

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE  
ESMERALDAS**



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y  
ADMINISTRATIVAS**



**ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**TEMA:**

**CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE PESCADORES EN LA  
PARROQUIA VALDEZ (LIMONES) DEL CANTÓN ELOY ALFARO PARA SU  
COMERCIALIZACIÓN EN DIFERENTES SECTORES DE LA PROVINCIA  
DE ESMERALDAS.**

**PROYECTO DE TESIS**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN FINANCIERA: PROYECTO MICRO  
EMPRESARIAL**

**AUTORA. MARÍA JOSÉ MIDEROS FERRER**

**ASESORA: ECON. ALEXANDRA BAUTISTA**

**Esmeraldas, 2012**



## **TRIBUNAL DE GRADUACIÓN**

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requerimientos exigidos por el reglamento de grado de la PUCESE, previo a la obtención del título de INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA.

---

**PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN**

---

**LECTOR 1**

---

**LECTOR 2**

---

**DIRECTOR DE ESCUELA**

## AUTORÍA

“Yo, María José Mideros Ferrer, declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud que el contenido de ésta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora” y de la PUCESE

---

María José Mideros Ferrer (Autora)

C.I. 080351498-3

---

Econ. Alexandra Bautista (Asesora)

C.I. 1714407838

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero empezar dando mis agradecimientos primeramente a Dios, a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas, por haberme permitido realizar mi carrera universitaria durante todos estos años; a los innumerables profesores, los cuales con la paciencia y sabiduría que los caracteriza, lograron inculcarme los conocimientos para poder desarrollar al máximo mi personalidad y carácter. En especial quiero agradecer a mis padres, quienes me dieron su apoyo emocional, quienes con sacrificio me ayudaron hasta donde pudieron.

Del mismo modo también agradezco a mis compañeros, quienes han sido testigo del esfuerzo diario durante toda la carrera.

A la economista Alexandra Bautista por la colaboración brindada en el desarrollo del proyecto, a Valentín N° Guasa, a mi madrina Cenia Panchana Mideros y a Freddy Monrroy, quienes económicamente siempre estaban allí cuando más los necesite, por quienes fue posible que yo estudiara y hoy este terminando mis estudios. A todas estas personas mil gracias.

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este proyecto, a las personas más importantes que tengo en mi vida, como lo son mis padres y hermanos, ya que fueron la máxima inspiración que tuve en lo largo de estos años.

Dedico este proyecto de investigación en especial a mi madre, quien con sacrificio y sobre todo su esfuerzo consagrado que ha hecho posible que este cumpliendo con una etapa más en mi vida.

---

Autora. María José Mideros Ferrer

## RESUMEN EJECUTIVO

Al referirse a la pesca se está hablando de economía, alimentación, comercialización, crecimiento social y muchas cosas relacionadas con este importante sector. El sector pesquero es muy amplio entre los mercados que se desarrollan en el país y en el mundo entero son las faenas de pesca artesanal, esta actividad la han venido desarrollando durante décadas personas que por lo general se encuentran acentuadas a orillas de los mares; partiendo con embarcaciones pequeñas y en algunos casos antiguas, donde se puede evidenciarla falta de inversión en proyectos que les brinde un mejor desarrollo social, económico y ambiental.

Una de las principales alternativas que se presenta es la creación de una cooperativa de pescadores en la parroquia Valdez “Limonas”, para la recolección, almacenamiento y comercialización de sus productos a fin de mejorar sus precios y garantizar una continua comercialización en el mercado esmeraldeño. La consecución de este proyecto contribuirá en cambios importantes de desarrollo como los impactos económicos y culturales en esta población.

Para llevar a cabo este trabajo de investigación se realizó un estudio de mercado para conocer el comportamiento tanto de la oferta como de la demanda, datos fundamentales para emprender un negocio con resultados rentables; el proyecto persigue como objetivo general la creación de una cooperativa de pescadores, haciendo que éstos estén asociados, unan sus esfuerzos para lograr convertirse en comerciantes mayoristas en el mercado de la pesca artesanal local, provincial y nacional.

Una vez realizado el estudio de mercado se procedió a investigar los pasos y requerimientos necesarios para constituir la cooperativa, como sus partes, su funcionamiento bajo el amparo de la Ley de Cooperativas y Ley de Economía Popular y Solidaria.

Al analizar la viabilidad financiera y factibilidad económica de la cooperativa, se puede establecer que el proyecto es rentable y factible, por tanto, dependerá de los socios que puedan llevar adelante este proyecto financiero. COMER.PEZ LTDA al tener como inversión inicial \$ 542,754.58 dentro de 10 años tendrá una ganancia de \$ 468,538.43 (V.A.N).

Lo que significa que el Periodo de Recuperación del Capital (TRC) la hace en el quinto año, teniendo como Taza Interna de Retorno (T.I.R) del 25.75 %, es decir que por cada dólar que se invierta se recuperará \$ 2.13.

## **ABSTRACT**

Referring to fishing are talking about economics, food, marketing, social growth and many things related to this important sector. The fisheries sector is very wide between markets taking place in the country and the world are artisanal fishing operations, this activity has been going on for decades people are usually accented on the shores of the seas; starting with small boats and in some cases old, where you can evidentiary the lack of investment in projects that will give them a better social, economic and environmental.

One of the main alternatives presented is the creation of a fishing cooperative in the parish Valdez "Lemons", for the collection, storage and marketing of their products in order to improve their prices and ensure continuous Esmeraldeño. Marketing Assessment. The realization of this project will contribute in important developmental changes such as economic and cultural impact on this population.

To carry out this research work was carried out market research to understand the behavior of both the supply and demand fundamentals to start a business with profitable results, the project general objective the creation of a fishing cooperative by ensuring that they are associated, unite their efforts to become wholesalers in the market for fishing local, provincial and national levels.

Once the market research was further investigated the steps and requirements necessary to form the cooperative, as parts, functioning under the aegis of the Ley de Cooperativas y Ley de Economía Popular y Solidaria.

In analyzing the financial and economic feasibility of the cooperative can be established that the project is profitable and feasible, therefore, depend on the partners who can carry out this project to have as financier. COMER.PEZ LTDA initial investment into \$542,754.58 10 years will have a profit of \$ 468,538.43 (VAN).

Which means that the payback period of the Capital (TRC) in the five year ago, fearing as Cup of Return (IRR) of 25.75 %, and meaning that for every dollar invested will recover \$ 2.13.

# ÍNDICE

Contenido

|  |     |
|--|-----|
| <b>TRIBUNAL DE GRADUACIÓN</b> .....                      | iii |
| <b>AUTORÍA</b> .....                                     | iv  |
| <b>AGRADECIMIENTO</b> .....                              | v   |
| <b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....                           | vii |
| <b>INTRODUCCIÓN</b> .....                                | xiv |
| <b>CAPITULO I</b> .....                                  | 15  |
| <b>1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....     | 15  |
| 1.1 PROBLEMÁTICA Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....         | 15  |
| 1.1.1 PROBLEMÁTICA .....                                 | 15  |
| 1.1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....                      | 15  |
| 1.2 JUSTIFICACIÓN .....                                  | 16  |
| 1.3 OBJETIVOS .....                                      | 17  |
| 1.3.1 OBJETIVO GENERAL.....                              | 17  |
| <b>CAPITULO II</b> .....                                 | 18  |
| <b>2 MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....         | 18  |
| 2.1 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO.....                        | 18  |
| 2.1.1 LA PESCA ARTESANAL ECUATORIANA .....               | 18  |
| 2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....                            | 23  |
| 2.2.1 NÓRMAS Y ORGANISMOS ESPECIALIZADOS.....            | 23  |
| <b>CAPÍTULO III</b> .....                                | 26  |
| <b>3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....           | 26  |
| 3.1 MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN.....          | 26  |
| 3.2 CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DELOBJETO DE INVESTIGACIÓN | 26  |
| 3.2.1 NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN.....                     | 27  |
| 3.3 ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO .....                  | 27  |
| 3.4 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPÍRICA.....          | 27  |
| 3.4.1 INFORMACIÓN PRIMARIA.....                          | 27  |
| 3.4.2 INFORMACIÓN SECUNDARIA .....                       | 28  |

|                          |   |           |
|--------------------------|---|-----------|
| 3.5                      | DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA .....  | 31        |
| 3.6                      | ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RECURSOS .....   | 31        |
| 3.6.1                    | POBLACIÓN Y MUESTRA.....  | 32        |
| 3.7                      | CONSTRUCCIÓN DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN .....   | 33        |
| <b>CAPITULO IV .....</b> |   | <b>34</b> |
| <b>4</b>                 | <b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN<br/>CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b> | <b>34</b> |
| 4.1                      | ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA.....   | 34        |
| 4.1.1                    | VISIÓN .....  | 34        |
| 4.1.2                    | MISIÓN .....  | 34        |
| 4.1.3                    | OBJETIVOS .....   | 34        |
| 4.1.4                    | ACTIVIDAD .....   | 35        |
| 4.1.5                    | ORGANIGRAMA FUNCIONAL.....  | 36        |
| 4.1.6                    | DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR Y SU EQUIPO<br>DIRECTIVO.....  | 37        |
| 4.1.7                    | ALIANZAS ESTRATÉGICAS .....   | 39        |
| 4.1.8                    | ANÁLISIS FODA .....   | 39        |
| 4.1.9                    | LEGAL JURÍDICO Y FISCAL .....   | 41        |
| 4.2                      | MERCADEO .....  | 53        |
| 4.2.1                    | INVESTIGACIÓN DE MERCADO .....  | 53        |
| 4.2.2                    | ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA .....  | 65        |
| 4.2.3                    | PRECIO .....  | 66        |
| 4.2.4                    | DISTRIBUCIÓN Y LOCALIZACIÓN.....  | 68        |
| 4.2.5                    | ESTRATÉGICA DE PROMOCIÓN.....   | 72        |
| 4.3                      | OPERACIONES/TÉCNICO.....  | 73        |
| 4.3.1                    | PRODUCTOS.....  | 74        |
| 4.3.2                    | EQUIPOS E INFRAESTRUCTURA.....  | 81        |
| 4.3.3                    | REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA.....  | 84        |
| 4.3.4                    | REQUERIMIENTO DE INSUMO PRODUCTIVO.....   | 88        |
| 4.4                      | FINANCIERA.....   | 89        |
| 4.4.1                    | INVERSIONES .....   | 89        |
| 4.4.2                    | PLAN DE FINANCIAMIENTO .....  | 95        |
| 4.4.3                    | PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS .....  | 96        |
| 4.4.4                    | DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....  | 99        |

|                         |   |            |
|-------------------------|---|------------|
| 4.4.5                   | ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....        | 100        |
| 4.4.6                   | FLUJO DE CAJA .....                         | 102        |
| 4.4.7                   | EVALUACIÓN .....                            | 104        |
| 4.4.8                   | RAZONES FINANCIERAS DEL RPOYECTO.....       | 105        |
| 4.4.9                   | IMPACTOS .....                              | 108        |
| <b>CAPITULO V .....</b> |   | <b>111</b> |
| <b>5.</b>               | <b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>  | <b>111</b> |
| 5.1                     | CONCLUSIONES .....                          | 111        |
| 5.2                     | RECOMENDACIONES .....                       | 112        |
| 5.3                     | SECCIÓN REFERENCIAS.....                    | 113        |
| 5.3.1                   | FUENTES DE INFORMACIÓN .....                | 113        |
| <b>1.</b>               | <b>ANEXOS.....</b>                          | <b>116</b> |
| 1.1                     | MATRIZ DE DIAGNÓSTICO.....                  | 116        |
| 1.2                     | MODELO DE ENTREVISTA.....                   | 119        |
| 1.3                     | MODELO DE ENCUESTA .....                    | 122        |
| 1.4                     | FORMATO DE MINUTA Y ESTATUTO .....          | 135        |
| 1.5                     | CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO FIJO.....       | 139        |
| 1.6                     | CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO INDEFINIDO..... | 141        |

# INTRODUCCIÓN

La presente investigación se ha desarrollado cumpliendo los medios que implanta la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas; así como también investigación obtenidas en datos históricos, y análisis por la autora para obtener una buena investigación. La investigación contribuye al desarrollo empresarial de la ciudad y provincia de Esmeraldas y todas las personas que deseen realizar algún tipo de investigación, así como todos los procedimientos legales.

Capítulo 1. Está conformado de los datos históricos, justificación, problemática del tema, objetivo general y específicos.

Capítulo 2. Aquí se puede encontrar todo el marco teórico, antecedentes del tema, conceptos básicos para poder tener una realidad más clara de la presente investigación.

Capítulo 3. Se encuentran las herramientas metodológicas escogidas para la investigación bibliográfica, descriptiva y aplicada; así como también el método inductivo y técnicas utilizadas.

Capítulo 4. Consta del estudio de mercado, se analiza la oferta, la demanda de los proveedores de la materia prima, la demanda del producto en el mercado, formulas estadísticas, flujos de procesos, formas de comercialización, análisis FODA. Además conformado del estudio técnico, análisis de resultados, indicadores, requerimientos para la puesta en marcha del negocio los impactos que se generan.

También se hace referencia a la fuente de financiamiento, en donde se detalla la inversión inicial con la que contara la cooperativa para su constitución y funcionamiento, el aporte de capital, quienes financiaran este proyecto, el resumen de gastos, la proyecciones de ventas que tendrá la cooperativa en cada año, su estado de resultado e indicadores de evaluación, los cuales permitieron a determinar la factibilidad del proyecto.

Capítulo 5. Está conformado por el impacto económico y cultural, los cuales fueron analizados para dejar en evidencia los beneficios que el proyecto va a generar en los diferentes ámbitos y por las conclusiones y recomendaciones producto del análisis de la investigación.

## **CAPITULO I**

### **1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.1 PROBLEMÁTICA Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

##### **1.1.1 PROBLEMÁTICA**

###### **CAUSAS**

- La pobreza en la comunidad.
- No califican para ser sujetos de crédito.
- Poca organización en la comercialización.

###### **EFFECTOS**

- Perjuicio en el desarrollo.
- Poca accesibilidad a crédito para mejorar su negocio.
- No efectiviza la participación.
- La falta de Inversiones de Capital por parte de las autoridades.

##### **1.1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

La falta de apoyo e inversión en fuentes productivas es la que impide el crecimiento y desarrollo de la comunidad, lo que ocasiona que el nivel de pobreza y desempleo en los sectores rurales aumente. Otro de los motivos el cual se llevará a cabo este proyecto es la pobreza y la falta de fuentes o plazas de trabajo que carece la población de Limones es necesario recuperar o explotar la capacidad productiva que tiene la comunidad de Limones, ya que así, se contribuirá a mejorar las condiciones de vida del sector, así como también, se pretenderá determinar el emprendimiento y estrategias de mejoramiento en el sector pesquero artesanal.

## **1.2 JUSTIFICACIÓN**

A través de este proyecto se pretende promover el desarrollo y fortalecimiento de la población de Limones, así como contribuir a mejorar las condiciones productivas de los pescadores de esa zona y a la vez organizar la forma de comercializar sus productos, mediante esta iniciativa se pretende fomentar la creación de empleo, dirigida a promover una cultura micro empresarial que permita mejorar la estructura de negocio de los pescadores, así como mejorar e incrementar el nivel y la calidad de vida de la población que viven en el cantón.

Así mismo medio de capacitaciones el pescador podrá llevar a cabo mejor su actividad y particularmente en comercialización eficiente por lo que contribuirá a que este comprenda el significado de entregar una mercadería en bien estado y por ende n mejor precio a su producto compensándose de una manera más justa todo su esfuerzo durante su jornada de pesca y permitirá ir avanzando en el ordenamiento de la actividad.

## **1.3 OBJETIVOS**

### **1.3.1 OBJETIVO GENERAL**

Crear una cooperativa de pescadores en la parroquia Valdéz (Limonas) del cantón Eloy Alfaro para su comercialización en diferentes sectores de la provincia de Esmeraldas.

#### **1.3.1.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Analizar el mercado objetivo para determinar la necesidad de consumo de la población.
- Determinar la estructura orgánica, funcional y legal para la constitución de la cooperativa.
- Analizar la viabilidad financiera y factibilidad económica de la cooperativa.

## CAPITULO II

### 2 MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

#### 2.1 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

##### 2.1.1 LA PESCA ARTESANAL ECUATORIANA

###### 2.1.1.1 POBLACIÓN

Es conocimiento de todos que un importante grupo de la población ecuatoriana están ligado o se dedican a la pesca artesanal, una actividad la cual tienen como único modelo de subsistencia, este sector provee una fuerte demanda en el mercado interno como externo abasteciendo a las empresas exportadoras con determinadas especies.

Luis Luna Osorio sostuvo que “la pesca es una actividad valiosa en el Ecuador, registra capturas muy importantes para el consumo interno y para la exportación y es fundamentalmente marina en la costa.” (Luis Luna Osorio, 2007-2020, p. 161).

Es necesario tomar en consideración ciertos aspectos que son relevantes para llevar a cabo esta investigación. En nuestro país se cuenta con grandes posibilidades de riquezas marinas, pero poco se ha aprovechado y no se ha desarrollado lo suficiente la industria pesquera.

“La pesca ha sido una de las actividades de mayor factor para el desarrollo de los pueblos ecuatorianos, en especial de las zonas costeras como la ciudad de Esmeraldas. Hoy en día la actividad pesquera se ha convertido en el motor generador de ingresos económicos y de empleo en muchas comunidades como parte de su subsistencia.”

Luis Luna Osorio (Ed.) (2001-2020). *PROYECCIÓN DEL ECUADOR AL MUNDO* (2do lb). Sector agropecuario del Ecuador (pp. 161-166). Ecuador.

### **2.1.1.2 SUB SECTOR PESCA ARTESANA**

Comprende una amplia gama de modalidades que van desde la ancestral recolección a mano de mariscos hasta el uso de embarcaciones motorizadas que operan en aguas soneras y en mar abierto. Su característica básica es la operación manual de las artes de pesca. En el Ecuador se distinguen dos clases de pesca artesanal:

- Marítima del continente y la de las islas Galápagos.
- Pesca Artesanal Marítima del Continente

La actividad pesquera considera las siguientes alternativas:

Pesca de recolección, que son recolectores de conchas, cangrejo, almejas, mejillones, pulpos, langosta, camarón, jaibas, larveros, hembras ovadas de camarón y larva de camarón.

Pesca artesanal costera emplea embarcaciones y artes que permite la pesca en mar afuera capturando peces demersales (peces que viven cerca del fondo del mar) y pelágicos.

Pesca artesanal oceánica opera en mar abierto con el apoyo de buques nodriza capturando peces demersales y pelágicos.

Existen 138 puertos o caletas pesqueras que dan cabida a cerca de 15500 embarcaciones que van desde bongos hasta fibras con motor fuera de borda y emplean a 58000 pescadores.

El Instituto Nacional de Pesca estima que los desembarques totales promedio del subsector alcanzan entre las 30000 y 70000 TM año, de los cuales 63% corresponden a pelágicos (desplazamiento de peces a menor profundidad), el 29% a peces demersales (desplazamiento de peces a mayor profundidad), el 9% a tiburones y el 9% restante a otras especies.

Las organizaciones gremiales de los pescadores artesanales comprenden federaciones, cooperativas, uniones y asociaciones, cuya personería jurídica es aprobada por la Dirección Nacional de Cooperativas, previo informe favorable de la Dirección General de Pesca.

### **2.1.1.3 LA PESCA EN EL ECUADOR**

La pesca en el país es una actividad que se va dando desde tiempos ancestrales debido a que la mayoría de las poblaciones costeras centran parte de su subsistencia y alimentación en productos de origen marino.

Sin embargo, la industria pesquera en el Ecuador no se ha desarrollado lo suficiente, tomando en cuenta las grandes posibilidades de desarrollo que tiene debido a la gran riqueza ictiológica de su región costera e insular. La presencia de corrientes marinas cercanas a la costa y otros factores climáticos, le dan una gran riqueza marina de interés comercial al país que ha sido poco aprovechada.

Existen algunas clasificaciones a las actividades de pesca de mar. La pesca doméstica o de la costa, es la que realizan los pescadores que viven de la venta de pescados y mariscos, usando sus embarcaciones de balsa, chingo, canoa, lancha, etc. La pesca comercial o de altura, se realiza con barcos provistos ya con sistemas de refrigeración, estos pertenecen a grandes compañías pesqueras, que usan sus flotas de barcos bien equipadas para la pesca.

En el Ecuador las principales zonas de pesca comercial son la puntilla de Santa Elena y el Cabo Pasado.

Existen así también clases de pesca. La pesca blanca, es la pesca de especies como pargo, corvina, lenguado, dorado, cabezudo, roncador y otras especies que se encuentran en toda la costa. La comercialización de esta pesca la hacen 14 empresas. La pesca de langosta se realiza principalmente en las provincias del Guayas, Manabí, norte de Esmeraldas y las Islas San Cristóbal, Santa Cruz, Floreana, Saymuy, San Salvador, Isabela y Fernandina. La pesca de camarón es una actividad que por el incremento de la demanda internacional se está relegando a su cría en piscinas o camaronerías. Esta es una de las principales actividades productivas del Ecuador y el segundo producto de exportación del país.

Para regular la captura de langosta, cangrejo y camarón se establecen vedas con el fin de permitir la reproducción de estas especies y evitar la extinción de las mismas por su intensiva pesca.

La pesca de Agua dulce tiene poca importancia económica en nuestro país, esta actividad se la realiza principalmente como actividad deportiva o esporádica. En la Costa se realizan principalmente en las provincias de Manabí (chame), Esmeraldas, Los Ríos y Guayas (corvina de río). En la Amazonía se capturan especies como: bagre, jandia, quiruyo, huapi, canga, bocachico, sardinas y paiche. En la Sierra la pesca se hace en lagos, lagunas y ríos, donde se encuentra principalmente: diferentes especies de Trucha, pez Blas Bass, tilapia y carpa.

ESPOL CEPLAES ILDIS. (1987). *LA PESCA EN EL ECUADOR*. Visitado en la página web [http://agrytec.com/pecuario/index.php?option=com\\_content&view=article&id=45:la-pesca-en-el-ecuador&catid=37:articulos-tecnicos&Itemid=39](http://agrytec.com/pecuario/index.php?option=com_content&view=article&id=45:la-pesca-en-el-ecuador&catid=37:articulos-tecnicos&Itemid=39)

#### **2.1.1.4 LA PESCA COMO SUSTENTO DE MUCHAS COMUNIDADES.**

Encontramos muchas comunidades que tienen como único modo de subsistencia la pesca artesanal, lo que ha sido una de las actividades de mayor factor para el desarrollo de los pueblos ecuatorianos, en especial de las zonas costeras. Hoy en día la actividad pesquera se ha convertido en el motor generador de ingresos económicos y de empleo de muchas comunidades.

El Sr. Álvarez sostuvo en un estudio realizado, que las comunidades pesqueras son entidades nuevas y cambiantes, dotadas de dinámica propia, y, sin embargo, cohesionadas por elementos culturales que identifican al grupo y explican la conducta de los individuos. Este estudio advierte a los funcionarios que los procesos de cambio que requieren las comunidades y pequeños pescadores para mejorar sus condiciones de vida y producción, deben respetar el ritmo y contenido de la cultura local.

#### **2.1.1.5 COMERCIALIZACIÓN DE LA PESCA ARTESANAL**

Este trabajo analiza algunos aspectos relacionados con la comercialización de las capturas realizadas por los pescadores artesanos, capturas que en su mayoría son consumidas en estado fresco. Muy ligeramente se refiere a las que se consumen saladas o secadas (curadas). El mercadeo de crustáceos y moluscos, que por su alto valor comercial constituyen un importante renglón de ingresos para estos pescadores, no será considerado en este trabajo.

El pescador artesanal carece de servicios básicos, de infraestructura, de recursos comerciales y de asistencia técnica para desarrollar su actividad, en particular los pescadores de la zona norte de la provincia, lo que determina serias dificultades para acceder a los mercados de consumo con mayor oferta y mejor calidad. Por tanto se

requiere un cambio en el comportamiento productivo del pescador artesanal, que le permita realizar una pesca selectiva en función del mercado, con el empleo de equipos adecuados.

Los pescadores venden directamente a las personas de la misma comunidad para consumo diario y a un pequeño grupo de personas que se dedica a la compra y venta de este producto.

Con el apoyo decidido del Gobierno Nacional y del MAGAP se han dado pasos importantes y ya hay resultados concretos. Las microempresas comunitarias creadas son ahora fuentes diarias de trabajo y se proyectan hacia una sostenibilidad de largo plazo, considerando de manera especial la inclusión de la mujer en el campo productivo.

La magnetización gratuita ha procurado que el pescador artesanal regularice la actividad que desarrolla en el mar, mientras que la seguridad social que antes era un servicio solo para otros sectores, es ahora también un beneficio que han empezado a recibir los pescadores y sus familias.

El proyecto de atender al pescador artesanal es ambicioso e integrador porque suma los esfuerzos de universidades, Banco Nacional de Fomento, Corporación Financiera Nacional, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, universidades, ONGs, municipios, consejos provinciales, entre otras organizaciones públicas y privadas.

El interés de los pescadores por oportunidades y mejores condiciones de vida ya dejó de ser un sueño. Ahora es responsabilidad que se cumple y un compromiso que seguirá fortaleciéndose en el Gobierno de la Revolución Ciudadana.

Subsecretaría de Recursos Pesqueros. *DIRECTORA DE PESCA ARTESANAL*. Visitado en la página web <http://artesanal.subpesca.gob.ec/>

## **2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

### **2.2.1 NÓRMAS Y ORGANISMOS ESPECIALIZADOS**

#### **2.2.1.1 LA LEY DE PESCA Y DESARROLLO PESQUERO DEL ECUADOR.**

En su Decreto Supremo No. 178. RO/ 497 de 19 de Febrero de 1974. Sostiene en los siguientes artículos que:

Art. 5.- El Estado exigirá que el aprovechamiento de los recursos pesqueros contribuya al fortalecimiento de la economía nacional, al mejoramiento social y del nivel nutricional de los ecuatorianos.

Art. 7.- El Estado establecerá las medidas de fomento necesarias para la expansión del sector pesquero, conforme a los principios de la política pesquera ecuatoriana. Estimulará a los grupos sociales de pescadores artesanos, especialmente a los organismos en cooperativas, a través de proyectos específico financiados por él, y a las asociaciones de armadores organizadas conforme a la Ley de Cooperativas.

Art. 8 que el Estado fomentará el funcionamiento de las empresas integradas, entendiéndose por tales, aquéllas que realicen concurrentemente las fases de extracción, procesamiento y comercialización.

Las cooperativas como cualquier otro tipo de empresa son una entidad de producción dotada de autonomía que se mueve en el universo económico con el fin de ayudar y al serbio de la comunidad. Muchas personas que se dedican a la actividad pesquera toman la decisión se organizan en cooperativas debido a problemáticas como la falta de recursos económicos para la adquisición de insumos y materiales necesarios a la actividad, como el combustible, redes, tableros, mantenimiento de motores, etc.

Entendiéndose que en las cooperativas se tiene como misión el cooperar, es decir donde las personas reúnen sus recursos y trabajan juntos hacia el logro de un objetivo común, económico y social.

Art. 22.- La pesca artesanal está reservada exclusivamente a pescadores nacionales.

Art. 23.- El Ministerio del ramo a través de la Subsecretaría de Recursos Pesqueros, propiciará la organización de los pescadores artesanos en cooperativas u otras asociaciones que les permitan gozar de la asistencia técnica, crediticia y demás beneficios legales.

El Ministerio de Bienestar Social aprobará, previo informe favorable de la Dirección General de Pesca, los estatutos de las cooperativas u otras asociaciones pesqueras, artesanales, y comunicará el particular al Ministerio del ramo.

**LEY DE PESCA. (2005). PÁRRAFO 1. DE LA PESCA ARTESANAL.** Visitado en la página web. <http://www.acuacultura.gov.ec/legislacion/legislacion.php>

### **2.2.1.2 CÁMARA NACIONAL DE PESQUERÍA**

Esta institución tiene la finalidad de impulsar el desarrollo de la actividad pesquera mediante la unión y el progreso de las personas naturales y jurídicas dedicadas a la extracción, cultivo, procesamiento y comercialización de los recursos bioacuáticos, así pues ésta Institución abarca todas las ramas y subramas relacionadas con la pesquería y su organización representa por lo tanto, el más ambicioso empeño de consolidar al sector en un frente de objetivos comunes y tareas compartidas.

### **2.2.1.3 INSTITUTO NACIONAL DE PESCA**

Entidad ecuatoriana de derecho público, creada en Decreto N°. 582-a, del 5 de diciembre de 1960, Registro Oficial N°. 105 del 5 de enero de 1961, con personería jurídica, patrimonio y recursos propios. Está descrito al MICIP y tiene su domicilio en la ciudad de Guayaquil. Organismo rector de las investigaciones científicas y técnicas sobre los recursos bioacuáticos del país y de las actividades conexas, para fomentar el aprovechamiento y manejo sustentable de dichos recursos, así como para promover el progreso socio-económico de las comunidades pesqueras y el desarrollo de las actividades industriales, de comercialización y exportación de productos de las pesquerías y acuicultura. Decreto Ejecutivo N°. 1321 del 18 de octubre de 1966.

Instituto Nacional de Pesca. Decreto N° 582. Registro Oficial N° 105

#### **2.2.1.4 LEY DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**

Esta ley en una de sus secciones que titula “De las Organizaciones del Sector Cooperativo Artículo 21, define al sector cooperativo como el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social”.

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

Y en su Artículo 24 menciona que las Cooperativas de producción “son aquellas en las que sus socios se dedican personalmente a actividades productivas lícitas, en una sociedad de propiedad colectiva y manejada en común, tales como: agropecuarias, huertos familiares, pesqueras, artesanales, industriales, textiles”.

En el Artículo 73 de la presente ley. Unidades Económicas Populares.-“Son Unidades Económicas Populares: las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad”.

Ley de Economía Popular y Solidaria. *De las Organizaciones del Sector Cooperativo*. Capítulo I. Art. 21 y 24. Y capítulo II. *De las Unidades Económicas Populares*. Artículo 73.

## **CAPÍTULO III**

### **3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1 MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN**

El presente trabajo se lo desarrolló sobre la base del paradigma cuantitativo, estos datos son muy importantes por los aspectos de la realidad económica que no pueden cualificarse y que requieren para su estudio una información empírica cualitativa y dentro de este con la modalidad de una investigación acción ya que pretende dar solución al problema analizado a los antecedentes del presente documento.

Los métodos y técnicas utilizados durante el proceso de investigación fueron seleccionados acorde al tipo de trabajo investigativo que se llevo a cabo en el sector de la comunidad de Limones del Cantón Eloy Alfaro.

Método inductivo. Este método fue utilizado en la medida en que se realiza el análisis y observación de ciertos elementos y acontecimientos de carácter particular.

#### **3.2 CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DELOBJETO DE INVESTIGACIÓN**

Este trabajo se ha desarrollado conforme a los parámetros que establece la Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, así como también a los parámetros regulares de investigación proporcionados por el asesor de tesis y proyecto que ha tenido como fin común llevar a feliz término el proyecto y la exposición por parte del autor para obtener el título de ingeniería comercial.

### **3.2.1 NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN**

Esta investigación es de tipo descriptiva, que a lo largo de la investigación de campo ha permitido ser observador y testigos de cada uno de los procesos que se desarrollan en esta actividad como es la captura y comercialización de la pesca artesanal de la comunidad de Limones donde se desarrolla el proyecto.

### **3.3 ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO**

El marco teórico se lo ha desarrollado en consideración de aspectos muy importantes, el primer aspecto teórico que abarca el tema a investigar, enmarcándonos en conceptos, detalle y procedimientos de diferentes temas generales y específicos de bibliografías investigación y estudio realizados por otros autores.

### **3.4 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPÍRICA**

#### **3.4.1 INFORMACIÓN PRIMARIA**

La información primaria se ha obtenido a través de las técnicas de estudio como encuestas, entrevistas y la observación, previo a la aplicación de estas técnicas de recopilación de datos se procedió a diseñar las mismas con asesoramiento del tutor del proyecto y tomando como punto de partida las variables e indicadores a manera de preguntas con el objeto de obtener la mayor cantidad de información para aclarar las interrogantes que nos conllevan hacia la consecución de los objetivos.

A continuación señalamos las técnicas que se utilizaron:

**ENCUESTA.** Para el estudio de mercado fue indispensable la aplicación de encuestas los establecimientos de negocios de comidas (Hoteles y Restaurantes) de la provincia y ciudad de Esmeraldas, quienes pudieron aportar con la información requerida para la investigación; las mismas que se aplicaron a una muestra matemáticamente sobre la base de la población a investigar.

**ENTREVISTA.** Otra de las técnicas se aplicaron fue entrevista, diseñadas específicamente con temas orientados a los pescadores de la comunidad de Limones y Locales Comerciales, a fin de obtener información relevante de las temáticas y aspectos presentados en los componentes del proyecto.

Esta técnica se realizó de manera informal con un diseño pre impreso, abordando temáticas sobre pesca artesanal, captura, comercialización y distribución como se ha venido desarrollando en la comunidad de Limones y ciudad de Esmeraldas, aplicadas a los pescadores de esta comunidad, a la Subsecretaría de Recursos Pesqueros, al Cuerpo de Bomberos de la ciudad y al señor Iván Eduardo Arboleda (Administrador de una Comercializadora de Recursos Pesqueros de la comunidad que exporta los mariscos a Tumaco - Colombia).

**OBSERVACIÓN.** Fue fundamental estar presente e inmiscuirse permanentemente en los hechos y acontecimientos relacionados con el proyecto. Para esta técnica fue necesario utilizar herramientas tales como cámara fotográfica y el recorrido personalizado que abarca toda la población.

**INSTRUMENTOS.** Para la operatividad de las técnicas antes mencionadas fue necesario el diseño de instrumentos, así los instrumentos utilizados en la presente investigación científica fueron: cuestionario, cámara fotográfica, cuaderno de notas.

### **3.4.2 INFORMACIÓN SECUNDARIA**

Se recopiló toda la información necesaria de libros, revistas, folletos, leyes y páginas web relacionadas sobre la pesca artesanal. Se obtuvo información de datos estimados, proporcionados por el personal técnico de la Subsecretaría de Recursos Pesqueros de Esmeraldas, quienes realizan registro de capturas en los desembarques que se realiza diariamente en el Puerto Pesquero Artesanal de Esmeraldas. Generalmente en el país no se tiene o no se cuenta con una estadística 100% real, por motivo de que no existen puertos pesqueros formales donde se pueda registrar todos los volúmenes de capturas realizado por la flota pesquera.

Una de las informaciones que proporcionó la Subsecretaría de Recursos Pesqueros de esta ciudad, fue las principales especies de consumo en el mercado esmeraldeño y su captura promedio, diarios, mensuales y anuales; entre las cuales tenemos las siguientes:

Principales especies de consumo en la ciudad de Esmeraldas

TABLA N° 1

| <u>DORADO</u>                       |              |
|-------------------------------------|--------------|
| Temporadas alta Nov.-Abr.           |              |
| # aproximado de embarcaciones       | 400.00       |
| Captura promedio por embarcación    | 1200 lbs.    |
| Total promedio de captura por flota | 480,000.00   |
| Capturas en libras al año           | 5,760,000.00 |
| Toneladas al año                    | 2,618.18     |
| Temporada baja May. - Jun.          |              |
| # aproximado de embarcaciones       | 400.00       |
| Captura promedio por embarcación    | 200.00       |
| Total promedio de captura por flota | 80,000.00    |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N°2

| <u>PICUDO</u>                       |            |
|-------------------------------------|------------|
| Temporadas alta Nov.-Abr.           |            |
| # aproximado de embarcaciones       | 400.00     |
| Captura promedio por embarcación    | 3 picudos  |
| Promedio en libras por faena        | 500.00     |
| Promedio de faena de pesca          | 5.00       |
| Promedio mensual en lbs.            | 2,500.00   |
| Libras en temporada alta ene - abr. | 200,000.00 |
| Toneladas al año                    | 90.91      |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N°3

| <u>CORVINA</u>                |            |
|-------------------------------|------------|
| Días laborales al mes         | 20.00      |
| Promedio diario en libras     | 6.00       |
| Libras al mes                 | 120.00     |
| Libras al mes por embarcación | 12,000.00  |
| Libras al anuales             | 144,000.00 |
| Toneladas al año              | 65.45      |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N°4

| <u>HUAYAIPE</u>               |           |
|-------------------------------|-----------|
| Días laborales al mes         | 20.00     |
| Promedio diario en libras     | 4.00      |
| Libras al mes                 | 80.00     |
| Libras al mes por embarcación | 8,000.00  |
| Libras al anuales             | 96,000.00 |
| Toneladas al año              | 43.64     |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N°5

| <u>PARGO</u>                  |            |
|-------------------------------|------------|
| Días laborales al mes         | 20.00      |
| Promedio diario en libras     | 5.00       |
| Libras al mes                 | 100.00     |
| Libras al mes por embarcación | 10,000.00  |
| Libras al anuales             | 120,000.00 |
| Toneladas al año              | 54.55      |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N°6

| <u>PICUDA</u>                 |            |
|-------------------------------|------------|
| Días laborales al mes         | 20.00      |
| Promedio diario en libras     | 9.00       |
| Libras al mes                 | 180.00     |
| Libras al mes por embarcación | 18,000.00  |
| Libras al anuales             | 216,000.00 |
| Toneladas al año              | 98.18      |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

También informaron que existen alrededor de 800 embarcaciones en el Puerto de Esmeraldas pero están activas alrededor de 600 embarcaciones. Y que en esta ciudad se consume un aproximado del 20%, el 80% se va al mercado nacional: Sto. Domingo, Guayaquil.

### **3.5 DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA**

Para el estudio se utilizaron fuentes primarias y secundarias, para el desarrollo de las primarias se aplicaron las encuestas, entrevistas, y la técnica de la observación; para el desarrollo de las secundarias se obtuvo información de libros, revistas, folletos, leyes y páginas web relacionadas sobre la pesca artesanal.

La población del estudio estuvo compuesta, por los establecimientos de comida como los Restaurantes, Hoteles.

### **3.6 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RECURSOS**

Debido a la naturaleza de la investigación fue necesario realizar encuestas, las cuales estuvieron dirigidas a los establecimientos de comida que se mencionan en el punto anterior; quienes son nuestros consumidores directos, de los cuales se obtuvo información que permitió conseguir conclusiones específicas sobre la situación real de la comunidad de Limones.

$$n = \frac{Z^2 P.Q.N}{Z^2 P.Q + Ne^2}$$

Donde:

n: Tamaño de la muestra

Z: Nivel de confianza = 95%  $0.95/2 = 0.4750$   $Z = 1.96$

P: Probabilidad de ocurrencia 0.50

Q: Probabilidad de no ocurrencia  $1 - 0.5 = 0.50$

N: 163

e: Error de muestreo 0.04

### 3.6.1 POBLACIÓN Y MUESTRA

TABLANº7

| DATOS                         |   |      |
|-------------------------------|---|------|
| POBLACIÓN                     | N | 163  |
| PROBABILIDAD DE NO OCURRENCIA | Q | 0.5  |
| NIVEL DE CONFIANZA            | Z | 1.96 |
| ERROR                         | e | 0.04 |
| PROBABILIDAD DE OCURRENCIA    | P | 0.5  |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

$$n = \frac{Z^2 P.Q.N}{Z^2 P.Q + Ne^2}$$

n= tamaño de la muestra

z= nivel de confiabilidad = 95% -  
 $0.95/2 = 0.4750$

z=1.96

p: probabilidad de ocurrencia =0.50

q= probabilidad de no ocurrencia=1-0.5=  
0.50

N= 163

e= 0,04

$$n = \frac{((1.96^2)(0.50*0.50*265))}{((1.96^2)(0.50*0.50)+(265(0.04)^2))}$$

$$n = \frac{254.51}{1.38}$$

$$n = 184$$

Teniendo como población promedio 265 establecimientos de comidas y restaurantes se tiene como nuestra de esa población 184

### **3.7 CONSTRUCCIÓN DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN**

Se presentan a continuación los resultados en relación con los objetivos de la investigación.

Este contendrá 5 capítulos

1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

2. MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADO EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## **CAPITULO IV**

### **4 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **4.1 ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA**

##### **4.1.1 VISIÓN**

Ser una cooperativa líder en la extracción y distribución de productos del mar y de gran reconocimiento en el mercado esmeraldeño, mediante la aplicación de un continuo mejoramiento en todos los procesos, directa a la innovación y tendencias tecnológicas, para lograr posesionarnos en el mercado local y provincial.

##### **4.1.2 MISIÓN**

COMER.PEZ LTDA. Está dedicada a la extracción y comercialización de productos del mar, con el propósito de ofrecer productos altamente competitivos que respondan a satisfacer las necesidades de nuestros clientes brindando la mejor calidad y precio, mediante el desarrollo integral, capacitación y bienestar de todos los colaboradores.

##### **4.1.3 OBJETIVOS**

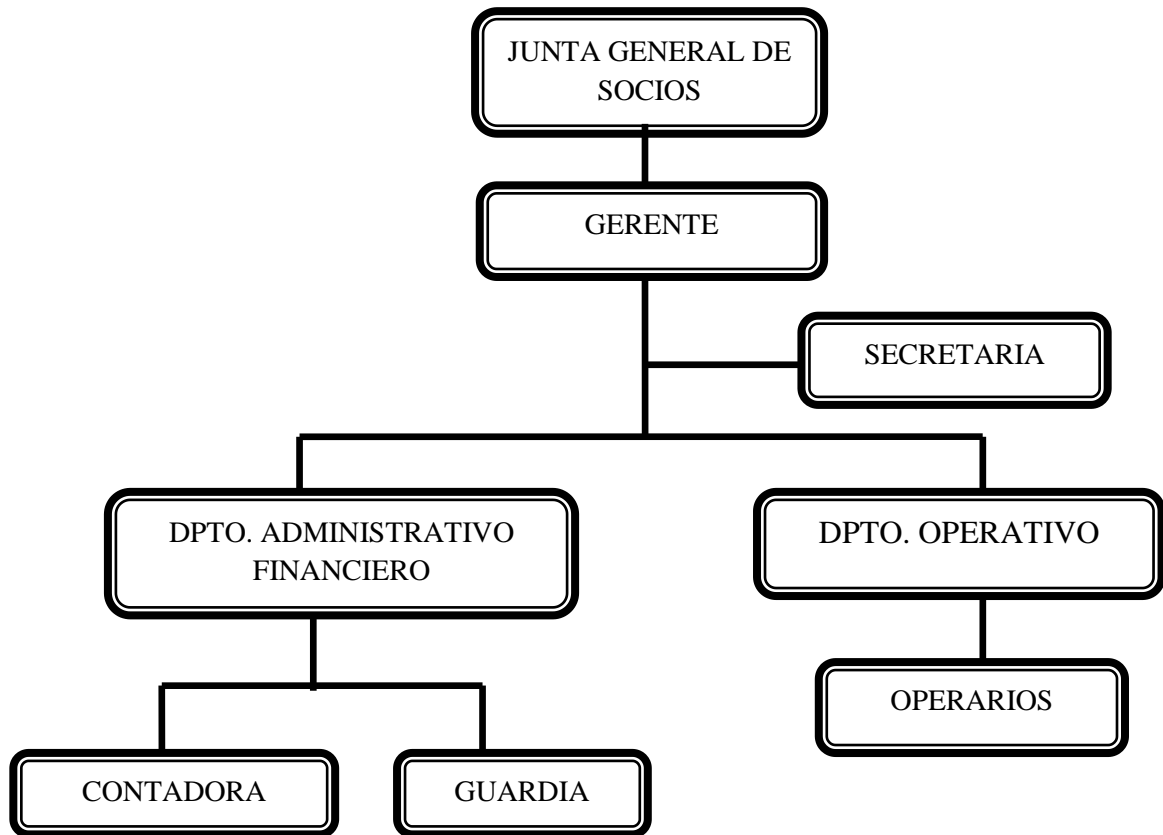
- Contribuir con el desarrollo social y económico de la comunidad generando empleo.
- Desarrollar estrategias de publicidad en todos los medios de comunicación para dar a conocer nuestros productos.
- Ofrecer productos de buena calidad cumpliendo las expectativas más exigentes de los clientes.
- Incrementar el nivel de producción a través del mejoramiento de los procesos.
- Comercializar la pesca artesanal en el mercado local como nacional.

#### 4.1.4 ACTIVIDAD



COMER.PEZ LTDA se dedicará a la extracción de productos del mar para su posterior comercialización en la provincia de Esmeraldas, los productos pasarán por los procesos de recolección, clasificación, desviscerado, almacenamiento y refrigeración contando con estándares de calidad para garantizar el producto.

#### 4.1.5 ORGANIGRAMA FUNCIONAL



**Elaborado:** Autora del Proyecto.

## 4.1.6 DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR Y SU EQUIPO DIRECTIVO

### 4.1.6.1 EQUIPOS, FORMACIÓN Y EXPERIENCIA

A continuación se describe la organización interna de la cooperativa COMER.PEZ LTDA.

#### FUNCIONES

##### CONTADORA:

|   |
|---|
| Finalidad del cargo: Es el responsable de la coordinación de los recursos económicos, así como el proveer a la cooperativa de información necesaria para la toma de decisiones.   |
| Funciones: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Certificar con su firma los documentos de la Cooperativa;</li><li>2. Conservar ordenadamente los archivos</li><li>3. Desempeñar otros deberes que le asigne el Consejo de Administración, siempre que no violen disposiciones del Estatuto.</li></ol> |
| Requerimiento:<br>Ser Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA.  |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

## OPERARIOS:

|   |
|---|
| Finalidad del cargo: Mantenimiento y manipuleo del producto   |
| Funciones: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Recibimiento del producto</li><li>2. Pesa del producto</li><li>3. Seleccionar el producto por especie</li><li>4. Desviscerado del producto.</li><li>5. Limpieza del producto ya desviscerado</li><li>6. Filetear el producto</li><li>7. Embasado y pesado del producto</li><li>8. Almacenamiento en el cuarto frio.</li></ol> |
| Requerimiento:<br>Debe tener experiencia en trabajos relacionado con la pesca, de mantenimiento y manipuleo del producto, como limpieza, desviscerado, fileteado.   |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

## GUARDIA

|   |
|---|
| Finalidad del cargo: Su cargo estará dado en vigilar los departamentos, principalmente el de producción, la recepción de la mercadería así como la bodega |
| Funciones: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Evitar que se presenten robos en la cooperativa</li></ol>   |
| Requerimiento: <ul style="list-style-type: none"><li>• Ser bachiller</li></ul>  |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

#### 4.1.7 ALIANZAS ESTRATÉGICAS

- Venta directa con los hoteles, restaurantes de la ciudad
- A las familias les gustaría tener puntos de venta cercanos a sus domicilios, ya sean puntos de distribución o preferiblemente en la tienda más cercana de sus hogares.

#### 4.1.8 ANÁLISIS FODA

Para diseñar buenas estrategias de comercialización es importante realizar un análisis minucioso de todo el entorno tanto interno como externo del proyecto a desarrollar, internamente debemos determinar cuáles son las fortalezas y debilidades y externamente que tenemos como oportunidades y amenazas.

TABLA N° 8

| FORTALEZAS   | DEBILIDADES   |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. Tener producción propia.</li><li>2. Contar con personas con experiencia en la pesca.</li><li>3. Poseen embarcaciones propias</li><li>4. Entrega puerta a puerta.</li></ol>  | <ol style="list-style-type: none"><li>1. La imagen de la cooperativa es nueva.</li><li>2. Bajo nivel educativo de los pescadores.</li><li>3. Bajo nivel económico de los pescadores.</li><li>4. Poca experiencia en el mercado como comercializadores.</li></ol>  |
| OPORTUNIDADES  | AMENAZAS  |
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. Pocas cooperativas de pescadores en la provincia.</li><li>2. Apoyo por parte del gobierno a través del Banco Nacional de Fomento para el sector pesquero.</li><li>3. Comercializar la pesca de los pescadores a nivel provincial.</li></ol> | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Sobreproducción que sature el mercado.</li><li>2. Pérdida de capital o del producto por robos en la bodega.</li><li>3. Fenómenos naturales que afecten a la producción.</li><li>4. Periodo prolongado de veda.</li></ol> |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

#### 4.1.8.1 ESTRATÉGICAS DE DESARROLLO EN BASE AL ANÁLISIS FODA

TABLA N° 9

|  |   |
|--|---|
| <p>FO:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tomar ventaja de la poca competencia en el mercado esmeraldeño.</li> <li>• Incentivar la producción de los socios buscando financiamiento para nuevas embarcaciones.</li> <li>• Promocionar los productos a través de los medios de comunicación.</li> </ul> | <p>FA:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar una fuerte campaña publicitaria fin de dar a conocer la empresa e incrementar la clientela y así no vernos tan afectados en el incremento de precios de los alimentos</li> </ul>  |
| <p>DO:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar las necesidades y los requerimientos de los clientes.</li> <li>• Gestionar créditos personales para los socios.</li> </ul>   | <p>DA:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategia de promoción (publicidad, promoción de venta, venta directa, etc.)</li> <li>• Establecer metas de comercialización y recolección de la pesca aprovechando los momentos oportunos e invertir al menos el 50% de las utilidades en equipos, infraestructura, etc.</li> </ul> |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

Se realizarán publicidades en los diferentes medios de comunicación de la localidad, con el objeto de dar a conocer y posesionar nuestros productos en la mente de los clientes.

En base a las estrategias FO se mantendrá una relación directa con los diferentes locales que se dedican a la compra y venta de productos pesqueros para dar a conocer la cooperativa y los productos que esta ofrece. Estrategia FA a través de la contratación de un espacio y tiempo publicitario en los diferentes medios de la localidad se hará conocer la cooperativa y los productos que se ofrecen. Estrategia DO mediante la intermediación del Banco Nacional de Fomento se realizara las gestiones necesarias para que los pescadores socios de COMER.PEZ LTDA accedan a créditos personales, de manera que les permita cubrir parte de sus actividades. Estrategia DA, se

establecerán publicaciones relacionadas con las promociones de venta de manera que permita incrementar la clientela.

#### **4.1.9 LEGAL JURÍDICO Y FISCAL**

##### **4.1.9.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA Y LAS PARTES CONSTITUYENTES**

Los pescadores de la zona de Limones son personas que carecen de recursos económicos y que su actividad principal es la pesca, los cuales cuentan con embarcaciones propias para su actividad, quienes de la venta de sus productos extraídos del mar adquieren por cuenta propia los materiales y combustibles necesarios para continuar con la faena diaria. La pesca artesanal se desarrolla en comunidades costeras del país, se capturan especies como camarones, moluscos marinos y peces, los pescadores operan desde embarcaciones pequeñas, empleando equipos pequeños y mano de obra sustancialmente simple y barata con bajos costos de producción.

##### **4.1.9.2 ASPECTOS**

Las cooperativas pesqueras están definidas en el artículo 67° de la Ley General de Cooperativas, como aquellas que se dedican a la producción, compra, venta, distribución, transformación de bienes, productos y servicios relacionados con la explotación de productos del mar y a las actividades que persigan el mejoramiento de las condiciones de vida de quienes las desempeñan.

Pueden agrupar pescadores, artesanales o no, armadores, tripulantes, mariscadores, buzos, algueros, personal de faena o apoyo, etc., que ejerzan su labor en el medio marítimo o fluvial.

Trámite de aprobación.- La Superintendencia si la documentación cumple con los requisitos exigidos en el presente reglamento admitirá a trámite la solicitud de constitución. En el término de treinta días, la Superintendencia efectuará el análisis de la

documentación y, en caso de ser necesario, realizará una verificación in situ, luego de lo cual elaborará la resolución que niegue o conceda la personalidad jurídica a la organización y, en este último caso, notificará al Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social para su inscripción en el Registro Público.

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

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

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

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

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

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

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

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

Autorización de funcionamiento.- La Superintendencia, simultáneamente con el registro de directivos y representante legal, emitirá la autorización de funcionamiento que será

exhibida en la oficina principal de la organización. En la misma forma se procederá con la autorización de funcionamiento de oficinas operativas.

Las compañías limitadas como ente jurídico tienen toda la apertura para contratación pública, importación, exportación, comercio en general y todas las transacciones mercantiles.

## **PASOS CONSTITUCIÓN LEGAL**

### Designación de un Comité Organizador

Las cooperativas se constituyen de forma similar a las sociedades comerciales.

En primer lugar, los interesados deberán formar un comité organizador encargado de llevar adelante el proyecto para formar una cooperativa. Dicho comité puede ser designado por una asociación interesada en la constitución de la cooperativa, y puede estar constituido por futuros socios, y/o asesores contratados al efecto.

Entre otras funciones, dicho comité organizador deberá encargarse de las siguientes tareas:

- Encuesta y registro de futuros asociados.
- Recolección de aportes iniciales de futuros socios para gastos de constitución.
- Contratación de las asesorías legales y técnicas pertinentes para el proceso de constitución y viabilidad del proyecto, en caso que se trate de nuevos negocios.
- Recopilación de antecedentes e informes de autoridades u otros organismos para la definición de dicho proyecto.
- Redacción de estatuto social.
- Convocatoria y dirección de la Junta Constitutiva.
- Elaboración de acta de la Junta Constitutiva. En el evento que la Junta los designe como mandatarios, deberán solicitar reducir el acta a escritura pública ante un notario, inscribir el extracto de la misma en el Registro de Comercio y ante el Departamento de Cooperativas, y publicarlo en el Diario Oficial, como se detalla más adelante.

El número mínimo para formar una cooperativa de pescadores artesanales es de 10 socios.

- Elaboración del Estatuto Social
- Elección de la razón social y nombre de fantasía o sigla
- Contenido del acta de la junta constitutiva.

El acta de la Junta General Constitutiva, que deberá ser reducida a escritura pública, deberá expresar el nombre, profesión o actividad, domicilio y cédula nacional de identidad de los socios que concurren a su constitución. Asimismo, deberá constar en ésta, la aprobación del estatuto y del texto íntegro de éste.

Para los efectos de registrar la identidad de los socios que concurren a la constitución de la cooperativa, pueden utilizar una tabla como se indica en el modelo adjunto.

- Contenido del extracto

El contenido mínimo del extracto es el siguiente:

1. Razón social, incluyendo nombre de fantasía o sigla;
2. Domicilio, que podrá ser una comuna o localidad;
3. Duración de la cooperativa;
4. Enunciación de su objeto. En este caso no es necesario copiar en su totalidad la cláusula referida al objeto social;
5. Número de socios que concurren a su constitución;
6. Capital suscrito y pagado, y
7. Nombre y domicilio del notario ante el cual se redujo a escritura pública el acta y la fecha de la escritura.

- Inscripciones

Los mandatarios o apoderados designados por la Junta Constitutiva deberán solicitar las siguientes inscripciones:

- 1.- Del extracto de la escritura social, autorizado por el Notario respectivo, en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces correspondiente al domicilio de la Cooperativa.
- 2.- Deberán, además, solicitar la inscripción de la Cooperativa en el Registro de

Cooperativas del Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, dentro de los 20 días siguientes a la publicación del extracto de la escritura social en el Diario Oficial. Dicha inscripción deberá solicitarse además, cada vez que se reformen los estatutos de la Cooperativa o se transforme la entidad.

**REGISTROS:**

- Servicios de Rentas Internas (SRI)
- Cámara de Pesquería
- Cámara de Comercio de la Provincia

**PERMISOS:**

- De funcionamiento (Municipio)
- Cuerpo de bomberos
- Dirección de higiene (Dirección Provincial de Salud)

**VARIOS:**

- Solicitud de medidor de agua
- Solicitud de medidor de luz
- Solicitud de línea telefónica

**REQUISITOS:**

- Copia original de cedula de identidad del presidente
- Copia original de papel de votación
- Acta de nombramiento como presidente (copia notariada)
- Copia simple de estatuto de creación de la cooperativa
- Planilla de servicios básicos.

### 4.1.9.3 EQUIPO DIRECTIVO

#### JUNTA GENERAL DE SOCIOS

|  |
|--|
| Finalidad del cargo: La Junta General de Socios es el máximo órgano de gobierno de la cooperativa y estará integrada por todos los socios  |
| Atribuciones y deberes de la asamblea general. <ol style="list-style-type: none"><li>1. Aprobar y reformar el estatuto social, el reglamento interno y el de elecciones;</li><li>2. Elegir a los miembros de los consejos de Administración y Vigilancia;</li><li>3. Remover a los miembros de los consejos de Administración, Vigilancia y Gerente, con causa justa, en cualquier momento y con el voto secreto de más de la mitad de sus integrantes;</li><li>4. Nombrar auditor interno y externo de la terna que presentará, a su consideración, el Consejo de Vigilancia;</li><li>5. Aprobar o rechazar los estados financieros y los informes de los consejos y de Gerencia.</li><li>6. Conocer el plan estratégico y el plan operativo anual con su presupuesto, presentados por el Consejo de Administración;</li><li>7. Autorizar la adquisición, enajenación o gravamen de bienes inmuebles de la cooperativa, o la contratación de bienes o servicios.</li><li>8. Y las demás establecidas en la ley, este reglamento y el estatuto social.</li></ol> |
| Requerimientos:<br>Estudios: profesional en administración de empresas<br>Conocimientos: relaciones publicas, mercadeo, manejo de computador<br>Experiencia en actividades similares   |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

## LA GERENCIA

|  |
|--|
| Finalidad del cargo: Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la cooperativa de conformidad con la ley, este reglamento y el estatuto social de la misma;  |
| Atribuciones y responsabilidades: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Proponer al Consejo de Administración las políticas, reglamentos y procedimientos necesarios para el buen funcionamiento de la cooperativa;</li><li>2. Presentar al Consejo de Administración el plan estratégico, el plan operativo y su pro forma presupuestaria; los dos últimos máximo hasta el treinta de noviembre del año en curso para el ejercicio económico siguiente;</li><li>3. Responder por la marcha administrativa, operativa y financiera de la cooperativa e informar mensualmente al Consejo de Administración;</li><li>4. Contratar, aceptar renunciaciones y dar por terminado contratos de trabajadores, cuya designación o remoción no corresponda a otros organismos de la cooperativa y de acuerdo con las políticas que fije el Consejo de Administración;</li><li>5. Diseñar y administrar la política salarial de la cooperativa, en base a la disponibilidad financiera;</li><li>6. Mantener actualizado el registro de certificados de aportación;</li><li>7. Informar de su gestión a la asamblea general y al Consejo de Administración;</li><li>8. Suscribir los cheques de la cooperativa, individual o conjuntamente con el Presidente, conforme lo determine el estatuto social.</li><li>9. Suministrar la información personal requerida por los socios, órganos internos de la cooperativa o por la Superintendencia;</li><li>10. Definir y mantener un sistema de control interno que asegure la gestión eficiente y económica de la cooperativa;</li><li>11. Informar a los socios sobre el funcionamiento de la cooperativa.</li></ol> |
| Requerimientos: <p>Especializado en Administración de empresas</p>   |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

#### **4.1.9.4 MODALIDAD CONTRACTUAL**

El contrato de trabajo de los operarios de la Cooperativa COMER.PEZ. LTDA, es el contrato Artesanal según establecido en el Art. 285 en el Código de Trabajo, el tipo de contrato que se efectuara para el equipo emprendedor y equipo directivo de la cooperativa es el contrato de tiempo fijo ya que en este tipo de contrato las partes pueden determinar la duración del contrato. La duración mínima de estos contratos es un año. Para dar por terminado el contrato de tiempo fijo, la parte interesada debe avisar por escrito su interés de que el contrato termine, por lo menos un mes antes de la fecha de terminación del contrato original. Sin este aviso, el contrato se prorrogará automáticamente.

Para los operarios, el tipo de contrato que se aplicara es el contrato por tiempo indefinido; por cuanto no tienen duración predeterminada por las partes o por la naturaleza de que se trata. La duración mínima de estos contratos es un año, este contrato podrá renovarse cuantas veces sea necesario.

En anexos se podrán encontrar de manera detallada las modalidades contractuales que se celebrará dentro de la cooperativa.

#### **4.1.9.5 COBERTURA DE RESPONSABILIDADES (SEGUROS)**

Los seguros se contratan para prever cualquier tipo de incidente, COMER.PEZ tendrá como cobertura de responsabilidad una póliza de seguro, la cual cubrirá algún riesgo que se presente en la cooperativa, cualquier incidente o accidente que sufran los pescadores en sus faenas de pesca, y dará cobertura a una necesidad en particular.

#### **4.1.9.6 PATENTE, MARCAS, NORMAS SANITARIAS Y OTROS TIPOS DE REGISTROS (PROTECCIÓN LEGAL)**

##### **Patente Municipal**

##### **Personas Jurídicas necesitan:**

- Formulario de solicitud y declaración de patente.
- Formulario de patente municipal.
- Certificado de no adeudar al Municipio.
- Copias de CI, nombramiento del representante legal y certificado de votación.
- Copia del RUC
- Copia de escritura de constitución.
- Copia de la declaración del impuesto a la renta.
- Copias certificadas de estados financieros.
- Copia del permiso de cuerpo de Bomberos de Esmeraldas.

##### **Requisitos para ser proveedor**

Este Registro, es único para todas las entidades; y, está a cargo del Instituto Nacional de Contratación Pública –INCOP–; y, al cual puede acceder cualquier persona, para registrarse a través de la página web: [www.compraspublicas.gov.ec](http://www.compraspublicas.gov.ec); pero para habilitarse debe presentar físicamente la siguiente documentación:

##### **Personas Jurídicas, domiciliadas en el país:**

- Formulario impreso de registro en el RUP
- Copia notariada de la constitución de la empresa, estatutos, reformas, inscritas en el Registro Mercantil.
- Certificado de existencia legal y cumplimiento de obligaciones otorgado por la Superintendencia de Compañías o la entidad de control respectiva.
- Copia del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil, o poder conferido a un mandatario en el Ecuador, debidamente certificado.

- Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal; si es nacional; o, pasaporte y visa, si es extranjero.
- Certificado de no ser deudor moroso de la AGD
- Certificado de cumplimiento de obligaciones patronales emitido por el IESS.
- Certificado de la Contraloría General del Estado (este ya no porque ya se concilió la información en el Instituto Nacional de Contratación Pública).
- Certificado de cumplimiento tributario emitido por el SRI.
- Copia de la declaración de Impuesto a la Renta del último ejercicio económico.
- Certificados de los clientes principales de los tres últimos años, con el detalle de las especificaciones técnicas de los bienes, obras o servicios suministrados.

#### **Permiso del cuerpo de bomberos**

- Copia u original del permiso año anterior (locales antiguos).
- Copia de RUC si es primera vez.

#### **Afiliación al seguro social**

- Copia de la designación de cargo (NOMBRAMIENTO)
- Copia de la cédula de identidad.
- Copia de recibo de pago donde le descuenten el seguro social.
- Copia de la cuenta individual del seguro social.

#### **Registro único de contribuyentes**

- Original y copia de la cédula de identidad.
- Original y copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.
- Presentación del certificado de votación del último proceso electoral.
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:
- Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable de uno de los tres últimos meses anteriores a la fecha de realización del trámite.

- Pago del Servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta a nombre del contribuyente de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior.
- Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

### **Permisos para la obtención de certificado de salud**

- Chequeo médico (formulario de registro de atención médica para obtención de certificados ocupacionales de salud) en cualquier unidad operativa del ministerio de salud pública, con la realización de los siguientes exámenes: (adjuntar resultados de exámenes) BHC, V.D.R.L, Reacción de Widall, Coproparasitario.
  - Fotocopia de la cédula de ciudadanía.
  - Foto tamaño carnet
  - Valor de la tasa 0.50 ctvs.

### **Permisos para la obtención del permiso de funcionamiento**

3 Solicitudes dirigidas al Director Provincial de Salud, Dr. Cesar Díaz Cortez con los siguientes datos:

- Nombre del propietario o Representante Legal.
- Nombre, Razón Social o Denominación del establecimiento.
- Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) y Cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- Actividad o actividades que se realizan en el establecimiento; y
- Ubicación del establecimiento: cantón, parroquia, sector, calle principal, número e intersecciones, teléfono, fax, correo electrónico (si lo tuviera).

La solicitud se le debe adjuntar: 2 copias de la (siguiente información)

- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Copia de la Cédula de Ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería jurídica.
- Copia del título profesional de la salud, responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos de Salud.
- Plano del establecimiento a escala 1.50
- Croquis de ubicación del establecimiento.
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- Nómina del personal y copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferidos por un Centro de Salud del MSP.
- En caso de renovación presentar copia del permiso de funcionamiento del año anterior (DPSE).
- Posterior a la Inspección Sanitaria, debe realizar el pago por concepto del permiso de funcionamiento en el BANCO NACIONAL DE FOMENTO-Cta. Corriente #0090104027-CÓDIGO # 1.90.4.99. Entregar Original de depósito y 3 copias.

## 4.2 MERCADEO

### 4.2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

El 8.88 % de la Población Económicamente Activa (PEA) del Cantón Esmeraldas labora en la actividad: Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca según datos del Censo de Población y Vivienda 2010. La actividad pesquera es importante debido a que el 11.3% de la PEA se dedica a esta actividad. (Características socio ambiental y diagnóstico de la actividad pesquera de la localidad de esmeraldas, Blog. Harold Müller-Gelinek Y., (Consultor PMRC, ENERO – 2007).

Mediante la indagación realizada en el mercado a nuestros principales clientes (Hoteles y Comedores) se pudo determinar que éstos negocios compran los productos pesqueros casi todos los días como lo presenta la grafica a continuación, pudiendo concluir que son consumidos con frecuencia por los consumidores finales.

TABLA N° 10

| ¿Con qué frecuencia usted compra o consume mariscos para la actividad a la que se dedica? |               |      |
|---|---------------|------|
| OPCIONES  | N° respuestas | %    |
| Todos los días  | 87            | 47%  |
| Cada dos días   | 46            | 25%  |
| sólo los fines de semana  | 51            | 28%  |
| TOTAL   | 184           | 100% |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

De igual manera se hace referencia al siguiente cuadro en donde se pudo determinar que de nuestros clientes principales el 60% para cubrir o realizar sus actividades adquieren el producto en el puerto de la ciudad de Esmeraldas, y apenas el 1% compran en cooperativas. En conclusión podemos decir que en la provincia de Esmeraldas no existen cooperativas de pescadores que comercialicen sus productos o estas no son conocidas por la comunidad, esta sería una ventaja competitiva ya que seríamos una de pocas cooperativas que comercializaría sus productos en la provincia.

TABLA N° 11

| ¿Dónde compra usted el marisco para cubrir con la actividad que realiza? |               |            |
|--|---------------|------------|
| OPCIONES   | N° respuestas | %          |
| Marcado  | 62            | 31%        |
| Puerto   | 100           | 50%        |
| Tiendas  | 7             | 4%         |
| Playas   | 13            | 7%         |
| Cooperativas   | 2             | 1%         |
| Otros lugares  |               | 0%         |
| <b>TOTAL</b>   | <b>184</b>    | <b>92%</b> |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

En la formulación de la pregunta del cuadro anterior, los consumidores primarios (hoteles y restaurantes) respondieron más de una opción, ya que el lugar de compra de los productos no lo hacen en un solo parte.

#### 4.2.1.1 EVIDENCIA DE MERCADO

En la investigación de mercado que se realizó, se pudo estipular que la mayoría de estos negocios prefieren comprar los mariscos ya desviscerado y limpios y que le entreguen los productos en su local o negocio, por lo que nos supieron explicaron que prefieren pagar un poco más a cambio de ahorraran tiempo, otros en cambio nos dijeron que prefieren desviscerar y limpiar los mariscos para ahorrar, datos que se ven reflejados en los siguientes cuadros.

TABLA N° 12

| ¿Le gustaría que los mariscos se vendan desviscerados y limpios? |               |             |
|--|---------------|-------------|
| OPCIONES   | N° respuestas | %           |
| SI   | 143           | 78%         |
| NO   | 41            | 22%         |
| <b>TOTAL</b>   | <b>184</b>    | <b>100%</b> |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N° 13

| ¿Le gustaría que le entreguen el marisco en su local? |             |      |
|---|-------------|------|
| OPCIONES  | N° personas | %    |
| SI  | 161         | 88%  |
| NO  | 23          | 13%  |
| TOTAL   | 184         | 100% |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

El pescado constituye una fuente proteínas y vitaminas como hierro, calcio, fosforo y potasio, que constituye al crecimiento y salubridad de los consumidores. Es un producto alimenticio que fácilmente se puede encontrar en el grupo de los cárnicos.

Debido a la tipología este producto se clasifica en:

Producto perecedero. El pescado se caracteriza por su alta cantidad de liquido y humedad en su cuerpo, sin duda uno de los más expuesto a las bacterias, por tal razón se considera un producto perecedero porque al tomar contacto con el ambiente tiende a descomponerse rápidamente.

Producto de uso. El pescado es un producto consumido directamente por lo que no tiene ningún uso de clase industrial ni tampoco es utilizado como materia prima.

El pescado es consumido por todo el público en general, niños a partir de los 2 ó 3 años de edad, trabajadores ejecutivos y hogares, ya que este producto es usado principalmente para la alimentación, es decir para consumo humano como complemento nutritivo en almuerzos diarios. El producto es ofertado por pescadores que venden a intermediarios para su comercialización. El pescado proviene de la pesca de ríos y del mar, es importante mencionar que los comercializadores también ofertan los productos procesados, como pescado, camarón apanado, etc.

A continuación se presenta un listado de los productos o tipo de peces que se venden

- Picudo
- Corvina
- Bagre
- Alguacil
- Berrugate
- Pelada
- Pescadilla

#### 4.2.1.2 PRODUCTO BINOMIO DE MERCADO

El marisco artesanal es apetecido por toda la población pese a existir productos de similares características, tales como el pollo y la carne roja, el pescado es un producto flexible debido a que por ser un producto alimenticio tiene la característica de que al aumentar su precio disminuye su consumo, es decir que puede ser sustituido por otros productos.

Este producto está dirigido a las familias de la provincia de Esmeraldas, quienes son nuestros consumidores finales.

- La entrega de puerta en puerta del producto a nuestros principales clientes.
- Desarrollar campañas propagandistas con el fin de dar a conocer la empresa e incrementar la clientela.

#### 4.2.1.3 SEGMENTACIÓN

El producto estará dirigido en particular a los negocios de comedores y hoteles de la provincia de esmeraldas y quienes son nuestros clientes principales y a las familias, quienes son nuestro consumidor final.

Para definir la segmentación de mercado se presenta una serie de variables apropiadas al proyecto.

TABLA N° 14

| Tipo de variables | Descripción de variable               | Cantidad           |
|-------------------|---------------------------------------|--------------------|
| Geográfica        | Tamaño de la zona ( Prov. Esmeraldas) | 534.092 habitantes |
| Demográfica       | Número de familias                    | 89.015             |
|                   | Restaurantes- comedores               | 148                |
|                   | Hoteles                               | 15                 |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

#### 4.2.1.4 PERFIL DEL CONSUMIDOR

Una de las características comunes que debe existir entre la cooperativa y sus clientes es que los productos capturados por los pescados sean los más consumidos por los clientes, en cuanto a la fijación de precios del producto, por ejemplo la demanda está dada por la libre comercialización en el mercado, esto es que si los precios se mantienen también se mantienen las mismas cantidades demandadas.

TABLA N° 15

| ¿Cuál de las siguientes especies es la que más compra o consume para su negocio? |             |      |
|--|-------------|------|
| OPCIONES   | N° personas | %    |
| Picudo   | 73          | 20%  |
| Corvina  | 46          | 13%  |
| Camarón  | 75          | 21%  |
| Pargo  | 56          | 15%  |
| Calamar  | 41          | 11%  |
| Otros  | 73          | 20%  |
| TOTAL  | 364         | 100% |
| Albacora   | 59          | 81%  |
| Pelada   | 10          | 14%  |
| Dorado   | 4           | 5%   |
| TOTAL  | 73          | 100% |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

#### 4.2.1.5 TAMAÑO ACTUAL Y PROYECTADO

La información detallada a continuación para el estudio de mercado se la realizó mediante la utilización de metodologías tales como: revisión de estadísticas publicadas, encuestas, entrevistas. Los datos establecidos en los siguientes cuadros son el resultado de las encuestas realizadas a nuestros consumidores, los cuales permitirá desarrollar el presente punto a tratar.

La información planteada en el siguiente cuadro fue adquirida por la autora del presente proyecto mediante una investigación realizada al Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Esmeraldas, con el fin de conocer con un mayor grado de veracidad el número de establecimientos de comidas que se encuentran en la ciudad, para de esta manera poder determinar la capacidad de producción de la cooperativa.

TABLA N° 16

Número de Establecimiento de comidas en la ciudad de Esmeraldas

| Establecimientos | N° Establecimientos |
|------------------|---------------------|
| Restaurantes     | 148                 |
| Hoteles          | 15                  |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N° 17

Frecuencia de Compra de las especies para su consumo (Restaurantes y Hoteles)

| FRECUENCIA DE COMPRAS |     |                 |
|-----------------------|-----|-----------------|
| 47%                   | 220 | Diario          |
| 25%                   | 104 | 2 días c/semana |
| 28%                   | 52  | fin de semana   |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

## RESTAURANTES

| VECES DE COMPRA AL AÑO | VECES DE COMPRA CADA 2 DÍAS A LA SEMANA | VECES COMPRA FINES DE SEMANA |
|------------------------|---|------------------------------|
| 25,850                 | 6,500                                   | 3,640                        |
| 776                    | 195                                     | 109                          |
| 9,306                  | 2,340                                   | 1,310                        |
| 31,925                 | 8,028                                   | 4,495                        |
| 83,754                 | 21,060                                  | 11,794                       |
| 142,692                | 35,880                                  | 20,093                       |
| 333,465                | 83,850                                  | 46,956                       |
| 601,917                | 151,353                                 | 84,757                       |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

## HOTELES

| VECES DE COMPRA AL AÑO | VECES DE COMPRA CADA 2 DÍAS A LA SEMANA | VECES COMPRA FINES DE SEMANA |
|------------------------|---|------------------------------|
| 1,551                  | 390                                     | 218                          |
| 47                     | 12                                      | 7                            |
| 558                    | 140                                     | 79                           |
| 1,915                  | 482                                     | 270                          |
| 5,025                  | 1,264                                   | 708                          |
| 8,562                  | 2,153                                   | 1,206                        |
| 20,008                 | 5,031                                   | 2,817                        |
| 36,115                 | 9,081                                   | 5,085                        |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N° 18

Consumo total en libras por establecimiento

| Libras anuales | Establecimientos |
|----------------|------------------|
| 838,027        | Restaurantes     |
| 50,282         | Hoteles          |
| 888,309        | Consumo total    |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

Se tiene un total de 888,309 veces de consumo de ariscos del mar al año, establecimiento que más compra son los restaurantes, ya que es el lugar donde más frecuentan las personas para consumir estos productos.

TABLA N° 19

Capacidad de capturas al año por embarcación

| Capacidad De Capturas                       | Embarcaciones asociadas | Libras Diarias | Promedio De Lbs./ a la Semanas | Promedio De Lbs./ al Mes | Promedio De Lbs./ al año |
|---|-------------------------|----------------|--------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Temporadas Altas                            | 25                      | 70             | 350.00                         | 7,000.00                 | 84,000.00                |
| Temporadas Bajas                            | 25                      | 15             | 75.00                          | 1,500.00                 | 18,000.00                |
| Total Captura Promedio Al Año               |                         |                |                                |                          | 102,000.00               |
| Promedio De Capturas al año Por Embarcación |                         |                |                                |                          | 2,550,000.00             |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

Se considera que el promedio de capturas en libras al año es de 102,000.00 libras, y por las 25 embarcaciones asociadas se obtienen capturas anuales de 2, 550,000.00

TABLAN° 20

Requerimiento de Materia Prima (Temporada Alta)

| NOMBRE COMÚN DE ESPECIES | CAPT.LB S/ DIARIA | CAPT.LBS/ SEMANA | CAPT. LBS/AL MES | CAPT. LBS/AL AÑO | COSTO | TOTAL EN DOLARES AL DÍA | TOTAL EN DOLARES AL MES | TOTAL EN DOLARES AL AÑO |
|--------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|-------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| PELADA                   | 70                | 350              | 7,000            | 84,000           | 1.50  | 105.00                  | 10,500.00               | 126,000.00              |
| BAGRE                    | 30                | 150              | 3,000            | 36,000           | 1.00  | 30.00                   | 3,000.00                | 36,000.00               |
| PESCADILLA               | 35                | 175              | 3,500            | 42,000           | 0.75  | 26.25                   | 2,625.00                | 31,500.00               |
| BERRUGATE                | 40                | 200              | 4,000            | 48,000           | 1.00  | 40.00                   | 4,000.00                | 48,000.00               |
| ALGUACIL                 | 50                | 250              | 5,000            | 60,000           | 1.30  | 65.00                   | 6,500.00                | 78,000.00               |
|                          | 225               | 1,125            | 22,500           | 270,000          | 5.55  | 266.25                  | 26,625.00               | 319,500.00              |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N° 22

Requerimiento de Materia Prima (Temporada Baja)

| NOMBRE COMÚN DE ESPECIES | CAPT.LB S/ DIARIA | CAPT.LBS/ SEMANA | CAPT. LBS/AL MES | CAPT. LBS/AL AÑO | COSTO | TOTAL EN DOLARES AL DÍA | TOTAL EN DOLARES AL MES | TOTAL EN DOLARES AL AÑO |
|--------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|-------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| PELADA                   | 15                | 75               | 1,500            | 18,000           | 1.75  | 26.25                   | 2,625                   | 31,500                  |
| BAGRE                    | 10                | 50               | 1,000            | 12,000           | 1.25  | 12.5                    | 1,250                   | 15,000                  |
| PESCADILLA               | 15                | 75               | 1,500            | 18,000           | 1.00  | 15                      | 1,500                   | 18,000                  |
| BERRUGATE                | 10                | 50               | 1,000            | 12,000           | 1.30  | 13                      | 1,300                   | 15,600                  |
| ALGUACIL                 | 15                | 75               | 1,500            | 18,000           | 1.50  | 22.5                    | 2,250                   | 27,000                  |
| <b>TOTAL</b>             | 65.00             | 325.00           | 6,500            | 78,000           | 6.80  | 89.25                   | 8,925.00                | 107,100.00              |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

En las tablas anteriores se muestra las capturas diarias en libras de cada especie por temporadas, es decir que en las temporadas altas mayor es la captura de pescado y su costo es estable, mientras que las temporadas bajas menor es su captura y el costo aumenta, las mismas que fueron calculadas semanales, mensuales y anuales, cabe recalcar que las faenas de pesca son de 5 días.

TABLA N° 23

Tabla Resumen de Requerimiento de Materia Prima para el primer año

| ESPECIES                           | COSTO | CANT. Lbrs.<br>Anual | TOTAL<br>ANUAL    |
|------------------------------------|-------|----------------------|-------------------|
| <b>Temporada alta Nov. - Abr.</b>  |       |                      |                   |
| PELADA                             | 1.50  | 84,000               | 126,000.00        |
| BAGRE                              | 1.00  | 36,000               | 36,000.00         |
| PESCADILLA                         | 0.75  | 42,000               | 31,500.00         |
| BERRUGATE                          | 1.00  | 48,000               | 48,000.00         |
| ALGUACIL                           | 1.30  | 60,000               | 78,000.00         |
| <b>TOTAL TEMP. ALTA</b>            |       | <b>270,000</b>       | <b>319,500.00</b> |
| <b>Temporada baja May. - Oct.</b>  |       |                      |                   |
| PELADA                             | 1.75  | 18,000               | 31,500.00         |
| BAGRE                              | 1.25  | 12,000               | 15,000.00         |
| PESCADILLA                         | 1     | 18,000               | 18,000.00         |
| BERRUGATE                          | 1.3   | 12,000               | 15,600.00         |
| ALGUACIL                           | 1.5   | 18,000               | 27,000.00         |
| <b>TOTAL TEMP. BAJA</b>            |       | <b>78,000</b>        | <b>107,100.00</b> |
| <b>TOTAL CAPTURAS EN<br/>LBRS.</b> |       | <b>348,000</b>       | <b>426,600.00</b> |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

En la presente tabla se hace un resumen de las dos tablas anteriores de requerimiento de la materia prima que se demanda para iniciar el proyecto, en esta tabla se ha tomado las capturas al año tanto de las temporadas altas como de las temporadas bajas, al igual que los costos.

En donde los 888.309 representan el consumo total al año de los restaurantes y hoteles de la provincia de Esmeraldas, teniendo la cooperativa una proyección de venta del 19%

|            |                      |
|------------|----------------------|
| 888,309    | DEMANDA POTENCIAL    |
| 354,000.00 | OFERTA               |
| 534,309.00 | DEMANDA INSATISFECHA |
| 19%        | PROYECCION DE VENTAS |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

#### **4.2.1.6 TENDENCIA DE MERCADO**

Los productos del mar son consumidos por la mayoría de las familias de la provincia, por lo que debido a su alto potencial de proteínas y fósforos que contiene este producto y por la costumbre de su consumo se podría establecer que este producto seguirá siendo consumido.

#### **4.2.1.7 FACTORES DE RIESGO**

Es importante considerar factores externos que podrían afectar a la rentabilidad del proyecto tales como:

- Las plagas
- Enfermedades como la mancha blanca
- Contaminación del medio ambiente

Estas variables afectan desde el punto de vista del incremento del gasto por otro lado las variaciones del precio tanto de incremento o disminución afectaría en un decrecimiento en las ventas, así como hay factores que influyen en la variación de los costos de producción y por ende afecta al precio de comercialización.

#### 4.2.1.8 INGRESOS EN BASE AL ANÁLISIS DE MERCADO

En base a la investigación de mercado sobre el precio de venta por libra de las diferentes especies mencionada anteriormente el precio de venta al cual se venderá los productos es de \$ 2.61 la libra, es decir que el costo unitario por libra de los especies ya mencionadas está entre \$ 1.75 a \$ 2.00 la libra. Para determinar el precio de venta por libra se tomó en consideración los gastos administrativos.

TABLA N° 24

| DIAS LABORABLES |          |        |        |          |         |          |          |         |           |           |        |            |  |
|-----------------|----------|--------|--------|----------|---------|----------|----------|---------|-----------|-----------|--------|------------|--|
| 5               |          | DIARIO |        |          | SEMANAL |          |          | MENSUAL |           |           | ANUAL  |            |  |
| DESCRIPCION     | CANTIDAD | PRECIO | TOTAL  | CANTIDAD | PRECIO  | TOTAL    | CANTIDAD | PRECIO  | TOTAL     | CANTIDAD  | PRECIO | TOTAL      |  |
| PELADA          | 75       | 2.61   | 195.75 | 375.00   | 2.61    | 978.75   | 7,500.00 | 2.61    | 19,575.00 | 90,000.00 | 2.61   | 234,900.00 |  |
| BAGRE           | 30       | 2.61   | 78.30  | 150.00   | 2.61    | 391.50   | 5,000.00 | 2.61    | 13,050.00 | 60,000.00 | 2.61   | 156,600.00 |  |
| PESCADILLA      | 35       | 2.61   | 91.35  | 175.00   | 2.61    | 456.75   | 3,000.00 | 2.61    | 7,830.00  | 36,000.00 | 2.61   | 93,960.00  |  |
| BERRUGATE       | 40       | 2.61   | 104.40 | 200.00   | 2.61    | 522.00   | 7,000.00 | 2.61    | 18,270.00 | 84,000.00 | 2.61   | 219,240.00 |  |
| ALGUACIL        | 50       | 2.61   | 130.50 | 250.00   | 2.61    | 652.50   | 5,000.00 | 2.61    | 13,050.00 | 60,000.00 | 2.61   | 156,600.00 |  |
|                 |          |        |        |          |         |          |          |         |           |           |        |            |  |
| TOTAL INGRESOS  |          |        | 600.30 |          |         | 3,001.50 |          |         | 71,775.00 |           |        | 861,300.00 |  |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

Más a delante se demuestra la determinación del precio de venta.

## **4.2.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

### **4.2.2.1 DESCRIPCIÓN DE LA COMPETENCIA (COMPETIDORES CLAVES)**

Se podría decir que la empresa que se dedica a la venta de mariscos es DEPRODEMAR, pero la ventaja que aprovecharíamos de este proveedor es que sus productos los exporta, permitiendo a la cooperativa poder vender sus productos en la provincia. Aunque existen lugares dentro la provincia que se dedican a la venta de productos pesqueros como el mercado y el puerto.

Porque la cooperativa aunque comparta mercado y clientes con los lugares mencionados anteriormente se diferencia por diferentes aspectos que se señalan a continuación.

La cooperativa se diferenciara de la competencia por la comodidad y facilidad de pago, los descuentos, rebajas y periodos de pago a nuestros clientes principales.

Productos sustitutos

- Pollo
- Carne de res
- Carne de cerdo

Los productos mencionados anteriormente lo podemos encontrar en el mercado municipal, supermercados, tiendas de barrio y tercenas, ya que los precios de dichos productos dependen exclusivamente de la calidad y presentación del mismo.

#### **4.2.2.2 COMPARACIÓN CON LA COMPETENCIA**

La empresa DEPRODEMAR no sería competencia directa, ya que se dedica a la exportación de sus productos, esta empresa no ha incursionado o al menos no se ha dado a conocer en su totalidad en el mercado esmeraldeño, ya que esta empresa se dedica a exportar, y nosotros aprovecharemos esa oportunidad para establecer nuestra meta.

#### **4.2.2.3 VENTAJAS COMPETITIVAS**

Entre las ventajas competitivas se detallan las siguientes:

- Los productos se entregarán puerta a puerta lo que permite una mayor seguridad por parte de nuestros clientes y responsabilidad mayor responsabilidad de la cooperativa.
- Las embarcaciones para la realización de las faenas de pesca son propias de los pescadores.
- Artesanos que se dedican a la pesca directa.

#### **4.2.2.4 BARRERAS DE ENTRADA**

- Preferencia por productos sustitutos como las carnes y embutidos.
- La tradición de comprar mariscos en el puerto o en el mercado.

### **4.2.3 PRECIO**

#### **4.2.3.1 VARIABLES PARA LA FIJACIÓN DEL PRECIO**

Es importante tener en cuenta que los precios fijados a los productos influirán significativamente en el volumen de libras que se puedan vender de ellos, en la medida en que estos son más altos, menor será la cantidad de personas que puedan adquirir el producto.

Para la fijación del precio por libra según la especie se tomo en cuenta el costo por libra según su venta en el mercado, la cantidad de capturas por especie y los gastos administrativos, obteniendo así el precio de venta al cual se lanzara en el mercado.

#### 4.2.3.2 DETERMINACIÓN DEL PRECIO

TABLA N° 25

| ESPECIES                          | COSTO | CANT. Lbs. Anual | TOTAL ANUAL       |
|-----------------------------------|-------|------------------|-------------------|
| <b>Temporada alta Nov. - Abr.</b> |       |                  |                   |
| PELADA                            | 1.50  | 84,000           | 126,000.00        |
| BAGRE                             | 1.00  | 36,000           | 36,000.00         |
| PESCADILLA                        | 0.75  | 42,000           | 31,500.00         |
| BERRUGATE                         | 1.00  | 48,000           | 48,000.00         |
| ALGUACIL                          | 1.30  | 60,000           | 78,000.00         |
| <b>TOTAL TEMP. ALTA</b>           |       | <b>270,000</b>   | <b>319,500.00</b> |
| <b>Temporada baja May. - Oct.</b> |       |                  |                   |
| PELADA                            | 1.75  | 18,000           | 31,500.00         |
| BAGRE                             | 1.25  | 12,000           | 15,000.00         |
| PESCADILLA                        | 1     | 18,000           | 18,000.00         |
| BERRUGATE                         | 1.3   | 12,000           | 15,600.00         |
| ALGUACIL                          | 1.5   | 18,000           | 27,000.00         |
| <b>TOTAL TEMP. BAJA</b>           |       | <b>78,000.00</b> | <b>107,100.00</b> |
| <b>TOTAL CAPTURAS EN LBRS.</b>    |       | <b>348,000</b>   | <b>426,600.00</b> |

Elaborado: Autora del Proyecto

|                               |                   |
|-------------------------------|-------------------|
| <b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b> | 104,731.21        |
| <b>TOTAL</b>                  | <b>531,331.21</b> |

|            |             |
|------------|-------------|
| 888,309    | 1.671855489 |
| 531,331.21 |             |

|                   |             |             |
|-------------------|-------------|-------------|
| <b>COSTO</b>      | 1.671855489 | 2.089819361 |
| <b>UNITARIO =</b> | 1-0.20      |             |

|                            |             |             |
|----------------------------|-------------|-------------|
| <b>PRECIO DE<br/>VENTA</b> | 2.089819361 | 2.612274202 |
|                            | 0.8         |             |

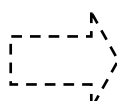
Considerando los gastos administrativos, las capturas en libras de las especies y su consumo del mercado se pudo determinar el precio unitario al cual la cooperativa debe vender sus productos, lo que significa que en base al costo que se adquiere la materia prima al precio de venta hay un aumento de \$ 0.52 centavos, es decir que la libra de los productos se venderán en \$ 2.61 aproximadamente.

#### 4.2.4 DISTRIBUCIÓN Y LOCALIZACIÓN

Los productos serán distribuidos de la siguiente manera:

- Como primer paso tenemos la llegada de los pescadores a tierra.

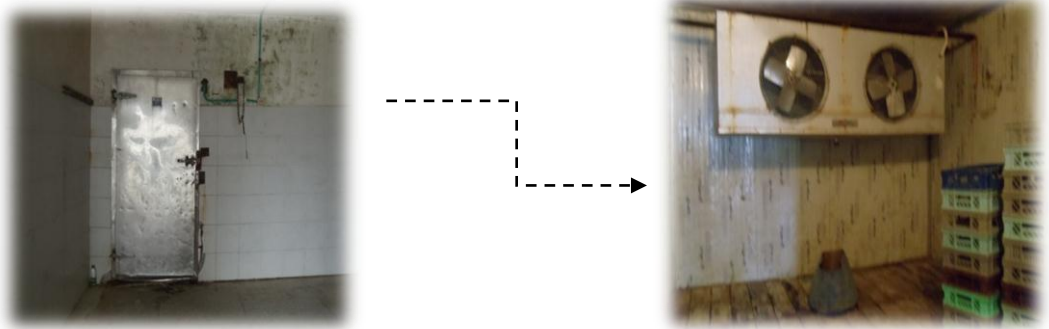
Una vez que los pescadores hayan arribado a tierra se procederá a desembarcar el producto y llevarlos a la cooperativa, en donde serán pesados según la especies.



- Luego de haber pesado el producto para determinar la cantidad de captura, estos son llevados a unas mesas metálicas para iniciar el proceso de desviscerado y limpieza.

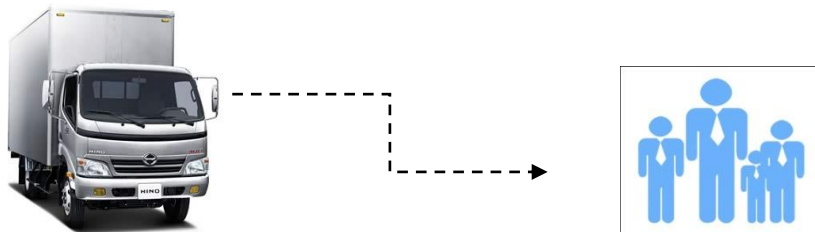


- Ya el producto limpio se procederá a otra pesada
- Seguida de la pesada los productos son empacados en gavetas y pasan al cuarto frío, permitiendo conservar su buen estado.



- Comercialización y distribución del producto

Consumidor final



La distribución del producto se lo hará a 3 canales de distribución determinados que son: los supermercados, restaurantes y amas de casa. Los supermercados y restaurantes cumplen la función específica de ofrecer el producto al consumidor final, mientras que las amas de casa llegan directamente al consumidor final, sin la necesidad de intermediarios para la compra y su consumo

El producto será transportado por medio de un camión, propiedad de la cooperativa, el cual será distribuido a los diferentes clientes, la distribución se realizara una vez la cooperativa y sus clientes hayan firmado y llegado a un acuerdo en el cual cada una de las partes cumplan con lo plasmado en el acuerdo. La entrega de los productos serán realizados en el tiempo y fecha requerido por el cliente.

La cooperativa se encontrará ubicada en la Parroquia Valdez (Limonas) del Cantón Eloy Alfaro.

Limonas (Valdez)





## **4.2.5 ESTRATÉGICA DE PROMOCIÓN**

### **4.2.5.1 CLIENTES CLAVES**

Los clientes claves son los supermercados, restaurantes, comercializadoras y amas de casa, ya que ellos ayudarán a que cooperativa tenga liquidez con las primeras ventas y a su vez a captar más clientes. Por medio de los supermercados restaurantes y comercializadoras se ofrece el producto al consumidor, mientras que por medio de las amas de casa el producto llega directamente al consumidor final.

Los hoteles y restaurante cumple la función de distribuidores primario debido a que compran directamente el producto de la comercializadora y lo vende preparado en diferentes platillos, los cuales van dirigidos al consumidor final.

### **4.2.5.2 ESTRATEGIAS DE CAPTACIÓN DE CLIENTES**

- Lanzamiento oficial del producto.

Se realizarán visitas a nuestros clientes claves con el fin de dar a conocer el producto, cuáles son sus características, sus precios y para conocer la opinión de los clientes acerca de la presentación, empaque y estética del producto.

- Visitas informativas a los administradores

Para que exista un mayor conocimiento del producto, aceptación y confianza, se realizarán encuentros con los distribuidores de pescado y con los jefes de ventas de los supermercados. Estas visitas contendrán folletos con toda la información acerca del producto y planes de descuento por compras mayoristas, con esto se pretende crear un lazo de comercializadora - distribuidor para que en conjunto se logren estrategias y así llegar fácilmente al consumidor final.

- Promociones y lanzamiento

Para tener un mejor acceso al mercado es necesario realizar como lanzamiento varias promociones a los distribuidores y a los clientes finales, con el fin de lograr una compra segura.

La cooperativa realizará publicidades por los diferentes medios de comunicación, dando a conocer a la clientela nuestro producto. Para poder atraer clientes mediante las publicidades daremos a conocer las diferentes promociones de venta, de tal manera que el mercado recuerde nuestro producto. Así como la realización de volantes los cuales serán repartidos a los consumidores, ya que esta técnica estará enfocada a realizar publicidad del producto por medio de la lectura, creando expectativa y conocimiento del producto. Estos volantes contendrá la información necesaria del producto como nombre, precios, teléfono, dirección y correo electrónico.

Mediante la utilización de estas estrategias se dará a conocer de la misma manera la identidad de la cooperativa a nuestros clientes objetivos, de tal modo que se pretenda ganar prestigio, generar un clima de confianza con los socios y así como estimular a los consumidores a que prueben nuestro producto.

### **4.3 OPERACIONES/TÉCNICO**

Este estudio tiene por objetivo valorar las variables técnicas del proyecto para poner en pie el mismo, comenzando por la descripción del proceso productivo, hasta la formación administrativa de la empresa con sus respectivos estudios. Es importante conocer sobre esta información porque la eficiencia de la producción depende precisamente del proceso que se utilice y el estudio que se pretende a analizar.

### **4.3.1 PRODUCTOS**

#### **4.3.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

COMER.PEZ LTDA. Ofrece productos del mar en especial el pescado, un alimento que se dirige fácilmente ya que es rico en proteínas y tiene un contenido graso digerible, además es bajo en calorías y posee una serie de vitaminas y elementos minerales que facilitan las funciones del metabolismo humano. El pescado es para el consumo humano un complemento nutritivo en almuerzos diarios y en comida rápidas, para consumo animal como harina para alimentar a los mismos peces en cultivo (proceso de engorde), lo que indica que tiene una alta gama de opciones para su consumo.

Se ofrecerán productos de las siguientes especies:

- Pelada
- Berrugate
- Bagre
- Alguacil
- Pescadilla

#### **4.3.1.2 DISEÑO DEL PRODUCTO**

A continuación se manifestara las características del producto:

COMER.PEZ LTDA es una cooperativa de pescadores que se dedica a la comercialización de productos del mar a la provincia de Esmeraldas

Los mariscos no serán empacados por cuanto se venderá directamente a nuestros principales clientes, hoteles y restaurantes, por lo que se puede aclarar que serán distribuidos en un camión altamente equipado, permitiendo que el producto conserve su estado de congelación los mismos que estarán dentro de las gavetas, evitando que estos se dañen.

#### **4.3.1.3 ASPECTOS DIFERENCIALES**

El producto será entregado de puerta en puerta garantizando a nuestros clientes mayor responsabilidad y confiabilidad, así como serán entregados desviscerados, limpios y empacados.

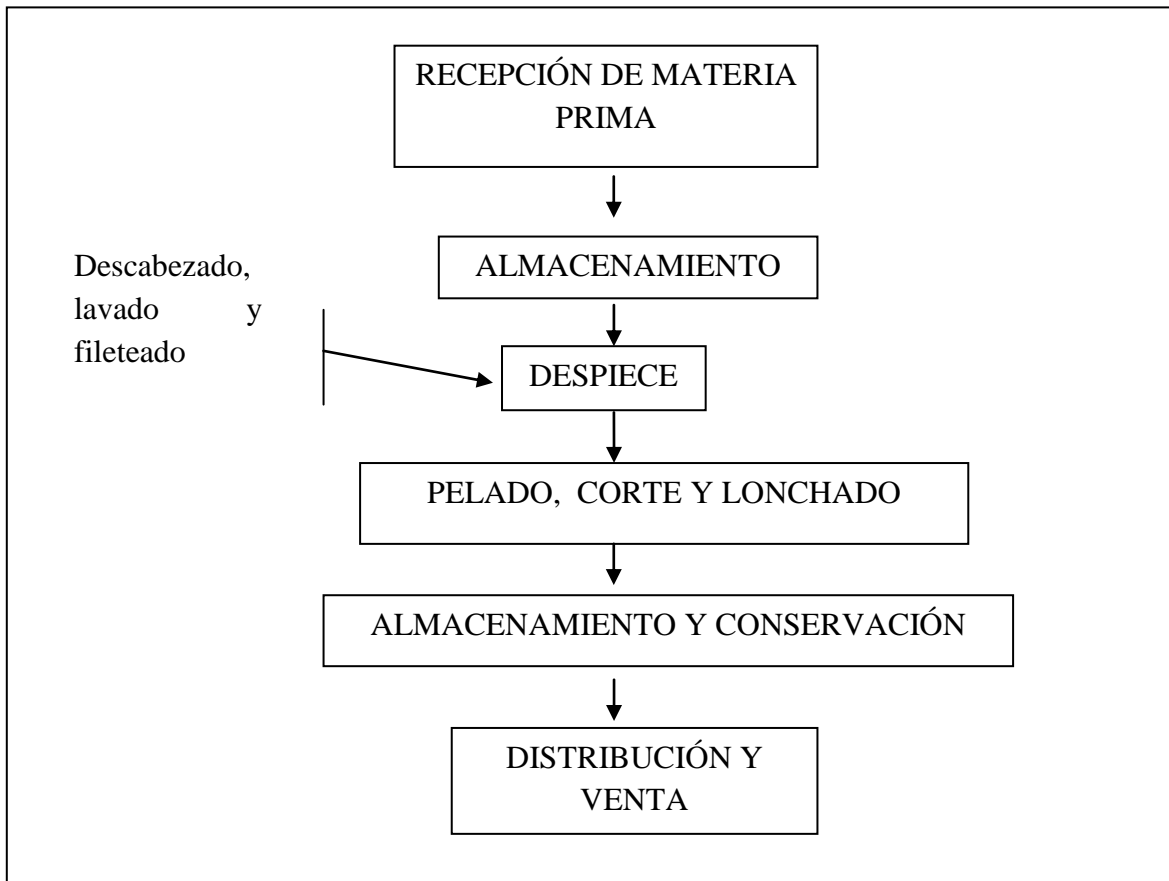
Se ofrecerán productos de buena calidad y a un precio muy cómodo en cual será fijado de acuerdo a las variaciones que existen en el mercado, tratando de no perjudicar al cliente ni a la cooperativa.

Para que los productos tengan durabilidad una vez que hayan pasado por los procesos de entrega y pesado, escamado y desviscerado, pesados y empacados, se mantendrán en refrigeración en un cuarto frío que se encontrara dentro de la cooperativa.

Los productos serán entregados en buen estado a nuestros clientes y consumidores, ya que en el proceso de transportación y entrega los productos serán depositados en gavetas evitando que el producto sea estropeado.

#### 4.3.1.4 PROCESO PRODUCTIVO

A continuación se describe gráficamente el FLUJO DEL PROCESO PRODUCTIVO del producto.



#### 4.3.1.5 PROCESO DE ELABORACIÓN

##### Recepción de la Materia Prima

Se receipta la materia prima, los almacenamos en refrigeración para que se conserve en un ambiente salubre.



- Despiece

Después de su limpieza, se comprobará que no quedan restos de suciedad.

- Pelado, Corte y Lonchado

Separación, manual o automática, de la piel de los filetes, y corte del filete en lonchas de un grosor previamente determinado por los requisitos del mercado.

En este proceso el operario realiza procede a descamar y desviscerar los pescados para poder llevarlo al siguiente proceso. Este proceso consta en separar las escamas, las extremidades y retirara las vísceras del pescado con la ayuda de un cuchillo en la mesa descamadora y limpiar los camarones.



- Almacenamiento

Toda la producción perfectamente envasada, etiquetada e identificada permanecerá, a la espera de su transporte hasta el punto de venta/cliente, en cámara refrigerada a una temperatura de entre 0 y 5°C, para los productos refrigerados, y de -18°C, para los productos congelados.



- Distribución y Venta

Las cajas o gavetas serán cargadas en camiones isotermos o furgonetas frigoríficas (que cumplan con lo establecido sobre normas de homologación, ensayo e inspección del acondicionamiento de vehículos de mercancías perecederas, o normativa que lo sustituya) a una temperatura de 0-5° C, para los productos refrigerados, y de -18° C, para los productos congelados, y protegidas contra aplastamientos, roces o vibraciones.

#### **4.3.1.6 CAPACIDAD INSTALADA O TAMAÑO**

En base a la cámara frigorífica, según el peso de la misma que es de 680kg, característica de la maquinaria que se detalla más adelante y de acuerdo a la captura en libras de los productos se logra determinar la capacidad instalada que tendrá la cooperativa.

TABLA N° 26

|                     | Embrocaciones | Capt. Diarias<br>en lbs. | Total diario |
|---------------------|---------------|--------------------------|--------------|
| TEMPORADAS<br>ALTAS | 25            | 75                       | 1750         |
| TEMPORADAS<br>BAJAS | 25            | 15                       | 375          |







**Elaborado:** Autora del Proyecto









Los datos en el cuadro anterior fueron obtenidos mediante una investigación realizada a los pescadores de la parroquia Valdez conocida como Limones.

En base al peso del producto que requiere la cámara frigorífica estimamos una producción total diaria de 1750 libras diarias en temporadas altas y 375 libras diarias en temporadas bajas.

#### 4.3.1.7 CRONOGRAMA DE PRODUCCIÓN

##### FLUJO DE PROCESOS

|   |                |
|---|----------------|
|  | Desembarque    |
|  | Operación      |
|  | Demora         |
|  | Inspección     |
|  | Almacenamiento |
|  | Decisión       |

| SÍMBOLO   | FLUJO DE PROCESOS  | TIEMPO |         | RESPONSABLE            |
|---|--|--------|---------|------------------------|
|   |  | HORAS  | MINUTOS |                        |
|   | 1. PROCESO DE RECOLECCIÓN Y MANIPULACIÓN                               |        |         |                        |
|    | Desembarque de la pesca desde la embarcación hasta la cooperativa.     | 0,25   | 15      | Pescador – socios      |
|    | Espera dependiendo la cantidad de producción                           | 0,50   | 30      | Operadores- Pescadores |
|    | Recibir, clasificar, seleccionar y pesar el producto                   | 6      | 360     | Operadores- Gerente    |
|    | Espera para entregar reporte de productos                              | 0.25   | 15      | Pescador- Socio        |
|    | Registro y entrega de registro de reporte del producto                 | 0,20   | 12      | Gerente                |
|  | Traslado al cuarto frio  | 0,30   | 18      | Operadores             |
|  | Ingreso y acondicionamiento del producto en estantería del cuarto frio | 0,30   | 18      | Operadores             |
|  | Supervisar almacenamiento en cuarto frio                               | 0,10   | 6       | Gerente                |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

#### 4.3.1.8 CONTROL DE CALIDAD

La calidad del producto es determinante al momento de la compra porque en ella se especifican todos y cada uno de los componentes, características y ventajas del producto, haciendo de este un alimento atractivo al consumidor.

La calidad de la pesca artesanal comienza desde las características del río o del mar.

- La calidad con respecto al proceso de producción.

En la cooperativa se deben tener en cuenta una serie de requerimientos de higiene y protección del producto.

Se dispone de una mesa descamadora fabricada en acero inoxidable para el proceso de descamación y desviscerado, esta mesa esta adecuada con el fin de conservar un espacio libre de gérmenes y bacterias que puedan afectar al producto. Luego el producto procederá a hacer almacenado en el cuarto frio para su conservación.

Un factor importante al final del proceso de producción es el empaque, que por razones sanitarias y de conservación se ha convertido en una de las principales ventajas competitiva de un producto.

- Calidad con respecto a la distribución del producto

Se debe tener en cuenta varios aspectos relevantes al momento de transportar y distribuir el producto a los sitios de expendio. Es importante que se garantice al cliente la frescura y textura del producto. El producto se guardan dentro de las canastas que permiten la conservación del mismo evitando que se golpee y se dañe el empaque, y maltratar la apariencia física del pescado.

### **4.3.2 EQUIPOS E INFRAESTRUCTURA**

Siendo esta una empresa industrial, es necesario un buen estudio que permita determinar las instalaciones adecuadas para el desarrollo de un proceso productivo eficiente, además de un lugar en donde el personal administrativo pueda desempeñar su trabajo cómodamente. Por lo que hemos llegado a la conclusión de alquilar la planta y las oficinas, analizando tanto el espacio y facilidades de servicios públicos que brindan como el costo que representan.

El proyecto se enfoca en los siguientes activos: Activos Fijos, Activos Diferidos y el Capital de Trabajo.

TABLA N° 27

Maquinarias

| CANT. | PROVEEDOR | DESCRIPCIÓN                                       | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|-------|-----------|---|----------------|-------------|
| 1     | MEGAFRIO  | Cámara Frigorífica congelante                     | 5135,01        | 5135,01     |
| 1     | KYWI      | Bomba periférica 1HP TRUPER<br>120V 70MT          | 127,64         | 127,64      |
| 1     |           | Generador de energía 5500W 13HP<br>120/240 TRUPER | 1058,2         | 1058,2      |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

Generador de energía para asegurar la conservación de los productos en momentos de restricción de este servicio básico 1 bomba de agua.

TABLA N° 28

Vehículo

| CANT. | PROVEEDOR | DESCRIPCIÓN           | V. UNITARIO | V. TOTAL  |
|-------|-----------|-----------------------|-------------|-----------|
| 1     | Chevrolet | mediano 2.5 toneladas | 31,480.00   | 31,480.00 |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

Además nuestra industria se dividirá en algunos departamentos de tal manera que se necesitara de una inversión para la adecuación de los mismos. Detallando a continuación los distintos departamentos:

Área de Procesamiento:

En este sitio está destinado para la recepción, almacenamiento y procesamiento de los mariscos, tendrá suficiente iluminación, además sistemas de ventilación para mantener la calidad del aire en el interior del local.

Cámara de Almacenamiento de la Materia Prima

En este departamento se diseñará para un cuarto frío, en la que construirá una cámara de refrigeración con las siguientes características:

Dimensión Exterior (m): 2.50m frente, 3.50m fondo, 2.40m altura

Temperatura exterior (°C): +23 °C

Temperatura interior (°C): -23 °C

Tipo de producto: Mariscos

Peso del producto (kg): 680,00

Disposición enfriamiento (Hrs): 12 hrs

Baños: Este sitio tendrá 2 baños, uno para el departamento administrativo y otro para los obreros u operarios. La dimensión es de 4 x 6 metros.

### 4.3.3 REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA

#### Área Administrativa

| NOMINA LABORAL (Primer año) |              |                                 |                 |                           |               |              |                  |                               |                 |                           |                   |
|-----------------------------|--------------|---------------------------------|-----------------|---------------------------|---------------|--------------|------------------|-------------------------------|-----------------|---------------------------|-------------------|
| CANTIDAD                    | FUNCION      | REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT. | HORAS EXTRAS    | TOTAL                     | 1º TERCERO    | 1º CUARTO    | FONDO DE RESERVA | LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS | VACACIONES      | TOTAL BENEFICIOS SOCIALES | TOTAL REMUNERACIO |
| 1                           | GERENTE      | 750.00                          |                 | 750.00                    | 62.50         | 24.33        | 0.00             | 0.00                          | 0.00            | 86.83                     | 836.83            |
| 1                           | SECRETARIA   | 350.00                          |                 | 350.00                    | 29.17         | 24.33        | 0.00             | 0.00                          | 0.00            | 53.50                     | 403.50            |
| 1                           | CONTADORA    | 550.00                          |                 | 550.00                    | 45.83         | 24.33        | 0.00             | 0.00                          | 0.00            | 70.17                     | 620.17            |
| 1                           | GUARDIA      | 300.00                          |                 | 300.00                    | 25.00         | 20.00        | 0.00             | 0.00                          | 0.00            | 45.00                     | 345.00            |
|                             |              |                                 |                 | 0.00                      | 0.00          | 0.00         | 0.00             | 0.00                          | 0.00            | 0.00                      | 0.00              |
| <b>4</b>                    | <b>TOTAL</b> | <b>1,950.00</b>                 | <b>0.00</b>     | <b>1,950.00</b>           | <b>162.50</b> | <b>93.00</b> | <b>0.00</b>      | <b>0.00</b>                   | <b>0.00</b>     | <b>255.50</b>             | <b>2,205.50</b>   |
|                             |              | <b>MENSUAL</b>                  | <b>ANUAL</b>    |                           |               |              |                  |                               |                 |                           |                   |
| <b>TOTAL IESS PATRONAL</b>  |              | <b>236.93</b>                   | <b>2,843.10</b> | <b>REMUNERACIÓN ANUAL</b> |               |              |                  |                               |                 |                           | <b>29,309.10</b>  |
|                             |              | <b>REMUNERACIÓN MENSUAL</b>     |                 |                           |               |              |                  |                               | <b>2,442.43</b> |                           |                   |

Elaborado: Autora del Proyecto

| <b>NOMINA LABORAL (Segundo año)</b> |                |  |                     |                 |                    |                   |                         |                                      |                   |                                  |                           |
|-------------------------------------|----------------|--|---------------------|-----------------|--------------------|-------------------|-------------------------|--------------------------------------|-------------------|----------------------------------|---------------------------|
| <b>CANTIDAD</b>                     | <b>FUNCION</b> | <b>REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.</b> | <b>HORAS EXTRAS</b> | <b>TOTAL</b>    | <b>10° TERCERO</b> | <b>10° CUARTO</b> | <b>FONDO DE RESERVA</b> | <b>LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS</b> | <b>VACACIONES</b> | <b>TOTAL BENEFICIOS SOCIALES</b> | <b>TOTAL REMUNERACION</b> |
| 1                                   | GERENTE        | 825.00                                 |                     | 825.00          | 68.75              | 26.77             | 68.75                   | 17.19                                | 0.00              | <b>181.45</b>                    | <b>1,006.45</b>           |
| 1                                   | SECRETARIA     | 385.00                                 |                     | 385.00          | 32.08              | 26.77             | 32.08                   | 8.02                                 | 0.00              | <b>98.95</b>                     | <b>483.95</b>             |
| 1                                   | CONTADORA      | 605.00                                 |                     | 605.00          | 50.42              | 26.77             | 50.42                   | 12.60                                | 0.00              | <b>140.20</b>                    | <b>745.20</b>             |
| 1                                   | GUARDIA        | 330.00                                 |                     | 330.00          | 27.50              | 26.77             | 27.50                   | 6.88                                 | 0.00              | <b>88.64</b>                     | <b>418.64</b>             |
| <b>4</b>                            | <b>TOTAL</b>   | <b>2,145.00</b>                        | <b>0.00</b>         | <b>2,145.00</b> | <b>178.75</b>      | <b>107.07</b>     | <b>178.75</b>           | <b>44.69</b>                         | <b>0.00</b>       | <b>509.25</b>                    | <b>2,654.25</b>           |

|                            | <b>MENSUAL</b> | <b>ANUAL</b>    |                            |                  |
|----------------------------|----------------|-----------------|----------------------------|------------------|
| <b>TOTAL IESS PATRONAL</b> | <b>260.62</b>  | <b>3,127.41</b> | <b>REMUNERACIÓN ANUAL</b>  | <b>34,978.46</b> |
|                            |                |                 | <b>REMUNERACIÓN MENSUA</b> | <b>2,914.87</b>  |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

A partir del segundo año la remuneración unificada tiene un aumento del 10%, es decir que a la remuneración del año anterior se le aumentó el 10%, al igual que el Decimo Tercer y Cuarto Sueldo y Fondo de Reserva.

**Área Operativa**

| <b>NOMINA LABORAL (Primer año)</b> |                |  |                     |              |                    |                             |                         |                                      |                   |                                  |                          |
|------------------------------------|----------------|--|---------------------|--------------|--------------------|-----------------------------|-------------------------|--------------------------------------|-------------------|----------------------------------|--------------------------|
| <b>CANTIDAD</b>                    | <b>FUNCION</b> | <b>REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.</b> | <b>HORAS EXTRAS</b> | <b>TOTAL</b> | <b>10° TERCERO</b> | <b>10° CUARTO</b>           | <b>FONDO DE RESERVA</b> | <b>LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS</b> | <b>VACACIONES</b> | <b>TOTAL BENEFICIOS SOCIALES</b> | <b>TOTAL REMUNERACIO</b> |
| 10                                 | OPERARIOS      | 292.00                                 |                     | 2,920.00     | 243.33             | 243.33                      | 0.00                    | 0.00                                 | 0.00              | 486.67                           | 3,406.67                 |
|                                    |                |  |                     | 0.00         | 0.00               | 0.00                        | 0.00                    | 0.00                                 | 0.00              | 0.00                             | 0.00                     |
| 10                                 | TOTAL          | 292.00                                 | 0.00                | 2,920.00     | 243.33             | 243.33                      | 0.00                    | 0.00                                 | 0.00              | 486.67                           | 3,406.67                 |
|                                    |                | <b>MENSUAL</b>                         | <b>ANUAL</b>        |              |                    |                             |                         |                                      |                   |                                  |                          |
| <b>TOTAL IESS PATRONAL</b>         |                | <b>354.78</b>                          | <b>4,257.36</b>     |              |                    |                             |                         | <b>REMUNERACIÓN ANUAL</b>            |                   | <b>45,137.36</b>                 |                          |
|                                    |                |  |                     |              |                    | <b>REMUNERACIÓN MENSUAL</b> |                         | <b>3,761.45</b>                      |                   |                                  |                          |

Esta área constara de 10 operarios, quienes se encargarán del desvisceramiento y limpieza de los mariscos.

**NOMINA LABORAL (Segundo año)**

| <b>CANTIDAD</b>            | <b>FUNCION</b> | <b>REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.</b> | <b>HORAS EXTRAS</b> | <b>TOTAL</b> | <b>10° TERCERO</b> | <b>10° CUARTO</b> | <b>FONDO DE RESERVA</b> | <b>LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS</b> | <b>VACACIONES</b>           | <b>TOTAL BENEFICIOS SOCIALES</b> | <b>TOTAL REMUNERACIO</b>  |                  |
|----------------------------|----------------|--|---------------------|--------------|--------------------|-------------------|-------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|----------------------------------|---------------------------|------------------|
| 10                         | OPERARIOS      | 321.20                                 |                     | 3,212.00     | 267.67             | 267.67            | 267.67                  | 66.92                                | 0.00                        | 869.92                           | 4,081.92                  |                  |
|                            |                |  |                     | 0.00         | 0.00               | 0.00              | 0.00                    | 0.00                                 | 0.00                        | 0.00                             | 0.00                      |                  |
| 10                         | TOTAL          | 321.20                                 | 0.00                | 3,212.00     | 267.67             | 267.67            | 267.67                  | 66.92                                | 0.00                        | 869.92                           | 4,081.92                  |                  |
|                            |                | <b>MENSUAL</b>                         | <b>ANUAL</b>        |              |                    |                   |                         |                                      |                             |                                  |                           |                  |
| <b>TOTAL IESS PATRONAL</b> |                | <b>390.26</b>                          | <b>4,683.10</b>     |              |                    |                   |                         |                                      |                             |                                  | <b>REMUNERACIÓN ANUAL</b> | <b>53,666.10</b> |
|                            |                |  |                     |              |                    |                   |                         |                                      | <b>REMUNERACIÓN MENSUAL</b> | <b>4,472.17</b>                  |                           |                  |

#### 4.3.4 REQUERIMIENTO DE INSUMO PRODUCTIVO

Para el proceso de producción o la limpieza, el desvisceramiento de los peces es necesario dotar de insumos y herramientas adecuadas para realizar esta actividad, los cuales se detallan a continuación:

TABLA N° 29

##### HERRAMIENTAS

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN                    | P.U.   | TOTAL     |
|----------|--------------------------------|--------|-----------|
| 200      | Gavetas                        | 185.72 | 37,144.00 |
| 30       | Guantes máster n-8             | 66.95  | 2,008.50  |
| 8        | Mascarilla 3m funda 2 unid     | 99.92  | 799.36    |
| 10       | Balde 5gl blanco               | 15.99  | 159.90    |
| 1        | Tanque cónico uso pesado       | 99.99  | 99.99     |
| 4        | Jgo. Wc. Campeonshelb y blanco | 95.00  | 380.00    |
|          | Subtotal                       |        | 40,591.75 |
|          | Imprevistos 2%                 |        | 811.84    |
|          | Total                          |        | 41,403.59 |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

## 4.4 FINANCIERA

### 4.4.1 INVERSIONES

#### 4.4.1.1 ANÁLISIS DE INVERSIÓN

En todo proyecto de inversión es importante realizar un estudio completo de los aspectos financieros para garantizar la idoneidad de la recuperación de la inversión, tanto de en valores como en porcentaje y tiempo de rescate del dinero invertido, así podremos determinar si es oportuno cristalizar el negocio a emprender.

#### 4.4.1.2 CRONOGRAMA DE INVERSIÓN

TABLA N° 30

##### EQUIPOS INFORMÁTICOS

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN                | P.U.   | TOTAL    |
|----------|----------------------------|--------|----------|
| 3        | Computadores completos     | 945.00 | 2,835.00 |
|          | Subtotal                   |        | 2,835.00 |
|          | Imprevistos 2%             |        | 56.70    |
|          | Total equipos informáticos |        | 2,891.70 |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N° 31

##### EQUIPOS DE OFICINA

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN                  | P.U.  | TOTAL  |
|----------|------------------------------|-------|--------|
| 3        | Teléfono alámbrico Panasonic | 15.99 | 47.97  |
| 3        | Archivador 3 cajas           | 99.99 | 299.97 |
| 3        | Sumadoras                    | 95.00 | 285.00 |
|          | Subtotal                     |       | 632.94 |
|          | Imprevistos 2%               |       | 12.66  |
|          | Total equipos de oficina     |       | 645.60 |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N° 32

MUEBLES Y ENSERES

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN                  | P.U.   | TOTAL  |
|----------|------------------------------|--------|--------|
| 3        | Escritorio met/vidrio        | 185.72 | 557.16 |
| 1        | Silla oficina navyblue       | 66.95  | 66.95  |
| 2        | Silla oficina t/moderna azul | 99.92  | 199.84 |
|          | Subtotal                     |        | 823.95 |
|          | Imprevistos 2%               |        | 16.48  |
|          | Total mobiliarios y enseres  |        | 840.43 |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N° 33

VEHÍCULOS

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN                             | P.U.      | TOTAL     |
|----------|---|-----------|-----------|
| 1        | Camión marca chevrolet de 2.5 toneladas | 31,480.00 | 31,480.00 |
|          | Total vehículos                         |           | 31,480.00 |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N° 34

GASTO DE ARRIENDO

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN             | P.U.   | TOTAL  |
|----------|-------------------------|--------|--------|
| 1        | Arriendo                | 400.00 | 400.00 |
|          | Total gasto de arriendo |        | 400.00 |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N° 35

PUBLICIDAD

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN         | P.U.   | TOTAL  |
|----------|---------------------|--------|--------|
| 1        | Gasto de publicidad | 200.00 | 200.00 |
|          | Total edificio      |        | 200.00 |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N° 36

MAQUINARIA Y EQUIPO

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN                             | P.U.     | TOTAL     |
|----------|---|----------|-----------|
| 1        | Caja térmica                            | 5,135.01 | 5,135.01  |
| 1        | Unidad condensador y evaporador         | 2,990.00 | 2,990.00  |
| 1        | Accesorios controles eléctricos         | 2,274.76 | 2,274.76  |
| 1        | Bomba purificadora 1hp truper 120v 70mt | 127.64   | 127.64    |
| 1        | Generador 5500w 13hp 120/240v truper    | 1,058.20 | 1,058.20  |
| 2        | Aire acondicionado split pared          | 419.00   | 838.00    |
|          | Subtotal                                |          | 12,423.61 |
|          | Imprevistos 2%                          |          | 248.47    |
|          | Total maquinaria                        |          | 12,672.08 |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N° 37

SUMINISTROS DE OFICINA

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN                  | P.U. | TOTAL  |
|----------|------------------------------|------|--------|
| 6        | Resmas de papel a4           | 4    | 24.00  |
| 4        | Cajas de esferos bic         | 7    | 28.00  |
| 2        | Cajas de lápices             | 2.5  | 5.00   |
| 100      | Carpetas de cartón           | 0.25 | 25.00  |
| 50       | Archivadores grades          | 3.25 | 162.50 |
| 2        | Cajas de clips               | 0.3  | 0.60   |
| 3        | Grapadoras                   | 5.4  | 16.20  |
| 3        | Perforadora                  | 11.2 | 33.60  |
| 5        | Cuadernos espirales          | 1.35 | 6.75   |
| 6        | Cajas de resaltadores        | 5.5  | 33.00  |
| 3        | Saca grapas                  | 1.5  | 4.50   |
| 25       | Sobres manilas grande        | 0.2  | 5.00   |
| 25       | Sobres manilas mediano       | 0.15 | 3.75   |
| 25       | Sobres manilas pequeño       | 0.1  | 2.50   |
|          | Subtotal                     |      | 350.40 |
|          | Imprevistos 2%               |      | 7.01   |
|          | Total suministros de oficina |      | 357.41 |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N° 38

SUMINISTROS DE LIMPIEZA

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN                           | P.U    | TOTAL  |
|----------|---------------------------------------|--------|--------|
| 3        | Jabón liquido para manos              | 5.98   | 17.94  |
| 2        | Dispensador para papel higiénico      | 19.47  | 38.94  |
| 2        | Lustra muebles aerosol                | 3.77   | 7.54   |
| 2        | Escoba suave plástica                 | 2.45   | 4.90   |
| 2        | Pala metálica                         | 9.55   | 19.10  |
| 2        | Tacho pedal                           | 6.70   | 13.40  |
| 3        | Tacho acero                           | 30.89  | 92.67  |
| 4        | Papel higiénicoscot 250m*4 boble hoja | 13.54  | 54.16  |
| 5        | Desinfectante eucalipto galo          | 5.67   | 28.35  |
| 3        | Cloro 100 l galón                     | 3.75   | 11.25  |
| 5        | Escurreidor pisos                     | 18.19  | 90.95  |
| 2        | Dispensador para agua                 | 195.69 | 391.38 |
| 5        | Cepillo plástico cera dura            | 11.69  | 58.45  |
|          | Subtotal                              |        | 829.03 |
|          | Imprevistos 2%                        |        | 16.58  |
|          | Total                                 |        | 845.61 |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N° 39

GASTO DE CONSTITUCIÓN

|   |               |
|---|---------------|
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN                                |               |
| Honorarios de Abogado                                 | 500.00        |
| Otros Gastos (MOVILIZACIÓN)                           | 65.00         |
| Permiso de Funcionamiento del Municipio de Esmeraldas | 80.00         |
| Permiso del Cuerpo de Bomberos                        | 50.00         |
| <b>TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>                   | <b>695.00</b> |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

La tabla a continuación muestra el resumen de inversión inicial para la constitución de la cooperativa, en donde se detalla los activos fijos necesarios, la materia prima y el capital de trabajo.

TABLA N° 40

| <b>RESUMEN DE INVERSION INICIAL</b> |    |                 |                   |
|-------------------------------------|----|-----------------|-------------------|
| <b>DESCRIPCION</b>                  |    |                 | <b>TOTAL</b>      |
| MATERIA PRIMA                       |    |                 | <b>426,600.00</b> |
| ACTIOS FIJOS                        |    |                 |                   |
| EQUIPOS INFORMATICOS                |    |                 | 2,891.70          |
| EQUIPOS DE OFICINA                  |    |                 | 645.60            |
| MOBILIARIOS Y ENSERES               |    |                 | 840.43            |
| VEHICULOS                           |    |                 | 31,480.00         |
| MAQUINARIA                          |    |                 | 12,672.08         |
| HERRAMIENTAS                        |    |                 | 41,403.59         |
| GASTOS DE FUNCIONAMIENTO            |    |                 | 695.00            |
| <b>TOTAL INVERSION FIJA</b>         |    |                 | <b>90,628.40</b>  |
| <b>CAPITAL DE TRABAJO</b>           |    |                 |                   |
| <b>GASTOS DE ARRIENDO</b>           | 3  | 400.00          | 1,200.00          |
| <b>SERVICIOS BÁSICOS</b>            | 3  | 335.00          | 1,005.00          |
| Energía Eléctrica                   |    | 150.00          |                   |
| Agua                                |    | 100.00          |                   |
| Telecomunicación                    |    | 85.00           |                   |
| SUMINISTROS DE OFICINA              | 3  | 357.41          | 1,072.22          |
| SUMINISTROS DE LIMPIEZA             | 3  | 845.61          | 2,536.83          |
| PUBLICIDAD Y PROPAGANDA             | 3  | 200.00          | 600.00            |
| REMUNERACIÓN                        | 3  | 6,203.87        | 18,611.62         |
| <b>SUBTOTAL</b>                     |    | <b>7,138.87</b> | <b>25,025.67</b>  |
| <b>MARGEN DE INSERTIDUMBRE</b>      | 2% |                 | <b>500.51</b>     |
| <b>TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO</b>  |    |                 | <b>25,526.18</b>  |
|                                     |    |                 |                   |
| <b>TOTAL DE LA INVERSION TOTAL</b>  |    |                 | <b>542,754.58</b> |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

Esta tabla muestra el total de la inversión que se requiere para llevar a cabo el presente proyecto, considerando en capital de trabajo para tres meses y un margen de incertidumbre del 2%, dando como inversión inicial \$ 542,754.58

TABLA N° 41

| NOMBRE COMÚN DE ESPECIES | CAPT.LBS/ DIARIA | CAPT.LBS/ SEMANA | CAPT. LBS/AL MES | CAPT. LBS/AL AÑO | COSTO | TOTAL EN DOLARES AL DÍA | TOTAL EN DOLARES AL MES | TOTAL EN DOLARES AL AÑO |
|--------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| PELADA                   | 70               | 350              | 7,000            | 84,000           | 1.50  | 105.00                  | 10,500.00               | 126,000.00              |
| BAGRE                    | 30               | 150              | 3,000            | 36,000           | 1.00  | 30.00                   | 3,000.00                | 36,000.00               |
| PESCADILLA               | 35               | 175              | 3,500            | 42,000           | 0.75  | 26.25                   | 2,625.00                | 31,500.00               |
| BERRUGATE                | 40               | 200              | 4,000            | 48,000           | 1.00  | 40.00                   | 4,000.00                | 48,000.00               |
| ALGUACIL                 | 50               | 250              | 5,000            | 60,000           | 1.30  | 65.00                   | 6,500.00                | 78,000.00               |
|                          | 225              | 1,125            | 22,500           | 270,000          | 5.55  | 266.25                  | 26,625.00               | 319,500.00              |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

TABLA N° 42

| NOMBRE COMÚN DE ESPECIES | CAPT.LB S/ DIARIA | CAPT.LBS/ SEMANA | CAPT. LBS/AL MES | CAPT. LBS/AL AÑO | COSTO | TOTAL EN DOLARES AL DÍA | TOTAL EN DOLARES AL MES | TOTAL EN DOLARES AL AÑO |
|--------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|-------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| PELADA                   | 15                | 75               | 1,500            | 18,000           | 1.75  | 26.25                   | 2,625                   | 31,500                  |
| BAGRE                    | 10                | 50               | 1,000            | 12,000           | 1.25  | 12.5                    | 1,250                   | 15,000                  |
| PESCADILLA               | 15                | 75               | 1,500            | 18,000           | 1.00  | 15                      | 1,500                   | 18,000                  |
| BERRUGATE                | 10                | 50               | 1,000            | 12,000           | 1.30  | 13                      | 1,300                   | 15,600                  |
| ALGUACIL                 | 15                | 75               | 1,500            | 18,000           | 1.50  | 22.5                    | 2,250                   | 27,000                  |
| <b>TOTAL</b>             | 65.00             | 325.00           | 6,500            | 78,000           | 6.80  | 89.25                   | 8,925.00                | 107,100.00              |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

|            |                                      |
|------------|--------------------------------------|
| 319,500.00 | Temporadas Altas                     |
| 107,100.00 | Temporadas Bajas                     |
| 435,600.00 | Total Requerimiento de Materia Prima |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

El cálculo de la Materia Prima es para un año, por lo que se toma en consideración el total de requerimientos de cada temporada de pesca en el año.

## 4.4.2 PLAN DE FINANCIAMIENTO

### 4.4.2.1 COSTO DEL PROYECTO Y SU FINANCIAMIENTO

| FUENTES DE FINANCIAMIENTO<br>COSTO DE CAPITAL |                   |                   |                             |       |                             |                           |
|---|-------------------|-------------------|-----------------------------|-------|-----------------------------|---------------------------|
| INVERSION INICIAL                             | 542,754.58        | 100%              | TASA SISTEMA FINANCIERO     |       | TASA DEL SISTEMA FINANCIERO | TASA APLICADA AL PROYECTO |
| TOTAL APORTE                                  | 33,018.29         | 0.060834659       | Tasa Pasiva                 | 4.20  | 0.042                       | 0.00256                   |
| DEUDA CFN                                     | 509,736.29        | 0.939165341       | TASA ACTIVA                 | 11.20 | 0.112                       | 0.10519                   |
| <b>TOTAL INVERSION</b>                        | <b>542,754.58</b> | <b>1.00000000</b> | <b>TASA DE RENTABILIDAD</b> |       |                             | <b>0.107742</b>           |
|   |                   |                   |                             |       |                             | <b>10.77%</b>             |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

La CFN ayudará a financiar la creación de la cooperativa de de pescadores para la comercialización de sus productos en un 94%, con una tasa activa de 11.20%, a un plazo de 10 años, obteniendo una Tasa de Rentabilidad de 10.77%

#### 4.4.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS

| PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS |                      |                     |                     |                          |                     |
|--------------------------------|----------------------|---------------------|---------------------|--------------------------|---------------------|
| VENTAS MENSUALES PROMEDIO      |                      |                     |                     | INCREM. COSTOS Y GASTOS  | 2.50%               |
| 74,025.75                      |                      |                     |                     | INCREMENTO DE LAS VENTAS | 10.00%              |
| AÑOS                           | VENTAS               | COSTOS              | UTILIDAD BRUTA      | GASTOS                   | UTILIDAD NETA       |
|                                | VALOR                | VALOR               | EN VENTAS           | OPERACIONALES            | OPERACIONAL         |
| 1                              | 888,309.00           | 426,600.00          | 461,709.00          | 179,685.19               | 282,023.81          |
| 2                              | 977,139.90           | 437,265.00          | 539,874.90          | 184,177.32               | 355,697.58          |
| 3                              | 1,074,853.89         | 448,196.63          | 626,657.27          | 188,781.75               | 437,875.51          |
| 4                              | 1,182,339.28         | 459,401.54          | 722,937.74          | 193,501.30               | 529,436.44          |
| 5                              | 1,300,573.21         | 470,886.58          | 829,686.63          | 198,338.83               | 631,347.80          |
| 6                              | 1,430,630.53         | 482,658.74          | 947,971.78          | 203,297.30               | 744,674.48          |
| 7                              | 1,573,693.58         | 494,725.21          | 1,078,968.37        | 208,379.73               | 870,588.64          |
| 8                              | 1,731,062.94         | 507,093.34          | 1,223,969.60        | 213,589.22               | 1,010,380.37        |
| 9                              | 1,904,169.23         | 519,770.68          | 1,384,398.56        | 218,928.96               | 1,165,469.60        |
| 10                             | 2,094,586.16         | 532,764.94          | 1,561,821.21        | 224,402.18               | 1,337,419.03        |
| <b>TOTAL</b>                   | <b>14,157,357.71</b> | <b>4,779,362.66</b> | <b>9,377,995.05</b> | <b>-4,598,632.39</b>     | <b>7,364,913.27</b> |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

En base al consumo total de 888.309 libras al año se establece a determinar el pronóstico de compras y gastos, llevando las ventas a los 10 años de vida útil de la cooperativa se obtienen una Utilidad Operacional de \$ 7,364,913.27

| ESTABLECIMIENTOS | LIBRAS ANUALES |
|------------------|----------------|
| Restaurantes     | 838,027        |
| Hoteles          | 50,282         |
| Consumo total    | 888,309        |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

## RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS

| PRESUPUESTO DE COSTOS |                   |
|-----------------------|-------------------|
| DESCRIPCION           | V. ANUAL          |
| Materia Prima         | 426,600.00        |
|                       |                   |
| <b>TOTAL COSTOS</b>   | <b>426,600.00</b> |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

\$ 426,600.00 es lo que se necesita para requerir la materia prima para un año (pescados).

| PRESUPUESTO DE GASTOS         |                   |
|-------------------------------|-------------------|
| DESCRIPCION                   | V. MENSUAL        |
| Sueldos                       | 6,203.87          |
| Luz                           | 150.00            |
| Agua                          | 100.00            |
| Teléfono                      | 85.00             |
| Publicidad                    | 200.00            |
| Arriendo                      | 400.00            |
| Pago de intereses crédito     | 4,130.52          |
| Utiles de Aseo y Limpieza     | 845.61            |
| Utiles de Oficina             | 357.41            |
| Depreciación de Activos Fijos | 867.51            |
| Décimo Tercer Sueldo          | 162.50            |
| Décimo Cuarto Sueldo          | 93.00             |
| Fondo de Reserva              | 446.42            |
| Gastos de Constitución        | 695.00            |
| Gastos Aporte Patronal        | 591.71            |
| <b>TOTAL GASTOS MENSUALES</b> | <b>15,328.55</b>  |
| <b>TOTAL GASTOS ANUALES</b>   | <b>183,942.55</b> |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

| <b>RESUMEN DE DEPRECIACIONES</b> |                  |                         |                             |                           |                         |
|----------------------------------|------------------|-------------------------|-----------------------------|---------------------------|-------------------------|
| <b>NOMBRE DEL ACTIVO</b>         | <b>VIDA UTIL</b> | <b>COSTO DEL ACTIVO</b> | <b>DEPRECIACION MENSUAL</b> | <b>DEPRECIACION ANUAL</b> | <b>VALOR DE RESCATE</b> |
| MUEBLES Y ENSERES                | 10               | 840.43                  | 6.30                        | 75.64                     | 84.04                   |
| VEHICULO                         | 5                | 31,480.00               | 472.20                      | 5,666.40                  | 3,148.00                |
| EQUIPOS DE OFICINA               | 10               | 645.60                  | 4.84                        | 58.10                     | 64.56                   |
| EQUIPOS DE COMPUTACION           | 3                | 2,891.70                | 72.29                       | 867.51                    | 289.17                  |
| MAQUINARIA Y EQUIPOS             | 10               | 12,672.08               | 95.04                       | 1,140.49                  | 1,267.21                |
| <b>TOTAL</b>                     |                  | <b>48,529.81</b>        | <b>650.68</b>               | <b>7,808.14</b>           | <b>4,852.98</b>         |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

| <b>CUADRO DE CAPITAL DE TRABAJO</b> |    |                 |                    |
|-------------------------------------|----|-----------------|--------------------|
| <b>DESCRIPCIÓN</b>                  |    | <b>SUBTOTAL</b> | <b>TOTAL ANUAL</b> |
| <b>GASTOS DE ARRIENDO</b>           | 3  | <b>400.00</b>   | <b>1,200.00</b>    |
| <b>SERVICIOS BÁSICOS</b>            | 3  | <b>335.00</b>   | <b>1,005.00</b>    |
| Energía Eléctrica                   |    | 150.00          |                    |
| Agua                                |    | 100.00          |                    |
| Telecomunicación                    |    | 85.00           |                    |
| <b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>       | 3  | <b>357.41</b>   | <b>1,072.22</b>    |
| <b>SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>      | 3  | <b>845.61</b>   | <b>2,536.83</b>    |
| <b>PUBLICIDAD Y PROPAGANDA</b>      | 3  | <b>200.00</b>   | <b>600.00</b>      |
| <b>REMUNERACIÓN</b>                 | 3  | <b>6,203.87</b> | <b>18,611.62</b>   |
| <b>SUBTOTAL</b>                     |    | <b>7,138.87</b> | <b>25,025.67</b>   |
| <b>MARGEN DE INCERTIDUMBRE</b>      | 2% |                 | 500.51             |
| <b>TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO</b>  |    |                 | <b>25,526.18</b>   |

Nota: El capital de trabajo ha sido provisionado para tres meses

**Elaborado:** Autora del Proyecto

#### 4.4.4 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

| CUADRO DE RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES |                  |                  |                  |                   |                   |                   |
|---|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| DESCRIPCION                                   | MENSUALES        |                  | TOTAL MENSUAL    | ANUALES           |                   | TOTAL ANUAL       |
|   | FIJOS            | VARIABLES        |                  | FIJOS             | VARIABLES         |                   |
| Sueldos                                       | 6,203.87         |                  | 6,203.87         | 74,446.46         |                   | 74,446.46         |
| Luz   | 150.00           |                  | 150.00           | 1,800.00          |                   | 1,800.00          |
| Agua  | 100.00           |                  | 100.00           | 1,200.00          |                   | 1,200.00          |
| Teléfono                                      | 85.00            |                  | 85.00            | 1,020.00          |                   | 1,020.00          |
| Publicidad                                    | 200.00           |                  | 200.00           | 2,400.00          |                   | 2,400.00          |
| Arriendo                                      | 400.00           |                  | 400.00           | 4,800.00          |                   | 4,800.00          |
| Pago de intereses crédito                     | 4,130.52         |                  | 4,130.52         | 49,566.27         |                   | 49,566.27         |
| Útiles de Aseo y Limpieza                     | 845.61           |                  | 845.61           | 10,147.32         |                   | 10,147.32         |
| Útiles de Oficina                             | 357.41           |                  | 357.41           | 4,288.92          |                   | 4,288.92          |
| Depreciación de Activos Fijos                 | 867.51           |                  | 867.51           | 10,410.12         |                   | 10,410.12         |
| Décimo Tercer Sueldo                          | 162.50           |                  | 162.50           | 1,950.00          |                   | 1,950.00          |
| Décimo Cuarto Sueldo                          | 93.00            |                  | 93.00            | 1,116.00          |                   | 1,116.00          |
| Fondo de Reserva                              | 446.42           |                  | 446.42           | 5,357.00          |                   | 5,357.00          |
| Gastos de Constitución                        | 695.00           |                  | 695.00           | 8,340.00          |                   | 8,340.00          |
| Gasto de Aporte Patronal                      | 591.71           |                  | 591.71           | 7,100.46          |                   | 7,100.46          |
| COSTOS VARIABLES                              |                  | 35,550.00        | 35,550.00        |                   | 426,600.00        | 426,600.00        |
| <b>TOTAL</b>                                  | <b>15,328.55</b> | <b>35,550.00</b> | <b>50,878.55</b> | <b>183,942.55</b> | <b>426,600.00</b> | <b>610,542.55</b> |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

|                                 | MENSUAL          | ANUAL             |
|---------------------------------|------------------|-------------------|
| <b>VENTAS</b>                   | <b>74,025.75</b> | <b>888,309.00</b> |
| <b>GASTOS FIJOS TOTALES</b>     | <b>15,328.55</b> | <b>183,942.55</b> |
| <b>COSTOS VARIABLES TOTALES</b> | <b>35,550.00</b> | <b>426,600.00</b> |
| <b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>      | <b>29,491.49</b> | <b>353,897.85</b> |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

\$ 29,491.49.91 es lo mínimo que debo vender mensual para no perder ni ganar, es decir para mantenerse en equilibrio.

#### 4.4.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

##### BALANCE DE SITUACION FINANCIERA

| ACTIVO                              |                   | PASIVO                            |                   |
|-------------------------------------|-------------------|-----------------------------------|-------------------|
| <b>ACTIVOS CORRIENTES</b>           |                   | <b>PASIVO CORRIENTE</b>           |                   |
| BANCO                               | 452,126.18        | PRESTAMO CFN C/PLAZO              | 31,268.16         |
|                                     |                   | <b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>   | <b>31,268.16</b>  |
|                                     |                   | <b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>      |                   |
|                                     |                   | PRESTAMO CFN L/PLAZO              | 478,468.13        |
| <b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>     | <b>452,126.18</b> | <b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE</b> | <b>478,468.13</b> |
| <b>ACTIVOS NO CORRIENTES(FIJOS)</b> |                   | <b>TOTAL PASIVOS</b>              | <b>509,736.29</b> |
| EQUIPOS DE OFICINA                  | 2891.7            | <b>PATRIMONIO</b>                 |                   |
| EQUIPOS INFORMATICOS                | 645.60            | <b>CAPITAL</b>                    | 33,018.29         |
| MUEBLES Y ENSERES                   | 840.43            |                                   |                   |
| MAQUINARIA Y EQUIPO                 | 12,672.08         |                                   |                   |
| HERRAMIENTAS PARA LA PRODUCCION     | 41,403.59         |                                   |                   |
| VEHÍCULO                            | 31,480.00         |                                   |                   |
| <b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>  | <b>89,933.40</b>  | <b>TOTAL PATRIMONIO</b>           | <b>33,018.29</b>  |
| <b>OTROS ACTIVOS</b>                |                   | <b>PASIVO MAS PATRIMONIO</b>      |                   |
| GASTOS DE CONSTITUION               | 695.00            |                                   |                   |
| <b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>          | <b>695.00</b>     |                                   |                   |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                 | <b>542,754.58</b> |                                   | <b>542,754.58</b> |

Elaborado: Autora del Proyecto

| <b>ESTADO DE RESULTADOS</b>                        |            |                   |
|--|------------|-------------------|
| <b>INGRESOS</b>                                    |            | <b>TOTAL</b>      |
| VENTAS PROMEDIO ANUAL                              |            | 888,309.00        |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>                              |            | <b>888,309.00</b> |
| <b>COSTOS</b>                                      |            |                   |
| COSTO DE VENTAS                                    | 426,600.00 |                   |
| <b>TOTAL COSTOS DE VENTAS</b>                      |            | <b>426,600.00</b> |
| <b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>                    |            | <b>461,709.00</b> |
| <b>GASTOS OPERATIVOS</b>                           |            |                   |
| Sueldos  | 6,203.87   | 74,446.46         |
| Luz  | 150.00     | 1,800.00          |
| Agua   | 100.00     | 1,200.00          |
| Teléfono   | 85.00      | 1,020.00          |
| Publicidad   | 200.00     | 2,400.00          |
| Arriendo   | 400.00     | 4,800.00          |
| Pago de intereses crédito                          | 4,130.52   | 49,566.27         |
| Útiles de Aseo y Limpieza                          | 845.61     | 10,147.32         |
| Útiles de Oficina                                  | 357.41     | 4,288.92          |
| Depreciación de Activos Fijos                      | 867.51     | 867.51            |
| Décimo Tercer Sueldo                               | 162.50     | 1,950.00          |
| Décimo Cuarto Sueldo                               | 93.00      | 1,116.00          |
| Gastos de Constitución                             | 695.00     | 695.00            |
| Gasto de Aporte Patronal                           | 591.71     | 7,100.46          |
| <b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>                     |            | <b>161,397.94</b> |
| <b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS</b> |            | <b>300,311.06</b> |
| PARTICIPACION DE TRABAJADORES                      | <b>15%</b> | 45,046.66         |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>                 |            | <b>255,264.40</b> |
| IMPUESTO LA RENTA                                  | <b>23%</b> | 58,710.81         |
| <b>UTILIDAD ANTES DE RESERVA</b>                   |            | <b>196,553.59</b> |
| RESERVA LEGAL                                      | <b>10%</b> | 19,655.36         |
| RESERVA ESTATUTARIA                                | <b>5%</b>  | 982.77            |
| <b>UTILIDAD A DISTRIBUIR A LOS SOCIOS</b>          |            | <b>175,915.46</b> |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

#### 4.4.6 FLUJO DE CAJA

| INGRESOS                              | AÑO 0      | VIDA UTIL DEL PROYECTO |            |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
|---------------------------------------|------------|------------------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
|                                       |            | AÑO 1                  | AÑO 2      | AÑO 3        | AÑO 4        | AÑO 5        | AÑO 6        | AÑO 7        | AÑO 8        | AÑO 9        | AÑO 10       | TOTAL         |
| Ventas                                | 74025.75   | 888,309.00             | 977,139.90 | 1,074,853.89 | 1,182,339.28 | 1,300,573.21 | 1,430,630.53 | 1,573,693.58 | 1,731,062.94 | 1,904,169.23 | 2,094,586.16 | 14,157,357.71 |
| Recursos materiales y equipos         | 89,933.40  |                        |            |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
| Gastos de Constitución                | 695.00     |                        |            |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
| Capital de Trabajo                    | 25,526.18  |                        |            |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
| Materia Prima                         | 426,600.00 |                        |            |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>                 |            | 888,309.00             | 977,139.90 | 1,074,853.89 | 1,182,339.28 | 1,300,573.21 | 1,430,630.53 | 1,573,693.58 | 1,731,062.94 | 1,904,169.23 | 2,094,586.16 | 14,157,357.71 |
| <b>COSTO DE VENTA</b>                 |            |                        |            |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
| Costo de producción                   | 35,550.00  | 426,600.00             | 437,265.00 | 448,196.63   | 459,401.54   | 470,886.58   | 482,658.74   | 494,725.21   | 507,093.34   | 519,770.68   | 532,764.94   | 4,779,362.66  |
| <b>TOTAL COSTO DE VENTA</b>           |            | 426,600.00             | 437,265.00 | 448,196.63   | 459,401.54   | 470,886.58   | 482,658.74   | 494,725.21   | 507,093.34   | 519,770.68   | 532,764.94   | 4,779,362.66  |
| <b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>       |            | 461,709.00             | 473,251.73 | 485,083.02   | 497,210.09   | 509,640.35   | 522,381.35   | 535,440.89   | 548,826.91   | 562,547.58   | 576,611.27   | 5,172,702.19  |
| <b>GASTOS OPERACIONALES</b>           |            |                        |            |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
| <b>Gastos de Administración</b>       |            |                        |            |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
| Sueldos                               | 6,203.87   | 74,446.46              | 76,307.62  | 78,215.31    | 80,170.69    | 82,174.96    | 84,229.34    | 86,335.07    | 88,493.45    | 90,705.78    | 82,174.96    | 823,253.65    |
| Luz                                   | 150.00     | 1,800.00               | 1,845.00   | 1,891.13     | 1,938.40     | 1,986.86     | 2,036.53     | 2,087.45     | 2,139.63     | 2,193.13     | 1,986.86     | 19,905.00     |
| Agua                                  | 100.00     | 1,200.00               | 1,230.00   | 1,260.75     | 1,292.27     | 1,324.58     | 1,357.69     | 1,391.63     | 1,426.42     | 1,462.08     | 1,324.58     | 13,270.00     |
| Teléfono                              | 85.00      | 1,020.00               | 1,045.50   | 1,071.64     | 1,098.43     | 1,125.89     | 1,154.04     | 1,182.89     | 1,212.46     | 1,242.77     | 1,125.89     | 11,279.50     |
| Publicidad                            | 200.00     | 2,400.00               | 2,460.00   | 2,521.50     | 2,584.54     | 2,649.15     | 2,715.38     | 2,783.26     | 2,852.85     | 2,924.17     | 2,649.15     | 26,540.00     |
| Arriendo                              | 400.00     | 4,800.00               | 4,920.00   | 5,043.00     | 5,169.08     | 5,298.30     | 5,430.76     | 5,566.53     | 5,705.69     | 5,848.33     | 5,298.30     | 53,079.99     |
| Útiles de Aseo y Limpieza             | 845.61     | 10,147.32              | 10,401.00  | 10,661.03    | 10,927.55    | 11,200.74    | 11,480.76    | 11,767.78    | 12,061.97    | 12,363.52    | 11,200.74    | 112,212.43    |
| Útiles de Oficina                     | 357.41     | 4,288.92               | 4,396.14   | 4,506.05     | 4,618.70     | 4,734.17     | 4,852.52     | 4,973.83     | 5,098.18     | 5,225.63     | 4,734.17     | 47,428.30     |
| Depreciación de Activos Fijos         | 867.51     | 867.51                 | 867.51     | 867.51       | 867.51       | 867.51       | 867.51       | 867.51       | 867.51       | 867.51       | 867.51       | 8,675.10      |
| Décimo Tercer Sueldo                  | 162.50     | 1,950.00               | 1,998.75   | 2,048.72     | 2,099.94     | 2,152.44     | 2,206.25     | 2,261.40     | 2,317.94     | 2,375.89     | 2,152.44     | 21,563.75     |
| Décimo Cuarto Sueldo                  | 93.00      | 1,116.00               | 1,143.90   | 1,172.50     | 1,201.81     | 1,231.86     | 1,262.65     | 1,294.22     | 1,326.57     | 1,359.74     | 1,231.86     | 12,341.10     |
| Gasto de Aporte Patronal              | 591.71     | 7,100.46               | 7,277.97   | 7,459.92     | 7,646.42     | 7,837.58     | 8,033.52     | 8,234.36     | 8,440.22     | 8,651.22     | 7,837.58     | 78,519.24     |
| Fondo de Reserva                      | 446.42     |                        | 446.42     | 457.58       | 469.02       | 480.74       | 492.76       | 505.08       | 517.71       | 530.65       | 543.92       | 4,443.86      |
| Gastos de Constitución                |            | 695.00                 |            |              |              |              |              |              |              |              |              | 695.00        |
| <b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION</b> |            | 111,831.67             | 114,339.82 | 117,176.62   | 124,883.24   | 127,863.66   | 130,918.59   | 129,657.73   | 132,867.32   | 136,157.14   | 127,926.84   | 1,253,622.63  |
| <b>Gastos Financieros</b>             |            |                        |            |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
| Pago de intereses crédito             | 4130.5225  | 49,566.27              | 46,292.08  | 42,675.05    | 38,679.26    | 34,265.07    | 29,388.64    | 24,001.60    | 18,050.46    | 11,476.16    | 4,213.44     | 298,608.03    |
| <b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>       |            | 49,566.27              | 46,292.08  | 42,675.05    | 38,679.26    | 34,265.07    | 29,388.64    | 24,001.60    | 18,050.46    | 11,476.16    | 4,213.44     | 298,608.03    |
| <b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>     |            | 161,397.94             | 160,631.90 | 159,851.67   | 163,562.50   | 162,128.73   | 160,307.24   | 153,659.33   | 150,917.77   | 147,633.30   | 132,140.27   | 1,552,230.66  |
| <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>           |            | 300,311.06             | 307,818.84 | 315,514.31   | 323,402.17   | 331,487.22   | 339,774.40   | 348,268.76   | 356,975.48   | 365,899.87   | 331,487.22   | 3,320,939.32  |
| 15% Participación trabajadores        | 15%        | 45,046.66              | 46,172.83  | 47,327.15    | 48,510.32    | 49,723.08    | 50,966.16    | 52,240.31    | 53,546.32    | 54,884.98    | 49,723.08    | 498,140.90    |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>    |            | 255,264.40             | 261,646.01 | 268,187.16   | 274,891.84   | 281,764.14   | 288,808.24   | 296,028.45   | 303,429.16   | 311,014.89   | 281,764.14   | 2,822,798.42  |
| 23% Impuesto a la Renta               | 23%        | 58,710.81              | 60,178.58  | 61,683.05    | 63,225.12    | 64,805.75    | 66,425.90    | 68,086.54    | 69,788.71    | 71,533.42    | 64,805.75    | 649,243.64    |
| <b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b>  |            | 196,553.59             | 201,467.43 | 206,504.11   | 211,666.72   | 216,958.39   | 222,382.34   | 227,941.90   | 233,640.45   | 239,481.46   | 216,958.39   | 2,173,554.78  |
| Pago de cuota bancaria                |            | 31,268.16              | 34,542.35  | 38,159.38    | 42,155.17    | 46,569.37    | 51,445.79    | 56,832.83    | 62,783.97    | 69,358.28    | 76,620.99    | 509,736.29    |
| Depreciación de Activos fijos         |            | 867.51                 | 867.51     | 867.51       | 867.51       | 867.51       | 867.51       | 867.51       | 867.51       | 867.51       | 867.51       | 8,675.10      |
| <b>UTILIDAD ANTES DE RESERVAS</b>     |            | 166,152.94             | 167,792.59 | 169,212.24   | 171,177.95   | 173,177.95   | 175,177.95   | 177,177.95   | 179,177.95   | 181,177.95   | 183,177.95   | 1,692,909.31  |
| <b>VALOR DE RESCATE</b>               |            |                        |            |              |              |              |              |              |              |              | 4,852.98     | 4,852.98      |
| <b>FLUJO NETO</b>                     |            | 166,152.94             | 167,792.59 | 169,212.24   | 171,177.95   | 173,177.95   | 175,177.95   | 177,177.95   | 179,177.95   | 181,177.95   | 183,177.95   | 1,697,762.29  |

Elaborado: Autora del Proyecto

|                       |                   |                   |               |
|-----------------------|-------------------|-------------------|---------------|
| <b>RENTABILIDAD =</b> | <b>888,309.00</b> | <b>166,152.94</b> | <b>18.70%</b> |
|-----------------------|-------------------|-------------------|---------------|

El flujo en el primer año es de \$ 166,152.94, lo que significa que se ha considerado el flujo la inversión de inventario y de recurso humano, como todos los ingresos, costos y gastos que genera el proyecto, dando una rentabilidad del 18.70%, se tiene una utilidad antes de impuestos de \$ 196,553.59 que al pagar las cuotas bancarias y las depreciaciones da un flujo neto de \$ 166,152.94.

#### 4.4.7 EVALUACIÓN

| <b>INDICADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO</b> |                     |                |                             |                     |                             |                     |
|---|---------------------|----------------|-----------------------------|---------------------|-----------------------------|---------------------|
| INVERSION INICIAL                           |                     |                | <b>542,754.58</b>           | TASA MENOR DEL      | TASA MAYOR DE               |                     |
| TASA PASIVA REFERENCIAL                     |                     |                | <b>4.20%</b>                | PROYECTO            | INCERTIDUMBRE               |                     |
| TASA ACTIVA REFERENCIAL                     |                     |                | <b>11.20%</b>               | <b>0.1077</b>       | <b>0.2077</b>               |                     |
| VIDA UTIL PROYECTO                          |                     | <b>10 AÑOS</b> |                             |                     | <b>0.1</b>                  |                     |
| VIDA UTIL PROYECTO                          | FLUJO NETO          |                | FACTOR TASA DE RENTABILIDAD | FLUJO PRESENTE NETO | FACTOR TASA DE INCERTIDUMBE | FLUJO PRESENTE NETO |
| <b>0</b>                                    | <b>-542,754.58</b>  |                |                             | <b>-542,754.58</b>  |                             |                     |
| 1   | 166,152.94          | 0.1077416      | 0.9027376                   | 149,992.51          | 0.8279917                   | 137,573.25          |
| 2   | 167,792.59          | 0.1077416      | 0.8149352                   | 136,740.09          | 0.6855703                   | 115,033.61          |
| 3   | 169,212.24          | 0.1077416      | 0.7356727                   | 124,484.82          | 0.5676465                   | 96,052.73           |
| 4   | 175,177.95          | 0.1077416      | 0.6641194                   | 116,339.08          | 0.4700066                   | 82,334.79           |
| 5   | 176,055.42          | 0.1077416      | 0.5995256                   | 105,549.73          | 0.3891615                   | 68,514.00           |
| 6   | 176,602.96          | 0.1077416      | 0.5412143                   | 95,580.05           | 0.3222225                   | 56,905.45           |
| 7   | 172,383.30          | 0.1077416      | 0.4885745                   | 84,222.09           | 0.2667976                   | 45,991.45           |
| 8   | 172,130.71          | 0.1077416      | 0.4410546                   | 75,919.04           | 0.2209062                   | 38,024.74           |
| 9   | 171,397.42          | 0.1077416      | 0.3981566                   | 68,243.01           | 0.1829085                   | 31,350.04           |
| 10  | 150,856.77          | 0.1077416      | 0.3594309                   | 54,222.59           | 0.1514467                   | 22,846.76           |
|   | <b>1,155,007.71</b> |                |                             |                     |                             |                     |
| <b>TOTAL FLUJO PRESENTE NETO</b>            |                     |                |                             | <b>1,011,293.01</b> |                             | <b>694,626.82</b>   |
| INVERSION INICIAL                           |                     |                |                             | <b>542,754.58</b>   |                             | <b>542,754.58</b>   |
| <b>VAN</b>                                  |                     |                |                             | <b>468,538.43</b>   |                             | <b>151,872.24</b>   |
| <b>PRC</b>                                  |                     |                |                             | <b>4.6991</b>       |                             |                     |
| <b>TIR</b>                                  |                     |                |                             | <b>25.57%</b>       |                             |                     |
| <b>R.C.B.</b>                               |                     |                |                             | <b>2.13</b>         |                             |                     |
| <b>RENTABILIDAD SIMPLE</b>                  |                     |                |                             | <b>21.28</b>        |                             |                     |

Elaborado: Autora del Proyecto

Para realizar la evaluación financiera fue necesario calcular los flujos acumulados, establecer la inversión del costo del proyecto, la tasa del costo del capital y aplicar las formulas del TIR (Tasa Interna de Retorno), el VAN (Valor Actual Neto), RCB (Relación Costo Beneficio) y el tiempo real de recuperación de la inversión.

Se puede determinar que el proyecto es rentable y factible, por tanto, dependerá de los socios que puedan llevar adelante este proyecto financiero. COMER.PEZ LTDA al tener como inversión inicial \$ 542,754.58 el flujo acumulado de los 10 años descontando la inversión asciende a \$ 1, 011,293.01 (VAN) asegurando una rentabilidad promedio por 10 años del 21.28%, lo que significa que el Periodo de Recuperación del Capital (PRC) la hace en el quinto año, temiendo como Taza Interna de Retorno (T.I.R) del 25.57 %, es decir que por cada dólar que se invierta se recuperará \$ 2.13.

#### 4.4.8 RAZONES FINANCIERAS DEL RPROYECTO

|                           |                     |            |       |
|---------------------------|---------------------|------------|-------|
| <b>INDICE DE LIQUIDEZ</b> | ACTIVO              | 452,126.18 | 14.46 |
|                           | PASIVO<br>CORRIENTE | 31,268.16  |       |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

Tomando los datos del primer año de funcionamiento del proyecto nos da un índice de liquidez de 14.66 lo que significa que el proyecto tendrá % 14. 46 para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo.

|                                 |                 |            |       |
|---------------------------------|-----------------|------------|-------|
| <b>INDICE DE APALANCAMIENTO</b> | TOTAL<br>ACTIVO | 542,754.58 | 16.44 |
|                                 | PATRIMONIO      | 33,018.29  |       |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

El apalancamiento nos demuestra que la representatividad del endeudamiento con relación al patrimonio es del 16.44 % considerando que han existido utilidades significativas en el primer año de operación.

|               |                  |            |     |
|---------------|------------------|------------|-----|
| ENDEUDAMIENTO | DEUDA FIANCIERA  | 478,468.13 | 94% |
|               | TOTAL PASIVO     | 509,736.29 |     |
| ENDEUDAMIENTO | PASIVO CORRIENTE | 31,268.16  | 6%  |
|               | TOTAL PASIVO     | 509,736.29 |     |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

Desde el punto de vista de los pasivos corrientes está comprendido el 94% como obligación a largo plazo y 6% como obligaciones a corto plazo de la deuda

|                    |                                   |            |
|--------------------|-----------------------------------|------------|
| CAPITAL DE TRABAJO | ACT. CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE | 420,858.02 |
|--------------------|-----------------------------------|------------|

**Elaborado:** Autora del Proyecto

Lo que significa que se cuenta con recurso necesario y disponible para cubrir o realizar sus operaciones luego de haber cubierto con sus obligaciones a corto plazo.

| <b>RENTABILIDAD</b>                   |            |            |
|---------------------------------------|------------|------------|
| <b>MARGEN DE UTILIDAD BRUTA</b>       |            |            |
| UTILIDAD BRUTA                        | 461,709.00 | <b>52%</b> |
| VENTAS NETAS                          | 888,309.00 |            |
| <b>MARGEN DE UTILIDAD OPERACIONAL</b> |            |            |
| UTILIDAD OPERACIONAL                  | 300,311.06 | <b>34%</b> |
| VENTAS NETAS                          | 888,309.00 |            |
| <b>MARGEN DE UTILIDAD NETA</b>        |            |            |
| UTILIDAD NETA                         | 166,152.94 | <b>19%</b> |
| VENTAS NETAS                          | 888,309.00 |            |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

El proyecto nos muestra una rentabilidad del 52% por cada dólar de ventas netas, y refleja una utilidad operativa del 34 % indicando un potencial alto que generan los activos antes de los impuestos. El margen de ventas netas corresponde al 19% que indica el porcentaje de ganancia neta con relación a las ventas netas.

| <b>ROTACION DE ACTIVOS TOTALES</b> |            |      |
|------------------------------------|------------|------|
| VENTAS NETAS                       | 888,309.00 |      |
| ACTIVOS TOTALES                    | 542,754.58 | 1.64 |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

Nos indica que el negocio genera ventas, 1,64 centavos de dólares por cada invertido en activo.

#### 4.4.9 IMPACTOS

**TABLA N° 43**

**Parámetros de Calificación del Impacto**

| NIVEL DE IMPACTO | INTERPRETACIÓN |
|------------------|----------------|
| -1               | Alto Negativo  |
| -2               | Medio Negativo |
| -3               | Bajo Negativo  |
| 0                | No hay Impacto |
| 1                | Bajo Positivo  |
| 2                | Medio Positivo |
| 3                | Alto Positivo  |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

#### 4.4.9.1 IMPACTO CULTURAL

**TABLA N° 44**

| IMPACTO ECONÓMICO                               |                                       |                  |    |    |   |   |   |          |
|---|---------------------------------------|------------------|----|----|---|---|---|----------|
| #   | INDICADORES                           | NIVEL DE IMPACTO |    |    |   |   |   |          |
|   |                                       | -3               | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3        |
| 1   | Mejores condiciones económicas        |                  |    |    |   |   |   | X        |
| 2   | Mejora la capacidad productiva        |                  |    |    |   |   |   | X        |
| 3   | Incremento de los ingresos familiares |                  |    |    |   |   |   | X        |
| <b>TOTAL NIVEL DE IMPACTO</b>                   |                                       |                  |    |    |   |   |   | <b>9</b> |
| <b>NÚMERO DE INDICADORES</b>                    |                                       |                  |    |    |   |   |   |          |
| NI=   |                                       | $\frac{9}{3}$    |    |    |   |   |   |          |
| NI=   |                                       | 3                |    |    |   |   |   |          |
| <b>NIVEL DE IMPACTO CULTURAL= ALTO POSITIVO</b> |                                       |                  |    |    |   |   |   |          |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

- Se pretende motivar a cambiar la costumbre de los pescadores de la zona para comercializar los productos pesqueros fuera de la comunidad para mejorar y aumentar el rendimiento productivo del sector y de la comunidad.
- Como características principal este proyecto busca integrar a las personas que conforman la comunidad por medio de organizaciones más solidas y bien organizadas, de manera que desarrollen labores comunitarias para el mejoramiento físico e intelectual en los aspectos educativos, social, moral, cultural de toda la población.
- Por otro lado el sistema educativo es de vital importancia por lo que con el desarrollo del proyecto se generan mejores perspectivas el crecimiento educacional de la niñez y la juventud tales como: creaciones de planteles educativos de niveles secundarios, ampliándose aun más el perímetro urbano de la comuna; de esta manera se preverá el crecimiento poblacional a futura.

#### 4.4.9.2 IMPACTO ECONÓMICO

**TABLA N° 45**

| IMPACTO CULTURAL                          |   |                  |    |    |   |   |           |   |
|---|---|------------------|----|----|---|---|-----------|---|
| #   | INDICADORES   | NIVEL DE IMPACTO |    |    |   |   |           |   |
|   |   | -3               | -2 | -1 | 0 | 1 | 2         | 3 |
| 2   | Fomentar la cultura organizacional de la cooperativa  |                  |    |    |   |   |           | X |
| 1   | Generar fuentes de empleo en la comunidad             |                  |    |    |   |   | X         |   |
| 3   | Oportunidades de desarrollo comercial en la comunidad |                  |    |    |   |   |           | X |
| 4   | Oportunidades de capacitación en el área de pesca     |                  |    |    |   |   |           | X |
| <b>TOTAL NIVEL DE IMPACTO</b>             |   |                  |    |    |   |   | <b>11</b> |   |
| E=12<br>NÚMERO DE INDICADORES             |   |                  |    |    |   |   |           |   |
| NI =                                      |   | $\frac{11}{4}$   |    |    |   |   |           |   |
| NI=                                       |   | 2.75             |    |    |   |   |           |   |
| NIVEL DE IMPACTO CULTURAL= MEDIO POSITIVO |   |                  |    |    |   |   |           |   |

**Elaborado:** Autora del Proyecto

- Como podemos observar el nivel de impacto económico es significativo, con la creación de una cooperativa de pescadores que promoverá la inversión, el desarrollo económico de la comunidad, funcionara como un incentivo y motivación para los pobladores de tal forma que aumenten su espíritu de trabajo hacia la creación de nuevos proyectos, que conlleven a mejorar su sistema de vida, así aprovecharan de una forma los dotes que les brinda la naturaleza a través del mar.
- A través de la aplicación de esta investigación en el momento en que se organizan pueden mejorar sus recursos y así volverse más competitivos, como también mejorar las capacidades productivas y disminuir la tasas de desempleo del sector, de este modo se podrá expandiendo el producto al mercado.

## **CAPITULO V**

### **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1 CONCLUSIONES**

- En base al análisis de mercado se pudo evidenciar que el consumo de mariscos del mar es apetecida en todo el mercado esmeraldeño ya que su frecuencia de consumo es: el 47% diario, el 25% cada dos días a la semana y el 28% lo consumen los fines de semana.
- Para la constitución de la cooperativa se asociaran 25 embarcaciones, es decir 25 socios de la comunidad de Limones, de igual manera la cooperativa estará ubicada en la zona mencionada anteriormente, la misma que para su constitución estará establecida bajo y en acatamiento de los requisitos que se establece en la ley de Cooperativa del país.
- Es viable y factible la creación de una cooperativa que se dedique a no solo comercializar sus productos a nivel local, sino también en diferentes lugares de la provincia de Esmeralda; ya que al invertir \$ 542,754.58 la cooperativa ganará \$ 468,538.43 asegurando una rentabilidad simple por 10 años del 21.28%.

## 5.2 RECOMENDACIONES

- Basada en el análisis de los resultados obtenidos en la siguiente estimación de la puesta en marcha del proyecto se ha definido las siguientes recomendaciones:
- En el estudio financiero se demuestra que el proyecto es rentable y debe implementarse con la administración de personas ajenas a las faenas de pesca lo que es favorable para los socios ya que les representara credibilidad y seguridad en la marcha del negocio y que este sea permanente.
- Impulsar la comercialización de la pesca artesanal hacia otros mercados e investigar personalmente las alternativas de comercio buscando contacto con comerciantes mayoristas y minoristas de otras ciudades que se dedique a la venta de productos de pesca.
- Hacer conciencia del aporte social y económico que les representa como pueblos y no ser individualista, aprovechar las oportunidades y sobreponerse a las amenazas que se presenten.
- La creación de una cooperativa es de gran utilidad para la comunidad de limones ya que llegara a generar buenos ingresos y mejorar la calidad de vida de sus pobladores.

## 5.3 SECCIÓN REFERENCIAS

### 5.3.1 FUENTES DE INFORMACIÓN

- ESPOL CEPLAES ILDIS. (1987). *LA PESCA EN EL ECUADOR*. Consultado el 26 de octubre de 2011. Visitado en [http://agrytec.com/pecuario/index.php?option=com\\_content&view=article&id=45:la-pesca-en-el-ecuador&catid=37:articulos-tecnicos&Itemid=39](http://agrytec.com/pecuario/index.php?option=com_content&view=article&id=45:la-pesca-en-el-ecuador&catid=37:articulos-tecnicos&Itemid=39)
- LEY DE PESCA. (2005). *PÁRRAFO 1. DE LA PESCA ARTESANAL*. Consultado el 25 de octubre de 2011. Visitado en la página web <http://www.acuacultura.gov.ec/legislacion/legislacion.php>
- Luis Luna Osorio. (Ed.). (2001-2020). *PROYECCIÓN DEL ECUADOR AL MUNDO. (2do lb). Sector agropecuario del ecuador (pp. 161-166)*. Ecuador.
- <http://www.fao.org/fi/oldsite/FCP/es/ECU/body.htm>
- <http://artesanal.subpesca.gob.ec/>
- CASTELLS, Manuel. (1999). *La era de la información. Economía, Sociedad y Cultura*. 3º reimp. Madrid: Alianza 3 vols.
- Dirección General de Intereses Marítimos de la Armada del Ecuador DIGEIM. Septiembre, 2004. *Ecuador y los Interese Marítimos*. 2da Edición.
- Dirección General de Interese Marítimos II impresión, 2007
- <http://www.revistalideres.ec/CustomerFiles/Lideres/Especiales/2009/septiembre/provincias/7esmeraldas/provincias7.html>
- [http://agrytec.com/pecuario/index.php?option=com\\_content&view=article&id=45:la-pesca-en-el-ecuador&catid=37:articulos-tecnicos&Itemid=39](http://agrytec.com/pecuario/index.php?option=com_content&view=article&id=45:la-pesca-en-el-ecuador&catid=37:articulos-tecnicos&Itemid=39)

- INEC. Población de la provincia de Esmeraldas, Índice de crecimiento.
- Ministerio de Relaciones Laborales. Tipo de contratos de trabajo. Visitado en la página [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)
- Ley de Economía Popular y Solidaria del Ecuador. (2011). *De las Organizaciones del Sector Cooperativo*. Sección 3 Artículo 21 y 24.
- Ley de Economía Popular y Solidaria del Ecuador. (2011). *De las Unidades Económicas Populares*. Título II Artículo 73.
- Ley de Cooperativas del Ecuador.
- Instituto Nacional de Compras Públicas. Requisitos para ser proveedor. Visitado en la página [www.incop.gob.ec](http://www.incop.gob.ec)

**ANEXOS**

## 1. ANEXOS

### 1.1 MATRIZ DE DIAGNÓSTICO

| OBJETIVO   | VARIABLES                   | INDICADORES   | TÉCNICAS          | FUENTE                        | PREGUNTAS  |
|--|-----------------------------|---|-------------------|-------------------------------|--|
| <p>Analizar el mercado objetivo para determinar la necesidad de consumo de la población.</p> | <p>Análisis de mercado.</p> | <p>Precios</p> <p>Demanda</p> <p>Formas de pago</p> <p>Publicidad</p> <p>Promoción</p> <p>Distribución</p> <p>Preferencia</p>                                   | <p>Encuesta</p>   | <p>Consumidores, clientes</p> | <p>¿Qué cantidad de dinero destina usted para la compra de mariscos?</p> <p>¿Con qué frecuencia consume mariscos para la actividad a la que se dedica?</p> <p>¿Cuántas libras de mariscos usted compra o destina para la actividad a la que se dedica?</p> |
|  |                             | <p>Competidores</p> <p>-precios</p> <p>-tipo de producto</p> <p>-promoción</p> <p>-frecuencia de venta</p> <p>-formas de pago</p> <p>Oferta</p> <p>-Precios</p> | <p>Entrevista</p> | <p>Competidores</p>           | <p>¿Cuál de las siguientes especies es la que usted mas compra o la que mas se consume en su negocio?</p>  |

|  |                             |  |            |            |  |
|--|-----------------------------|--|------------|------------|--|
|  |                             | -Tipo de producto<br>-Promoción<br>-Formas de pago<br><br>Proveedor<br>-precios<br>-promoción<br>-formas de pago   | Entrevista |            |  |
| Desarrollar un plan de asesoría para la comercialización de los productos. | Comercializar los productos | Precios<br>Tipo de producto<br>Promoción<br>Frecuencia de venta<br>Formas de pago<br>Especies más comercializadas<br>Cantidad de productos que comercializan | Entrevista | Pescadores | ¿Qué opina usted sobre comercializar de forma asociativa sus productos?<br><br>Al formar parte de una cooperativa estaría usted dispuesto a:<br>Capacitaciones<br>Reuniones constantes<br>Trabajo en equipo<br><br>¿Cuál es la especie que usted mas extrae del mar?<br><br>¿Cuál es la cantidad de mariscos que usted extrae del mar? |

|  |                                |   |            |   |  |
|--|--------------------------------|---|------------|---|--|
| Determinar la estructura orgánica, funcional y legal para la constitución de la cooperativa. | Constitución de la cooperativa | Nombre<br>Número de socios<br>Requisitos legales<br>Tramites comerciales. | Documental | Ley de cooperativas y reglamento general. |  |
|--|--------------------------------|---|------------|---|--|

## 1.2 MODELO DE ENTREVISTA



María José Mideros Ferrer estudiante de la PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE EN ESMERALDAS con la finalidad de obtener información relevante para desarrollar mi trabajo de tesis previo a la obtención del título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA solicito a usted muy cordialmente llenar la siguiente entrevista.

*TEMA: Creación de una cooperativa de pescadores en la parroquia Valdéz (Limonas) del cantón Eloy Alfaro para comercializar en la provincia de Esmeraldas.*

La siguiente entrevista está dirigida a los pescadores.

Nombres y apellidos: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

N° de cédula: \_\_\_\_\_

1. ¿Qué tiempo lleva usted desempeñado la actividad pesquera?

1-3 años

4-6 años

7-9 años

De 10 años en adelante

2. La embarcación que usted posee es:

Propia

Prestada

Alquilada

3. ¿Usted vende los productos que usted extrae del mar?

SI

NO

4. ¿Qué cantidad de marisco usted captura al día?

5. ¿Cree usted que la creación de una cooperativa en la comunidad de Limones contribuirá a mejorar las condiciones productivas del sector?

---

---

---

6. ¿Qué opina usted sobre comercializar de forma asociativa sus productos?

---

---

---

7. ¿Cuáles serían los beneficios que usted obtendría al comercializar de forma asociativa sus productos?

---

---

---

8. ¿Qué tipo de inconvenientes se presentan en actividad diaria?

Desorganización

Falta de apoyo de las autoridades

Falta de capacitación

Otros \_\_\_\_\_

Amplíe su respuesta:

---

---

---

9. ¿Si se daría la oportunidad de crearse una cooperativa de pescadores en la comunidad de Limones, usted se asociaría a ella?

Amplíe su respuesta.

---

---

---

**10.** ¿Cuáles son las razones por las cuales usted se asociaría a la cooperativa?

Por la organización

Por la calidad de los productos

Por la buena demanda

Todas las anteriores

Otras razones \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**11.** Al formar parte de una cooperativa de pescadores estaría dispuesto a:

Capacitaciones

Reuniones continuas

Trabajo en equipo

Amplíe su respuesta:

### 1.3 MODELO DE ENCUESTA



María José Mideros Ferrer estudiante de la PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE EN ESMERALDAS *con la finalidad de obtener información relevante para desarrollar mi trabajo de tesis previo a la obtención del título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA solicito a usted muy cordialmente llenar la siguiente encuesta.*

La siguiente encuesta está dirigida a los Hoteles y Restaurantes

Nombres y apellidos: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

N° de cédula: \_\_\_\_\_

1. ¿A cuál de los siguientes negocios se dedica usted?

Hoteles

Restaurantes

Venta de encebollados

2. ¿Cuánto tiempo lleva usted desempeñando la actividad?

1-3 años

4-6 años

7-10 años

Más de 10 años

3. ¿Con qué frecuencia usted compra o consume mariscos para la actividad a la que se dedica?

Todos los días  sólo los fines de semana

Cada dos días

4. ¿Cuántas libras de mariscos usted compra o destina para la actividad a la que se dedica? De 1 a 5 libras

De 6 a 10 libras

De 11 a 15 libras

De 16 a 20 libras

De 21 a 25 libras

De 26 libras en adelante

5. ¿Qué cantidad de dinero usted destina para la compra de mariscos?

De \$10 a \$15

De \$15 a \$20

De \$20 a \$25

De \$25 en adelante

6. ¿Le gustaría que los mariscos se vendan desviscerados y limpios?

SI

NO

7. ¿Dónde compra usted el marisco para cubrir con la actividad que realiza?

Mercado

Puerto

Tiendas

Playas

Cooperativas

Otros lugares\_\_\_\_\_

**8.** ¿Cuál de las siguientes especies es la que más compra o consume para su negocio?

Picudo

Corvina

Pargo

Camarón

Calamar

Otros\_\_\_\_\_

**9.** ¿Le gustaría que le entreguen el marisco en su local?

SI

NO

**10.** ¿Compraría usted el producto en una cooperativa de pescadores?

SI

NO

## **REQUISITOS PARA CESIÓN DE PARTICIPACIONES**

1. Escritura de Cesión de Participaciones, en el cual debe estar como documento habilitante: el acta de la Junta de socios, Inscripción en el Registro Mercantil, Razón al margen de la Constitución.
2. Carta del Representante Legal informando la Cesión realizada.
3. Adjuntar copia de la papeleta de votación y cédula.

## **PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA COMPAÑÍA LIMITADA**

1. Aprobación del nombre o razón social de la empresa en la Superintendencia de Compañías.
2. Apertura de la cuenta de integración de capital en cualquier banco de la ciudad si la ciudad es en numerario.
3. Elevar la minuta de constitución a escritura pública en cualquier notaria.
4. Presentación de tres escrituras de constitución, con oficio firmado por un abogado (adjuntar copia de cédula y papeleta de votación del abogado), en la Superintendencia de Compañías o en las ventanilla únicas.
5. La Superintendencia de Compañías en el transcurso de 48 horas como mínimo puede responder así:

### **OFICIO**

- Cuando hay algún error en la escritura
- Cuando por su objeto social debe obtener permisos previos tales como: Agencia Nacional de Transito, Municipio, Ministerios, etc.

Se debe rectificar y cumplir con todas las observaciones hechas mediante el oficio para continuar con el proceso de constitución, y así obtener la resolución.

## **RESOLUCIÓN**

- Cuando el tramite ha sido aprobado y se puede seguir con el proceso de constitución
6. Debe publicar en el periódico de amplia circulación en el domicilio de la empresa por un solo día se recomienda comprar tres ejemplares (extracto) 1 para

el Registro Mercantil, 1 para la Superintendencia de Compañías y otro para respaldo de la empresa.

7. Debe sentar razón de la resolución de la constitución en la escritura, en la misma notaria donde reposa la escritura matriz de constitución.
8. Debe obtener la patente municipal (escritura de constitución de la compañía y resolución de la Superintendencia de Compañías en original y copia, copias de cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del representante legal, dirección donde funciona la misma.)
9. Debe suscribir las escrituras en el Registro Mercantil para lo cual debe presentar:
  - \* 3 requisitos con respectiva resolución de la Superintendencia de Compañías, sentadas por la Notaria.
  - \* Publicación original del extracto.
  - \* Copias de cedula de ciudadanía y papeleta de votación del compareciente.
  - \* Certificado de inscripción en el Registro de Dirección Financiera Tributaria del Municipio de Quito.
10. Debe inscribir en el Registro Mercantil los nombramiento del representante legal y administrador de la empresa, para ello se debe presentar el acta de la Junta General en donde se nombran dichos representante (nombramiento general de cada uno por lo menos tres templaes).
11. Documento que debe presentar en la Superintendencia de Compañías para finalizar el trámite de constitución:
  - \* Tercera escritura certificada o protocolizada luego de cumplir con lo dispuesto en la resolución aprobatoria.
  - \* Periódico en el cual se publico el extracto de la resolución aprobatoria.
  - \* Nombramientos originales inscritos en el Registro Mercantil o copias certificadas por la notaria de los representantes y administradores de la compañía gerente y presidente)
  - \* Copia legible de la cedula de ciudadanía o pasaporte de los representantes de la compañía.
  - \* Formulario del RUC (01-A) original, lleno
  - \* Copia legible ultimo recibo de agua, luz o teléfono (servicios básicos) del domicilio de la compañía.

**12.** Por la documentación presentada se le asigna al usuario un ticket (no extraviarlo) el cual le servirá como fe de presentación para que una vez realizada la verificación de datos en el lapso de 24 a 48 horas la Superintendencia le entregue al usuario para la obtención del RUC los siguientes documentos:

- \* Formulario del RUC
- \* Datos generales
- \* Cumplimiento de obligaciones y existencia legal
- \* Nomina de socios

**13.** Obtención del RUC en el Servicio de Rentas Internas

- \* Formulario 01-A y 01-B llenos, suscritos por el representante legal
- \* Original y copia, o copias certificadas en la escritura de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- \* Original y copia de la planilla de agua, luz o teléfono

**14.** Una vez obtenido el RUC regresar a la Superintendencia de Compañías con el ticket de fe de presentación y una copia simple legible del RUC, documento con los cuales se le entrega el oficio para la devolución de los fondos de la cuenta de integración de capital.

#### HACCP-Análisis de Riesgos de Puntos Críticos de Control

Los alimentos no discriminan a ningún consumidor. En esta afirmación radica la importancia de producir alimentos sanos, nutritivos y agradables. Sin embargo, cada persona tiene gustos particulares. Ante el proceso de globalización vivido actualmente la industria alimentaria se encuentra condicionada a modificar su actitud hacia el mercado. El hecho de contar con información disponible en todo momento y de diversos orígenes provoca un cambio en el proceso de toma de decisiones.

Por su parte la facilidad que brindan las comunicaciones hace más fluidos y ágiles los contactos y compromisos comerciales, aumentando la efectividad de los negocios. De esta manera, se ponen de manifiesto las condiciones de oferta y demanda de productos, permitiendo una ajustada respuesta a las necesidades de consumo. En este ambiente surge la calidad como un elemento de distinción de los productos. La calidad de un producto alimenticio está determinada por: el cumplimiento de los requisitos legales y comerciales, la satisfacción del consumidor y la producción en un ciclo de mejora continua.

En cuanto a las características requeridas por los consumidores, las mismas pueden agruparse en las directamente relacionadas con el producto y las atinentes a la transacción comercial. La inocuidad, el valor nutricional y los factores relacionados con el gusto del consumidor pertenecen a la primera categoría y pueden relacionarse con las propiedades implícitas del producto. En cambio, las características correspondientes al segundo grupo, como la genuinidad, el valor agregado al producto y la disponibilidad son las que estimulan el acto de compra por parte del consumidor.

Para alcanzar la calidad requerida por los clientes es necesario ejecutar una serie de pasos ordenados a través de la cadena agroalimentaria. Sin embargo, a lo largo de la cadena agroalimentaria pueden ir sumándose fallas que lleven a obtener un producto diferente al deseado por el consumidor y por la misma empresa. Las fallas pueden ocurrir durante:

- La producción de las materias primas
- La recolección o faena
- La transformación industrial
- El transporte
- La venta
- El almacenamiento
- El empleo final.

Para el caso de los alimentos las fallas más importantes son las relacionadas con la inocuidad. Estas fallas pueden evitarse realizando controles eficientes que permitan prevenirlas.

El control es un tema a tener muy en cuenta. El nuevo concepto de control considera todas las acciones que apuntan a prevenir la ocurrencia de errores en el proceso de producción de alimentos seguros. Aquí surge como predominante la idea de la prevención desde la producción de materias primas, lo cual se relaciona directamente con la implementación de las Buenas Prácticas de Manufactura. Entonces, al hablar de prevención se hace referencia a los riesgos que se corren en toda cadena agroalimentaria.

Riesgo es la probabilidad de que un agente contaminante, presente en un determinado alimento, cause daño a la salud humana. Los contaminantes pueden ser de origen físico, químico o microbiológico y son identificados como peligros en las diferentes etapas como puede verse a continuación:

La dotación de contaminantes que la materia prima y los ingredientes incorporan al proceso puede representar un peligro. Por otra parte, las condiciones del establecimiento **Elaborador**, así como las condiciones mismas de elaboración, también pueden introducir peligros. Y, finalmente, la contaminación externa puede ser una tercera fuente de peligros.

El sistema de prevención de peligros para la inocuidad de alimentos sugerido por Codex Alimentarias y aceptado internacionalmente como un parámetro de referencia es el denominado

Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos (HACCP, sigla en inglés). El sistema HACCP garantiza la inocuidad de los alimentos mediante la ejecución de una serie de acciones específicas. Como primera medida es necesario conformar el equipo HACCP que será el responsable de adaptar el modelo conceptual a la realidad y de diseñar el plan para la implementación de este sistema. Dicho equipo puede estar conformado por personal de la empresa o externo a la misma. La única condición es que sea un grupo interdisciplinario con muchos conocimientos sobre la empresa y su forma de producción. Entre sus funciones básicas se encuentran la descripción del producto y su forma de uso, la realización de un diagnóstico de las condiciones de distribución, y la identificación y caracterización de los consumidores del producto.

Por otra parte, el equipo HACCP es quien elabora el diagrama de flujo de la línea de producción sobre la que se observarán los puntos de control críticos. Esta actividad parece de menor importancia, pero de la correcta adecuación del diagrama a la realidad depende el desenvolvimiento exitoso del sistema HACCP.

Los siete principios del sistema HACCP

Primer principio: identificar los posibles peligros asociados con la producción de alimentos en todas las fases, desde la producción primaria hasta el punto de venta.

Evaluar la probabilidad de que se produzcan peligros e identificar las medidas preventivas para su control.

Segundo principio: determinar las fases operacionales que puedan controlarse para eliminar peligros o reducir al mínimo la probabilidad de que se produzcan.

Identificar Puntos de Control Críticos (PCC) en el proceso.

Tercer principio: establecer los límites críticos de cada uno de los PCC que aseguren que están bajo control.

Cuarto principio: establecer un sistema de vigilancia para asegurar el control de los PCC mediante ensayos u observaciones programadas.

Quinto principio: establecer las medidas correctivas que habrán de adoptarse cuando la vigilancia o el monitoreo indiquen que un determinado PPC no está bajo control o que existe una desviación de un límite crítico establecido.

Sexto principio: establecer procedimientos de verificación, incluidos ensayos y procedimientos complementarios para comprobar que el sistema HACCP está trabajando adecuadamente.

Séptimo principio: establecer un sistema de documentación sobre todos los procedimientos y los registros apropiados a los principios HACCP y a su aplicación.

Para aplicar el programa HACCP es fundamental contar con un sistema de registro eficiente y preciso. Esto considera la elaboración de un manual que incluya la documentación sobre todos los procedimientos del programa. Así, pueden llevarse registros de:

- Responsabilidades del equipo HACCP
- Modificaciones introducidas al Programa HACCP
- Descripción del producto a lo largo del procesamiento
- Uso del producto
- Diagrama de flujo con PCC indicados
- Peligros y medidas preventivas para cada PCC
- Límites críticos y desviaciones
- Acciones correctivas

#### OHSAS-Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional

OHSAS (del inglés Occupational Health and Safety Assessment Series) es un sistema de gestión que persigue como objetivo asegurar la salud y seguridad laboral en una organización.

Este sistema tiene profundas similitudes con las normas ISO pero orientado a la seguridad laboral. Por ejemplo, cuando una empresa quiere demostrar que cumple con los requerimientos de protección del medio ambiente desarrolla un sistema y lo certifica a través de ISO 14001. De este modo, cada vez que un usuario le requiera respuestas sobre su política medioambiental, la empresa mostrará la certificación, demostrando que ésta se encuentra alineada a los estándares más avanzados en materia de preservación del medio ambiente.

Lo mismo sucede con OHSAS 18001. A partir de esta norma, toda empresa que la certifique asegurará a sus clientes –y en especial, a sus empleados- los mejores procedimientos conocidos sobre la prevención de riesgos laborales.

Existe un fuerte paralelismo entre OHSAS 18001 e ISO 14001, pero esta norma además se nutre de múltiples fuentes:

- Se documenta en legislación internacional sobre riesgos laborales.
- Aprovecha experiencias previas de otras normas tales como la familia ISO 9000.
- Trabaja con procesos y conceptos conocidos (gestión documental, auditorías y registros, mejora continua).

El concepto de OHSAS 18001 está estructurado de forma muy similar al concepto de ISO 14001 (sólo que éste último se enfoca en la calidad), y comprende principalmente los siguientes aspectos:

- Establecer todas las definiciones, instrucciones y documentos necesarios que garanticen la salud y seguridad laboral.
- Definir los elementos que componen el sistema de gestión de OHSAS.
- Contemplar los requisitos generales (legislación) y particulares (auditorías), a fin de alinear el sistema de gestión a las normas vigentes y a los requerimientos del usuario final.
- Definir la estructura y responsabilidades según las cuales se implementará el sistema.
- Establecer un programa de formación y concientización en todos los niveles de la organización.
- Efectuar procesos periódicos de control documental y operacional y sus correspondientes revisiones.
- Disponer de un sistema de emergencia o contingencia.
- Verificar medidas correctivas en caso de accidente o incidente.
- Auditar en forma programada todo el sistema de gestión.
- Efectuar por la dirección los procesos de revisión periódica.

Al igual que en las normas ISO, las organizaciones que cuentan con OHSAS deben alinear los tratamientos de control de plagas a su sistema de gestión. Esto incluye:

Programa de servicios, definiendo todos los detalles del tratamiento a efectuar.

Documentación legal incluyendo la de los productos a aplicar, y con especial énfasis en toda la documentación relativa a la seguridad de los mismos.

Plan de contingencia.

Análisis de riesgo de procedimientos (Programa de SYH).

Cartillas de emergencia de los productos a aplicar (Programa de SYH).

#### **BPF-Buenas Prácticas de Fabricación**

Las Buenas Prácticas de Fabricación (BPF) son un conjunto de herramientas que se implementan en la industria de la alimentación. El objetivo central es la obtención de productos seguros para el consumo humano. Los ejes principales del BPF son las metodologías utilizadas para la manipulación de alimentos y la higiene y seguridad de éstos, liberándolos de las enfermedades transmitidas por alimentos (ETA).

El sistema BPF coexiste con otros estándares que interactúan entre sí, por ejemplo el HACCP (Análisis de Riesgo de los Puntos Críticos de Control) y POES (Prácticas Operativas Estandarizadas Sanitarias). Asimismo BPF incorpora el MIP (Manejo Integrado de Plagas), que es el estándar por excelencia en el control de plagas para ejecución en industrias y empresas en general.

Los organismos internacionales que trabajan en el control y aplicación de normas de aseguramiento de la calidad alimentaria (principalmente la Organización Mundial de la Salud) recomiendan la implementación del BPF, HACCP y POES. Asimismo el comercio internacional en general exige estos estándares de calidad como condición a la exportación/importación de alimentos.

En la actualidad existen más de ciento cincuenta países miembros de este programa y los documentos del Codex son revisados y ampliados periódicamente.

Los códigos de BPF contemplan todo el proceso alimentario, desde la siembra o cría hasta el despacho al usuario final. Los requerimientos incluyen control de procesos, aseguramiento y metodologías de higiene, control de productos sanos, etcétera.

Un programa BPF aplicado a una industria requiere, al igual que otras normas tales como ISO, la auditoría permanente para verificar el cumplimiento del sistema. Estos controles generalmente están basados en las recomendaciones del Codex Alimentarius y se ejecutan tomando diez aspectos de verificación:

1. Infraestructura edilicia y operacional
2. Materias primas, insumos directos e indirectos
3. Métodos y procedimientos
4. Equipos, utensilios y herramientas
5. Personal (prácticas, capacitación, elementos de protección)
6. Producto terminado
7. Servicios
8. Manejo de residuos
9. Control de plagas
10. Logística, transporte y distribución

Como puede observarse en el punto 9, todo sistema BPF exige un manejo integrado de plagas ajustado a sus estándares. ENTOLUX ® , como compañía profesional que incorpora el MIP, ejecuta procedimientos basados en el MIP que se ajustan a las normativas del BPF en general y particular.

De más está decir que las plagas representan una seria amenaza en cualquier tipo de industria alimentaria. Sin embargo en estas instalaciones más que en ninguna otra es requerido asegurar métodos de control que sean inocuos a los alimentos que se elaboran. Por esta razón, cada planta, sección, línea e instalación en particular debe contar con un plan de control de plagas

específico que incluye el MIP, esto es, la interacción entre el profesional (por definición el encargado del control químico o mecánico) y el usuario (el responsable de las medidas correctivas).

#### POES- Prácticas Operativas Estandarizadas Sanitarias

POES es uno de los tres sistemas de aseguramiento de la calidad sanitaria en la alimentación, junto con BPF (Buenas Prácticas de Fabricación) y HACCP (Análisis de Riesgo de los Puntos Críticos de Control).

Por definición, las POES son un conjunto de normas que establecen las tareas de saneamiento necesarias para la conservación de la higiene en el proceso productivo de alimentos. Esto incluye la definición de los procedimientos de sanidad y la asignación de responsables.

El sistema POES contempla la ejecución de las tareas antes, durante y después del proceso de elaboración, y se divide en dos procesos diferentes que interactúan entre sí:

La limpieza, que consiste en la eliminación de toda materia objetable (polvo, tierra, residuos diversos).

La desinfección, que consiste en la reducción de los microorganismos a niveles que no constituyan riesgo de contaminación en el proceso productivo.

Las POES deben cumplir con una rutina que garantice la efectividad del proceso en sí mismo y se compone de los siguientes pasos:

- Procedimiento de limpieza y desinfección que se ejecutará antes, durante y después de la elaboración.
- Frecuencia de ejecución y verificación de los responsables de las tareas.
- Vigilancia periódica del cumplimiento de los procesos de limpieza y desinfección.
- Evaluación continua de la eficacia de las POES y sus procedimientos para asegurar la prevención de todo tipo de contaminación.
- Ejecución de medidas correctivas cuando se verifica que los procedimientos no logran prevenir la contaminación.

Dado que la misión de las POES es preservar la higiene en la elaboración alimentaria, debe asimismo contemplar factores externos que pongan en riesgo dicho propósito. En tal sentido, las plagas constituyen un factor de riesgo importante, ya que en caso de

incidentes por insectos o roedores, estas contaminaciones no podrán ser controladas a través de los procesos ejecutivos contemplados en este sistema.

Por regla general, todo sector cercano a áreas de elaboración que propicie la proliferación de plagas es, para dichas áreas, un PCC (Punto Crítico de Control). Así, la gestión preventiva del control de plagas se basa en un tratamiento indirecto que preserve la eficacia de POES.

## 1.4 FORMATO DE MINUTA Y ESTATUTO

### MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen En el otorgamiento de esta escritura... (aquí se hará constar los nombres, nacionalidades y domicilios de las personas naturales o jurídicas que, en el número mínimo de 2 y máximo de 15, vayan a ser socias de la compañía. Si una o más de ellas son personas naturales se hará constar a demás el estado civil de cada una. La comparecencia puede ser por derecho propio o por intermedio de representante legal o de mandatario).

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía de responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.

TITULO I Del Nombre, domicilio, objeto y plazo.

Artículo 1º.- Nombre.- El nombre de la compañía que se constituye es...

Artículo 2º.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es... (Aquí el nombre del cantón seleccionado como domicilio principal de la compañía). Podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

Artículo 3º.- Objeto.- el objeto de la compañía consiste en... (Para el señalamiento de las actividades que conformen el objeto se estará a lo dispuesto en el numeral 3º del Artículo 137 de la Ley de Compañías. Para la obtención de uno o más informes previos favorables por parte de organismos públicos, ofrece una guía el folleto “Instructivo para la constitución de las compañías mercantiles sometidas al control de la Superintendencia de Compañías” que puede solicitar en esta Institución.).

En cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.

Art. 4°.- Plazo.- El plazo de duración de la compañía es de....(se expresará en años), contados desde la fecha de inscripción de esta escritura. La compañía podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado, o podrá prorrogarlo, sujetándose, en cualquier caso, a las disposiciones legales aplicables.

#### TITULO IIDel Capital

Artículo 5°.- Capital y participaciones.- El capital social es de.....(aquí la suma en que se lo fije, suma que no puede ser menor a 400 dólares de los Estados Unidos de América), dividido en....(aquí el número de participaciones sociales en que se fraccione el capital) participaciones sociales de (aquí el valor de las participaciones, que deberá ser de un dólar o múltiplos de un dólar).....de valor nominal cada una.

#### TITULO IIIDel Gobierno y de la Administración

Artículo 6°.- Norma general.- El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de socios, y su administración al gerente y al presidente.

Artículo 7°.- Convocatorias.- La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante aviso que se publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquél en el que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contarán el de la convocatoria ni el de realización de la junta (En vez de la forma de convocatoria anterior, si se prefiere, podría adoptarse esta otra: La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante nota dirigida a la dirección registrada por cada socio en ella. El tiempo de intervalo entre la convocatoria y la junta, así como las demás precisiones son iguales a las ya indicadas).

Artículo 8°.- Quórum de instalación.- Salvo que la ley disponga otra cosa, la junta general se instalará, en primera convocatoria, con la concurrencia de más del 50% del capital social. Con igual salvedad, en segunda convocatoria, se instalará con el número de socios presentes, siempre que se cumplan los demás requisitos de ley. En esta última convocatoria se expresará que la junta se instalará con los socios presentes.

Artículo 9°.- Quórum de decisión.- Salvo disposición en contrario de la ley, las decisiones se tomarán con la mayoría del capital social concurrente a la reunión.

Artículo 10°.- Facultades de la junta.- Corresponde a la junta general el ejercicio de todas las facultades que la ley confiere al órgano de gobierno de la compañía de responsabilidad limitada.

Artículo 11°.- Junta universal.- No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y

en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta.

Artículo 12°.- Presidente de la compañía.- El presidente será nombrado por la junta general para un período... (puede oscilar entre uno y cinco años), a cuyo término podrá ser reelegido. El presidente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al presidente:

- a) Presidir las reuniones de junta general a las que asista y suscribir, con el secretario, las actas respectivas;
- b) Suscribir con el gerente los certificados de aportación, y extender el que corresponda a cada socio; y,
- c) Subrogar al gerente en el ejercicio de sus funciones, en caso de que faltare, se ausentare o estuviere impedido de actuar, temporal o definitivamente.

Artículo 13°.- Gerente de la compañía.- El gerente será nombrado por la junta general para un período... (puede oscilar entre uno y cinco años), a cuyo término podrá ser reelegido. El gerente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al gerente:

- a) Convocar a las reuniones de junta general;
- b) Actuar de secretario de las reuniones de junta general a las que asista, y firmar, con el presidente, las actas respectivas;
- c) Suscribir con el presidente los certificados de aportación, y extender el que corresponda a cada socio;
- d) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12 de la Ley de Compañías; y,
- e) Ejercer las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías.

#### TITULO IV Disolución y Liquidación

Artículo 14°.- Norma general.- La compañía se disolverá por una o más de las causas previstas para el efecto en la Ley de Compañías, y se liquidará con arreglo al procedimiento que corresponda, de acuerdo con la misma ley.

CUARTA.- APORTES.- Se elaborará el cuadro demostrativo de la suscripción y pago del capital social tomando en consideración lo dispuesto por la Ley de Compañías en

sus artículos 137, numeral 7º, 103 ó 104, o uno y otro de estos dos últimos, según el caso. Si se estipulare plazo para el pago del saldo deudor, este no podrá exceder de 12 meses contados desde la fecha de constitución de la compañía. En aplicación de las normas contenidas en los artículos antes citados, se podría elaborar el cuadro de suscripción y pago del capital social a base de los siguientes datos generales:

| Nombres socios            | Capital suscrito | Capital pagado (debe cubrir al menos el 50% década participación) | Capital por pagar (el saldo deberá pagarse en 12 meses máximo) | Número de Participaciones                  | Capital Total |
|---------------------------|------------------|---|--|--|---------------|
| (No podrán ser más de 15) |                  | Numerario (dinero)  |  | Especies (muebles inmuebles o intangibles) |               |
| 1                         |                  |   |  |  |               |
| ....                      |                  |   |  |  |               |
| <b>TOTALES</b>            |                  |   |  |  |               |

QUINTA.- NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.- Para los períodos señalados en los artículos 12º y 13º del estatuto, se designa como presidente (a) de la compañía al (o a la) señor (oseñora)....., y como gerente de la misma al (o a la) señor (o señora)....., respectivamente.

DISPOSICIÓN TRANSITORIA.- Los contratantes acuerdan autorizar al doctor (aquí el nombre del abogado que patrocina la constitución de la compañía) para que a su nombre solicite al Superintendente o a su delegado la aprobación del contrato contenido en la presente escritura e impulse posteriormente el trámite respectivo hasta la inscripción de este instrumento.

Usted, señor Notario, se dignará añadir las correspondientes cláusulas de estilo.

## 1.5 CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO FIJO

Comparecen, ante el señor Inspector del Trabajo, por una parte....., a través de su representante legal,..... (en caso de personas jurídicas); en su calidad de *EMPLEADOR* y por otra parte el señor \_\_\_\_\_ portador de la cédula de ciudadanía # \_\_\_\_\_ su calidad de *TRABAJADOR*. Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de..... y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar un contrato de trabajo a **PLAZO FIJO** con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

El *EMPLEADOR* y *TRABAJADOR* en adelante se las denominará conjuntamente como “Partes” e individualmente como “Parte”.

### PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO:

El *EMPLEADOR* para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de .....(Nota explicativa: Un solo cargo Ejemplo: Mecánico, secretaria), revisados los antecedentes del(de la) señor(a)(ita) ....., éste(a) declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, el *EMPLEADOR* y el *TRABAJADOR* (a) proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

### SEGUNDA.- JORNADA ORDINARIA Y HORAS EXTRAORDINARIAS.-

El *TRABAJADOR* (a) se obliga y acepta, por su parte, a laborar ocho horas diarias por jornadas de trabajo, las máximas diarias y semanal desde las..... hasta las....., en conformidad con la Ley, en los horarios establecidos por el *EMPLEADOR* de acuerdo a sus necesidades y actividades. Así mismo, las Partes podrán convenir que, el *TRABAJADOR* labore tiempo extraordinario y suplementario cuando las circunstancias lo ameriten y tan solo por orden escrita del *EMPLEADOR*.

(Nota: Especificar horario de acuerdo al Art. 47 del Código de Trabajo. Ejemplo: De lunes a Viernes de 08:00 a 17:00, con una hora de almuerzo, y de ser el caso citar el Art.49 del mismo cuerpo legal correspondiente a la jornada nocturna.

### TERCERA.- REMUNERACIÓN.-

El *EMPLEADOR* pagará al *TRABAJADOR* (a) por la prestación de sus servicios la remuneración convenida de mutuo acuerdo en la suma de..... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD \$...).

El *EMPLEADOR* reconocerá también al *TRABAJADOR* las obligaciones sociales y los demás beneficios establecidos en la legislación ecuatoriana.

#### CUARTA.- DURACIÓN DEL CONTRATO:

El presente contrato tendrá una duración de \_\_\_\_\_ (Puede estipularse un plazo no inferior a un año ni superior a dos años). (Es facultativo estipular un periodo de prueba de hasta 90 días conforme lo establecido en el Art. 15 del Código de Trabajo).

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169 del Código de Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

#### QUINTA.- LUGAR DE TRABAJO.-

EL TRABAJADOR (a) desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en..... ( Dirección), en la ciudad de .....(Quito), provincia de ..... (Pichincha), para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

#### SEXTA.- Obligaciones de los TRABAJADORES Y EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas en este contrato. Se consideran como faltas graves del trabajador, y por tanto suficientes para dar por terminadas la relación laboral.

#### SÉPTIMA. LEGISLACIÓN APLICABLE

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

#### OCTAVA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

#### NOVENA.- SUSCRIPCIÓN.-

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de..... el día \_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_

EL EMPLEADORA

EL TRABAJADOR (a)

## 1.6 CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO INDEFINIDO

Comparecen, ante el señor Inspector del Trabajo, por una parte....., a través de su representante legal, ..... (en caso de personas jurídicas); en su calidad de *EMPLEADOR* y por otra parte el señor \_\_\_\_\_ portador de la cédula de ciudadanía # \_\_\_\_\_ su calidad de *TRABAJADOR*. Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de ..... y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar un contrato de trabajo a **PLAZO INDEFINIDO** con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas.

El *EMPLEADOR* y *TRABAJADOR* en adelante se las denominará conjuntamente como “Partes” e individualmente como “Parte”.

### PRIMERA.- ANTECEDENTES.-

El *EMPLEADOR* para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de..... (Un solo cargo Ejemplo: Mecánico, Secretaria), revisados los antecedentes del (de la) señor(a) (ita)....., éste(a) declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, El *EMPLEADOR* y el *TRABAJADOR* (A) proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

### SEGUNDA.- OBJETO.

El *TRABAJADOR* (a) se compromete a prestar sus servicios lícitos y personales bajo la dependencia del *EMPLEADOR* (a) en calidad de .....((Un solo cargo Ejemplo: Mecánico, Secretaria) con responsabilidad y esmero, que los desempeñará de conformidad con la Ley, las disposiciones generales, las órdenes e instrucciones que imparta El *EMPLEADOR*, dedicando su mayor esfuerzo y capacidad en el desempeño de las actividades para las cuales ha sido contratado. Mantener el grado de eficiencia necesaria para el desempeño de sus labores, guardar reserva en los asuntos que por su naturaleza tuviere esta calidad y que con ocasión de su trabajo fueran de su conocimiento, manejo adecuado de documentos, bienes y valores del *EMPLEADOR* y que se encuentran bajo su responsabilidad.

### TERCERA.- JORNADA ORDINARIA Y HORAS EXTRAORDINARIAS.-

El *TRABAJADOR* (a) se obliga y acepta, por su parte, a laborar por jornadas de trabajo, las máximas diarias y semanal, en conformidad con la Ley, en los horarios establecidos por El *EMPLEADOR* de acuerdo a sus necesidades y actividades. Así mismo, las Partes podrán convenir que, el *EMPLEADO* labore tiempo extraordinario y suplementario cuando las circunstancias lo ameriten y tan solo por orden escrita de El *EMPLEADOR*.

(Nota: Especificar horario de acuerdo al Art. 47 del Código de Trabajo. Ejemplo: De lunes a Viernes de 08:00 a 17:00, con una hora de almuerzo, y de ser el caso citar el Art.49 del mismo cuerpo legal correspondiente a la jornada nocturna.

#### CUARTA.- REMUNERACIÓN.-

El EMPLEADOR pagará al TRABAJADOR (a) por la prestación de sus servicios la remuneración convenida de mutuo acuerdo en la suma de..... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD \$.....).

El EMPLEADOR reconocerá también al TRABAJADOR las obligaciones sociales y los demás beneficios establecidos en la legislación ecuatoriana.

#### QUINTA.- DURACIÓN DEL CONTRATO:

El presente contrato tiene un plazo indefinido.

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169 del Código de Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

#### SEXTA.- LUGAR DE TRABAJO.-

El TRABAJADOR (a) desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en ..... (Nota explicativa: Dirección), en la ciudad de..... (Nota explicativa: Ejemplo: Quito, provincia de..... (Nota explicativa: Ejemplo: Pichincha), para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

#### SÉPTIMA.- Obligaciones de los TRABAJADORES Y EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas en este contrato. Se consideran como faltas graves del trabajador, y por tanto suficientes para dar por terminadas la relación laboral.

#### OCTAVA.- LEGISLACIÓN APLICABLE

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

#### NOVENA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

DÉCIMA.- SUSCRIPCIÓN.-

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de..... el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_

EL EMPLEADOR

EL TRABAJADOR (a)

C.C