecanismo para emprender en actividades empresariales?

## **JUSTIFICACIÓN**

La asociatividad como tal es una estrategia importante, que permitirá generar una cooperación entre las personas que se dedican al eviscerado de pescado en el puerto de Santa Rosa, con la cual se logre identificar objetivos comunes, para así aprovechar las oportunidades del mercado y proponer una solución a los problemas de gestión que se presentan en la actualidad.

La presente investigación es de vital importancia ya que permitirá la generación de estrategias tales como reducir el impacto ambiental que producen las vísceras de pescado que son arrojada al mar y a su entorno, esto al poco ingreso que tienen las personas dedicadas a la actividad del eviscerado, se propone con este estudio solucionar la problemática presentada.

La cooperación entre personas es necesaria porque de esta manera se lograra obtener los beneficios planteados en esta investigación, cada eviscerador decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo común, logrando con esto remediar en gran parte los problemas que tienen a nivel individual y a nivel ambiental en su entorno. Individual por no poder acceder a créditos financieros para emprender en actividades empresariales

y a nivel ambiental dentro de su contexto porque están expuestos permanentemente a consecuencias ambientales negativas, dañinas para su salud.

La organización, por lo tanto, no es solamente la estructura funcional que se da a un grupo de personas, sino, el proceso mediante el cual dichas personas encuentran mecanismos y formas de integración de esfuerzos y actúan unidas en función de un propósito común.

La presente trabajo es factible para la transformación requerida por las nuevas condiciones de la economía, con el fin de superar la insuficiencia de escalas individuales, la misma que se orienta a incentivar los procesos asociativos entre los evisceradores de pescado de la Parroquia Santa Rosa. La aplicación de esta estrategia colectiva no sólo es una herramienta apropiada para incrementar la competitividad, sino, como única alternativa de generar ingresos económicos, con el fin de satisfacer las necesidades básicas de los involucrados.

La investigación sirvió para que sus resultados se apliquen a las personas dedicadas a la actividad antes mencionada y a los microempresarios que deseen organizarse como estrategia de colaboración colectiva, que estén vinculados a negocios concretos. Los instrumentos utilizados en esta investigación siguieron un procedimiento riguroso, sistemático, controlado. Mediante la adecuada construcción de los instrumentos de recolección, la investigación alcanzó la necesaria correspondencia entre teoría y hechos, más aún, se podría decir que gracias a ellos ambos términos efectivamente se vinculan.

El estudio es un punto de partida, ya que sus resultados tienen un gran impacto ambiental, social y de mejoramiento productivo entre los emprendedores Santarosenses y de toda la provincia de Santa Elena, la aplicación de la misma servirá de estímulo en otras organizaciones.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Diseñar un plan de asociatividad mediante el estudio sistemático que permite mejorar el impacto ambiental, social y económico de los evisceradores de Santa Rosa.

### **Objetivos específicos**

- Diagnosticar la gestión de la asociación comunitaria en la administración del negocio
- Analizar la voluntad de las personas que trabajan en el eviscerado para la conformación de una asociación comunitaria
- Determinar las ventajas y beneficios que obtendrían los evisceradores de pescado al asociarse.
- Establecer la asociatividad como un mecanismo para emprender en actividades empresariales

## **HIPÓTESIS Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

El plan de asociatividad permitirá mejorar el impacto ambiental, social y económico de los evisceradores de Santa Rosa.

Variable Independiente: Plan de Asociatividad.

Variable Dependiente: Impacto Ambiental, Social y Económico de los evisceradores de Santa Rosa.

## OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

HIPOTESIS	VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADOR	ITEMS	INSTRUMENTOS
<p>¿Con un plan de asociatividad para los evísceradores santarósenses se logrará mejorar el impacto ambiental, social y económico en la parroquia Santa Rosa?</p>	<p><b>PLAN DE ASOCIATIVIDAD</b></p>	<p>La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre personas en donde cada participante, manteniendo su autonomía, decide voluntariamente asociarse en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.</p>	Mecanismo de asociatividad	<p>Colaboración</p> <p>Trabajo en equipo</p> <p>Coordinación</p>	<p>¿Considera usted que existe colaboración en los evísceradores de pescado para trabajar en conjunto?</p> <p>¿Se han realizado trabajo en equipo para emprender en actividades productivas?</p>	<p>Entrevistas</p>
			Cooperación	<p>Aplicar estrategias</p> <p>Analizar criterios</p>	<p>¿Existe liderazgo entre las personas que trabajan en la actividad del evíscerado del pescado?</p>	
			Participantes	<p>Edad</p> <p>Nivel de estudio</p>	<p>¿Se han realizado acciones por parte de instituciones públicas a favor del emprendimiento productivo?</p> <p>¿Ha habido propuestas de cooperación?</p> <p>¿En qué rango de edad se encuentra usted?</p>	<p>Encuestas</p>
			Autonomía	<p>Voluntad</p> <p>Independencia</p>	<p>¿Cuál es su nivel de estudio?</p>	
			Objetivo común	<p>Bien común</p>	<p>¿Usted tiene voluntad de asociarse con el fin de desarrollar actividades productivas?</p>	



HIPOTESIS	VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADOR	ITEMS	INSTRUMENTOS
<p>¿Con un plan de asociatividad para los evísceradores santarósenses se logrará mejorar el impacto ambiental, social y económico en la parroquia Santa Rosa?</p>	<p><b>IMPACTO AMBIENTAL SOCIAL Y ECONOMICO DE LOS EVISCERADORES DE SANTA ROSA</b></p>	<p>Impacto ambiental.- efecto que produce una determinada acción humana sobre el medio ambiente en sus distintos aspectos.</p> <p>Impacto social.- cambio que afecta en el entorno de la población.</p> <p>Impacto económico.- Es el cambio existente o transformación de lo existente por algo superior que beneficie al ser humano, a la economía y la sociedad.</p>	<p>Acción Humana</p> <p>Medio ambiente</p> <p>Entorno</p> <p>Población</p> <p>Cambio</p> <p>Transformación</p> <p>Economía</p>	<p>Decisiones</p> <p>Responsabilidad</p> <p>Información</p> <p>Social</p> <p>Cultura</p> <p>Comunidad</p> <p>Crisis económica</p> <p>Procesos</p> <p>Desarrollo sustentable</p>	<p>¿Considera usted que es responsabilidad de todos cuidar el medio ambiente?</p> <p>¿Usted tiene conocimientos acerca del daño ambiental que puede causar el arrojar las vísceras al mar?</p> <p>¿Cree Ud. que los habitantes de la Parroquia no mejoran sus condiciones de vida por falta de oportunidades?</p> <p>¿Considera conveniente que se procese las vísceras de pescado para mejorar el ingreso económico de este sector?</p> <p>¿Cree usted que se debería aprovechar las vísceras de pescado en el desarrollo de una actividad económica?</p>	<p>Entrevistas</p> <p>Encuestas</p>

## **CAPITULO I**

### **MARCO TEORICO**

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

Desde finales del siglo XX e inicios del siglo XXI, la experiencia asociativa a nivel de las pequeñas y medianas empresas, se ha convertido a nivel mundial en el rasgo distintivo de sobrevivencia y crecimiento de este tipo de organizaciones.

Al respecto, una serie de figuras novedosas, tales como los distritos industriales, “clusters” empresariales, sistemas productivos locales, cadenas y mini cadenas productivas, han surgido progresivamente como evidencia de que la actividad empresarial se realiza hoy día en el marco de la activación de redes formales e informales que incorporan lo sectorial y lo local como aspectos básicos para hacer frente a la competencia de manera unificada.

El impacto de las diferentes expresiones de la globalización originó en la mayoría de los conglomerados empresariales locales y regionales del mundo entero, la urgente necesidad de configurar un nuevo modelo productivo a partir de mecanismos emergentes de cooperación, con los subsiguientes beneficios económicos provenientes de alianzas estratégicas producidas sobre la base de arreglos y acuerdos voluntarios entre sus miembros.

Esta nueva cultura económica para la producción y la compartición de procesos claves en toda organización, dio origen al nuevo paradigma empresarial conocido con el nombre de Asociatividad Empresarial. Participan de ella, pequeñas, medianas y grandes empresas privadas, aun cuando en la actualidad es bastante frecuente observar la participación del Estado en experiencias asociativas. A nivel mundial, la asociatividad ha cobrado un inusitado valor, constituyendo una práctica común y exitosa entre empresas de variada naturaleza, transformando

a muchos países en grandes economías de negocios que promueven el conocimiento local, la vinculación entre el sistema productivo y el sistema tecnocientífico, la participación e interrelación entre actores empresariales y la ampliación de capacidades locales.

## **1.2.- FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

### **1.2.1 PLAN DE ASOCIATIVIDAD**

#### **1.2.1.1.- PLAN.**

En su forma más simple el concepto de plan se define como la intención y proyecto de hacer algo, o como proyecto que, a partir del conocimiento de las magnitudes de una economía, pretende establecer determinados objetivos. Asimismo se ha definido como un documento en el que constan las cosas que se pretenden hacer y la forma en que se piensa llevar a cabo. También se señala como la organización y coordinación de las actividades económicas.

Añez, Silenis; Gómez, Oda y Urdaneta, Mary (2008). Lo definen como “Un conjunto coordinado de metas, directivas, criterios y disposiciones con que se instrumentiza un proceso, pudiendo ser integral o sectorial y en distintos niveles: comunal, urbano, local, regional, nacional, etc.” (Pág. 47)

Guédez, Víctor (2002) dice que el plan es el conjunto coherente de metas e instrumentos que tiene como fin orientar una actividad humana en cierta dirección anticipada.

El plan no es únicamente un documento con un conjunto de perspectivas y previsiones. Es el instrumento más eficaz para racionalizar la intervención, generalmente estatal en la economía. Para algunos autores es estrecha la vinculación del plan con la planificación (ejercicio de la planeación). Así, lo

definen como el conjunto de decisiones explícitas y coherentes para asignar recursos a propósitos determinados. También se describe como el resultado de un proceso de planificación. Estas posiciones conceptuales, además de concederle al plan de la denominación de documento rector de la intervención estatal social y privada en la economía, le adjudican al documento facultades que corresponden al proceso de planificación, más que de planeación.

Luckesh, Robert (2000).conceptualiza el Plan como la gestión materializada en un documento, con el cual se proponen acciones concretas que buscan conducir el futuro hacia propósitos predeterminados (Pág. 92).

Es un documento donde se indican las alternativas de solución a determinados problemas de la sociedad y la forma de llevarlo a cabo determinando las actividades prioritarias y asignando recursos, tiempos y responsabilidad a cada una de ellas. El contenido básico de un Plan es: Justificación del Plan, Visión del Plan, Diagnóstico, Prospectiva, Objetivos, Estrategias, Políticas, Programas y Proyectos del Plan.

Como derivado de lo anterior cabe decir que un plan es un instrumento de carácter técnico en el que de manera general y en forma coordinada se encuentran: lineamientos, prioridades, metas, directivas, criterios, disposiciones, estrategias de acción, financiamiento, y una serie de instrumentos con el fin de alcanzar las metas y objetivos propuestos.

El plan aspira a una gestión materializada y por lo tanto debe consolidarse a través de proyectos. De donde debe presentar acciones concretas que busquen conducir la actualidad hacia el futuro con propósitos predeterminados. El plan puede ser integral o sectorial y en distintos niveles (comunal, urbano, local, regional y o nacional).

Y como el interés de la investigación es proponer un proyecto factible para la producción de harina de pescado, a las personas que se dedican al eviscerado de pescado, con el fin de que se organicen a través de una asociatividad como estrategia colectiva de emprendimiento empresarial; es interesante señalar la concepción de “plan de gestión de proyecto”, definido como la “secuencia o previsión con la cual se proponen acciones concretas que buscan conducir el presente hacia el futuro que se considera de interés para el sector”.

El plan se materializa en un documento, indicando las alternativas de solución al problema, necesidad o deseo que se plantea en el sector y la forma de llevarlo a cabo, determinando las actividades a realizar y asignando recursos.

El plan permite adelantarse a los hechos, a las circunstancias, y a trabajar con la idea, no tan fácil de aceptar, que el futuro no nace, sino que se hace, se crea.

#### **1.2.1.2.- ASOCIATIVIDAD**

La Asociatividad emerge en el mundo globalizado como un mecanismo válido para que las pequeñas y medianas empresas se integren en grupos de colaboración estratégica que les permitan consolidar sus fortalezas y superar sus debilidades individuales.

Najul, María (2005) señala que la asociatividad bien planificada y organizada puede crear sinergias que mejoren notablemente la competitividad de todo el grupo, le permitan obtener nuevos mercados, expandir sus actividades dentro y fuera del país, crear nuevas oportunidades de empleo para la población desocupada e impulsar el desarrollo económico y social de la comunidad (pág. 21).

Para que la asociatividad tenga éxito, debe ser el resultado de un plan cuyas facetas conduzcan con rigurosidad y certeza a la formación de un grupo empresarial sólido que sabe por dónde caminar y como alcanzar las metas trazadas.

El autor destaca que el plan de asociatividad en el que se empeñe un grupo de empresas debería responder preguntas como:

¿Cuáles son las fortalezas de las organizaciones que buscan asociarse?

¿Cuáles son los objetivos de asociarse?

¿Qué actores están involucrados en un proceso de asociatividad y cuál es su función?

¿Cuáles son las ventajas de asociarse?

¿Cuáles es la modalidad de asociatividad que más conviene al grupo?

¿Cuál es el plan que se va a ejecutar para lograr una asociatividad exitosa?

#### **1.2.1.2.1.- LA IMPORTANCIA DE LA ASOCIATIVIDAD**

Rosales Ramón (2005) dice las posibilidades de expansión de las organizaciones está constituida por la capacidad de asociarse con otras empresas que presenten características similares, y así sacar provecho una de otra con el fin de lograr los objetivos trazados. Pero asociarse no es lo mismo que unirse: Lo primero implica crear nexos estables que dependen de los objetivos grupales y su concordancia con los individuales, de la figura legal, la calidad de la comunicación y de la información, los niveles de educación, la confianza y otras variables que generalmente deben ser aprendidas. (pág. 112)

Vázquez B., Antonio (2005) destaca que la asociatividad se puede definir como un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.(pág. 70)

Así, se puede decir que la asociatividad es una forma de romper viejos paradigmas en los que se deja de mirar hacia fuera y se esquematiza la interiorización de las

empresas como factor de asociación, con el fin de generar variaciones en la producción, organización y comercialización de bienes y servicios.

Los modelos asociativos no son nuevos. En muchos lugares del mundo, e incluso en algunos sectores de nuestro país, existen desde hace años como una filosofía de hacer negocios. Sin embargo, no se han expandido. Esto se debe en gran parte a dos cuestiones: La falta de incentivo por parte del Estado y la falta de cultura de cooperación existente en la mayoría de las PyMEs.

La meta principal de la asociatividad es desplegar un esfuerzo conjunto de los participantes para gestionar acertadamente las interdependencias creadas por los enlaces y conseguir ventajas competitivas, aprovechando las oportunidades, neutralizando las amenazas, aclarando fortalezas y disminuyendo las debilidades.

#### **1.2.1.2.2.- TIPOS DE ASOCIATIVIDAD**

Añez, Silenis; Gómez, Oda y Urdaneta, Mary (2008). Observan 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 (pág. 82).

**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.

**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 cubrir integralmente la necesidad 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.

Cervilla de Olivieri, María (2007). Plantea diversos problemas internos en las asociaciones: falta de liderazgo, deterioro del nivel de confianza de grupo, presencia de un grupo de socios conflictivos, falta de compromiso por parte de algunos de los socios (pág. 44)

Estos problemas son los que todo modelo debe tener en cuenta en su diseño y responder de acuerdo al escenario planteado los caminos alternativos a seguir en caso de presentarse estos inconvenientes, de forma tal de poder presentar la mejor opción para la asociación sin necesidad de tomar la opción de la disolución.

#### **1.2.1.2.3.- LA EJECUCION DE UN PLAN PARA LA ASOCIATIVIDAD**

Dini, Marco (2005) remarca que una asociatividad exitosa es el resultado de un proceso dentro de un plan integral que permita cubrir los diferentes pasos requeridos para garantizar un desenlace óptimo.

El proceso debe seguir las siguientes etapas:



### *Formulación*

Responde a la pregunta de ¿Cómo desarrollar una estrategia, por medio de la asociatividad, que permita generar una cooperación entre los evisceradores de pescado de Santa Rosa, con la cual se logre identificar objetivos comunes, para así aprovechar las oportunidades del mercado y proponer una solución a los problemas de gestión que se presentan en la actualidad?

Al emprender procesos asociativos es necesario considerar algunos aspectos principales para el adecuado desarrollo del proceso.

### *Perfil del líder:*

Como factor de éxito es importante resaltar la correcta selección del perfil del líder de la cadena productiva o cluster. Su visión y claridad en el esquema de trabajo permitirá realizar avances y conseguir resultados en beneficio de los empresarios. Entre algunas de las características sugeridas para el perfil del líder promotor de asociatividad están: las competencias en resolución de conflictos y trabajo en equipo, negociación, gestión y evaluación de proyectos, y conocimiento sectorial de experiencias asociativas.

### *Diagnósticos:*

Como elemento importante y útil dentro de un proyecto empresarial, los diagnósticos permiten establecer la situación de las empresas y de un potencial conglomerado en aspectos como: nivel de compromiso de quienes pueden integrarse al proyecto asociativo; expectativas, intereses y necesidades de las empresas desde la perspectiva de mercados objetivo; potencialidad de las empresas en materia productiva y nivel de estandarización de procesos, productos o servicios; grado de avance en materia asociativa; ambiente de confianza entre los integrantes de un grupo asociativo; grado de relacionamiento de una red empresarial con sus diversos grupos de interés.

A través del diagnóstico se pretende la identificación de intereses comunes, el diseño de un plan de trabajo colectivo, la gestión de una cartera de proyectos y la identificación de indicadores que permitan evaluar el avance de gestión del grupo asociado.

#### *Formalización:*

Una vez se haya realizado el diagnóstico y el grupo asociado inicia su trabajo conjunto, se hacen necesario involucrar algunos elementos de formalización del grupo, con los que se establezcan reglas claras y se definan protocolos de rendimiento.

#### *Gestión de proyectos:*

Los procesos asociativos deben generar acciones y proyectos a corto, mediano y largo plazo con el ánimo de despertar el entusiasmo y la participación activa de las empresas. No todas las empresas que participan en un emprendimiento asociativo, permanecen hasta el final del proceso. Por falta de compromiso con las acciones propuestas y la falta de identidad con los intereses del grupo, hay empresas que desertan del esquema de trabajo. Por eso, es recomendable, antes de emprender acciones de mayor riesgo de inversión, iniciar por actividades conjuntas que permitan medir la seriedad del proceso.

#### *Indicadores:*

La definición de indicadores es clave, pues permite en toda actividad, proyecto o programa, medir y evaluar los resultados (intermedios, finales y posteriores) que impulsan el cumplimiento de los objetivos planteados.

Estos deben ser definidos por el grupo de empresas, con ayuda del líder o alguna entidad facilitadora con experiencia en metodologías de formulación colectiva de

indicadores. Los indicadores se expresan en términos cualitativos cuando se quiere hacer la descripción de los aprendizajes y logros generados, y en términos cuantitativos cuando se quiere expresar de una forma numérica el nivel o el avance respecto al tiempo.

#### *Financiación:*

Los proyectos y el plan de acción deben contar con un esquema de financiación y esto, al igual que su clasificación a corto, mediano y largo plazo es proporcional al nivel de gestión de recursos que se requiere. Por su parte, las acciones de corto plazo pueden ser asumidas por el empresario de una manera directa, mientras que para proyectos de mayor inversión, es posible compartir el riesgo con otras empresas y algunas instituciones de apoyo.

#### **1.2.1.2.4.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA ASOCIATIVIDAD**

Ventajas de la asociatividad:

- Incremento de la producción y productividad.
- Mayor poder de negociación.
- Mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento.
- Se comparte riesgos y costos.
- Reducción de costos.
- Mejora de la calidad y diseño.
- Mejora la gestión de la cadena de valor (mayor control).
- Mejora la gestión del conocimiento técnico – productivo y comercial.

Desventajas de no tener una asociatividad:

- Muchas veces el individuo no puede solicitar préstamos o crédito, puesto que no tiene una firma colateral.

- Los pequeños empresarios que ofrecen una limitada cantidad de productos, por lo regular no reciben un buen precio por sus productos en el mercado local.
- La compra de insumos resulta más cara, puesto que los vendedores no le ofrecerán un descuento por la compra de insumos, y si se lo ofrecen, éste será mínimo.
- Por lo regular, las agencias ofrecen capacitación y entrenamiento a grupos, no a individuos.

Causas del fracaso de las asociaciones:

- Los objetivos comunes no estén claramente definidos.
- No existe el suficiente clima de confianza y comunicación.
- Falta de procedimientos de control.
- Las actividades para las cuales se organiza son coyunturales.
- Falta de información y de transparencia en los programas y planes de acción, deficiente preparación para las negociaciones y ausencia de estímulos efectivos para la cooperación.

#### **1.2.1.2.5.- ESTRATEGIAS DE LA ASOCIATIVIDAD**

Hernández, Sampieri, Roberto (2006) consideran que de una empresa se espera “su permanencia en el largo plazo”, lo que obliga a evaluarla en términos de su capacidad de respuesta al entorno, adelantándose y adaptándose al cambio, fortaleciendo sus empresas y generando procesos de relación interna en el marco de su propia cadena de valor, propiciando la libre competencia entre sus miembros, favoreciendo del mismo modo la cooperación asociativa.(pág. 59)

Revilla, Franklin; Berrios, José; Narváez, Mercy y Fernández, Gladys (2002).señalan una serie de beneficios que las empresas pueden adquirir a partir de su integración con otras: flexibilidad (pues no abandonan su gestión

empresarial autónoma, pero amplían su accionar a partir de las alianzas realizadas), aprendizaje colectivo(cada integrante logra conocer nuevas formas de gestión, de producción, estrategias, tecnologías, mercados, entre otras), economías de escala(para la adquisición de bienes y servicios, el costeo de misiones comerciales), fuerza de negociación(ante proveedores, gobierno local, clientes), crecimiento con equidad(aun cuando no parece un beneficio directo para las empresas, lo es para la localidad, región o país, y en los nuevos enfoques de competitividad sistémica y desarrollo sustentable), competitividad local/sectorial (no sólo se genera la competitividad en las empresas, sino que al actuar sobre grupos de empresas, generalmente impactan en una mayor competitividad territorial y/o sectorial). (pág. 109)

Vázquez B., Antonio (2005) recuerda que existen múltiples definiciones de estrategia orientadas hacia el mundo de los negocios y destaca que una estrategia superior “consiste en encontrar y explotar una posición estratégica singular en el negocio de la organización al mismo tiempo que continuamente se buscan nuevas posiciones.” (pág. 81)

Este autor menciona en su obra, que la estrategia es una cuestión de:

- Elegir una posición distinta de las de todos los competidores, es decir, definir en qué negocio cree que está para determinar que oportunidades deben aprovechar y cuales desechar como no aplicables a su negocio.
- Establecer a quiénes debe buscar como clientes, qué les debe ofrecer y cómo hacer esto en una forma eficiente.
- Desarrollar competencias y el ambiente organizacional que facilite la ejecución de la estrategia; y,
- Fomentar un pensamiento estratégico eficaz, en donde, la empresa constantemente cuestione su posición y busque nuevas posiciones a ser explotadas

Michael Porter (2005) expone las estrategias genéricas que tienen como principal objetivo el desarrollo general de una empresa, soportada por una ventaja competitiva, que distinga a la empresa de las demás, ya sea a través del liderazgo en costos, la diferenciación o el enfoque. (pág. 230)

En síntesis, la Estrategia Empresarial define los objetivos generales de la empresa y los cursos de acción fundamentales, de acuerdo con los medios actuales y potenciales de la empresa, a fin de lograr una inserción óptima de esta en su entorno.

En la asociatividad dentro de las empresas, se toman decisiones de diferente naturaleza a partir de la información y recursos disponibles y en función de los objetivos a alcanzar, entre esos objetivos está el crecimiento, en el que, la empresa busca incrementar las operaciones aumentando el número de productos que ofrece o los mercados que atiende, esto se logra a través de tres estrategias, que son:

- La concentración (enfoco a línea principal de negocios o mercado).
- Integración vertical (control de proveedores y clientes).
- Y, la integración horizontal (combinando operaciones con la competencia).

En el medio ambiente que rodea a las empresas, la mayoría de gente desea una mayor y mejor sociabilidad, sin embargo, las personas dan más importancia al esfuerzo individual para su bienestar, olvidándose de que, la “identidad individual no puede ser elaborada en forma aislada, ello remite siempre a identidades colectivas (...). Es, pues la afirmación misma de la libertad individual la que conduce a preocuparse del vínculo social.

Este vínculo social se convierte en capital cuando el aporte creativo de determinadas organizaciones dinamiza la vida social a través de redes donde la confianza social y las de cooperación son sólidas y contribuyen al bienestar general.

Las relaciones de confianza y de compromiso permiten:

- Compartir información y disminuir así la incertidumbre acerca de la conducta de los otros.
- Reducir la tentación de actitudes oportunistas mediante la coordinación.
- Gracias al carácter reiterativo de la cooperación, incentivar la prosecución de experiencias exitosas; y
- Fomentar una toma de decisión colectiva y así se logran resultados equitativos para todos los participantes.

Esta realidad también se aplica a las PYME, que deben superar patrones mentales, donde, se establece la existencia de un sólo ganador y muchos perdedores en la búsqueda del crecimiento; en tal situación, estas empresas para superar los efectos de la apertura, deben, reestructurar sus sistemas productivos a través de estructuras flexibles, promoviendo la Asociatividad y la articulación productiva en todos los niveles.

La Asociatividad es un mecanismo de cooperación mediante el cual se desarrollan redes o “agrupaciones de empresas similares y de proveedores especializados y relacionados con éstas, lo cual permite la articulación horizontal entre las empresas en un mismo rubro y vertical entre proveedores y clientes.

Para las PYME, la Asociatividad es “un mecanismo de cooperación (...), en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.

### **1.2.1.3.- COOPERACION**

Guédez, Víctor (2005) dice que “la cooperación es la acción complementaria orientada al logro de objetivos compartidos de un emprendimiento común” (pág.

38) También la define como, "la manifestación práctica de arreglos recíprocos para llevar adelante una acción que requiere del concurso organizado de individuos". Este postulado, brinda elementos de juicio para comprender la base sobre la que se asientan organizaciones sociales de diferente índole, particularmente aquellas que se organizan para mejorar sus condiciones de vida como por ejemplo asociaciones rurales dedicadas a la producción y/o comercialización en pequeñas comunidades, en la que la reciprocidad juega un papel importante para la organización social.

Tanto la confianza, como la reciprocidad y la cooperación, son valores esenciales de la sociabilidad en los que se sustenta el capital social, y su "uso" permite su acumulación en el tiempo.

Luckesh, Robert (2006). dice que "en aquellos grupos humanos donde la reciprocidad, la cooperación y la confianza se presentan con mayor intensidad o frecuencia estarían dadas las bases para emprender acciones que requieren el concurso de buena parte de los integrantes del grupo, que al mismo tiempo redundarían en beneficios para el colectivo".(pág. 114)

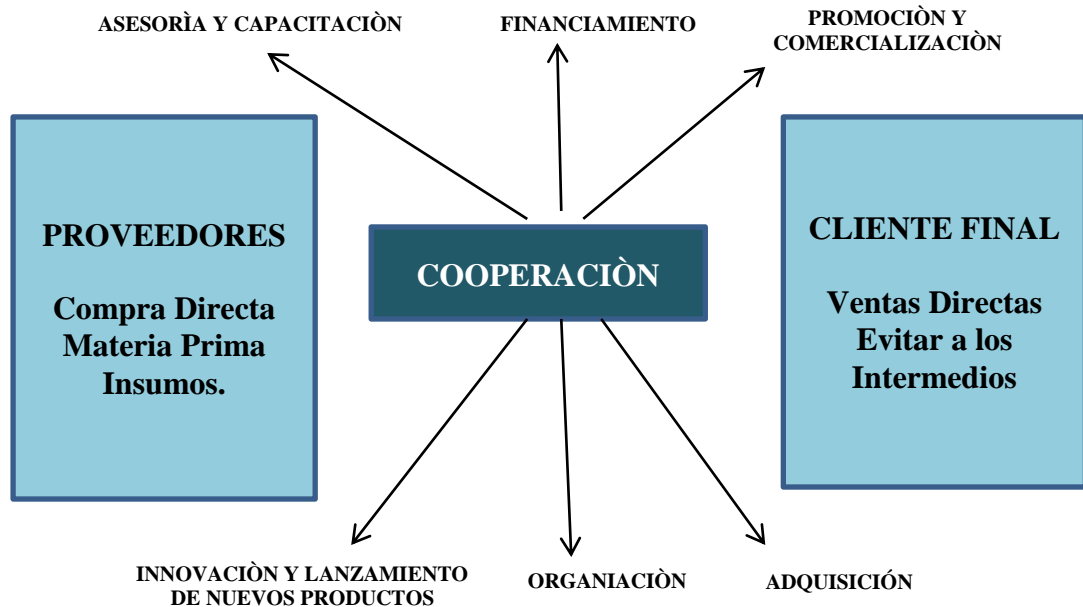
De ahí que, "la capacidad organizativa de individuos, grupos, familias en zonas rurales, basada en importantes niveles de cooperación, confianza y reciprocidad son factores potenciales que unidos a un entorno económico, político viables, sentarían las bases para un desarrollo económico y social sostenible.

En el siguiente grafico se puede observar un modelo de cooperación asociativo denominado red empresarial, la ventaja que tienen las personas al asociarse empresarialmente es asesoría, capacitación, producción, comercialización, desarrollo de nuevos productos, siendo el factor más importante para el crecimiento colectivo el financiamiento.



GRÁFICO # 1

## MODELO ASOCIATIVO DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL



Fuente: Lopez-Cerdan (2006) Elaborado por: Daysi González.

### 1.2.1.4.- OBJETIVOS DE LA ASOCIATIVIDAD

Asociarse para lograr algún objetivo en común:

- Compartir Riesgos
- Disminuir costos
- Relaciones más o menos duraderas
- Acceso al financiamiento
- Compras conjuntas
- Inversiones conjuntas
- Generar economías de escala
- Aumentar el poder de negociación
- Acceso a tecnologías de productos o procesos
- Aumentar el poder de negociación

- Capacitaciones conjuntas
- Apertura de nuevos mercados, lanzamiento de nuevos productos alianzas para vender
- Invertir conjuntamente

*Mecanismo de asociatividad:*

La Asociatividad es un mecanismo de cooperación mediante el cual se desarrollan redes o “agrupaciones de empresas similares y de proveedores especializados y relacionados con éstas, lo cual permite la articulación horizontal entre las empresas en un mismo rubro y vertical entre proveedores y clientes. Para las PYME, la Asociatividad es “un mecanismo de cooperación (...), en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.

*Colaboración:*

El éxito de la asociatividad se basa en la colaboración. Sin ella, la asociatividad fracasa. Colaborar significa optar por trabajar con los otros socios en la consecución del objetivo común. Arrimar el hombro para facilitar el esfuerzo conjunto.

Contribuir con el esfuerzo propio al esfuerzo comunitario o asociativo en la búsqueda del éxito compartido.

Luckesh, Robert (2000). recalcan que la colaboración es fundamental porque la asociatividad, como su nombre lo indica, implica el agrupamiento de varias organizaciones productivas para superar sus problemas, crear oportunidades y alcanzar nuevos estándares de desarrollo cuya consecución sería muy difícil para unidades individuales en los difíciles tiempos actuales.

### *Trabajo en equipo:*

La esencia de la asociatividad es el trabajo en equipo. Una asociación en sí misma es un equipo. Es algo similar a un equipo de fútbol, cuyos integrantes trabajan en conjunto para alcanzar la ansiada meta. En la Asociatividad, las organizaciones participantes integran el equipo. Sus directivos y colaboradores contribuyen con su esfuerzo al éxito del conjunto. Es un grupo de empresas grandes, medianas o pequeñas que se han organizado para lograr un objetivo determinado. El grupo asociativo busca en conjunto las estrategias más apropiadas para triunfar en la carrera competitiva y vencer a las organizaciones rivales.

El trabajo en equipo permite a las entidades asociadas compartir experiencias y coordinar sus esfuerzos para avanzar con eficacia en la contienda competitiva, cada vez más exigente y compleja. El trabajo en equipo es una de las virtualidades de la asociatividad.

### *Coordinación:*

Cervilla de Olivieri, María (2007). Señala que el trabajo en equipo se basa en la coordinación y a la vez la propicia. Para alcanzar sus metas competitivas, las organizaciones asociadas deben coordinar sus roles y sus esfuerzos en la producción, los servicios, la logística, las ventas, el marketing, la capacitación, etc. Todos estos son elementos que hay que desplegar con eficacia (pág. 98). Coordinar el trabajo para desarrollar la estrategia competitiva significa que las cosas tienen que ser ejecutadas metódicamente, siguiendo un plan y vigilando que se cumpla. Significa que los miembros de la Asociación deben concertar medios, esfuerzos y actitudes para que el equipo opere eficazmente. La coordinación en los procesos productivos, en la cadena de generación de valor, en la necesidad de articular las diferentes etapas y procesos de desempeño organizacional, garantiza el éxito en el logro de la meta. Sin coordinación no es posible la asociatividad.

### *Cooperación:*

Guédez, Víctor (2005) dice que “la cooperación es la acción complementaria orientada al logro de objetivos compartidos de un emprendimiento común” (pág. 38) También la define como, "la manifestación práctica de arreglos recíprocos para llevar adelante una acción que requiere del concurso organizado de individuos".

Este postulado, brinda elementos de juicio para comprender la base sobre la que se asientan organizaciones sociales de diferente índole, particularmente aquellas que se organizan para mejorar sus condiciones de vida como por ejemplo asociaciones rurales dedicadas a la producción y/o comercialización en pequeñas comunidades, en la que la reciprocidad juega un papel importante para la organización social.

Tanto la confianza, como la reciprocidad y la cooperación, son valores esenciales de la sociabilidad en los que se sustenta el capital social, y su “uso” permite su acumulación en el tiempo.

Luckesh, Robert (2006). dice que “en aquellos grupos humanos donde la reciprocidad, la cooperación y la confianza se presentan con mayor intensidad o frecuencia estarían dadas las bases para emprender acciones que requieren el concurso de buena parte de los integrantes del grupo, que al mismo tiempo redundarían en beneficios para el colectivo”.(pág. 114)

De ahí que, “la capacidad organizativa de individuos, grupos, familias en zonas rurales, basada en importantes niveles de cooperación, confianza y reciprocidad son factores potenciales que unidos a un entorno económico, político viables, sentarían las bases para un desarrollo económico y social sostenible.

### *Aplicar estrategias:*

Existen múltiples definiciones de estrategia orientadas hacia el mundo de los negocios.

James Brian Quinn (2005) establece que una estrategia superior “consiste en encontrar y explotar una posición estratégica singular en el negocio de la organización al mismo tiempo que continuamente se buscan nuevas posiciones.” (pág. 230)

Este autor menciona en su obra, que la estrategia es una cuestión de:

- Elegir una posición distinta de las de todos los competidores, es decir, definir en qué negocio cree que está para determinar que oportunidades deben aprovechar y cuales desechar como no aplicables a su negocio.
- Establecer a quiénes debe buscar como clientes, qué les debe ofrecer y cómo hacer esto en una forma eficiente.
- Desarrollar competencias y el ambiente organizacional que facilite la ejecución de la estrategia; y,
- Fomentar un pensamiento estratégico eficaz, en donde, la empresa constantemente cuestione su posición y busque nuevas posiciones a ser explotadas

Michael Porter (2005) expone las estrategias genéricas que tienen como principal objetivo el desarrollo general de una empresa, soportada por una ventaja competitiva, que distinga a la empresa de las demás, ya sea a través del liderazgo en costos, la diferenciación o el enfoque (pág. 245).

En síntesis, la Estrategia Empresarial define los objetivos generales de la empresa y los cursos de acción fundamentales, de acuerdo con los medios actuales y potenciales de la empresa, a fin de lograr una inserción óptima de esta en su entorno.

### *Analizar criterios*

Ahora bien, siendo la asociatividad un trabajo en equipo, su desempeño eficaz solo puede surgir del consenso entre todos los asociados o la adopción de decisiones que estén respaldados por la mayoría. Para llegar a tales consensos o decisiones en cuanto a la misión de los asociados, su visión compartida, la planificación estratégica, las tácticas empresariales y el trabajo coordinado, las empresas participantes tienen que aprender a discernir con criterio competitivo sobre cuáles son los conceptos más apropiados que surgen de la comunicación entre los socios.

Una de las disciplinas en las que deberán adiestrarse los asociados es la comunicación y como parte de ella el arte de escuchar para comprender las iniciativas y las sugerencias de los demás. Solo dialogando y escuchando se puede discernir con eficacia para adoptar los criterios más apropiados. Siendo la unificación de varias entidades productivas, en la asociatividad no cabe el autoritarismo conceptual, sino la comunicación democrática y el discernimiento inteligente.

### **Voluntad**

La asociatividad como equipo se basa en la adhesión voluntaria de los asociados, deseosos de unificar esfuerzos para alcanzar objetivos que estando dispersos serían imposibles de lograr. La voluntariedad es un ingrediente básico de la asociatividad, porque sin ella no podrían conseguirse los resultados que dependen de la colaboración, la coordinación y el esfuerzo conjunto de todos.

Hernández, Sampieri, Roberto (2006) observa que la voluntad es el resultado del libre albedrío de quienes han comprendido que juntos pueden lograr muchas cosas que separados son inalcanzables: Trabajo en equipo, esfuerzo compartido, mejora del desempeño, competitividad incrementada, reducción de costos, aumento en la

cuota de mercado, penetración a nuevos mercados, mayor poder de negociación, capacitación y un sinnúmero de virtualidades que se origina en la cooperación.

El término en sí mismo, cooperación, implica la intención, el ánimo de colaborar, coordinar, planificar en conjunto, algo que es imposible sin el libre albedrío, esencia de la voluntariedad asociativa. (pág. 67)

En la asociatividad hay consentimiento, asentimiento, aquiescencia. Por eso suele ser exitosa.

#### *Participantes:*

Pueden participar en la asociatividad organizaciones grandes, pequeñas o medianas que tienen una orientación horizontal, es decir que se dedican a actividades parecidas, con el objetivo de unificar esfuerzos, o entidades que adoptan por una integración vertical, uniendo varios protagonistas en la cadena de suministros aguas arriba (proveedores) o aguas abajo (clientes), de modo que se complementan para mejorar la eficacia competitiva del conjunto.

#### *Independencia:*

De otro lado, la Asociatividad no limita la independencia ni la autonomía de las organizaciones asociadas. Sus directivos mantienen su autonomía para adoptar las decisiones que consideren más apropiadas para su unidad productiva. Sin embargo, el desempeño asociativo implica que ninguna de estas unidades adoptará decisiones o comportamientos que lesionen los objetivos del grupo, se aparten de la planificación adoptada o afecten las estrategias del conjunto.

La cooperación, la coordinación y la participación en el proceso asociativo no son incompatibles con el desempeño autónomo de la unidad empresarial, a condición de que no afecten al equipo.

*Objetivo común:*

Revilla, Franklin; Berrios, José; Narváez, Mercy y Fernández, Gladys (2002). Destacan que el objetivo de la asociatividad es lograr el bien común, es decir el desarrollo y el bienestar de todos los miembros del equipo que compite con sus rivales por conquistar los mercados. El bien común es la médula del espíritu asociativo. La asociatividad es inconcebible si su objetivo fundamental no es ese. (pág. 47).

La unificación coordinada del esfuerzo colectivo en un solo equipo para alcanzar metas perfectamente identificadas conduce a todos a la conquista de nuevos estándares de eficiencia y de eficacia, cuando la asociatividad es bien concebida. Por eso sus requisitos de voluntariedad, cooperación, coordinación y adopción de estrategias viables son el fundamento de aquel propósito compartido: El bien común. Concepto que le da un profundo significado a la asociatividad. Socios para triunfar.

### **1.2.2.- PRODUCCIÓN DE HARINA DE PESCADO**

Ya se ha realizado un análisis de la organización como base fundamental para conformar la asociatividad, es importante realizar un análisis de la producción de harina de pescado como una importante actividad económica y que sirve de sustento para el desarrollo de cualquier pueblo que desee optimizar la producción.

La pesquería es una de las principales actividades económicas, puesto que genera aproximadamente el 18 % del total de las exportaciones. Por la gran variedad de especies marinas, y las diversas condiciones climáticas actualmente aprovechamos solo 16 de las 84 especies las que son procesadas y comercializadas.

La harina de pescado tiene diversos usos como complemento dietético para la alimentación de animales, especialmente el desarrollo de la acuicultura, incrementó la demanda mundial de esta.



El incremento de la demanda en los últimos años de la harina de pescado, abre los ojos a los demás países que la producen en menores cantidades, convirtiéndose así en una de las materias primas más importantes a nivel mundial

Tiene numerosas ventajas en su utilización y su gran fuente proteica, energética entre otras, la harina de pescado posee un amplio mercado siendo China y la Unión Europea los principales destinos de este insumo.

### **La harina de pescado**

Utilizada como alimento de animales pues es la mejor fuente de energía y proteínas de alta calidad. La proteína en la harina de pescado posee una alta proporción de aminoácidos esenciales. Su contenido de energía es mayor que otras proteínas.

También posee grasas las que mejoran el equilibrio de los ácidos grasos en los alimentos, la salud del animal es generalmente mejorada.

Así mismo, la harina de pescado tiene un contenido relativamente alto de minerales como el fósforo, en forma disponible para el animal. Las vitaminas también están presentes en niveles relativamente altos, como el complejo de vitaminas B incluyendo la colina, la vitamina B12 así como A y D.

### **Usos de la harina de pescado**

La harina de pescado es utilizada como alimento para aves, aves ponedoras, cerdos, rumiantes, vacas lecheras, ganado vacuno, ovino y acuicultura (cultivo de peces, reptiles, anfibios, crustáceos, moluscos, plantas y algas destinados para alimentos) de esta manera disminuyen notablemente los costos de producción industrial de estos animales pues crecen rápidamente con una mejor nutrición, fertilidad y disminución de posibles enfermedades.

Incrementa la productividad, en el caso de las vacas, la harina de pescado aumenta la producción de leche y a su vez disminuye la grasa de esta lo que es importante para las personas que consumen este producto lácteo.

En los cerdos, mejora la conversión del alimento, incrementa la resistencia a las enfermedades y la composición de la grasa en la carne.

De esta manera la harina de pescado comenzó a desplazar a muchos concentrados proteicos de orígenes animal o vegetal, que eran destinados a la complementación de dietas para la explotación de determinados animales pues posee un "factor desconocido de crecimiento" que supera a todos estos concentrados en cuanto a contenido proteico.

### **Mercados de la harina de pescado**

Tradicionalmente, la demanda de la harina de pescado se debía a su utilización como alimento de aves, cerdos, ganado vacuno, rumiante y ovino, sin embargo; el actual desarrollo de la acuicultura ha constituido un factor importante para el aumento de la demanda mundial de este producto, principalmente en países como Canadá, China, Indonesia, Japón y Tailandia.

En el año 1988, la acuicultura represento el 10 por ciento del consumo mundial de harina de pescado, en el 2002 esta cifra aumento al 35 por ciento, y se espera que para el 2010 ocupe el 48 por ciento del destino del uso de la harina de pescado. Se ha observado que la demanda por la harina de pescado crece rápidamente, inclusive mucho más rápido de lo que lo hace su oferta, y dado a que la oferta peruana desempeña un papel muy importante en el precio, se espera que la cotización siga creciendo.

La harina de pescado ha crecido un 40,74 por ciento en el último año debido a China y su demanda sigue en aumento. En marzo del 2006, el precio commodity terminó en 950 dólares por tonelada. Los precios de la harina de pescado son altos debido a que la demanda se encuentra muy sólida. De acuerdo a esto, la cotización

de la harina de pescado podría continuar su aumento llegando a alcanzar 1000 dólares por tonelada. Esto se debe, además del ya mencionado aumento en la demanda de los países asiáticos, a que la oferta chilena de harina de pescado se destine en mayor medida a su mercado interno debido a su creciente demanda de salmonicultura.

La demanda de harina de pescado diferencia 3 tipos, la Standard o tradicional, la prime y la súper prime. Las de mayor exportación son la Standard y la prime, siendo baja cantidad demandada y por sólo algunos países el tipo súper prime.

Los principales mercado de consumo son China y la Unión Europea, pero estos no son los únicos destinos de la harina de pescado, pues se exporta a más de 60 países. Chile y Perú, representan el 60 % de la oferta mundial de harina de pescado.

El continente asiático, constituye un espacio económico dinámico; el Perú, Chile, y México tienen el privilegio de tener la principal participación dentro de este amplio mercado, como representantes de Latinoamérica. Las mayores salidas de la harina de pescado tienen como destino esta región, debido a esto se ha firmado TLC con Tailandia, asegurando un intercambio comercial de unos 500 millones de dólares y generando 300 mil puestos de trabajo. Este tratado compromete un 75% de los productos peruanos.

El Perú es el primer país en firmar un tratado de libre comercio con Tailandia, se espera tener éxito en las negociaciones con Corea, pues representaría mayores exportaciones de harina a Asia.

De acuerdo a estudios realizados por la International Fishing and Fish Oil Organization (IFFO), se estima que para el año 2013 los requerimientos de harina de pescado se elevarían en 4 millones de toneladas métricas debido a la variedad de aplicaciones de este producto industrial marino. Su uso puede estar limitado por la disponibilidad o el costo

### **1.2.3.-IMPACTO AMBIENTAL SOCIAL Y ECONOMICO**

#### **1.2.3.1.-IMPACTO AMBIENTAL**

La intensificación de la agricultura, la urbanización y la industrialización que acompañan al crecimiento y el desarrollo de la población humana impactan en el medio ambiente y pueden generar efectos negativos como la contaminación, que afecta a la salud y altera el funcionamiento del ecosistema.

El impacto ambiental hace referencia también a las consecuencias favorables derivadas de una acción humana como, por ejemplo, la reforestación de un bosque.

Entonces se puede definir impacto ambiental como cualquier alteración, positiva o negativa, de las propiedades físicas, químicas o biológicas del ambiente, causadas por la actividad humana que, directa o indirectamente, puede afectar el aire, el agua, el suelo, el clima, el paisaje y a los seres vivos entre ellos, el hombre, sus condiciones de vida y sus propiedades culturales.

Cuando el cambio se produce en el ambiente provoca un desequilibrio en el ecosistema, se habla de “contaminación”. La mayoría de las actividades humanas provoca algún tipo de contaminación; por ejemplo, la calidad del aire puede verse afectada por los ruidos, los olores y por sustancias tóxicas, polvo, etc. La calidad del agua es afectada por las descargas de agua servidas domésticas y los desechos industriales, de detergentes y por el lavado de los suelos con altas concentraciones de agroquímicos.

El suelo utilizado inadecuadamente puede favorecer la erosión y la desertificación. La renovación de la flora para la instalación de determinadas obras puede implicar la pérdida de especies vegetales y animales, todo esto

constituye un impacto negativo sobre el paisaje y puede modificar el modo de vida de toda una población.

#### *Acción Humana:*

En las situaciones en las que el marco normativo genera costos importantes al sector privado, éstos deben ser cuidadosamente compensados con beneficios y resultados. Si los costos privados son pequeños, la reducción de la contaminación puede y debe ser agresivamente aplicada. A fin de entender y evaluar estos costos, hay una distinción crítica entre dos tipos de inversión para alcanzar un mejor desempeño ambiental: 1) las tecnologías al “final del tubo”, que reducen la contaminación al final del proceso productivo y que indudablemente aumentan los costos de producción; y, 2) las tecnologías que involucran cambios en el proceso productivo o en el uso de insumos que pueden reducir los costos de la empresa y sirven para introducir tecnologías más eficientes.

#### *Decisiones*

Porter M. (2005), de la Escuela de Negocios de Harvard, fue un paso más allá con una hipótesis que propone que las regulaciones ambientales pueden mejorar la competitividad mediante la introducción de innovaciones a los procesos productivos (Pág. 185). Para Porter, el ímpetu para alcanzar un proceso productivo eficiente generará mejores procesos productivos, un uso más eficiente de los insumos y el desarrollo de nuevos productos y procesos. Soporta su argumento con varios estudios de caso de empresas de buen desempeño, sujetas a una regulación ambiental estricta. Existe mucha evidencia anecdótica que confirma la noción de que esto puede ocurrir, a pesar de las objeciones teóricas de los economistas, quienes dicen que limitaciones adicionales sobre la producción

tienen que, necesariamente, disminuir los márgenes de ganancia. Sin embargo, no se puede generalizar, pues hay numerosos ejemplos en los cuales la reducción de la contaminación genera un gasto importante para la empresa.

Medio ambiente: Desde que se introdujo la hipótesis de Porter, los investigadores han intentado explicar por qué aquello puede suceder en la práctica.

Vázquez B., Antonio (2005). Describe las condiciones bajo las cuales las oportunidades no son realizables en una empresa, por efecto del problema “agente principal” (pág. 138). En un estudio de plantas productoras de papel en los Estados Unidos, Boyd y McClelland (2007) encuentran que hay oportunidades para situaciones de “ganar-ganar”. Esta evidencia aparentemente contradictoria se basa en la observación de que muchas empresas son ineficientes, y de que los aumentos en eficiencia son posibles.

Medio ambiente:

Luckesh, Robert (2005).considera que el impacto de la regulación ambiental sobre los bienes de capital, es mitigado por la modernización de tales bienes y por los cambios de precios ocasionados por una reducción de la fuerza laboral.

*Responsabilidad:*

Mientras la hipótesis de Porter será motivo de discusión por algún tiempo, la mayoría concuerda en que es un tema empírico que se puede explicar mejor por la existencia de ineficiencias en la conducta de las empresas.

Los resultados de los estudios en Colombia, Ecuador y Perú son una contribución interesante en este sentido. En Colombia, más de la mitad de las empresas que aplican programas para reducir la contaminación lo hicieron a través de cambios en los procesos productivos. Como era de esperarse, la reducción de la

contaminación del agua se logró con tecnologías al “final del tubo”, mientras que la del aire fue disminuida mayormente a través de cambios en los procesos.

Quizás lo más importante sea que dos de cada tres empresas redujeron la contaminación del agua, pues consideraban que su competitividad a largo plazo mejoraría con esta decisión. Para el aire, el panorama es aún más positivo, con cuatro de cada cinco empresas que mejoraron sus márgenes de ganancia a largo plazo

#### *Información:*

El estudio llevado a cabo en Perú da mayor soporte a la posibilidad de reducir la contaminación de una manera consistente con la competitividad. En un estudio de caso de empresas que estaban cercanas a la clausura por sus altos niveles de contaminación, se informa que coordinaron sus acciones para encontrar maneras conjuntas de reducirla. El resultado fue una transformación del proceso de producción que aumentó los márgenes de las empresas, recuperando rápidamente la inversión inicial. Los resultados de la encuesta en Ecuador también apoyan la noción de que las mejoras ambientales no son necesariamente un obstáculo para la competitividad: la mayoría de las empresas que respondieron no han sufrido consecuencias negativas de sus inversiones ambientales, a pesar de que todas ellas fueron al “final del tubo”.

#### **1.2.3.2.- IMPACTO SOCIAL**

##### *Entorno Social:*

¿Qué papel juegan las relaciones sociales en el desarrollo de grupos e individuos?, ¿constituyen los lazos sociales, un activo de las personas y grupos para la obtención de beneficios?, ¿qué rol desempeña la organización social en el desarrollo de los países? Estas y otras interrogantes surgen cuando se pone en la

mesa de debate, la trascendencia que tiene la cohesión social en el desarrollo socio-económico de grupos humanos, comunidades y naciones.

Rosales Ramón (2005) señala que el desarrollo económico de un país “está insertado en su organización social, de manera que abordar las inequidades estructurales requiere no sólo cambios económicos, sino también transformaciones en la sociedad misma” (pág.67). En este sentido la transformación económica de un país está determinada tanto por el modelo económico adoptado, como por el nivel de desarrollo de su organización social, pues finalmente son los tejidos sociales y culturales los que permiten establecer conexiones que dinamizan las acciones de los agentes económicos.

#### *Entorno Cultura:*

Economistas neoclásicos precisaron en los años 60 que en los procesos de desarrollo económico, además del uso de medios de producción como tierra, trabajo y capital, era necesario la complementariedad de capital humano, referido al goce de una buena formación técnica y profesional de la población, pues de poco servía la posesión de medios de producción sin la intervención del factor humano. Más tarde en los años 80, sociólogos y politólogos estudiosos de procesos de desarrollo de distintos países, evidenciaron que la diferencia entre el desarrollo de ciertos territorios estaba dado no solamente por la posesión de medios de producción y capital humano, sino que también, existía un tercer factor no económico, denominado “capital social”.

Este tercer factor, poco visibilizado, incluye valores de la sociabilidad, como ciertos tipos de normas, creencias, actitudes (confianza entre amigos, vecinos o determinados grupos; credibilidad de las instituciones); y redes sociales, que contribuyen a la realización de acciones colectivas orientadas al bien común o al beneficio de ciertos grupos y repercuten en el uso adecuado de otros tipos de capital



### *Población Comunidad:*

Añez, Silenis; Gómez, Oda y Urdaneta, Mary (2008) rescatan la importancia del protagonismo que tienen los individuos y tejidos sociales en la lucha contra la pobreza; los campesinos y grupos sociales no se asumen como sujetos pasivos que esperan soluciones únicamente desde el Estado, sino que al consolidar organizaciones sociales, tienen la posibilidad de acceder a nuevas oportunidades y construir estrategias de vida, que les permita mejorar sus condiciones; para ello es necesario la disponibilidad de recursos claves como el capital financiero, capital humano y capital social, considerado éste último como un elemento “que en momentos de crisis extrema, ayuda a los pobres rurales a sobrevivir, apoyándose en la solidaridad de sus redes sociales y organizaciones comunitarias” (pág. 84) .

Si bien el capital social, constituye un valioso recurso que tiene la posibilidad de movilizar otro tipo de recursos que favorecen la situación de los pobres, también es cierto que su sola presencia no es suficiente, pues cada vez más es necesario la incorporación de otros recursos, como por ejemplo: recursos naturales, financieros, tecnológicos y de información.

### **1.2.3.3.- IMPACTO ECONÓMICO**

La asociatividad tiene un enorme impacto en la competitividad de la economía nacional, tomando en cuenta que más del 90% del universo empresarial del país está constituido por pequeñas empresas o Mipymes que generan más del 70% de los empleos productivos (Ministerio del Trabajo, 2005).

Al unirse en modelos de asociatividad, estas empresas populares pueden incrementar la importancia de su rol en el desarrollo económico y social del país.

En el Ecuador, la pérdida de competitividad a la que se han tenido que enfrentar las Mipymes ha sido severa. Las microempresas por lo general, carecen de una capacidad de negocios y un adecuado nivel de organización, dirección, control y

gestión. Ante ello, se considera que la asociatividad es una estrategia eficaz para enfrentar a la competencia ya que existe plena evidencia que las pequeñas y medianas empresas cuando están asociadas trabajando de manera conjunta, son capaces de vencer los obstáculos y limitaciones que usualmente confrontan, tales como: falta de habilidades especializadas, acceso a tecnologías, insumos e información de mercados, crédito y servicios de consultoría.

Por ello, existe un renovado interés en la articulación productiva, particularmente entre Mipymes con un objetivo: fortalecerse.

Tomando en cuenta lo anterior y enfocándonos a un mercado en el que el cambio de reglas del juego se efectúa rápidamente, es necesario instrumentar estrategias que faciliten el desarrollo sostenible de las Mipymes y de la economía en un mundo globalizado.

Por tanto, las leyes ecuatorianas impulsan y fomentan el proceso de asociación de empresas micro, pequeñas y medianas para facilitarles el acceso a servicios comunes y la generación de economías de escala por las actividades conjuntas para comprar, producir y vender

- Por los resultados obtenidos, se determina que la asociatividad empresarial sí es una alternativa viable para hacer frente a la competitividad y que los indicadores para poder valorar dicha variable son: confianza, cooperación, liderazgo y participación organizacional;
- Las empresas asociadas al estar apropiadas adecuadamente de los eslabones (insumos, proceso, comercialización y relaciones) que integran la cadena productiva obtienen beneficios significativos que se ven reflejados en la competitividad;
- Al evaluar el nivel de competitividad de algunas empresas Integradas, el mejoramiento competitivo se cumplió mediante los indicadores de rentabilidad, costos, productividad y participación en el mercado.

- Existe una relación estrecha entre las variables de investigación ya que al haber un cambio en las variables independientes (asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva) existe un cambio en la variable dependiente (competitividad). Eso se ha determinado mediante la correlación estadística.
- La asociatividad empresarial junto con la apropiación de la cadena productiva, inciden en la competitividad, ya que la correlación estadística de las variables de investigación resulta con una confiabilidad de 99% de confianza de que la correlación es verdadera y 1% de probabilidad de error lo que impacta positivamente en la competitividad, y
- La competitividad de un país está determinada, en última instancia, por las empresas por sí solas, pero al estar integradas constituyen unidades significativas de competitividad. Por lo tanto, una estrategia para hacer competitivas a las microempresas en una economía de competencia global, es integrarlas en empresas que les permitan obtener beneficios en conjunto.

#### *Cambio: Crisis económica*

Vale recordar que la economía es una herramienta para proveerse de lo necesario para vivir, al servicio de las necesidades y del potencial de la persona. El sujeto de la economía es la sociedad civil, y como tal cada persona ha de asumir la gestión de su desarrollo personal y colectivo, a través de la transformación y administración responsable de los recursos, mediante su trabajo. La economía satisface de manera equilibrada los intereses de todos los protagonistas de la actividad económica: socios de una organización (empresa social), socios trabajadores, clientes, proveedores, comunidad local, nacional e internacional, priorizando las relaciones de igualdad.

### *Transformación: Procesos*

La economía privilegia la cooperación por sobre la competencia, tanto dentro como fuera de las organizaciones (empresas sociales), de manera de garantizar la inclusión de toda la comunidad en las actividades y en el reparto de los recursos y sus frutos. Cada persona, cultura o pueblo, determinará su propia noción de progreso y su forma de llevarla a cabo.

En lo que respecta al beneficio social, el fin no es la obtención de beneficios financieros, sino la promoción humana y social (beneficio social), lo cual no implica que no sea imprescindible equilibrar ingresos y gastos, e incluso, si no va en desmedro del beneficio social, la obtención de beneficios financieros. De obtenerlos, éstos se revertirán a la sociedad mediante el apoyo a proyectos sociales, a programas de cooperación al desarrollo o a nuevas iniciativas solidarias; el colectivismo está basado en potenciar los vínculos sociales innatos al ser humano, buscando un equilibrio entre la dimensión individual y colectiva (no se trata de anular la individualidad de las personas sino que complementarla, a través de la cooperación, con el aporte de la acción colectiva).

### *Economía: Desarrollo sustentable*

Las iniciativas solidarias están plenamente insertas desde el punto de vista económico, social y ecológico en el entorno en el que se desenvuelven, lo cual exige una acción colectiva de cooperación entre organizaciones y la implicación en redes. Este compromiso implica priorizar el ofrecer bienes y servicios producidos en el ámbito local, y que tengan una demanda real de parte de la comunidad local. Estas iniciativas solidarias tienen un compromiso con el entorno medioambiental porque favorece las acciones, productos y métodos de producción no perjudiciales para el medioambiente a corto y a largo plazo. Estas iniciativas de participación social en la economía de las personas, es fundamental ya que son ellas mismas las responsables de su propio desarrollo. La economía solidaria se

sustenta en las iniciativas de ciudadanos que quieren tener el control sobre su forma de producir, consumir, ahorrar, invertir e intercambiar.

### **1.3.- FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

#### **1.3.1.- CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR**

La investigación se fundamenta en las leyes y principios que rigen nuestra sociedad. La Constitución establece en el Art. 66, numeral 15 el derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental; reconociendo así, el derecho a la libre asociación para alcanzar un fin común, el artículo 319 expresa que se reconoce diversas formas de organización de la producción de la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El sistema económico en nuestro país, es social y solidario, y se reconoce al ser humano como sujeto tendente a una dependencia dinámica, cuyo objeto es garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el desarrollo personal.

El artículo 311 de la misma Constitución señala que el sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro y que las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria;

La Constitución del Ecuador plasma los principios en la que se basa la economía popular y solidaria en nuestro país, y es así que se crea la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario,

definiéndola como una 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.

### **1.3.2.- LEY DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**

Dentro del ámbito esta Ley establece que, todas las personas naturales y 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, fortalecimiento, promoción y acompañamiento.

Esta Ley tiene por objetivo:

- 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;
- 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 SumakKawsay;

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

- La búsqueda del buen vivir y del bien común;
- La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- El comercio justo y consumo ético y responsable;

- La equidad de género;
- El respeto a la identidad cultural;
- La autogestión;
- La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y,
- La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

### **1.3.3.- CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES.**

Art. 1.- **Ámbito.**-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.

Art. 2.- **Actividad Productiva.**-Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

Este 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.

La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:

- Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y eco eficiente;
- Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales;
- Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico;

#### Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.-

La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

#### Art. 54.- Institucionalidad y Competencias.

- Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES;
- Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES,
- Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES;

### **1.4.- TEORIA SITUACIONAL**

Santa Rosa es uno de los principales puertos pesqueros artesanales del Cantón Salinas, históricamente sus habitantes han vivido en su gran mayoría de la actividad pesquera-comercial, la cual se caracteriza por su emprendimiento, dinamismo y por la cantidad sorprendente en captura de especies marinos del mar (pesca blanca).

Santa Rosa, de tradición pesquera e intensa actividad mercantil sus organizaciones sociales son parte importante de la historia de Salinas. Entre estas señalamos: Comité Barrial 12 de Octubre, Comité Barrial de Defensa de Santa



Rosa (Malecón), Comité Barrial 15 de Julio, Cooperativa de Santa Rosa, Asociación de Comerciantes Ambulantes Bahía de Santa Rosa, Cooperativa Puerto de Santa Rosa, Cooperativa Unión del Pacifico, Cooperativa Mar Bravo, Asociación Social y Deportiva Reales Tamarindos.

Santa Rosa es una de las parroquias urbanas del cantón Salinas. Está sub dividida en 8 barrios: Reales Tamarindos, 12 de octubre, 15 de julio, 1 de Enero, 15 de Noviembre y por las ciudadelas Las Conchas, Concepción y La Milina.

La parroquia Santa Rosa es un puerto de pesca artesanal. Al momento esta actividad no se encuentra organizada de una manera técnica y esto ha generado desorden en el desarrollo de las actividades, así como también en la población en general.

La mayoría de los pescadores realizan la actividad por más de 25 años, ésta actividad es heredada a sus generaciones, los menores acompañan a sus padres en las faenas de la pesca artesanal.

Para las faenas de pesca se utiliza embarcaciones pequeñas como lanchas a motor, en las que intervienen tres o cuatro pescadores, la comercialización de este producto, la realizan directamente en la playa de Santa Rosa, y a los restaurantes locales o a comerciantes procedentes de la ciudad de Guayaquil que venden este producto en el mercado la Caraguay.

Es imprescindible el mejoramiento del área pesquera en lo que tiene que ver a la manipulación y disposición final de su materia prima, por las anti higiénicas condiciones actuales, pero aun así, cuenta con gran potencial de mercado de pescados y mariscos.

## **CAPÍTULO II**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

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

El diseño de la investigaciones, es la estructura a seguir en el trabajo investigativo, una vez que se precisó el planteamiento del problema, se definió el alcance inicial de la investigación, se visualizó la manera práctica y concreta de responder a las preguntas de investigación, además de cubrir los objetivos fijados. Esto implicó seleccionar el diseño de investigación y aplicarlos al contexto particular de su estudio.

Se empleó el diseño no experimental, realizando la investigación sin manipular deliberadamente variables, se observaron los fenómenos tal como se dieron en su contexto natural, para después analizarlos, se aplicaron los estudios cuantitativos y cualitativos, los primeros fueron estructurados con el fin de especificar las características principales del diseño antes de obtener un solo dato; el segundo fue flexible estimulando la realización de ajustes, a fin de sacar provecho a la información reunida en las fases tempranas de su realización.

El estudio fue de tipo descriptivo en lo que concierne a la investigación de campo con base a investigaciones bibliográficas y documentales que orientaron el estudio y permitió dar respuestas al problema planteado como es: ¿A través de qué manera se puede solucionar el impacto ambiental, social- económico que se produce por el desperdicio de las vísceras de pescado en la parroquia de Santa Rosa?

Diseño por la dimensión temporal: Diseños transversales:

La información se la obtuvo de las personas que se dedican al eviscerado de pescado, en la parroquia de Santa Rosa.

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

Nivel descriptivo o correlacional.

Se relacionó la variable independiente “PLAN DE ASOCIATIVIDAD” como un mecanismo de cooperación entre personas en donde cada participante, manteniendo su autonomía, decide voluntariamente asociarse en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común y la dependiente “IMPACTO AMBIENTAL SOCIAL Y ECONOMICO”, considerando el efecto que produce una determinada acción humana sobre el medio ambiente, en la población y beneficios económicos que se obtiene; se describieron cada una de las variables independientemente con el fin de interpretar el estudio, reflejándolo dentro de un contexto natural sin realizar cambios. En esta modalidad se aplicaron las técnicas de la entrevista y la encuesta, cómo influye la asociatividad en los evisceradores de pescado de la parroquia de Santa Rosa para el emprendimiento de actividades productivas.

## **2.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

### **Por el propósito**

Se empleó la investigación aplicada, con el fin de solucionar los problemas identificados en el estudio, la investigación se fundamentó en la teoría de la asociatividad como una nueva cultura económica para la producción y la compartición de procesos claves en toda organización, la política de desarrollo se fundamenta en el papel central de los actores locales, los cuales se organizan formando asociaciones que sirven de instrumento para estimular el conocimiento y aprendizaje sobre la dinámica del sistema productivo, así también las

asociaciones son estrategias colectivas que se ha ido convirtiendo en un requisito para la sobrevivencia de las actividades productivas y en una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas; el estudio también se basó en el impacto ambiental, social y económico que considera, que un proceso productivo eficiente generará mejores procesos productivos, un uso más eficiente de los insumos y el desarrollo de nuevos productos y procesos.

Estos conceptos teóricos encauzaron el proceso del estudio, en el análisis y en su resultado.

### **Por el lugar**

#### Investigación documental bibliográfica

En esta investigación se analizó el plan de asociatividad, estrategia de asociatividad empresarial, elementos para la construcción de un modelo de asociatividad empresarial, ventajas y desventajas de la asociatividad, impacto ambiental social y económico y la fundamentación legal en el que se sustenta el estudio.

#### **Investigación del campo.**

El estudio fue dirigido a las personas que evisceran pescados en la parroquia de Santa Rosa, con el objeto de obtener información acerca de las variables y relacionarlas entre sí a través de las técnicas aplicadas, el objetivo de este estudio fue examinar las condiciones que presentan las personas involucradas en el estudio para organizarse y emprender en actividades colectivas que les permita el mejoramiento de sus ingresos económicos. La investigación de campo se desarrolló dentro del contexto del estudio sistemático.

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

### **Método inductivo.**

Se empleó el método inductivo, se observaron las causas particulares, como es las limitantes acciones por parte de instituciones públicas a favor de las actividades productivas en la parroquia de Santa Rosa, las condiciones de vida de este sector por falta de oportunidades, el daño ambiental que causa el arrojar las vísceras al mar, fueron factores que incidieron en la estructuración funcional para la solución.

### **Método deductivo.**

Después de examinar las causas del problema en estudio, se procedió a organizar la relación entre las variables, se observó que el desperdicio de vísceras de pescado que se genera en el puerto pesquero artesanal de Santa Rosa y que son echadas en la playa, contamina el mar y su entorno.

Esto conlleva a la necesidad de formar una asociación de personas que se dedican al eviscerado con el objetivo de producir la harina de pescado, como alternativa para el tratamiento de residuos de descarte, reduciendo el impacto ambiental, social y económico, generando ingresos a las familias de escasos recursos económicos.

## **2.5.- TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION**

### **La Encuesta**

Se empleó la técnica de la encuesta con el objeto de obtener información sobre las variables y relacionarlas entre sí, las encuestas fueron dirigidas a las personas dedicados al eviscerado de pescado, en la parroquia de Santa Rosa

Los indicadores que se emplearon en la encuesta fueron los siguientes:

- ✓ Rango de edad
- ✓ Nivel de estudio
- ✓ Colaboración entre los evisceradores de pescado
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Líder entre las personas que trabajan en la actividad del eviscerado del pescado
- ✓ Acciones por parte de instituciones públicas a favor de las actividades productivas
- ✓ Cooperación entre las personas involucradas en esta actividad
- ✓ Voluntad de asociarse con el fin de desarrollar actividades productivas
- ✓ Bien común
- ✓ Toma de decisiones
- ✓ Medio ambiente
- ✓ Falta de oportunidades
- ✓ Contamina el entorno
- ✓ Asociatividad
- ✓ Procesamiento de las vísceras de pescado

**La entrevista:**

La entrevista se realizó de manera estructurada y se intercambió informaciones, entre el entrevistado y el entrevistador.

Las entrevistas fueron dirigidas al presidente de la Junta Cívica, presidente de la Junta Parroquial de Santa Rosa, presidente de la Asociación de Pescadores de Santa Rosa y Presidenta de los Barrios de la Parroquia.

Los ítems fueron los siguientes:

- ✓ ¿Considera usted que Santa Rosa se ha desarrollado en los últimos años?

- ✓ ¿Considera usted que es importante la organización de las personas para desarrollar actividades productivas?
- ✓ ¿Cree usted que los habitantes de la parroquia no mejoran sus condiciones de vida por falta de oportunidades?
- ✓ ¿Usted estaría de acuerdo en que se desarrolle una actividad productiva como es la de una fábrica de harina de pescado para aprovechar las vísceras que se desechan en el puerto?

Cuestionarios para la encuesta: Se utilizaran preguntas cerradas biopcionales y Poliopcionales de selección simple y múltiple

## 2.6.- POBLACIÓN Y MUESTRA

La población estudiada fue de 200 personas que correspondió a los que se dedican a la actividad del eviscerado de pescado.

### **Muestra: Aleatoria simple**

Se aplica el muestreo probabilístico con el método aleatorio simple.

$$\text{Formula: } n = \frac{N(p.q)}{(N-1)\left(\frac{e}{K}\right)^2 + p.q}$$

Simbología:

n= tamaño de la muestra

N= universo

p= Posibilidades a favor de que se cumpla la hipótesis.

q= Posibilidades en contra de que se cumpla la hipótesis.

e= error admisible.

$$K = 2$$

$$n = \frac{200(0,5,0,5)}{(200-1)(0,05/2)^2 + 0,5,0,5}$$

$$n = \frac{200(0,25)}{(200-1)(0,000625) + 0,5,0,5}$$

$$n = \frac{50}{0.124375 + 0,25}$$

$$n = \frac{50}{0.424373}$$

$$n = 118$$

## **2.7.- PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN**

El estudio se lo realizo de la siguiente manera:

- 1) La observación directa de cómo se arrojan las vísceras del pescado al mar y en su entorno, condujo a la formulación del problema ¿A través de qué manera se puede solucionar el impacto ambiental, social- económico que se produce por el desperdicio de las vísceras de pescado?, se procedió a plantear las interrogantes del problema, establecer los objetivos que se logran en el proceso y al termino del estudio.
- 2) Se definieron los procedimientos que se implementó en el desarrollo de la investigación sobre el plan de asociatividad de los evísceradores santarósenses, para la producción de harina de pescado en la parroquia de Santa Rosa cantón Salinas año 2012, se aplicó el estudio descriptivo buscando especificar las propiedades importantes de las personas dedicadas a la actividad del eviscerado para ser sometido a análisis, se utilizó la investigación aplicada fundamentándose el estudio en la investigación básica
- 3) Se determinaron las variables de interés con el fin de describirlas y medirlas



- 4) Procedimiento, se seleccionaron a los participantes del estudio.
- 5) La encuesta a los evisceradores de pescado en la parroquia de Sta. Rosa, efectuado el 18 de junio del año 2012

El proceso se determinó de la siguiente manera:

Población objetivo: Evisceradores de pescado

- o Elemento muestral: Evisceradores de pescado
  - o Unidad muestral: Evisceradores de pescado
  - o Alcance: Parroquia Santa Rosa
  - o Tiempo: 18 de junio del año 2012
  - o Seleccionar un procedimiento. Muestreo probabilístico
  - o Definir el tamaño de la muestra. Se emplea la fórmulas del muestreo aleatorio
  - o Seleccionar las unidades muestrales: Método aleatorio simple
- 6) Se aplicaron los instrumentos de acopio de datos de acuerdo a la hipótesis y sus variables planteadas, los mismos que fueron confiables, objetivos y válidos.
  - 7) Recolección de los datos a través de las técnicas de la encuesta y de la entrevista, obteniendo información importante que sirvió para dar solución al problema identificado.

## PROCESAMIENTO

El procesamiento se llevó a cabo de acuerdo al siguiente orden:

- 1) Organización de los datos auscultados.
- 2) Tabulación de datos.
- 3) Elaboración de tablas y gráficos de los datos a obtenerse.
- 4) Presentación del proceso de análisis aplicado a los datos.
- 5) Formulación de las conclusiones.
- 6) Finalmente la elaboración de la propuesta.
- 7) Planteamiento de las recomendaciones.

## CAPITULO III

### ANÁLISIS DE RESULTADOS

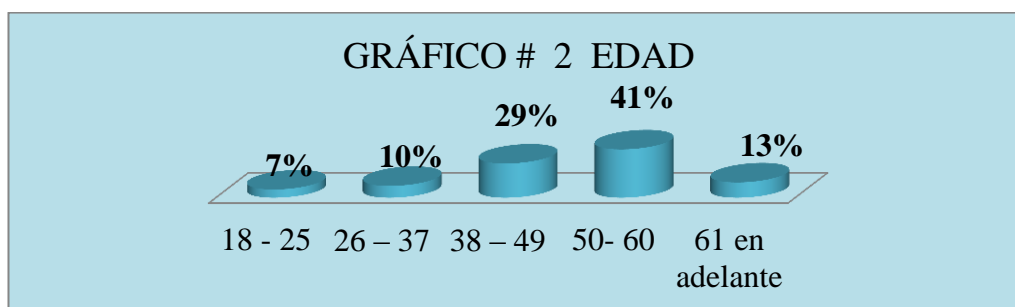
#### 3.1.- ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Pregunta 1.- ¿En qué rango de edad se encuentra usted?

TABLA # 1 EDAD

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18 - 25	8	7 %
26 – 37	12	10 %
38 – 49	34	29%
50- 60	49	41%
61 en adelante	15	13%
TOTAL	118	100 %

Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González



Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González

**Análisis:** Se observa en el gráfico que el 41% de las personas que se dedican a esta actividad productiva se encuentran en el rango de 50-60 años, seguido del 29% que oscilan entre 38 – 49 años, por lo tanto se evidencia que los evísceradores de pescado se encuentran dentro de la población económicamente activa, y en su menor proporción realizan este tipo de actividad.

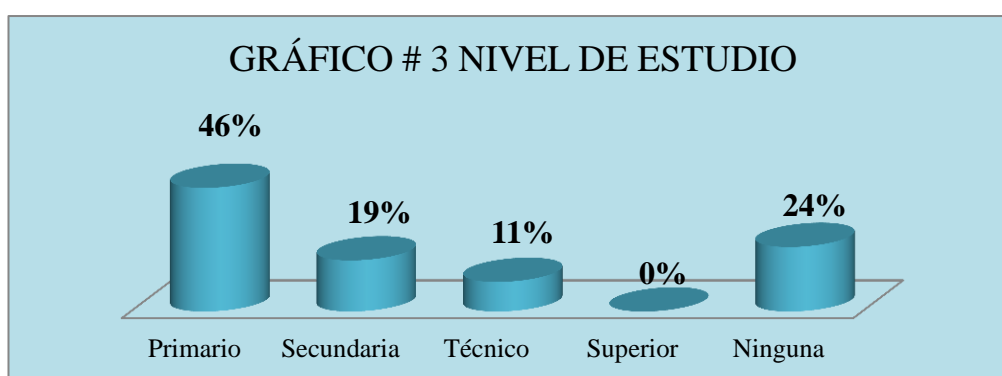
El hecho de que la mayor parte de los faenadores esté dentro de la población económicamente activa es un factor muy favorable para el éxito de un proyecto de asociatividad. La edad productiva de la mayoría de asociados le da vigor y vitalidad a un proyecto de este tipo y facilita la consecución de los objetivos empresariales propuestos.

Pregunta 2 ¿Cuál es su nivel de estudio?

TABLA # 2 NIVEL DE ESTUDIO

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Primario	54	46 %
Secundaria	23	19 %
Técnico	13	11%
Superior	-	00%
Ninguna	28	24%
TOTAL	118	100 %

Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González



Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González

**Análisis:** La información refleja que el 46% de los encuestados ha culminado la instrucción primaria, el 24% no posee ningún nivel de estudio, seguido de un 19% con instrucción secundaria. Entre las personas dedicadas a esta tarea existen técnicos con un nivel de estudios que podrían ser aprovechados para viabilizar los proyectos vinculados a la asociatividad.

Hay que admitir que las limitaciones de la mayoría en materia de educación (46% de instrucción solamente primaria) constituyen una barrera que deberá ser superada mediante la capacitación.

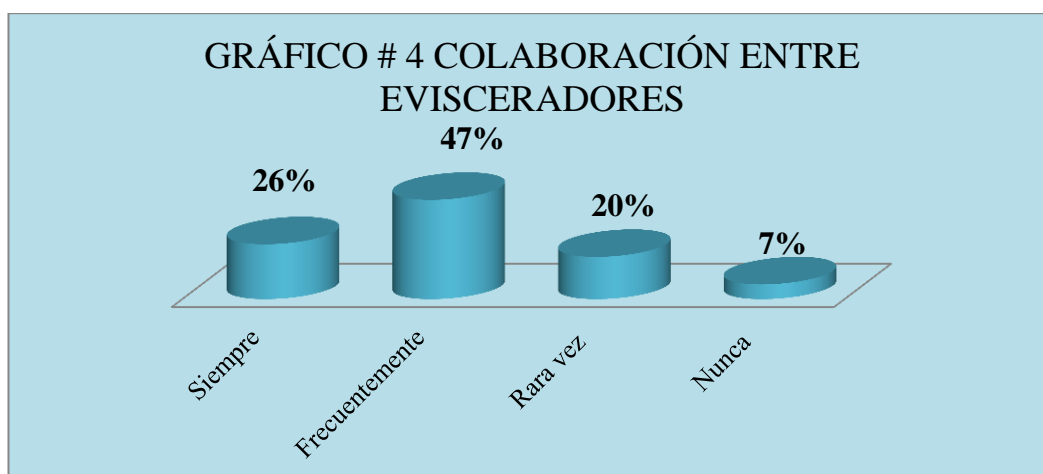
Aquél 11% con educación tecnológica puede asumir una posición de liderazgo en ese sentido.

Pregunta 3.- ¿Considera usted que existe colaboración entre los evisceradores de pescado?

TABLA # 3 COLABORACIÓN ENTRE EVISCERADORES

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	31	26 %
Frecuentemente	55	47 %
Rara vez	25	20%
Nunca	8	7%
TOTAL	118	100 %

Fuente: Evisceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González



Fuente: Evisceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González

**Análisis:** Como se observa en el gráfico, la gran mayoría están dispuesta a la colaboración (47%) seguida de otro porcentaje significativo con una actitud similar (26%). La colaboración es la base conceptual misma de la asociatividad. Gracias a ella, el proyecto de unirse puede desembocar en una mejora sustancial de la competitividad del negocio consagrado en un proyecto común.

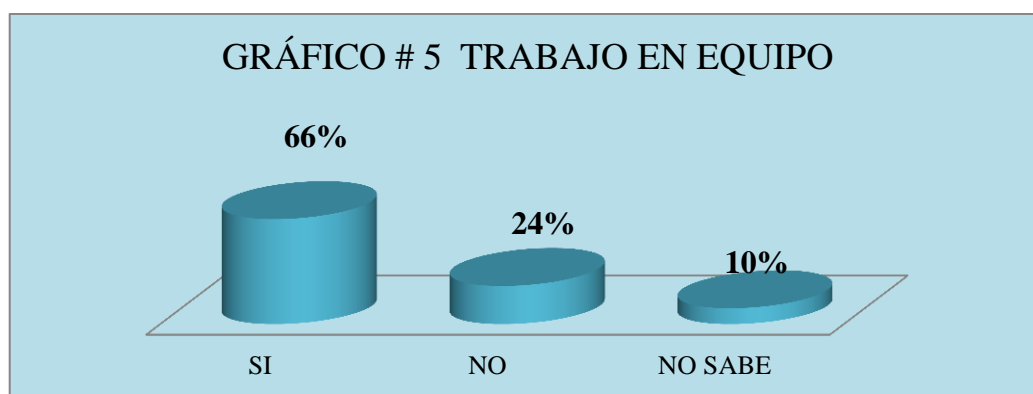
Dado que uno de los ingredientes esenciales de la asociatividad es la voluntariedad, el que la mayor parte de los faenadores estén dispuestas a colaborar constituye un sólido soporte para el éxito del proyecto de ejecución compartida.

Pregunta 4.- ¿Se han realizado trabajo en equipo para las actividades productivas?

TABLA # 4 TRABAJO EN EQUIPO

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	78	66 %
NO	28	24 %
NO SABE	12	10%
TOTAL	118	100 %

Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González



Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González

**Análisis:** El 66% de los encuestados ha trabajado en equipo en actividades productivas. Las experiencias obtenidas fueron las de valorar y aceptar las competencias de los demás, expresar sus propias opiniones a pesar de las trabas que se encuentren por parte del resto de los integrantes del grupo. Mientras que el 24% manifestó que aún no ha formado parte de ningún equipo de trabajo. Sin dejar de lado el 10% que no supo que responder.

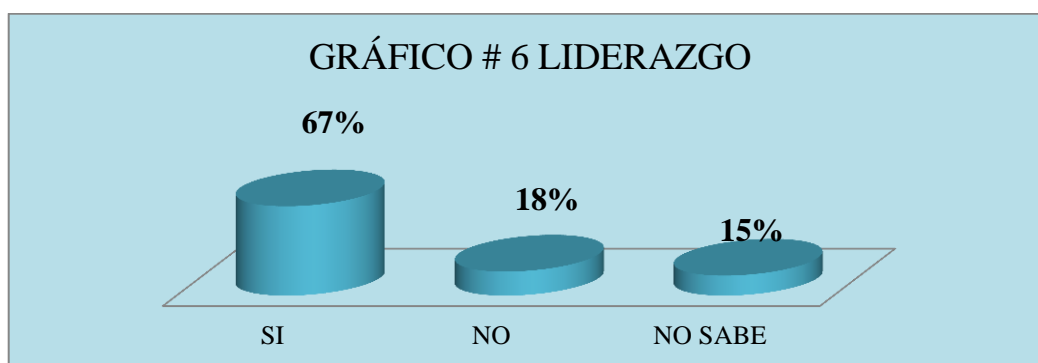
Hay una actitud favorable a trabajar en equipo. Es la esencia de la asociatividad. Significa que ese 66% ya tiene experiencias reales en este sentido, experiencias que serán la base para formar la empresa asociativa.

Pregunta 5.- ¿Existe un líder entre las personas que trabajan en la actividad del eviscerado del pescado?

TABLA # 5 LIDERAZGO

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	79	67%
NO	21	18%
NO SABE	18	15%
TOTAL	118	100 %

Fuente: Evisceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González



Fuente: Evisceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González

**Análisis:** Entre las personas dedicadas a esta actividad del eviscerado de pescado, existe el criterio mayoritario de que hay gente capaz de liderar el grupo, motivando y dirigiendo acciones de emprendimiento. Así lo expresó el 67% de los encuestados. El 18% opina que existe carencia de liderazgo y el 15% se abstiene de responder.

Es importante para el éxito de la asociatividad que la mayoría de socios considere que entre ellos hay líderes potenciales capaces de conducir el proyecto hacia el éxito. Esa confianza fortifica el proyecto y le da viabilidad.

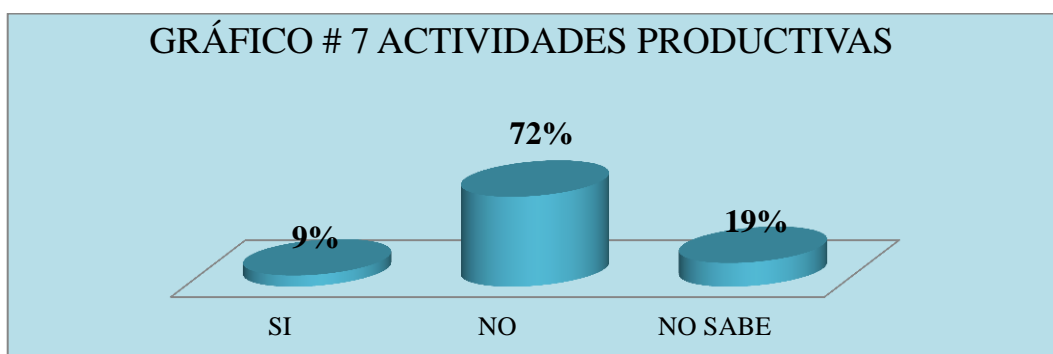
El liderazgo es necesario para consolidar el trabajo en equipo bajo la conducción de la gente más capacitada.

Pregunta 6 ¿Se han realizados acciones por parte de instituciones públicas a favor de las actividades productivas?

TABLA # 6 ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	11	9 %
NO	85	72 %
NO SABE	22	19 %
TOTAL	118	100 %

Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González



Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González

**Análisis:** El 72% expresó que no tiene el apoyo de las autoridades. Solo el 9% reconoció que sí hubo apoyo institucional en ese sentido.

Esa carencia es precisamente una de las razones que generan la necesidad de asociarse. Las gestiones que pueden realizar un grupo organizado para obtener crédito, asistencia crediticia, asesoría técnica, orientación para exportar, etc. son mucho más efectivas que las de un individuo por sí solo.

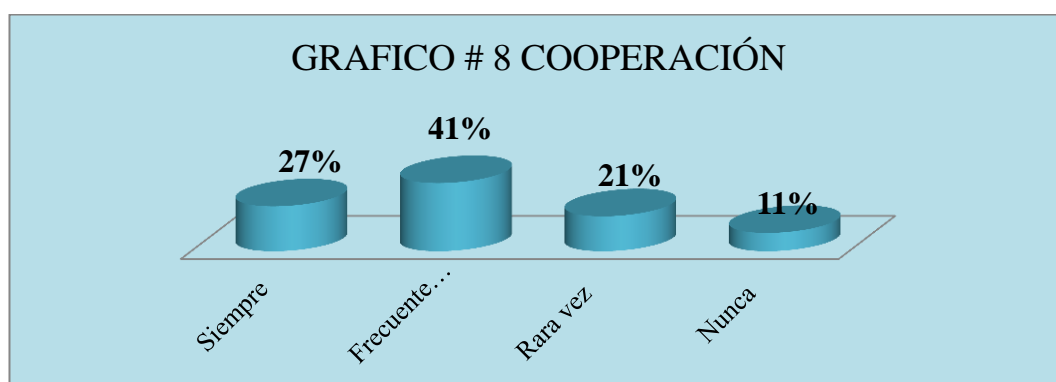
La capacidad de gestionar y cabildear apoyo institucional del Estado y de las entidades privadas es mucho más fuerte en una asociatividad empresarial. Las respuestas a esta pregunta son una razón adicional a favor de la asociatividad.

Pregunta 7 ¿Ha habido propuestas de cooperación entre las personas involucradas en esta actividad?

TABLA # 7 COOPERACIÓN

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	32	27 %
Frecuentemente	48	41 %
Rara vez	25	21 %
Nunca	13	11%
TOTAL	118	100 %

Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González



Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González

**Análisis:** El gráfico muestra que el 41% y el 27% de los encuestados respondieron afirmativamente, lo cual significa que ya han existido iniciativas para formalizar la cooperación.

Se percibe que los faenadores sienten la necesidad de asociarse para mejorar su capacidad competitiva y la rentabilidad de su actividad, pues solos y dispersos quedan sujetos a los rigores de un mercado cada vez más exigente.

La cooperación es fundamental para el éxito de una empresa común basada en la filosofía y los preceptos de la asociatividad.

La Asociatividad es sinónimo de cooperación. Sin ella, no existe asociatividad.

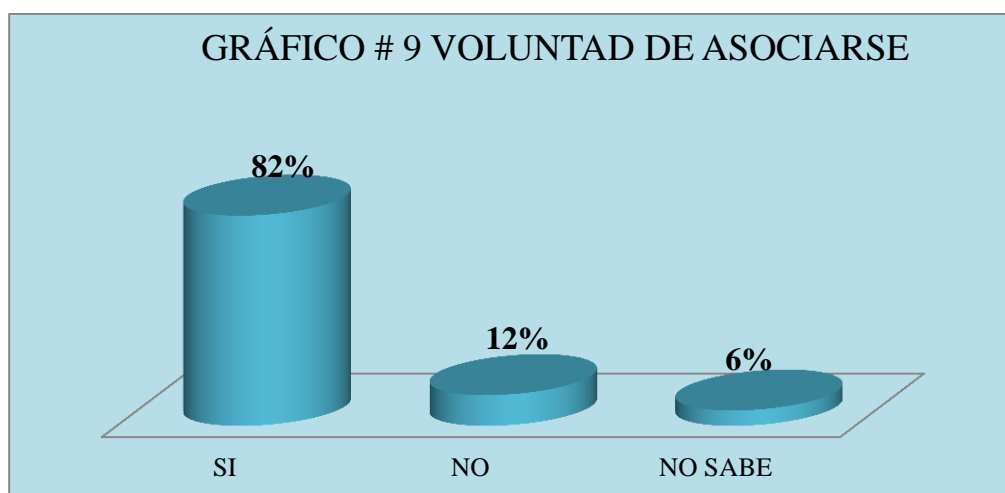


Pregunta 8 ¿Tiene usted voluntad de asociarse con el fin de desarrollar actividades productivas?

TABLA # 8 VOLUNTAD DE ASOCIARSE

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	97	82 %
NO	14	12 %
NO SABE	7	6 %
TOTAL	118	100

Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González



Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González

**Análisis:** El 82% de los encuestados indicaron que están de acuerdo en que se conforme una asociación de Evisceradores con el fin de desarrollar actividades productivas; el 12% manifiesta una actitud negativa y el 6% no sabe.

Las respuestas denotan un consenso virtualmente generalizado a favor de la asociatividad, lo que significa que entre ellos hay conciencia de que el éxito será alcanzado únicamente con el trabajo en equipo, la colaboración y el esfuerzo entusiasta de todos los asociados.

En este caso, la actitud es un ingrediente fundamental para el éxito.

Pregunta 9.- ¿Considera usted que es responsabilidad de todos cuidar el medio ambiente?

TABLA # 9 CUIDAR EL MEDIO AMBIENTE

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	118	100 %
NO	0	00 %
NO SABE	0	00%
TOTAL	118	100 %

Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González



Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González

**Análisis:** Los encuestados expresaron en su totalidad es decir el 100%, la necesidad de cuidar el medio ambiente, con responsabilidad social.

La unanimidad de las respuestas muestra el elevado grado de conciencia ambiental que existe entre los faenadores.

Esa conciencia es un elemento importante para que el trabajo diario sea compatible con la necesidad de preservar un ambiente sano, el cual es adicionalmente importante para el desarrollo de otras actividades productivas, como el turismo.

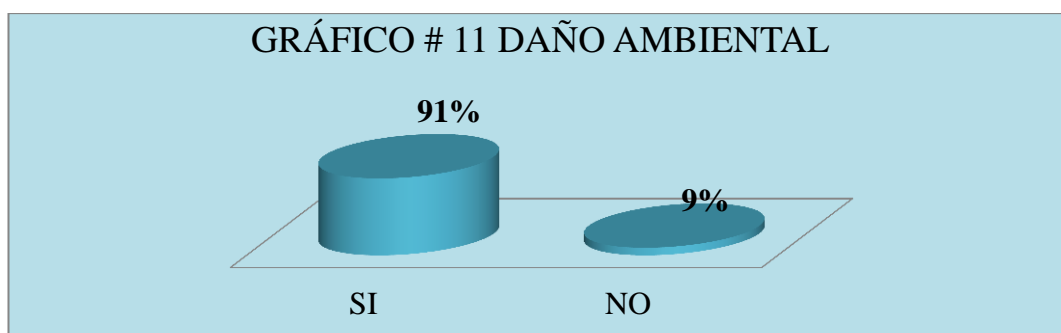
La preservación del medio ambiente es también un requisito para garantizar la calidad del producto en beneficio de los clientes, lo cual contribuye a asegurar el éxito comercial.

Pregunta 10 ¿Usted tiene conocimientos acerca del daño ambiental que puede causar el arrojar las vísceras al mar?

TABLA # 10 DAÑO AMBIENTAL

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	107	91 %
NO	11	9 %
NO SABE	0	00%
TOTAL	118	100

Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González



Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González

**Análisis:** El 91% de los encuestados indicó que las vísceras de pescado que se desechan sí contaminan el entorno. El 9% desconoce sobre el tema.

La conciencia ambiental es el fundamento de un desempeño productivo responsable y respetuoso hacia la comunidad.

Conciencia ambiental equivale a estar conscientes de que un trabajo irresponsablemente contaminante termina perjudicando a los mismos faenadores al causar la degradación de la calidad del producto y con ello una disminución de las ventas.

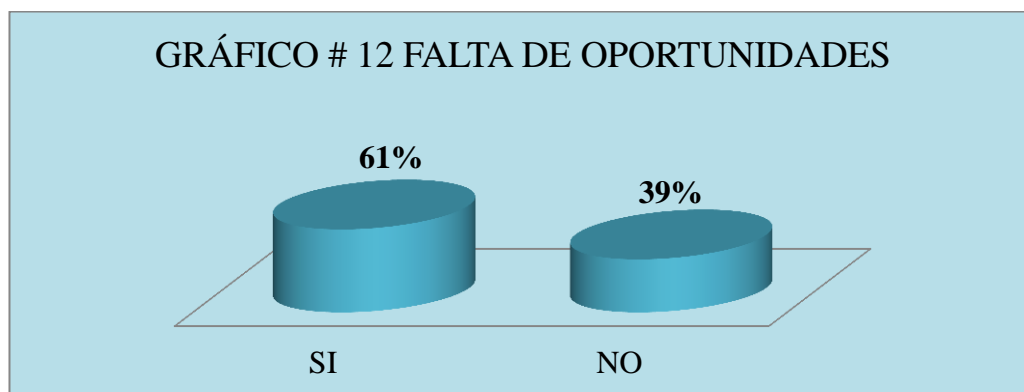
La contaminación irresponsable perjudica a todos.

Pregunta 11 ¿Cree Ud. que los habitantes de la Parroquia no mejoran sus condiciones de vida por falta de oportunidades?

TABLA # 11 FALTA DE OPORTUNIDADES

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	72	61 %
NO	46	39 %
NO SABE	0	00%
TOTAL	118	100

Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González



Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González

**Análisis:** El hecho de que el 61% declare que faltan oportunidades para mejorar las condiciones de vida de la población predispone favorablemente a la mayoría para emprender en nuevas iniciativas productivas. La asociatividad como instrumento de mejoramiento empresarial se facilita cuando hay una actitud favorable a la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios.

La unión de los faenadores en un proyecto asociativo de hecho va a crear más de esas oportunidades actualmente inexistentes. Trabajar en equipo por un objetivo común mejora la productividad del trabajo y puede crear las condiciones para conquistar más clientes.

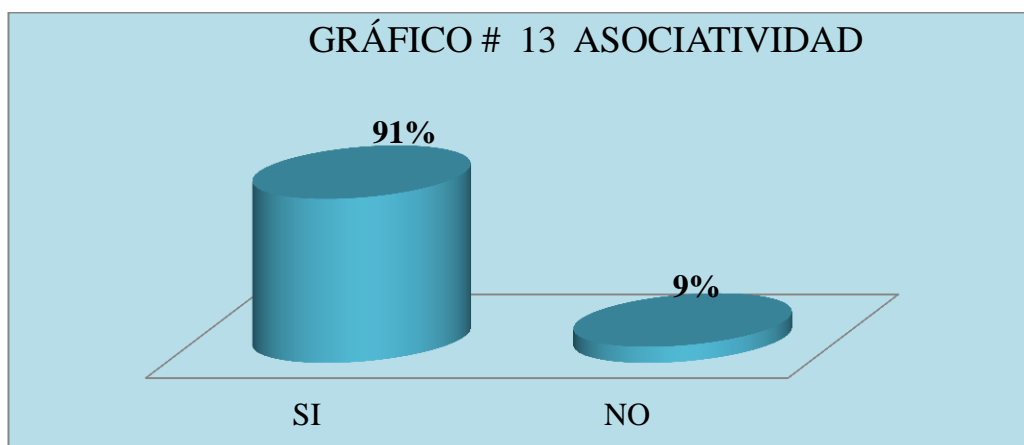
De hecho, la rentabilidad del negocio asociativo puede mejorar sustancialmente

Pregunta 12.- ¿Considera usted que la asociatividad ayudará en el mejoramiento económico de sus socios?

TABLA # 12 ASOCIATIVIDAD

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	107	91 %
NO	11	9 %
NO SABE	0	00%
TOTAL	118	100

Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González



Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González

**Análisis:** EL 91% de las personas que se dedican al eviscerado indicaron que la asociatividad si ayudara al mejoramiento económico. Mientras que el 9% no ha considerado la posibilidad de asociarse.

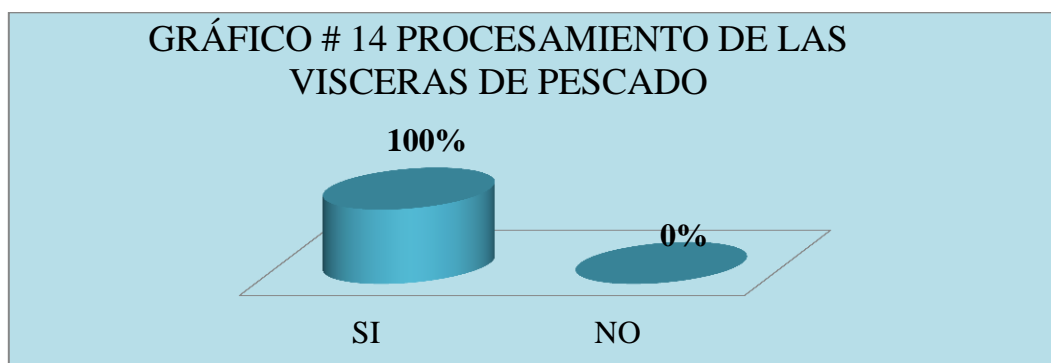
De hecho, la productividad del trabajo de los emprendedores asociados va a mejorar cuando realicen sus tareas bajo la óptica de un objetivo común, esto es mejorar la productividad, aumentar las ventas y mejorar la rentabilidad. Todo ello gracias a que la asociatividad permitirá una mejora continua en todas las fases de la actividad productiva y comercial.

Pregunta 13.- ¿Considera conveniente que se procese las vísceras de pescado para mejorar el ingreso económico de este sector?

TABLA # 13 PROCESAMIENTO DE LAS VISCERAS DE PESCADO

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	118	100 %
NO	00	00%
NO SABE	0	00%
TOTAL	118	100

Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González



Fuente: Evísceradores de pescados/ Elaborado por: Daysi González

**Análisis:** El 100% considera conveniente que se pueda aprovechar las vísceras para actividades productivas porque mejorará el ingreso económico de este sector. Las iniciativas solidarias están plenamente insertas desde el punto de vista económico, social y ecológico en el entorno en el que se desenvuelven, lo cual exige una acción colectiva de cooperación entre organizaciones.

El sentido común nos dice que si las vísceras se procesan en vez de ser arrojadas en el entorno se van a convertir en un insumo productivo en lugar de ser un factor contaminante y desagradable. Además, otras actividades productivas podrían surgir dinámicamente. Tal es el caso del turismo.

### **3.2.- ANALISIS DE LAS ENTREVISTAS**

Entrevista realizada al Presidente de la Junta Cívica, presidente de la Junta Parroquial de Santa Rosa, Presidente de la Asociación de Pescadores de Santa Rosa y Presidenta de los Barrios de la parroquia.

Pregunta 1.- ¿Considera usted que Santa Rosa se ha desarrollado en los últimos años?

Los entrevistados indicaron que están de acuerdo que la parroquia Santa Rosa se ha desarrollado en los últimos años, manifestando además que el desarrollo ha sido de manera desordenada y lenta, y que no se ha dado solución integral a los problemas de la comunidad. Es importante manifestar que el desarrollo es lo de infraestructura en el puerto, pero los problemas de la población siguen latente, la falta de generación de empleo impide satisfacer las necesidades básicas de sus habitantes.

Pregunta 2.- ¿Considera usted que es importante la organización de las personas para desarrollar actividades productivas?

Los entrevistados en su totalidad concuerdan que es importante que las personas se organicen con el fin de desarrollar actividades productivas, ya que las mismas contribuyen al desarrollo de los participantes y por ende de la comunidad.

Pregunta 3.- ¿Cree usted que los habitantes de la Parroquia de Santa Rosa no mejoran sus condiciones de vida por falta de oportunidades?

Los entrevistados fueron unánimes en expresar que la falta de oportunidades limita el mejoramiento de vida de sus habitantes, indicaron además que no existen programas de ayuda para los desempleados, viéndose obligados a realizar trabajos

ajenos a su profesión para asegurar su subsistencia, no logrando generar un ingreso que les permita alcanzar un nivel de vida decente.

Pregunta 4.- ¿Usted estaría de acuerdo en que se desarrolle una actividad productiva utilizando las vísceras que se desechan en el puerto?

Coinciden los entrevistados al expresar que es importante que se desarrolle una actividad productiva utilizando las vísceras que son arrojadas al mar y a la playa, transformándolas en harina de pescado. Disminuyendo el impacto visual negativo al turista o visitante y por ende viviendo en un entorno favorable de salud e imagen.

### **3.3.- DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS**

Para que las localidades logren alcanzar cierto nivel de desarrollo, se estima necesario que las personas que se dedican a realizar actividades productivas asentados en ellas cuenten con los elementos claves para generar procesos de asociatividad y que además logren desarrollar algunas competencias asociativas que implican un proceso paulatino.

En tal sentido, se requiere entonces de la formulación de algunas estrategias que sirvan para potenciar el desarrollo productivo de estas personas y, a su vez, promuevan el crecimiento económico y la capacidad competitiva de las localidades.

La conducta de integración y cooperación se desarrollan entre las personas que se caracterizan por la realización de actividades análogas. Esta manera de integración busca que muchas personas de una localidad se adapten al nuevo expansionismo de la economía, conjugando conocimiento y competencia, a la vez que se proporcionan entre sí la capacidad para atraer los recursos, a través de la cooperación y, de esta manera, hacerse estratégicas en términos de competitividad. Cabe señalar, además, que para alcanzar un proceso de cooperación e integración exitoso entre personas que desarrollan la misma



actividad se requiere la conformación de reglamentos que genere los mecanismos sociales de coordinación, cooperación y apoyo a la acción individual mediante la concertación de los factores de producción.

El sector empresarial debe atender las necesidades más importantes de la comunidad, con productos accesibles a la mayoría y dando prioridad al uso de recursos de carácter local. Además, deben cuidar potenciar el impacto positivo y reducir o eliminar el impacto negativo de sus actividades sobre el entorno humano y ambiental. En este contexto, las empresas, deben crear condiciones que permitan satisfacer a los clientes, ofrecer productos de calidad, rendir cuentas a sus asociados, la sustentabilidad del medioambiente y contribuir a mejorar las condiciones de vida de la comunidad a la cual pertenece.

## CONCLUSIÓN

De acuerdo al estudio realizado se pudo evidenciar lo siguiente.

- Los evisceradores de pescado de la parroquia de Santa Rosa tienen la voluntad de asociarse de manera empresarial, cooperar y fomentar el trabajo en equipo, con el fin de mejorar los ingresos económicos de este sector y por ende sus condiciones de vida.
- En lo que concierne al apoyo de las instituciones públicas a favor de las actividades productivas, se puede indicar que los evisceradores de pescado no acceden por si solo a los beneficios ya que la ayuda de estas instituciones va dirigida a los grupos organizados con el objeto de emprender en actividades productivas.
- En lo que se refiere al medio ambiente, las vísceras de pescado son arrojadas al mar contaminando y causando daño ambiental y en todo su entorno.

## RECOMENDACIÓN

- Conformar una asociatividad como proceso de integración empresarial orientadas al logro de ventajas competitivas que no podrían ser alcanzadas en forma individual, a través de la asociatividad se logrará un desarrollo sostenible que sólo es posible alcanzar fortaleciendo el potencial social, el cual comprende condiciones contextuales, como comportamientos, habilidades, competencias, valores e identidad que de acuerdo con la experiencia son dinamizadoras de estrategias para alcanzar tal desarrollo.
- Acceder a los beneficios que brindan las instituciones gubernamentales. El desarrollo sostenible y productivo, además del crecimiento y subsistencia, de las entidades Asociativas Rurales depende en gran medida del apoyo técnico y financiero que puedan recibir de las entidades públicas y del acceso a vigentes y/o nuevos mercados, para la comercialización de sus bienes en el mercado nacional y/o internacional.
- Regular el medio ambiente, mediante el desarrollo de un producto que genere fuentes de trabajo, empleo e ingresos económicos para las familias involucradas en el proceso asociativo. La utilización de las vísceras de pescado, que son arrojadas al mar será la materia prima para el emprendimiento empresarial.

## **CAPÍTULO IV**

### **LA PROPUESTA**

PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS EVISCERADORES SANTAROSENSES, PARA LA PRODUCCIÓN DE HARINA DE PESCADO. PARROQUIA DE SANTA ROSA, CANTON SALINAS AÑO 2013

#### **4.1.- PRESENTACIÓN**

La Asociatividad, es tanto una facultad social de los individuos, como un medio de sumar esfuerzos y compartir ideales a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas.

La asociatividad genera una serie de beneficios que las personas que se dedican a actividades productivas puedan adquirir a partir de su integración con otras, estos beneficios se evidencian en la ampliación de su accionar por las alianzas realizadas, cada integrante logra conocer nuevas formas de gestión, de producción, estrategias, tecnologías, mercados, entre otras, los beneficios también se evidencian en los nuevos enfoques de competitividad sistémica y desarrollo sustentable, en la competitividad local/sectorial.

El estudio realizado demuestra la necesidad de que los evisceradores de pescados se asocien como proceso de integración empresarial orientados al logro de ventajas competitivas que no podrían ser alcanzadas en forma individual, entre las ventajas de asociarse están que muchas veces la persona que se dedican al eviscerado de pescado en la parroquia de Santa Rosa, no pueden solicitar préstamos o créditos, puesto que no tienen una firma colateral como garantía, se limita la participación en el desarrollo técnico, ya que por lo regular, las agencias ofrecen capacitación y entrenamiento a grupos, no a individuos.

La propuesta se fundamenta en la Constitución del Ecuador 2008, Art. 66, numeral 15, que establece el derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental; reconociendo así, el derecho a la libre asociación para alcanzar un fin común:

El artículo 319 de la misma Constitución expresa que se reconoce diversas formas de organización de la producción de la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El sistema económico en nuestro país, es social y solidario, y se reconoce al ser humano como sujeto tendente a una dependencia dinámica, cuyo objeto es garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el desarrollo personal.

## **4.2.- OBJETIVOS**

### **4.2.1.- OBJETIVO GENERAL**

Fomentar la solidaridad entre los socios, buscando mecanismos que permitan mejorar su actividad productiva, mediante la utilización de la materia prima como son las vísceras de pescado, con el fin de mejorar sus ingresos económicos y la de sus familias, y minimizar el impacto ambiental del sector.

### **4.2.2.- OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Promover el bienestar social y económico de sus miembros mediante la utilización de su capital y esfuerzos conjuntos.
- Minimizar el impacto ambiental negativo generado por arrojar el desperdicio del eviscerado de pescado a la playa de Santa Rosa.

## **4.3.- BASE FILOSÓFICA**

### **4.3.1.- MISIÓN**

Ser una empresa líder, ofreciendo un producto de calidad en el mercado, a través de la producción de harina de pescado, satisfaciendo las más altas expectativas de los clientes, llevando acciones de, eficiencia, rentabilidad y servicio, colaborando con la prevención y reducción de la contaminación ambiental y preservando los recursos naturales.

### **4.3.2. VISIÓN**

La visión de SANTHARINA es que, para el año 2.017se constituirá en la planta procesadora de harina de pescado número uno a nivel provincial y nacional, mantener un plan de liderazgo en el mercado regional, posicionándonos como una empresa líder con procesos orientado a la mejora continua.

### **4.3.3.- VALORES**

Los valores son los puntales que le brindan a las organizaciones, su fortaleza, su poder, y robustecen la visión. Entre los valores que tendrá SANTHARINA, se puede mencionar los siguientes:

- Honestidad
- Integridad
- Respeto
- Ética
- Lealtad
- Compromiso
- Calidad.

#### **4.4.- ASPECTOS JURÍDICOS DE LA ASOCIATIVIDAD**

De la Constitución y Domicilio

Art. 1 Constituyese la asociación SANTHARINA, domiciliada en la Parroquia Santa Rosa, cantón Salinas, provincia de Santa Elena, como una organización de derecho privado sin fines de lucro orientada a la producción de harina de pescado para el desarrollo económico, social de las personas que se dedican al eviscerado de pescado, la misma que se registrará por las disposiciones establecidas en los reglamentos y normas legales vigentes.

Fines de la Asociación

Son fines de la asociación los siguientes:

- a) La Producción de harina de pescado y la comercialización de la misma
- b) Lograr el mejoramiento socio - económico de las personas que se dedican al eviscerado de pescados.
- c) Promover el desarrollo empresarial entre sus asociados.
- d) Minimizar el impacto ambiental producido por la contaminación de las vísceras de pescado que son arrojadas al mar y su entorno.
- e) Producir un impacto social y económico con el fin de mejorar el nivel de vida de sus asociados.
- f) Gestionar proyectos productivos que beneficien a sus asociados.
- g) Acogerse a los beneficios que otorga la Constitución Política y las diferentes leyes a favor de la asociatividad.

h) Fomentar el apoyo y la ayuda mutua para alcanzar el desarrollo cultural. Social y económico de los asociados, mediante el trabajo mancomunado que permita emprender actividades de tipo empresarial.

De los socios.

Evisceradores de pescado de la parroquia Santa Rosa

Se consideran evisceradores de pescado a las personas naturales dedicadas exclusivamente a esta actividad.

Art. 1.- Son funciones y facultades de la asociación SANTHARINA

a) Establecer los esquemas y estructuras que sean necesarios para brindar servicios gremiales básicos a sus socios y la defensa de sus intereses;

b) Impulsar las actividades productivos y de comercialización.

c) Procurar, en general, la organización y transformación de las vísceras de pescado de manera eficiente sin afectar el medio ambiente.

d) Todas aquellas obligaciones, facultades y funciones que se prevean en sus respectivos estatutos y reglamentos.

Art. 2.- La Asociación SANTHARINA se gobierna por una Asamblea General, a la cual tienen derecho a concurrir todos los miembros dela respectiva Asociación.

Las asambleas ordinarias se reunirán al menos una vez dentro del primer trimestre del año calendario; y, las extraordinarias por decisión del Presidente, del Directorio o previa solicitud escrita de la cuarta parte de los miembros.

En la primera convocatoria, el quórum para la Asamblea se completará con la presencia de la mitad más uno del número de miembros de la Asociación SANTHARINA. Si no hubiere el número suficiente de socios presentes podrá



efectuarse una segunda convocatoria para que la Asamblea tenga lugar, ocho días más tarde, con el número de miembros presentes.

Art. 3.- La Asamblea General Ordinaria, cuando corresponda, designará cinco vocales principales y sus respectivos suplentes. Los cinco vocales principales se reunirán en sesión, en la cual nombrarán un Presidente, un Vicepresidente y los demás miembros de la Directiva. Durarán dos años en sus funciones y podrán ser reelegidos solo después de un período.

La Asociación SANTHARINA se regirá por su estatuto

Del patrimonio

Art. 4.- La Asociaciones de evisceradores de pescado se financiará a través de la contribución obligatoria de sus miembros. Para el efecto, fijase en una cantidad anual equivalente al uno por ciento de un sueldo básico.

Art. 5.- Quienes fueren designados para integrar los directorios de la asociación de evisceradores de pescado, durarán dos años en el ejercicio de sus funciones y no podrán ser reelegidos a ningún título, o aun cuando acrediten una representación diversa de la actual, sino por lo menos después de transcurrido un período completo.

En este caso tampoco podrán ser designados miembros suplentes de los directorios, ni ser designados para que los integren en ningún momento, mientras no transcurra el período completo de inhabilidad en que les coloca la presente disposición.

La renovación de los directorios mencionados en este artículo se hará en forma parcial, esto es, alternativamente cada dos años, mediante la elección de un número que represente la mayoría en el primer período, y en el segundo período, un número que represente la minoría, y así sucesivamente.

Una vez constituido la asociación se procederá a notariar la misma, con el fin de legalizar la constitución de la organización.

La asociación SANTAHRINA una vez constituida legalmente se podrá acoger a la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía actualizado en el 2010, con el objeto d acceder al crédito como lo estipula esta LEY:

Las Instituciones de crédito de fomento estarán obligadas a otorgar créditos a los artesanos, uniones de artesanos y pequeños industriales, en condiciones especiales que, apartándose de las normas de crédito ordinario, se acomoden mejor a la situación de un sujeto de crédito que tiene capacidad real y potencial de pago. Estas Instituciones de crédito de fomento, harán constar anualmente en su presupuesto de inversiones un Fondo Especial, tomando como base los programas de Fomento de la Producción de la Pequeña Industria y Artesanía elaborados por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca en concordancia con el Plan Integral de Transformación y Desarrollo adoptado por el Gobierno.

#### **4.5.- DESCRIPCIÓN DE MODELO DE ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL**

El objetivo de la asociatividad es lograr el bien común, es decir el desarrollo y el bienestar de todas las personas que se dedican al eviscerado de pescado en la parroquia Santa Rosa, por emprender en una actividad que genere ingresos económicos y que al mismo tiempo minimice el impacto ambiental que produce el arrojar las vísceras de pescado a la playa.

La unificación coordinada del esfuerzo colectivo en un solo equipo para alcanzar metas perfectamente identificadas, conduce a todos los integrantes a la conquista de nuevos estándares de eficiencia y de eficacia. La asociatividad en los evisceradores de pescado tiene las características de voluntariedad, cooperación, coordinación y adopción de una estrategia viable, siendo esta la producción de harina de pescado como emprendimiento empresarial de este sector.

GRAFICO# 15 FUNCIONAMIENTO DE LA ASOCIATIVIDAD



Elaborado por: Daysi González

A través de este modelo de asociatividad, los evisceradores de pescado de Santa Rosa, pueden emprender empresarialmente en la producción y comercialización de la harina de pescado.

#### 4.5.1.- BENEFICIOS DE LA ASOCIATIVIDAD

La asociatividad conformada por los evisceradores de pescado de la parroquia de Santa Rosa tendrán los siguientes beneficios:

- El surgimiento de proyectos de emprendimiento que beneficia a todos los socios.
- La posibilidad de acceder a créditos financieros y a los insumos estratégicos para el desarrollo de proyectos planificados.
- El desarrollo del sistema productivo en la transformación de la materia prima (vísceras de pescado)

- Facilita a la asociación obtener servicios especializados de tecnología, compra de insumos, diseño, comercialización, financiamiento y mejora de procesos industriales.
- La asociatividad obtendrá canales propios de comercialización del producto que saldrá al mercado como es la harina de pescado

#### **4.5.2.- INDICADORES DE GESTIÓN – FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO.**

En un escenario cada vez más competitivo, agilidad y seguridad en la toma de decisiones puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso. De ahí que es importante definir los factores internos y externos, sobre los cuales la asociatividad tiene posibilidad de actuar.

##### Factores internos

- Poca experiencia en procesos colectivos
- Falta de iniciativa empresarial.
- Faltas de herramientas técnicas de administración.
- Falta de recursos económico para el emprendimiento

##### Factores externos

- Inestabilidad política y jurídica
- Deterioro de materia prima por inundaciones.
- Falta de apoyo de las instituciones públicas para emprender en actividades productivas

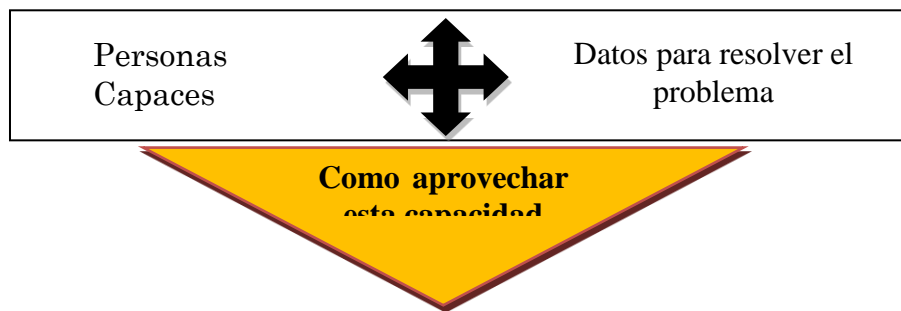
La organización actuará en los siguientes factores.

- Capacitación en asociatividad.
- Innovación y lanzamiento de nuevos productos

- Promoción y comercialización
- Cliente final
- Competidores
- Organización
- Factibilidad del proyecto.

Para cumplir con estas acciones es importante contar con las personas adecuadas y la información para resolver los problemas.

GRAFICO# 16 INDICADORES DE GESTION



Elaborado por: Daysi González

La organización debe de definir y seguir indicadores que traduzcan los objetivos estratégicos de la asociación, apuntando la dirección en el corto, medio, largo plazo.

#### 4.5.2.1.-TIPOS DE INDICADORES PARA LA ASOCIATIVIDAD

Son cuatros los tipos de indicadores, cada uno con un propósito distinto:

- **Financieros:** La asociación debe de lograr a través de las acciones gestionar los proyectos financieros.
- **Operacionales:** Los socios deben de desarrollar conocimiento, habilidad, en el proceso de la producción de harina de pescado.
- **Benchmarking:** Los socios deben de manejar información sobre el mercado en la cual se va a comercializar el producto, como también utilizar las técnicas adecuadas de marketing para posicionar y fidelizar el mercado.

#### 4.6.- LINEAMIENTOS DE ACCIÓN.

<b>PLAN DE ACCIÓN PARA LOS EVISCERADORES DE PESCADO SANTAROSENSES.</b>			
<b>Problema Principal</b>			
Falta de estrategia colectiva que permita mejorar las condiciones económica de los evisceradores de pescado y disminuir el impacto ambiental negativo en la comunidad.			
<b>Fin del proyecto.</b> Mejorar los ingresos económicos y la de sus familias		Indicadores: ➤ Estudio de factibilidad técnico y económico.	
<b>Propósito del proyecto</b> Proponer un modelo asociativo para mejorar el nivel de vida de los pescadores santarosenes, mediante la aplicación de estrategias que oriente su desarrollo.		Indicador: ➤ Asociatividad entre los evisceradores de pescado Santa Rosenses.	
<b>Programa</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Proyectos</b>	<b>Actividades</b>
Modelo asociativo	Fomentar la solidaridad entre los socios, buscando mecanismos que permitan mejorar su actividad productiva, mediante la utilización de la materia prima como son las vísceras de pescado, con el fin de mejorar sus ingresos económicos y la de sus familias, y minimizar el impacto ambiental del sector.	<b>1. Capacitación y asesoría</b> El objetivo es fomentar los beneficios de la asociatividad entre los evisceradores de pescado de la parroquia de Santa Rosa.	A través de talleres, involucrando a entidades estatales para su ejecución
		<b>2. Innovación y lanzamiento de un producto</b> Se busca desarrollar un producto, como gestión de emprendimiento empresarial en los asociados.	Utilizar las vísceras de pescado como materia prima a la producción de harina de pescado
		<b>Comercialización e impulsión</b> Se promocionará el producto, y se lo comercializará en el mercado	Emplear canales de comercialización que garanticen las ventas a los clientes.
		<b>Posicionamiento del producto</b> Con el objeto de desarrollar estrategias de crecimiento y de refuerzo, con el fin de posicionar el producto en el mercado.	Posicionamiento del producto en el mercado, y ampliación del mercado
		<b>Competitividad del producto</b> Desarrollar ventajas competitivas para el mejoramiento continuo del producto.	Utilizar estrategias para hacerle frente a la competencia
		<b>Organización</b> Definir la organización que se tendrá para el proyecto	Estructurar la organización a través competencias que asegure el buen manejo de la fabrica
		<b>Factibilidad del proyecto</b> Demostrar la viabilidad del proyecto, tanto económica y financieramente	Definir la viabilidad económica y financiera del proyecto

Elaborado por: Daysi González

#### 4.6.1.- ASESORÍA Y CAPACITACIÓN.

El desarrollo de los recursos humanos es un elemento básico ante los constantes desafíos que los nuevos negocios enfrentan en este mundo competitivo y cada día más globalizado. La capacitación del personal es una estrategia empresarial fundamental, que debe estar alineada en la organización, con el fin de ser competitivos en el mercado.

El objetivo de la capacitación es fomentar los beneficios de la asociatividad entre los evisceradores de pescado de la parroquia de Santa Rosa.

La programación de la capacitación consistirá en 4 talleres en los cuales se trabajará por grupos, siendo la programación de la capacitación la siguiente:

**CUADRO# 2 ASESORÍA Y CAPACITACIÓN.**

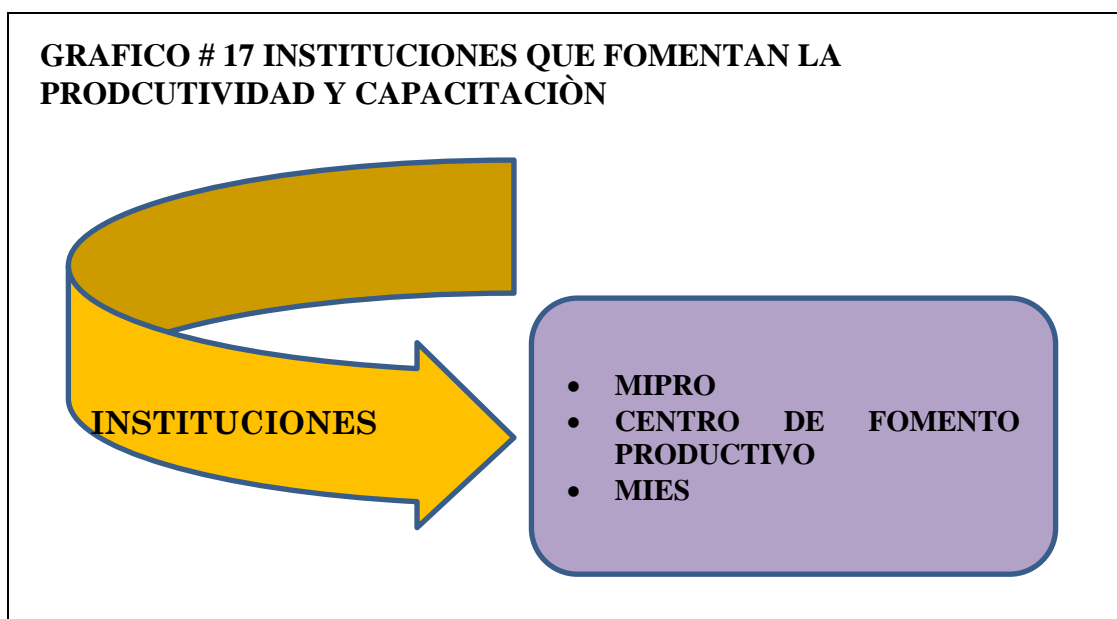
Nº	MÓDULOS	HORAS	COSTO X HORA	TOTAL
	<b>ASOCIATIVIDAD</b>			
1	Fundamentos de Asociatividad	8	\$ 20,00	160.00
2	Metodología para el desarrollo de la cooperación	12	\$ 20,00	240.00
3	Actores y roles en una cooperatividad	8	\$ 20,00	160.00
4	Organización y Funcionamiento de la cooperación	12	\$ 20,00	240.00
5	<b>PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN</b>			
6	Comercialización y Asociatividad	12	\$ 20,00	240.00
7	Principales componentes de un sistema de comercialización	12	\$ 20,00	240.00
8	Proceso de Organización de una Empresa Asociativa Comercializadora.	16	\$ 20,00	320.00
9	Técnicas empresariales	12	\$ 20,00	240.00
10	Proceso de producción de harina de pescado en base a las vísceras de pescado.	30	\$ 20,00	600.00
	<b>TOTAL</b>	122	\$ 20,00	2440.00

Elaborado por: Daysi González

El curso taller será desarrollado empleando el método expositivo – participativo y con casos que facilite la comprensión y aprendizaje. Se insistirá en todo momento en la participación activa y crítica de los participantes y se emplearán dinámicas grupales para motivar a los participantes a intervenir activamente sobre los temas a desarrollar.

Además del taller de capacitación a los evisceradores de pescado, estará presente constantemente la asesoría relacionada a la asociatividad, las técnicas empresariales y la ejecución del proyecto como es la elaboración y comercialización de la harina de pescado.

Las instituciones encargadas de las capacitaciones serán:



Elaborado por: Daysi González

*Centros de Fomento Productivo:* Este ente facilita los servicios estatales de asistencia técnica, capacitaciones, programas de innovación.

*MIPRO.-* Otorga financiamiento a proyectos productivos, capacitación y asesoramiento técnico.

*MIES.-* Otorga capacitación al emprendimiento.



#### **4.6.2.- INNOVACIÓN Y LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS**

La modalidad de la asociatividad va de acuerdo al objetivo que desea alcanzar los evisceradores de pescado, como es buscar mecanismos que permita mejorar la actividad productiva, mediante la utilización de la materia prima, con el fin de mejorar los ingresos económicos y minimizar el impacto ambiental de Santa Rosa. Por lo expuesto la asociatividad se conforma por simples uniones para emprender en la producción de la harina de pescado, la relación asociativa es de informalidad.

Las personas dedicadas al eviscerado de pescado se agruparan de acuerdo al siguiente criterio

- Fase de “Diseño Producto/Servicio”: Esta fase de diseño de los productos en SANTHARINA comprende la siguiente etapas: el diseño definitivo del producto.
- Fase de “Producción”: Se establece para la asociatividad la fase del proceso del producto.
- Fase de Comercialización: En la comercialización las actividades que son sometidas a procesos de asociatividad son
  - La recepción de los pedidos o las solicitudes.
  - Los despachos o entregas de productos.
  - El transporte de los productos.
  - El servicio post-venta.

##### **4.6.2.1.- DESARROLLO DE LA PRODUCCIÓN DE HARINA DE PESCADO “SANTHARINA”**

El producto consiste en la producción de harina de pescado, encaminada a la alimentación de animales de corral, utilizando el recurso como materia prima que manejan los evisceradores de pescado de la parroquia de Santa Rosa, el mismo

que servirá al mejoramiento en el modo de vida de sus habitantes y que permitirá adquirir conocimientos en aspectos técnicos del proceso, manipulación del producto y mercadeo. La harina de pescado es la mejor fuente de energía concentrada para la alimentación de animales de corral con un 70% a 80% del producto en forma de proteína y grasa digerible, siendo mayor que otras proteínas animales o vegetales.

#### Beneficiarios

##### 1) Consumidores locales de harina de pescado

GRAFICO # 18 Empresas de Balanceados



*Elaborado por: Daysi González*

GRAFICO # 19 Criaderos de pollos



*Elaborado por: Daysi González*

Y habitantes del sector de Santa Rosa

2) Las personas que se dedican al eviscerado de pescado, a través de la propuesta de producción de harina de pescado mejorarán sus ingresos económicos y por ende el nivel de vida de sus familias.

3) Los beneficiarios serán además los habitantes de la Parroquia de Santa Rosa, porque minimizará el impacto ambiental, viviendo los habitantes en un entorno más saludable.

#### 4.6.2.2.- DISPONIBILIDAD DE LA MATERIA PRIMA

Los huesos y vísceras a procesarse en la fábrica SANTHARINA estarán localizados en la provincia de Santa Elena, cantón Salinas, parroquia Santa Rosa.

Para el abastecimiento de la materia prima del proyecto, se tomó como referencia la cantidad de desechos que se generan en Santa Rosa (10.000 kg semanales) aproximadamente; esto permitirá conocer con qué continuidad ellos sacan estos desperdicios, y así poder elaborar un plan estratégico para la recolección de la materia prima para la empresa SANTHARINA

Se trabajará en conjunto con la Prefectura de Santa Elena, con el fin de capacitar a través de talleres y conferencias a los evisceradores de pescado de Santa Rosa que permitan conocer el buen manejo (manipulación) de estos desperdicios.

CUADRO #3DISPONIBILIDAD DE LA MATERIA PRIMA

TIEMPO DIAS	MES					
	SEMANA I	SEMANA II	SEMANA III	SEMANA IV	TOTAL	%
	CANTIDAD Kg.					
LUNES	500	570	574	518	2162	5%
MARTES	800	650	690	704	2844	7%
MIERCOLES	1260	1100	1054	1132	4546	11%
JUEVES	1400	1260	1264	1462	5386	13%
VIERNES	1842	1920	2120	1840	7722	20%
SÁBADO	2114	2360	2064	2060	8598	21%
DOMINGO	2268	2080	2280	2284	8912	23%
TOTAL	10.184	9.940	10.046	10.000	40.170	100%

Elaborado por: Daysi González

#### **4.6.2.3.- DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PARA LA PRODUCCIÓN DE LA HARINA DE PESCADO.**

##### *Producción de harina de pescado*

La materia prima se cuece (generalmente con vapor indirecto) para coagular las proteínas y separarlas del agua de constitución, el aceite y otras sustancias minoritarias naturales.

Posteriormente se procede a un prensado para separar las fases sólida y líquida, y por último al secado final de la masa sólida, que es prácticamente harina de pescado con un bajo contenido en humedad y totalmente estable, que convenientemente molida forma parte de los piensos. El proceso general de producción de harina de pescado está representado en el diagrama de flujo que se adjunta y que se describe brevemente a continuación.

##### **4.6.2.3.1.- RECEPCIÓN DE LA MATERIA PRIMA**

La materia prima al llegar a la planta será pesada y muestreada para comprobar la frescura de la misma, lo que nos permitirá saber si está contaminada o no; para ello, se someterá a un proceso de supervisión por parte del personal encargado de la recepción y del laboratorio.

##### **LIMPIEZA**

Luego de haber culminado la descarga de las vísceras el siguiente paso es colocarlas en grandes tinas para someterlas a un proceso de lavado en duchas a presión donde son liberadas y purificadas de cualquier material orgánico e inorgánico que lo puedan contaminar. Para poder estar seguros de esto será necesario un control de calidad de dicha materia prima conociendo que la calidad de la harina es dependiente de la materia prima y del proceso productivo; de estos

dos parámetros el de mayor importancia es la materia prima, tanto es así que se considera que su influencia en la calidad del producto final alcanza el 70 - 75 %.

#### TRATAMIENTO TÉRMICO

En ésta operación unitaria la materia prima es transportada por medio de bandas, desde la trituradora hacia los cocinadores donde se somete a temperaturas que van desde los 80 hasta los 90 grados centígrados, por un tiempo de dos horas en la cantidad de 200kg de desperdicios aproximadamente; la cocción tiene como fin:

- a) Coagular las proteínas
- b) Esterilizar los desechos de pescado con el fin de detener la actividad enzimática y microbiana
- c) Liberar la grasa de las adiposas y el agua

#### OPERACIÓN DE EXTRUSIÓN O PRENSADO

La operación de prensado se la realiza con el objetivo de separar el agua y la grasa, de tal forma que la torta de prensa contenga la menor cantidad posible de estos dos componentes y de esta manera obtener una torta rica en sólidos.

#### OPERACIÓN DE SECADO

El objetivo es deshidratar la torta de prensa, torta separadora y el concentrado de agua de cola, unidos y homogenizados previamente; sin afectar la calidad del producto. La principal razón es reducir la humedad del material a niveles de agua del 10% como máximo, en donde no sea posible el crecimiento microbiano ni se produzcan organismos que puedan deteriorar el producto.

#### OPERACIÓN DE MOLIENDA

El objetivo de la molienda, es la reducción del tamaño de los sólidos hasta que se satisfagan las condiciones y especificaciones dadas por los compradores. La molienda de la torta obtenida es de gran importancia, porque una buena apariencia

granular incidirá favorablemente en la aceptación del producto en el mercado; cabe mencionar que en esta operación se aplica el antioxidante para posteriormente mezclar los dos componentes con el fin de garantizar más el producto final.

#### DOSIFICACIÓN DEL ANTIOXIDANTE

Las grasas de la harina de pescado se estabilizan mediante la adición de antioxidante, el mismo que se aplica en promedio de 750 gramos por tonelada de harina; y se agrega inmediatamente después de la molienda. Los antioxidantes son compuestos químicos que retardan la autoxidación. “La autoxidación supone que una molécula se reacciona con una molécula de lípido en un enlace no saturado para formar un peróxido, después que una o dos moléculas han sido activadas por medio de la absorción de una fracción de energía.”

“El peróxido.- Tiene la facultad de activar nuevas moléculas formando nuevos peróxidos, y de esta manera se establece una reacción en cadena al menos que se disipe la energía en una reacción alternativa. Si no se detiene la reacción, que es exotérmica, el producto se combustiona, bajan los pesos moleculares y adicionalmente se produce mal olor y sabor rancio.”

#### EMPACADO Y PESADO

Una vez que la materia prima es transformada en harina, el empacado se realiza en impecables salas de ensaque, garantizando así un confiable producto final. Posteriormente, son pesados y depositados en almacenes cerrados que protegen la harina de cualquier contaminación después de su producción. Todos los bolsos y sacos son marcados con el nombre del producto, origen, fecha de producción, número de ruma y planta productora. El alimento puede empaquetarse en sacos de polipropileno (blanco) en tamaños de 50 kilogramos de capacidad.

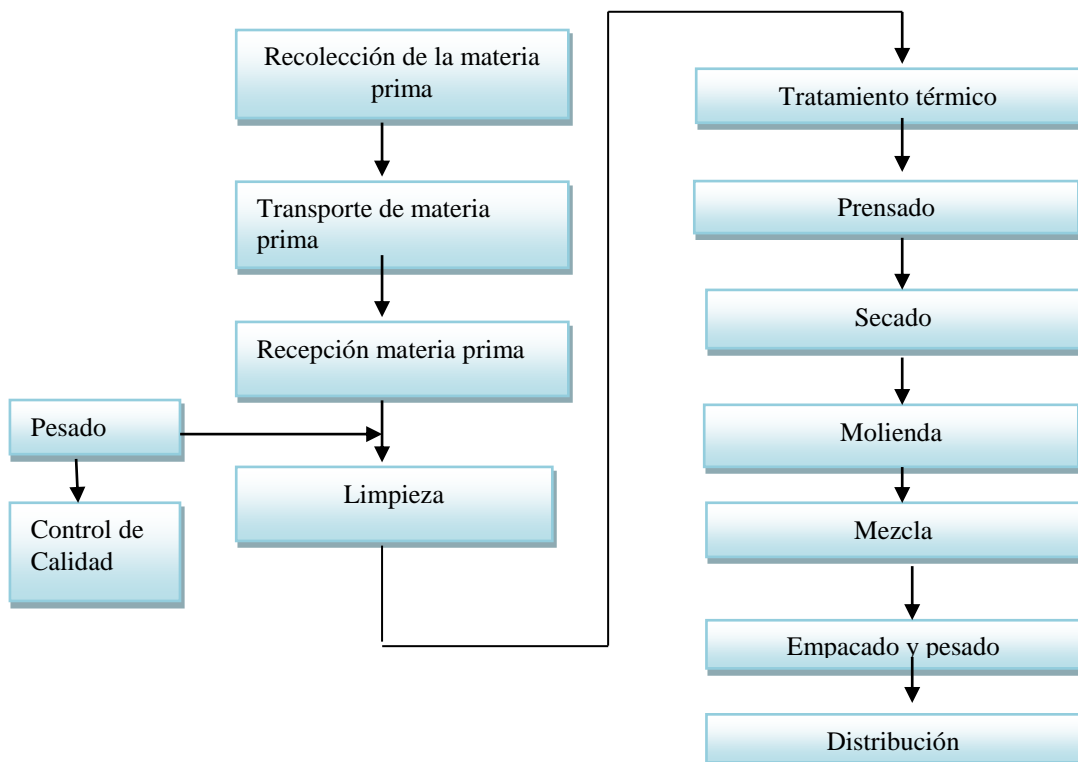
## ALMACENAMIENTO

Las harinas de pescado deben almacenarse en seco y no hay que apilar los sacos, en los locales de almacenamiento, la harina recién manufacturada debe estar ventilada para facilitar la oxidación inicial del aceite residual. Si se toma esta precaución, no hay necesidad de añadir a la harina de pescado antioxidante alguno.

## DISTRIBUCIÓN

Cuando ya se ha cumplido con todos los procedimientos, el producto queda listo para ser distribuido, los sacos con su contenido de harina son llevados hacia un camión transportador el cual se encargará de llevar la mercadería a su respectivo lugar de venta.

GRAFICO#20PROCESO DE PRODUCCION



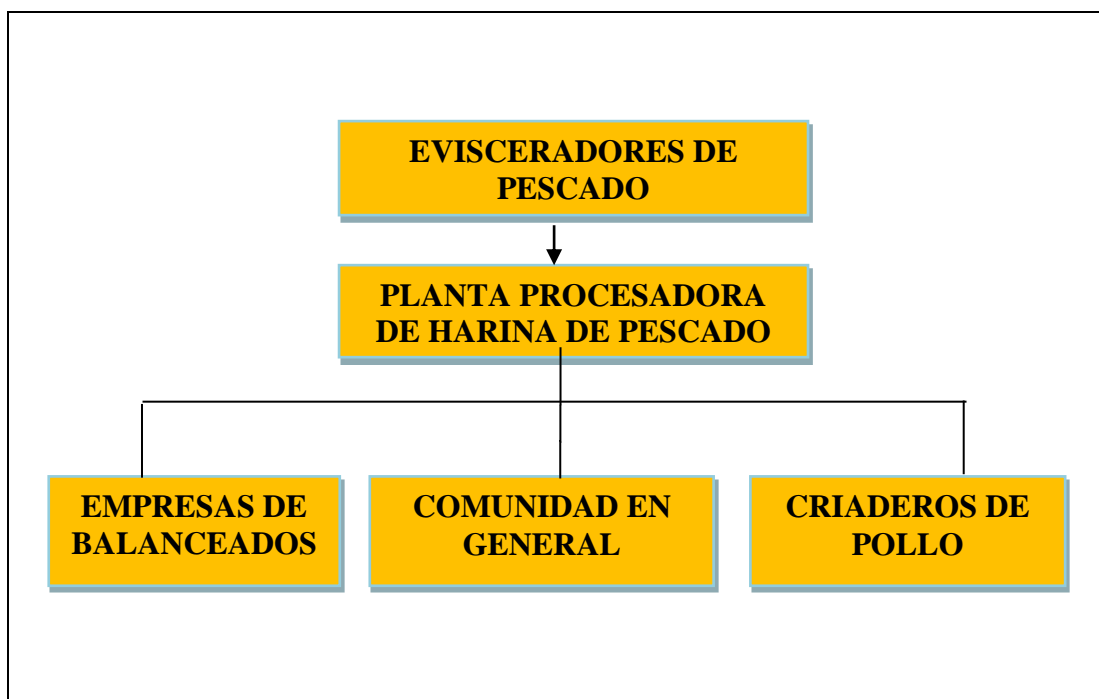
Elaborado por: Daysi González

### 4.6.3.- COMERCIALIZACIÓN

La comercialización se refiere a la ruta que sigue el producto desde el fabricante hasta el último consumidor

El canal de comercialización que tendrá el producto, se inicia en la adquisición de la Materia Prima (evisceradores de pescado); luego la materia prima pasará a la procesadora, para seguir con las plantas de alimento balanceado y planteles avícolas considerados como consumidor final. Cabe mencionar que dentro de la empresa SANTHARINA, se utilizará un canal muy corto dado que se tendrá una relación directa con el consumidor final.

GRAFICO# 21COMERCIALIZACION



Elaborado por: Daysi González

Los evisceradores de pescado: Si aumenta la demanda de harina de pescado se adquirirá la materia prima, a los comerciantes de pescado del mercado de La Libertad para cubrir la necesidad de los consumidores, para esto se definirá anticipadamente cómo será su compra.



Planta procesadora: Ésta transformará la materia prima en harina de pescado, y se encargará de almacenar el producto hasta que salga a la venta a los diferentes canales de comercialización.

Consumidor final: Son todas las empresas y personas que adquieren el producto para consumo, dentro de éstas se encuentra las plantas de alimentos balanceados y los planteles avícolas.

#### **4.6.3.1.- IMPULSIÓN**

GRAFICO# 22 PRODUCTO



Elaborado por: Daysi González

El producto a ofertar en el mercado local es harina de pescado, se la obtendrá a partir de desechos generados por el eviscerado de pescado en Santa Rosa; su presentación será en sacos de polipropileno (Blanco), con capacidad de 50 kilogramos cada uno; la harina de pescado es normalmente un polvo o harina marrón compuesto normalmente por entre 60% y 72% de proteína, entre 5% y 12% de grasa y entre 10% y 20% de ceniza, proporciona una fuente concentrada de proteína de alta calidad y una grasa rica en ácidos grasos omega-3, DHA y EPA.

*Componentes de la harina de pescado.*

a. **PROTEÍNA:** La proteína en la harina de pescado tiene una alta proporción de aminoácidos esenciales en una forma altamente digerible, particularmente metionina 1.91%, cisteína 0.6%, lisina 5.07%, treonina 2.8%, presentes en la forma natural de péptidos, éstos pueden ser usados con alta eficiencia para mejorar el equilibrio en conjunto de los aminoácidos esenciales dietéticos.

b. **GRASA:** La grasa generalmente mejora el equilibrio de los ácidos grasos en el alimento restaurando la relación de las formas de omega 6: omega 3 en 5:1, que es considerada óptima. Con la proporción óptima y con ácidos grasos omega 3 suministrados como DHA y EPA, la salud del animal en general es mejorada, especialmente donde existe menos dependencia de medicación rutinaria. Una fuente dietética de DHA y EPA tiene como resultado su acumulación en productos animales.

c. **ENERGÍA:** La harina de pescado es una fuente de energía concentrada, con un 60% a 70% de proteína y grasa digerible que ayuda a mejorar el crecimiento del animal, cabe mencionar que el contenido de proteína de harina de pescado es mayor en comparación con otro tipo de alimentos considerados como materias primas para la elaboración de balanceados.

e. **MINERALES Y VITAMINAS:** La harina de pescado tiene un contenido relativamente alto de minerales como el fósforo 2.4% (ver cuadro 5), en forma disponible para el animal.

También contiene una amplia gama de elementos vestigiales. Las vitaminas también están presentes en niveles relativamente altos, como el complejo de vitamina B incluyendo la colina, la vitamina B12 así como A y D.

#### 4.6.3.2.- PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS

La harina de pescado es un complemento en la preparación de alimento balanceado para diferentes especies animales.

#### ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL PRODUCTO

Las especificaciones técnicas de la harina de pescado son conforme se detalla en el cuadro

CUADRO #4 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS HARINA DE PESCADO

REQUISITOS	STANDARD	PRIME
PROTEÍNA	65% min	67% min
GRASA	12% máx.	10% máx.
HUMEDAD	10% máx.	10% máx.
SAL Y ARENA	5% máx.	4% máx.
CENIZA	18% máx.	16% máx.

Elaborado por: Daysi González

La harina de pescado del proyecto se obtendrá utilizando las vísceras del pescado, las mismas que pulverizadas se utilizarán como alimento de aves, porcino, y bovino.

#### 4.6.3.3.- MARCA

El nombre seleccionado para la harina de pescado a elaborarse es “SANTHARINA”

#### 4.6.3.4.- ETIQUETA

GRAFICO# 23 ETIQUETA



Elaborado por: Daysi González

La etiqueta diseñada para su presentación consta de un fondo con una fotografía del lugar de donde se obtendrá la materia prima, el nombre de la marca, la información nutricional e información adicional requerida por la ley.

#### 4.6.3.5.- PRESENTACIÓN

La harina de pescado que se obtendrá del proyecto, se presentará en fundas de polipropileno (costales) con capacidad de 50Kg.

Las fundas estarán debidamente etiquetadas con el nombre del producto, origen, código de barras y planta productora.

## GRAFICO# 24 PRESENTACIÓN



Elaborado por: Daysi González

Los envases presentarán la interacción envase-producto con el siguiente detalle:

Marca comercial.

Nombre del producto de acuerdo con la determinación establecida en la norma particular respectiva.

Nombre del fabricante o razón social de la empresa.

Número de identificación del lote de fabricación.

La leyenda: Hecho en la provincia de Santa Elena.

Registro sanitario.

Peso neto del Producto en kg.

Características físico químicas como: proteína 65%, grasa 12%, humedad 10%, sal y arena 5% y ceniza 18%.

### **4.6.4.- CLIENTE FINAL**

#### **4.6.4.1.- ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO**

La estrategia de crecimiento que se aplica al plan de asociatividad empresarial de evisceradores de pescadores de Santa Rosa es la denominada “matriz de estrategias de crecimiento intensivo”, que clasifica las estrategias en función del

producto ofertado como es la producción de harina de pescado y del mercado sobre el que actuará en dos modalidades

- 1) *Estrategia de penetración en el mercado.*- Se considera la posibilidad de que la asociatividad crezca a través de la obtención de una mayor cuota de mercado; mediante, los descuentos por volumen, un aumento de la inversión publicitaria, las tarjetas defidelidad y una mayor penetración en el canal de distribución.
- 2) *Estrategia de desarrollo del mercado.* Una vez que el producto esté posicionado en el mercado, la asociatividad procederá a desarrollar nuevos mercados, considerando los siguientes:
  - Cuando existen nuevos canales de distribución que resultan confiable, baratos y de buena calidad.
  - Cuando la organización tenga mucho éxito en lo que hace
  - Cuando la organización tenga capacidad excesiva de producción
  - Cuando la industria básica de la organización está adquiriendo alcance global a gran velocidad.

#### **4.6.4.2.- ESTRATEGIAS DE REFUERZO**

La asociatividad empresarial “SANTHARINA” debe de cumplir con la siguiente responsabilidad social:

Cumplir con sus principios básicos:

- Desarrollar producto y servicios que sean útiles para la comunidad (representada por sus clientes), que genere empleo y respete el desarrollo profesional y personal de sus integrantes.
- Crear suficiente riqueza de forma que se consolide el proyecto empresarial en el largo plazo; todo ello dentro del estricto respeto a la comunidad en la que desarrolla su actividad, contribuyendo al bien común de los socios.

#### 4.6.5.- COMPETIDORES

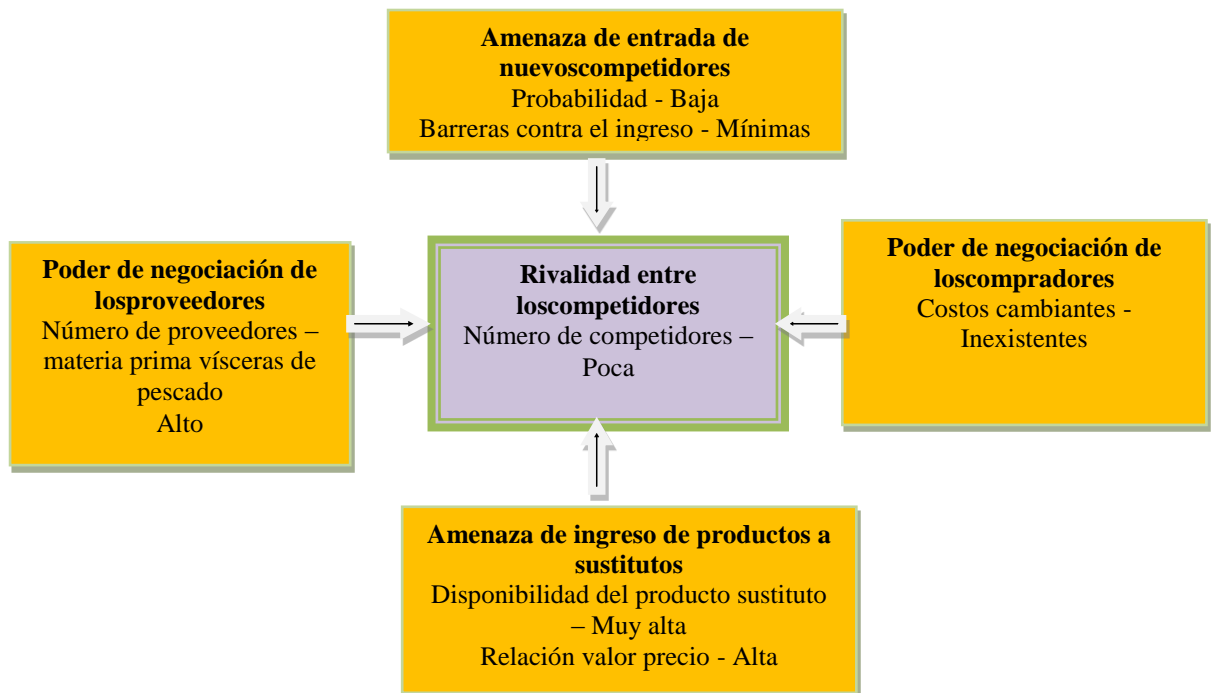
##### 4.6.5.1.- LA RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES

El modelo de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta de gestión que permite realizar un análisis externo de la asociatividad empresarial.

Esta herramienta considera la existencia de cinco fuerzas dentro de una organización:

- Rivalidad entre competidores
- Amenaza de la entrada de nuevos competidores
- Amenaza del ingreso de productos sustitutos
- Poder de negociación de los proveedores
- Poder de negociación de los consumidores

GRÁFICO # 25 LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS DE SANTHARINA



Elaborado por: Daysi González

**a) Rivalidad entre competidores**

Existen pocos competidores en el mercado para nuestro producto.

La planta procesadora de harina de pescado estará ubicada en el sector “La Concepción de la parroquia Santa Rosa, cantón Salinas, provincia Santa Elena”.

La oferta está constituida por el conjunto de proveedores que existen en el mercado y constituye la competencia actual que debe enfrentar el producto o servicio, objeto del proyecto.

La oferta nacional de harina de pescado está determinada por la producción de las empresas detalladas en el cuadro.

**CUADRO # 5 PRINCIPALES PRODUCTORAS DE HARINA DE PESCADO EN EL ECUADOR**

<b>NOMBRE</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>CIUDAD</b>
FORTIDEX S.A.	Cdla Kennedy Nueva CI Benito Juárez No 100 y CI Teodoro Maldonado	Guayaquil
BORSEA S.A.	Cdla Kennedy Vieja Calle 7ma. Oeste No 126 y Calle G	Guayaquil
EMPRESA PESQUERA POLAR	Robles 505 y Fco Segura	Guayaquil
SQUALITY S.A.	Urd. Central, Acacias 1214 y Laureles	Guayaquil
PESCASUR	Cdla. Kennedy Norte José Alavedra Tama Kennedy Norte	Montecristi
PRODUCTORA DE HARINA DE PESCADO	Vía Barranco Prieto Kilómetro 5 Colorado	Guayaquil
CORSECORP	Guayacanes Mz 227 V 20	Guayaquil
PROHAPEZ MANTA	Vía barranco prieto kilómetro 5 Colorado	Montecristi-Colorado
EMAIN INDUSTRIES	Av. M1 y Calle 25 Malecón	Manta
DASOKA	Comuna Jambeli	Santa Elena
HERCO Cia. Ltda.	Chanduy	Santa Elena

Elaborado por: Daysi González

En la actualidad la provincia de Santa Elena solo cuenta con dos fábricas de harina de pescado, el producto que se propone está enfocado hacia la constante identificación de nuevas formas de satisfacer las necesidades de los consumidores



de este producto. Para el cálculo de la oferta se consideró la cantidad de materia prima que se obtuvo para procesar (40 toneladas).

***b) Amenaza de la entrada de nuevos competidores***

Existe una probabilidad baja de nuevos competidores ingresen al mercado de la producción de harina de pescado.

***c) Amenaza del ingreso de productos sustitutos***

La disponibilidad del producto sustituto es muy baja, y una relación valor precio – baja también.

***d) Poder de negociación de los proveedores***

Para adquirir la materia prima no es necesario de proveedores externos, ya que la asociación SANTHARINA, se encarga de suministrar el subproducto.

#### **4.6.5.2.- VENTAJAS DE LA COMPETITIVIDAD**

El mejoramiento continuo se aplica regularmente, permite que SANTHARINA pueda integrar las nuevas tecnologías a los distintos procesos, lo cual es imprescindible para toda organización. SANTHARINA debe aplicar las diferentes técnicas administrativas que existen y es muy importante que se incluya el mejoramiento continuo.

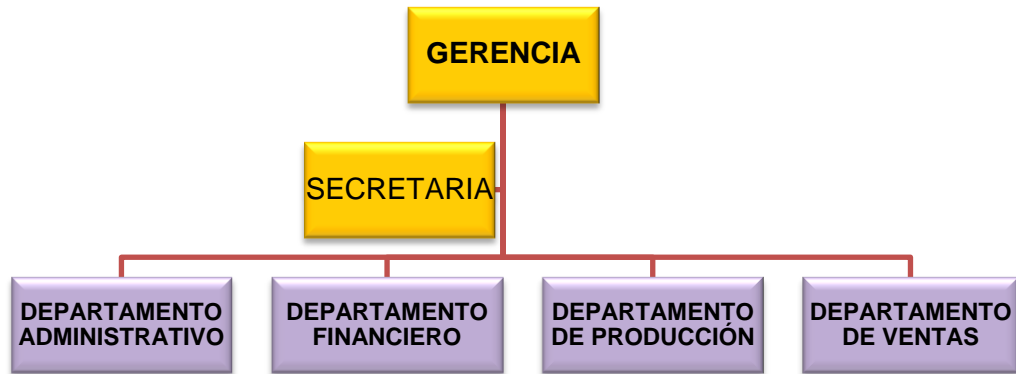
Las ventajas competitivas de SANTAHRINA serán las siguientes:

- Se concentra el esfuerzo en ámbitos organizativos y de procedimientos competitivos.
- Consiguen mejoras en un corto plazo y resultados visibles.
- Incrementa la productividad y dirige a la organización hacia la competitividad, lo cual es de vital importancia para las actuales organizaciones.
- Contribuir a la adaptación de los procesos a los avances tecnológicos.
- Eliminar procesos repetitivos de poco rendimiento evitando así gastos innecesarios

#### 4.6.6.- ORGANIZACIÓN

##### 4.6.6.1.- ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

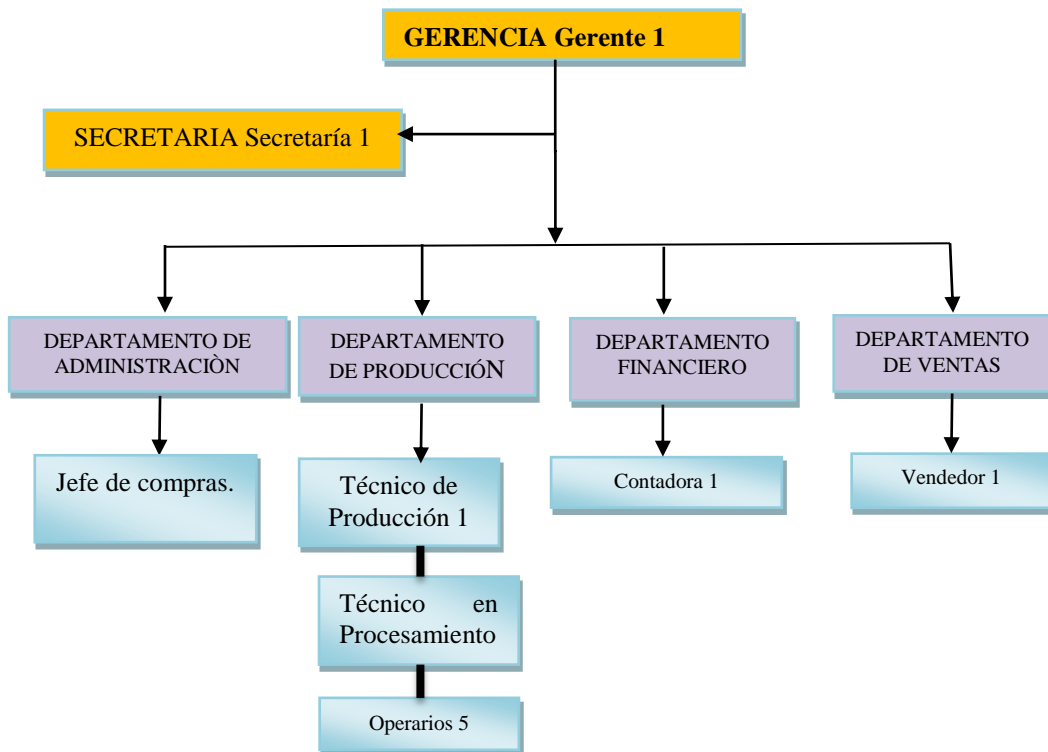
GRÁFICO # 26 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



Elaborado por: Daysi González

##### 4.6.6.2.- ORGANIGRAMA FUNCIONAL

GRAFICO# 27 ORGANIGRAMA FUNCIONAL




Elaborado por: Daysi González

### 4.6.6.3.- DESCRIPCIÓN GENÉRICA DE LA ESTRUCTURA

#### 4.6.6.3.1.- MANUAL DE FUNCIONES

El presente “Manual Orgánico Funcional” contiene la estructura orgánica identificando los niveles jerárquicos, funciones de las áreas de producción, finanzas y comercialización de SANTHARINA.

	<b>MANUAL DE FUNCIONES “SANTHARINA”</b>
<b>ÁREA : EJECUTIVO CARGO : GERENTE</b>	
<b>NATURALEZA DEL CARGO:</b> Será el responsable de representar de la organización, además deberá planificar, organizar, dirigir y supervisar íntegramente sus actividades, proponiendo, ejecutando y controlando el cumplimiento de políticas, objetivos, métodos y estrategias en el campo administrativo, financiero y de operación haciendo cumplir con el propósito para lo cual fue creada. <b>FUNCIONES:</b> Entre las funciones que debe cumplir el Gerente de SANTHARINA se puede mencionar: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Representar legalmente a la empresa.</li><li>2. Elaborar planes estratégicos y operativos.</li><li>3. Planificar, organizar y dirigir las actividades de la empresa.</li><li>4. Fijar y controlar que se cumplan objetivos, métodos, procedimientos, políticas y estrategias específicas.</li><li>5. Supervisar todas las actividades.</li><li>6. Gestionar las compras de la materia prima que se requiera.</li><li>7. Atender de manera constante la empresa.</li><li>8. Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.</li></ol> <b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>a. Líder</li><li>b. Experiencia gerencial</li><li>c. Capacidad financiera, estratégica y tecnológica</li><li>d. Conocimiento de las prácticas de RRHH: Políticas de ingresos, evaluación del desarrollo, planes de carrera, premios, planificación de la organización.</li></ol>	



## MANUAL DE FUNCIONES “SANTHARINA”

**ÁREA : ADMINISTRACIÓN**

**CARGO : JEFE DE COMPRAS**

Objetivo general: programar, coordinar, ejecutar y controlar la adquisición de materiales y materia prima que necesita la empresa para su funcionamiento velando por que dichas adquisiciones se redicen en el momento justo, en las cantidades necesarias, con la calidad adecuada y al precio más conveniente.

### **FUNCIONES**

- Encargarse de la adquisición, manejo, almacenamiento, stock y seguridad de los insumos.
- Controlar que las áreas de almacenamiento estén bien ubicadas, limpias y ordenadas.
- Velar por el abastecimiento de materia prima a los restaurantes.
- Mantener actualizado el registro de proveedores y las condiciones de venta de cada uno.
- Generar y controlar el presupuesto designado a su área.
- Mantener los inventarios en los niveles óptimos de acuerdo a las operaciones de la empresa.
- Supervisar continuamente al personal a su cargo velando por que cumplan con las normas, procedimientos y reglamentos establecidos por el área.
- Mantener a gerencia comunicada acerca de las variaciones en los precios de los insumos y productos.
- Cumplir y hacer cumplir las normas políticas y procedimientos establecidos en los manuales de la empresa.

Elaborado por: Daysi González



## MANUAL DE FUNCIONES “SANTHARINA”

**ÁREA : AUXILIAR DE GERENCIA**

**CARGO : SECRETARIA**

### **NATURALEZA DEL CARGO:**

Cooperación en pro del desempeño de la gerencia.

### **FUNCIONES:**

Entre las funciones que deberá cumplir la Secretaría de “SANTHARINA” se puede mencionar las siguientes:

1. Guardar secreto de los asuntos considerados reservados;
2. Proporcionar información a nombre de la empresa de acuerdo con las órdenes impartidas por la Gerencia;
3. Organizar la agenda de actividades del Gerente;
4. Contestar y agilizar información requerida para el Gerente;
5. Atender a los clientes personalmente o por teléfono;
6. Concretar citas o tomar nota de los mensajes e informar inmediatamente a Gerencia General;
7. Redactar la correspondencia interna y externa.
8. Revisar, registrar, clasificar, informar y poner a consideración la correspondencia recibida;
9. Llevar el archivo de documentos.

### **REQUISITOS MÍNIMOS:**

- a. Instrucción: Estudio Superior en Secretariado Ejecutivo o carreras afines;
- b. Experiencia: Mínimo dos años en funciones similares;
- c. Especialización: Cursos de adiestramiento en redacción, taquigrafía, ortografía, archivo y documentación, relaciones humanas y conocimientos de computación y manejo de utilitarios básicos Word, Excel, PowerPoint

Elaborado por: Daysi González



## MANUAL DE FUNCIONES “SANTHARINA”

**ÁREA : FINANCIERO**

**CARGO : CONTADORA**

### **NATURALEZA DEL CARGO:**

Asistir en el control y contabilización de las diferentes operaciones financieras.

### **FUNCIONES:**

Entre las funciones que deberá cumplir el contador de “SANTHARINA” se puede mencionar las siguientes:

1. Preparar los principales estados financieros:
2. Verificar y consolidar los saldos contables.
3. Controlar y verificar que los comprobantes de pago, cuenten con los documentos sustentatorios y las autorizaciones respectivas.
4. Realizar un registro contable - financiero de las diferentes transacciones.
5. Conciliar cuentas bancarias.
6. Controlar y actualizar los activos fijos y calcular su respectiva depreciación.
7. Revisar planillas de pagos y flujos de efectivo.
8. Coordinar para el cuadro de los movimientos a fin de mes, conciliando la ejecución del presupuesto con los cheques girados.
9. Elaborar informes periódicos sobre el comportamiento contable financiero

### **REQUISITOS MÍNIMOS:**

- a. Instrucción: Estudio superior en contabilidad o carreras afines.
- b. Experiencia: Mínimo dos años en funciones similares.
- c. Especialización: Computación y manejo de utilitarios básicos Word, Excel.

Elaborado por: Daysi González



## MANUAL DE FUNCIONES “SANTHARINA”

**ÁREA :** PRODUCCIÓN

**CARGO :** TÉCNICO DE PRODUCCIÓN

### **NATURALEZA DEL CARGO:**

Responsable del proceso de fabricación de harina de pescado, encargado de la supervisión y el control de uso de la materia prima, mano de obra y costos de fabricación.

**FUNCIONES:** Entre las funciones que deben cumplir el Técnico de Producción de “SANTHARINA” se puede mencionar:

1. Es el responsable de elaborar la lista de materiales que se va a utilizar en un determinado proyecto así como también el presupuesto del mismo.
2. Se encarga de la planificación, organización y ejecución del proceso productivo, para lo cual debe contar con los obreros necesarios para el cumplimiento de sus operaciones.
4. Supervisar, dirigir y controlar que las actividades productivas se cumplan en forma eficiente.
5. Reportar diariamente informes de producción.
6. Coordinar el trabajo del personal de planta en cuanto a turnos, horarios, reemplazos, rotación, vacaciones.
7. Supervisar que exista el total cumplimiento a las medidas de seguridad e higiene industrial.
11. Mantener un estricto control de calidad en las diversas fases de producción como en el producto terminado.
13. Proponer mejoras para el proceso de producción.
15. Supervisar y hacer cumplir el proceso productivo.
16. Conservar en condiciones óptimas la maquinaria y equipos de la planta.
17. Realizar el mantenimiento del equipo y maquinaria de acuerdo a las especificaciones técnicas de la planta.
18. Informar oportunamente del estado de los equipos y maquinaria.

### **REQUISITOS MÍNIMOS:**

- a. Conocimiento básico en producción de harina de pescado
- b. Buena actitud
- c. Experiencia laboral
- d. Cursos de capacitación

Elaborado por: Daysi González



## MANUAL DE FUNCIONES “SANTHARINA”

**ÁREA : PRODUCCIÓN**

**CARGO : TÉCNICO EN PROCESAMIENTO Y CONTROL DE CALIDAD**

### **NATURALEZA DEL CARGO:**

Responsable del procesamiento y control de calidad del producto elaborado.

### **FUNCIONES:**

Entre las funciones que deben cumplir el Técnico en Procesamiento y Control de Calidad de “SANTHARINA” se puede mencionar:

1. Cumplir con las disposiciones del jefe de producción.
2. Realizar el procesamiento y control de calidad.
3. Recepcionar la materia prima para su verificación y almacenamiento según normas establecidas.
4. Demostrar y valorar la integración y cooperación para el trabajo en equipo.
5. Demostrar dinamismo, ética, paciencia y respeto hacia los demás.
6. Respetar normas de seguridad, higiene, orden, disciplina y puntualidad.
7. Demostrar autonomía, iniciativa y creatividad.
8. Participar de las distintas capacitaciones a fin de mejorar sus competencias.

Elaborado por: Daysi González





## MANUAL DE FUNCIONES “SANTHARINA”

**ÁREA : COMERCIALIZACIÓN**  
**CARGO : VENDEDOR**

### **NATURALEZA DEL CARGO:**

Elaborar planes estratégicos de las ventas, presupuestos y demás paquetes contables que la organización necesite, además de realizar reportes mensuales de las ventas.

### **FUNCIONES:**

Entre las funciones que deberá cumplir el vendedor de “SANTHARINA” se puede mencionar las siguientes:

1. Promover las ventas
2. Tener un control de las necesidades del consumidor.
3. Establecer contacto con los distribuidores para satisfacer la demanda del mercado.
4. Distribuir el producto en el momento necesario
5. Proporcionar la atención adecuada a los clientes con un servicio amable, oportuno y honesto.
6. Verificar la existencia del producto para la confirmación de pedidos.
7. Llevar un perfecto control de los pedidos, preparación y entrega de los mismos.
8. Supervisar la atención a los clientes para que estos queden satisfechos con el servicio otorgado.
9. Supervisar las rutas de ventas en toda la ciudad.
10. Informar semanalmente al departamento administrativo los resultados de las operaciones realizadas.

### **REQUISITOS MÍNIMOS:**

- a. Bachiller
- b. Experiencia: Tres años mínimos en ventas
- c. Especialización: Tener adiestramiento en ventas, Relaciones Humanas.

Elaborado por: Daysi González

#### 4.6.7.-ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

##### 4.6.7.1.- PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

En cuanto al presupuesto de inversión a continuación detallaremos los rubros que forman parte tanto de la inversión fija, como de la inversión diferida.

##### 4.6.7.2.- INVERSIÓN FIJA

CUADRO No6 INVERSION FIJA

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
VEHICULO	20.000,00
MAQUINARIAS	111.500,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	1.730,00
EQUIPO DE OFICINA	2.740,00
MUEBLES DE OFICINA	787,00
TERRENOS	4.000,00
INFRAESTRUCTURA	52.120,50
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>192.877,50</b>

Elaborado por: Daysi González

##### 4.6.7.3.- INVERSIÓN DIFERIDA

CUADRO No7 INVERSION DIFERIDA

<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>	<b>200,00</b>
Cuerpo de Bombero	35,00
Certificado de no deudor	14,00
Certificado de funcionamiento	150,00
Certificado de servicio técnico	1,00

Elaborado por: Daysi González

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
<b>RUBROS</b>	<b>ANUAL</b>
SUELDOS Y SALARIOS	42.095,00
UTILES DE OFICINA	937,48
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE OFICINA	1.200,00
SERVICIOS BASICOS	4.440,00
DEPRECIACION	4.423,43
<b>TOTAL</b>	<b>53.095,91</b>

Elaborado por: Daysi González

<b>GASTOS DE VENTAS</b>	
<b>GASTOS</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
SUELDOS Y SALARIOS	15.996,10
SERVICIOS BASICOS	4080,00
UTILES DE OFICINA	1303,00
GASTOS DE PUBLICIDAD Y PROPA	3.200,00
	<b>24.579,10</b>

Elaborado por: Daysi González

#### 4.6.7.4.- CAPITAL DE TRABAJO

Se considera capital de trabajo a la cantidad que cubrirá los costos y gastos involucrados en la producción de la harina de pescado antes de percibir ingresos por ventas del producto. El capital de trabajo está constituido por los siguientes rubros:

CUADRO No8 CAPITAL DE TRABAJO

<b>COSTOS</b>	<b>COSTO UNITARIO TOTAL</b>	<b>PRECIO UNIT.</b>
MATERIA PRIMA	21,46	
MANO DE OBRA	1,31	
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.	2,28	
<b>TOTAL COSTO UNIT.TOTAL</b>	<b>25,05</b>	<b>42,34</b>

Elaborado por: Daysi González

#### 4.6.7.5.- RESUMEN DE LA INVERSIÓN

En el resumen de la inversión detallaremos la sumatoria de la inversión fija, inversión diferida; más el capital de trabajo.

CUADRO No 9 RESUMEN DE LA INVERSION

<b>INVERSION TOTAL</b>	
INVERSION ACTIVOS FIJOS	192.878
INVERSION CAPITAL DE TRABAJO	40.488
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>233.365,42</b>

Elaborado por: Daysi González

#### 4.6.8.- FINANCIAMIENTO

La inversión total para la ejecución del proyecto es de \$ 233.365, 42 USD. En lo referente a su financiamiento, esto se lo realizará mediante un crédito a una institución bancaria, mediante sus políticas de colocación, facilita el acceso a un crédito en todo lo referido a inversiones fijas, decidiendo financiar por la empresa SANTHARINA. La estructura del financiamiento de la inversión se desarrolla mediante la utilización dos tipos de recursos, propios y ajenos, a continuación se describe cada rubro con sus respectivos montos y porcentajes:

CUADRO No 10 FINANCIAMIENTO

<b>FINANCIAMIENTO</b>	
BANCO	192.878
CAPITAL SOCIAL	40.488
<b>TOTAL</b>	<b>233.365,42</b>

Elaborado por: Daysi González

## AMORTIZACIÓN

A continuación se detalla la tabla de amortización del préstamo que esta considera a un periodo de 5 años a una tasa activa del 11 % anual; la amortización de la deuda se realiza mediante pagos mensuales de capital e interés, mediante método de cuotas decrecientes en donde, se paga capital constante, con interés decreciente.

CUADRO No 11 AMORTIZACION  
CÉDULA DE AMORTIZACION DE PRESTAMO BANCARIO

AMORTIZACIÓN DE PRESTAMO BANCARIO				
# DE PERIODOS	CAPITAL	INTERES	PRESTAMO AMORTIZADO	SALDO DEL PRESTAMO
2012				192.877,50
2013	52.186,92	21.216,53	30970,395	161.907,11
2014	52.186,92	17.809,78	34.377,14	127.529,97
2015	52.186,92	14.028,30	38.158,62	89.371,34
2016	52.186,92	9.830,85	42.356,07	47.015,27
2017	52.186,92	5.171,68	47.015,24	0,03
		27.640,63	192.877,47	

Elaborado por: Daysi González

### 4.6.9.- DETERMINACIÓN DE LA DEPRECIACIÓN-AMORTIZACIÓN

En cuanto a la depreciación de los activos de la inversión se la realizó considerando los porcentajes establecidos por la ley para cada uno de ellos. Entre estos tenemos:



#### 4.6.10.- PRESUPUESTO DE INGRESOS

En lo referente al cálculo del presupuesto de ingresos se consideró la demanda y se multiplicó por el precio de venta. Para la proyección de los ingresos se consideró la inflación de 5.42%. Al año 2017 como factor pronosticable.

CUADRO No 13 PRESUPUESTO DE INGRESO

CÉDULA DE FLUJOS DE EFECTIVO

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>INGRESOS</b>					
VENTAS -CTAS X COB+CTASX COB A.ANT.	654.416,08	695.634,48	869.911,15	1.008.766,37	1.169.785,66
<b>TOTAL INGRESOS</b>	654.416,08	695.634,48	869.911,15	1.008.766,37	1.169.785,66
<b>EGRESOS</b>					
PAGO A PROVEEDORES (COMPRAS-CTAS POR PAGAR+CTAS X PAG A. ANT	329.420,76	385.236,75	444.299,74	515.218,87	597.458,10
MANO DE OBRA	20.205,60	20.205,60	20.205,60	20.205,60	20.205,60
CIF	19.989,85	21.903,03	23.919,90	26.046,08	28.287,51
PAGO DE GASTOS ADM	48.672,48	51.550,28	54.584,05	57.782,26	61.153,81
PAGO DE GASTOS VTAS	24.579,10	25.911,29	27.315,68	28.796,19	30.356,94
PAGO DE GASTOS FINANCIEROS	21.216,53	17.809,78	14.028,30	9.830,85	5.171,68
PAGO DE GASTOS DE CONSTITUCION	760,00				
PAGO DE PRESTAMO BANC.	30.970,40	34.377,14	38.158,62	42.356,07	47.015,24
PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA		32.127,66	40.965,21	51.621,01	64.139,31
PAGO DE PARTICIPAC TRABAJ		25.770,85	32.859,79	41.407,23	51.448,64
PAGO DE DIVIDENDOS	68.344,29	87.144,16	109.811,97	136.441,80	167.524,41
NUEVA COMPRA DE EQUIPOS DE COMP			1.730,00		2.740,00
NUEVA COMPRA DE EQUIPOS DE OFICINA					111.500,00
NUEVA COMPRA DE MAQUINARIA					787,00
NUEVA COMPRA DE MUEBLES DE OFICINA					20.000,00
NUEVA COMPRA DE VEHICULO					
REMODELACIONES EN INFRAESTRUCTURA					
<b>TOTAL EGRESOS</b>	564.159,00	702.036,53	807.878,86	929.705,96	1.207.788,24
<b>SOBRANTE O FALTANTE</b>	90.257,09	-6.402,05	62.032,29	79.060,42	-38.002,58
<b>SALDO INICIAL</b>	40.487,92	130.745,01	124.342,96	186.375,26	265.435,67
<b>SALDO FINAL</b>	130.745,01	124.342,96	186.375,26	265.435,67	227.433,10

Elaborado por: Daysi González

#### 4.6.11.- PRESUPUESTO DE COSTOS

El presupuesto de costos lo calculamos con la misma capacidad de producción de la planta de harina (15.456 qq anuales) de pescado SANTHARINA, en cuanto a la cantidad, mientras que para el costo se consideró la materia prima que para su proyección en los siguientes años se realizó en base a la cantidad programada para cada año, en la mano de obra se utilizó sueldos base, beneficios de ley, con la particularidad que en el primer año los fondos de reserva no se incluyen por ley sino hasta el segundo año a ellos afectados la inflación y los costos indirectos de fabricación utilizados en la elaboración de cada una de las unidades producidas; para su proyección se utilizó la inflación.

CUADRO No 14 PRESUPUESTO DE COSTOS

<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>		
<b>PROCESO DE PRODUCCION</b>		7
<b>COSTOS</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>MATERIA PRIMA</b>		
9,09 kg Visceras de pescado	6,00	42,00
16,8 kg Harina de algarrobo	10,00	70,00
9,09 kg Desechos	2,40	16,80
8,52 kg Polvillo de arroz	2,63	18,38
Premezcla Broiler	0,44	3,06
<b>TOTAL COSTO DE MATERIA PRIMA</b>	21,46	150,24
<b>MANO DE OBRA</b>		
OBREROS	1,31	9,15
<b>TOTAL MANO DE OBRA</b>	1,31	9,15
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>		
MATERIA PRIMA INDIRECTA	0,39	2,70
DEPRECIACIÓN	0,99	6,93
SERVICIOS BASICOS	0,70	4,89
MANTENIMIENTO DE MAQ	0,12	0,82
JEFE DE PLANTA	0,09	0,65
<b>TOTAL COSTOS INDIR. DE FABRIC.</b>	2,28	15,99
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCION</b>	25,05	175,38

Elaborado por: Daysi González



#### 4.6.12.- PRESUPUESTO DE GASTO ADMINISTRATIVOS Y VENTAS

Para el presupuesto de gasto, detallaremos claramente:

CUADRO No 15 PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

<b>GASTOS DE OFICINA EN ADMINISTRACIÓN</b>				
<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>GASTO MENSUAL</b>	<b>GASTO TOTAL ANUAL</b>
Papel	2400	0,01	18,24	218,88
Esferos	40	0,30	12,00	144,00
Lápices	40	0,30	12,00	144,00
Comprobantes	6	4,50	27,00	324,00
Tinta	6	0,90	5,40	10,80
Perforadora	4	3,20	12,80	12,80
Grapadora	4	3,35	13,40	13,40
Clip (cajita)	4	1,20	4,80	57,60
Archivadores	4	3,00	12,00	12,00
<b>TOTAL</b>			<b>117,64</b>	<b>937,48</b>

Elaborado por: Daysi González

<b>TELÉFONO PARA ADMINISTRACIÓN</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>
Telefono	100,00	1200,00
Energia Electrica	120,00	1440,00
Agua Potable	150,00	1800,00
<b>TOTAL</b>	<b>370,00</b>	<b>4440,00</b>

Elaborado por: Daysi González

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
<b>RUBROS</b>	<b>ANUAL</b>
SUELDOS Y SALARIOS	42.095,00
UTILES DE OFICINA	937,48
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE OFICINA	1.200,00
SERVICIOS BASICOS	4.440,00
DEPRECIACION	4.423,43
<b>TOTAL</b>	<b>53.095,91</b>

Elaborado por: Daysi González

**CUADRO No 16 PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS**

**GASTOS DE OFICINA EN VENTAS**

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	GASTO MENSUAL	GASTO TOTAL ANUAL
Papel bond	2500	0,01	19,00	228,00
Esferos	30	0,25	7,50	90,00
Lápices	30	0,30	9,00	108,00
Comprobantes	5	10,00	50,00	600,00
Tinta	3	1,50	4,50	54,00
Perforadora	3	6,00	18,00	18,00
Grapadora	3	5,00	15,00	15,00
Clip	5	1,50	7,50	90,00
Facturas	10	10,00	100,00	100,00
<b>TOTAL</b>			<b>230,50</b>	<b>1303,00</b>

Elaborado por: Daysi González

**SERVICIOS BÁSICOS**

CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
Telefono	100,00	1200,00
Energia Electrica	150,00	1800,00
Agua Potable	90,00	1080,00
<b>TOTAL</b>	<b>340,00</b>	<b>4080,00</b>

Elaborado por: Daysi González

**GASTOS DE PÚBLICIDAD Y PROPAGANDA**

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL
Boletines	1200	0,10	120,00	1.440,00
Pancartas	8	10,00	80,00	80,00
Periódico	5	12,00	60,00	720,00
Radio	10	8,00	80,00	960,00
<b>TOTAL</b>		<b>30,10</b>	<b>340,00</b>	<b>3.200,00</b>

Elaborado por: Daysi González

<b>GASTOS DE VENTAS</b>	
<b>GASTOS</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Sueldos y Salarios	15.996,10
Servicios Basicos	4080,00
Utiles de Oficina	1303,00
Gasto de publicidad y propaganda	3.200,00
	<b>24.579,10</b>

Elaborado por: Daysi González

#### 4.6.13.- ESTADO DE RESULTADOS

### CUADRO No 17 ESTADO DE RESULTADO

ESTADO DE RESULTADOS

	2013		2014		2015		2016		2017	
VENTAS		654.416,08		758.873,98		880.005,44		1.020.471,91		1.183.359,64
COSTO DE VENTAS										
INV. INICIAL		-		31.913,24		36.804,98		42.088,60		48.198,00
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>										
MP	359.368,10		387.588,45		449.455,32		521.197,37		604.390,90	
MO	20.205,60		20.205,60		20.205,60		20.205,60		20.205,60	
CIF	35.298,45	414.872,15	37.211,63	445.005,68	39.228,50	508.889,41	41.354,68	582.757,66	43.596,11	668.192,60
<b>DISPONIBLE</b>		414.872,15		476.918,92		545.694,39		624.846,25		716.390,61
INV. FINAL		31.913,24	382.958,91	36.804,98	440.113,94	42.088,60	503.605,80	48.198,00	576.648,25	55.264,05
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		271.457,17		318.760,04		376.399,65		443.823,66		522.233,08
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>										
GASTOS ADM	53.095,91		55.973,70		59.007,48		62.205,68		65.577,23	
GASTOS VTAS	24.579,10		25.911,29		27.315,68		28.796,19		30.356,94	
GASTOS DE CONSTITUCION	760,00	78.435,01	-	81.884,99	-	86.323,16	-	91.001,87	-	95.934,17
UTILIDAD ANTES DE OTROS GASTOS		193.022,17		236.875,05		290.076,49		352.821,79		426.298,91
GASTOS FINANCIEROS	21.216,53		17.809,78		14.028,30		9.830,85		5.171,68	
UTILIDAD ANTES DE PART TRABAJADORES		171.805,64		219.065,27		276.048,19		342.990,94		421.127,23
UTILIDAD TRABAJADORES	25.770,85		32.859,79		41.407,23		51.448,64		63.169,08	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		146.034,80		186.205,48		234.640,96		291.542,30		357.958,15
IMPUESTO POR PAGAR	32.127,66		40.965,21		51.621,01		64.139,31		78.750,79	
UTILIDAD ANTES DE PAGO DE DIVIDENDOS		113.907,14		145.240,27		183.019,95		227.402,99		279.207,35
DIVIDENDOS	68.344,29		87.144,16		109.811,97		136.441,80		167.524,41	
<b>UTILIDAD NETA</b>		45.562,86		58.096,11		73.207,98		90.961,20		111.682,94

Elaborado por: Daysi González

#### 4.6.14.- FLUJO DE CAJA

#### CUADRO No 18 FLUJO DE CAJA

##### CÉDULA DE FLUJOS DE EFECTIVO

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>INGRESOS</b>					
VENTAS -CTAS X COB+CTASX COB A.ANT.	654.416,08	695.634,48	869.911,15	1.008.766,37	1.169.785,66
<b>TOTAL INGRESOS</b>	654.416,08	695.634,48	869.911,15	1.008.766,37	1.169.785,66
<b>EGRESOS</b>					
PAGO A PROVEEDORES (COMPRAS-CTAS POR PAGAR+CTAS X PAG A. ANT)	329.420,76	385.236,75	444.299,74	515.218,87	597.458,10
MANO DE OBRA	20.205,60	20.205,60	20.205,60	20.205,60	20.205,60
CIF	19.989,85	21.903,03	23.919,90	26.046,08	28.287,51
PAGO DE GASTOS ADM	48.672,48	51.550,28	54.584,05	57.782,26	61.153,81
PAGO DE GASTOS VTAS	24.579,10	25.911,29	27.315,68	28.796,19	30.356,94
PAGO DE GASTOS FINANCIEROS	21.216,53	17.809,78	14.028,30	9.830,85	5.171,68
PAGO DE GASTOS DE CONSTITUCION	760,00				
PAGO DE PRESTAMO BANC.	30.970,40	34.377,14	38.158,62	42.356,07	47.015,24
PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA		32.127,66	40.965,21	51.621,01	64.139,31
PAGO DE PARTICIPAC TRABAJ		25.770,85	32.859,79	41.407,23	51.448,64
PAGO DE DIVIDENDOS	68.344,29	87.144,16	109.811,97	136.441,80	167.524,41
NUEVA COMPRA DE EQUIPOS DE COMP			1.730,00		2.740,00
NUEVA COMPRA DE EQUIPOS DE OFICINA					111.500,00
NUEVA COMPRA DE MAQUINARIA					787,00
NUEVA COMPRA DE MUEBLES DE OFICINA					20.000,00
NUEVA COMPRA DE VEHICULO					
REMODELACIONES EN INFRAESTRUCTURA					
<b>TOTAL EGRESOS</b>	564.159,00	702.036,53	807.878,86	929.705,96	1.207.788,24
<b>SOBRANTE O FALTANTE</b>	90.257,09	-6.402,05	62.032,29	79.060,42	-38.002,58
<b>SALDO INICIAL</b>	40.487,92	130.745,01	124.342,96	186.375,26	265.435,67
<b>SALDO FINAL</b>	130.745,01	124.342,96	186.375,26	265.435,67	227.433,10

Elaborado por: Daysi González

La generación de efectivo es uno de los principales objetivos de este proyecto. La mayoría de sus actividades van encaminadas a provocar de una manera directa o indirecta, un flujo adecuado de dinero que permita, entre otras cosas, financiar la operación, invertir para sostener el crecimiento de la planta, pagar, en su caso, los pasivos a su vencimiento, y en general, a retribuir a la empresa un rendimiento satisfactorio.

#### 4.6.15.- CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Con respecto al valor actual neto, el cálculo permitió establecer una deflactación a una tasa del 8%, de los flujos que el proyecto genera en un periodo de 5 años, que sumados y comparados con la inversión inicial, salda un valor positivo; es decir lo que se invierte en el proyecto se obtendrá la devolución del mismo adicionales a utilidades valorizadas en el presente.

CUADRO No 19 VALOR ACTUAL NETO

CALCULO DEL VAN	
Flujos futuros traídos a valor presente	\$461.253,04
Inversion Inicial	\$ -233.365,00
Van	\$ 227.888,04

Elaborado por: Daysi González

Al calcular el “VAN” del proyecto con financiamiento, dio como resultado la cantidad de \$ **227.888.04** dólares, valor superior a cero; por lo tanto el presente proyecto es factible de realizarse financieramente.

#### 4.6.16.- CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es la tasa de descuento que iguala la suma del valor actual o presente de los gastos con la suma del valor actual o presente de los ingresos previstos.

CUADRO No 20 TASA INTERNA DE RETORNO

<b>INDICADORES DE RENTABILIDAD</b>	
<b>Años</b>	<b>Flujo neto disponible</b>
AÑO 0	-233.365,00
AÑO 1	36.761,77
AÑO 2	77.309,06
AÑO 3	128.206,56
AÑO 4	196.830,93
AÑO 5	214.487,40
<b>VAN</b>	227.888,04
<b>TIR</b>	34,19%

Elaborado por: Daysi González

La Tasa Interna de Retorno determinada es de 34.19 %, valor superior al costo de oportunidad del proyecto que es de 21 %, en conclusión la puesta en marcha del proyecto es factible económicamente, recuperando la inversión al tercer año, con tres meses.

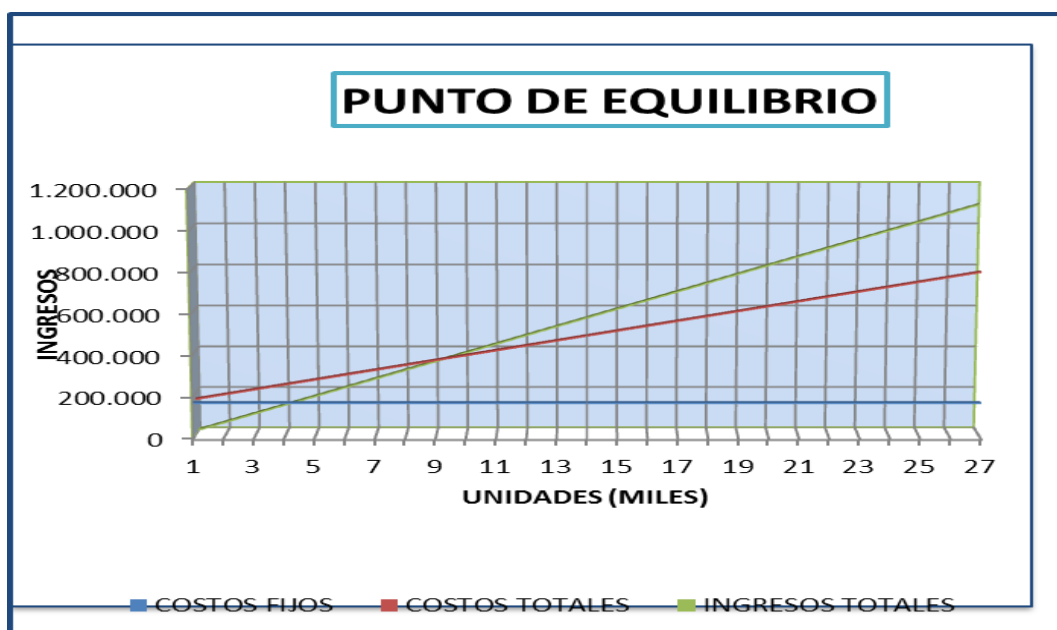
#### 4.6.17.- PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio de una empresa industrial, es aquel en el que a un determinado nivel de operación, ésta no obtiene utilidades, pero tampoco incurre en pérdidas. En la práctica, el análisis del punto de equilibrio de esta empresa, en función de la información disponible, se realiza considerando un periodo determinado, normalmente un año.

CUADRO No 21 PUNTO DE EQUILIBRIO

<b>1.</b>	<b>DATOS</b>			
	<b>COSTOS FIJOS TOTAL</b>			<b>\$ 170.813</b>
	<b>COSTOS VARIABLES TOTAL</b>			<b>\$ 367.023</b>
	<b>INGRESOS TOTALES</b>			<b>\$ 654.416</b>
	<b>UNIDADES PRODUC/VENDIDAS</b>			<b>15.456</b>
	<b>COSTOS VARIABLES(UNIDAD)</b>			<b>\$ 23,75</b>
	<b>PRECIO UNITARIO</b>			<b>\$ 42,34</b>

<b>2.</b>	<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			
	<b>P.E EN UNIDADES</b>			<b>9.188</b>
	<b>P.E EN DÓLARES</b>			<b>\$ 389.020</b>



Elaborado por: Daysi González

## CONCLUSION

- Se identificó los factores que influyen negativamente en la conformación de la asociatividad, y estos deben ser potencializados favorablemente por las acciones que deben de tomar los socios de acuerdo a las metas establecidas por la asociación.
- Se determinó las estrategias que tiene que seguir la asociatividad empresarial para lograr el objetivo principal como es la producción de harina de pescado desde la adquisición de la materia prima, el procesamiento y la comercialización.
- Existe la materia prima que puede ser transformada en un producto terminado, el cual generaría ingresos económicos para los asociados, mejorando de esta manera el nivel de vida de sus socios.
- La utilización de las vísceras de pescado como materia prima en la producción de harina de pescado minimiza el impacto ambiental, económico, y social en los habitantes inmersos en esta actividad y por ende beneficia a toda la comunidad de la Parroquia Santa Rosa.



## **RECOMENDACIÓN**

- Aplicar estrategias que coadyuven al éxito de la asociación, revisando constantemente la situación interna y externa de la misma, previniendo el fracaso empresarial asociativo y la deserción de sus asociados.
- Utilizar herramientas de mejoramiento continuo en los diferentes procesos de producción, que asegure la competitividad en el mercado, y la sostenibilidad de la asociación a largo plazo.
- El proyecto de la producción de harina de pescado es factible técnica y económicamente, siendo atractivo este negocio para los asociados.
- Dar un tratamiento adecuado a las vísceras de pescado, reubicando a los evisceradores en un lugar apropiado para el manejo adecuado de este subproducto

## BIBLIOGRAFÍA

**AÑEZ, SILENIS; GÓMEZ, ODA y URDANETA, MARY (2008).** Estrategias empresariales en inversoras del sector petroquímico.

**REVISTA VISION GERENCIAL.** Año 7. N° 2. Julio – Diciembre 2008. Páginas: 237-253.

**AZUA, JON Y ANDERSEN, ARTHUR (2005).** Alianzas competitivas para la nueva economía. Empresas, Gobiernos y Regiones Innovadoras. McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U. Madrid.

**CERVILLA DE OLIVIERI, MARIA (2007).** Estrategias para el desarrollo empresarial: Asociatividad en el sector plástico venezolano.

**REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES.** Vol. XXIII N° 2. Páginas: 230-248.

**COLMENAREZ, SIMÓN Y DELGADO, RAMÓN (2005).** Reingeniería Socioeconómica y Desarrollo Endógeno Sostenible. Un programa macroeconómico alternativo para el desarrollo. Organización Profuturo UNESCO. Caracas.

**DINI, MARCO (2005).** Forjando Aglomeraciones en Chile y Centroamérica. Enseñanzas de la Experiencia. Reunión SELA Lima.

**LA ÉTICA GERENCIAL.** Venezuela. Editorial Planeta Venezolana S.A.

**GONZÁLEZ, LYDIA (2005).** Cooperación y empresas. Retos, presente y futuro. Internacional Thomson, Editores Spain Paraninfo, S.A. Madrid.

**LÓPEZ CERDAN, CARLOS.** Redes empresariales, Experiencia en la región Andina. Perú, 2006

**HERNÁNDEZ, SAMPIERI, ROBERTO (2006).** Metodología de la investigación. Editorial Mc. Graw Hill. México.

**LUCKESH, ROBERT (2000).** Patrones de sustentabilidad. Hacia un meta modelo de instrumentos para el desarrollo sostenible.

**NAJUL, MARIA (2005).** La gestión empresarial de la pyme venezolana, obstáculo para su desarrollo sustentable. XXVIII

**NARVÁEZ, MERCY; FERNÁNDEZ; GLADYS Y SENIOR, ALEXA (2008).** Aproximación al análisis de competitividad sistémica en el contexto del sector

petroquímico de Paraguaná. Revista Multiciencias. Vol.8, N° Extraordinario. Diciembre 2008. Pp. 55-62.

**REVILLA, FRANFLIN; BERRIOS, JOSÉ; NARVÁEZ, MERCY Y FERNÁNDEZ, GLADYS (2005).** Elementos de análisis estructural y competitividad del sector petroquímico en el Estado Falcón. Revista Multiciencias. Vol.2 N° 2. Páginas: 92-99.

**ROSALES RAMÓN (2005).** La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las Pymes. Revista Capítulos - SELA. Edición

**VÁZQUEZ B, ANTONIO (2005).** Las Nuevas Fuerzas del Desarrollo. Antoni Bosh Editor. Barcelona, España.

**MICHAEL PORTER (2005)** La Estrategia Competitiva de las Naciones

**HENRY MINTZBERG (2005)** Planeación Estratégica. Prentice-Hall.

**CEPAL (2006).** Desarrollo Económico de América Latina.

“CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR 2008-MONTECRISTI – ECUADOR”.

“CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES 2011”.

LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO 2011



## ANEXOS I

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA  
ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

### CERTIFICADO DE REVISIÓN DE LA REDACCIÓN Y ORTOGRÁFICA.

Yo, Dr. Nicolás A. Barrera Miranda, certifico: Que he revisado la redacción y ortografía del contenido del trabajo:

"PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS EVISCERADORES SANTAROSENSES, EN LA PRODUCCION DE HARINA DE PESCADO. PARROQUIA DE SANTA ROSA, CANTON SALINAS, AÑO 2012", elaborado por la Srta. GONZALEZ REYES DAYSI JOHANNA, previa la obtención del título de:

#### **INGENIERA EN ADMINSTRACIÓN DE EMPRESAS**

Para el efecto he leído y analizado el estilo, la forma del contenido de la tesis de grado. Concluyo que:

La acentuación es precisa. Se utiliza los signos de puntuación de manera acertada. En todos los ejes temáticos se evita los vicios de dicción. Hay concreción y exactitud en las ideas. No incurre en errores en la utilización de las letras. La aplicación de la sinonimia es correcta. Se maneja con conocimiento y precisión la morfosintaxis. El lenguaje es pedagógico, académico, sencillo y directo, por lo tanto de fácil comprensión.

Por lo expuesto y en uso de mis derechos, y como especialista en Literatura y Español, recomiendo la VALIDEZ ORTOGRÁFICA de su proyecto y me permito aprobarlo en todas sus partes.

Atentamente

Dr. Nicolás Barrera Miranda  
Ex profesor de la Facultad de Filosofía y Letras  
Y Ciencias de la Educación  
De la Universidad de Guayaquil  
Ex profesor titular de la UPSE



## ANEXOS II

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA  
ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENCUESTA REALIZADA A LOS EVISCERADORES DE PESCADO DE  
LA PARROQUIA DE SANTA ROSA**

1.- ¿En qué rango de edad se encuentra usted?

- 18 – 25
- 26 – 37
- 38 – 49
- 50- 60
- 61 en adelante

2.- ¿Cuál es su nivel de estudio?

- Primario
- Secundaria
- Técnico
- Superior
- Ninguna

3.- ¿Considera usted que existe colaboración en los evisceradores de pescado para trabajar en conjunto?

Siempre  Frecuentemente  Rara vez  Nunca

4.- ¿Se han realizado trabajos en equipo para emprender en actividades productivas?

SI  NO  NO SABE

5.- ¿Existe liderazgo entre las personas que trabajan en la actividad del eviscerado de pescado?

SI  NO  NO SABE

6.- ¿Se han realizado acciones por parte de instituciones públicas a favor del emprendimiento productivo?

SI  NO  NO SABE

7.- ¿Ha habido propuestas de cooperación entre las personas involucradas en esta actividad?

Siempre

Frecuentemente

Rara vez

Nunca

8.- ¿Tiene usted voluntad de asociarse con el fin de desarrollar actividades productivas?

SI  NO  NO SABE

9.- ¿Considera usted que es responsabilidad de todos cuidar el medio ambiente?

SI  NO  NO SABE

10.- ¿Usted tiene conocimientos acerca del daño ambiental que puede causar el arrojar las vísceras al mar?

SI  NO  NO SABE

11.- ¿Cree Ud. que los habitantes de la parroquia no mejoran sus condiciones de vida por falta de oportunidades?

SI  NO  NO SABE

12.- ¿Considera usted que la asociatividad ayudara en el mejoramiento económicos de sus socios?

SI  NO  NO SABE

13.- ¿Considera conveniente que se procese las vísceras de pescado para mejorar el ingreso económico de este sector?

SI  NO  NO SABE



### ANEXOS III

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA  
ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENTREVISTAS A LOS LIDERES COMUNITARIOS DE LA PARROQUIA  
DE SANTA ROSA**

1.- ¿Considera Ud. que Santa Rosa se ha desarrollado en los últimos años?

SI  NO  TAL VEZ

2.- ¿Considera Ud. que es importante la organización de las personas para desarrollar actividades productivas?

SI  NO  TAL VEZ

3.- ¿Cree Ud. que los habitantes de la parroquia no mejoran sus condiciones de vida por falta de oportunidades?

SI  NO  TAL VEZ

4.- ¿Ud. estaría de acuerdo en que se desarrolle una actividad productiva como es la de una fábrica de harina de pescado para aprovechar las vísceras que se desechan en el puerto?

SI  NO  TAL VEZ





## ANEXOS IV


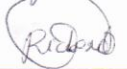
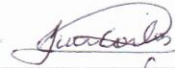
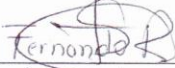


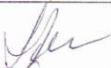
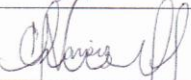

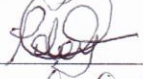
### UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS





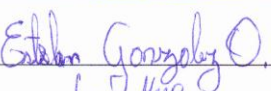



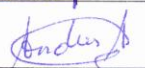
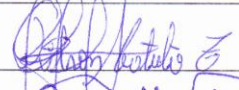

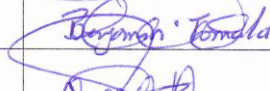
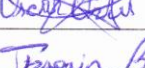

“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS EVISCERADORES SANTA ROSENSE, EN LA PRODUCCIÓN DE HARINA DE PESCADO, PARROQUIA DE SANTA ROSA CANTON SALINAS AÑO 2013”

Los abajo firmantes convencidos de que la única forma de mejorar el tratamiento de los residuos de nuestra actividad pesquera (vísceras de pescado) será a través de la producción de la harina de pescado, que permitirá mejorar el impacto ambiental, social y económico en la parroquia, solicitamos:

- Se implemente el Plan Asociativo de los Evisceradores de la Parroquia Santa Rosa.
- Este plan será regulado por el gobierno seccional.
- Los participantes se comprometerán a cumplir con el plan antes mencionado.
- 

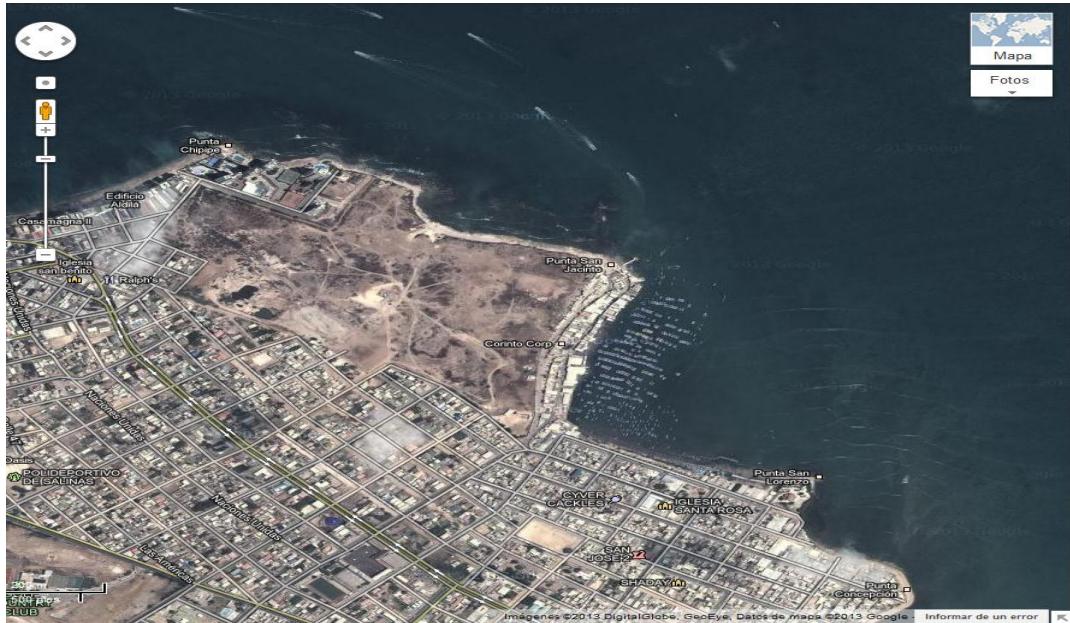
Nombres y Apellidos	Nº de Cedula	Firma
Luis Antonio Cantaneda	0923805024	
Wilmer Gonzabay G.	0926914797	
Carlos Aquino M.	0929080310	
Luis Eduardo Alava	2450273285	
Santiago Ara Dominguez	0922434055	
Margata Jara Jofresa	0926258526	
Angel Areala M.	0902793868	
Marjorie Bomala	0926258518	
Henry Gonzabay	2400075871	
Luis Suarez	0904510465	
De La Cruz Mauricio	091524495-8	
Washington Javier Alava	092408940-2	

Nombres y Apellidos	Nº de Cedula	Firma
Edmundo Rueda	1500571706	
Jorge Alvarado	0915649792	Jorge Alvarado
Irrala Barbar Richard	240021100-5	
Alvarado Pincoy Jorge	0915649792	Jorge A. Alvarado P.
Villar Annabe Alcides	0914333120	Villar Alcides
Catuto Gomez Luis	0926755653	Luis Catuto
Acuña Juan Carlos	2450220484	
Santos Mora David.	0919108019	Santos David
Ovimi Gomez Erick.	0919401208	Ovimi Gomez E.
Arosa Cortez Edgar	1719913723	E. Arosa Cortez
Boncher Gomez Maria	0927089532	Boncher Maria
Rosales Fernando S.	0923140016	
Walter Lindao	092137732-4	Walter Lindao
Palma Yagual Aracely	0913983615	
Jonathan Pita E.	0927945550	
GONZALEZ NICOLÁS	2400022162	
Alvarez Henry William	0924299597	
George Maldonado	0922472097	George Maldonado
Gregorio Escandon	0907793368	
Begrite Ploy	0906499132	
Zumbro Meline Rose.	0927965517	Rose Zumbro M.
Paola Gonzales	0907793312	Paola Gonzales

Nombres y Apellidos	N° de Cedula	Firma
Luis Malave.	0928355437	
Luis Pozo Tiberio	0928563246	
Freddy Gonzalez G.	0911298297	
Pedro Ramirez Cacao	0912570942	
Ticio Torres Pedro	0901248625	
Kevin Cruz Suarez	240031782	Kevin Cruz S.
Esteban Gonzalez O.	0909979290	
Juan Carlos Mero	1205033317	Juan Mero.
Jose Brian Mero	0905070884	
Kevin Quintan	090272079	
JOSE ILLESCAS	1139510031	
ANDRES ALEJANDRO.	2400305697	
Peñafiel Lopez Jair	130466750	Jair Peñafiel
CHRISTIAN ALIVER	0909743688	Christian Aliver
Wilson Esteban Tomala.	2400023145.	
Mendez Carlos	0905051281	
Bennymer Tomala R.	0909160906	
Oscar Ortiz Orlando	1810836254	
Joaquin Bacilio Barber.	0904930807	Joaquin B.
Carlos Rosales Y.	0923318083.	Carlos Rosales Y
Vicente Wilson O.	0903554485	
RIVERA PEÑA JOFFE	2100432547	Joffre Pena

## ANEXO V

### LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PARROQUIA SANTA ROSA CANTON SALINAS



**ANEXO VI**

**FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO**

<b>BALANCE INICIAL</b>	
<b>ACTIVOS</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
CAJA	40.487,92
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>40.487,92</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
VEHICULO	20.000,00
MAQUINARIAS	111.500,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	1.730,00
EQUIPO DE OFICINA	2.740,00
MUEBLES DE OFICINA	787,00
TERRENOS	4.000,00
INFRAESTRUCTURA	52.120,50
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>192.877,50</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>233.365,42</b>
<b>PASIVOS</b>	
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
PRESTAMO BANCARIO	192.877,50
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>192.877,50</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
CAPITAL	40.487,92
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>40.487,92</b>
<b>TOTAL PASIVO+PATRIMONIO</b>	<b>233.365,42</b>

Elaborado por: Daysi González

## CÉDULA DE MATERIA PRIMA DIRECTA

<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>								
<b>Detalle</b>	<b>Unidades (qq)</b>	<b>Costo Unitario Total</b>	<b>Cant. Utilizar % por qq</b>	<b>Cant. Kg por qq</b>	<b>Costo por qq</b>	<b>Costo por proceso</b>	<b>COSTO MES</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
45,45 kg Harina de pescado (100 gabetas de visceras)	15	30,00	20%	9,09	6,00	90,00	16.560,00	198.720,00
42 kg Harina de algarrobo	15	25,00	40%	16,8	10,00	150,00	27.600,00	331.200,00
45,45 kg Desechos	15	12,00	20%	9,09	2,40	36,00	6.624,00	79.488,00
45,45 kg Polvillo de arroz	15	14,00	18,75%	8,52	2,63	39,38	7.245,00	86.940,00
40 kg Premezcla Broiler	15	35,00	1,25%	0,50	0,44	6,56	1.207,50	14.490,00
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE 1 qq</b>					<b>21,46</b>	<b>321,94</b>	<b>59.236,50</b>	<b>710.838,00</b>

Elaborado por: Daysi González

**CÉDULA DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION**

**b) MATERIA PRIMA INDIRECTA**

Detalle		P.U	Mensual	Anual
SACOS	Por unidad	0,15	414,00	4.968,00
PIOLA	Por unidad	0,03	82,80	993,60
			<b>496,80</b>	<b>5.961,60</b>

No DE TRABAJADORES	CARGO	SUELDO UNIFICADO	SUELDO ANUAL	BENEFICIOS SOCIALES ANUALES				APORTE PATRONAL	COSTO TOTAL ANUAL
				13 Sueldo	14 Sueldo	Fondo Reser.	Vacaciones		
1	Jefe de produccion	500,00	6.000,00	500,00	500,00	500,00	250,00	669,00	8.419,00
1	Chofer	300,00	3.600,00	300,00	300,00	300,00	150,00	401,40	4.816,80
2	<b>TOTAL</b>	<b>800,00</b>	<b>9.600,00</b>	<b>800,00</b>	<b>800,00</b>	<b>800,00</b>	<b>400,00</b>	<b>1.070,40</b>	<b>13.235,80</b>

**e) COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION**

Detalle	Mensual	Anual
Materia Prima Indirecta (\$0,27*1360)	496,80	5.961,60
Depreciación	1.275,72	15.308,60
Manode obra indirecta	1.236,78	14.841,40
Mant. Maqin. De Fábrica	150,00	1.800,00
Energía Eléctrica	500,00	6.000,00
Agua	300,00	3.600,00
Teléfono	100,00	1.200,00
Total	<b>4.059,30</b>	<b>48.711,60</b>

Elaborado por: Daysi González

**CÉDULA DE DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS**


Grupos	Vida útil meses
Equipos de computación	60
Infraestructura	240
Edificios	60
Muebles de oficina	60
Maquinarias	120
Equipos de oficina	60

ACTIVOS FIJOS				DEPRECIACIONES						
CANT.	Grupo	Adquisición	Descripción	Costo original	COSTO TOTAL	Depreciación mensual	Meses de vida	Depreciación acumulada	Valor en libros	DEPARTAMENTO
1	Infraestructura	06/nov/2011	Construcción de edificio	52.120,50	52.120,50	5.217,17	15,10	3.279,25	48.841,25	ADMINISTRATIVO
	<b>TOTAL INFRAESTRUCTURA</b>				<b>52.120,50</b>					
1	Vehículos	06/nov/2011	Camion M.BENZ MODELO 1220	20.000,00	20.000,00	5.333,33	15,10	5033,33	14.966,67	OPERATIVO
	<b>TOTAL VEHICULO</b>				<b>20.000,00</b>					
1	Terrero	06/nov/2011	2000 metros	40.000,00	40.000,00	-	-	-	-	
	<b>TOTAL TERRENO</b>				<b>40.000,00</b>					
1	Equipos de oficina	06/ago/2010	Proyector	3.250,00	3.250,00	5.94,17	30,10	1030,92	1.619,08	ADMINISTRATIVO
3	Equipos de oficina	06/nov/2011	Sumadoras	80,00	240,00	5.1,33	15,10	20,13	59,87	ADMINISTRATIVO
3	Equipos de oficina	06/ago/2010	Sumadoras	15,00	-	5.0,25	30,10	7,53	7,48	ADMINISTRATIVO
3	Equipos de oficina	06/nov/2011	Sumadoras	80,00	-	5.1,33	15,10	20,13	59,87	VENTAS
3	Equipos de oficina	06/nov/2011	Sumadoras	80,00	-	5.1,33	15,10	20,13	59,87	OPERATIVO
3	Equipos de oficina	06/nov/2011	Teléfono Panasonic	15,00	45,00	5.0,25	15,10	3,78	11,23	ADMINISTRATIVO
3	Equipos de oficina	06/nov/2011	Teléfono Panasonic	15,00	-	5.0,25	15,10	3,78	11,23	VENTAS
3	Equipos de oficina	06/nov/2011	Teléfono Panasonic	15,00	-	5.0,25	15,10	3,78	11,23	OPERATIVO
3	Equipos de oficina	06/nov/2011	Teléfono Panasonic	15,00	-	5.0,25	15,10	3,78	11,23	ADMINISTRATIVO
3	Equipos de oficina	06/nov/2011	Teléfono Panasonic	15,00	-	5.0,25	15,10	3,78	11,23	VENTAS
3	Equipos de oficina	06/nov/2011	Teléfono Panasonic	15,00	-	5.0,25	15,10	3,78	11,23	OPERATIVO
1	Equipos de oficina	06/nov/2011	Fax Digital	150,00	150,00	5.2,50	15,10	37,25	112,25	ADMINISTRATIVO
1	Equipos de oficina	06/nov/2011	Fax Digital	150,00	-	5.2,50	15,10	37,25	112,25	VENTAS
2	Equipos de oficina	06/nov/2011	Acondicionador de aire GoldStar	350,00	700,00	5.5,83	15,10	88,08	261,92	ADMINISTRATIVO
2	Equipos de oficina	06/nov/2011	Acondicionador de aire GoldStar	350,00	-	5.5,83	15,10	88,08	261,92	VENTAS
	<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>				<b>4.385,00</b>					
2	Equipos de computación	06/nov/2011	Computador Compaq Deskpro EP	450,00	900,00	5.7,50	15,10	113,25	336,75	ADMINISTRATIVO
2	Equipos de computación	06/nov/2011	Computador Compaq Deskpro EP	450,00	-	5.7,50	15,10	113,25	336,75	ADMINISTRATIVO
2	Equipos de computación	06/nov/2011	Computador Compaq Deskpro EP	450,00	-	5.7,50	15,10	113,25	336,75	VENTAS
2	Equipos de computación	06/nov/2011	Computador Compaq Deskpro EP	450,00	-	5.7,50	15,10	113,25	336,75	FINANCIERO
2	Equipos de computación	06/nov/2011	Computador Compaq Deskpro EP	450,00	-	5.7,50	15,10	113,25	336,75	OPERATIVO
2	Equipos de computación	06/nov/2011	Impresora Epson L3 1370	150,00	260,00	5.2,17	15,10	32,25	97,25	ADMINISTRATIVO
2	Equipos de computación	06/nov/2011	Impresora Epson TX 410	150,00	-	5.2,50	15,10	37,25	112,25	ADMINISTRATIVO
2	Equipos de computación	06/nov/2011	Impresora Epson TX 410	150,00	-	5.2,50	15,10	37,25	112,25	VENTAS
2	Equipos de computación	06/nov/2011	Impresora Epson TX 410	150,00	-	5.2,50	15,10	37,25	112,25	FINANCIERO
	<b>TOTAL EQUIPOS DE COMP.</b>				<b>1.160,00</b>					
1	Maquinarias	06/nov/2011	Bascula plataforma	1.000,00	1.000,00	5.8,33	15,10	125,83	874,17	OPERATIVO
1	Maquinarias	06/nov/2011	Cesadora	2.500,00	2.500,00	5.20,83	15,10	314,58	2.185,42	OPERATIVO
1	Maquinarias	06/nov/2011	Molino Industrial	50.000,00	50.000,00	5.416,67	15,10	6291,97	43.708,03	OPERATIVO
1	Maquinarias	06/nov/2011	Generador Electrico	13.000,00	13.000,00	5.108,33	15,10	1635,83	11.364,17	OPERATIVO
1	Maquinarias	06/nov/2011	Hartnera	45.000,00	45.000,00	5.375,00	15,10	5662,50	39.337,50	OPERATIVO
	<b>TOTAL MAQUINARIAS</b>				<b>111.500,00</b>					
2	Muebles de oficina	06/nov/2011	Escritorio Ejecutivo	300,00	600,00	5.5,00	15,10	75,50	224,50	ADMINISTRATIVO
2	Muebles de oficina	06/nov/2011	Escritorio Ejecutivo	180,00	-	5.3,00	15,10	45,30	134,70	ADMINISTRATIVO
2	Muebles de oficina	06/nov/2011	Escritorio Ejecutivo	300,00	-	5.5,00	15,10	75,50	224,50	VENTAS
2	Muebles de oficina	06/nov/2011	Escritorio Ejecutivo	300,00	-	5.5,00	15,10	75,50	224,50	FINANCIERO
3	Muebles de oficina	06/nov/2011	Escritorio (secretaria)	180,00	180,00	5.3,00	15,10	45,30	134,70	ADMINISTRATIVO
3	Muebles de oficina	06/nov/2011	Archivador metálico 4 cajones	50,00	-	5.0,83	15,10	12,58	37,42	ADMINISTRATIVO
3	Muebles de oficina	06/nov/2011	Archivador metálico 4 cajones	50,00	-	5.0,83	15,10	12,58	37,42	ADMINISTRATIVO
3	Muebles de oficina	06/nov/2011	Archivador metálico 4 cajones	50,00	-	5.0,83	15,10	12,58	37,42	VENTAS
3	Muebles de oficina	06/nov/2011	Archivador metálico 4 cajones	50,00	-	5.0,83	15,10	12,58	37,42	VENTAS
3	Muebles de oficina	06/nov/2011	Archivador metálico 4 cajones	50,00	-	5.0,83	15,10	12,58	37,42	FINANCIERO
3	Muebles de oficina	06/nov/2011	Archivador metálico 4 cajones	50,00	-	5.0,83	15,10	12,58	37,42	OPERATIVO
4	Muebles de oficina	06/nov/2011	Mesa plástica	12,00	48,00	5.0,20	15,10	3,02	8,98	VENTAS
4	Muebles de oficina	06/nov/2011	Mesa plástica	12,00	-	5.0,20	15,10	3,02	8,98	VENTAS
4	Muebles de oficina	06/nov/2011	Mesa plástica	12,00	-	5.0,20	15,10	3,02	8,98	OPERATIVO
4	Muebles de oficina	06/nov/2011	Mesa plástica	12,00	-	5.0,20	15,10	3,02	8,98	OPERATIVO
4	Muebles de oficina	06/nov/2011	Silla giratoria ejecutiva	45,00	180,00	5.0,75	15,10	11,33	33,68	ADMINISTRATIVO
4	Muebles de oficina	06/nov/2011	Silla giratoria ejecutiva	45,00	-	5.0,75	15,10	11,33	33,68	VENTAS
4	Muebles de oficina	06/nov/2011	Silla giratoria ejecutiva	45,00	-	5.0,75	15,10	11,33	33,68	FINANCIERO
1	Muebles de oficina	06/nov/2011	Silla giratoria secretaria	45,00	45,00	5.0,75	15,10	11,33	33,68	ADMINISTRATIVO
9	Muebles de oficina	06/nov/2011	Silla plástica	8,00	22,00	5.0,13	15,10	2,01	5,99	VENTAS
9	Muebles de oficina	06/nov/2011	Silla plástica	8,00	-	5.0,13	15,10	2,01	5,99	VENTAS
9	Muebles de oficina	06/nov/2011	Silla plástica	8,00	-	5.0,13	15,10	2,01	5,99	VENTAS
9	Muebles de oficina	06/nov/2011	Silla plástica	8,00	-	5.0,13	15,10	2,01	5,99	VENTAS
9	Muebles de oficina	06/nov/2011	Silla plástica	8,00	-	5.0,13	15,10	2,01	5,99	VENTAS
9	Muebles de oficina	06/nov/2011	Silla plástica	8,00	-	5.0,13	15,10	2,01	5,99	OPERATIVO
9	Muebles de oficina	06/nov/2011	Silla plástica	8,00	-	5.0,13	15,10	2,01	5,99	OPERATIVO
	<b>TOTAL MUEBLES DE OFICINA</b>				<b>1.375,00</b>					
	<b>TOTAL</b>				<b>230.440,50</b>					



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

INVERSION ACTIVOS FIJOS						
DATOS PARA ELABORAR EL CASH FLOW (FLUJO DE EFECTIVO)						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
INVERSION TERRENO	-4.000,00	-	-	-	-	-
INVERSION INFRAESTRUCTURA	-52.120,50	-	-	-	-	-
INVERSION VEHICULO	-20.000,00	-	-	-	-	-
INVERSION MAQUINARIA	-111.500,00	-	-	-	-	-
NUEVA INVERSION MAQUINARIA	-	-	-	-	-	-111.500
INVERSION EQUIPOS DE COMPUTO	-1.730,00	-	-	-1.730	-	-
INVERSION EQUIPOS DE OFICINA	-2.740,00	-	-	-	-	-
INVERSION MUEBLES	-787,00	-	-	-	-	-
INVERSION CAPITAL DE TRABAJO	-40.487,92	-	-	-	-	-
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>-233.365,42</b>	-	-	-	-	-
<b>DEMANDA</b>	<b>15.456,00</b>	<b>17.001,60</b>	<b>18.701,76</b>	<b>20.571,94</b>	<b>22.629,13</b>	
<b>CAPACIDAD X HORA</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	
ESTADO DE RESULTADOS						
<b>VENTAS BRUTAS</b>	<b>654.416,08</b>	<b>791.843,46</b>	<b>958.130,59</b>	<b>1.159.338,01</b>	<b>1.402.798,99</b>	
IVA	70.116,01	84.840,37	102.656,85	124.214,79	150.299,89	
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>584.300,07</b>	<b>707.003,09</b>	<b>855.473,74</b>	<b>1.035.123,22</b>	<b>1.252.499,10</b>	
<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>	<b>331.724,40</b>	<b>384.674,25</b>	<b>446.075,95</b>	<b>517.278,60</b>	<b>599.846,61</b>	
materia prima	20.205,60	20.205,60	20.205,60	20.205,60	20.205,60	
mano de obra	35.298,45	40.932,79	47.466,48	55.043,08	63.829,06	
CIF	387.228,45	445.812,64	513.748,04	592.527,28	683.881,26	
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCION</b>	<b>197.071,62</b>	<b>261.190,45</b>	<b>341.725,70</b>	<b>442.595,95</b>	<b>568.617,84</b>	
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>53.095,91</b>	<b>58.405,50</b>	<b>64.246,05</b>	<b>70.670,65</b>	<b>77.737,71</b>	
Gastos administrativos	24.579,10	27.037,01	29.740,71	32.714,78	35.986,26	
Gastos de ventas	30.970,40	34.377,14	38.158,62	42.356,07	47.015,24	
AMORTIZACION PRESTAMO BANCARIO	108.645,40	119.819,64	132.145,38	145.741,50	160.739,22	
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>88.426,22</b>	<b>141.370,81</b>	<b>209.580,32</b>	<b>296.854,44</b>	<b>407.878,62</b>	
<b>UTILIDAD ANTES DE IMP.E INT.</b>	<b>21.216,53</b>	<b>17.809,78</b>	<b>14.028,30</b>	<b>9.830,85</b>	<b>5.171,68</b>	
INTERESES	67.209,70	123.561,03	195.552,03	287.023,59	402.706,94	
<b>UTILIDAD ANTES DE IMP. Y PARTICIP.</b>	<b>14.786,13</b>	<b>27.183,43</b>	<b>43.021,45</b>	<b>63.145,19</b>	<b>88.595,53</b>	
IMPUESTOS	52.423,56	96.377,60	152.530,58	223.878,40	314.111,41	
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>52.423,56</b>	<b>96.377,60</b>	<b>152.530,58</b>	<b>223.878,40</b>	<b>314.111,41</b>	
CASH FLOW						
<b>VENTAS BRUTAS</b>	<b>654.416</b>	<b>791.843</b>	<b>958.131</b>	<b>1.159.338</b>	<b>1.402.799</b>	
<b>COSTO DE PRODUCCION</b>	<b>371.920</b>	<b>430.504</b>	<b>498.439</b>	<b>577.219</b>	<b>668.573</b>	
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>108.645</b>	<b>119.820</b>	<b>132.145</b>	<b>145.742</b>	<b>160.739</b>	
<b>IMPUESTO TOTAL</b>	<b>84.902</b>	<b>112.024</b>	<b>145.678</b>	<b>187.360</b>	<b>238.895</b>	
INTERESES	21.217	17.810	14.028	9.831	5.172	
AMORTIZACION	30.970	34.377	38.159	42.356	47.015	
<b>TOTAL CASH FLOW</b>	<b>36.762</b>	<b>77.309</b>	<b>129.681</b>	<b>196.831</b>	<b>282.405</b>	
CASH FREE						
INVERSION TERRENO	-4.000	-	-	-	-	-
VALOR DE RESCATE TERRENO	-	-	-	-	-	-
INVERSION INFRAESTRUCTURA	-52.121	-	-	-	-	-
VALOR DE RESCATE INFRAEST.	-	-	-	-	-	-
INVERSION VEHICULO	-20.000	-	-	-	-	-
VALOR RESCATE VEHICULO	-	-	-	-	-	3.000
INVERSION MAQUINARIA	-111.500	-	-	-	-	-
VALOR DE RESCATE MAQUINARIA	-	-	-	-	-	-
INVERSION NUEVA MAQUINARIA	-	-	-	-	-	-111.500
VALOR RESCATE NUEVA MAQUINARIA	-	-	-	-	-	-
INVERSION EQUIPOS DE COMPUTO	-1.730	-	-	-1.730	-	-
VALOR DE RESCATE EQ. DE COMP.	-	-	-	256	-	-
INVERSION EQUIPOS DE OFICINA	-2.740	-	-	-	-	-
VALOR DE RESCATE EQ. DE OFIC.	-	-	-	-	-	16
INVERSION MUEBLES	-787	-	-	-	-	-
VALOR DE RESCATE MUEBLES	-	-	-	-	-	79
INVERSION CAPITAL DE TRABAJO	-40.488	-	-	-	-	-
RECUPERACION DE CAPITAL DE TRAB.	-	-	-	-	-	40.488
<b>TOTAL CASH FREE</b>	<b>-233.365</b>	<b>36.762</b>	<b>77.309</b>	<b>128.207</b>	<b>196.831</b>	<b>214.487</b>
<b>VAN</b>	<b>\$ 213.189,05</b>					
<b>TR</b>	<b>34%</b>					
<b>DECISION DE INVERSION</b>	<b>ACEPTAR PROYECTO</b>					

8,912  
 RECUPERACION DE INVERSION

CÉDULA DE BALANCES GENERALES

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>					
EFFECTIVO	130.745,01	124.342,96	186.375,26	265.435,67	227.433,10
CUENTAS POR COBRAR	-	63.239,50	73.333,79	85.039,33	98.613,30
INVENTARIO	31.913,24	36.804,98	42.088,60	48.198,00	55.264,05
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>162.658,26</b>	<b>224.387,44</b>	<b>301.797,64</b>	<b>398.673,00</b>	<b>381.310,45</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>					
VEHICULO	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	40.000,00
MAQUINARIAS	111.500,00	111.500,00	111.500,00	111.500,00	223.000,00
EQUIPOS DE COMPUTO	1.730,00	1.730,00	3.460,00	3.460,00	3.460,00
EQUIPO DE OFICINA	2.740,00	2.740,00	2.740,00	2.740,00	5.480,00
MUEBLES DE OFICINA	787,00	787,00	787,00	787,00	1.574,00
TERRENOS	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
INFRAESTRUCTURA	52.120,50	52.120,50	52.120,50	52.120,50	52.120,50
DEPRECIACION	19.732,03	39.464,05	59.196,08	78.928,10	98.660,13
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>173.145,48</b>	<b>153.413,45</b>	<b>135.411,43</b>	<b>115.679,40</b>	<b>230.974,38</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>335.803,73</b>	<b>377.800,89</b>	<b>437.209,07</b>	<b>514.352,40</b>	<b>612.284,83</b>
<b>PASIVOS</b>					
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>					
CUENTA POR PAGAR	29.947,34	32.299,04	37.454,61	43.433,11	50.365,91
IMPUESTOS POR PAGAR	32.127,66	40.965,21	51.621,01	64.139,31	78.750,79
15% PARTICIPACION TRABAJAD.	25.770,85	32.859,79	41.407,23	51.448,64	63.169,08
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>87.845,84</b>	<b>106.124,03</b>	<b>130.482,85</b>	<b>159.021,06</b>	<b>192.285,78</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>					
PRESTAMO BANCARIO	161.907,11	127.529,97	89.371,34	47.015,27	0,03
<b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>161.907,11</b>	<b>127.529,97</b>	<b>89.371,34</b>	<b>47.015,27</b>	<b>0,03</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>249.752,95</b>	<b>233.654,00</b>	<b>219.854,19</b>	<b>206.036,33</b>	<b>192.285,81</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
CAPITAL	40.487,92	40.487,92	40.487,92	40.487,92	40.487,92
UTILIDADES DEL EJERCICIO	45.562,86	103.658,97	176.866,95	267.828,14	379.511,09
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>86.050,78</b>	<b>144.146,89</b>	<b>217.354,87</b>	<b>308.316,07</b>	<b>419.999,01</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>335.803,73</b>	<b>377.800,89</b>	<b>437.209,07</b>	<b>514.352,40</b>	<b>612.284,83</b>

### RECUPERACION DE INVERSION

<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
233.365	36.762	77.309	128.207	196.831	214.487
	-196.604	-119.295	<b>8.912</b>		

**LA INVERSION TOTAL SE RECUPERA EN EL TERCER AÑO**

## ANEXOS VII

### FOTOGRAFÍAS

Nº1



Fotografiado por: Daysi González

Nº2



Fotografiado por: Daysi González

Nº3



Fotografiado por: Daysi González

Nº4



Fotografiado por: Daysi González