

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
INDOAMÉRICA**

**DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIO
PRODUCTIVOS**

TEMA:

**LA COMERCIALIZACIÓN DE TILAPIA Y SU INCIDENCIA EN
LOS INGRESOS ECONÓMICOS DE LA FEDERACIÓN
PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES AGRÍCOLAS Y
PISCÍCOLAS DE PASTAZA “FEPOAPP”**

**Trabajo de investigación previo a la obtención del título de Magister
en Gestión de Proyectos Socio Productivos.**

AUTOR:

Guerrero Freire Danny Stalyn

TUTOR:

Ing. Alicia Silva Ordoñez

**Ambato-Ecuador
2017**

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA
DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, Danny Stalyn Guerrero Freire, declaro ser autor de la Tesis titulado (a) **“LA COMERCIALIZACIÓN DE TILAPIA Y SU INCIDENCIA EN LOS INGRESOS ECONÓMICOS DE LA FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES AGRÍCOLAS Y PISCÍCOLAS DE PASTAZA “FEPOAPP”**, como requisito para optar al grado de “Maestría en Gestión de Proyectos Socio Productivos”, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato, a los 11 días del mes de abril de 2017, firmo conforme:

Autor: Danny Stalyn Guerrero Freire

Firma:

Número de Cédula: 1600455842

Dirección: Barrio Obrero, Calle Loja y Chimborazo, Puyo

Correo: dannyguerrero5@gmail.com

Teléfono: 0996145478

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor, nombrado por el H. Consejo Superior de Posgrado de la Universidad Tecnológica Indoamérica:

CERTIFICO:

Que el Trabajo de Investigación: **“LA COMERCIALIZACIÓN DE TILAPIA Y SU INCIDENCIA EN LOS INGRESOS ECONÓMICOS DE LA FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES AGRÍCOLAS Y PISCÍCOLAS DE PASTAZA “FEPOAPP”**, presentado por el Maestrante Danny Stalyn Guerrero Freire, estudiante del programa de Maestría en Gestión Proyectos Socio Productivos, reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del jurado examinador que el H. Consejo de Posgrado designe.

Ambato, septiembre 2017

Ing. Alicia Silva Ordoñez

TUTORA

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

El abajo firmante, en calidad de estudiante de la Maestría en Gestión Proyectos Socio Productivos, declara que los contenidos de este Trabajo de Investigación, Científica, requisito previo a la obtención del Grado de Magíster en Gestión Proyectos Socio Productivos, son absolutamente originales, auténticos, personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Ambato, septiembre 2017

Danny Stalyn Guerrero Freire
C.I. 1600455842
AUTOR

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los miembros del tribunal de grado, designado por el honorable consejo superior, aprueban la tesis de investigación de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Tecnológica “Indoamérica” para títulos de posgrado del programa de maestría en gestión proyectos socio productivos.

Ambato, septiembre 2017

Jurado

Ing. Jacqueline Peñaherrera Melo
PRESIDENTE DEL JURADO

Ing. Franklin Pacheco Rodríguez
VOCAL 1

Ing. Alicia Silva Ordoñez
VOCAL 2

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mis Padres y esposa quienes me supieron guiarme y darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. A toda mi familia por el apoyo constante y a todos los que intervinieron en la investigación por su colaboración y ayuda.

Gracias

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora; en segundo lugar, a cada uno de los que son parte de mi familia y a mi esposa. A mis compañeros de tesis porque en esta armonía grupal lo hemos logrado y a mi directora de tesis quién me ayudó en todo momento.

Danny Stalyn Guerrero Freire

ÍNDICE GENERAL

Contenido	Página
PORTADA.....	i
AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	ii
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
ÍNDICE GENERAL.....	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xv
ÍNDICE DE TABLAS	xvii
RESUMEN EJECUTIVO	xxi
SUMMARY	xxii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
EL PROBLEMA	3
Tema.....	3
Línea de Investigación	3
Planteamiento del Problema.....	4
Macro	4
Meso.....	6
Micro.....	7
Análisis Crítico.....	9

Árbol de Problemas.....	10
Prognosis.....	12
Formulación del Problema.....	12
Delimitación.....	13
Justificación.....	13
Objetivos.....	15
Objetivo General.....	15
Objetivo Específicos.....	15
CAPÍTULO II.....	16
MARCO TEÓRICO.....	16
Antecedentes de la Investigación.....	16
Estudio de mercado y comercialización.....	18
Fundamentaciones.....	20
Fundamentación Filosófica.....	20
Fundamentación Legal.....	21
Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.....	21
Soberanía alimentaria.....	21
Marco Conceptual.....	22
Categorías Fundamentales.....	24
Marco referencial de la variable independiente.....	27
Marco referencial de la variable dependiente.....	32
Hipótesis.....	39
Señalamiento de variables.....	39
Variable Independiente.....	39
Variable Dependiente.....	39
CAPÍTULO III.....	40

METODOLOGÍA	40
Enfoque de la Investigación	40
Modalidad de la investigación	42
Investigación de campo.....	42
Bibliográfico o Documental.....	42
Nivel o tipo de Investigación	43
Investigación descriptiva.....	43
Investigación correlacional	43
Población y muestra	44
Población.....	44
Muestra.....	44
Operacionalización de Variables.....	49
Plan de Recolección y Procesamiento de la Información	52
CAPÍTULO IV	53
RESULTADOS.....	53
Análisis e interpretación de resultados.....	53
Verificación de la hipótesis	63
Planteamiento de la hipótesis	63
Nivel de significancia y grado de libertad.....	63
Estadístico de prueba.....	64
Frecuencias observadas	65
Frecuencias esperadas	65
Calculo del chi cuadrado.....	66
Verificación de la hipótesis	66
Regla de decisión	67
CAPÍTULO V	68

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	68
Conclusiones	68
Recomendaciones.....	69
CAPÍTULO VI.....	70
PROPUESTA.....	70
Tema.....	70
Datos informativos	70
Antecedentes de la propuesta	70
Justificación.....	72
Objetivos	73
Objetivo General	73
Objetivos específicos	73
Análisis de la factibilidad.....	74
Factibilidad Económica – Social.....	74
Factibilidad Legal.....	74
Factibilidad Ambiental.....	75
Modelo operativo	75
INTRODUCCIÓN	75
I. ANÁLISIS DEL ENTORNO EXTERNO E INTERNO.....	76
II. ESTUDIO DE MERCADO	85
2.1. Población y Muestra.....	85
2.2. Presentación de los resultados.....	87
2.3. Análisis de la oferta.....	100
2.4. Análisis de la Demanda.....	105
2.5. Determinación de la existencia de demanda insatisfecha	110
2.6. Impacto en las principales variables sociales y financieras de la cooperativa	111

Entorno Político	111
Entorno Social.....	111
Entorno Cultural.....	112
2.7. Análisis de las tarifas	112
2.8. Análisis de comercialización.....	120
III. ESTUDIO TÉCNICO	125
3.1. Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto	125
3.1.1. Capacidad de producción por hora	125
3.1.2. Capacidad instalada de producción.....	126
3.2. Análisis y determinación de la localización optima del proyecto	127
3.3. Análisis de productos y servicios a brindar.....	128
3.3.1. Productos financieros	128
3.4 Análisis de inversiones en infraestructura física y tecnológica.....	138
3.5. Infraestructura de tecnología de información	139
3.5.1. Infraestructura de hardware: equipos, características técnicas	139
3.5.2. Infraestructura software: versiones, licencias	140
3.5.2.1. Software base: sistemas operativos, software de seguridad.....	140
3.5.2.2. Software de aplicación: aplicaciones, sistemas transaccionales	140
3.5.3. Infraestructura de redes y comunicaciones: topologías, enlaces, seguridades, redes externas.....	141
IV. ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	144
4.1. Estructura organizacional	144
4.2. Determinación de perfiles del personal para el logro de los objetivos del proyecto.....	145
V. ESTUDIO FINANCIERO	166
5.1. Determinación del balance general, incluyendo el detalle cuantificado de las inversiones: fijas, diferidas y corrientes	166

5.1.1.	Inversiones en activos fijos intangibles	167
5.1.2.	Total de inversiones en activo fijos	168
5.1.3.	Inversiones en activos circulantes o capital de trabajo	168
5.1.4.	Activo Circulante o Corriente.....	168
	Pasivo Circulante	169
	Capital de trabajo	169
	Resumen de las inversiones	170
5.1.5.	Financiamiento.....	170
5.1.6.	Plan de inversiones	171
5.1.7.	Presupuesto de gastos e ingresos	172
	Situación financiera actual	178
5.2.	Proyección del estado de pérdidas y ganancias, cuantificando los potenciales ingresos y egresos	180
5.3.	Proyección del flujo de caja	181
VI.	EVALUACIÓN FINANCIERA	182
6.1.	Tasa interna de retorno (TIR).....	182
6.2.	Valor actual neto (VAN)	182
6.3.	Indicadores Financieros.....	182
6.4.	Periodo de recuperación de la inversión (PRI).....	183
6.5.	Relación beneficio costo.....	184
VII.	EVALUACIÓN IMPACTO SOCIAL	184
7.1.	Análisis comparativo del rendimiento financiero del proyecto versus su rendimiento social; y, determinación de indicadores de rendimiento social.	184
VIII.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	186
8.1.	Sensibilidad de las variables críticas del proyecto.	186
	RESPONSABILIDAD SOCIAL INSTITUCIONAL.....	190

Capacitaciones.....	190
Comercialización Asociativa	194
Ahorro cautivo para la compra de insumos.....	195
Bibliografía	197

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Contenido	Página
Gráfico N° 1: Estimación del consumo de pescado en relación a la proyección de aumento de población mundial (considerando un consumo de 22 kg / cápita).	5
Gráfico N° 2: Producción Mundial Total (Pesca y Acuicultura)	6
Gráfico N° 3: Árbol de problemas (elaborado por Danny Guerrero),	11
Gráfico N° 4: Categorías fundamentales	24
Gráfico N° 5: Subordinación de variables independiente	25
Gráfico N° 6: Subordinación de variables dependiente	26
Gráfico N° 7: Canales de comercialización de tilapia	35
Gráfico N° 8: Principales Clientes	54
Gráfico N° 9: Precios de la tilapia	55
Gráfico N° 10: Comercialización de la tilapia	56
Gráfico N° 11: Asesoramiento técnico	57
Gráfico N° 12: Asesoramiento Técnico	58
Gráfico N° 13: Ingreso adicional de la tilapia.....	59
Gráfico N° 14: Ingresos económicos por concepto de comercialización de tilapia	60
Gráfico N° 15: Lleva registros de las actividades.....	61
Gráfico N° 16: Creación de cooperativa	62
Gráfico N° 17: Representación chi cuadrado.....	66
Gráfico N° 18: Pregunta No. 1	87
Gráfico N° 19: Pregunta No. 2.....	88
Gráfico N° 20: Pregunta No. 3.....	89
Gráfico N° 21: Pregunta No. 4.....	90
Gráfico N° 22: Pregunta No. 5.....	91
Gráfico N° 23: Pregunta No. 6.....	92
Gráfico N° 24: Pregunta No. 7.....	93
Gráfico N° 25: Pregunta No. 8.....	94
Gráfico N° 26: Pregunta No. 9.....	95
Gráfico N° 27: Pregunta No. 10.....	97

Gráfico N° 28: Pregunta No. 11	99
Gráfico N° 29: Instituciones financieras	102
Gráfico N° 30: Demanda potencial	126
Gráfico N° 31: Ubicación de la cooperativa	127
Gráfico N° 32: Esquemático del sistema entrelazado <i>MATRIZ</i> Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., y sistema de contingencia de servidor.....	143
Gráfico N° 33: Organigrama estructural	144

ÍNDICE DE TABLAS

Contenido	Página
Tabla N° 1: Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas.....	46
Tabla N° 2: Asociación que integran esta Federación y Asociaciones en Alianza	46
Tabla N° 3 Principales Clientes	54
Tabla N° 4 Precios de la tilapia.....	55
Tabla N° 5 Comercialización de tilapia	56
Tabla N° 6 Asesoramiento técnico.....	57
Tabla N° 7 Asesoramiento Técnico	58
Tabla N° 8 Ingreso adicional de la tilapia.....	59
Tabla N° 9 Ingresos económicos por concepto de comercialización de tilapia....	60
Tabla N° 10 Lleva registros de las actividades	61
Tabla N° 11 Creación de cooperativa de ahorro y crédito	62
Tabla N° 12 Frecuencias observadas	65
Tabla N° 13 Frecuencias esperadas	65
Tabla N° 14 Calculo chi cuadrado	66
Tabla N° 15 Matriz FODA.....	77
Tabla N° 16 Matriz de evaluación de factores externos	79
Tabla N° 17 Matriz de evaluación de factores internos	80
Tabla N° 18 Indicadores financieros.....	81
Tabla N° 19 Cartera bruta por tipo.....	82
Tabla N° 20 Índices de morosidad	83
Tabla N° 21 Intermediación financiera	84
Tabla N° 22 Pregunta No. 1	87
Tabla N° 23 Pregunta No. 2	88
Tabla N° 24 Pregunta No. 3	89
Tabla N° 25 Pregunta No. 4	90
Tabla N° 26 Pregunta No. 5	91
Tabla N° 27 Pregunta No. 6	92
Tabla N° 28 Pregunta No. 7	93
Tabla N° 29 Pregunta No. 8	94

Tabla N° 30 Pregunta No. 9	95
Tabla N° 31 Pregunta No. 10	97
Tabla N° 32: Pregunta No. 11	99
Tabla N° 33: Población Económicamente Activa de la Zona del Proyecto.....	101
Tabla N° 34: Oferta.....	102
Tabla N° 35: Colocaciones	103
Tabla N° 36: Montos a colocar	103
Tabla N° 37: Oferta Ahorros.....	104
Tabla N° 38: Monto ahorros	104
Tabla N° 39: Plazo fijo.....	105
Tabla N° 40: Plazo fijo.....	105
Tabla N° 41: Demanda de servicios financieros en Cooperativas de Ahorro y Crédito.....	106
Tabla N° 42: Demanda de ahorros	107
Tabla N° 43: Créditos	107
Tabla N° 44: Monto de créditos.....	109
Tabla N° 45: Plazo fijo.....	109
Tabla N° 46: Plazo fijo.....	110
Tabla N° 47: Demanda insatisfecha.....	110
Tabla N° 48: Demanda a satisfacer.....	111
Tabla N° 49: Montos, condiciones y plazos microcrédito	113
Tabla N° 50: Montos, condiciones y plazos crédito consumo.....	114
Tabla N° 51: Valor a pagarse por gramo de Oro	115
Tabla N° 52: Montos y plazos para Credijoya	115
Tabla N° 53: Plazos de custodia	116
Tabla N° 54: Montos, condiciones y plazos crédito socio - miembro	116
Tabla N° 55: Plazos y tasas de interés para inversiones	117
Tabla N° 56: Tasa pasiva ahorro programado	119
Tabla N° 57: Costos servicios financieros	119
Tabla N° 58: Capacidad de producción por hora	125
Tabla N° 59: Capacidad de producción	126
Tabla N° 60: Montos, condiciones y plazos microcrédito	129

Tabla N° 61: Montos, condiciones y plazos crédito consumo.....	131
Tabla N° 62: Valor a pagarse por gramo de Oro	132
Tabla N° 63: Montos y plazos para Credijoya	133
Tabla N° 64: Plazos de custodia	133
Tabla N° 65: Plazos y tasas de interés para inversiones	135
Tabla N° 66: Tasa pasiva ahorro programado	137
Tabla N° 67: Costos servicios financieros	137
Tabla N° 68: Infraestructura Física y Tecnológica	138
Tabla N° 69: Infraestructura de hardware	139
Tabla N° 70: Infraestructura del Software	140
Tabla N° 71: Infraestructura del Software	140
Tabla N° 72: Infraestructura del Software	140
Tabla N° 73: Definición IP	143
Tabla N° 74: Inversiones fijas.....	167
Tabla N° 75: Intangibles	168
Tabla N° 76: Total activo fijo	168
Tabla N° 77: Total activo circulante	169
Tabla N° 78: Financiamiento	170
Tabla N° 79: Plan de Inversión	171
Tabla N° 80: Costo promedio de servicios financieros generales.....	172
Tabla N° 81: Costo promedio de servicios financieros generales mensuales.....	172
Tabla N° 82: Costo promedio de servicios financieros generales anual.....	173
Tabla N° 83: Depreciaciones	173
Tabla N° 84: Mantenimiento del equipo.....	174
Tabla N° 85: Mano de obra directa.....	175
Tabla N° 86: Costos totales de producción.....	176
Tabla N° 87: Costos administrativos	176
Tabla N° 88: Tabla de amortización	177
Tabla N° 89: Balance Inicial Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.,	179
Tabla N° 90: Estado de Resultados Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.	180

Tabla N° 91: Flujo de caja proyectado Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.	181
Tabla N° 92: Análisis de Sensibilidad escenario 1	187
Tabla N° 93: Análisis de Sensibilidad escenario 2	189
Tabla N° 94: Cronograma capacitaciones específicas	191

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMERICA

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIO PRODUCTIVOS

“La comercialización de tilapia y su incidencia en los ingresos económicos de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza”

“FEPOAPP”

Autor:

Danny Stalyn Guerrero Freire

Tutor:

Ing. Alicia Silva

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación estudia la comercialización de tilapia y su incidencia en los ingresos económicos de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza, en donde se determina las cadenas de comercialización potenciales para el comercio de tilapia de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “F.P.O.A.P.P”, así también, se observó los niveles de ingresos que percibe actualmente “F.P.O.A.P.P”; los cuales no se encuentran aceptables y están insatisfecho con sus ingresos; en este mismo concepto se descubrió que los productores tienen ingresos por otros conceptos dedicados a actividades comerciales y a la agricultura entre los más representativos, esto a fin de cubrir sus necesidades económicas. Los productores de tilapia asociados a la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “F.P.O.A.P.P” consideran que la propuesta de crear una cooperativa de ahorro y crédito a fin de mejorar la productividad y comercialización de tilapia a más de mejorar sus ingresos económicos es aceptable, ya que actualmente no tienen ningún planteamiento de actividades que les permita desarrollarse económicamente.

Descriptor: COMERCIALIZACIÓN, INGRESOS, RENTALIDAD, COPERATIVISMO, PISCÍCOLAS.

UNIVERSITY TECHNOLOGY INDOAMERICA
GRADUATE STUDIES CENTER
MASTER IN PROJECT MANAGEMENT SOCIO

“The commercialization of tilapia and its incidence on the economic income of the provincial federation of agricultural and fishery organizations of Pastaza”

Author:

Danny Stalyn Guerrero Freire

Tutor:

Ing. Alicia Silva

SUMMARY

The present research studies the commercialization of tilapia and its incidence in the economic income of the Provincial Federation of Agricultural and Fisheries Organizations of Pastaza, where it determines the potential commercialization chains for the tilapia trade of the Provincial Federation of Agricultural and Fisheries Organizations Of Pastaza "FPOAPP", as well as the levels of income currently perceived "FPOAPP"; Which are not acceptable and are unsatisfied with their income; In this same concept it was found that the producers have income for other concepts dedicated to commercial activities and to agriculture among the most representative, in order to cover their economic needs. The tilapia producers associated with the Provincial Federation of Agricultural and Fisheries Organizations of Pastaza "FPOAPP" consider that the proposal to create a credit union in order to improve the productivity and commercialization of tilapia in addition to improving their economic income is acceptable, since at present they do not have any approach of activities that allow them to develop economically.

Descriptors: MARKETING, INCOME, RENTALITY, COPERATIVISM, FISH FARMS.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación estudia la comercialización de tilapia y su incidencia en los ingresos económicos de la federación provincial de organizaciones agrícolas y piscícolas de Pastaza, que mediante a su desarrollo se detalla en los siguientes capítulos:

Capítulo 1: Realiza una descripción del problema actual que involucra las variables por la cual la FEPOAPP, se encuentra enfrentando sin duda que los sistemas productivos agroecológicos y la economía de los productores, por ende, se plantea una prognosis, se justifica y estructura los objetivos que guían la investigación.

Capítulo 2: Estructura el marco teórico, el cual da a entender el problema y sus variables referenciando con antecedentes investigativos de autores que ya han experimentado el hecho o mantiene un conocimiento elevado sobre el tema; se plantea la hipótesis investigativa que deberá ser comprobada más adelante a fin de buscar soluciones prácticas al problema.

Capítulo 3: Plantea la metodología de investigación, en esta se establece el enfoque cualitativo y cuantitativo, una modalidad investigativa de campo y documental, además de establecer la población objeto de estudio que son los agros productores de la provincia de Pastaza, de esta población se obtiene una muestra que servirá para el levantamiento de información de campo, para ello se plantea plan de recolección y procesamiento de la información.

Capítulo 4: El cuarto enumerado realiza un análisis e interpretación de la información resultante de la investigación de campo, para lo cual se expresa la información mediante tablas y gráficos estadísticos que permiten dicha interpretación de resultados. También se aplica la comprobación de la hipótesis de estudio para lo cual se utiliza el estadístico del chi cuadrado que permite comprobar la hipótesis alterna y rechazar la nula.

Capítulo 5: Es el capítulo que desarrolla conclusiones y recomendaciones a las que se llegó mediante la investigación, y que está fundamentado por la parte conceptual teórica y los resultados obtenidos de la investigación de campo, además permite desarrollar y plantear soluciones válidas para resolver el problema.

Capítulo 6: Es la propuesta solución al problema evidenciado, el cual se desarrolla un proyecto de factibilidad para la creación de la entidad financiera “Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.”, mismo que a través de un proceso adecuado y herramientas para el estudio de proyectos de factibilidad permitieron viabilizar dicho enunciado que permitirá mejorar la economía de las comunidades de la provincia de Pastaza.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Tema

La Comercialización de tilapia y su incidencia en los ingresos económicos de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “FEPOAPP”

Línea de Investigación

Empresarialidad y Productividad.

La necesidad de salvaguardar la seguridad alimentaria de la población mediante nuevas propuestas enlazando cadenas de mercado, así como la propuesta de potencializar los recursos hídricos preservando y protegiendo el frágil ecosistema de la Región Amazónica, han hecho que la propuesta se enmarque en la línea de investigación de Empresarialidad y Productividad, ya que se requiere determinar la capacidad y factibilidad de generar valor agregado en una de las cadenas de valor más relevantes de la Provincia de Pastaza como es la producción de Tilapia.

En la actualidad el sector piscícola del Cantón Pastaza se encuentra organizado por 15 asociaciones de productores afiliados a la federación de piscicultores pero tienen como limitante la comercialización de su producto por lo cual basan más del 90 % de su venta a intermediarios y el porcentaje restante a consumo familiar, A nivel familiar se considera una piscicultura que no sobrepasa los 400 m² por UPA's y su producción está encaminada a la alimentación bajo el autoconsumo y los excedentes generados se pueden comercializar en el mercado local.

Con lo expuesto se propone consolidar esfuerzos para fortalecer y transformar la cadena productiva de la tilapia con la ubicación del producto en nuevos mercados

acorde a los requerimientos de los distintos sectores permitiendo así satisfacer los requerimientos de consumidores y permitiendo una producción de tilapia y otras especies nativas de manera organizada manteniendo un soporte investigativo con Universidades locales, regionales y nacionales.

Planteamiento del Problema

Contextualización

Macro

Gran parte de los habitantes del planeta, son informados a través de los medios de comunicación, acerca de las pérdidas que los recursos naturales renovables sufren en el tiempo. Estas pérdidas tanto en aguas continentales como marinas se deben, en general, a externalidades que actúan negativamente sobre los recursos y que se producen como consecuencia derivadas de la acción antrópica, con contaminación, barreras o cambios en los cursos de agua y también por otro factor humano, como es el manejo indiscriminado o no sustentable de los recursos pesqueros.

En la mayoría de los casos, dentro de los recursos acuáticos vivos, se nota una marcada disminución y deterioro, acentuado especialmente en las poblaciones de peces, dado que los factores antes mencionados inciden sobre ellas. Estos cambios en el caso de los ríos especialmente, están ligados en gran parte a un desarrollo agrícola, industrial y a la ampliación del número de habitantes en las grandes ciudades situadas a la vera de grandes ríos. Los agroquímicos empleados en los cultivos agrícolas, que se expanden cada vez más, impactan directa o indirectamente sobre las cuencas de los grandes ríos y sus afluentes. Por otro lado, de existir excesivas capturas practicadas sobre las poblaciones de organismos acuáticos tanto en los ambientes fluviales como marítimos, también se producirá una disminución en este tipo de recurso.

Obviamente, es necesario hacer hincapié en la necesidad del logro de una “seguridad alimentaria” para la población humana en continuo crecimiento, para ello y obligadamente, las producciones de origen acuático deben iniciarse, potenciarse o bien, mejorarse con la finalidad de contribuir a la producción de alimentos de excelente calidad. Dentro de estos alimentos, los derivados de los cultivos y de la extracción acuática, son muy importantes. La actividad acuícola o de acuicultura es la que abarca con un amplio criterio, la producción y la oferta de alimentos proteicos de alta calidad requeridos por los consumidores.

El aumento constante de la población humana a nivel mundial (especialmente en los países de menores ingresos), contemplando una tasa de crecimiento anual del 1,4 % según las tendencias y proyecciones últimas, a 8.039,1 millones para el año 2025; lógicamente con una diferencia sustancial en cuanto a crecimiento entre países y regiones (Figura 1).

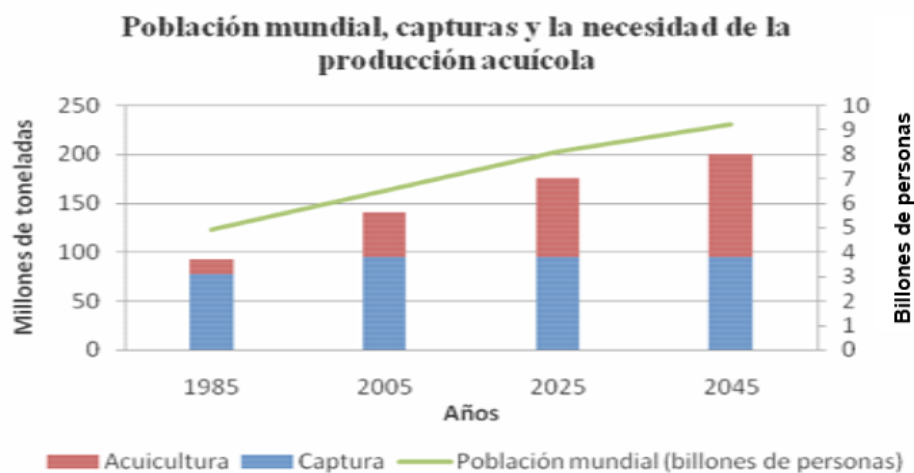


Gráfico N° 1: Estimación del consumo de pescado en relación a la proyección de aumento de población mundial (considerando un consumo de 22 kg / cápita).

Fuente: Gravningen, Pharmaq, AS.

La actividad de acuicultura es señalada por numerosos autores y analistas, como la producción que más ha crecido a nivel mundial en los últimos años, dentro del sector de alimentos destinados a la humanidad, con un crecimiento promedio anual del 8,7 % entre 1970 y el 2005, mientras que la producción de carne en sistemas terrestres, para el mismo período, promedió el 2,9 %.

Por su lado, las pesquerías basadas en la extracción de los recursos naturales, han sufrido profundos cambios en las últimas décadas en todos los mares y ambientes continentales del mundo. Así, este cambio no solo se ha producido a nivel cuantitativo, sino también en lo referido a la composición específica de las poblaciones naturales, existiendo actualmente varios recursos considerados en peligro de subsistencia.

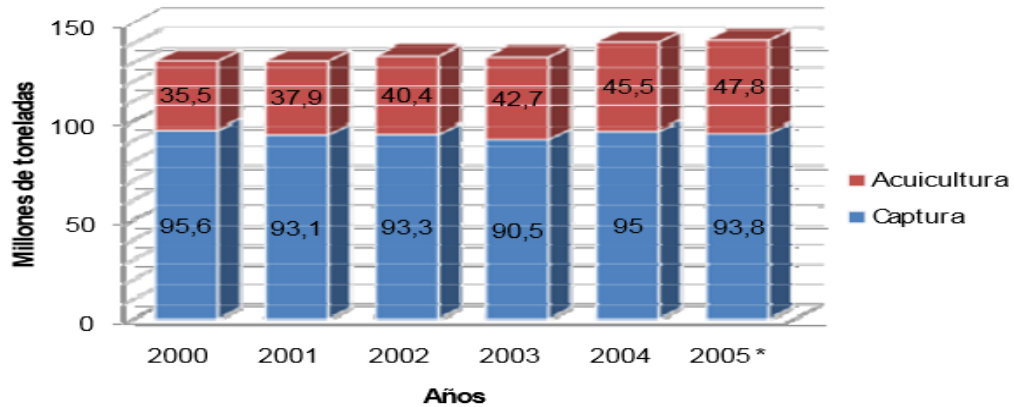


Gráfico N° 2: Producción Mundial Total (Pesca y Acuicultura)
Fuente: FAO Sofía 2006, No incluye a China *2005 estimado

Meso

En la Tabla 1 se pueden apreciar las exportaciones de filetes frescos de tilapia exportados por Ecuador hacia Estados Unidos hasta el 2005, como su alto crecimiento en producción de este pez, que lo posicionó como tercer país exportador en su momento, detrás de China y Taiwán.

Tabla 1. Exportación de Tilapia de Ecuador a Estados Unidos

Años	Libras	Dólares	\$/libra	% incremento
1997	1.941.708	3.555.292	1,83	
1998	1.668.547	2.877.739	1,72	-16%
1999	4.434.656	10.101.692	2,28	62%
2000	7.599.686	22.801.850	3,00	42%
2001	11.373.890	32.719.048	2,88	33%
2002	15.219.326	41.525.578	2,73	25%
2003	21.443.302	57.091.858	2,66	29%
2004	22.953.709	65.161.010	2,84	7%
2005	24.101.029	69.188.756	2,87	5%

Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura de Ecuador

Para tener una idea más acabada de las producciones de tilapia y sus mercados, se presentan en la Tabla 2, las importaciones de tilapia efectuadas por Estados Unidos para el período 2005 a 2007, siendo los principales productos comercializados los filetes frescos, congelados y la tilapia entera congelada, en ese orden de importancia.

Tabla 2. Importaciones de Tilapia a los Estados Unidos (en toneladas)

Producto	2005	2006	2007 (enero a noviembre)
Filetes congelados	55.600	74.400	90.600
Filetes frescos	22.700	23.100	24.100
Entera congelada	56.500	60.800	42.400
Total	134.900	158.300	157.100

Fuente: Globefish

Micro

La problemática que enfrentan los habitantes del sector rural de la provincia de Pastaza y en particular del cantón Pastaza, han provocado que gran parte de la población se encuentre en condiciones de extrema pobreza y baja seguridad alimentaria, por estos motivos y con el deseo de apoyar al fomento productivo y a la diversificación agropecuaria que permitan que los productores incrementen su fuente de ingreso, mejoren su nutrición y alimentación y por ende el mejoramiento de su calidad de vida.

Se conoce sobremanera, que los procesos de colonización trajeron inicialmente un sistema productivo extractivista como fue la explotación de la madera que duraron algunas décadas hasta que este recurso se agotó, posteriormente y sin tener ninguna planificación diferenciada para la amazonia se implantan pastizales para la cría de ganado bovino, sistema que no dio buenos frutos debido a diversas causas que tienen que ver con las condiciones climáticas de alta pluviosidad, la baja fertilidad de los suelos y por consiguiente bajo valor nutritivo de los pastos, el ganado bovino no solo que debía pasar un largo periodo de pastoreo sino que además no brindaba la seguridad alimentaria a la familia campesina, de todas

formas este sistema prosigue en la actualidad pero a costa de grandes esfuerzos y pocos resultados.

Las características que rodean y condicionan al 40% de la población que reside en el área rural, es decir 469 productores rurales del cantón Pastaza tienen que ver con los aspectos de bajo acceso al micro crédito, solo el 6.82 % fueron objetos de crédito, la capacidad de ahorro es casi nula con unos ingresos promedios mensuales que van de 40 a 80 USD, para un promedio de 6 personas por núcleo familiar, el 68.6 % de productores solo tienen instrucción primaria y el 15.77% no tiene ninguna instrucción, el 87.4% de productores no reciben asesoramiento alguno en sus fincas, por estos motivos se evidencian bajos niveles de productividad, débiles canales de comercialización, pobreza y baja dinamización de economías locales.

Sin embargo, en los últimos años, se observa un continuo desarrollo del sistema productivo Piscícola que tiene la ventaja de aprovechar los abundantes recursos hídricos que posee la provincia de Pastaza, un sistema que puede ser manejado por la unidad familiar y que aporta rápidamente de proteína de buena calidad a la familia productora, su implementación no requiere grandes espacios ni recursos elevados.

Los métodos de crianza a nivel familiar pueden ir desde sistemas extensivos en donde no se requiere de altos recambios de agua y se manejan densidades de siembra bajas, otro de los sistemas empleados es el semi-intensivo que aporta con alimentación suplementaria para la crianza de los peces y las densidades de siembra son más altas.

Las características físicas y geográficas de las zonas productoras del cantón Pastaza le convierten en uno de los sectores más adecuados para la crianza de peces, casi el 70% de las fincas reúnen condiciones óptimas para establecer unidades de producción piscícola familiar, por otro lado, este componente socialmente es aceptado por los colonos y por indígenas del sector.

Económicamente se tiene un promedio de 400 peces por crianza a nivel familiar que representa una producción de 180 libras, de esto el 70% puede ser comercializado, es decir 126 libras a un costo de 1.25 USD/libra, con lo cual se obtiene 157.50 USD, de esto 77 USD, la utilidad.

Actualmente las asociaciones de piscicultores Pujalyacu y Acuatisa son las únicas organizaciones que hacen comercio de peces de agua dulce en el Cantón Pastaza, con un con la particularidad que realizan la venta de peces vivos directamente de tanques y peceras ubicadas en los mismos locales que se encuentran en el centro de la ciudad de Puyo a un valor de 1,80 USD/libra, la producción que no se comercializa en la ciudad mediante la asociación se destina a comerciantes que adquieren el producto a un promedio de 1,40 USD/libra, con una pérdida del 22,2 % del productor.

Ante esta realidad y con la visión de incrementar el volumen de ventas directas las asociaciones han emprendido con la venta de tilapia viva fuera de la provincia de Pastaza, con resultados favorables en Morona Santiago y Napo, pero desfavorables en provincias de la Sierra en donde se requiere el sumarle un valor agregado al producto para que la venta sea efectiva.

Análisis Crítico

Cultivo de tilapia en Ecuador.

Las condiciones idóneas naturales con las que cuenta el Cantón Pastaza han hecho que varios agricultores opten la explotación de tilapia como una nueva alternativa que genere ingresos para el bienestar de sus familias.

Actualmente en el sector rural se evidencia la carencia de liderazgo y administración de los directivos del sector, además la inexistencia de estrategias de comercialización adecuadas, lo cual impide que los productores sean partícipes de mayores ingresos para sus familias, provocando una deficiente

seguridad alimentaria, que el mayor porcentaje de producto que llega a la ciudad y región sea por medio de intermediarios que adquieren la tilapia viva de las mismas fincas aprovechándose del productor de tilapia, esto hace que la utilidad que percibe el productor sea menor ya que no se establecen precios fijos de venta llevándose una competencia desleal entre los mismos productor.

En la provincia no se ha evidenciado proyectos productivos que fomenten la producción de tilapia, esto se debe a la desorganización y gestión de las instituciones relacionadas al tema, produciendo así una serie de afectaciones relacionadas con la seguridad alimentaria; además que los productores y sus familias no tienen una condición adecuada de vida.

Otro problema que está enmarcado dentro del mismo, es el deterioro de recursos económicos para poder generar ingresos, ser más competitivos y productivos; esto genera que las fincas mantenganla sistemas tradicionales y el rendimiento productivo sea bajo; es decir, que sin los recursos necesarios no se puede tener una producción optima y mejorar la competitividad que a su vez incremente la comercialización de la tilapia, y de esta manera permita mejorar los niveles de ingresos y la calidad de vida de los productores.

Árbol de Problemas

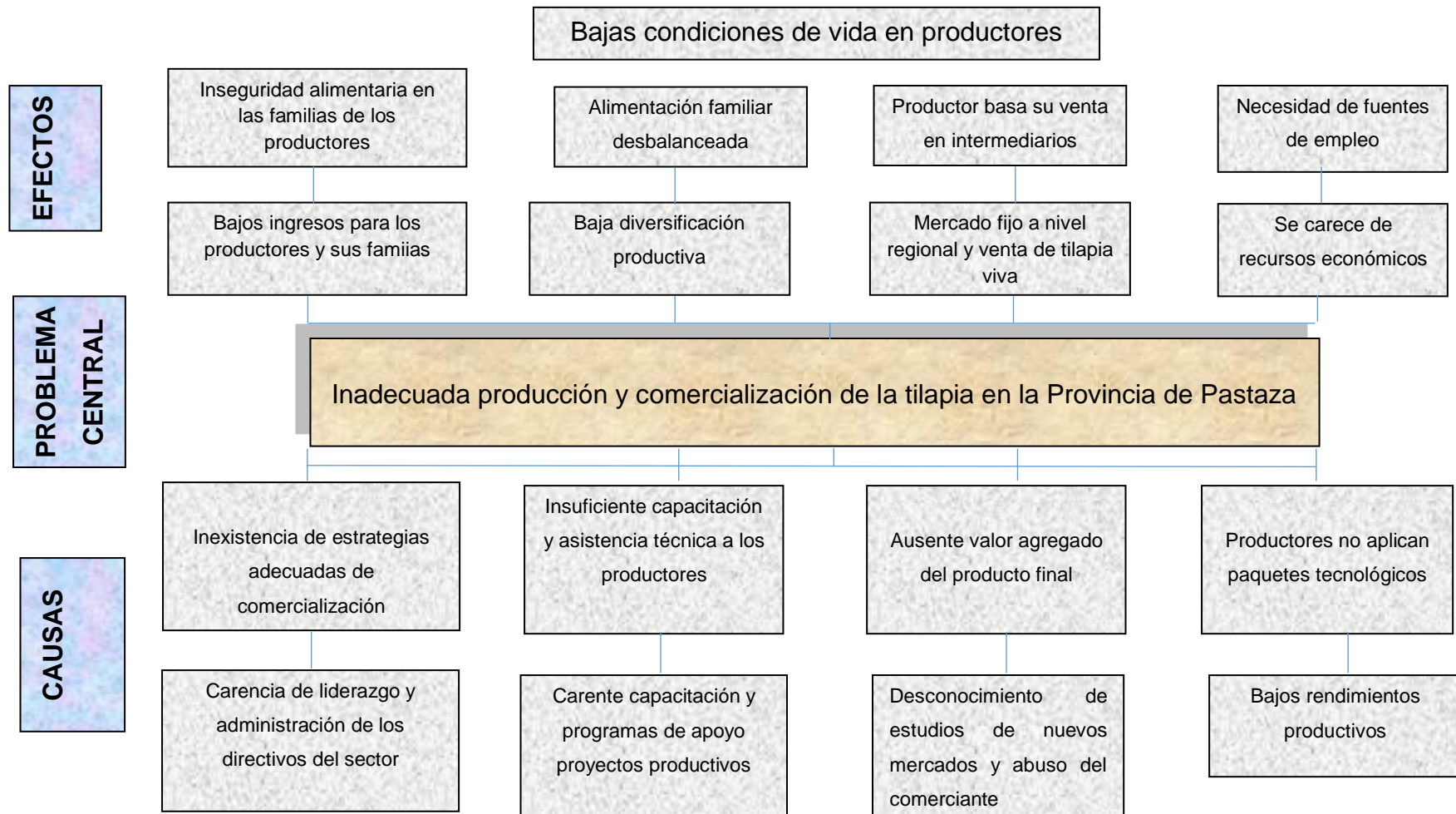


Gráfico N° 3: Árbol de problemas (elaborado por Danny Guerrero),
Fuente: Investigación, Danny Guerrero, 2017

Prognosis

Al haberse determinado a la tilapia como una de las cadenas productivas más relevantes de la Provincia de Pastaza y fundamentalmente que en base a estudios realizados a nivel de la *comercialización de tilapia*, los productores aducen problemas como el desconocimiento de nuevas alternativas de presentación del producto y de apertura de canales diversificados de comercialización, el no apoyar esta iniciativa hará que nuestros piscicultores busquen nuevas alternativas de ingresos, una posible sería el migrar hacia la ciudad en búsqueda de un empleo, lo cual a más de engrosar las filas del desempleo haría que la seguridad alimentaria se debilite afectando a la población en general que encuentra en la tilapia una fuente de proteína segura y confiable.

La población afectada es decir la que está sufriendo las consecuencias del problema que se está abordando la constituyen miembros de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “FEPOAPP”, afectando sus ingresos y nivel de vida.

Si no se desarrollan proyectos que fomenten la producción y competitividad, o que generen recursos económicos para mejorar la producción y comercialización, es posible que todo el sector genere una contracción económica, reduciendo el consumo de tilapia, generando pérdidas a los productores, problemas de alimentación en la población, y en si un bajo desarrollo del sector productor de tilapia en la provincia de Pastaza.

Formulación del Problema

¿La Comercialización de tilapia incide en los ingresos económicos de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “FEPOAPP”?

Delimitación

- *Campo:* Economía
- *Área:* Productividad
- *Aspecto:* Comercialización de tilapia y sus Ingresos económicos.
- *Delimitación espacial:* Provincia de Pastaza con miembros de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “FEPOAPP”.
- *Delimitación temporal:* La investigación se la realizara desde 1 de Junio del 2014 al 1 Junio del 2015.
- *Unidades:* Miembros de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “FEPOAPP”.

Justificación

La aceptabilidad de la tilapia por parte de los consumidores, debido a su color y demás características organolépticas, han hecho que su consumo, y por ende la producción (crianza) de la misma, se extienda a muchos sectores de la provincia de Pastaza.

Pastaza es sin lugar a dudas la provincia más grande del Ecuador y de la Región 3, y probablemente la de mayores contrastes. Cuenta con una extensión del 29.773Km² aproximadamente de la zona oriental exclusivamente, lo que equivale al 66% de la Región 3 y el 12% del territorio nacional.

Conforme a la división política actual esta provincia, tiene 4 cantones y 21 parroquias: Pastaza (14 parroquias), Mera (3 parroquias), Santa Clara (2 parroquias) y Arajuno (2 parroquias).

La relativamente reducida división política en tan extenso territorio es muestra de que se trata de una de las provincias todavía menos pobladas y explotadas, con una enorme riqueza de recursos naturales y biodiversidad.

Efectivamente, siendo la de mayor extensión de la Región, es en cambio la de menor población, la PEA de Pastaza se encuentra concentrada también en las zonas rurales, por lo que su principal actividad es la producción agropecuaria que capta el 37 % de la PEA, el 27% está en los servicios, el 11% en el comercio, el 7 % en la manufactura, el 5,7% en la construcción, el 4 % en el transporte, servicios financieros el 1,4% y otras actividades el 6 %.

Si se analiza la evolución del valor bruto de producción (PNB) generado en Pastaza entre el período 2004 –2007, se puede ver un crecimiento variable de las actividades productivas ya que el PNB presenta crecimiento en el 2005 y caída al 2006, para luego volver a crecer en el 2007. Pasa de 498 millones de dólares constantes (2000) en 2004 a 570 millones de dólares constantes en el 2007, lo que la convierte en la última provincia en aporte de la Región 3.

El sector más importante en términos de valor de la producción fue la explotación de minas y canteras aportando con el 79% del valor de producción sectorial de la provincia, es decir generó 451 millones de dólares a la provincia y al país. En segundo lugar, están las industrias manufactureras que produjeron un valor de 22 millones de dólares (4% aporte al PNB provincial) luego está la construcción con 17 millones de dólares, el 3% del valor de la producción, seguido del comercio al por mayor y menor que propició 15 millones de dólares equivalentes al 3% del PNB provincial.

La agricultura, ganadería, caza y silvicultura están en quinto lugar de generación económica en Pastaza, con el 2 % de aporte al valor de la producción es decir 12 millones de dólares, entre los más importantes.

El objetivo de la investigación es potenciar el desarrollo endógeno para construir un sector productivo más competitivo, más equitativo y con mayores oportunidades en los mercados interno y externo.

Objetivos

Objetivo General

Estudiar la relación de la comercialización de tilapia con los ingresos económicos que percibe la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “FEPOAPP”

Objetivo Específicos

- Determinar cadenas de comercialización potenciales para el comercio de tilapia de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “FEPOAPP”.
- Comprobar si los ingresos que percibe la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “FEPOAPP” son aceptables.
- Proponer una alternativa de solución que mejore la producción y comercialización de los productores de tilapia para elevar los ingresos económicos de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “FEPOAPP”.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes de la Investigación

Universidad Tecnológica Israel, Unidad de Posgrados, Maestría en Administración y Dirección de Empresas.

“Implementación de piscinas para cultivo de Tilapia con práctica de pesca deportiva y restaurante en la parroquia Mera de la Provincia de Pastaza para el año 2012”

Según el Autor: Ing. Byron Orlando Quiroga Chicaiza en sus conclusiones dice:

Se puede concluir adicionalmente que existe un gran potencial para la producción comercial de Tilapia, porque estos peces, pueden alimentarse de cualquier producto orgánico, pueden concentrarse en grandes cantidades, sin que sufran estrés; su crecimiento es rápido, como su conversión entre la comida y peso ganado es bueno; además existe un atractivo turístico para los visitantes que gustan de la pesca y de la comida.

Las normas ambientales son de extrema importancia para el planteamiento de todo tipo de proyectos y se concluye que para este proyecto no existe impacto al medio ambiente directo. No genera impacto, porque no se trata de una industria que contamine, razón por la cual no se contempla realizar un plan de mitigación. Esta afirmación está sustentada en el estudio de impacto ambiental realizado, en donde el total de interacciones ambientales obtenidas después de desarrollar la Matriz de Identificación de Impacto Ambiental es de 33, lo que demuestra que durante la planificación, construcción y operación del proyecto apenas causará el 14,35%, de interacción posibles permitidas, éste es un índice bajo que no presenta riesgo o peligro ambiental en la zona.

La Universidad Nacional de Loja en el área jurídica social y administrativa en la carrera de banca y finanzas con el tema: “Proyecto De Factibilidad Para La Creación De Una Caja De Ahorro En La Parroquia Colaisaca Cantón Calvas, Provincia De Loja”. Según la autora Lucila Margarita Gonza Valladares (2016); donde concluye:

- El Estudio de Mercado que se realizó permitió determinar la demanda potencial con un valor de posibles socios en el primer año de 514 y al término de vida útil con 391 personas. Así mismo se realizó la demanda real en base a la aceptación de la creación de caja el mismo que tiene la acogida del 95,37% de los encuestados por lo que se considera oportuna la creación de la misma. En la demanda efectiva se demuestra que el 95,15% desearían que ahorrar en la caja una vez creada. Se determina la demanda insatisfecha tanto de ahorro como de crédito y una vez proyectado con el ahorro promedio que es de \$293,27 de cada anual se procede a sí mismo a proyectar con el promedio anual de crédito que es de \$309,55 por cada socio.
- En el estudio administrativo legal se determina que la caja de ahorro será una organización tipo sociedad anónima, con la finalidad de poder seguir adquiriendo socios, y su organización será conforme lo establezcan sus socios mediante sus reglamentos establecidos.

Para el funcionamiento de la caja se requiere inversiones en activos fijos, diferidos y capital de trabajo, por un valor total de 4965,69 dólares los mismos que serán financiados con capital propio, constituido por el aporte de los socios, estos serán mediante la apertura de cuenta, ahorro obligatorio. (pág. 206)

Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas

“Optimización de recursos en la industria acuícola ecuatoriana: policultivo de camarón y tilapia”

De acuerdo con la Autora: Ing. Janeth Baldeón de Poveda nos menciona en sus conclusiones:

Luego de analizar los resultados de las diferentes herramientas de Análisis Estratégico que hemos utilizado en este proyecto, concluyo que el valor agregado de la tilapia es una Estrategia rentable que ECUAPEX debe de implementar, con el fin de siempre estar en vanguardia a cualquier problema.

Debido a la gran demanda de la tilapia a nivel mundial, tanto por ser un producto de fácil manejo y conservación, tanto que, por sus bondades alimenticias, es una excelente oportunidad que brinda el medio externo a esta Industria y ECUAPEX debe aprovecharla.

Escuela Politécnica del Ejército, Departamento de Ciencias de la Vida, Carrera de Ingeniería en Ciencias Agropecuarias.

“Elaboración de un prebiótico a base de microorganismos nativos y evaluación de su efecto benéfico al proceso digestivo de la tilapia roja (*Oreochromis spp.*) En etapa de engorde en la zona de Santo Domingo”

Desde el punto de vista de los Autores: Bladimir Ramiro López Villagómez y Luis Adalberto Cruz Benavides (2011) en su resumen ejecutivo nos menciona:

El objetivo de este trabajo fue determinar el comportamiento productivo de la tilapia (*Oreochromis sp*), al suministrarle un alimento con inclusiones probióticas.

En cuanto a las variables a evaluar fueron: ganancia de peso (g), alto (mm), largo (mm), conversión alimenticia y presencia de enfermedades. La aplicación del probiótico nativo influyó positivamente sobre la ganancia de peso, alto, largo y conversión alimenticia, quien mostró diferencias estadísticas significativas para los días de evaluación que duró el ensayo. El probiótico nativo logro ser más eficiente económicamente al obtener mejor beneficio costo, según la metodología del presupuesto parcial Perrin.

Estudio de mercado y comercialización

Es un proceso sistemático de recolección, análisis de información acerca de clientes, competidores y el mercado; su uso se dirige a un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

El principal objetivo del estudio es obtener información que ayude a enfrentar las condiciones del mercado, tomar decisiones y anticipar su evolución, “respondiendo a las interrogantes básicas ¿a quién?, ¿cuánto?, ¿a qué precio?, ¿dónde?, ¿cuándo? Y ¿cómo? Se comercializa o se comercializará un producto o servicio.

Naturaleza e importancia del Estudio de Mercado

Mercado es la interacción entre la oferta y demanda de un bien o servicio. El instrumento para analizar su comportamiento es el estudio de mercado, ya que es

la recopilación de información histórica y actual de un producto en un área determinada que permite estimar su comportamiento futuro.

Elementos del Estudio de Mercado.

Entre los componentes del estudio de mercado están: el mercado; la oferta, efectiva o potencial, histórica, real y futura; la demanda, ya sean esta efectiva, potencial o insatisfecha u objetivo, histórico real.

Etapas del Estudio de Mercado.

Las etapas son: Descripción del producto o servicio, Segmentación del mercado, Análisis de la Demanda, Análisis de la Oferta, Balance Demanda Oferta, Proyección de la Información, Análisis de Precios y Comercialización Y Conclusiones.

Acuicultura

La acuicultura tiene una historia de 4000 años, pero ha sido desde los años 50 que se ha convertido en una actividad económica relevante. Su contribución al suministro mundial de pescado, crustáceos y moluscos crece de forma imparable año tras año. La acuicultura es la fuente de proteínas animales con un crecimiento más rápido a nivel mundial, y hoy en día aporta cerca de la mitad de todo el pescado consumido en el mundo.

En nuestro país la acuicultura ha tenido buena acogida por la existencia de especies con grandes aptitudes de manejo y por la gran cantidad de alimento que aportan. Entre estas está la tilapia roja, considerada una de las especies dulceacuícolas más exitosa (Lara et al., 2012); debido a que existe alta demanda en el mercado interno, así como los excelentes precios y demanda de filetes existente en el mercado norteamericano (Castillo, 2011).

La tilapia roja es un tetrahíbrido, es decir un cruce híbrido entre cuatro especies del género *Oreochromis*: *O. mossambicus*, *O. niloticus*, *O. hornorum* y *O. aureus* (Castillo, 2011).

La tilapia roja (*Oreochromis* sp.), perteneciente a la familia de los Ciclidos, es originaria del África y Cercano Oriente, habitan en la mayor parte de las regiones tropicales del mundo. En América dentro de los Trópicos de Cáncer en México, El Caribe hasta el Trópico de Capricornio en el río de la Plata en Argentina (López, 2011).

Fundamentaciones

Fundamentación Filosófica

La investigación se determina claramente en el paradigma crítico propositivo ya que estamos analizando varias de las variables que pueden afectar y determinar cambios profundos en la problemática, además que proponemos alternativas viables de solución en base a un análisis en conjunto y no solo tenemos una contemplación pasiva del problema.

El Buen Vivir hace referencia al ancestral paradigma comunitario de la cultura de la vida para vivir bien y su diferencia de otros modelos comunitarios es que los pueblos indígenas originarios consideran a la naturaleza como parte de la comunidad o, al revés, se consideran parte de un entorno mayor que incluye al reino vegetal, animal y al ecosistema en su conjunto.

El punto de partida de nuestra reflexión sobre la vida es la distinción entre el *Vivir Bien* y el *Buen Vivir*, una distinción indispensable en tanto en cuanto, la primera ha sido la promesa hecha a un sujeto definido bajo la condición de individuo/ciudadano dentro de una sociedad capitalista, usufructuando de sus beneficios, sin ser molestado por nadie.

Fundamentación Legal

La Constitución Política del Ecuador (2008) dictamina en uno de sus artículos lo siguiente:

Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones

Art. 1. Aprovechamiento de la transformación productiva.

Art. 4. Fines- Literales: a. Transformar la Matriz Productiva; e. Generar un sistema integral para la innovación que potencien el cambio de la matriz productiva; o. Fomentar y diversificar las exportaciones,

Art. 5. Rol del Estado – para la transformación de la matriz productiva el Estado incentivará la inversión productiva;

Art. 59. Objetivos de la democratización – que se realicen transformación productiva y agregación de valor.

Art. 93. Fomento a la exportación. - El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones.

Art. 149.- Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, permite el ingreso al territorio aduanero ecuatoriano, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, de mercancías destinadas a ser exportadas luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores.

La relación que trata con la investigación es que impulsará por medio de sistemas integrales innovadores los sectores estratégicos se adapten al cambio de la matriz productiva; además permitirá el fomento de las exportaciones de los productos de Agrícolas y Piscícolas con un valor agregado.

Soberanía alimentaria

Art. 281.- La soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiados de forma permanente.

Para ello, será responsabilidad del Estado:

- Impulsar la producción, transformación agroalimentaria y pesquera de las pequeñas y medianas unidades de producción, comunitarias y de la economía social y solidaria.

- Adoptar políticas fiscales, tributarias y arancelarias que protejan al sector agroalimentario y pesquero nacional, para evitar la dependencia de importaciones de alimentos.
- Fortalecer la diversificación y la introducción de tecnologías ecológicas y orgánicas en la producción agropecuaria.
- Promover políticas redistributivas que permitan el acceso del campesinado a la tierra, al agua y otros recursos productivos.
- Precautelar que los animales destinados a la alimentación humana estén sanos y sean criados en un entorno saludable.
- Asegurar el desarrollo de la investigación científica y de la innovación tecnológica apropiada para garantizar la soberanía alimentaria.
- Regular bajo normas de bioseguridad el uso y desarrollo de biotecnología, así como su experimentación, uso y comercialización.
- Fortalecer el desarrollo de organizaciones y redes de productores y de consumidores, así como la de la comercialización y distribución de alimentos que promueva la equidad entre espacios rurales y urbanos.
- Generar sistemas justos y solidarios de distribución y comercialización de alimentos. Impedir prácticas monopólicas y cualquier tipo de especulación con productos alimenticios.
- Adquirir alimentos y materias primas para programas sociales y alimenticios, prioritariamente a redes asociativas de pequeños productores y productoras.

Marco Conceptual

Consumidor. - Es quien demanda productos o servicios, en base sus necesidades y deseos.

Demanda. - Es la cantidad de bienes o servicios que pueden ser adquiridos por el consumidor en el mercado en un período determinado.

Oferta. - Es la cantidad de bienes o servicios que el productor está dispuesto a ofrecer, a diferentes precios y condiciones en determinado momento.

Precio. - Es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor

para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio.

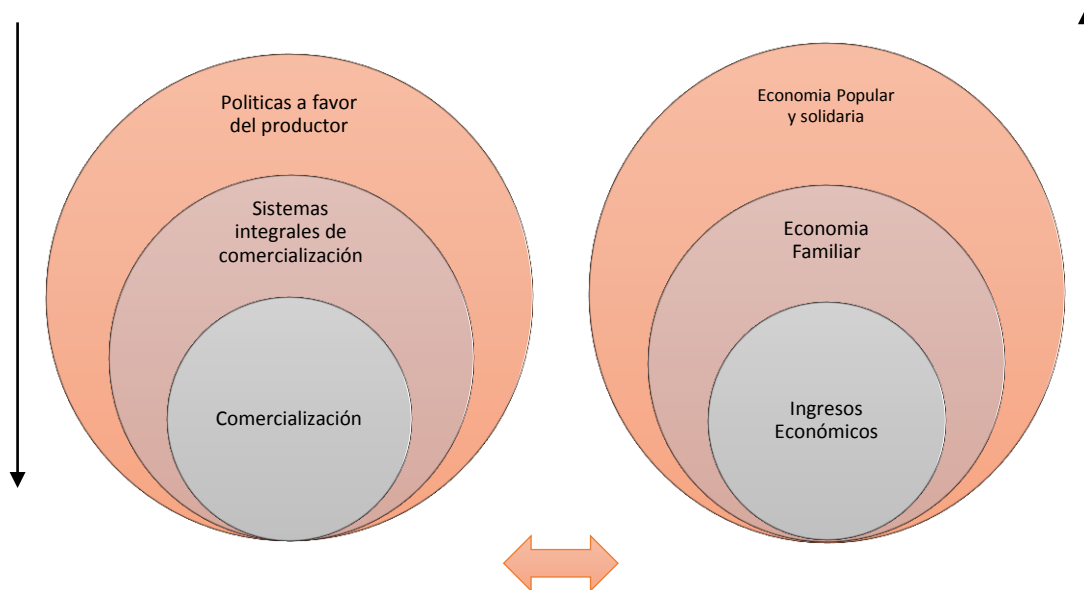
Mercado potencial. - Es la posible demanda de un bien o servicio de un conjunto de clientes que manifiesta un grado suficiente de interés en una determinada oferta del mercado.

Análisis competitivo. - Dentro de este análisis sometemos el fenómeno de estudio al análisis de las cinco fuerzas de Porter que son productos potenciales, productos sustitutos, proveedores, compradores, competidores del sector, para establecer el nivel de competitividad del sector.

Comercialización- Es un proceso cuyo objetivo es hacer llegar los bienes desde el productor al consumidor. Involucra actividades como compraventas al por mayor y al por menor, publicidad, pruebas de ventas, información de mercado, transporte, almacenaje y financiamiento. Utiliza estrategias comerciales a corto plazo como: la competencia, los precios, productos, el servicio al cliente.

También incluye a la planeación comercial con el marketing mix y la evaluación comercial, dirigida siempre hacia la función y administración de ventas, utilizando la imagen y publicidad con planes específicos.

Categorías Fundamentales



VI COMERCIALIZACIÓN DE TILAPIA VD INGRESOS ECONÓMICOS

Gráfico N° 4: Categorías fundamentales
Elaborado por: Danny Guerrero, 2017

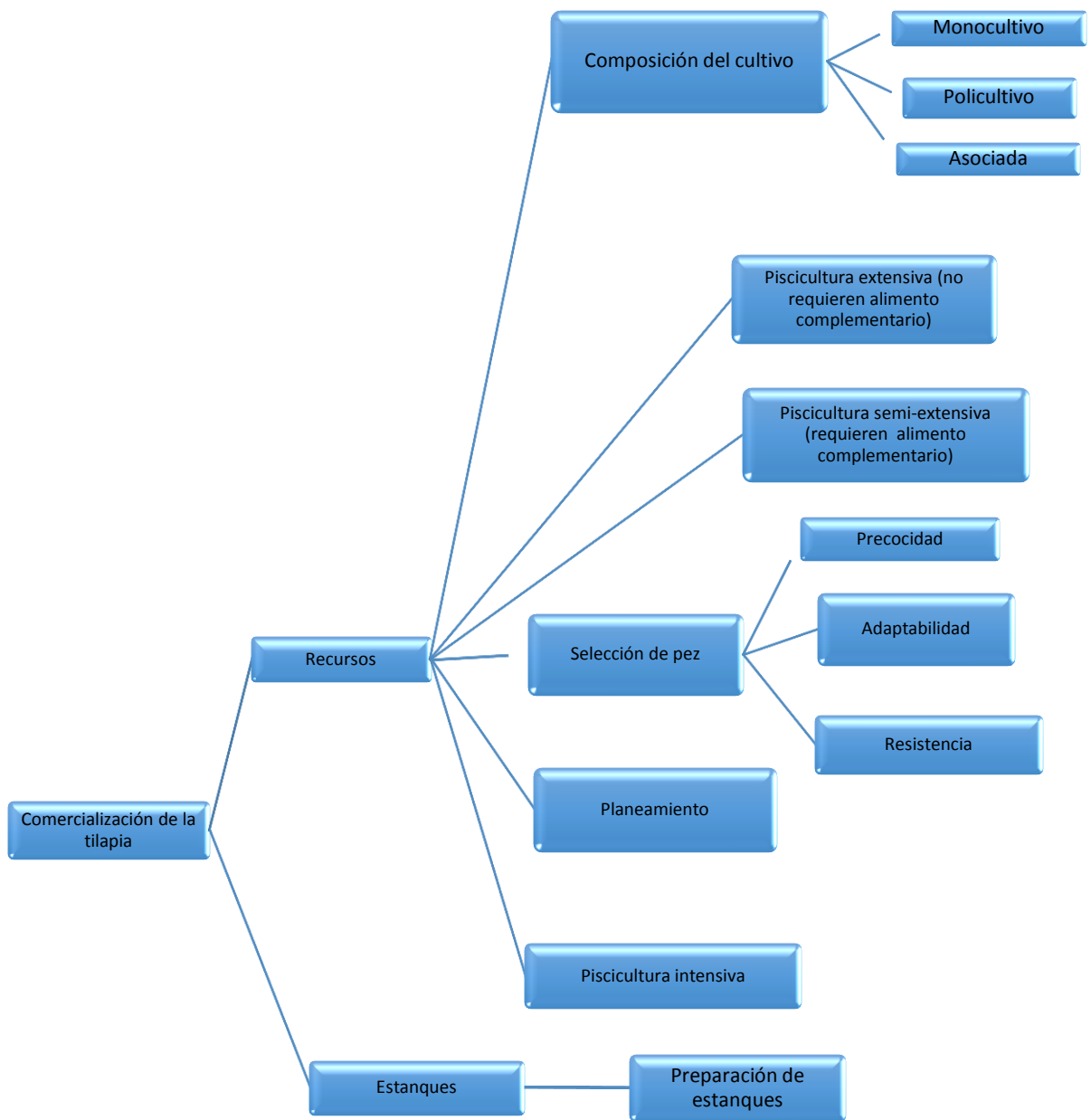


Gráfico N° 5: Subordinación de variables independiente
Fuente: Investigación, Danny Guerrero, 2017

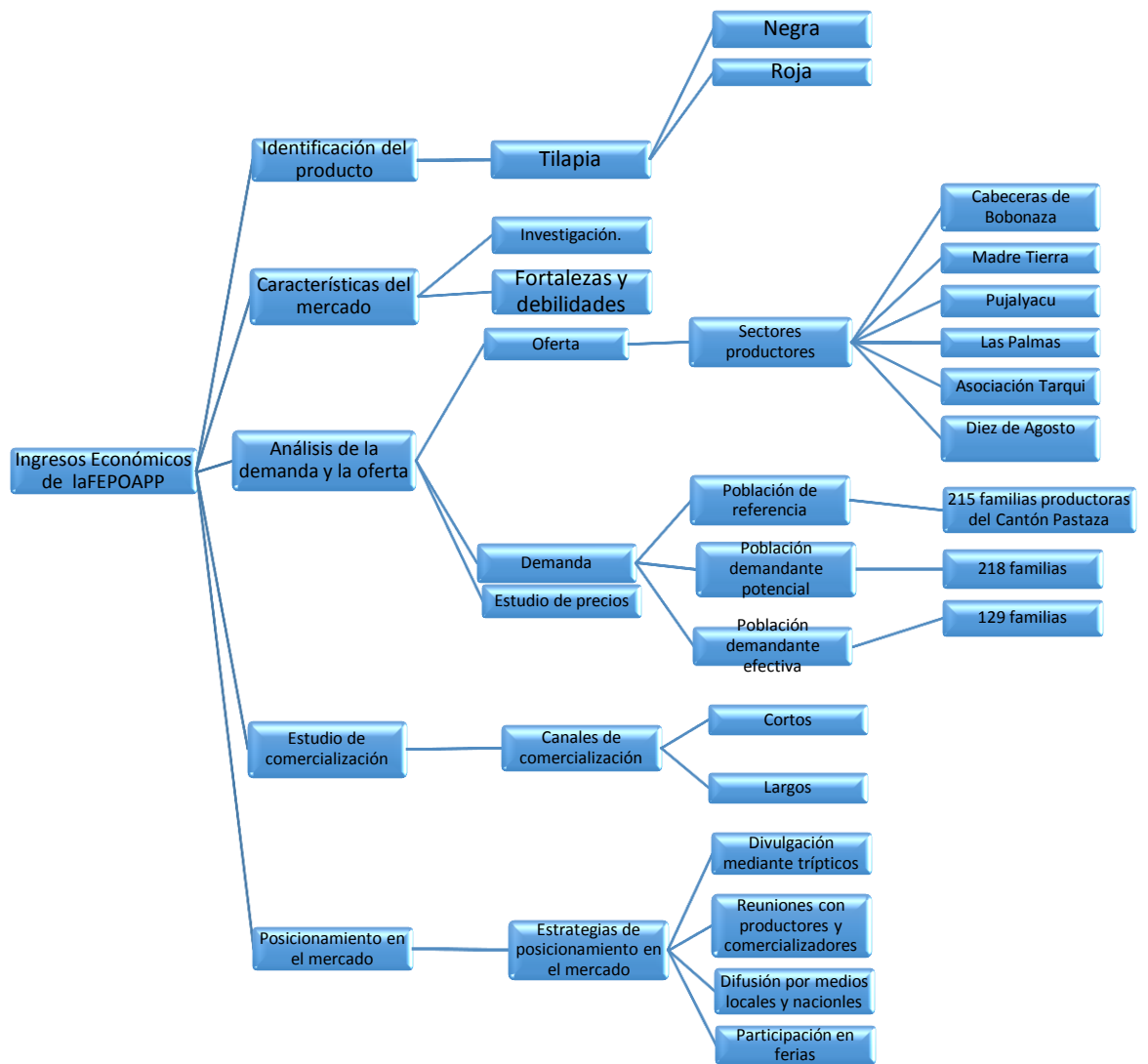


Gráfico N° 6: Subordinación de variables dependiente
Fuente: Investigación, Danny Guerrero, 2017

Marco referencial de la variable independiente

Políticas comerciales

Las políticas comerciales se los puede determinar también como a favor del productor la política comercial como instrumento para lograr la diversificación industrial y la creación de valor añadido es crucial. Además, la exportación de bienes y servicios puede proporcionar mayores ingresos para los pobres, incrementar la recaudación del gobierno, y dar oportunidades de empleo, incluyendo trabajos con salarios más elevados en el extranjero, en especial a mujeres y jóvenes.

La política comercial debería concentrarse en conseguir objetivos de desarrollo específicos, como la eliminación de la pobreza Debería aspirar.

- a. Posibilitar que la gente más pobre compita en un mercado mundial globalizado, incrementando su productividad. También debería.
- b. Garantizar una distribución más igualitaria de los beneficios del comercio, de manera que los pobres, las mujeres, y otros grupos desfavorecidos puedan obtener beneficios de la exportación, y se pueda promover la equidad dentro del país y entre grupos sociales, regiones y géneros. Dichas políticas comerciales deberían.
- c. Proteger a los grupos vulnerables del impacto de la liberalización comercial cuando ésta amenace sus medios de subsistencia.
- d. Garantizar que la liberalización del comercio en bienes y servicios contribuya de manera efectiva a lograr los objetivos mencionados, considerándose el acceso a energía, agua y servicios médicos, forman parte de negociaciones comerciales en la actualidad. (Gibbs, 2013, pág. 10)

Las políticas comerciales nacionales son formuladas e implementadas dentro de los límites de los compromisos comerciales internacionales que cubren un amplio abanico de áreas políticas, muchas de las cuales son cruciales para las estrategias de desarrollo.

Sistemas integrales de comercialización

Los sistema de comercialización deben enfocarse a conceptualizar el sistema donde el autor Clilinga (2012), cita a Schoderberk lo cual define como un conjunto de entidades caracterizadas por ciertos atributos que tiene relaciones entre si y se encuentran localizadas en ciertos ambientes, de acuerdo con un cierto objetivo.

Los autores Barsky y Diaz (2010) mencionan que el estudios de mercado realizados con el fin de analizar alternativas de producción y comercialización

para los colonos asentados en el área del proyecto, en términos de acceder a mayores márgenes de utilidad para los productores pequeños. Así, se aborda los principales problemas de comercialización en la zona, los principales sujetos del proyecto y, en general, la problemática económica del campesinado. Explicita los principales aspectos metodológicos: enfoques y estrategia, los límites del análisis, el estudio de mercado y de comercialización explicando sus diferentes componentes. Concretamente, estudia el ganado bovino y porcino, el café, la palma africana y otros. Estudia la oferta, demanda y precios, los canales de comercialización, la intervención del Estado, los agentes sociales, etc. (pág. 106)

Los resultados de este sistema de comercialización son conocidos: grandes márgenes de comercialización distribuidos en proporción a la importancia del intermediario, aumentos mayores de los precios al consumidor que al productor, acaparamiento y especulación en los precios, etc. Obviamente, las características dependen del producto, la zona productora, los mercados, etc., pero parece existir un patrón común. (Chiriboga, 2012, pág. 11).

El sistema de comercialización a nivel regional y de acuerdo a las variaciones estacionales de la producción de granos. Describe los volúmenes de producción comercializada, los flujos de abastecimiento y la comercialización estacional de las cosechas.

Comercialización

La comercialización es la ejecución de actividades que se predisponen del cumplimiento de objetivos de una organización percibiendo la necesidad del cliente y estableciendo estrategias de negocio entre el productor y el cliente con una corriente de bienes y servicios que satisfagan las necesidades.

Para la comercialización de productos se debe considerar los factores de marketing cuya funcionalidad puede ayudar a posicionarse en el mercado nacional de forma constante siguiendo los lineamientos adecuados y establecidos por las mismas herramientas del marketing, para esto se necesita resaltar las necesidades resaltar todos los beneficios que tiene estos productos, señalando un precio que

sea accesible a la demanda, y operando a través de los canales de distribución adecuados.

Los Estudio del proceso de comercialización de café y de la papa en la Costa y Sierra ecuatoriana, respectivamente. Constituye un análisis comparativo de dos tipos distintos de comercialización agraria: el uno se refiere a la zona de colonización tardía de Quinindé (provincia de Esmeraldas) y el otro se refiere a una zona andina correspondiente a Cañar (provincia del Cañar). En ambos casos analiza todo el proceso de intercambio desde el productor hasta el demandante final. Así, estudia a los productores, los diferentes canales de comercialización, las ferias y mercados locales, mercados interzonales, los diferentes agentes de comercialización y el sistema de comercialización en su conjunto, vinculado a la problemática con la estructura regional de clases. Como resultado se observa dos sistemas de comercialización completamente distintos: en el caso de Quinindé existe un fuerte sistema de comercialización simple y rígida. Mientras que en el caso de Cañar se da un sistema complejo y de menor poder que el primero. (Barskv, 2011, pág. 68).

Composición del cultivo

La composición del cultivo de tilapia posee gran importancia en la producción de proteína animal en todo el mundo, particularmente en los países en vías de desarrollo Lara Flores, (2012). Así mismo Quiñonez, (2011, pág. 43), da a conocer que la tilapia es cultivada en más de 100 países y ocupa el segundo puesto en la producción mundial con 1,6 millones de toneladas métricas al año. Este crecimiento le ha permitido conquistar todo tipo de mercados, tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo.

Productores en Ecuador, Costa Rica y Honduras exportan el filete fresco de tilapia cultivada a mercados en Norteamérica. También, hay comercio internacional importante de esta especie entre varios de los países latinoamericanos. Además,

los mercados locales para tilapia están creciendo en Centro América (Pronaca, 2010, pág. 8).

Acuicultura

“En acuicultura el término probiótico se define como un suplemento microbiano formado por un cultivo simple o una mezcla de microorganismos que son adicionados con el propósito de manipular las comunidades microbianas presentes en los sistemas de producción” (Balcázar, 2011).

El autor Lopez Villagomez Bladimir Ramiro (2011), cita a (Duwat et al. 2010) da mención que:

La acuicultura es un proceso complejo, ya que el conocimiento que se tiene de la interacción entre las bacterias con el intestino de los peces es escaso. Investigaciones recientes sugieren que los probióticos deben ser seleccionados de manera específica de los hospederos en los cuales se van a usar, ya que de esta manera se minimizan los efectos provocados por las amplias diferencias entre los ambientes en los que se desarrollan los organismos. (pág. 43).

El uso de probióticos en acuicultura se ha intensificado en los últimos diez años (Verschuere, 2012). Una de las causas es probablemente la limitación de su uso en la alimentación de monogástricos y mascotas.

Acuicultura en el Ecuador

A finales de los años noventa nuestro país sufrió la enfermedad viral denominada Mancha Blanca que atacó al sector camaronero y que conllevó a la pérdida de casi el 50% de la producción de la época (Redmayne, 2001). La mayor parte de los productores camaroneros cuyos cultivos fueron afectados por el virus de la mancha blanca a finales de los años noventa, decidieron cambiar de producto comercial, es decir, tomaron la piscicultura de tilapia como negocio sabiendo la gran demanda en el mercado interno como también del mercado externo, especialmente a los Estados Unidos de América. Así para el año 2000, nuestro

país ingresó con fuerza al mercado norteamericano, convirtiéndose en el primer proveedor de filetes de tilapia de ese país, desplazando a Costa Rica de tal posición (Castillo, 2013).

La exportación de tilapia congelada cayó en 24,50%, en el 2011 con respecto al 2010 al bajar de \$ 7,51 millones a \$ 5,67 millones, según los datos del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. José Campusano, presidente de la Cámara Nacional de Acuicultura, explicó que uno de los factores que incidieron en la reducción de exportación del producto es la mayor colocación de tilapia asiática en el mercado internacional y que tiene un precio más bajo, lo que significa que actualmente nuestro país ocupa el segundo puesto como proveedor de los EE UU. (El Universo, 2012).

Estanque

Se considerará varias variantes para el procesamiento del estanque que se analiza para la mejor localización del cultivo:

- Topografía del terreno. - Se pueden construir estanques especialmente diseñados para acuicultura en terrenos entre 2 y 3% de pendiente natural, no descartando los terrenos totalmente planos o muy quebrados. Esto quiere decir que la diferencia de nivel en una distancia de 100 metros debe ser de 2 a 3 metros. Terrenos con pequeñas depresiones o con pendientes graduales a los lados son ideales para la construcción del estanque; ya que sólo se requiere construir una pared transversal al eje de la quebrada. La construcción del estanque en este tipo de terreno resulta fácil. Una inclinación menor al 2% significa que nuestro terreno es muy plano y por consiguiente tendríamos que levantar paredes o excavar para formar el estanque, los costos serían más altos.
- Cantidad de agua. - Para el planeamiento de un cultivo de cualquier organismo acuático es necesario tener en cuenta el volumen adecuado a

emplear para la infraestructura inicial a utilizar y futuros planes de expansión. Se necesitará un suministro de agua suficiente para llenar el estanque, y tenerlo lleno durante el período de cultivo, compensando las pérdidas por evaporación e infiltración, para de esta manera utilizar el estanque permanentemente todo el año.

- Estacado del terreno. - Consiste en llevar los detalles del estanque ubicado en el plano topográfico al terreno, para lo cual se usan estacas de aproximadamente 50 cm, y que servirán de referencia durante la construcción del estanque, empleándose además una cuerda y nivel de mano.
- Construcción del dique. - El dique se empezará construyendo en capas de 10 a 30 cm, según se realice en forma manual o con máquina, esto permitirá una buena compactación del dique, sin olvidar apisonar el suelo, con la finalidad de compactarlo y disminuir los poros para que no filtre el agua. Además, la tierra deberá provenir del centro del estanque. Si los suelos no tienen suficiente tierra arcillosa, es necesario emplear una llave de arcilla o cuña anti filtración que evite la salida de agua a través del dique.

Marco referencial de la variable dependiente

Economía Popular y solidaria

Se entiende por economía popular y solidaria, al conjunto de formas y prácticas económicas, individuales o colectivas, auto gestionadas por sus propietarios que, en el caso de las colectivas, tienen, simultáneamente, la calidad de trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios de las mismas, privilegiando al ser humano, como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre el lucro y la acumulación de capital. (Ministerio de Inclusión Económico y Social, 2015).

La superintendencia de economía popular y solidaria (2014), menciona que, 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.

Economía popular y solidaria es la forma de organización económica, en la cual sus integrantes organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios para satisfacer necesidades y generar ingresos. (Soliz, 2015)

La economía popular y solidaria es una manera que accede de manera eficiente para combatir la pobreza, la marginalidad, y la injusta social, generando una distribución de la riqueza adecuada. Los modelos heterogéneos y diversos están ahí y han demostrado que la propiedad social y la solidaridad no solo son posibles, sino que sus acciones son eficientes y sus instituciones son eficaces para resolver problemas estructurales.

La Economía Solidaria se plantea como una alternativa viable a la crisis estructural de sobreproducción y consumismo. Las empresas asociadas expresan una opción para solidarizar la aportación de capacidades, bienes, tecnologías y recursos financieros; para ganar escala y capacidad de negociación, y para elaborar una gran variedad de productos agregadores de valor.

Se trata de una opción para incluir a toda la población en un proceso productivo de forma sostenible. Se requiere, sin embargo, un decidido apoyo macroeconómico para viabilizar los emprendimientos solidarios. Por ejemplo, la asociatividad brinda una opción para que productores rurales, desempleados y trabajadores en situación de precariedad puedan vincularse en el mercado y conquistar ingresos

dignos. Para potenciar a las economías solidarias, se torna necesario complementar las dinámicas productivas con las financieras y, también, articular el comercio con el consumo. En efecto, la Economía Solidaria es una apuesta por la equidad y la justicia social ya que refuerza y consolida comportamientos en favor de la solidaridad, en lugar del individualismo. (Mideros, 2015, pág. 4)

Economía Familiar

Carrión y Herrera (2012), consideran que incluso el referirse a agricultura familiar no visibiliza estas complejidades y propone emplear los términos economía familiar campesina (EFC) para intentar reconocer que “la agricultura campesina en Ecuador ya no se reproduce exclusivamente de su trabajo parcelario en finca. Hoy, la sobrevivencia campesina e indígena, sin dejar su dependencia con el campo, desarrolla una multiplicidad de estrategias extra-parcelarias. En muchos casos, dependiendo de la disponibilidad de recursos productivos, la calidad del medio explotado, las relaciones sociales de producción y el acceso a mercados, etc., el ingreso extra-parcelario les permite mantenerse como campesinos.” (pág. 11).

Dentro de la planificación de ingresos y gastos se encuentra la economía familiar, donde se deba llevar a un presupuesto adecuado para manejar dicha economía y enfrentar imprevistos que puedan estar dentro del hogar familiar, estos recursos deberán ser manejados objetivamente como ahorristas y administrarlos adecuadamente.

Ingresos Económicos

Los ingresos económicos es uno de los elementos esenciales para la sustentabilidad de cualquier actividad económica entendido como una ganancia monetaria o no monetarios que puedes o no ser acumulados en el tiempo provocando un círculo de consumo y ganancia.

Canales de distribución de tilapia que utilizan los productores que pertenecen a la “FEPOAPP”

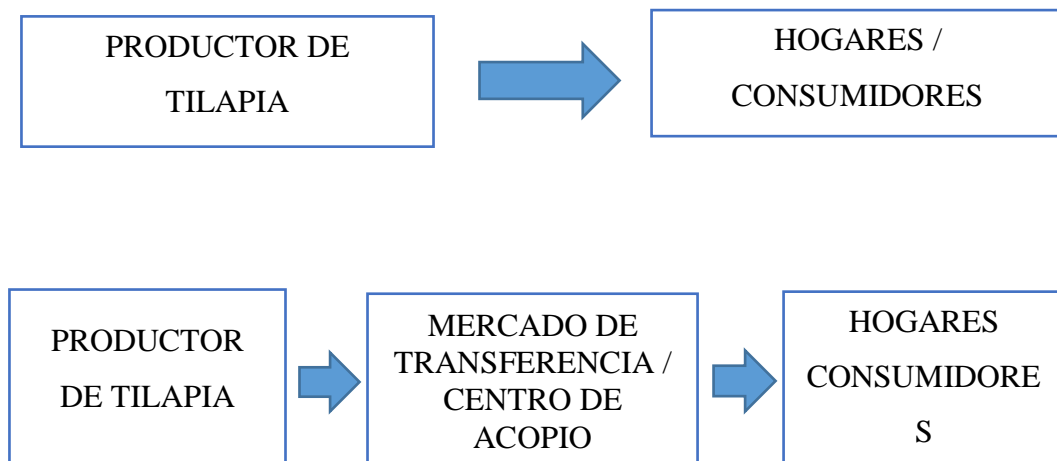


Gráfico N° 7: Canales de comercialización de tilapia
Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Las cadenas que manejan los productores es aceptable, sobre todo la primera que es donde generan mayores ganancias, ya que para los mercados de transferencia se comercializa a intermediarios y es donde se reduce la ganancia; sin embargo, el mercado en general se encuentra colapsado por lo que la comercialización se ha visto disminuida, esto según lo observado y tratado con alguno de los productores.

Identificación del producto

La Tilapia es un pez tetrahíbrido, proveniente de 4 especies de Tilapia: *O. aureus*, *O. niloticus*, *O. mossambicus* y *O. urolepis hornorum*. Con estos cruces se lograron características muy importantes: Mayor capacidad de crecimiento, resistencia a enfermedades, mayor porcentaje de lomo, cabeza más pequeña, resistencia a bajas temperaturas y color más profundo y estable (menor cantidad de manchas).

La producción de tilapia contiene grandes cantidades de vitaminas y proteínas como D y E para la piel, vitaminas del complejo B que favorecen el sistema nervioso, fósforo y calcio que fortalecen los huesos y ácido fólico, especialmente indicado durante el embarazo de las madres fértiles.

Así mismo, el consumo frecuente de tilapia tiene ventajas antioxidantes como la protección a las células del envejecimiento y evitar algunos problemas cardiacos. Se sabe que la tilapia aporta un tipo de grasas cardio protectoras que no abundan en otras carnes. Estas grasas se conocen como Omega 3, buenas ya que ayudan al control del colesterol en la sangre y previenen ciertos tipos de cáncer. Por lo tanto, la producción de la tilapia roja es el que se considera de mayor importancia dentro de la producción de Tilapia (Lopez, 2011).

Características de mercado

Los productores y comercializadores de tilapia tiene su propio segmento de mercado lo cual está enfocado directamente a la clase media de la ciudad Puyo, distribuyendo su producción en locales comerciales del Centro de la ciudad y los domingos en el Centro Agrícola más conocido como “mercado de plátanos”.

Las instituciones que han estado preocupadas por el progreso de estas asociaciones y emprendimientos han sido el Gobierno Provincial, el MIES, IEPS y el MAGAP brindándoles capacitaciones sobre la crianza y manejo de la tilapia.

Los productores tienen proyecciones de seguir ampliando sus negocios dentro y fuera de la ciudad de Puyo, debido a la gran demanda de consumidores, pero aclaramos que la mayor parte de consumidores no están satisfechos completamente ya que la tilapia de su preferencia es la roja, la cual por su baja producción ha sido remplazada por la gris.

Demanda y oferta de la acuicultura

La demanda, son los datos o antecedentes históricos que ha tenido un cierto producto, como esta su comportamiento en el mercado. Por lo tanto, se puede decir que la Ciudad del Puyo, cuenta con aproximadamente 36,659 habitantes de los cuales se ha identificado que un 80% consumen tilapia en su dieta alimenticia. También la demanda de productos como la tilapia ha crecido en los últimos años debido a que la Provincia de Pastaza, se ha convertido en Turística, así dándole a la Ciudad más realce y reactivación económica.

A continuación, se presenta un cuadro de la demanda histórica de la Tilapia aquí en la Ciudad del Puyo. La Demanda histórica en toneladas métricas (tm) año fue variando en el 2010 con un 95.40 mientras que en el 2011 es de 100.70 con una variable de 1.06 y un crecimiento de 6%; mientras que en el año 2012 creció a 106.00 con una variable de 1.05 y un crecimiento porcentual del 5%.

La Demanda de Tilapia en la Provincia de Pastaza tiene un crecimiento muy importante situado promedio de 5.5% de crecimiento entre el 2010 y 2012. Así podemos decir que en el año 2010 la demanda de tilapia en la Provincia de Pastaza alcanzo las 95.40 toneladas; en el año 2011 la demanda de tilapia en la Provincia de Pastaza alcanzo 100.70 toneladas y en el año 2012 la demanda de tilapia en la Provincia de Pastaza alcanzo las 106 toneladas métricas. (Pallares R. & Borbor Castillo, 2012).

La oferta da mención a que La producción y comercialización de tilapia en la ciudad de Puyo, tiene una competencia intensivamente alta, siendo alrededor de 89 productores, entre asociaciones y micro empresas privadas en la Provincia de Pastaza. Según datos elaborados por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, en el 2012.

La mayor parte los productores están ubicados en el Cantón Santa Clara y las Parroquias Puyo, Veracruz, Madre Tierra, Tarqui, El Triunfo, Pomona y San José, donde según datos analizados se determina que la capacidad instalada de cada productor es de 4 piscinas, el numero en metros cuadrados utilizados en la producción de tilapia es de un promedio de 4300 m², por cada productor. La capacidad utilizada en la producción de tilapia es de 60% por cada productor y las tilapias que actualmente se encuentran en producción alcanzan un promedio de los 663.300.00 peces, en la Provincia de Pastaza.

La tilapia gris es la que con facilidad se encuentra en cualquier puesto de venta debido a que su proceso de crecimiento está listo para el consumo a los 6 meses y su precio de venta al público es de \$1.85 dólares americanos, mientras que la

tilapia roja demora en desarrollar hasta 8 meses por lo que su precio de venta es de \$2.00 dólares americanos, debido al costo de producción. (Lopez, 2011).

De la misma forma muchos de estos productores se dedican a esta actividad desde hace 5 años atrás quienes han dejado sus trabajos de cultivo para dedicarse por completo a la piscicultura, viendo en ello alta rentabilidad. En su mayor parte estos productores 17 pertenecen a Asociaciones y gremios privados como la de Pujalyaku, Rancho Verde, La delicia, etc., pero otros se han creado a base de emprendimientos propios y/o familiares.

Canal de comercialización

- **Productor.** - El productor es el lugar donde se va a cultivar la tilapia roja, para el proyecto de producción y comercialización de la tilapia roja, es en la Comunidad Las Palmas, Parroquia Veracruz y Cantón Pastaza.
- **Recolector.** - El recolector (transporte), es implementado por el proyecto para poder distribuir el producto a los intermediarios o detallistas. Con la finalidad de cubrir la demanda y poner a exposición del consumidor este producto.
- **Distribución.** - En la distribución del producto, el proyecto tiene que implementar mecanismos de marketing muy nuevos e innovadores, para ofrecer el producto a la gran demanda de consumidores y en el corto tiempo ser reconocidos por la calidad y garantía del porque consumir tilapia roja. Además, en esta etapa se realizará el embazado en seco ya sea en filete o en entero.
- **Detallista.** - El detallista es la tienda, supermercado local y mercados locales, quienes van a distribuir nuestro producto a los consumidores, dándole un valor agregado, pero sin cambiarle la calidad ni el nombre de tilapia roja, que desde distribución ya viene con todas las etiquetas que le dan imagen a el producto. (Lopez, 2011).

Hipótesis

Hipótesis nula

H₀: La Comercialización de tilapia no incide en los ingresos económicos de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza.

Hipótesis alternativa

H₁: La Comercialización de tilapia incide en los ingresos económicos de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza.

Señalamiento de variables

Variable Independiente

Comercialización de tilapia

Variable Dependiente

Ingresos Económicos de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Enfoque de la Investigación

Para la presente investigación se utilizó el enfoque **cuantitativo y cualitativo**, de esta manera:

El enfoque **cuantitativo**: Surge en los siglos XVIII y XIX, en el proceso de consolidación del Capitalismo y en el seno de la Sociedad Burguesa Occidental. Con la finalidad de analizar los conflictos sociales y el hecho económico como Universo complejo. Inspiradas en las Ciencias Naturales y estas en la física Newtonianas a partir de los conocimientos de Galileo. Con Claude Saint Simón y Augusto Comte surge la Sociología como Ciencia. Su racionalidad está fundamentada en el Cientificismo y el Racionalismo, como posturas Epistemológicas Institucionalistas. Profundo apego a la tradicionalidad de la Ciencia y utilización de la neutralidad valorativa como criterio de objetividad, por lo que el conocimiento está fundamentado en los hechos, prestando poca atención a la subjetividad de los individuos. Su representación de la realidad es parcial y atomizada. El experto se convierte en una autoridad de verdad.

Dentro de las características principales de esta de metodología se puede mencionar: La objetividad es la única forma de alcanzar el conocimiento, por lo que utiliza la medición exhaustiva y controlada, intentando buscar la certeza del mismo. El objeto de estudio es el elemento singular Empírico. Sostiene que, al existir relación de independencia entre el sujeto y el objeto, ya que el investigador tiene una perspectiva desde afuera.

La teoría es el elemento fundamental de la investigación Social, le aporta su origen, su marco y su fin. Comprensión explicativa y predicativa de la realidad, bajo una concepción objetiva, unitaria, estática y reduccionista. Concepción lineal

de la investigación a través de una estrategia deductiva. Es de método Hipotético –Deductivo.

El enfoque **cualitativo**, como indica su propia denominación, tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. Busca un concepto que pueda abarcar una parte de la realidad. No se trata de probar o de medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un cierto acontecimiento dado, sino de descubrir tantas cualidades como sea posible.

En investigaciones cualitativas se debe hablar de entendimiento en profundidad en lugar de exactitud: se trata de obtener un entendimiento lo más profundo posible.

Dentro de las características principales de esta de metodología podemos mencionar: La investigación cualitativa es inductiva tiene una perspectiva holística, esto es que considera el fenómeno como un todo se trata de estudios en pequeña escala que solo se representan a sí mismos.

Hace énfasis en la validez de las investigaciones a través de la proximidad a la realidad empírica que brinda esta metodología no suele probar teorías o hipótesis. Es, principalmente, un método de generar teorías e hipótesis. No tiene reglas de procedimiento. El método de recogida de datos no se especifica previamente. Las variables no quedan definidas operativamente, ni suelen ser susceptibles de medición.

La base está en la intuición. La investigación es de naturaleza flexible, evolucionaría y recursiva. En general no permite un análisis estadístico se pueden incorporar hallazgos que no se habían previsto (serendipity). Los investigadores cualitativos participan en la investigación a través de la Interacción con los sujetos que estudian, es el instrumento de medida. Analizan y comprenden a los sujetos y fenómenos desde la perspectiva de los dos últimos; debe eliminar o apartar sus prejuicios y creencias.

Enfoque cualitativo y cuantitativo del proyecto: la presente propuesta tiene un carácter cuantitativo ya que se requiere el levantamiento de información de campo con los diferentes miembros de la FEPOAPP para la recolección de datos, los mismos que servirán de base para probar nuestra hipótesis.

El estudio se establece también en base al enfoque cualitativo ya que es necesario determinar un análisis respectivo de los datos recolectados, sobre la comercialización de la tilapia y los ingresos económicos, mediante la cual permita validar la investigación a través de la comprobación de la hipótesis.

Modalidad de la investigación

La modalidad que interviene en la investigación es:

Investigación de campo

La investigación de campo interviene en relación que es necesario el levantamiento de información, esto permite que se desarrolle de manera adecuada una investigación con la población objeto de estudio, de quienes se obtiene información primaria que responde a las interrogantes del estudio, con el fin de acercarse más al problema de la comercialización de tilapia y saber si esta variable incide sobre los ingresos económicos de la “FEPOAPP”.

La recolección de información se lo realiza en base a un planteamiento de recolección de información, del cual una vez recabado la información se procederá a tabular e interpretar la información, estos análisis permitirán tomar decisiones que conlleven a encontrar una respuesta a fin de resolver el problema de los comerciantes de tilapia y los ingresos económicos.

Bibliográfico o Documental

La modalidad bibliográfica responde al compendio de información sobre antecedentes investigativos, así como a las concepciones dispuestas por distintos autores entendidos en la materia; de dicha recolección se realiza un análisis con

fundamentos teóricos que permiten generar conocimientos y emplearlos para resolver el problema.

Esta investigación también permite conocer las definiciones como tal de la comercialización y los ingresos económicos que se relacionan con la producción de tilapia, dicha producción se enmarca dentro del concepto de alimentación y actividades económicas productivas; además que los autores permiten conocer cuáles fueron los resultados de sus investigaciones y con ello dar cumplimiento a los objetivos investigativos.

Nivel o tipo de Investigación

Investigación descriptiva

La investigación descriptiva se la utiliza en cuanto a la concepción misma de las variables, es decir que se realiza un detalle de la comercialización de tilapia o en contexto una conceptualización derivada de este tema y por otro lado la definición de ingresos económicos, que de la misma manera están asociados a la actividad productiva.

Por tanto, la investigación descriptiva permite conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas a detalle las concepciones de las variables y así saber cuál es su comportamiento, que es lo que se debe hacer para alcanzar resultados significativos, entre otros saberes que produce dicha investigación.

Este estudio descriptivo de enfoque cuantitativo se realizará estudio de campo para luego ser recalentados y tabulados los datos de los diferentes aspectos que se tomaran en cuenta para ser estudiados y analizados en esta investigación.

Investigación correlacional

La investigación correlacional es necesaria por cuanto vincula las variables en estudio, una dependiente y otra independiente; es así que se estudia la relación

entre la comercialización de tilapia y su incidencia en los ingresos económicos de los productores asociados a “FEPOAPP”.

Para la determinación de la correlación se puede aplicar cualquier método estadístico que permita vincular la relación entre estas variables, pudiendo ser el chi cuadrado que se utiliza para muestras representativas y cuyo valor se lo trabaja generalmente al 95% de confiabilidad y un error del 5%; lo cual arroja unos resultados de correlación significativa que es mayor a 0.

Población y muestra

Población

De acuerdo con Royero, (2014) menciona que:

Universo de discurso o población es el conjunto de entidades o cosas respecto de los cuales se formula la pregunta de la investigación, o lo que es lo mismo el conjunto de las entidades a las cuales se refieren las conclusiones de la investigación.

No debe confundirse el significado del término población aquí proporcionado con el significado atribuido en otras disciplinas, como Biología: grupo de individuos de una especie que habita en un área geográfica o región determinada” o Demografía, donde esta última definición se restringe a la especie humana.

El Universo de discurso o Población se delimita conceptualmente mediante la formulación de sus propiedades a través de la;

Definición conceptual: El proyecto de investigación debe proveer tanto la Definición conceptual como la Definición operacional de la Población. La Definición conceptual es la provisión de significado a un término formulando sintéticamente sus propiedades desde una teoría particular.

Muestra

Para lo cual según Bolaños, (2012) manifiesta que:

“La muestra es un subconjunto de la Población Blanco de la Inferencia. Los objetivos de la extracción de una muestra de la población son dos:

- I) Restringir una cantidad de Unidades de Análisis plausibles de ser medidas con los recursos disponibles.
- II) Que dicho conjunto de Unidades de Análisis sea representativo de la población, según determinadas propiedades bajo la perspectiva del Objetivo”.

Esto significa que idealmente se espera que, para toda propiedad de interés, la distribución de dicha propiedad en la muestra sea igual a la distribución de la misma en la población. El primer objetivo se implementa mediante el Cálculo del Tamaño Muestral, el segundo mediante la;

Segmentación Geográfica:

Continente: Sudamérica

País: Ecuador

Región: Oriente

Provincia: Pastaza

La FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES AGRÍCOLAS Y PISCÍCOLAS de PASTAZA, surgió como respuesta a la necesidad de fortalecer los procesos organizativos de los productores de Pastaza, por ser una Provincia extensa las organizaciones se encuentran dispersas enfrentando similares problemas como son la falta de liderazgo para gestionar propuestas que aporten al desarrollo del sector productivo de Pastaza.

La Federación fue creada el 13 de octubre del 2009, bajo reconocimiento legal de CODEMPE, Acuerdo Ministerial 1607. Es una organización nueva que no cuenta Reglamento Interno que permita definir el rol de los miembros de la Federación, para una mejor consolidación en los procesos, además carecen de herramientas de planificación como son el Plan Estratégico Desarrollo Integral, en el que se logre delimitar el rumbo la Misión y Visión de la Federación.

Los socios de la “F.P.O.A.P.P.” son pequeños productores que desarrollan actividades de subsistencia en el área agrícola a través del cultivo de chacras, en el área pecuaria la crianza de ganado bovino menor a 20 reses, aves de consumo familiar, y el cultivo de tilapia en una escala menor a 3000 alevines.

La FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES AGRÍCOLAS Y PISCÍCOLAS de PASTAZA, cuenta con una directiva organizada de la siguiente manera:

Tabla N° 1: Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas

CARGO	NOMBRE-APELLIDO	NO. CEDULA
PRESIDENTE	Vicente Cevallos.	010413402-8
VICEPRESIDENTA	María Ramírez	160022541-9
SECRETARIO	Venancio Mamallacta	150021218-6
TESORERO	Adam Arcos Paredes	160023507-9

Fuente: Asociaciones que integran la Federación.

Tabla N° 2: Asociación que integran esta Federación y Asociaciones en Alianza

NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	UBICACIÓN
UNIDAD PRODUCTIVA DE LA FEPOAPP1	Madre Tierra
UNIDAD PRODUCTIVA DE LA FEPOAPP2	Madre Tierra
UNIDAD PRODUCTIVA DE LA FEPOAPP3	Madre Tierra
ASOCIACIÓN MUSHUK KAWSAY	vía la Isla Km. 8
CENTRO DE TURISMO COMUNITARIO AMAZONAS	Amazonas km.8
ASOCIACIÓN DE DESARROLLO SUSTENTABLE LIBERTAD	vía la Isla Km.10
ASOCIACIÓN KICHWA CHAGUAMANGO ISLA	vía La isla Km.11
ASOCIACIÓN YAKU RUNA	vía la Isla -Puerto Santa Ana
FUNDACIÓN DE DESARROLLO COMUNITARIO SACHA RUNA	vía encañada
ASOCIACIÓN ÑUKANCHI KAWSAY	Nueva Vida km.9
ASOCIACIÓN DE MUJERES ARTESANAS MUSHUK WARMI	San Jacinto-Tarqui
ASOCIACIÓN ATAHUALPA VARGAS	Nuevo Mundo
ASOCIACIÓN PEDACITO DE CIELO	Vía Cabeceras Bobonaza
ASOCIACIÓN AGROPECUARIA PISCÍCOLA BELLA NATURALEZA	Simón Bolívar
ASOCIACIÓN DE DESARROLLO SUSTENTABLE AGRO TURÍSTICO RÍO BLANCO	Fátima-Mera
ASOCIACIÓN UNIDAD PRODUCTIVA	Santa Clara
ASOCIACIÓN REY DEL ORIENTE	Santa Clara
ASOCIACIÓN LEONARDO MURIALDO	Santa Clara

Fuente: Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza

Los socios de la Federación.

LA FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES AGRÍCOLAS Y PISCÍCOLAS de PASTAZA, es una organización constituida por 15 organizaciones, integrada por agricultores y piscicultores de la Provincia de Pastaza, sus socios fundadores pertenecen a los Cantones Pastaza y Mera.

La mayoría de los agricultores dedicados a las actividades agropecuarias son pequeños y medianos productores, ubicados en las zonas rurales de la Provincia de Pastaza, con un 60% de sus miembros con un grado de escolaridad culminada y su mayoría pertenecen al sector indígena.

En cumplimiento de los Fines de la Federación; referentes a: *impulsar el desarrollo piscícola, como alternativa para el fortalecimiento económico*, para el presente Proyecto ha realizado alianzas estratégicas con nueve organizaciones, principalmente del Cantón Santa Clara.

Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social, Instituto de Economía Popular y Solidaria, Fortalecimiento del circuito del buen alimento a través del cultivo de tilapia en Asociaciones de la Provincia de Pastaza.

Objetivos de la Federación

Dentro de los Fines de la FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES AGRÍCOLAS Y PISCÍCOLAS E PASTAZA, se encuentra:

- a) Impulsar el desarrollo y fomento del ecoturismo, la actividad agrícola, pecuaria, artesanal, microempresa rial y piscícola como alternativas para el fortalecimiento económico de sus asociados.
- c) Defender la conservación y protección del medio ambiente, su ecología y la biodiversidad de la provincia.
- e) Promover la justicia social con equidad, la solidaridad, el bien común como una acción imperativa de la naturaleza dignidad humana.
- f) Asesorar los programas y proyectos, comunitarios para satisfacer las necesidades y requerimientos de las organizaciones.
- g) Capacitar a los miembros de las organizaciones para elevar su nivel de conocimiento en las áreas técnicas, políticas, sociales, culturales y de liderazgo.

- h) Impulsar la reactivación del sector agrícola, pecuario, pesquero, artesanal y medioambiental, de la provincia para fortalecer la frágil economía de las organizaciones y pueblos.
- i) Consolidar un mecanismo de gestión y financiamiento, mediante la constitución de Microempresas y medianas empresas autogestionarias, administradas mediante Fideicomisos que permitan el desarrollo social y económico de las organizaciones.
- j) Fomentar el espíritu de unidad y hermandad entre las organizaciones, para evitar la división interna de las mismas
- k) Promover la organización del sector de género y la capacitación en el conocimiento De sus derechos, la lucha contra la violencia doméstica a nivel nacional e Internacional.
- m) Impulsar la comercialización de los productos de las organizaciones hacia los Mercados internos y externos.
- n) Dinamizar la exportación e importación de los productos tradicionales y no tradicionales en los mercados internacionales.

Calculo de la Muestra

Utilizando una población de 134 productores y comercializadores de tilapia según la “F.P.O.A.P.P.”, se procedió a realizar el cálculo del tamaño de la muestra con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2PQN}{Z^2PQ + Ne^2}$$

$$n = \frac{(1,96)^2(0,5)(0,5)(134)}{(1,96)^2(0,5)(0,5) + 134(0,05)^2}$$

$$n = 99$$

La población a ser intervenidos son 99 productores y comercializadores de tilapia pertenecientes a la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza.

Operacionalización de Variables

Variable independiente: comercialización

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES BÁSICOS	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
<p>Comercialización.- Conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía cumpliendo con políticas y procedimientos acorde al grado mercantil de producto o servicio, y la optimización de recursos, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean.</p>	Recursos	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda • Oferta • Tipos de comercialización • Destino final del producto • Volumen de ventas • Precio • Promoción 	<p>¿Vende la tilapia directamente al consumidor? Comerciante en finca, Centro de acopio, supermercado, vendedor con puesto en la ciudad, otro. ¿Cuál es el peso por unidad de la tilapia que vende? Menos de 1 libra, más de una libra ¿Con qué frecuencia vende tilapia? Semanal, Quincenal, Mensual, Trimestral, Semestral. ¿Cuál es el precio de venta de su tilapia? ¿Realiza algún tipo de promoción de la tilapia que vende? Radio, Volantes, Rótulo en finca, otro.</p>	Encuestas y entrevistas	Cuestionario
	Procedimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Construcción de estanques. • Preparación y manejo de estanques. • Uso de registros 	<p>¿Recibió asesoría para la construcción de su pecera? ¿Recibió capacitación en la preparación y manejo de sus peceras? ¿Lleva registros de costos, ventas, etc. de sus peceras? Indique con una x. Costos, Ventas, Fertilización, Siembra, Cosecha, Capacitaciones.</p>	Encuestas y Entrevistas	Cuestionario

Fuente: Danny Guerrero (2017)

Variable dependiente: ingresos económicos

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Ingresos económicos – Cantidad de Dinero que una familia puede gastar en un periodo determinado sin aumentar ni disminuir sus activos netos por actividad productividad , considerándose el estudio estratégico para mejorar las fuentes de Ingresos económicos, en sueldos, salarios, dividendos, Ingreso por intereses, pagos de transferencia, alquileres y demás.	Actividad productiva	<ul style="list-style-type: none"> Porcentaje mensual de Tilapia Negra y Roja 	¿Maneja tilapia negra o roja en su pecera? Negra, Roja, Ambas. ¿Conoce de las ventajas de manejo de la tilapia negra y roja?	Encuestas y Entrevistas	Cuestionario
		<ul style="list-style-type: none"> Análisis las fortalezas y debilidades 	¿El precio que vende su tilapia es fijo o sube y baja? ¿Qué ventajas tiene usted frente a otros productores?	Encuestas y Entrevistas	Cuestionario
	Estudio estratégico	<ul style="list-style-type: none"> Realizar el estudio de oferta, demanda y el estudio técnico del precio 	¿Planifica la siembra de alevines? ¿Maneja costos de producción?	Encuestas y Entrevistas	Cuestionario
		<ul style="list-style-type: none"> Definir las estrategias de posicionamiento 	¿Tiene reuniones con su asociación para mejorar las ventas de su producto?	Encuestas y Entrevistas	Cuestionario

Fuente: Danny Guerrero (2017)

Plan de Recolección y Procesamiento de la Información

Al planificarse el realizar un trabajo de levantamiento de información con un grupo organizado conformado por Asociaciones y una Fundación como es la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “FEPOAPP”, se establece como mecanismo el de socializar la presente propuesta a la mesa directiva de la Federación, para dar a conocer los alcances planificados además de hacer partícipes a Instituciones que intervienen en el desarrollo productivo de diferente índole, las mismas que podrían participar en el proyecto en el futuro como contrapartes financiadoras, asistencia técnica, instalaciones, difusión, etc.

Posteriormente se coordinará una socialización mediante asamblea con cada una de las asociaciones en las diferentes Parroquias, para poder realizar el levantamiento de información y corrección de la misma de ser el caso en cada uno de los sitios de producción de acuerdo a la muestra planificada.

Una vez levantada la información requerida se procederá a ingresar la misma en magnético y tabulación de esta en una oficina brindada por un Gobierno Local que intervendrá en el proyecto.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

Análisis e interpretación de resultados

Realizado la investigación de campo e intervenido 99 productores asociados a la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “F.P.O.A.P.P”, se presenta al detalle el análisis de los resultados obtenidos de la recolección de información en la investigación de campo; en este sentido es necesario recalcar que los datos que se presenta a continuación son un fiel reflejo de la realidad en la que actualmente viven los productores de tilapia de la provincia, presentando sus necesidades e inquietudes que ayudaran a responder al problema y comprobar la hipótesis a través del estadígrafo del chi cuadrado.

1.- ¿A quién vende la tilapia que usted produce?

Tabla N° 3 Principales Clientes

	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	72	73%
Consumidor Final	14	14%
Tienda	13	13%
Total	99	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

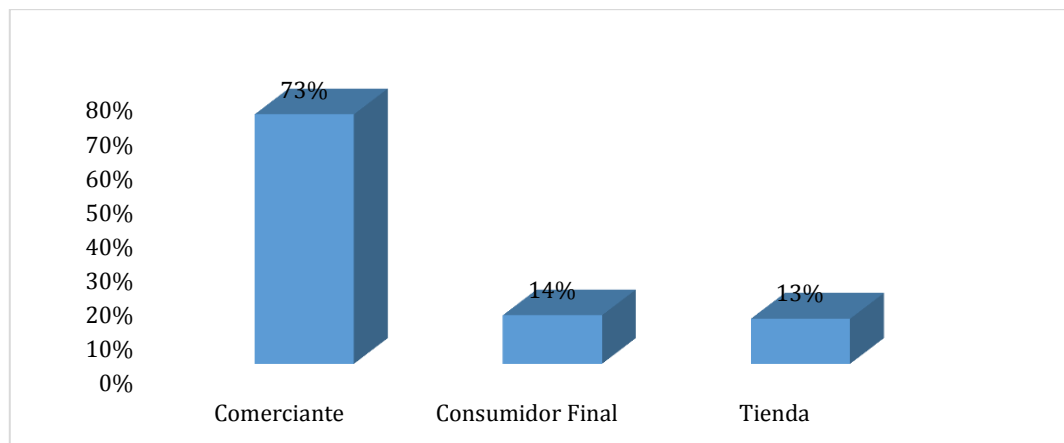


Gráfico N° 8: Principales Clientes

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

ANÁLISIS

Del total encuestados opinan que existe un alto porcentaje que alcanza el 73% que vende la tilapia a comerciantes, mientras que otro grupo obtiene un 14% que vende a los consumidores finales y en menor porcentaje a las tiendas alcanzó un 12%.

INTERPRETACIÓN

Para lo cual es necesario analizar quienes poseen un rango más alto para la venta de tilapia, así como en el caso el primer puesto tiene los comerciantes, seguido de consumidor en menor proporción y un mínimo se enfocan en la distribución a las tiendas.

2.- ¿Cuál es el precio por libra de la tilapia que vende?

Tabla N° 4 Precios de la tilapia

		N# DE RESPUESTA	PORCENTAJE
\$	1,00	18	18%
\$	1,30	38	38%
\$	1,35	25	25%
\$	1,45	18	18%
Total		99	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

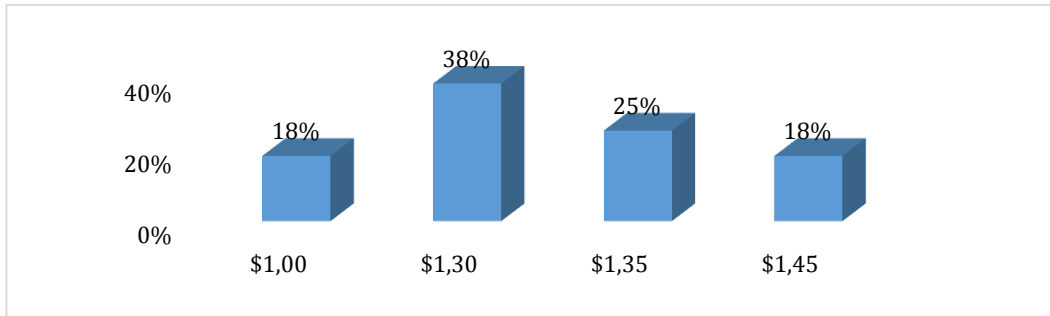


Gráfico N° 9: Precios de la tilapia

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

ANÁLISIS

Del total encuestados en su mayoría el precio es de \$1,30 alcanzando un 38%, mientras que existe un 25% que tiene el precio de \$1,30, para lo cual en menor porcentaje a un precio de \$1,35 con un 25% y en el mismo nivel ocupando un 18% en el precio de \$1,00 y \$1,45

INTERPRETACIÓN

Es importante conocer la variedad de precios que hay en el mercado sobre un producto para tener en conocimiento que precio se vende más al momento de competir con el resto en cuanto a la venta de tilapia y sobre las preferencias del cliente que ayudan para realizar estrategias de venta.

3.- ¿En qué nivel se encuentra la comercialización de tilapia?

Tabla N° 5 Comercialización de tilapia

	N# DE RESPUESTA	PORCENTAJE
Alta	6	6%
Normal	18	18%
Baja	75	76%
Total	99	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

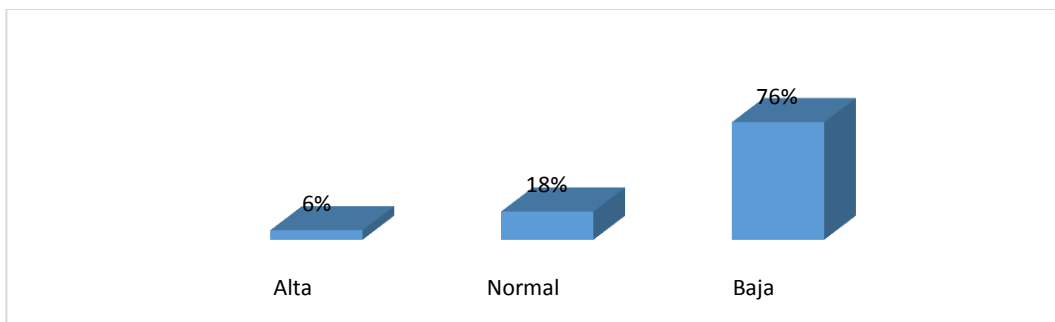


Gráfico N° 10: Comercialización de la tilapia

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

ANÁLISIS

Del total de encuestados un 76% menciona que la comercialización de la tilapia es baja lo cual repercute en la producción, mientras que un 18% dijo que está en un nivel adecuado; y un 6% que la comercialización es alta.

INTERPRETACIÓN

Es evidente que la mayoría de los productores presentan una serie de inconvenientes pues la comercialización de la tilapia está en nivel bajo, que nos es adecuado para los productores ya que estos pueden incurrir en pérdidas económicas.

4.- ¿Recibe asesoramiento técnico para el manejo y comercio de la tilapia que produce?

Tabla N° 6 Asesoramiento técnico

	N# DE RESPUESTA	PORCENTAJE
SÍ	47	47%
NO	52	53%
Total	99	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

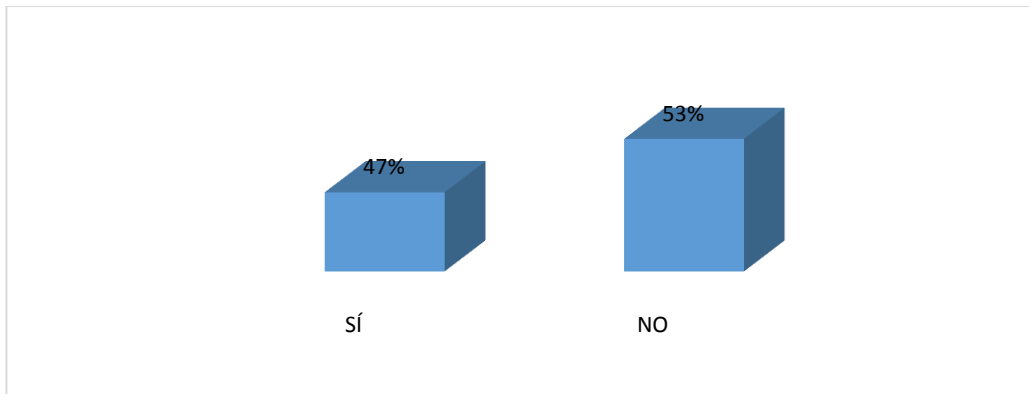


Gráfico N° 11: Asesoramiento técnico
Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

ANÁLISIS

Del total encuestados en su mayoría nos dice que no existe un asesoramiento técnico que alcanza un 53% con relación al 47% que consideran que mantienen un asesoramiento para el comercio de la tilapia que les ayuda de sobremanera.

INTERPRETACIÓN

Para lo cual es necesario saber si cuentan con un asesoramiento para el manejo y comercio de tilapia que produce en donde la mayoría no dispone de este beneficio que ayuda para tomar buenas decisiones además de analizar nuevas estrategias de comercialización.

5.- ¿Cada que tiempo recibe asesoramiento técnico?

Tabla N° 7 Asesoramiento Técnico

	N# DE RESPUESTA	PORCENTAJE
Semanal	0	0%
Quincenal	18	38%
Mensual	7	15%
Trimestral	22	47%
Semestral	0	0%
Total	47	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

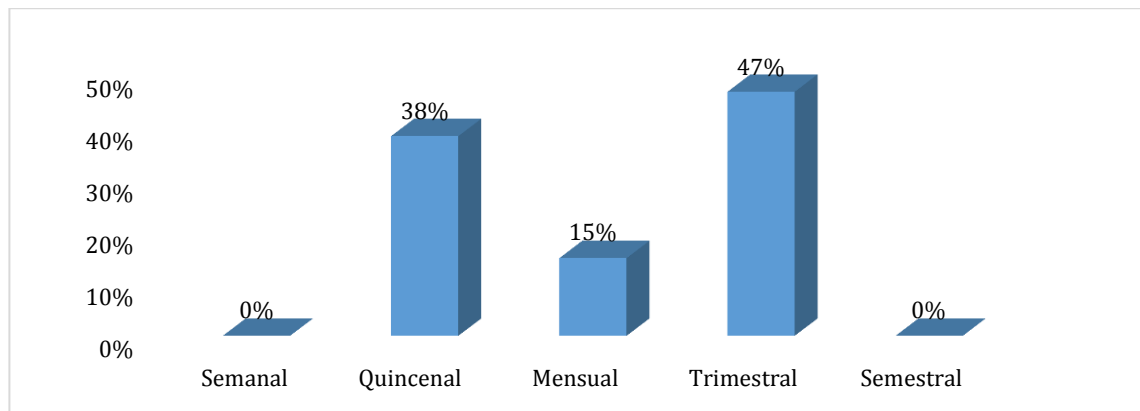


Gráfico N° 12: Asesoramiento Técnico
Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

ANÁLISIS

Del total encuestados mencionan que la mayoría tiene asesoramiento trimestral con un 47% seguido de 38% que se realiza quincenal y en menor proporción un 15% mensual que reciben asesoramiento técnico.

INTERPRETACIÓN

Es importante para la empresa tener asesoramiento técnico para el manejo de comercio de la tilapia ya que conocer más a fondo sobre los mecanismos a utilizar es muy bueno, aunque la mayoría de empresas no realicen las asesorías constantemente sino de manera quincenal, mensual y trimestral.

6.- ¿Además de la tilapia tiene otro ingreso adicional?

Tabla N° 8 Ingreso adicional de la tilapia

	N# DE RESPUESTA	PORCENTAJE
Agricultura	17	17%
Comercial	46	46%
Calzado	13	13%
Otro	23	23%
Total	99	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

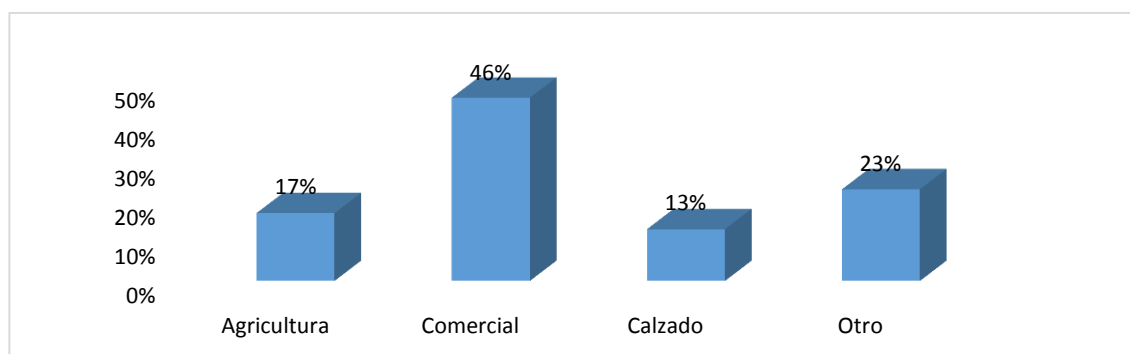


Gráfico N° 13: Ingreso adicional de la tilapia

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

ANÁLISIS

Del total encuestados existe una gran parte que tienen otro ingreso adicional como comercial que tiene un alto índice que alcanza 46%, seguido de 23% otros negocios a los cuales se dedican con respecto al 17% en agricultura que desempeñan esta labor y finalmente un 13% en calzado.

INTERPRETACIÓN

Para lo cual es importante destacar que existe mayoría de personas que se dedican a la actividad comercial y pocos tienen de otro tipo de negocios, así como pocos se dedican a la agricultura y muy pocos al calzado como su actividad de ingreso extra.

7.- ¿Considera que los ingresos económicos por concepto de la comercialización de tilapia en la provincia de Pastaza son aceptables?

Tabla N° 9 Ingresos económicos por concepto de comercialización de tilapia

	N# DE RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	22	22%
No	77	78%
Total	99	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

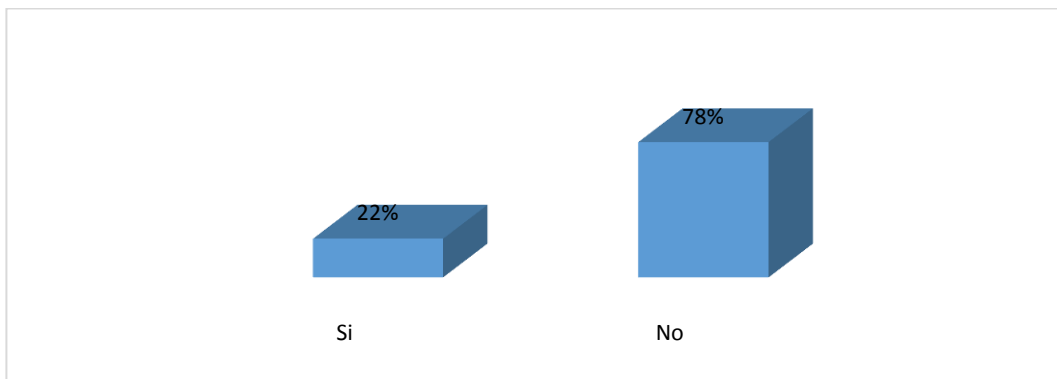


Gráfico N° 14: Ingresos económicos por concepto de comercialización de tilapia

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

ANÁLISIS

Del total de encuestados un 22% considera que los ingresos económicos por la comercialización de tilapia son representativos o aceptables, mientras que, por el contrario, el 78% mencionan que no son aceptables.

INTERPRETACIÓN

La mayoría de productores de la provincia enuncian que los ingresos por concepto de comercializar la tilapia en la provincia de Pastaza no son aceptables, por lo que muestran su inconformidad y preocupación a la vez.

8.- ¿Lleva registros o anotaciones de las actividades de sus peceras como costos, ventas, siembras, cosechas, capacitaciones, etc.?

Tabla N° 10 Lleva registros de las actividades

	N# DE RESPUESTA	PORCENTAJE
SÍ	64	65%
NO	35	35%
Total	99	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

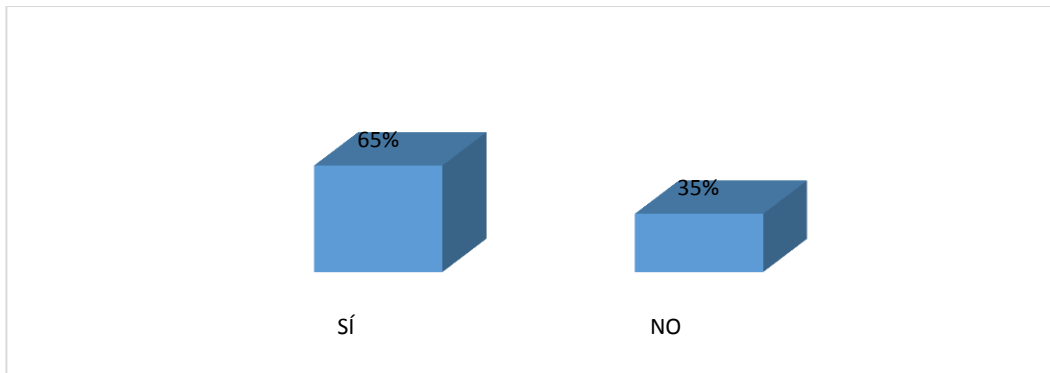


Gráfico N° 15: Lleva registros de las actividades

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

ANÁLISIS

Del total encuestados existe un 65% que si llevan registros o anotaciones de las actividades como cotos, ventas, siembras entre otros mientras que un 35% no realizan nada de estos controles para mejor servicio.

INTERPRETACIÓN

Es muy importante conocer si existe un manejo para el control de costos, ventas, siembras ya que en su mayoría sí disponen de un control mientras que pocos desconocen de cómo realizar este tipo de control interno para beneficio de la empresa

9.- ¿Estaría de acuerdo usted que la Federación genere una propuesta de creación de cooperativa de ahorro y crédito para otorgar préstamos para mejorar su productividad y comercialización de tilapia?

Tabla N° 11 Creación de cooperativa de ahorro y crédito

	N# DE RESPUESTA	PORCENTAJE
SÍ	69	70%
NO	30	30%
Total	99	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

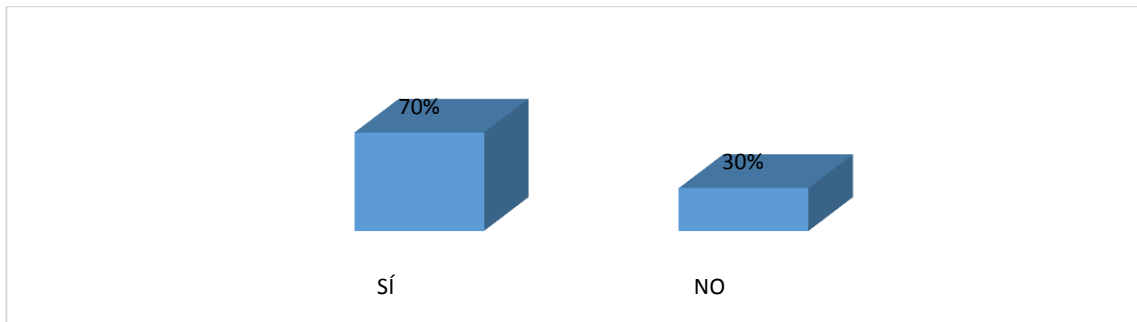


Gráfico N° 16: Creación de cooperativa
Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

ANÁLISIS

Del total encuestados la mayoría dice que si les gustaría que se cree una cooperativa ya que esto sirve de ayuda para realizar inversiones para mejorar la productividad para lo cual existe una aceptación con un 70% con relación a un 30% que no les agrada la idea de una nueva cooperativa.

INTERPRETACIÓN

De tal manera es importante destacar los fundamentos necesarios para poder implementar de diferentes materiales para mejorar la producción para lo cual la mayoría si acepta una nueva cooperativa para poderse ayudar con un préstamo y solventar la empresa mientras que hay pocas personas que no consideran necesario.

Verificación de la hipótesis

La hipótesis del estudio se la comprueba utilizando el estadístico del chi cuadrado, esto porque este permite trabajar con muestras significativas, ya que la norma general indica que generalmente sea mayor a 30 casos, cumpliéndose esta condición; además que correlaciona las variables de una manera adecuada, permitiendo rechazar una de las hipótesis según sea el grado de significancia.

$$x^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O - E)^2}{E}$$

Planteamiento de la hipótesis

H₀: La Comercialización de tilapia no incide en los ingresos económicos de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “F.P.O.A.P.P”.

H₁: La Comercialización de tilapia incide en los ingresos económicos de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “F.P.O.A.P.P”.

Nivel de significancia y grado de libertad

$$gl = (nc - 1) (nf - 1)$$

Simbología

e = Margen de error

gl = Grado de libertad

nf = Numero de filas

nc = Numero de columnas

X²t = Chi cuadrado tabulado a nivel de significancia

Error (e) = 0,05

Nivel de confianza: 95% de confiabilidad

$$gl = (3 - 1) (2 - 1)$$

$$gl = (2) (1)$$

$$gl = 2$$

X²t = 5,991 Chi cuadrado de tablas

Estadístico de prueba

Simbología

X² = Valor a calcularse de chi cuadrado

O= Frecuencia observada

E= Frecuencia esperada

$$fe = \frac{(TC)(TF)}{TM}$$

Fe = Frecuencia esperada

TC = Total de columnas

TF = Total de filas

TM = Total de muestra

Frecuencias observadas

Tabla N° 12 Frecuencias observadas

7.- ¿Considera que los ingresos económicos por concepto de la comercialización de tilapia en la provincia de Pastaza son aceptables?			
3.- ¿En qué nivel se encuentra la comercialización de tilapia?	SI	NO	TOTAL
ALTA	4	2	6
NORMAL	1	17	18
BAJA	17	58	75
TOTAL	22	77	99

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Frecuencias esperadas

Tabla N° 13 Frecuencias esperadas

7.- ¿Considera que los ingresos económicos por concepto de la comercialización de tilapia en la provincia de Pastaza son aceptables?			
3.- ¿En qué nivel se encuentra la comercialización de tilapia?	SI	NO	TOTAL
ALTA	1,33	4,67	6,00
NORMAL	4,00	14,00	18,00
BAJA	16,67	58,33	75,00
TOTAL	22,00	77,00	99,00

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Calculo del chi cuadrado

Tabla N° 14 Calculo chi cuadrado

O	E	O-E	O-E ²	O-E ² /E
4	1,33	2,67	7,11	5,33
1	4,00	(3,00)	9,00	2,25
17	16,67	0,33	0,11	0,01
2	4,67	(2,67)	7,11	1,52
17	14,00	3,00	9,00	0,64
58	58,33	(0,33)	0,11	0,00
99	99,00	(0,00)	32,44	9,76

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Verificación de la hipótesis

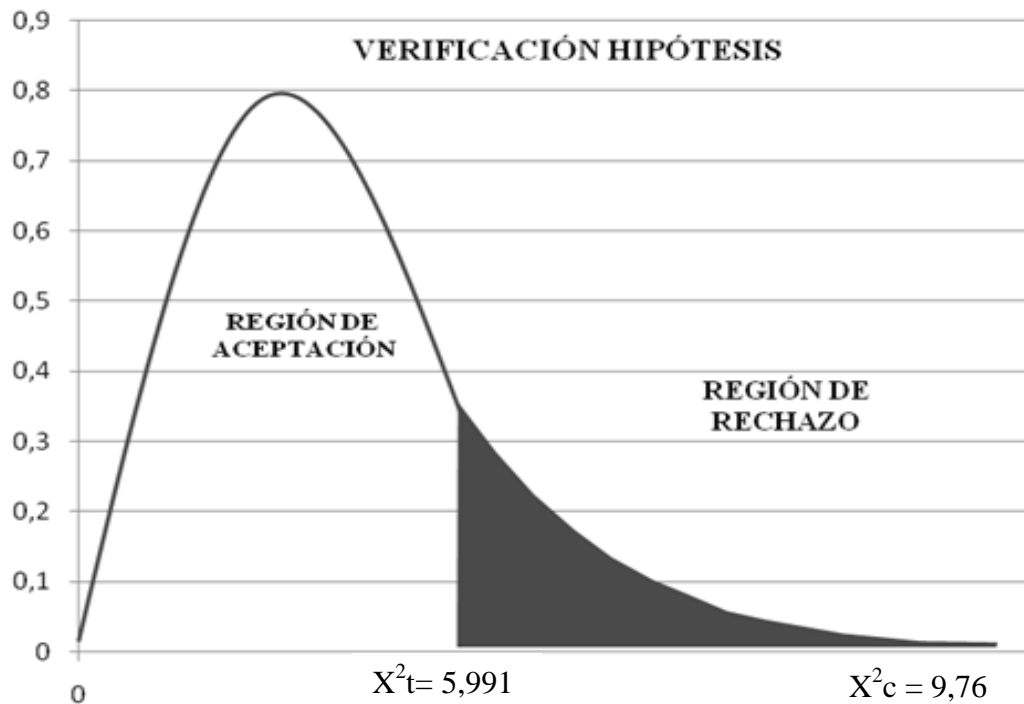


Gráfico N° 17: Representación chi cuadrado

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Regla de decisión

Condición:

Si X^2_c es \geq a X^2_t ; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Cumple la condición debido a que: $9,76 > 5,991$.

Conclusión

Luego de haber realizado la prueba de hipótesis chi cuadrado se ha determinado que sí cumple con la condición X^2_c es $>$ a X^2_t , por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1), es decir que: “La Comercialización de tilapia incide en los ingresos económicos de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “F.P.O.A.P.P”.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Se determinó las cadenas de comercialización potenciales para el comercio de tilapia de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “F.P.O.A.P.P”, siendo 2; la primera corresponde a la forma directa, “productor – hogares / consumidores” y la segunda es “productor – centro de acopio / mercados de transferencia – hogares / consumidores”, de los cuales la mayoría llega por el segundo canal, el cual no es muy rentable.

Se estableció que los niveles de ingresos que percibe actualmente la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “F.P.O.A.P.P”; no se encuentran aceptables, por lo que el 78% está insatisfecho con sus ingresos; lo que está acorde a la comercialización, puesto que un 76% considera que esta se encuentra en niveles por debajo de la media. En este mismo concepto se descubrió que los productores tienen ingresos por otros conceptos ajenos a la tilapia siendo un 46% que se dedica a actividades comerciales y un 17% a la agricultura entre los más representativos, esto a fin de cubrir sus necesidades económicas.

Los productores de tilapia asociados a la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “F.P.O.A.P.P” consideran en un 70% que la propuesta de crear una cooperativa de ahorro y crédito a fin de mejorar la productividad y comercialización de tilapia a más de mejorar sus ingresos económicos es aceptable, ya que actualmente no tienen ningún planteamiento de actividades que les permita desarrollarse económicamente.

Recomendaciones

Se recomienda mantener las cadenas de comercialización potenciales para el comercio de tilapia de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “F.P.O.A.P.P”. Incrementar la comercialización a través de las tácticas publicitarias que corresponda la forma directa, “productor – hogares / consumidores” y mantener el canal “productor – centro de acopio / mercados de transferencia – hogares / consumidores”.

Incrementar los niveles de ingresos que percibe actualmente la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “F.P.O.A.P.P” con propuestas que fomenten la producción y comercialización, así como la productividad con calidad. Tomar en cuenta las actividades económicas con las que cuentan los productores de tilapia, con el fin de fomentar y capacitar esas iniciativas a fin de que mejoren sus ingresos y nivel de vida.

Realizar un proyecto de factibilidad para la creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito a fin de mejorar la productividad y competitividad de la cadena de valor de tilapia, creando líneas de financiamiento que se ajusten a la realidad de los productores de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza “F.P.O.A.P.P”.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

Tema

Proyecto de factibilidad para la creación de la entidad financiera “Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.”

Datos informativos

- **Nombre:** Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.
- **Plazo:** 3 años
- **Interés social:** 70% de los productores
- **Institución ejecutora:** El la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza (F.P.O.A.P.P).
- **Beneficiarios:** Los asociados de la F.P.O.A.P.P y la población de la provincia de Pastaza
- **Ubicación:** Cantón Puyo, provincia de Pastaza.
- **Tiempo estimado para la ejecución:** Inicio: enero 2016
Fin: diciembre 2017
- **Equipo técnico responsable:** El investigador, el tutor de investigación, la F.P.O.A.P.P.

Antecedentes de la propuesta

Sin duda que en la actualidad las necesidades que presenta la comunidad de la provincia de Pastaza y a las delimitadas entidades financieras se ve la necesidad de realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una entidad financiera

cooperativista que ayude al crecimiento comunitario mediante la implementación de servicios financieros accesibles a la población de dicho sector.

En los antecedentes de la propuesta se determinó las cadenas de comercialización potenciales para el comercio de tilapia de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza, siendo 2; la primera corresponde a la forma directa, “productor – hogares / consumidores” y la segunda es “productor – centro de acopio / mercados de transferencia – hogares / consumidores”, de los cuales la mayoría llega por el segundo canal, el cual no es muy rentable.

También se observó los niveles de ingresos que percibe actualmente la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza; los cuales no se encuentran aceptables, por lo que el 78% está insatisfecho con sus ingresos; lo que está acorde a la comercialización, puesto que un 76% considera que esta se encuentra en niveles por debajo de la media. En este mismo concepto se descubrió que los productores tienen ingresos por otros conceptos ajenos a la tilapia siendo un 46% que se dedica a actividades comerciales y un 17% a la agricultura entre los más representativos, esto a fin de cubrir sus necesidades económicas.

Mientras que los productores de tilapia asociados a la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza consideran en un 70% que la propuesta de crear una cooperativa de ahorro y crédito a fin de mejorar la productividad y competitividad de la cadena de valor de tilapia, a más de mejorar sus ingresos económicos es aceptable, ya que actualmente no tienen ningún planteamiento de actividades que les permita desarrollarse económicamente.

Otra de las razones fuertes e importantes por las que se desarrolla la presente propuesta, es por pedido explícito de los miembros de la federación; ya que fuentes conocidas dentro de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza mencionaron que ya disponen de recursos y que además funcionan como Banco comunal porque obtienen recursos de los socios miembros; por ende como parte del crecimiento sustentado en la petición y documentos emitidos

por la SEPS, los bancos y cajas comunales que crecen en número de socios y financieramente se deben convertir en Cooperativas de Ahorro y Crédito; y por ello se elabora la presente propuesta a modo de proyecto necesario para implementar y sustentar en la SEPS la apertura de la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

Justificación

El presente tema que se propone investigar para dar solución a una problemática generado en este documento da mención a determinar si es o no factible la creación de una nueva cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad del Puyo provincia de Pastaza, para ello se realizaron diferentes tipos de análisis para alcanzar resultados necesarios para su factibilidad.

La principal razón por la que se decidió apertura una cooperativa de ahorro y crédito para la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza, es por pedido de algunos de sus miembros; ya que desean ser un sector productivo que además apoye el desarrollo de la provincia; por ello la idea es no solo centrarse en apoyar a los miembros, sino que desean apoyar a toda la colectividad a través de microcréditos y otro tipo de servicios financieros que les permita crecer y ser competitivos en el mercado.

La cooperativa de ahorro y crédito tendrá como prioridad realizar prestaciones u otros servicios financieros a los socios de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza; con ciertas particularidades, como menor interés en préstamos, apoyo oportuno y créditos en 24 horas, entre otros servicios especialmente pensado para apoyar tanto en el corto como en el largo plazo. Si existe apoyo financiero también se podrá mejorar la comercialización de tilapia al incrementar la productividad y la competitividad de la cadena de tilapia, además la cooperativa ayudará a planear y mejorar los negocios a través de la capacitación y tecnificación de los miembros de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y

Piscícolas; a fin de mejorar sus conocimientos, creando competencia específica y avalando su desarrollo en la zona.

En este contexto, el análisis de su factibilidad es de vital importancia para la determinación de las variables a analizar y el estudio pertinente a realizar asegurando un éxito si se llegara a efectuar un proyecto de este tipo, pero la idea se centra más bien en dar a conocer la propuesta en función de un escenario a base de las proyecciones técnicas sobre el desarrollo de la propuesta financiera con las expectativas de la gente.

La creación de una entidad financiera cubrirá las a necesidades de los pobladores de la provincia de Pastaza y de los agremiados a la federación provincial de organizaciones agrícolas y piscícola, mejorando la calidad de vida de los habitantes, donde la forma de financiamiento sea accesible para sus clientes, enlazando con la sociedad a que mantengan la cultura de ahorro y a que interactúen económicamente entre las dos partes, es decir que puedan emprender en sus propios negocios en base a los créditos otorgados por la entidad financiera que se propone crear y la comunidad.

Objetivos

Objetivo General

Desarrollar un proyecto de factibilidad para la creación de la entidad financiera “Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.”.

Objetivos específicos

- Analizar el entorno externo e interno del mercado.
- Desarrollar un estudio de mercado para decisiones oportunas.

- Establecer el estudio técnico para la determinación de las herramientas necesarias.
- Estables el estudio organizacional del proyecto.
- Realizar un estudio financiero que ayude al cumplimiento de la factibilidad del proyecto.

Análisis de la factibilidad

Factibilidad Económica – Social

El proyecto es factible desde el punto de vista económico y social porque se pretende crear una cooperativa de ahorro y créditos en la ciudad de Puyo, que ayude a fomentar el desarrollo económico de la provincia y las ciudades aledañas generando créditos emprendedores para el turismo, gastronomía, hotelería que este sector es rico en flora y fauna que hay que explotar, por lo que el factor económico mediante el apoyo social de los créditos otorgado por la entidad financiera a los socios de las asociaciones de crianza de animales para gastronomía como la tilapia, criadero de gallinas criollas entre otras, que ayudara a fomentar el desarrollo de proyectos comunitarios turísticos, hoteleros y por ende gastronómicos sin duda que todo lo invertido será reembolsado en las condiciones propias, un porcentaje al crecimiento económico y otro a cancelación de la deuda en la institución financiera.

Factibilidad Legal

La legalidad del proyecto pretendiendo entregar ayuda social tal como lo establece la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, mediante la otorgación de créditos, como manda la ley y además que se entregará periodos de gracia para que los asociados a la federación provincial de organizaciones agrícolas y piscícolas de Pastaza, conllevando al crecimiento económico de la zona mediante la producción y comercialización del producto.

Factibilidad Ambiental

El impacto que se emitirá es en este proyecto deberá ser evaluador por personal calificado en Impactos Ambiente, analizando los diferentes aspectos ambientales que estén expuestos en dicho proyecto y regirse al marco legal vigente en lo que se refiere a proyectos de factibilidad.

Modelo operativo

INTRODUCCIÓN

El estudio de factibilidad persigue la disminución de la incertidumbre y tener una perspectiva de lo que se logrará al llevar a cabo el estudio de factibilidad para la creación de la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., así mismo busca la eficiencia y la eficacia en el manejo de los fondos propiedad de los socios.

El estudio de factibilidad del Proyecto para apertura de una nueva Cooperativa muestra las conclusiones acerca del análisis del Estudio de Mercado, así como del estudio técnico, organizacional, financiero y el impacto social que este genere.

El Estudio Técnico, Organizativo y Legal, evidencia las necesidades que se deben cubrir para efectuar el proyecto, enfocado en la parte logística, de planeación y su incidencia legal. En lo técnico se orienta al tamaño y localización del proyecto, así como al proceso que deberá aplicarse para obtener los beneficios requeridos.

En el Estudio Económico se determinan los costos en que se incurre con el proyecto, la inversión o costo total de la operación y los resultados que se esperan tener. Cuantifica los recursos monetarios que se necesitarán para llevar a cabo el proyecto y señala las posibles fuentes de recursos financieros para cubrir los gastos.

I. ANÁLISIS DEL ENTORNO EXTERNO E INTERNO

Para el análisis a continuación se realiza el análisis FODA que permite conocer los factores internos y análisis externos; siendo estos las Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades que muestran la realidad en torno al mercado y a la organización.

Tabla N° 15 Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Planificación gerencial apropiada en los últimos años. • Convenios con organizaciones públicas y privadas. • Liquidez continúa para la otorgar microcréditos. • Personal comprometido con los objetivos de la entidad. • Seguridad financiera supervisada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. • Infraestructura adecuada para la operatividad de servicio. • Resultados favorables. • Imagen organizacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tasas de interés pasivas estandarizadas para todas las entidades financieras. • Crecimiento sostenido en los últimos años del sector micro empresarial. • Crecimiento poblacional continuo. • Rutas accesibles para llegar a la cooperativa. • Avances tecnológicos en continua innovación. • Cumplimientos en tiempo y calidad por parte de los proveedores. • Innovación de estrategias administrativas para el mejoramiento continuo de las entidades financieras.
DEBILIDADES	AMENAZA
<ul style="list-style-type: none"> • No realizan estrategias de marketing y publicidad dedicada. • No existe diversos canales para llegar a los clientes de otros cantones de la provincia de Pastaza. • Procesos no estandarizados para la gestión interna. • Publicidad de bajo impacto. • Personal no recibe capacitación continua. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad política para pactar negociaciones financieras. • Disminución de los ahorros debido al alto costo de la vida. • Competencia desleal entre instituciones del sector cooperativo. • Constante campañas publicitarias del sector financiero. • Diversificación de productos financieros por parte de las entidades públicas y la banca privada.

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Lo que se puede observar en la matriz FODA es que la institución financiera posee buenas fortalezas que ayudan a crecer institucionalmente, así como las oportunidades; mientras que se observa que las debilidades y amenazas aparecen en menor escala, por lo que es necesario valorar a través de las matrices de evaluación de factores externos e internos (MEFE y MEFI).

Después de haber realizado el análisis de los diferentes factores se procede a realizar un análisis de los factores tanto internos como externos.

- Dentro de los factores que intervienen en cada matriz
- La ponderación que va desde 0.0 que es de menor importancia hasta 1.0 de mayor importancia. Y la calificación que oscila entre 1 y 4 siendo 1 menor importancia y 4 de mayor importancia

Tabla N° 16 Matriz de evaluación de factores externos

Matriz de Evaluación de Factores Externos			
Factor determinante de éxito	Peso	Calificación	Peso ponderado
OPORTUNIDADES			
Tasas de interés pasivas estandarizadas para todas las entidades financieras.	0,08	3	0,24
Crecimiento sostenido en los últimos años del sector micro empresarial.	0,1	4	0,4
Crecimiento poblacional continuo.	0,06	3	0,18
Rutas accesibles para llegar a la cooperativa.	0,08	4	0,32
Avances tecnológicos en continua innovación.	0,09	4	0,36
Cumplimientos en tiempo y calidad por parte de los proveedores.	0,08	3	0,24
Innovación de estrategias administrativas para el mejoramiento continuo de las entidades financieras.	0,1	4	0,4
AMENAZAS			
Inestabilidad política para pactar negociaciones financieras.	0,1	2	0,2
Disminución de los ahorros debido al alto costo de la vida.	0,09	2	0,18
Competencia desleal entre instituciones del sector cooperativo.	0,05	1	0,05
Constante campañas publicitarias del sector financiero.	0,08	1	0,08
Diversificación de productos financieros por parte de las entidades públicas y la banca privada.	0,09	1	0,09
Total	1	32	2,74

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Después de haber realizado la calificación del peso ponderado de la matriz MEFE (Matriz de Evaluación de Factores Externos) sin tomar en cuenta el número de amenazas y oportunidades claves en la matriz de evaluación de factor externo el resultado ponderado para la Institución Financiera es de 2,74 donde muestra que la cooperativa compite en un ramo atractivo y que dispone de abundantes oportunidades

externas. Y se encuentra por encima del promedio quiere decir que pasa el 2,0 considerando de todas maneras mejorar este indicador, es decir prever las amenazas como oportunidades que después se conviertan en fortalezas institucionales.

Tabla N° 17 Matriz de evaluación de factores internos

Matriz de Evaluación de Factores Internos			
Factor determinante de éxito	Peso	Calificación	Peso ponderado
FORTALEZAS			
Planificación gerencial apropiada en los últimos años.	0,08	4	0,32
Convenios con organizaciones públicas y privadas.	0,07	3	0,21
Liquidez continúa para la otorgar microcréditos.	0,1	4	0,4
Personal comprometido con los objetivos de la entidad.	0,06	4	0,24
Seguridad financiera supervisada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.	0,08	4	0,32
Infraestructura adecuada para la operatividad de servicio.	0,06	3	0,18
Resultados favorables.	0,08	4	0,32
Imagen organizacional.	0,07	3	0,21
DEBILIDADES			
No realizan estrategias de marketing y publicidad dedicada.	0,08	2	0,16
No existen diversos canales para llegar a los clientes de otros cantones de la provincia de Pastaza.	0,1	2	0,2
Procesos no estandarizados para la gestión interna.	0,05	2	0,1
Publicidad de bajo impacto.	0,09	1	0,09
Personal no recibe capacitación continua.	0,08	2	0,16
Total	1	38	2,91

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Después de haber realizado la calificación del peso ponderado de la matriz MEFI (Matriz de Evaluación de Factores Internos), sin importar el número de factores por

incluir, el resultado total ponderado es de 2,91 que indican una organización poseedora de una fuerte posición interna, pero también posee debilidades que debe mejorar; en términos generales esta calificación es adecuada, sin embargo, lo deseable sería que sobrepase de 3,0 puntos.

Análisis de Indicadores el sector

Como parte del análisis del entorno, se presenta los indicadores que se han dado en el sector cooperativo; esto a razón que es necesario conocer la situación actual del mercado y que sustenta más aún el proyecto debido a la importancia que estos marcan dentro del sistema financiero, mucho más el sistema cooperativo.

Tabla N° 18 Indicadores financieros

Indicadores financieros	Total	Total	Total	Total	Total	Total
	Segmento	Segmento	Segmento	Segmento	Segmento	SFPS
	1	2	3	4	5	
TOTALES DE CUENTAS						
ACTIVOS	6.663,67	1.312,97	926,20	204,28	42,01	9.149,12
PASIVOS	5.588,44	1.091,40	756,03	160,12	30,66	7.626,64
PATRIMONIO	1.022,32	216,26	169,38	42,97	11,17	1.462,10
CAPITAL SOCIAL	489,74	104,05	88,26	27,29	6,36	715,69
CRÉDITOS (CUENTA 14)	4.249,94	958,33	682,93	149,60	30,39	6.071,20
DEPÓSITOS (CUENTA 21)	4.953,56	995,59	656,77	129,46	26,04	6.761,43

Fuente: SEPS (2016)

Como se puede observar los activos se concentran en el segmento 1 con más de 6.663 millones, mientras que el total de activos del sector es de 9.149 millones de dólares; en cuanto a los patrimonios que es una de las cuentas importantes, se tiene que una concentración de 1.022 millones en el segmento 1 mientras que para el segmento 3 al cual pertenece la institución concentra cerca de 169 millones y en todo el sector existe en Patrimonios 1.462 millones de dólares.

La cuenta perteneciente al grupo 14 que es la que refiere a los créditos, representa un total de 6.071; el segmento 3 tiene cerca de 638 millones, aunque la concentración

está en el segmento 1 con 4250 millones de dólares aproximadamente. Así mismo, el grupo de cuentas 21 que refiere a los depósitos concentra 6.761 millones, con la concentración en el segmento 1 que representa 4.953 millones; y el segmento que interesa que es el 3 representa 656 millones de dólares en depósitos.

De lo evidenciado en las cuentas principales, se observa que las instituciones financieras bajo la Supervisión de la SEPS con actualización a noviembre del 2016; se encuentran estables con un alto agrado por su fortaleza económica y solidez; además que las SEPS siempre esta vigilante para que estos indicadores se mantengan estables para bien de la ciudadanía y economía del país.

Tabla N° 19 Cartera bruta por tipo

Indicadores financieros	Total Segmento 1	Total Segmento 2	Total Segmento 3	Total Segmento 4	Total Segmento 5	Total SFPS
CARTERA BRUTA POR TIPO						
CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO	274,82	25,62	4,00	0,69	0,48	305,60
CRÉDITO DE CONSUMO PRIORITARIO	2.278,70	462,02	301,01	53,56	7,26	3.102,55
CRÉDITO INMOBILIARIO	281,64	52,99	18,97	3,85	1,39	358,84
MICROCRÉDITO	1.615,29	484,87	376,09	97,68	21,58	2.595,51
CRÉDITO PRODUCTIVO	1,79	0,00	0,00	0,00	0,07	1,86
CRÉDITO COMERCIAL ORDINARIO	0,63	0,00	0,00	0,03	0,20	0,86
CRÉDITO DE CONSUMO ORDINARIO	93,28	10,51	18,02	2,16	1,09	125,05
CRÉDITO DE VIVIENDA DE INTERÉS PÚBLICO	0,00	0,00	0,10	0,14	0,07	0,31
CRÉDITO EDUCATIVO	0,00	0,01	0,07	0,01	0,00	0,09

Fuente: SEPS (2016)

Para resaltar los principales rubros se explica el segmento 3 al cual pertenece la institución y el total del sector, así como la concentración del producto. El crédito de consumo representa 3.102 millones del total del sector financiero analizado, concentrándose en el segmento 1 con 2.278 millones; mientras que el segmento 3 presenta un indicador de 301 millones de dólares. El microcrédito que es otro de los productos de mayor demanda en el mercado financiero, represento para el sector 2.595 millones de dólares, de los cuales el segmento 1 representa 1.615 millones y el

segmento 3, 376 millones, observando que del segmento 3 hasta el 1 tienen mayor concentración, mientras que los segmentos 4 y 5 representan una concentración mínima y son las cooperativas que por lo general son intervenidas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria en vista que algunas representan un riesgo.

Así mismo, hay que destacar que el crédito educativo es mínimo, pues en el sector representa apenas 0,09 en millones de dólares, lo cual se debe a que los rendimientos de este tipo de crédito son mínimos; sin embargo, el segmento 3 representa el 0,07 millón de dólares, destacando el aporte social de este segmento por este tipo de créditos a disposición de la sociedad.

Tabla N° 20 Índices de morosidad

Indicadores financieros	Total Segmento 1	Total Segmento 2	Total Segmento 3	Total Segmento 4	Total Segmento 5	Total SFPS
ÍNDICES DE MOROSIDAD						
CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO	4,22%	38,12%	22,79%	69,86%	26,83%	7,49%
CRÉDITO DE CONSUMO PRIORITARIO	4,77%	8,65%	10,70%	15,02%	16,77%	6,13%
CRÉDITO INMOBILIARIO	3,06%	9,15%	7,17%	9,86%	41,31%	4,40%
MICROCRÉDITO	8,57%	13,78%	15,99%	17,16%	18,07%	11,02%
CRÉDITO PRODUCTIVO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	7,44%	0,28%
CRÉDITO COMERCIAL ORDINARIO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	9,82%	2,31%
CRÉDITO DE CONSUMO ORDINARIO	0,27%	0,58%	3,45%	0,50%	7,68%	0,82%
CRÉDITO DE VIVIENDA DE INTERÉS PÚBLICO	0,00%	0,00%	0,07%	0,00%	0,00%	0,01%
CRÉDITO EDUCATIVO	0,00%	34,31%	15,92%	26,91%	0,00%	19,59%
MOROSIDAD DE LA CARTERA TOTAL	5,89%	11,72%	13,26%	16,24%	18,45%	7,95%

Fuente: SEPS (2016)

Los índices de morosidad representan un riesgo potencial para el sector y en sí para el sistema financiero, con actualización a noviembre de 2016 se tiene que; el crédito de consumo tiene un 6,13% de morosidad siendo la morosidad más alta en los segmentos 4 y 5; mientras que el segmento 3 concentra una morosidad del 10,70% y la mínima es en el segmento 1 con una morosidad del 4,77%.

El microcrédito es el producto con mayores problemas de morosidad, encontrándose este en 11,02% de morosidad; en el segmento 3 este representa el 16%, concentrándose mayormente en los segmentos 4 y 5 este último con 18,07%. Estos indicadores son los que preocupan y los cuales se deberán implementar acciones para reducir el indicador, aunque podría estar acompañado por la situación económica del país.

La morosidad de la cartera total se encuentra en 7,95% siendo el segmento 3 el que interesa con el 13,26%, destacando la gestión que realizan las instituciones del segmento 1 quienes en casi todos los indicadores representan un porcentaje menor en relación al sector, presentando una morosidad total de 5,89%.

Tabla N° 21 Intermediación financiera

Indicadores financieros			Total Segmento 1	Total Segmento 2	Total Segmento 3	Total Segmento 4	Total Segmento 5	Total SFPS
INTERMEDIACIÓN FINANCIERA								
CARTERA BRUTA	/		93,7%	109,7%	115,2%	129,1%	128,2%	98,8%
(DEPÓSITOS A LA VISTA + DEPÓSITOS A PLAZO)								
*LIQUIDEZ								
FONDOS DISPONIBLES	/		59,0%	40,0%	35,6%	39,4%	36,0%	53,3%
TOTAL DEPÓSITOS A CORTO PLAZO								
VULNERABILIDAD DEL PATRIMONIO								
CARTERA IMPRODUCTIVA	/		26,2%	56,2%	56,2%	59,8%	53,1%	35,3%
PATRIMONIO								

Fuente: SEPS (2016)

La intermediación financiera representa un 98,8% en el sector financiero; presentando el segmento 3 un 115,2%; mientras que la liquidez del sector es de 53,3% siendo excelente y asegurando proyecciones saludables para la economía del sector, en el segmento 3 esta representa un 35,6% estando estable. Así mismo, la vulnerabilidad del patrimonio de todo el sector es del 35,6% mientras que para el sector 3 es del 56,2%; esta variabilidad indicaría que existe un mayor problema con la cartera improductiva con afectación al patrimonio.

II. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Población y Muestra

Población

La población en la investigación representa a un grupo finito o infinito de personas, objetos o datos que se someterán al estudio estadístico, cuando la población es demasiado grande, se procede calcular una muestra para investigarla como parte de la población total, manteniendo un margen de error estadístico considerable.

Para el presente caso, la población a estudiar son 35.303 habitantes del Cantón Puyo provincia de Pastaza que pertenecen a la población económicamente activa (PEA); esto según datos oficiales del INEC con proyección al 2016. Siendo esta la población para el estudio, asumiendo que son las personas que actualmente contribuyen al desarrollo del cantón Puyo y la provincia de Pastaza y generar recursos económicos, que deben ser respaldados por un sistema financiero sólido y servicios de calidad.

Muestra

La muestra constituye una representación significativa de la población con un margen de error que no supera los 5%, estudiando así una muestra con características propias de la población total, cuando esta es demasiado grande para estudiarla. Siendo así se utilizó un muestreo aleatorio para la aplicación de encuestas.

Por tanto; para determinar la muestra se aplica la siguiente formula:

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

Donde:

n= muestra

Z= 1.96

P=0.5

Q=0.5

N=Población

e=error

Calculo de la muestra:

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5 * 35.303}{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5 + 35.303 * (0,05)^2}$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,5 * 0,5 * 35.303}{3,8416 * 0,5 * 0,5 + 35.303 * 0,0025}$$

n=382

Población a ser intervenida asciende a 382 personas de la población económicamente activa del Cantón Puyo provincia de Pastaza.

Esta población es diferente a la del estudio o investigación, ya que esta población ayuda a determinar los encuestados en el estudio de mercado, de donde se obtendrá la tendencia de la demanda y la oferta para la propuesta.

2.2. Presentación de los resultados

Para realizar el análisis de oferta y demanda de servicios financieros se analiza los siguientes componentes, expresados en gráficos:

1.- ¿Invertiría su dinero en una cooperativa de ahorro y créditos?

Tabla N° 22 Pregunta No. 1

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Si	293	77%
No	89	23%
Total	382	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

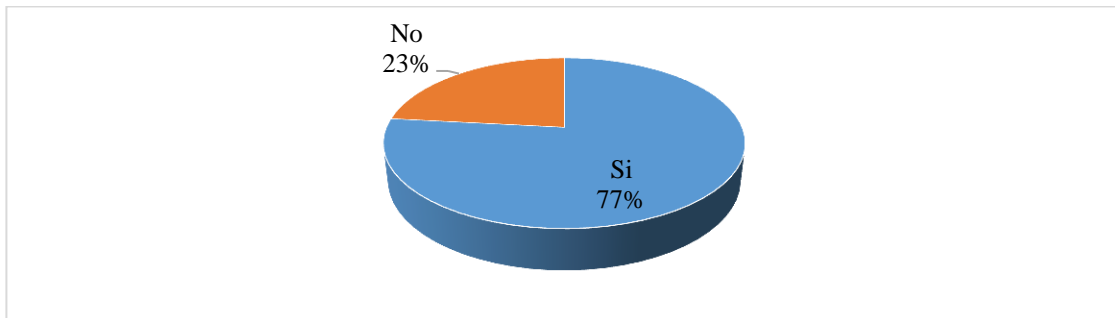


Gráfico N° 18: Pregunta No. 1

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Análisis

Analizando a la pregunta una que menciona invertiría su dinero en una cooperativa de ahorro y crédito, dando una moción de 382 encuetados en el cantón Puyo, provincia de Pastaza de forma que se consiguió los siguientes porcentajes; el 77% aseguro que invertiría su dinero en la cooperativa de ahorro y crédito, asimismo un 23 % asegura que no invertiría el dinero en una cooperativa de ahorro y crédito.

Interpretación

La mayoría de la población del Puyo quien se dedica a la actividad económica de producción y comercialización agrícola y ganadera, de esta manera se genera que la implementación de una nueva cooperativa agilizaría los tramites a los respetivos clientes.

2.- ¿En qué tipo de institución financiera guarda su dinero?

Tabla N° 23 Pregunta No. 2

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
COAC	226	59%
Banco privado	124	32%
Banco estatal	33	9%
Otras instituciones financieras	24	6%
Total	407	107%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

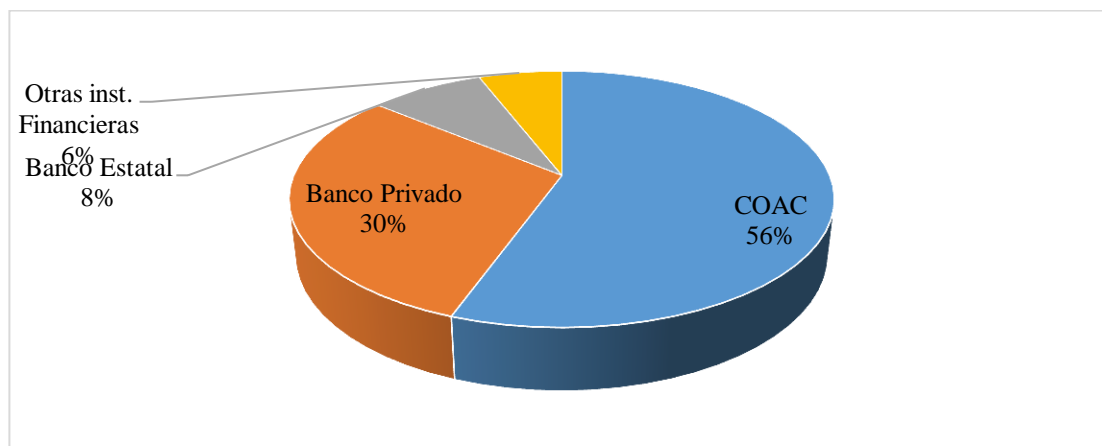


Gráfico N° 19: Pregunta No. 2

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Análisis e interpretación

Se analiza la pregunta dos donde se da mención a qué tipo de instituciones financieras conoce las personas del Puyo, donde de los 382 encuestados mencionaron que el 56% conocen a las Cooperativas de ahorro y créditos, mientras que el 30% dan mención a los bancos privados, de la misma forma el 8% a los bancos estatales y el 6% dan mención a otras instituciones financieras; sin duda que este análisis dice mucho para un estudio de mercado ya que 56%, conoce las instalaciones de una cooperativa de ahorro y créditos que conlleve a la socialización y apertura de una cooperativa en dicho sector.

3.- ¿Dentro de la zona donde usted vive, existe suficientes instituciones financieras donde usted pueda guardar su dinero?

Tabla N° 24 Pregunta No. 3

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Si	228	60%
No	154	40%
Total	382	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

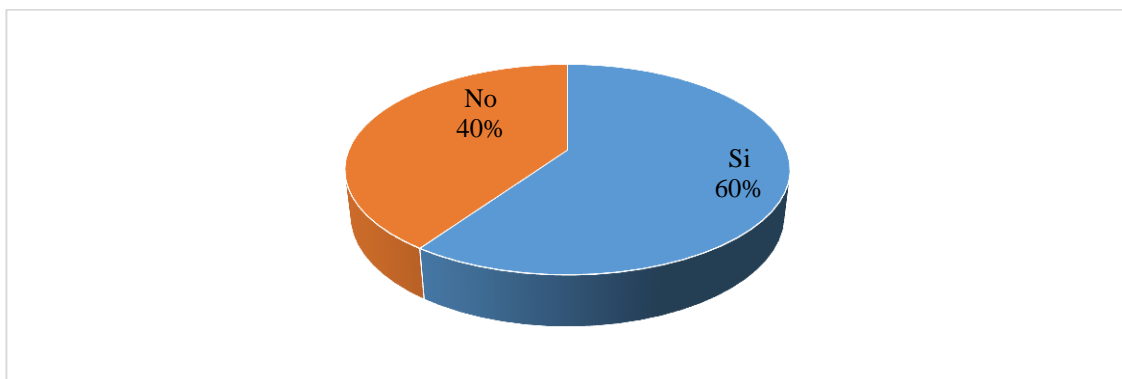


Gráfico N° 20: Pregunta No. 3

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Análisis

Del mismo modo, se analiza a la pregunta tres dando mención a que si existen suficientes instituciones financieras en el lugar donde radican, mencionando que el 60% de los encuestados aseguran las existencias de empresas crediticias en el sector mientras que el 40% menciona que no; sin duda que interpretaríamos que el 40% de las personas no considera tener servicios por una entidad financiera.

Interpretación

Por lo que la mayoría de cooperativas al servicio de la ciudadanía son realmente jóvenes en el mercado financiero, con esto se concluye que con una excelente publicidad la población conocería los servicios que brinde la institución financiera.

4.- ¿En qué sector se encuentra la institución financiera más cercana para realizar trámites financieros?

Tabla N° 25 Pregunta No. 4

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Centro de Puyo	307	80%
Sur de Puyo	23	6%
Otro	52	14%
Total	382	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

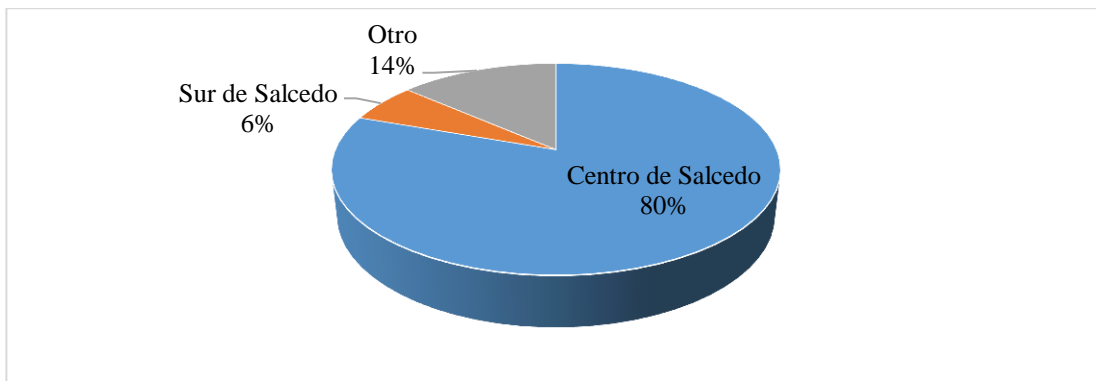


Gráfico N° 21: Pregunta No. 4

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Análisis

Del total de encuestados de la población de Puyo menciona que el 80% se encuentran localizadas en el centro de dicha ciudad en donde se puede realizar los diferentes tramites en las instituciones financieras, mientras que el 6% mencionan que se encuentran en el sur y 14 % en otros sectores dela provincia de Pastaza.

Interpretación

Se interpretaría que la mayoría de la población tienen ingresos económicos de su producción agrícola y ganadero que lo comercializa en el centro de la ciudad de Puyo, donde optimiza su tiempo haciendo tramites en alguna entidad financiera cerca.

5.- ¿Qué tipo de servicio busca usted en una institución financiera?

Tabla N° 26 Pregunta No. 5

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Ahorro	185	48%
Inversión	27	7%
Prestamos	274	72%
Otro	6	2%
Total	492	129%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

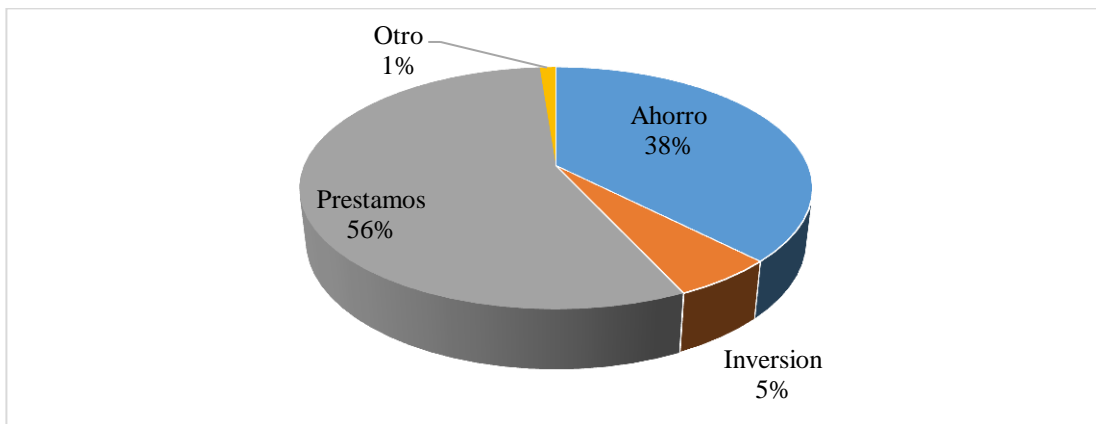


Gráfico N° 22: Pregunta No. 5
Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Análisis

De igual manera del total de encuestados menciona que el 56% buscaría préstamos en una cooperativa de ahorro y créditos, mientras que el 38% ahorros, el 5% inversión y el 1% otros servicios por la entidad.

Interpretación

Se interpreta que la población requiere de préstamos para su crecimiento en la producción agrícola y ganadero que para nuestra organización ayudaría a un crecimiento mercantil con una atención al servicio de calidad entre otros es el ahorro mencionando que una entidad financiera tiene tasas bajas en el ahorro a plazo fijo que una entidad de ahorro y créditos.

6.- Si tiene un plan de ahorro, ¿Cuánto de dinero destina a los ahorros mensuales?

Tabla N° 27 Pregunta No. 6

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
0-50 USD	220	58%
51-100 USD	100	26%
101-150 USD	27	7%
151-200 USD	18	5%
201-250 USD	9	2%
MAS DE 251 USD	8	2%
Total	382	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

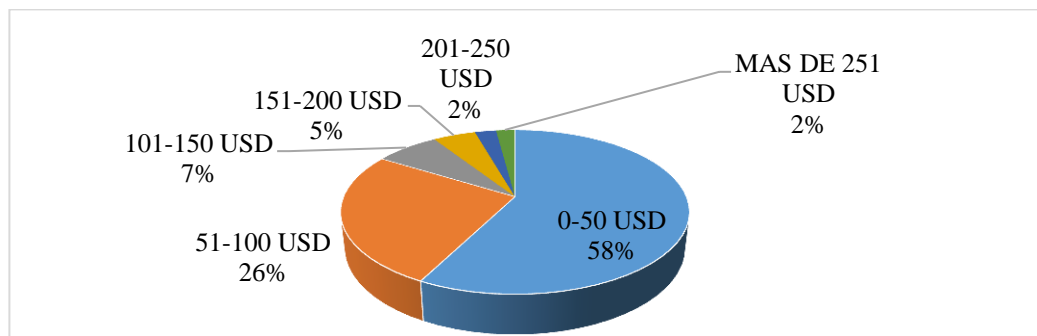


Gráfico N° 23: Pregunta No. 6

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Análisis

Del total de encuestados menciona que el 58% tiene un plan de ahorros de 0 a 50 dólares mensuales, mientras que el 26% considera un plan de ahorro de 51 a 100 dólares, la misma forma el 7% considera un plan de ahorro de 101 a 150 dólares, así mismo el 5% menciona un ahorro de 151 a 200 y por último el 2% se considera un ahorro para un intervalo de 201 a 250 del mismo modo con el intervalo de más de 201 dólares mensuales.

Interpretación

Se interpreta que poseen un ahorro en intervalo de 0 a 100 dólares mensuales en este sector, por lo que ahorran poco y lo demás de ingresos lo destinan a actividades productivas o al hogar.

7.- ¿Si usted necesita un préstamo, de cuanto sería el monto a solicitar?

Tabla N° 28 Pregunta No. 7

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
0-1500 USD	118	31%
1501-3500 USD	94	25%
3501-7500 USD	68	18%
7501-10000 USD	46	12%
MAS DE 10000 USD	56	15%
Total	382	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

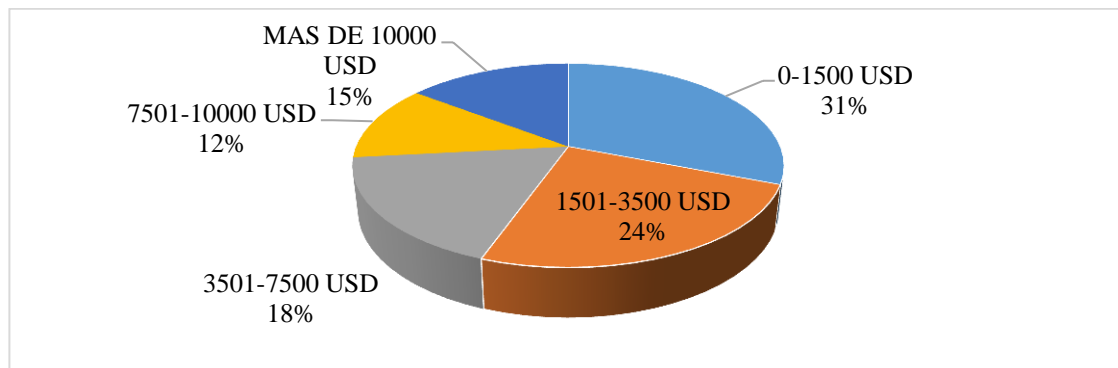


Gráfico N° 24: Pregunta No. 7

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Análisis

De la misma forma se analiza la pregunta siete de donde del total de encuestados mencionan que el 31% realizaría un préstamo de 0 a 1500 dólares, mientras que el 24% indica que realizarían un préstamo de 15001 a 3500 dólares, del mismo modo el 18% confirman que harían un préstamo en intervalo de 3501 a 7500 dólares, así mismo el 12% anuncia hacer un préstamo en intervalos de 7501 a 10000 dólares y por último el 15% de personas indican que haría un préstamo de que supere los 10000 dólares; por ende el intervalo de generar el valor más alto de 31% para un préstamo es 0 a 1500 dólares.

Interpretación

Las personas buscan en las cooperativas de ahorro y crédito préstamos que son necesarios para el crecimiento del emprendimiento del emprendedor del Puyo.

8.- ¿Si a usted le otorgan un préstamo en que lo invertiría?

Tabla N° 29 Pregunta No. 8

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Hogar	85	22%
Vehículo	35	9%
Negocio	243	64%
Estudios	37	10%
Tecnología	14	4%
Otros	13	3%
Total	427	112%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

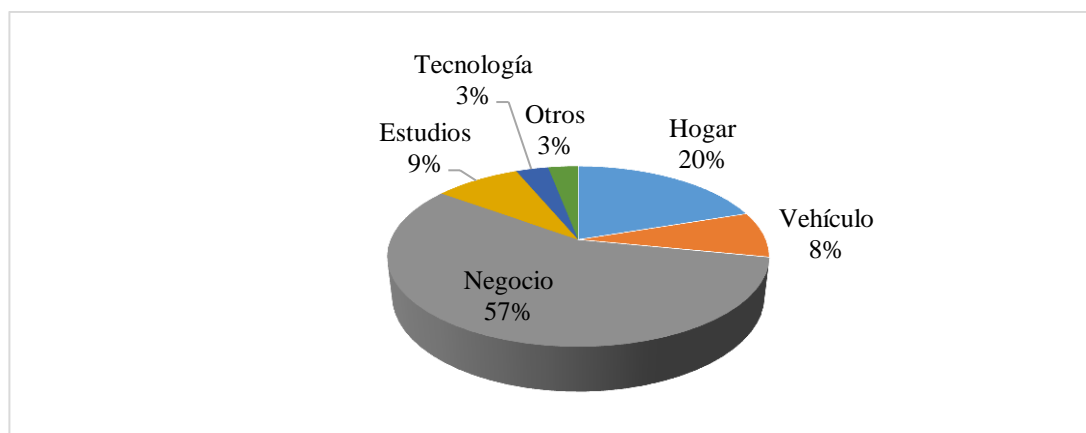


Gráfico N° 25: Pregunta No. 8

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Análisis

Del total de encuestados mencionan que el 57% mencionan que del préstamo realizado lo invertiría en un negocio, de la misma forma el 20% lo invertiría en el hogar, de hecho, el 9% del préstamo realizado invertiría en estudios, y el 3% lo invertiría en tecnología y otras necesidades que pueda cubrir el préstamo.

Interpretación

Se puede interpretar que la mayoría de habitantes del Puyo invertirían el dinero en un negocio ya que este sector de la provincia de Pastaza tiene ingresos económicos por las actividades agrícolas, ganaderas, que es necesario una inversión para el crecimiento.

9.- ¿Que cooperativa o institución financiera es más conocida en el sector donde usted vive?

Tabla N° 30 Pregunta No. 9

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
C.O.A.C. 9 de Octubre	48	13%
B. Guayaquil	14	4%
B. Pacifico	7	2%
B. Pichincha	71	19%
C.O.A.C. Cacpet Pastaza	31	8%
C.O.A.C. Chibuleo	14	4%
C.O.A.C. Credil	3	1%
C.O.A.C. Kullki Wasi	59	15%
C.O.A.C. Educadores de Pastaza	6	2%
C.O.A.C. Nuevo País	6	2%
C.O.A.C. Oscus	6	2%
C.O.A.C. San Francisco	71	19%
Otros	38	10%
Total	382	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

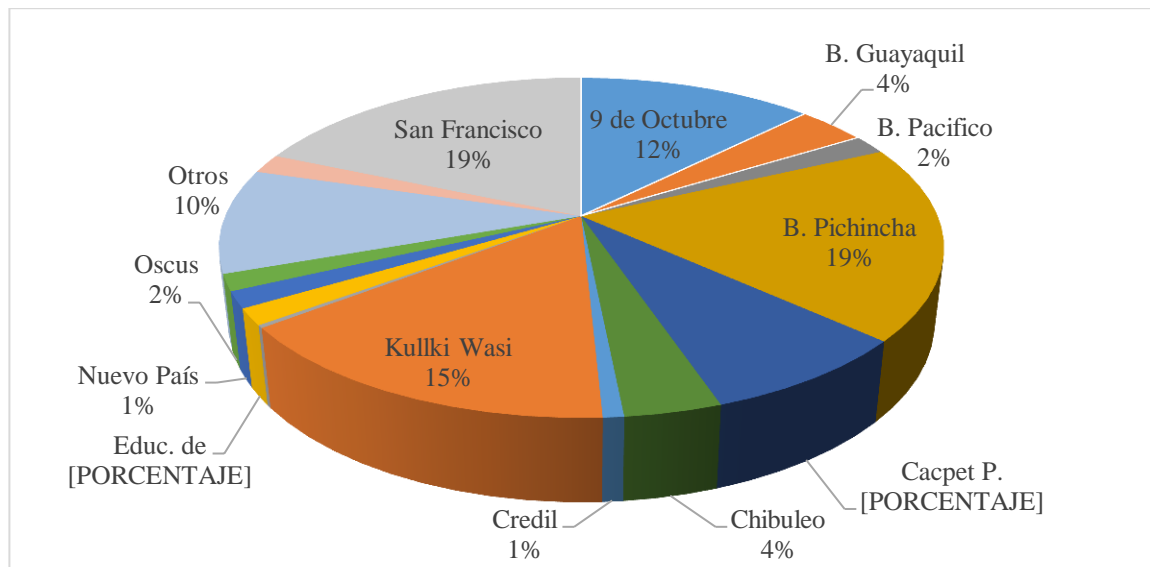


Gráfico N° 26: Pregunta No. 9

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Análisis

Se analiza la pregunta nueve que menciona que cooperativa o institución financiera es más conocida en el lugar donde usted viva, en donde del total de encuestados presenta los siguientes resultados el 19% indican que las más conocidas son la Cooperativa de ahorro y créditos San Francisco, considerándose que la institución financiera más conocida es el banco del Pichincha con el mismo porcentaje; sin embargo otras de las instituciones financieras más conocidas es la CACPET Pastaza y la C.O.A.C 9 de Octubre.

Interpretación

Como se observa en el grafico anterior la Cooperativa CACPET Pastaza y la C.O.A.C 9 de Octubre, San Francisco y los bancos tradicionales son las entidades financieras más conocidas en el cantón Puyo, considerándose que en esta zona en la actualidad 58.216 habitantes según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), con un promedio de 5 miembros en la familia es decir 11.643 familias que necesitan de una entidad financiera, por ende es necesario satisfacer las demanda que requiere los habitantes del Puyo.

10.- ¿Los servicios financieros de la entidad donde usted realiza sus depósitos o transacciones son?

Tabla N° 31 Pregunta No. 10

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Excelentes	32	8%
Muy Buenos	87	23%
Buenos	224	59%
Regulares	38	10%
Malos	1	0%
Total	382	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

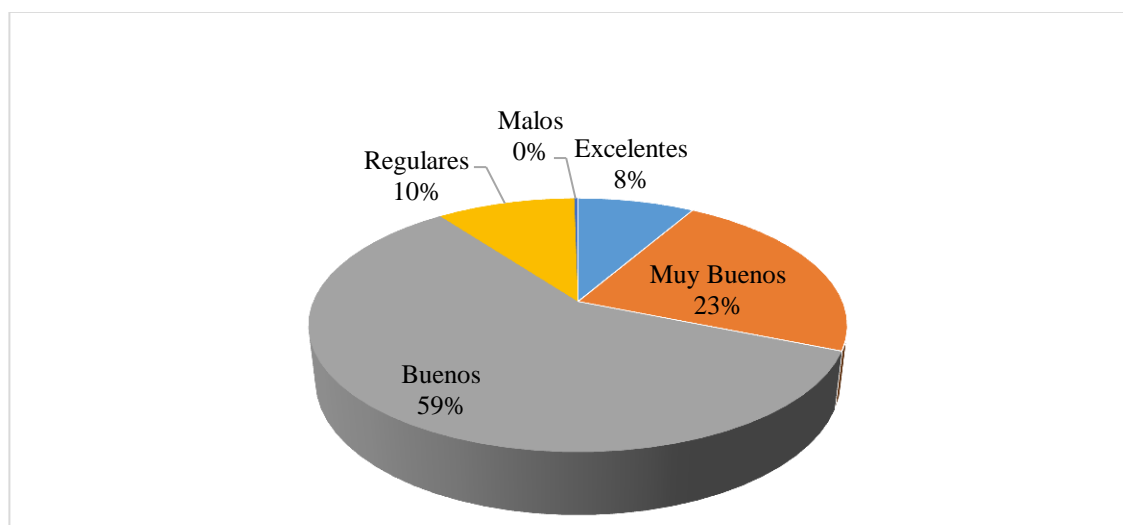


Gráfico N° 27: Pregunta No. 10

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Análisis e interpretación

Así mismo del total de 382 encuestados indican que el 59 % en las entidades donde realizan sus transferencias o transacciones, los servicios que brindan son buenos, del mismo modo 23% de la población considera que el servicio es muy bueno, el 10% considera que es regular, y solo el 8% considera que el servicio que brinda la institución financiera es excelente a más de eso, según el grado porcentual del 0% en esta población no considera que haya un servicio malo, más bien consideran de los datos obtenidos que mencionan que el procesamiento de archivos y

requerimientos que necesita un cliente en cualquier institución financiera sea ágil y rápido, discurriéndose que algunas instituciones financieras no considerándose la calidad del servicio al cliente manteniendo un lineamiento de atención con calidez, rapidez en los trámites, procesos adecuados, vinculación con la colectividad entre otras que caracteriza y evalúa a una entidad financiera como las variantes emitidas con anterioridad.

11.- ¿Si invierte a plazo fijo para cuanto tiempo lo haría?

Tabla N° 32: Pregunta No. 11

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
1-3 Meses	113	30%
4-6 Meses	107	28%
7-9 Meses	25	7%
10-12 Meses	102	27%
13-15 Meses	14	4%
MAS 16 Meses	21	5%
Total	382	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

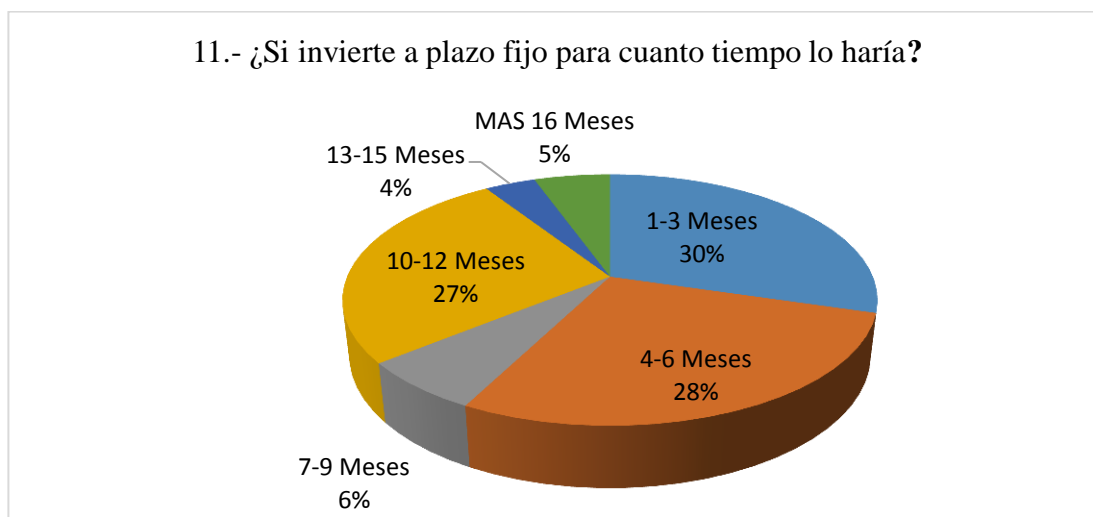


Gráfico N° 28: Pregunta No. 11

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Análisis e interpretación

Sin embargo esta pregunta se da mención a que si se invertiría a plazo fijo y los encuestados mencionaron que la puntuación mayor es en intervalo de 1-3 meses con el 30%, mientras que en el intervalo 4 a 6 y 10 a 12 meses se considera con el 28% y 27% respectivamente, pero el 6% en el intervalo de 7 a 9 meses consideran invertir a plazo fijo sin embargo el 4% menciona realizar una invertir a plazo fijo en el intervalo de 13 a 5 meses, pero el 5% menciona que si invertiría a plazo fijo más de

16 meses, donde se genera la interpretación de que la población del cantón Puyo si Invierte su dinero a un plazo fijo ya que las entidades cooperativistas generan un porcentaje mayor en ganancias a los cuenta ahorristas a consideración de las entidades financieras públicas o privadas.

2.3. Análisis de la oferta

La oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que se ponen a la disposición del público consumidor en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar para que, en función de éstos, aquél los adquiera. Así, se habla de una oferta individual, una de mercado o una total.

En el análisis de mercado, lo que interesa es saber cuál es la oferta existente del bien o servicio que se desea introducir al circuito comercial, para determinar si los que se proponen colocar en el mercado cumplen con las características deseadas por el público.

Mencionado esto, la investigación de campo realizada en el cantón Puyo provincia de Pastaza, dio como resultado que; el 80% de las personas encuestadas mencionó, que, para sus transacciones en una institución financiera, tienen que trasladarse hasta el Centro de la ciudad; porque, ahí se encuentran la institución financiera más cercana. Así también, del total de encuestados un 77% mencionó tener la confianza de realizar sus transacciones en una cooperativa de ahorro y crédito.

Para comprender mejor el análisis de la oferta, a continuación, algunos datos demográficos que contribuyen al análisis:

Tabla N° 33: Población Económicamente Activa de la Zona del Proyecto

PEA	
Total Habitantes	64.657
Hombres	30.985
Mujeres	33.672
Población Económicamente Activa %	54,6%
PEA Número de Habitantes sector de influencia	35.303

Fuente: INEC, Población y Censo 2010-proyectado al 2014.

El porqué de la tabla anterior; es por la oferta, está dada para la población económicamente activa (PEA) que realizan actividades económicas y que les representa un ingreso que bien pueden depositarlo en la cooperativa o bien son sujetos activos de crédito, a los que se les puede prestar dinero. Dada la encuesta aplicada se obtuvo que de estos el 77% tiene preferencia por las cooperativas de ahorro y crédito, esto representaría 27.183 personas que habitan en el cantón Puyo, que además son los clientes potenciales de la cooperativa; sin embargo, esta se enfocará en la captación de clientes de toda la población económicamente activa.

Como oferta y competencia se determinó que; la institución financiera con mayor aceptabilidad es el Banco Pichincha con el 19% al igual que la Cooperativa San Francisco también con el 19%; seguido por Kullki Wasi con el 15%, la Cooperativa 9 de Octubre con el 13%; estas entre las instituciones con mayor aceptación y que representan la principal competencia por preferencia de los cuenta ahorristas.

Esta sería la oferta o competencia que se da por las distintas instituciones financieras, mismas que ofrecen una serie de productos financieros para la población del Puyo, por ello se presenta la siguiente grafica mostrando la preferencia de estos.

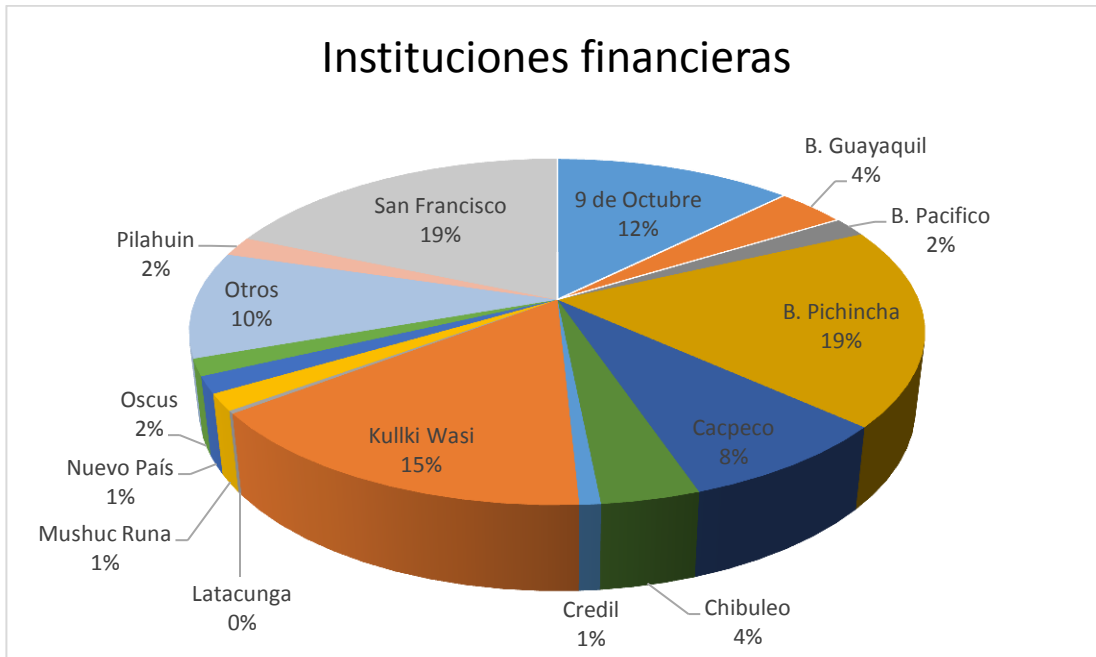


Gráfico N° 29: Instituciones financieras

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Para establecer la oferta se toma como referencia el estudio de mercado realizado, en donde se encuentra que un 47% de las personas prefieren los servicios de otras instituciones que no pertenecen a cooperativas de ahorro y crédito; además que para la proyección de esta oferta se calcula en base a la PEA del cantón Puyo y del porcentaje de crecimiento poblacional para guardar la relación; siendo así se presenta los siguientes resultados.

Tabla N° 34: Oferta

Año	Oferta
2017	16.592
2018	16.858
2019	17.128
2020	17.402
2021	17.680

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Para el 2017 se tiene una oferta de servicios financieros de 16.592 representado en habitantes que prefieren otras instituciones financieras que no sean cooperativas de ahorro y crédito; asimismo, con proyección del 1,6% que es el crecimiento promedio poblacional, al año 2021 se tendría una oferta de 17.680 de la PEA que representa a la oferta.

2.1.1 Colocaciones

Para las colocaciones según el estudio las colocaciones representan el 72% de preferencia para los asociados y personas económicamente activas que representan posibles sujetos a crédito, teniendo como resultado lo siguiente.

Tabla N° 35: Colocaciones

Año	Colocaciones
2017	9981
2018	10141
2019	10303
2020	10468
2021	10635

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Se podrían colocar cerca de 9.981 prestaciones, que al cruzar con los montos promedios solicitado por los futuros socios o demandantes se obtendría un monto promedio solicitado por año que se debe cubrir con la demanda.

Considerando que la mayoría de los encuestados solicitarían un promedio en préstamos de \$1500 se tendría que cubrir los siguientes montos en colocaciones.

Tabla N° 36: Montos a colocar

Año	Colocaciones	Monto solicitado
2017	9981	\$ 26.250.080,26
2018	10141	\$ 26.670.081,55
2019	10303	\$ 27.096.802,85
2020	10468	\$ 27.530.351,70
2021	10635	\$ 27.970.837,32

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Se necesitaría colocar más de 26,25 millones de dólares al año en el cantón Puyo como promedio aproximado por parte de las instituciones financieras que se encuentran en esta ciudad, que para el 2021 se incrementaría a 27.97 millones aproximadamente.

2.1.2 Oferta de captaciones de ahorro

De la misma manera se procede a establecer el monto de ahorros que destinan los cuenta ahorristas en el Cantón Puyo; para lo cual se toma las mismas consideraciones para efectos de cálculos, encontrando que un 48% de las personas están dispuestas a tener ahorros en una cooperativa de ahorros y crédito.

Tabla N° 37: Oferta Ahorros

Año	Ahorros
2017	18206
2018	18497
2019	18793
2020	19094
2021	19399

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

La oferta sería de 18.206 que representa a la PEA en oferta de ahorros que con proyección al 2021 sería de 19.399 de esta se calcula el monto aproximado en ahorros que sería de \$386.043,10 para el 2017 y de \$411.349.49 para la proyección al 2021.

Tabla N° 38: Monto ahorros

Año	Ahorros	Monto Ahorros
2017	18206	\$ 386.043,40
2018	18497	\$ 392.220,09
2019	18793	\$ 398.495,62
2020	19094	\$ 404.871,55
2021	19399	\$ 411.349,49

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

2.1.3 Oferta Captaciones en inversiones a plazo fijo

La oferta de inversiones a plazo fijo sería la siguiente:

Tabla N° 39: Plazo fijo

Año	Plazo fijo
2017	32253
2018	32769
2019	33294
2020	33826
2021	34368

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

La oferta de las inversiones a plazo fijo representada por la PEA de Puyo sería de 32.253 para el 2016, y para el 2021 este bordearía los 34.368 oferentes; de estos el monto para el 2016 representaría \$477.044,36 y la proyección para el 2021 alcanzaría \$508.315,78.

Tabla N° 40: Plazo fijo

Año	Plazo fijo	Monto plazo fijo
2017	32253	\$ 477.044,36
2018	32769	\$ 484.677,07
2019	33294	\$ 492.431,90
2020	33826	\$ 500.310,81
2021	34368	\$ 508.315,78

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

2.4. Análisis de la Demanda

Para el análisis de la demanda se utilizó un método estadístico a través de un análisis de tendencia, o denominada también de mínimos cuadrados; esto permite obtener resultados lo más cercano posible a la realidad del mercado.

Basado en la investigación de campo se procede a determinar la demanda como punto esencial para establecer la factibilidad de la apertura de la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda. Para el caso en estudio, la determinación de la demanda del Servicio de la Cooperativa, se obtuvo a través de las encuestas dirigidas a las personas que habitan en esta zona del país; dando como resultado que éstas tienen preferencia por las instituciones bancarias y/u otros en un 47%, mientras que el resto por agilidad, seguridad, comodidad y rapidez en la otorgación de servicios financieros prefieren las cooperativas de ahorro y crédito afirmándolo el 53%.

Tabla N° 41: Demanda de servicios financieros en Cooperativas de Ahorro y Crédito

Año	Demanda
2017	18.711
2018	19.010
2019	19.314
2020	19.623
2021	19.937

Fuente: Encuesta aplicada en Puyo.

El 53% corresponde a 18.711 personas que tienen cierta preferencia por las cooperativas de ahorro y crédito; siendo así, son los clientes potenciales que la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., atraerá ofertando servicios eficientes y especializados, que las demás cooperativas de la zona no son capaces de ofrecer, a eso se le denomina diferenciación. Las proyecciones indican que la demanda por dichos servicios al 2021 será de 19.937 demandantes.

2.2.1 Demanda en ahorros

Según los datos recabados, se tendría un ahorro del 58% que representaría \$492.322,06 al 017 mientras que con la proyección al 2021 este alcanzaría un monto de \$524.594,98.

Tabla N° 42: Demanda de ahorros

Año	Ahorros	Monto ahorros
2017	17097	\$ 492.322,06
2018	17371	\$ 500.199,22
2019	17648	\$ 508.202,41
2020	17931	\$ 516.333,64
2021	18218	\$ 524.594,98

Fuente: Encuesta aplicada en Puyo.

2.2.2 Demanda en créditos

En cuanto a la demanda de crédito se encontró que la mayoría de los encuestados y para análisis de la demanda necesitaría un préstamo de \$1500 en promedio, esto según un 72% que demanda de préstamos según el levantamiento de información.

Tabla N° 43: Créditos

Año	Créditos
2017	25.322
2018	25.727
2019	26.139
2020	26.557
2021	26.982

Fuente: Encuesta aplicada en Puyo.

Se tiene un referente para el 2016 en la oferta de créditos de 25.322 personas con relación a la PEA de Puyo y que para el 2017 sería de 26.982; referente a los montos estos alcanzarían una demanda de \$11.73 millones para el 2017 y para el 2021 sería de \$15.5 millones de dólares.

Tabla N° 44: Monto de créditos

Año	Créditos	Monto de crédito
2017	25.322	\$ 11.732.990,42
2018	25.727	\$ 11.920.718,27
2019	26.139	\$ 12.111.449,76
2020	26.557	\$ 12.305.232,95
2021	26.982	\$ 12.502.116,68

Fuente: Encuesta aplicada en Puyo

Demanda en pólizas de acumulación o inversiones

En cuanto a las pólizas de acumulación o plazos fijos se tiene para el 2017 una demanda de 3.050 y su proyección a cinco años para el 2021 sería de 3.250 demandantes de este servicio aproximadamente.

Tabla N° 45: Plazo fijo

Año	Plazo fijo
2017	3.050
2018	3.099
2019	3.148
2020	3.198
2021	3.250

Fuente: Encuesta aplicada en Puyo.

Asimismo, el monto a demandar en promedio aproximado según el estudio de mercado es de \$320.222,24 para el año 2017 y que mediante la proyección al 2021 se tendría un monto a demandar de \$341.213,59.

Tabla N° 46: Plazo fijo

Año	Plazo fijo	Monto en plazo fijo
2017	3050	\$ 320.222,24
2018	3099	\$ 325.345,79
2019	3148	\$ 330.551,33
2020	3198	\$ 335.840,15
2021	3250	\$ 341.213,59

Fuente: Encuesta aplicada en Puyo.

2.5. Determinación de la existencia de demanda insatisfecha

Con los datos anteriores se procede a la determinación de la demanda insatisfecha con lo cual se obtiene los siguientes valores.

Tabla N° 47: Demanda insatisfecha

Año	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
2017	18.711	16.592	2.118
2018	19.010	16.858	2.152
2019	19.314	17.128	2.187
2020	19.623	17.402	2.221
2021	19.937	17.680	2.257

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Al 2017 se tiene una demanda insatisfecha de cerca de 2.118 aproximadamente, según el levantamiento de información de este la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., tomará el 71% que respondería a 1.504 demandantes y futuros usuarios, socios o clientes de la institución y demandantes de los servicios financiero; cuya proyección sería:

Tabla N° 48: Demanda a satisfacer

Año	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha	Demanda a Satisfacer 71%
2017	18.711	16.592	2.118	1.504
2018	19.010	16.858	2.152	1.528
2019	19.314	17.128	2.187	1.552
2020	19.623	17.402	2.221	1.577
2021	19.937	17.680	2.257	1.602

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Los asociados serian alrededor de 1.504 personas que perteneces a la PEA de Puyo con lo cual queda establecido los valores a demandar con sus proyecciones respectivas al año 2021.

2.6. Impacto en las principales variables sociales y financieras de la cooperativa

Entorno Político

En la última década se ha conservado la estabilidad política en el país, generando estabilidad en los negocios y en especial en el sistema financiero; es por eso que las cooperativas de ahorro y crédito en el país han crecido paulatinamente en los últimos años; a esto se suma leyes y lineamientos que regulan este tipo de negocios asegurando la estabilidad y crecimiento de las cooperativas y de los socios que las conforman.

Entorno Social

Aunque la pobreza, el desempleo y otros factores influyen en la estructura y comportamiento social, en la última década se observa una estabilidad descendiente, con ello los diferentes sectores productivos y financieros se benefician, este gobierno trata de que esos factores se mantengan en niveles bajos, asegurando que el bienestar económico que va paralelamente con el bienestar social.

Por otro lado, las cooperativas de ahorro y crédito según lo establecido en ley y supervisado por la SEPS, deben cumplir con la responsabilidad social, sea en el apoyo de proyectos o en contribución en obra social que beneficie a los pueblos y comunidades, sin que se haga distinción alguna.

Entorno Cultural

En lo cultural hay que considerar que el Ecuador tiene una diversidad rica en cultura, religión, lengua, etc., es por eso que las instituciones financieras prestan sus servicios a todas las personas sin distinción de raza, sexo, religión y demás grupos sociales; simplemente basta con ser sujetos económicamente activos y cumplir con los parámetros internos de las instituciones y se procederá a utilizar los distintos servicios financieros que estas ofrezcan.

2.7. Análisis de las tarifas

Para el análisis de las tarifas se presenta los siguientes productos financieros: Ahorros, Inversiones y Créditos.

Productos financieros

- **Microcrédito**

Crédito solicitado por una persona que sea propietaria de un negocio o microempresa, que posee capacidad, solvencia, voluntad de pago y garantías para sustentar su trabajo.

Tabla N° 49: Montos, condiciones y plazos microcrédito

RANGO DE VALORES(POR SOCIO)				PLAZO HASTA (MESES)	GARANTIA
Desde	\$500,00	hasta	\$1.100,00	12	Sin garante
Desde	\$1.101,00	hasta	\$2.200,00	18	Sin garante
Desde	\$2.201,00	hasta	\$3.300,00	20	Un garante
Desde	\$3.301,00	hasta	\$4.400,00	24	Un garante
Desde	\$4.401,00	hasta	\$6.600,00	30	Un garante
Desde	\$6.601,00	hasta	\$10.500,00	40	Un garante
Desde	\$10.501,00	hasta	\$20,000,00	40	Dos garantes

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

- **Consumo**

Crédito dirigido a personas naturales que requieran satisfacer necesidades personales, tales como pagos de estudios, salud, viajes, etc. y cuya fuente primaria de repago la constituye el ingreso en relación de dependencia, estos préstamos son de amortización periódica, de preferencia de forma mensual, y no estarán destinados a actividades productivas sino al consumo de bienes finales.

Tabla N° 50: Montos, condiciones y plazos crédito consumo

RANGO DE VALORES(POR SOCIO)				PLAZO HASTA (MESES)	GARANTIA
Desde	\$50,00	hasta	\$220,00	1	Sin garante
Desde	\$221,00	hasta	\$330,00	6	Sin garante
Desde	\$331,00	hasta	\$550,00	10	Sin garante
Desde	\$551,00	hasta	\$1.100,00	12	Sin garante
Desde	\$1.101,00	hasta	\$2.200,00	18	Sin garante
Desde	\$2.201,00	hasta	\$3.300,00	20	Un garante
Desde	\$3.301,00	hasta	\$4.400,00	24	Un garante
Desde	\$4.401,00	hasta	\$6.600,00	30	Un garante
Desde	\$6.601,00	hasta	\$11.000,00	40	Un garante

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

- **Credijoya**

Crédito inmediato para personas naturales con garantía de joyas de oro únicamente.

El objetivo de esta línea de crédito es brindar a clientes y no clientes microempresarios de la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., un producto de crédito inmediato que les permita cubrir cualquier eventualidad o necesidad emergente.

Se entrega el del 90 al 92 por ciento del avalúo de las joyas al cliente.

El valor a pagarse por cada gramo dependerá de la calidad del oro y el riesgo del cliente de acuerdo a la siguiente tabla.

Tabla N° 51: Valor a pagarse por gramo de Oro

QUILATAJE	Riesgo Alto (56 36%)	Riesgo Medio (78 18%)	Riesgo Bajo (100%)
ORO 14K	15.50 \$	21.50 \$	27.50
Oro 16K	20.00 \$	26.00 \$	32.00 \$
Oro 18K	24.00 \$	30.00 \$	36.00 \$
Oro 20K	27.00 \$	33.00 \$	39.00 \$
Oro 22K	30.00 \$	36.00 \$	42.00 \$
ORO 24K	32.00 \$	38.00 \$	46.00 \$

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

Tabla N° 52: Montos y plazos para Credijoya

PLAZO (meses)	MONTO EN RANGOS (USD)				
	100 - 25	250.01 - 800	800.01 - 1500	1,500.01 - 3,000	3,000.01 - 5,000
12	X	X	X	X	
18		X	X	X	X
24			X	X	X
36				X	X

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

Las tarifas por el servicio de custodia y tasación del producto credijoya son:

Tabla N° 53: Plazos de custodia

PLAZO DE CUSTODIA (en días)	TARIFA
1 a 60	10.00%
61 a 120	9.50%
121 a 180	9.00%
181 a 240	8.50%
241 a 300	8.00%
301 a 360	8.00%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

- **Crédito socio - miembro**

Crédito inmediato y corto plazo para los socios que pertenezcan a la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza.

El objetivo de esta línea de crédito es brindar a los microempresarios de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza, un producto de crédito inmediato que les permita cubrir cualquier eventualidad o necesidad emergente, a fin de satisfacer sus necesidades.

Tabla N° 54: Montos, condiciones y plazos crédito socio - miembro

RANGO DE VALORES(POR SOCIO)				PLAZO HASTA (MESES)	GARANTIA
Desde	\$50,00	hasta	\$220,00	1	Sin garante
Desde	\$221,00	hasta	\$330,00	6	Sin garante
Desde	\$331,00	hasta	\$550,00	10	Sin garante
Desde	\$551,00	hasta	\$1.100,00	12	Sin garante

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

- **Inversiones**

Es toda colocación de dinero con objeto de obtener un beneficio o interés.

Se lo hace a través de pólizas de inversión.

Tabla N° 55: Plazos y tasas de interés para inversiones

MES	DÍAS	\$ 1	\$ 1.001	\$ 2.001	\$ 3.001	\$ 4.001	\$ 5.001	\$ 6.001	\$ 7.001	\$ 8.001	\$ 9.001
		\$ 1.000	\$ 2.000	\$ 3.000	\$ 4.000	\$ 5.000	\$ 6.000	\$ 7.000	\$ 8.000	\$ 9.000	\$ 10.001
1	30	5,00%	5,10%	5,20%	5,30%	5,40%	5,50%	5,60%	5,70%	5,80%	5,90%
2	60	5,50%	5,60%	5,70%	5,80%	5,90%	6,00%	6,10%	6,20%	6,30%	6,40%
3	90	6,00%	6,10%	6,20%	6,30%	6,40%	6,50%	6,60%	6,70%	6,80%	6,90%
4	120	6,50%	6,60%	6,70%	6,80%	6,90%	7,00%	7,10%	7,20%	7,30%	7,40%
5	150	6,75%	6,85%	6,95%	7,05%	7,15%	7,25%	7,35%	7,45%	7,55%	7,65%
6	180	7,00%	7,10%	7,20%	7,30%	7,40%	7,50%	7,60%	7,70%	7,80%	7,90%
7	210	7,25%	7,35%	7,45%	7,55%	7,65%	7,75%	7,85%	7,95%	8,05%	8,15%
8	240	7,50%	7,60%	7,70%	7,80%	7,90%	8,00%	8,10%	8,20%	8,30%	8,40%
9	270	8,00%	8,10%	8,20%	8,30%	8,40%	8,50%	8,60%	8,70%	8,80%	8,90%
10	300	8,50%	8,60%	8,70%	8,80%	8,90%	9,00%	9,10%	9,20%	9,30%	9,40%
11	330	9,00%	9,10%	9,20%	9,30%	9,40%	9,50%	9,60%	9,70%	9,80%	9,90%
12	360	9,50%	9,60%	9,70%	9,80%	9,90%	10,00%	10,10%	10,20%	10,30%	10,40%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

La tasa de interés depende del monto y plazo de acuerdo a la tabla anterior.

Transacciones sin costo

- Depósitos en cuentas de ahorro
- Retiros de dinero
- Transferencias a Instituciones Financieras
- Transferencias de cuenta a cuenta
- Emisión de tablas de amortización
- Reposición de libretas de ahorro
- Consultas de saldo
- Mantenimiento de cuenta
- Mantenimiento de inversiones
- **Ahorros**

Es la parte del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras.

Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., contará con varias líneas en ahorro con las siguientes tasas de interés como beneficio, siendo el monto mínimo para poder ahorrar es de 10 dólares.

Tabla N° 56: Tasa pasiva ahorro programado

AHORROS PROGRAMADOS	TASA PASIVA
Ahorro Navideño	4.00%
Ahorro Estudiantil	4.00%
Ahorro Programado	4.00%
Ahorro Fondo de Reserva	4.00%
AHORROS	
Ahorro a la Vista	1.50%
Ahorro Cautivo	1.50%
Certificados de Aportación	1.50%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

Así también, se presenta los valores por el resto de servicios financiero presentados por la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.:

Tabla N° 57: Costos servicios financieros

PRODUCTOS FINANCIEROS	
CRÉDITOS	TASAS
Consumo	15,20%
Microcréditos	19,99%
Crédito socio - miembro	9% - 12%
AHORROS	
Ahorro a la vista	1%
Ahorro navideño	4%
Ahorro estudiantil	4%
Mega Ahorro Centavito	1%
Ahorro Cautivo	1%
Ahorro programado	4%
Ahorro Décimo Tercero	4%
Ahorro fondo de reserva	4%
Ahorro gana diario	4%
Ahorro Décimo Cuarto	4%
Ahorro futuro	1%
Ahorro Fondo de jubilación	4%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

2.8. Análisis de comercialización

Se propone el siguiente plan de comercialización para que se aplique en la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.:

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

PRINCIPIOS CORPORATIVOS

NOS COMPROMETEMOS a anticiparnos a las necesidades del cliente ofreciendo productos y servicios financieros de máxima calidad.

NOS COMPROMETEMOS a atraer y retener gente excelente proporcionándoles un ambiente abierto y participativo, caracterizado por igualdad de oportunidades en el desarrollo personal. El desempeño será evaluado sinceramente basado en normas justas y objetivas. La creatividad, la rapidez de acción y la apertura hacia el cambio serán reconocidas y recompensadas. Los colaboradores serán tratados con dignidad y respeto. Ellos compartirán la responsabilidad del continuo mejoramiento de la cooperativa y de la calidad de vida del trabajo.

MISIÓN

La Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., busca reivindicar a la empresa en la sociedad como un ente digno de confianza, generando riqueza a partir de un trabajo holístico, incentivando a los colaboradores la preparación constante, y de esta manera generar seguridad financiera en la comunidad, compartiendo la riqueza con el cliente interno, externo y comunidad, dando prioridad al saber hacer antes de hacer sin saber, y de esta manera satisfacer las necesidades de nuestros socios y/o clientes.

VISIÓN

Ser líder en la prestación de servicios financieros, alcanzando altos niveles de rendimiento en lo que hacemos, generando confianza en la comunidad, y de esta manera lograr la satisfacción tanto del cliente interno como externo.

Valores Corporativos

Los Señores Directivos y Colaboradores de la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., estamos identificados con los siguientes valores corporativos:

1. **Respeto.** - Consideramos a todas las personas tal y como son, comprendemos su forma de pensar, aunque no sea igual que la nuestra. Respeto es lo que esperamos y brindamos a nuestros socios.
2. **Compromiso.** - Sentimos como propios los objetivos de la Cooperativa. Cumplimos con nuestras obligaciones y desarrollamos de manera efectiva las acciones necesarias que aseguren el logro del éxito y la excelencia en la prestación de servicios.
3. **Responsabilidad Social.** - Trabajamos con ética, respeto e igualdad con todas las personas, la sociedad y el medio ambiente. Garantizamos la no corrupción y mala administración para hacernos acreedores del reconocimiento de quienes confían en nosotros.
4. **Honestidad.** - Ejecutamos en forma clara y transparente las actividades diarias de todos los colaboradores y directivos en sus diferentes áreas, manifestamos con nuestras acciones la austeridad de la gestión.
5. **Trabajo en equipo.** - Brindamos un servicio de calidad a todos los clientes internos y externos, todo este trabajo se desarrolla con el aporte de todos

quienes formamos parte de la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

6. **Desarrollo del recurso humano.** - Fomentamos la capacitación permanente, la innovación y el desarrollo del personal directivo y colaborador en función de las responsabilidades y resultados asignados, para que brinden apoyo y fortalezcan el crecimiento de la Institución.
7. **Equidad.** - Fomentamos el trato y servicio uniforme para todos, sin distinción de ninguna clase, promoviendo la formación de una sociedad más justa.
8. **Seguridad financiera.** - Reivindicar a la empresa en la sociedad como un ente digno de confianza.
9. **Compartir la riqueza.** - Generar riqueza a partir de un trabajo holístico.
10. **Saber hacer antes de hacer sin saber.** - Incentivar a los colaboradores la preparación constante en la academia. Estos valores, son practicados diariamente por todos quienes hacemos la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., se constituyen en la razón de ser de la institución, fomentan su crecimiento, innovación y progreso, cumpliendo a cabalidad los principios del cooperativismo.

Estrategias

Estrategias del liderazgo en precios bajos o costos

Se deberá realizar una comparación de las tasas de interés de cada una de las Cooperativas del sector y detectar que dentro del mercado las tasas de interés son competitivas, pero la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., deberá vender la idea de que posee un porcentaje medio con respecto a las demás instituciones financieras.

Estrategias de diferenciación

La Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., deberá brindar productos y servicios financieros que llamen la atención del público no solo por su calidad, sino también por su distinción en lo que ofrece, asimismo deberá mejorar los productos actuales otorgándoles un valor agregado que beneficie a los socios y a la institución.

Estrategias de crecimiento

La Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., debe desarrollar nuevas estrategias para conseguir la fidelidad de sus socios y también para atraer el ingreso de nuevas personas a la entidad financiera. Para lograrlo podría realizar lo siguiente:

- Se incentivará por medio de regalos sorpresas a todos los socios que terminen de pagar sus créditos puntualmente, sin atrasarse en el pago de sus cuotas mensuales.
- Por cada depósito de 50,00 dólares se le dará un ticket al socio, este deberá llenar con sus datos y depositarlo en un ánfora y al final del año se procederá al sorteo de tres premios como un auto, una refrigeradora y una lavadora, aquí también se les incluirá a los socios que sean puntuales en el pago de sus créditos.

Estrategias de competitividad

Debido que en el entorno se están posesionando nuevas entidades financieras, la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., debe buscar e inventar nuevas estrategias para reducir el ataque de la competencia, para ello deberá realizar innovaciones continuas en cuanto a los productos y servicios y estar actualizado con los avances tecnológicos que se vienen dando en el medio, también mantener los costos bajos y precios de

conformidad con el valor para el consumidor, extender los productos y marca de la empresa para cubrir todos los segmentos y realizar una guerra de precios y publicidad, esto lo hará con el fin de protegerse de las amenazas de la competencia y para obtener un mayor grado de rentabilidad para la Institución financiera.

Estrategias Virtuales

La Cooperativa ya cuenta con una página web en la red, pero se la ira modificando continuamente y por medio de está dando a conocer los productos y servicios que ofrece la institución y toda la información que requiere el socio, también se tendrá los correos electrónicos de cada uno de los socios para enviar cualquier comunicado a estos, con el fin de que los clientes estén bien informados sobre la labor que realiza la entidad.

Programas de acción

- Promover durante todo el año los productos y servicios que brinda la casa matriz de la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.
- La Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., debe incrementar el número de socios en la entidad por medio de una atención eficiente y eficaz, y sobre todo con la prestación de un servicio de óptima calidad.
- Informar al socio sobre todas las ventajas y beneficios que posee al formar parte de la corporación, mediante murales, atención personalizada, entre otros.
- Premiar al socio que tenga por un año el mayor monto de dinero en la Cooperativa o él que más invierta en ella.
- Colocar tasas de interés competitivas para que la competencia no ocupe un lugar privilegiado en el mercado.
- Agasajar a todos los empleados y socios en las fecha festiva como: navidad, día de la madre, día del padre, etc.

III. ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto

El tamaño óptimo “es básico para la determinación de las inversiones y los costos de operación, teniendo en cuenta las estimaciones futuras del mercado” (Miranda, 2012).

Algunos procesos técnicos permiten el crecimiento modular de la producción tomando como referencia el comportamiento de la demanda, de modo que el tamaño se va acondicionando al crecimiento de ésta. Sin embargo, el tamaño óptimo indica cuantas unidades del producto se puede fabricar al año, por lo que se considera que este es la producción con menores costos y mayores utilidades, para ello existen factores que se verá a continuación y que permiten medir el tamaño óptimo del producto y la empresa.

3.1.1. Capacidad de producción por hora

Se puede denominar, “la función de producción debería incorporar los servicios de capital efectivamente utilizados, análogamente a lo que sucede con el factor trabajo” (Coremberg, 2004).

La planta de producción tiene una capacidad de producción adecuada, esto porque tiene una serie de instrumentos y maquinaria útil, además de personal suficiente para ejecutar las diferentes actividades.

Tabla N° 58: Capacidad de producción por hora

Descripción	Horas	Producción
Un día	8	1.500
Una semana	40	7.500
Un mes	160	30.000
Un año	1920	360.000

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

3.1.2. Capacidad instalada de producción

“La capacidad instalada se refiere a la disponibilidad e infraestructura necesaria para producir determinado los bienes y servicios. Su magnitud es una función directa de la cantidad de producción que puede suministrarse” (Mejía Cañas, 2013).

La capacidad instalada de la producción cubrirá el 71% de la demanda potencial insatisfecha y se incrementa cada año según sea el indicador de crecimiento poblacional al 1,6%.

Tabla N° 59: Capacidad de producción

Año	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha	Demanda a Satisfacer 71%
2017	18.711	16.592	2.118	1.504
2018	19.010	16.858	2.152	1.528
2019	19.314	17.128	2.187	1.552
2020	19.623	17.402	2.221	1.577
2021	19.937	17.680	2.257	1.602

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

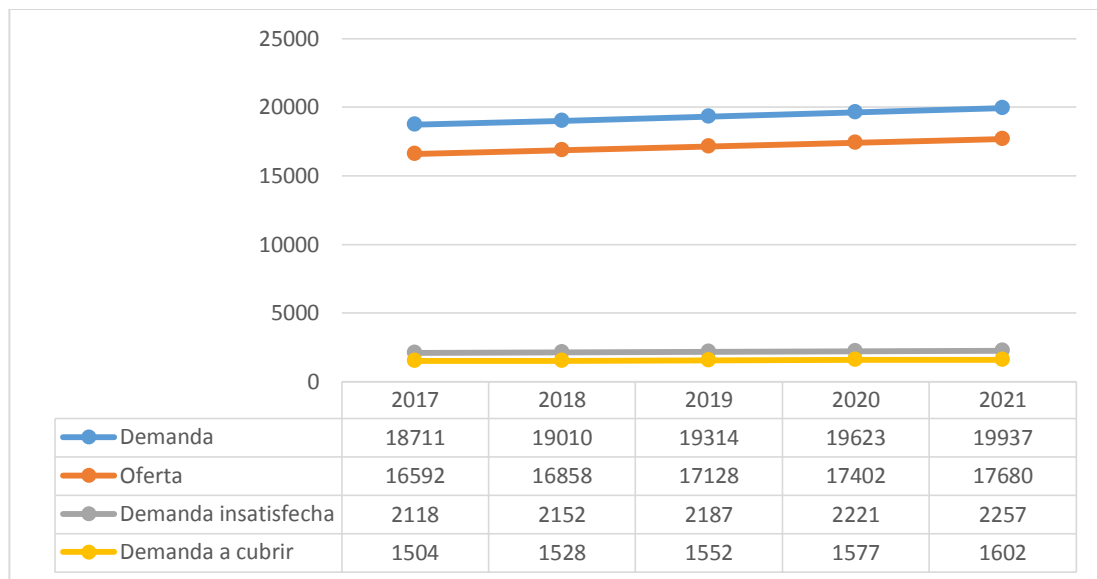


Gráfico N° 30: Demanda potencial

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

El tamaño óptimo del proyecto se determinó en base al crecimiento progresivo de los socios, ya que este crecimiento se vincula a la capacidad de la Cooperativa en ofertar servicios y productos financieros; para el año 2017 el crecimiento promedio esperado será del 71%, esperando superar las 1504 cuentas a quienes se les puede ofertar los servicios financieros sin ningún problema.

3.2. Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto

La apertura de la cooperativa se lo hará en el cantón Puyo provincia de Pastaza y se ubicara en es a la Av. Atahualpa y Jacinto Dávila, siendo un sector muy comercial y poblado, por lo que se estima que no existe inconveniente para sus socios actuales y contribuirá a generar crecimiento en la cartera de clientes. Es un lugar estratégico ya que en esta misma dirección se encuentra ubicados negocios y otras instituciones financieras que ayudaran a un crecimiento progresivo acelerado.



Gráfico N° 31: Ubicación de la cooperativa
Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

3.3. Análisis de productos y servicios a brindar

3.3.1. Productos financieros

- **Microcrédito**

Crédito solicitado por una persona que sea propietaria de un negocio o microempresa, que posee capacidad, solvencia, voluntad de pago y garantías para sustentar su trabajo.

Requisitos

Documentos de identificación, copias de cédula de ciudadanía y papeleta de votación a color actualizada, deudores garantes y sus cónyuges (en el caso de estar separados documento de sentencia de divorcio o certificado del juzgado de que el proceso del mismo está en trámite, salvo casos especiales en donde se solicitará un poder notariado o declaración juramentada).

- Documento que certifique la actividad económica del solicitante y garantes, RUC, Patente Municipal, Carné de afiliación al gremio entre otros.
- Facturas, notas de venta últimos que avalen la actividad y existencia del negocio en marcha.
- Planilla actualizada de pago de servicios básicos de agua, luz o teléfono del domicilio y/o negocio del deudor y garante.
- Referencias personales y comerciales del deudor y garante
- Copia del último pago del impuesto predial o copia de escritura legalizada (bienes inmuebles que posean) y un certificado de desgravamen del Registro de la propiedad para verificar que el bien no este hipotecado. Deudor y/o Garante.

- En caso de poseer vehículo, fotocopia de la matrícula o contrato de compraventa legalizado. Deudor y/o Garante.
- Solicitud debidamente llena y con las firmas respectivas.

Tabla N° 60: Montos, condiciones y plazos microcrédito

RANGO DE VALORES(POR SOCIO)				PLAZO HASTA (MESES)	GARANTIA
Desde	\$500,00	hasta	\$1.100,00	12	Sin garante
Desde	\$1.101,00	hasta	\$2.200,00	18	Sin garante
Desde	\$2.201,00	hasta	\$3.300,00	20	Un garante
Desde	\$3.301,00	hasta	\$4.400,00	24	Un garante
Desde	\$4.401,00	hasta	\$6.600,00	30	Un garante
Desde	\$6.601,00	hasta	\$10.500,00	40	Un garante
Desde	\$10.501,00	hasta	\$20,000,00	40	Dos garantes

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

- **Consumo**

Crédito dirigido a personas naturales que requieran satisfacer necesidades personales, tales como pagos de estudios, salud, viajes, etc. y cuya fuente primaria de repago la constituye el ingreso en relación de dependencia, estos préstamos son de amortización periódica, de preferencia de forma mensual, y no estarán destinados a actividades productivas sino al consumo de bienes finales.

Persona Natural: Deudor/ Garante

- Documentos de identificación, copias de cédula de ciudadanía y papeleta de votación a color actualizada, deudores garantes y sus cónyuges (en el caso de estar separados documento de sentencia de divorcio o certificado del juzgado

de que el proceso del mismo está en trámite, salvo casos especiales en donde se solicitará un poder notariado o declaración juramentada).

- Documento que justifique los ingresos del solicitante y garantes; como son los roles de pagos de los últimos 3 meses debidamente firmados y sellados o en su defecto el mecanizado del IESS.
- Planilla actualizada de pago de servicios básicos de agua, luz o teléfono del domicilio y/o negocio del deudor y garante.
- Referencias personales y comerciales, del deudor y garante
- Copia del último pago del impuesto predial o copia de escritura legalizada (bienes inmuebles que posean). Deudor y/o Garante.
- En caso de poseer vehículo, fotocopia de la matrícula o contrato de
- Compra-venta legalizada. Deudor y/o Garante.
- Solicitud debidamente llena y con las firmas respectivas.
- En las siguientes operaciones únicamente se actualizará la documentación necesaria: planilla de pago de servicios básicos de luz, agua o teléfono actualizado (deudor y garante), justificativo de ingresos (deudor y garante), copias de cédula y papeletas de votación.
- En caso de cambio de domicilio o estado civil, se deberán actualizar los documentos correspondientes.

Tabla N° 61: Montos, condiciones y plazos crédito consumo

RANGO DE VALORES(POR SOCIO)				PLAZO HASTA (MESES)	GARANTIA
Desde	\$50,00	hasta	\$220,00	1	Sin garante
Desde	\$221,00	hasta	\$330,00	6	Sin garante
Desde	\$331,00	hasta	\$550,00	10	Sin garante
Desde	\$551,00	hasta	\$1.100,00	12	Sin garante
Desde	\$1.101,00	hasta	\$2.200,00	18	Sin garante
Desde	\$2.201,00	hasta	\$3.300,00	20	Un garante
Desde	\$3.301,00	hasta	\$4.400,00	24	Un garante
Desde	\$4.401,00	hasta	\$6.600,00	30	Un garante
Desde	\$6.601,00	hasta	\$11.000,00	40	Un garante

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

- **Credijoya**

Crédito inmediato para personas naturales con garantía de joyas de oro únicamente.

El objetivo de esta línea de crédito es brindar a clientes y no clientes microempresarios de la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., un producto de crédito inmediato que les permita cubrir cualquier eventualidad o necesidad emergente.

Se entrega el del 90 al 92 por ciento del avalúo de las joyas al cliente.

El valor a pagarse por cada gramo dependerá de la calidad del oro y el riesgo del cliente de acuerdo a la siguiente tabla.

Tabla N° 62: Valor a pagarse por gramo de Oro

QUILATAJE	Riesgo Alto (56 36%)	Riesgo Medio (78 18%)	Riesgo Bajo (100%)
ORO 14K	15.50 \$	21.50 \$	27.50
Oro 16K	20.00 \$	26.00 \$	32.00 \$
Oro 18K	24.00 \$	30.00 \$	36.00 \$
Oro 20K	27.00 \$	33.00 \$	39.00 \$
Oro 22K	30.00 \$	36.00 \$	42.00 \$
ORO 24K	32.00 \$	38.00 \$	46.00 \$

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

Requisitos

Las joyas de oro.

Copia de la cedula de identidad y papeleta de votación actualizada

Comprobante de servicio básico

Para aplicar a esta línea de crédito las personas pueden ser de nacionalidad ecuatoriana o extranjera con cédula ecuatoriana, mayores a 21 años y menores a 65 años de edad.

El cupo de crédito mínimo por cliente será de 100 USD.

No necesita la firma del conyugue.

Tabla N° 63: Montos y plazos para Credijoya

PLAZO (meses)	MONTO EN RANGOS (USD)				
	100 - 25	250.01 - 800	800.01 - 1500	1,500.01 - 3,000	3,000.01 - 5,000
12	X	X	X	X	
18		X	X	X	X
24			X	X	X
36				X	X

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

Las tarifas por el servicio de custodia y tasación del producto credijoya son:

Tabla N° 64: Plazos de custodia

PLAZO DE CUSTODIA (en días)	TARIFA
1 a 60	10.00%
61 a 120	9.50%
121 a 180	9.00%
181 a 240	8.50%
241 a 300	8.00%
301 a 360	8.00%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

- **Inversiones**

Es toda colocación de dinero con objeto de obtener un beneficio o interés.

Se lo hace a través de pólizas de inversión.

Requisitos:

- Copia de la cedula de identidad

- Papeleta de votación actualizada
- Por su puesto su dinero

Monto mínimo 500

Con pagos mensuales o al vencimiento de la póliza

Los plazos y tasas de interés se rigen de acuerdo a la siguiente tabla vigente por Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

Tabla N° 65: Plazos y tasas de interés para inversiones

MES	DÍAS	\$ 1	\$ 1.001	\$ 2.001	\$ 3.001	\$ 4.001	\$ 5.001	\$ 6.001	\$ 7.001	\$ 8.001	\$ 9.001
		\$ 1.000	\$ 2.000	\$ 3.000	\$ 4.000	\$ 5.000	\$ 6.000	\$ 7.000	\$ 8.000	\$ 9.000	\$ 10.001
1	30	5,00%	5,10%	5,20%	5,30%	5,40%	5,50%	5,60%	5,70%	5,80%	5,90%
2	60	5,50%	5,60%	5,70%	5,80%	5,90%	6,00%	6,10%	6,20%	6,30%	6,40%
3	90	6,00%	6,10%	6,20%	6,30%	6,40%	6,50%	6,60%	6,70%	6,80%	6,90%
4	120	6,50%	6,60%	6,70%	6,80%	6,90%	7,00%	7,10%	7,20%	7,30%	7,40%
5	150	6,75%	6,85%	6,95%	7,05%	7,15%	7,25%	7,35%	7,45%	7,55%	7,65%
6	180	7,00%	7,10%	7,20%	7,30%	7,40%	7,50%	7,60%	7,70%	7,80%	7,90%
7	210	7,25%	7,35%	7,45%	7,55%	7,65%	7,75%	7,85%	7,95%	8,05%	8,15%
8	240	7,50%	7,60%	7,70%	7,80%	7,90%	8,00%	8,10%	8,20%	8,30%	8,40%
9	270	8,00%	8,10%	8,20%	8,30%	8,40%	8,50%	8,60%	8,70%	8,80%	8,90%
10	300	8,50%	8,60%	8,70%	8,80%	8,90%	9,00%	9,10%	9,20%	9,30%	9,40%
11	330	9,00%	9,10%	9,20%	9,30%	9,40%	9,50%	9,60%	9,70%	9,80%	9,90%
12	360	9,50%	9,60%	9,70%	9,80%	9,90%	10,00%	10,10%	10,20%	10,30%	10,40%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

La tasa de interés depende del monto y plazo de acuerdo a la tabla anterior.

Transacciones sin costo

- Depósitos en cuentas de ahorro
- Retiros de dinero
- Transferencias a Instituciones Financieras
- Transferencias de cuenta a cuenta
- Emisión de tablas de amortización
- Reposición de libretas de ahorro
- Consultas de saldo
- Mantenimiento de cuenta
- Mantenimiento de inversiones

- **Ahorros**

Es la parte del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras.

Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., cuenta con varias líneas en ahorro con las siguientes tasas de interés como beneficio, siendo el monto mínimo para poder ahorrar es de 10 dólares.

Tabla N° 66: Tasa pasiva ahorro programado

AHORROS PROGRAMADOS	TASA PASIVA
Ahorro Navideño	4.00%
Ahorro Estudiantil	4.00%
Ahorro Programado	4.00%
Ahorro Fondo de Reserva	4.00%
AHORROS	
Ahorro a la Vista	1.50%
Ahorro Cautivo	1.50%
Certificados de Aportación	1.50%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

Así también, se presenta los valores por el resto de servicios financiero presentados por la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.:

Tabla N° 67: Costos servicios financieros

PRODUCTOS FINANCIEROS	
CRÉDITOS	TASAS
Consumo	15,20%
Microcréditos	19,99%
AHORROS	
Ahorro a la vista	1%
Ahorro navideño	4%
Ahorro estudiantil	4%
Mega Ahorro Centavito	1%
Ahorro Cautivo	1%
Ahorro programado	4%
Ahorro Décimo Tercero	4%
Ahorro fondo de reserva	4%
Ahorro gana diario	4%
Ahorro Décimo Cuarto	4%
Ahorro futuro	1%
Ahorro Fondo de jubilación	4%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

3.4 . Análisis de inversiones en infraestructura física y tecnológica

El monto al que hace la inversión para la apertura de la cooperativa en el Cantón Puyo de la provincia de Pastaza es de \$13.720,00 usd detallado de la siguiente manera:

Tabla N° 68: Infraestructura Física y Tecnológica

INFRAESTRUCTURA FÍSICA Y TECNOLÓGICA			
CANT.	DETALLE	PRECIO UNIT.	TOTAL
3	Sillas Ejecutivas	\$ 250,00	\$ 750,00
3	Sillas Cajeras	\$ 200,00	\$ 600,00
4	Sillas de oficina	\$ 30,00	\$ 120,00
2	Escritorio en L	\$ 320,00	\$ 640,00
1	Estructura para dos cajas	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
2	Silla Triplex	\$ 300,00	\$ 600,00
2	Archivador Aéreo	\$ 400,00	\$ 800,00
1	Archivador	\$ 600,00	\$ 600,00
4	Computadoras	\$ 600,00	\$ 2.400,00
1	Impresora Completa	\$ 400,00	\$ 400,00
2	Impresora de Caja	\$ 200,00	\$ 400,00
1	Copiadora/Escaner	\$ 350,00	\$ 350,00
1	Teléfono Inalámbrico	\$ 80,00	\$ 80,00
1	Televisor	\$ 800,00	\$ 800,00
1	Juego de poste ordenador	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
2	Separadores de Ambiente	\$ 200,00	\$ 400,00
2	Parlantes	\$ 75,00	\$ 150,00
1	Mesa porta papeletas	\$ 300,00	\$ 300,00
1	Rotulación	\$ 450,00	\$ 450,00
1	Pintura del Local	\$ 200,00	\$ 200,00
1	Radio	\$ 80,00	\$ 80,00
1	Adecuaciones inalámbricas	\$ 700,00	\$ 700,00
1	Adecuaciones del Local	\$ 350,00	\$ 350,00
1	Gastos varios	\$ 200,00	\$ 200,00
1	Materiales de adecuaciones	\$ 100,00	\$ 100,00
TOTAL			\$ 14.170,00

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

3.5. Infraestructura de tecnología de información

En cuanto a la infraestructura en hardware y software, la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., cuenta con lo que se detalla a continuación permitiendo con el mismo, dar agilidad y atención oportuna a los clientes.

3.5.1. Infraestructura de hardware: equipos, características técnicas

Tabla N° 69: Infraestructura de hardware

	DETALLE	MARCA	MODELO	CAPACIDAD/CARACTERÍSTICAS
4	COMPUTADOR	SAMSUNG	OM-8992662	Intel Inside CORE i3, RAM 4GB, Disco Duro 750gb
1	IMPRESORA	CANON	Wf2630SERIES	Tinta Continua
2	IMPRESORA CAJA	EPSON	Tm-h6000iii Thermal Usb Pos	IMPRESIÓN DE LIBRETAS
1	COPIADORA/ESCANE R	HP	DESKJET 350	MULTIFUNCIONAL
1	RADIO	PHILLIPS	HI-FI MCM	REPRODUCCIÓN VÍA BLUETOOTH, PUERTOS USB
3	PARLANTES	PHILLIPS	HI-FI TW200	500 WATTS DE POTENCIA
2	TELÉFONO INALÁMBRICO	SAMSUNG	TL-230	ALCANCE 25MTS
1	TV 32"	LG	32 LG 500	HD. PUERTOS USB, HDMI

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

3.5.2. Infraestructura software: versiones, licencias

Tabla N° 70: Infraestructura del Software

INFRAESTRUCTURA DE SOFTWARE			
DETALLE	MARCA	MODELO	LICENCIA
4 COMPUTADORAS	SANSUNG	OM - 8992661	MICROSOFT, LIBREOFFICE, WINWARD, ADOBE READER, REAL VCN.

Fuente: Estudio de Mercado

3.5.2.1. Software base: sistemas operativos, software de seguridad

Tabla N° 71: Infraestructura del Software

INFRAESTRUCTURA DE SOFTWARE				
CANTIDAD	DETALLE	MARCA	MODELO	LICENCIA
4	COMPUTADOR	SAMSUNG	OM-8992662	WINDOWS 8, ESET ENDPOINT SECURITY.

Fuente: Estudio de Mercado

3.5.2.2. Software de aplicación: aplicaciones, sistemas transaccionales

Tabla N° 72: Infraestructura del Software

INFRAESTRUCTURA DE SOFTWARE					
CANT.	DETALLE	MARCA	MODELO	SISTEMA OPERATIVO	APLICACIONES
4	COMPUTADOR	SAMSUNG	OM-8992662	WINDOWS 8	MICROSOFT, LIBREOFFICE, WINRAR, ADOBE READER, REAL VNC, ESET ENDPOINT SECURITY

Fuente: Estudio de Mercado.

3.5.3. Infraestructura de redes y comunicaciones: topologías, enlaces, seguridades, redes externas.

Según el documento T.I. 012-2016 sobre el “INFORME PARA EN LANCES” realizado por R.H. SOLUTIONS de la información establece la infraestructura de redes y comunicaciones que enlazará la cooperativa:

1.- Sistema financiero de Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

El sistema que Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., poseerá se llama CONEXUS, en tal sistema permite crear agencias para consolidar balances, cartera, inversiones, y estructuras de los organismos de control.

2.- Bases de datos.

El motor de base de datos que poseemos se llama INFORMIX de IBM, el aplicativo interactúa y extrae información de base de datos, y los procesa.

3.- Respaldos de información.

Por tratarse de algo crítico, en tener asegurada la información se implementó un sistema BACKUP de respaldos, de tal forma que, en el caso de fallas en el servidor principal, entra a funcionar otro servidor secundario, dichos servidores (principal - secundario) están interactuando conjuntamente gracias al enlace de datos que se tiene fuera de matriz.

Así mismo, en matriz se tiene un servicio en la nube en el cual se suben respaldos diariamente, en el caso de que haya un fallo de servidores tanto en Matriz como en la parte secundaria, también se posee discos externos en red para el almacenamiento de la información de la base de datos.

Toda la información está protegida y encriptado.

4.- Enlaces de datos.

Los enlaces de datos proveen una comunicación con otras agencias o puntos desde la Matriz hacia afuera.

En la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., se tiene enlaces de datos, con otros cantones en el caso de crear agencias, esto gracias a que se tiene un servidor externo por caso de contingencias (fallos servidor primario, fenómenos naturales o sabotajes), si falla Matriz todas las agencias van a poder comunicarse con dicho servidor externo y así siempre proveer el servicio.

Existen dos tipos de enlace el primero es por fibra óptica, y uno secundario por radio enlace, en el caso que haya fallos en la fibra óptica, entra el enlace secundario, con esto se obtiene una confiabilidad del 97%.

Para fallos de energía se tiene un UPS, de 20KVA dedicado exclusivamente para el data center con un banco de baterías con autonomía de dos horas sin generador.

5.- Información técnica.

Para la comunicación entre agencias se toma en cuenta los siguientes parámetros.

- Que las agencias se comuniquen mediante nuestras IP públicas.
- Anchos de banda de proveedores de internet y enlaces.
- Configuración y programación de dispositivos de seguridad (Check point y ASSA).
- Configuración y programación de los Routers y Switch tanto de Matriz y de Agencias, esto es para asignarles las IP, con las que trabajara la agencia, por ejemplo:

En matriz se tiene una IP privada clase C 193.168.1.2 (router matriz), se realiza las configuraciones para que en las agencias tenga la dirección ip privada (193.168.2.1) en el router secundario y si se abriría más agencias se les asigna la ip (193.168.n.1),

esto con respecto a IP privadas, de la comunicación se haría mediante las ip publicas asignadas por los proveedores de enlaces e internet.

Tabla N° 73: Definición IP

IP Privada	Agencia	IP Publica
193.168.1.1 – 255	Matriz	181.113.38.233 - 238

Fuente: B.H. Consultores

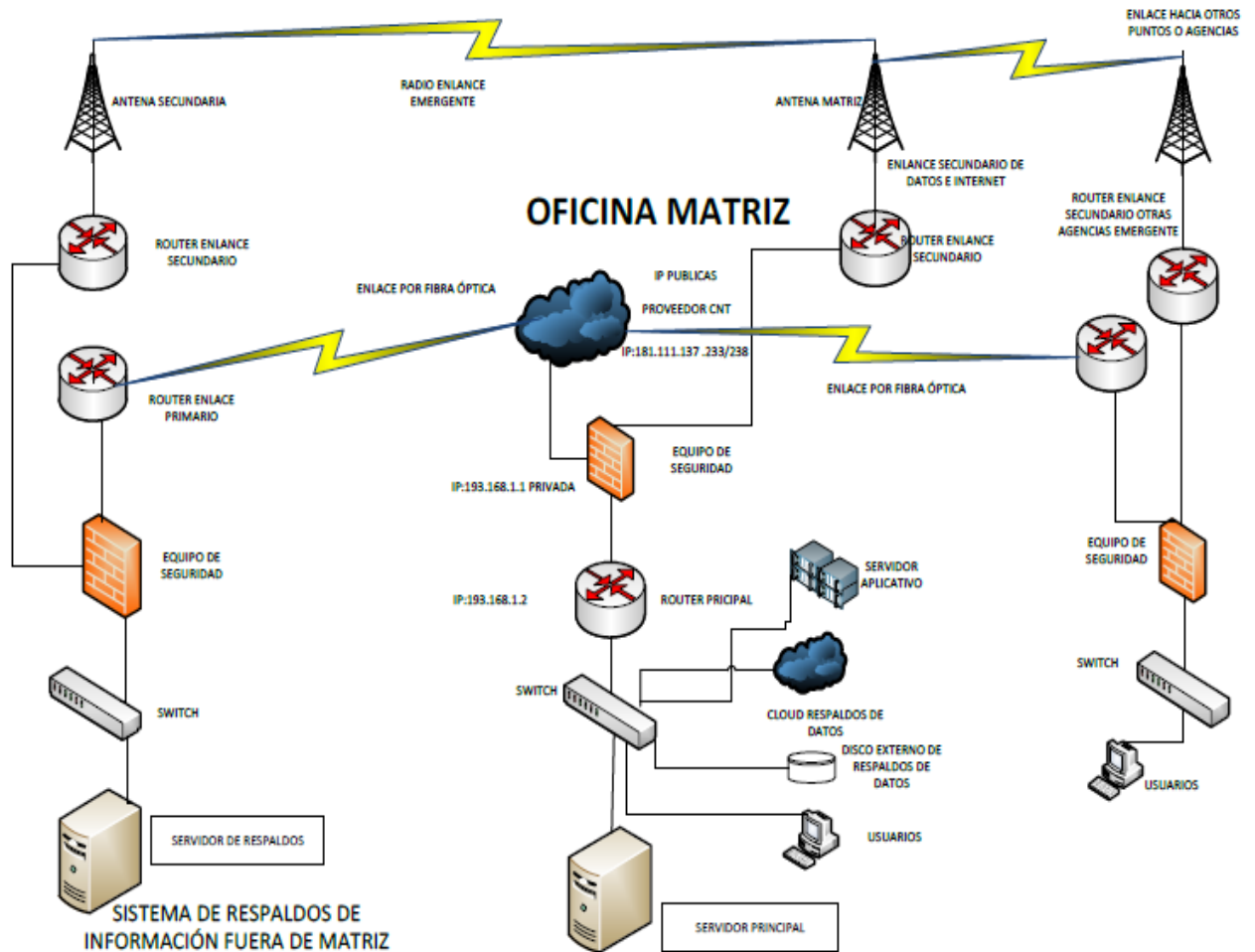


Gráfico N° 32: Esquemático del sistema entrelazado *MATRIZ* Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., y sistema de contingencia de servidor.

Fuente: B.H. Consultores

IV. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

4.1. Estructura organizacional

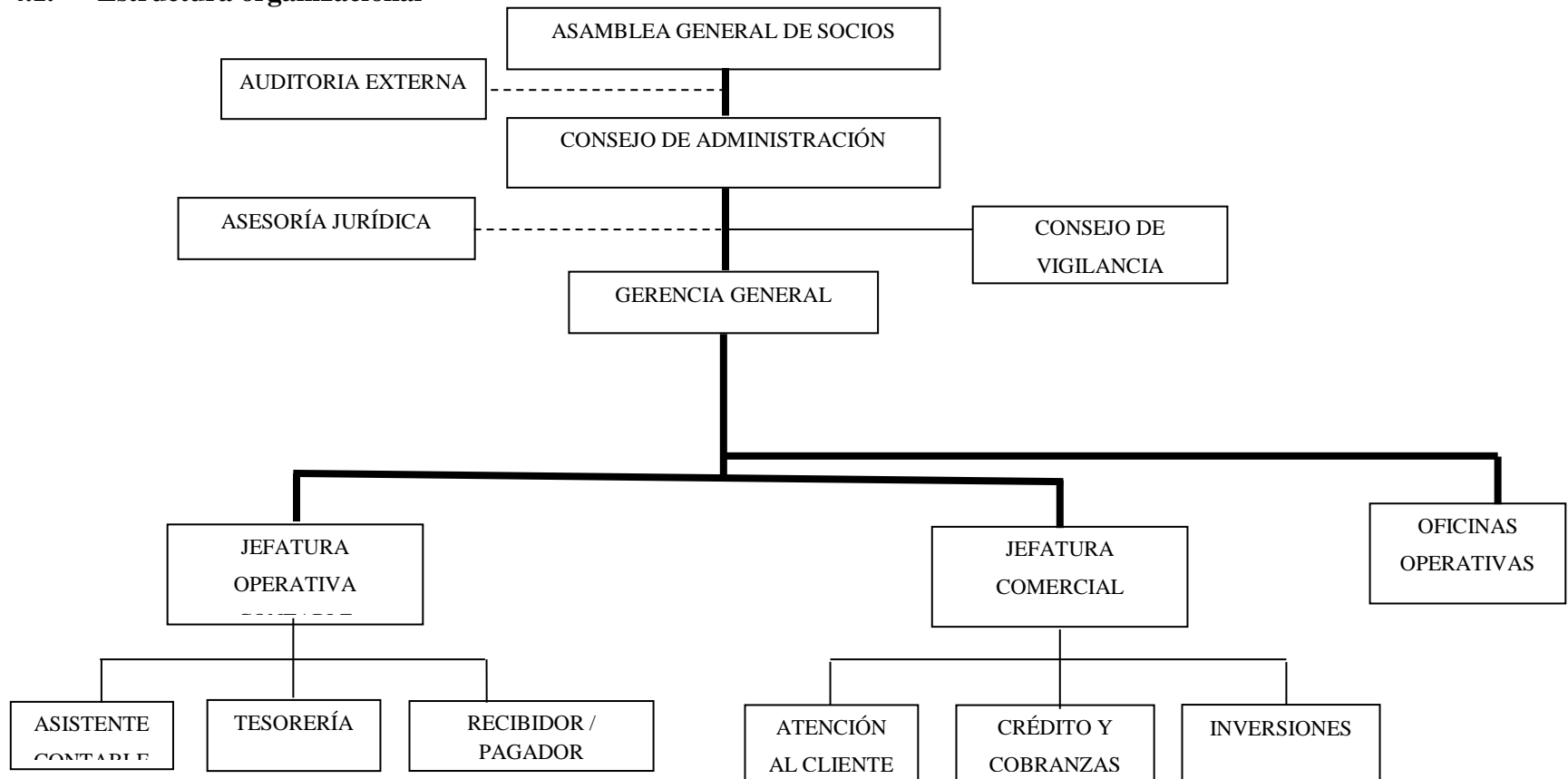


Gráfico N° 33: Organigrama estructural

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

4.2. Determinación de perfiles del personal para el logro de los objetivos del proyecto

MANUAL DE FUNCIONES COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITOS FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES AGRÍCOLAS Y PISCÍCOLAS DE PASTAZA LTDA.		Pág.
		1
		Versión
		0.1
		Fecha
		15/01/2017
Nombre del cargo	GERENTE GENERAL	Código
		CEC-01
MISIÓN DEL PUESTO		
<p>Planificar, organizar, dirigir, supervisar y controlar que todas las actividades Administrativas y Financieras de la Cooperativa se realicen eficientemente, buscando un uso adecuado de los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos, representa legal, judicial y extrajudicial, además cumple y hace cumplir las políticas, las leyes, reglamentos y estatutos de la Organización.</p>		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Representa judicial y extrajudicialmente a la Cooperativa. • Responde por la marcha administrativa, operativa y financiera de la Cooperativa e informa, al menos trimestralmente, al Consejo de Administración de los resultados. • Actualiza y mantiene bajo su custodia los inventarios de bienes y valores de la entidad. • Contrata, remueve y sanciona a los empleados de la Cooperativa cuyo nombramiento y remoción no sea de competencia de otro órgano de la entidad, y fija sus remuneraciones. • Suministra la información que soliciten los socios, órganos internos de la Cooperativa, la Superintendencia de Bancos y otras instituciones de acuerdo con su competencia. • Presenta al Consejo de Administración los informes periódicos que éste le solicite y el informe anual de labores. • Delega y revoca a otros funcionarios de la Cooperativa ciertas funciones a él asignadas, previa autorización del Consejo de Administración, para realizar operaciones específicas. • Presidie la comisión de crédito de la Cooperativa. • Mantiene actualizado el registro de certificados de aportación y autoriza sus correspondientes transferencias. • Diseña y Propone al Consejo de Administración las políticas y procedimientos que permitan la operatividad de la Cooperativa. • Ejecuta las políticas de tasas de interés y comisiones por servicios de acuerdo a los lineamientos fijados por el Consejo de Administración. • Presenta un informe anual a la Asamblea General, sobre el desarrollo de su gestión y la situación Económica-Financiera de la Cooperativa. • Legaliza con su firma los contratos de fianza, contratos de trabajo, actas de finiquito, solicitudes de visto bueno y los demás documentos de carácter de importancia. • Suscribe con el presidente, certificados de aportación. • Abre con el presidente cuentas bancarias, aprueba gastos, firma cheques en forma mancomunada con el presidente y/ o funcionarios autorizados de acuerdo a las disposiciones internas. • Cumple y hace cumplir en la institución las Políticas, Estatuto, Reglamentos, Ley de 		

instituciones Financieras, Leyes Laborales, documentos normativos de la Cooperativa y decisiones de la Asamblea General y el Consejo de Administración.

- Dirige, organiza y evalúa la correcta aplicación de las normas y procedimientos financieros y administrativos a fin de garantizar un uso adecuado de los recursos económicos, humanos y materiales de la Cooperativa.
- Coordina la elaboración del Plan y Presupuesto Anual para someterlo a consideración del Consejo de Administración.
- Propone la apertura de Agencias, Sucursales al Consejo de Administración para su aprobación.
- Efectiviza políticas de control financiero administrativo de la Cooperativa.
- Legaliza y realiza las inversiones y gastos acordados por la Asamblea General y Consejo de Administración.
- Analiza con el área de Crédito y Cobranzas la calidad de cartera de crédito, su morosidad, para tomar las medidas correctivas.
- Realiza el análisis, evaluación y proyección económica y financiera de la Cooperativa.
- Planifica, organiza las actividades de la Cooperativa.
- Supervisa la ejecución, control y evaluación del plan operativo, programas, proyectos de la Cooperativa de acuerdo a su presupuesto.
- Presenta a la Asamblea General, Consejo de Administración, un informe anual de la gestión, funcionamiento y de los estados financieros, dentro del primer trimestre de cada año.
- Suscribe los actos y contratos a nombre de la Cooperativa con las limitaciones establecidas en el estatuto.
- Asiste obligatoriamente a las sesiones de la Asamblea General.
- Elabora reportes, sobre la gestión profesional y desarrollo de las actividades en la Cooperativa para la Asamblea General.
- Lleva a cabo operaciones bancarias, comerciales y financieras.
- Autoriza los gastos de la Cooperativa de acuerdo a lo establecido en el reglamento.
- Toma decisiones en coordinación con crédito y cobranza sobre la morosidad de clientes.
- Efectiviza cheques y autoriza retiros de acuerdo a los niveles establecidos por la reglamentación Interna de la Cooperativa.
- Presenta informes trimestrales al Consejo de Administración, sobre la situación económica Financiera de la Cooperativa.
- Elabora cuadros comparativos de ingresos y gastos para la toma de decisiones.
- Informa conjuntamente con la comisión de crédito por escrito al Consejo de Administración sobre los créditos concedidos.
- Actualiza y mantiene bajo su custodia los inventarios de bienes y valores de la entidad.
- Aprueba o rechaza las solicitudes de crédito presentadas dentro de los montos y límites establecidos en el Reglamento de Crédito.
- Supervisa el uso eficiente, correcto de los recursos, así como la proyección, desarrollo y crecimiento de la Cooperativa.
- Dirige y controla que cumplan los empleados sus funciones, deberes y responsabilidades.
- Implementa políticas, leyes y reglamentos, en las diferentes áreas de la Cooperativa, así como instrumentos y sistemas de administración de Recursos Humanos.
- Coordina el Diagnóstico Organizacional, participar, supervisar e implanta el plan de soluciones.
- Compra, construye y vende los bienes de las Cooperativas, en los montos señalados en los reglamentos.
- Custodia de los bienes muebles e inmuebles de la Cooperativa, de sus recursos económicos, financieros y de los valores, que, por concepto de garantías, tenga bajo su control, así como la custodia de archivos, documentos y libros de actas de todos los organismos directivos.
- Las demás atribuciones y deberes previstos en la Ley General de instituciones del Sistema Financiero, leyes, reglamento y en el estatuto de la Cooperativa.

REQUISITOS

Alcance del puesto

- Responsabilidad por el buen funcionamiento, éxito y desarrollo de la Cooperativa.
- Requiere alto nivel de desempeño
- Supervisa a Jefes departamentales y personal en general.
- Supervisado por el Consejo de Administración.

Requisitos Mínimos

- 1) Instrucción: Estudios superiores acorde a la finalidad de la Cooperativa como: Dr. Contador Auditor, Administración de Empresas especialización Finanzas, Economista, o carreras afines.
- 2) Experiencia: 4 años o más en actividades similares. (Instituciones Financieras)
- 3) Conocimientos: Análisis Financiero, Planeación Estratégica, Liderazgo, Manejo de Recursos Humanos, Administración de Entidades Financieras, Computación, Negociación, Desarrollo Organizacional, Administración de Crédito, Cooperativismo, Leyes y Estatutos de Entidades Financieras, Alta Gerencia y Proyectos.
- 4) Fortalezas Personales: Trabajo a presión, capacidad de análisis, liderazgo, toma de decisiones, tolerancia, equidad, dinamismo, iniciativa, creatividad, perseverancia, imparcialidad, honestidad, negociación, confiabilidad, excelentes relaciones personales, ética y flexibilidad

PERFIL DE COMPETENCIAS

PERSONALIDAD

- Sociabilidad
- Agilidad en el trabajo
- Constancia para realizar el trabajo
- Autosuficiencia en el trabajo
- Habilidad para tomar decisiones
- Adaptabilidad laboral
- Iniciativa laboral
- Estabilidad emocional
- Autoestima personal
- Capacidad de mando
- Seguridad en sí mismo
- Creatividad
- Pro actividad
- Presencia Física

INTELIGENCIA

- Inteligencia general
- Memoria para órdenes verbales y/o escritas
- Memoria para ideas (Abstractos)
- Memoria para detalles (Cosas)
- Memoria de nombres y personas
- Capacidad de adaptación a diferentes situaciones
- Habilidad para planificar, organizar y ejecutar
- Razonamiento aritmético
- Atención para muchos detalles
- Concentración entre distracciones
- Fluidez verbal
- Claridad en la expresión escrita
- Entendimientos de dispositivos mecánicos

HABILIDAD

- Estimar la cantidad de los objetos
- Precisión
- Trabajo rápido por periodos cortos
- Trabajo rápido por periodos largos
- Trabajar bajo condiciones arriesgadas
- Capacidad de Negociación

MANUAL DE FUNCIONES COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITOS FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES AGRÍCOLAS Y PISCÍCOLAS DE PASTAZA LTDA.		Pág.
		2
		Versión
		0.1
		Fecha
		15/01/2017
Nombre del cargo	CONTADOR GENERAL	Código
		CEC-02
MISIÓN DEL PUESTO		
<p>Planificar, organizar, ejecutar y controlar las actividades contables de la Cooperativa bajo el cumplimiento de procedimientos establecidos en la misma con el fin de garantizar el registro correcto y oportuno de las operaciones económicas de la organización, así como da cumplimiento con las disposiciones emitidas por los organismos tributarios y de control.</p> <p>Planificar, organizar, controlar, supervisar y custodiar los valores de caja en efectivo (bóveda) y fiduciarias a su cargo, cumpliendo con las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias de la Cooperativa.</p>		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Planifica, organiza y controla las actividades financieras, presupuestarias y contables de la Cooperativa, manejadas de acuerdo a las políticas generales y específicas de la institución, optimizando la utilización de los recursos económicos. • Mantiene un sistema contable oportuno y al día con los registros de las operaciones económicas, garantizando la aplicación correcta de las normas contables. • Efectúa el control previo concurrente de las transacciones financieras de la cooperativa, de acuerdo a las disposiciones internas y las normas vigentes. • Prepara oportunamente los estados financieros y demás anexos, a fin de proporcionar a los estamentos ejecutivo y directivo de información veraz para su análisis y toma de decisiones. • Participa en la elaboración del Flujo de Caja a fin de verificar y asegurar las disponibilidades para el cumplimiento oportuno de las obligaciones y servicios establecidos. • Participa en la planificación operativa anual y en la elaboración de la programación presupuestaria de la Cooperativa • Planifica, organiza, ejecuta y mantiene actualizada la Contabilidad de la Cooperativa, así como sus respectivos registros, anexos y demás documentos de respaldo • Supervisa el adecuado manejo, registro, control y emisión de información contable de las Agencias de la Cooperativa. • Elabora y consolida balances de la Cooperativa, para facilitar su envío a los Organismos de Control, Gerencia, Consejo de Administración y Vigilancia. • Supervisa las actividades del personal de unidad de Contabilidad, a fin de que los procedimientos y operaciones contables se ejecuten correctamente. • Legaliza conjuntamente con el Gerente General la veracidad de los estados financieros para la Cooperativa y Organismos de Control. • Provee información y asesoramiento a la Gerencia y a los organismos de control en áreas que le compete y cuando sea requerido. • Elabora informes de los activos fijos, capital, patrimonio y depreciación. • Desarrolla la reexpresión monetaria de los activos fijos, capital, patrimonio depreciaciones y devengado, observando las disposiciones legales y resoluciones de los organismos de control. 		

- Realiza el débito y/o crédito de los movimientos de las Agencias
- Prepara y realiza oportunamente los pagos respectivos de las declaraciones por concepto de retenciones de impuesto a la renta, IVA y otras obligaciones legales.
- Analiza evalúa y recomienda los cambios que sean necesarios en el Sistema de Contabilidad de la Cooperativa, siempre que propendan a mejorar el mismo, cumpliendo con las normas de contabilidad generalmente aplicadas.
- Efectúa inventarios físicos en forma semestral, anual o cuando se lo requiere, de todos los bienes de la Cooperativa, así como la existencia de materiales y mercaderías.
- Cumple con las recomendaciones emitidas por auditoría Interna y externa.
- Elabora comprobantes de: contabilidad, devengado, reexpresión, corrección monetaria, provisiones de cartera de riesgo, intereses generados por ahorros, certificados de aportación, cartera castigada, amortizaciones, intereses en inversiones y préstamos y otros que garanticen la información cada fin de mes y cierre del ejercicio de la Cooperativa.
- Revisa los comprobantes de ingresos y egresos, cheques y otros documentos de las Agencias, Matriz y prepara balances diarios consolidados
- Efectúa el control previo a las transacciones financieras de la Cooperativa, de acuerdo a las disposiciones internas y las normas vigentes.
- Lleva un adecuado control del manejo de la tesorería, a fin que los fondos sean destinados y administrados con criterio de liquidez, rentabilidad, dispersión y seguridad.
- Realiza la evaluación y control permanente de la ejecución presupuestaria, y emite informes con notas, observaciones y recomendaciones a Gerencia General.
- Procesa la información de contabilidad a fin de establecer saldos de Caja, Bancos, Cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
- Planifica, organiza y distribuye entre el personal a su cargo los diferentes subsistemas contables.
- Revisa las liquidaciones de ahorros, certificados de aportación, seguros etc.
- Emite facturas, recibos, planillas de contabilidad con la supervisión del Gerente General.
- Elabora conciliaciones bancarias y revisa mensualmente los libros auxiliares de mayor, y diariamente los comprobantes con sus respectivos cheques y facturas.
- Realiza periódicamente arqueos de Caja Chica.
- Anota operaciones y hace balances en libros auxiliares como: cuentas corrientes, caja chica, cuentas por pagar, cuentas por cobrar y gastos.
- Prepara índices de liquidez mensuales
- Planifica, organiza, controla, supervisa las actividades de Caja de la Cooperativa.
- Administra y custodia los valores, papeles fiduciarios, cheques, pagares y otros documentos de propiedad de la Cooperativa.
- Revisa y Controla la legalidad, veracidad, propiedad y conformidad de la documentación de respaldo, previo al pago, reportando a contabilidad para su registro.
- Presenta el informe diario de disponibilidad financiera.
- Guarda los valores en caja fuerte o bóveda
- Recpta los comprobantes de impuestos, ingresos, egresos y procede al pago correspondiente.
- Registra en el sistema automatizado, las transacciones realizadas.
- Planificar, organizar, dirigir, controlar y custodiar los valores de caja en efectivo
- Supervisa que las cajas den un excelente servicio en la recepción y entrega de valores, cumpliendo con las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias de la Cooperativa.
- Recibe y revisa el cuadro diario de las cajas.
- Administra el efectivo de caja general y dispone de recursos económicos para atender los requerimientos de los socios o clientes.
- Revisa la conformidad de los reportes diarios del movimiento de caja con sus respectivos respaldos (Papeletas de depósitos, retiro) y otros documentos de respaldo aceptados en la Cooperativa y los registra contablemente.
- Legaliza diariamente la documentación referente a ingresos y egresos.
- Entrega y recibe diariamente el fondo de cambio de los Cajeros, verificando su exactitud.
- Lleva el control de los cheques rechazados, para realizar el cobro respectivo.
- Colabora como cajero cuando hay exceso de clientes o al cierre temporal de una ventanilla.
- Realiza el proceso de efectivización cheques depositados en la Cooperativa.

- Elabora notas de débito, crédito y transferencia.
- Elabora, informa y ejecuta los pagos que correspondan a los trabajadores por concepto de remuneraciones, obligaciones patronales, fiscales y legales.
- Cumple con las demás funciones asignadas por el Gerente General.

REQUISITOS

Alcance del puesto

- Responsabilidad de la correcta administración financiera y cumplimiento de los procedimientos de la contabilidad de la Cooperativa.
- Supervisa a Asistente de Contabilidad y Cajeros
- Sujeto a control y supervisión del Gerente General.

Requisitos Mínimos.

- 1) Instrucción: Título profesional acorde a la finalidad de la Cooperativa como: Lcdo. Contador Auditor (C P A.).
- 2) Experiencia: 2 años o más en actividades similares. (Instituciones Financieras)
- 3) Conocimientos: Actualización Contable, Elaboración de Balances, Plan de Cuentas, Patrimonio Técnico, Contabilidad de Costos, Elaboración y Evaluación de presupuestos, Flujo de Caja, Evaluación Financiera, Inversiones, Estadística Financiera, Elaboración de Informes Técnicos, Calificación de la Cartera de Riesgos, Análisis e Interpretación de Estados Financieros, Disposiciones y Reglamentos de la Superintendencia de Bancos, Ley de Entidades Financiera, Legislación Laboral, Tributación, Contabilidad, Manejo de todos los Sistemas Computacionales, Manejo del sistema SAFI, EXCEL, WORD, CONEXUS
- 4) Fortalezas Personales: Trabajo a presión, capacidad de análisis, liderazgo, toma de decisiones, tolerancia, equidad, dinamismo, perseverancia, minuciosidad, imparcialidad, honestidad, responsabilidad, puntualidad, negociación, excelente relaciones personales, ética y flexibilidad.

PERFIL DE COMPETENCIAS

PERSONALIDAD

- Sociabilidad
- Agilidad en el trabajo
- Constancia para realizar el trabajo
- Autosuficiencia en el trabajo
- Adaptabilidad laboral
- Iniciativa laboral
- Estabilidad emocional
- Autoestima personal
- Capacidad de mando
- Seguridad en sí mismo

- Creatividad
- Presencia física
- Pro actividad

INTELIGENCIA

- Inteligencia general
- Memoria para órdenes verbales y/o escritas
- Memoria para ideas (Abstractos)
- Capacidad de adaptación a diferentes situaciones
- Habilidad para planificar, organizar y ejecutar
- Razonamiento aritmético
- Atención para muchos detalles
- Concentración entre distracciones
- Fluidez verbal
- Claridad en la expresión escrita
- Entendimientos de dispositivos mecánicos

HABILIDAD

- Precisión
- Trabajo rápido por periodos cortos
- Trabajo rápido por periodos largos
- Trabajar bajo condiciones arriesgadas

MANUAL DE FUNCIONES COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITOS FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES AGRÍCOLAS Y PISCÍCOLAS DE PASTAZA LTDA.		Pág.
		3
		Versión
		0.1
		Fecha
		15/01/2017
Nombre del cargo	ASESOR COMERCIAL	Código
		CEC-03
MISIÓN DEL PUESTO		
<p>Atiende al público, al socio y cliente con amabilidad y cortesía, para la promoción, desarrollo, difusión y publicidad de los productos financieros, dando toda la información necesaria, buscando incrementar las captaciones a corto, mediano y largo plazo para disponer de recursos económicos que permitan su colocación e inversión. Da información completa sobre la tramitación de créditos, plazos y formas de pago que ofrece la Cooperativa. Mantiene una cartera sana de créditos concedidos, a través de la evaluación, administración y seguimiento de los créditos, en concordancia con los reglamentos y políticas de la Cooperativa. Recupera los montos de préstamos, manteniendo un nivel mínimo de morosidad, mediante el diseño y ejecución de estrategias y métodos oportunos, utilizando las políticas vigentes de la Cooperativa.</p>		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Informa y promociona sobre los productos y servicios financieros de la institución a los usuarios • Recibe, analiza y verifica los datos personales y los ingresa o actualiza en el sistema. • Realiza las aperturas de cuenta e ingresa al sistema. • Revisa y registra las firmas con los socios en sus cuentas • Recepta solicitudes de liquidación de cuentas. • Organiza e implementa el servicio de giros y transferencias de fondos, supervisando su correcto desembolso, garantizando la eficiente prestación del servicio en coordinación con contabilidad • Realiza ingresos, renovaciones y cancelaciones de depósitos a plazo fijo. • Planifica, organiza, dirige y ejecuta la captación de recursos y la devolución de los mismos. • Revisa y mantiene un registro actualizado de clientes selectos o especiales, que por su condición necesitan un tratamiento especial. • Realiza el seguimiento de los clientes e implementa acciones de captación. • Recepta las solicitudes de crédito con toda la información y documentación de respaldo exigida por la Cooperativa en su reglamento y política tanto del solicitante como de los garantes incluyendo sus firmas, numero de cedula y firmas de respaldo. • Analiza y evalúa las solicitudes de crédito y emite el informe correspondiente para su aprobación. • Verifica referencias del cliente y garante en la central de riesgos. • Asigna número a los expedientes y clasifica en función del destino según plan de cuentas, trasladando los expedientes al Jefe de crédito para él trámite correspondiente. • Recepta los expedientes de crédito una vez analizados por la Comisión de Crédito e informa al socio sobre su resolución. • Formula reportes y liquidaciones de crédito en forma diaria verificando los datos del cliente o socio 		

- Elabora los pagarés, contratos de préstamo y otros documentos de respaldo establecidos en la Cooperativa y receipta la firma del deudor, garante y sus cónyuges.
- Realiza un seguimiento permanente de los créditos en las etapas pre y post otorgamiento, administrando la cartera de crédito bajo su responsabilidad y manteniendo el archivo de los expedientes, previa su concesión.
- Solicita la liquidación del préstamo aprobado.
- Revisa diariamente el comportamiento de su cartera en mora, vencida y en demanda judicial e implementa medidas de recuperación.
- Realiza el seguimiento y gestión de cobro de su cartera inmediatamente cuando se encuentre en mora.
- Entrega los documentos, pagarés, escrituras y demás documentos de crédito a Custodia para su archivo y cuidado.
- Lleva un registro y evaluación de los créditos concedidos.
- Coordina con el Jefe de Crédito y Cobranzas, Asesores Comerciales y su Jefe Inmediato para realizar y ejecutar la verificación de vivienda, trabajo y bienes hipotecados.
- Coordina con el Jefe de Crédito y Cobranzas, Asesores Comerciales y su Jefe Inmediato para realizar y ejecutar el proceso de cobranza cuando los créditos han caído en mora.
- Visita los domicilios y entrega notificaciones a los clientes que tengan créditos y que se encuentren en mora para realizar la recuperación y recaudación de cartera.
- Realiza seguimiento de los créditos en demanda judicial en proceso de cobranza
- Coordina con el Perito correspondiente, el avalúo del bien mueble o inmueble que quedará como garantía de una obligación.
- Coordina y supervisa con el Asesor Jurídico la iniciación y prosecución de las demandas para alcanzar la recuperación de los créditos manteniendo un control permanente.
- Ejecuta, controla y maneja el sistema de cobranzas administrativa y extrajudicial en coordinación con el Jefe de Crédito y Cobranzas y el Abogado de la Cooperativa a fin de obtener la recuperación total del crédito.
- Prepara la lista de socios a quienes visita y entrega las notificaciones de cobranza.
- Controla, el proceso de recuperación de los créditos, incorporando los respaldos y sus observaciones al expediente de crédito del socio.
- Informa por escrito a su jefe inmediato sobre los créditos, que requieren iniciarse acción legal, cuya recuperación administrativa ha sido infructuosa, a partir de la segunda cuota de mora (60 días de vencida).
- Prepara informes mensuales sobre la gestión de cobranza, créditos en demanda judicial, evolución de la cartera bajo su responsabilidad y créditos recuperados, para conocimiento, análisis y evaluación de la Gerencia.
- Recomienda al Jefe Inmediato sobre las eventuales refinanciaciones y/o aplazamientos de pagos que pudiera solicitar los socios en mora, a fin de tomar inmediata decisión, en concordancia con las políticas y normas vigentes.
- Ingresa en el sistema los valores de los gastos judiciales y/o levantamiento de prohibiciones, y comunica al asistente para que realice el ingreso en los respectivos auxiliares.
- Evalúa permanentemente los productos y servicios financieros de la Cooperativa y los compara con la competencia a fin de mejorar el servicio.
- Analiza, sugiere y ejecuta el Marketing Institucional.
- Implementa métodos y procedimientos que permitan evaluar el grado de aceptación que cada producto tiene con los clientes de la Cooperativa.
- Presenta un Informe mensualmente al Jefe Inmediato sobre las gestiones y metas alcanzadas.
- Participa en la elaboración del flujo de caja a fin de asegurar las disponibilidades económicas para el cumplimiento oportuno de las obligaciones y servicios establecidos.
- Mantiene cuadradas las cuentas bajo su responsabilidad en forma diaria, garantizando la confidencialidad de la información.
- Archiva todos los documentos producto de sus actividades de forma ordenada y sistemática, permitiendo su control y seguimiento.
- Realiza las demás funciones designadas por su Jefe Inmediato Superior.

REQUISITOS

Alcance del puesto

- Responsabilidad por la atención, promoción y el incremento de Captaciones Financieras. Entrega información completa sobre la tramitación de créditos y es responsable de la correcta administración de los mismos.
- Supervisado por el Jefe Departamental y Gerente General

Requisitos Mínimos.

- 1) Instrucción: Título profesional acorde a la finalidad de la Cooperativa como: Administrador de Empresas, Ingeniero Comercial, Psicólogo Industrial o afines.
- 2) Experiencia: 1 año o más en actividades similares.
- 3) Conocimientos: Atención al Cliente, Publicidad, Marketing, Servicio al Cliente, Elaboración de Productos Financieros, Estudios de Mercado, Estrategias de Ampliación de Mercado, Reglamentos Cooperativos, Computación CONEXUS, OFFICE, Programas de Publicidad, Administración de Crédito y Cobranza, Riesgo del Crédito, Políticas Crediticias, Proceso Crediticio, Comercialización del Crédito, Recuperación de Cartera, Análisis y Evaluación del Crédito, Manejo de Documentación Crediticia, Elaboración de Informes Técnicos, Técnicas de Archivo, Matemática Financiera, Análisis Financiero, Cálculo Financiero, Portafolio de Inversiones, Rentabilidad Financiera, Riesgos de Mercado y Riesgos de liquidez.
- 4) Fortalezas Personales: Capacidad de análisis y síntesis, liderazgo, toma de decisiones, metódico, minucioso, creativo, tolerante, dinámico, perseverante, imparcial, honesto, responsable, puntual, capacidad de negociación, excelentes relaciones personales, ético, flexible, trabajo bajo presión y sociable.

PERFIL DE COMPETENCIAS

PERSONALIDAD

- Sociabilidad
- Agilidad en el trabajo
- Constancia para realizar el trabajo
- Capacidad de negociación
- Autosuficiencia en el trabajo
- Habilidad para tomar decisiones
- Adaptabilidad laboral
- Iniciativa laboral
- Estabilidad emocional
- Autoestima personal
- Capacidad de mando
- Seguridad en sí mismo
- Creatividad
- Presencia física

- Pro actividad

INTELIGENCIA

- Inteligencia general
- Memoria para órdenes verbales y/o escritas
- Memoria para ideas (Abstractos)
- Memoria para detalles (Cosas)
- Memoria de nombres y personas
- Capacidad de adaptación a diferentes situaciones
- Habilidad para planificar, organizar y ejecutar
- Razonamiento aritmético
- Atención para muchos detalles
- Concentración entre distracciones
- Fluidez verbal
- Claridad en la expresión escrita

HABILIDAD

- Estimar la cantidad de los objetos
- Precisión
- Trabajo rápido por periodos cortos
- Trabajo rápido por periodos largos
- Trabajar bajo condiciones arriesgadas

MANUAL DE FUNCIONES COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITOS FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES AGRÍCOLAS Y PISCÍCOLAS DE PASTAZA LTDA.		Pág.
		4
		Versión
		0.1
		Fecha
		15/01/2017
Nombre del cargo	ASISTENTE OPERATIVO	Código
		CEC-04
MISIÓN DEL PUESTO		
<p>Atiende al público, al socio y cliente con amabilidad y cortesía, para la promoción, desarrollo, difusión y publicidad de los productos financieros, dando toda la información necesaria, buscando incrementar las captaciones a corto, mediano y largo plazo para disponer de recursos económicos que permitan su colocación e inversión. Da información completa sobre la tramitación de créditos, plazos y formas de pago que ofrece la Cooperativa. Realiza seguimiento de los créditos, en concordancia con los reglamentos y políticas de la Cooperativa.</p>		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Informa y promociona sobre los productos y servicios financieros de la institución a los usuarios • Recibe, analiza y verifica los datos personales y los ingresa o actualiza en el sistema. • Realiza las aperturas de cuenta e ingresa al sistema. • Revisa y registra las firmas con los socios en sus cuentas • Receipta solicitudes de liquidación de cuentas, autorizaciones de débito y transferencias. • Verifica y realiza certificaciones de socios. • Organiza e implementa el servicio de giros y transferencias de fondos, supervisando su correcto desembolso, garantizando la eficiente prestación del servicio en coordinación con contabilidad • Realiza ingresos, renovaciones y cancelaciones de depósitos a plazo fijo. • Receipta las solicitudes de crédito con toda la información y documentación de respaldo exigida por la Cooperativa en su reglamento y política tanto del solicitante como de los garantes incluyendo sus firmas, numero de cedula y firmas de respaldo. • Verifica referencias del cliente y garante en la central de riesgos. • Asigna número a los expedientes y clasifica en función del destino según plan de cuentas. • Receipta los expedientes de crédito una vez analizados por la Comisión de Crédito e informa al socio sobre su resolución. • Elabora los pagarés, contratos de préstamo y otros documentos de respaldo establecidos en la Cooperativa y receipta la firma del deudor, garante y sus cónyuges. • Realiza un seguimiento permanente de los créditos en las etapas pre y post otorgamiento. • Solicita la liquidación del préstamo aprobado. • Revisa diariamente la cartera en mora e implementa medidas de recuperación. • Realiza el seguimiento y gestión de cobro de la cartera inmediatamente cuando se encuentre en mora. • Entrega los documentos, pagarés, escrituras y demás documentos de crédito a Custodia para su archivo y cuidado. • Coordina con el Jefe de Crédito y Cobranzas, Asesores Comerciales y su Jefe Inmediato para realizar y ejecutar el proceso de cobranza cuando los créditos han caído en mora. • Coordina con el Perito correspondiente, el avalúo del bien mueble o inmueble que quedará 		

como garantía de una obligación.

- Coordina y supervisa con el Asesor Jurídico la iniciación y prosecución de las demandas para alcanzar la recuperación de los créditos manteniendo un control permanente.
- Controla, el proceso de recuperación de los créditos, incorporando los respaldos y sus observaciones al expediente de crédito del socio.
- Informa por escrito a su jefe inmediato sobre los créditos, que requieren iniciarse acción legal, cuya recuperación administrativa ha sido infructuosa, a partir de la segunda cuota de mora (60 días de vencida).
- Prepara informes mensuales sobre la gestión de cobranza, créditos en demanda judicial.
- Recomienda al Jefe Inmediato sobre las eventuales refinanciaciones y/o aplazamientos de pagos que pudiera solicitar los socios en mora, a fin de tomar inmediata decisión, en concordancia con las políticas y normas vigentes.
- Ingresa en el sistema los valores de los gastos judiciales y/o levantamiento de prohibiciones, y comunica al responsable para que realice el ingreso en los respectivos auxiliares.
- Evalúa permanentemente los productos y servicios financieros de la Cooperativa y los compara con la competencia a fin de mejorar el servicio.
- Archiva todos los documentos producto de sus actividades de forma ordenada y sistemática, permitiendo su control y seguimiento.
- Administra, organiza, controla y custodia los fondos de Caja Chica de la Cooperativa.
- Revisa y Controla la legalidad, veracidad, propiedad y conformidad de la documentación de respaldo de gastos efectuados con valores de Caja Chica.
- Presenta el informe mensual de gastos de Caja Chica para su autorización a Gerencia y para su registro y reposición a Contabilidad.
- Realiza funciones de backup en el área de caja.
- Realiza las demás funciones designadas por su Jefe Inmediato Superior

REQUISITOS

Alcance del puesto

- Responsabilidad por la atención y promoción de los servicios financieros. Entrega información completa sobre los productos de captación y colocación. Manejo adecuado del sistema informático sobre los ingresos, actualizaciones y consultas de información.
- Supervisado por el Jefe Departamental y Gerente General

Requisitos Mínimos.

- 1) Instrucción: Bachiller con estudios superiores, de preferencia título profesional acorde a la finalidad de la Cooperativa como: Administrador de Empresas, Ingeniero Comercial o afines.
- 2) Experiencia: 1 año o más en actividades similares.
- 3) Conocimientos: Atención al Cliente, Servicio al Cliente, Reglamentos Cooperativos, Computación, Sistema CONEXUS, OFFICE, Administración de Crédito y Cobranza, Riesgo del Crédito, Políticas Crediticias, Proceso Crediticio, Comercialización del Crédito, Recuperación de Cartera, Manejo de Documentación Crediticia, Técnicas de Archivo, Cálculo Financiero.
- 4) Fortalezas Personales: Capacidad de análisis y síntesis, liderazgo, toma de decisiones, metódico, minucioso, creativo, tolerante, dinámico, perseverante, imparcial, honesto, responsable, puntual, capacidad de negociación, excelentes relaciones personales, ético, flexible, trabajo bajo presión y sociable.

PERFIL DE COMPETENCIAS

PERSONALIDAD

- Sociabilidad
- Agilidad en el trabajo
- Constancia para realizar el trabajo
- Capacidad de negociación
- Autosuficiencia en el trabajo
- Habilidad para tomar decisiones
- Adaptabilidad laboral
- Iniciativa laboral
- Estabilidad emocional
- Autoestima personal
- Capacidad de mando
- Seguridad en sí mismo
- Creatividad
- Presencia física
- Pro actividad

INTELIGENCIA

- Inteligencia general
- Memoria para órdenes verbales y/o escritas
- Memoria para ideas (Abstractos)
- Memoria para detalles (Cosas)
- Memoria de nombres y personas
- Capacidad de adaptación a diferentes situaciones
- Habilidad para planificar, organizar y ejecutar
- Razonamiento aritmético
- Atención para muchos detalles
- Concentración entre distracciones
- Fluidez verbal
- Claridad en la expresión escrita

HABILIDAD

- Estimar la cantidad de los objetos
- Precisión
- Trabajo rápido por periodos cortos
- Trabajo rápido por periodos largos
- Trabajar bajo condiciones arriesgadas

MANUAL DE FUNCIONES COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITOS FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES AGRÍCOLAS Y PISCÍCOLAS DE PASTAZA LTDA.		Pág.
		5
		Versión
		0.1
		Fecha
		15/01/2017
Nombre del cargo	CAJERO/A	Código
		CEC-05
MISIÓN DEL PUESTO		
<p>Atender oportunamente, con cortesía, con eficiencia al público en las operaciones de caja, recibe los depósitos, retiro de ahorros, cobro de préstamos, captaciones y liquidaciones y depósitos a plazo y otras que involucre la recepción de dinero por concepto de los servicios que brinda la Cooperativa.</p>		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Recibe el dinero del fondo común por el Jefe inmediato, prepara los equipos de oficina y demás materiales que emplea en la realización del trabajo. • Recapta el fondo de cambio verificando la exactitud del efectivo y registra su conformidad en el sistema automatizado. • Recibe y revisa que los comprobantes de depósito, retiro y documentos de identificación sean, correctos, tanto en la numeración, nombre, fecha, firmas y cantidades. • Atiende al público que solicita los servicios de ingresos o egresos de dinero en las libretas de ahorro. • Recibe, cuenta y verifica la autenticidad del dinero, cheques, firmas y número de cédula; hace fajos del dinero recibido, igualándolo por su denominación, y entregar al Jefe inmediato para el respectivo depósito bancario y/o custodia. • Revisa y verifica que existan fondos en los trámites de retiros. • Cuenta el dinero entregado o recibido por el cliente y confirma con las cantidades escritas en la papeleta, cheques etc. • Registra en el sistema automatizado, en el acto, la transacción realizadas y en la libreta de ahorros o documento de respaldo respectivo. • Controla permanentemente las disponibilidades de caja. • Realiza trabajos de anotación, registro, y entrega de los valores y documentos recibidos o pagados. • Elabora el cuadro diario de caja, cotejando el reporte u hoja de colecta emitido por el sistema y los respaldos que mantiene en comprobantes y papeletas de depósito, retiro, pago, etc. • Entrega el dinero recaudado y cuadrado con el reporte a su Jefe inmediato. • Elabora informes de trabajo. • Participa periódicamente en los balances de la Cooperativa. • Realiza otras labores encomendadas por el Jefe Inmediato. 		
REQUISITOS		
Alcance del puesto		
<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad por Recibir, contar y verificar la autenticidad del dinero, cheques, firmas y 		

número de cédula; hace fajos del dinero recibido, igualándolo por su denominación, y entregar al Jefe de Caja o Tesorero.

- Supervisado por el Supervisor de Cajas o Tesorero, Contador y Gerente.

Requisitos Mínimos

- 1) Instrucción: Título profesional acorde a la finalidad de la Cooperativa como: Bachiller en Contabilidad, Físico Matemático, Estudios en Administración, Finanzas, Contabilidad, Ingeniero Comercial Especialidad Finanzas o afines.
- 2) Experiencia: 6 meses o más en actividades similares (Instituciones Financieras)
- 3) Capacitación: Atención al Cliente, Arqueo de Caja, Conteo de Dinero, Cuadre de Caja, Manejo de Cheques, Políticas del Cajero, Procedimiento de Trabajo, Verificación de documentos y Firmas, Verificación de Dinero, Contabilidad General, Cálculo de la Tasa de Interés, Operaciones Activas o Pasivas, Operaciones de Caja, Técnicas de Negociación, Elaboración de Informes, Relaciones Humanas, Planificación de Trabajo, Reglamentos, Leyes y Estatutos Cooperativos, Computación CONEXUS, SAFI, EXCEL, WORD. XP
- 4) Fortalezas Personales: Negociación, análisis, síntesis, iniciativa, toma de decisiones, metódico, ético, minucioso, creativo, honesto, honorable, confiable, excelente relaciones personales, amable, cortés, trabajo bajo presión y sociable.

PERFIL DE COMPETENCIAS

PERSONALIDAD

- Sociabilidad
- Agilidad en el trabajo
- Constancia para realizar el trabajo
- Autosuficiencia en el trabajo
- Adaptabilidad laboral
- Estabilidad emocional
- Autoestima personal
- Seguridad en sí mismo
- Presencia física
- Pro actividad

INTELIGENCIA

- Inteligencia general
- Memoria para órdenes verbales y/o escritas
- Memoria para ideas (Abstractos)
- Capacidad de adaptación a diferentes situaciones

- Razonamiento aritmético
- Concentración entre distracciones
- Fluidez verbal
- Claridad en la expresión escrita
- Entendimientos de dispositivos mecánicos

HABILIDAD

- Estimar la cantidad de los objetos
- Precisión
- Trabajo rápido por periodos cortos
- Trabajo rápido por periodos largos
- Trabajar bajo condiciones arriesgadas

MANUAL DE FUNCIONES COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITOS FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES AGRÍCOLAS Y PISCÍCOLAS DE PASTAZA LTDA.		Pág.
		6
		Versión
		0.1
		Fecha
		15/01/2017
Nombre del cargo	GUARDIA	Código
		CEC-06
MISIÓN DEL PUESTO		
<p>Vigila, cuida y mantiene en control la Cooperativa, así como también vela por la seguridad de los bienes y personas dentro de la Institución.</p>		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Verifica y registra la entrada y salida de los Empleados. • Recibe a los visitantes de la Cooperativa con amabilidad y cortesía. • Ubica a personas sospechosas o extrañas y solicita su identificación. • Cuida de la integridad de las personas, vehículos y los bienes de la Cooperativa en General. • Evita daños o robos en la Cooperativa. • Informa al público respecto a la ubicación de los servicios y las personas que laboran en la Cooperativa • Realiza las demás funciones inherentes a la seguridad asignadas por el Jefe de Recursos Humanos o Gerente 		
REQUISITOS		
Alcance del puesto		
<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad por la Seguridad, orden, integridad de las personas y bienes de la Cooperativa. • Supervisado por el Jefe de Recursos Humanos, y Gerencia General. 		
Requisitos Mínimos		
<ol style="list-style-type: none"> 1) Instrucción: Bachiller en cualquier especialidad, aprobado el servicio militar y manejar armas. 2) Experiencia: 5 meses o más en actividades similares. 3) Conocimientos: Manejo de Armas, Mantenimiento de Armas, Defensa Personal, Atención al Cliente, Relaciones Humanas, Seguridad Personal, Administración del Tiempo. 4) Fortalezas Personales: Buen estado físico, sociabilidad, agilidad, honesto, tolerancia, estabilidad emocional, precisión, amabilidad, discreción, puntualidad, Colaborador, lealtad, 		

observador, organización y responsabilidad.

PERFIL DE COMPETENCIAS

PERSONALIDAD

- Sociabilidad
- Agilidad en el trabajo
- Constancia para realizar el trabajo
- Autosuficiencia en el trabajo
- Adaptabilidad laboral
- Iniciativa laboral
- Estabilidad emocional
- Autoestima personal
- Seguridad en sí mismo
- Creatividad
- Presencia física
- Pro activo

INTELIGENCIA

- Inteligencia general
- Memoria para órdenes verbales y/o escritas
- Memoria para ideas (Abstractos)
- Memoria para detalles (Cosas)
- Memoria de nombres y personas
- Capacidad de adaptación a diferentes situaciones
- Atención para muchos detalles
- Concentración entre distracciones
- Fluidez verbal
- Claridad en la expresión escrita
- Entendimientos de dispositivos mecánicos

SENSORIALES

- Agudeza de visión
- Discriminación de colores
- Estimar el tamaño y la forma de los objetos
- Agudeza de oído
- Agudeza de olfato
- Agudeza del gusto

- Agudeza del tacto
- Estimar la calidad de los objetos

HABILIDAD

- Discriminación muscular
- Estimar la cantidad de los objetos
- Precisión
- Coordinación de movimientos independiente de manos
- Coordinación de pie-manos-vista
- Coordinación vista - manos
- Destreza de pie y piernas
- Destreza de manos y brazos
- Destreza de dedos

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS

- Fuerza Corporal
- Trabajo rápido por periodos cortos
- Trabajo rápido por periodos largos
- Trabajar bajo condiciones arriesgadas
- Trabajo bajo condiciones físicas desagradables
- Estatura y peso apropiado

V. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Determinación del balance general, incluyendo el detalle cuantificado de las inversiones: fijas, diferidas y corrientes

Activos Fijos

Los activos fijos son las inversiones que realiza la empresa con el fin de iniciar la actividad productiva, entre los activos se pueden encontrar los terrenos, edificaciones, maquinaria, mobiliarios, equipo de cómputo y todo aquello que permita la plena operatividad de la empresa para así generar bienes o servicios.

Están considerados como las inversiones de capital permanente necesarios para el desarrollo habitual de las empresas, por ejemplo: propiedades, plantas, terrenos, maquinarias, mobiliarios, equipos de transporte, etc. Se incluye la compra de activo fijo nuevo o usado, construido por cuenta propia, ventas o retiros. (Contraloría General del Estado, 2015, pág. 5)

Además los activos fijos mencionado por Vivallo, (pág. 214) dice que “es el conjunto de recursos inmovilizados que no son sujetos de transacciones y que en la mayoría de los casos no cambian su forma física a lo largo del ciclo del producto” por lo tanto diría que son bienes duradero.

Para efectos del presente proyecto se utiliza los siguientes activos necesarios para la apertura de la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

Tabla N° 74: Inversiones fijas

18 PROPIEDADES Y EQUIPO			
Descripción	Unidades	Valor unitario	Valor Total
MUEBLES Y ENSERES			\$ 8.390,00
Sillas Ejecutivas	3	\$ 250,00	\$ 750,00
Sillas Cajeras	3	\$ 200,00	\$ 600,00
Sillas de oficina	4	\$ 30,00	\$ 120,00
Escritorio en L	2	\$ 320,00	\$ 640,00
Estructura para dos cajas	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Silla Triple	2	\$ 300,00	\$ 600,00
Archivador Aéreo	2	\$ 400,00	\$ 800,00
Archivador	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Televisor	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Juego de poste ordenador	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Separadores de Ambiente	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Mesa porta papeletas	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Radio	1	\$ 80,00	\$ 80,00
EQUIPO DE COMPUTO			\$ 3.780,00
Computadoras	4	\$ 600,00	\$ 2.400,00
Impresora Completa	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Impresora de Caja	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Copiadora/Escáner	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Teléfono Inalámbrico	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Parlantes	2	\$ 75,00	\$ 150,00
CONSTRUCCIONES Y REMODELACIONES			\$ 1.550,00
Rotulación	1	\$ 450,00	\$ 450,00
Pintura del Local	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Adecuaciones inalámbricas	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Adecuaciones del Local	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Gastos varios	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Materiales de adecuaciones	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Total			\$ 14.170,00

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

En resumen, se presenta unos activos fijos o tangibles por \$14.170 usd; costo que debe tomarse en consideración para el desembolso de valores.

5.1.1. Inversiones en activos fijos intangibles

En este se consideran todos los activos intangibles como software para el diseño, sistemas informáticos, publicidad.

Tabla N° 75: Intangibles

18 PROPIEDADES Y EQUIPO			
Descripción	Unidades	Valor unitario	Valor Total
Instalación de enlace de datos y redes	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Total			\$ 6.000,00

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Los activos intangibles según el reporte del Departamento de Tecnologías de la Información son de \$6.000,00.

5.1.2. Total de inversiones en activo fijos

Tabla N° 76: Total activo fijo

18 PROPIEDADES Y EQUIPO	
Descripción	Valor Total
MUEBLES Y ENSERES	\$ 8.390,00
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 3.780,00
CONSTRUCCIONES Y REMODELACIONES	\$ 1.550,00
INTANGIBLES	\$ 6.000,00
Total	\$ 19.720,00

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Los activos fijos total ascienden a un valor de \$19.720,00.

5.1.3. Inversiones en activos circulantes o capital de trabajo

5.1.4. Activo Circulante o Corriente

Caja – Bancos

Se estima para Caja y Bancos un rubro de \$10.000 usd para mantener liquidez en la empresa, esta consideración se la realiza en el supuesto que exista gasto que no hayan sido considerados en el proyecto y que se necesite una derogación de efectivo inmediata, además que facilitará el movimiento inicial con los socios y nuevos socios de la cooperativa.

Cuentas por cobrar

Cuentas por cobrar = $ventas\ anuales / 360 * período\ promedio\ de\ recuperación$

Cuentas por cobrar = $\$2.255.861,70 / 360 *(12)$

Cuentas por cobrar = \$6.266,28

Aplicando la formulación se tiene un resultado de \$6.266,28 que es considerado para el proyecto. Así se compone el activo circulante, presentando el siguiente resumen:

Tabla N° 77: Total activo circulante

Activo circulante	Valor \$USD
Cuentas por Cobrar	\$ 6.266,28
Caja Bancos	\$ 10.000,00
Total	\$ 16.266,28

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Se tiene un total en activo corriente o circulante de \$16.266,28, que refiere a la cuenta que en la empresa tendrá una mayor rotación y movimiento, ya que este es necesario para mantener las actividades productivas y desarrollar el producto pantuflas adecuadamente.

Pasivo Circulante

Se entiende por circulante “el proceso de transformación de recursos de caja, en bienes de activos fijos o de capital de trabajo y la posterior transformación de esos bienes en recursos de caja” (Vivallo , pág. 239)

$$Tasa\ circulante = \frac{Activo\ corriente}{Pasivo\ corriente}$$
$$2.5 = \frac{16.266,28}{Pasivo\ corriente}$$
$$Pasivo\ corriente = \$7.573,84$$

La tasa circulante (2,5) es considerada como un valor referencial trazado en el mercado financiero y oficializado por el Banco Central del Ecuador; y mediante el despeje de formula se obtiene un pasivo corriente o circulante por \$7.573,84.

Capital de trabajo

El capital de trabajo corresponde a la aplicación de recursos en la adquisición de un conjunto de stocks o de una carta de títulos o bienes que serán objeto de transacciones corrientes en la empresa y que están continuamente circulando.

Respecto a la determinación del capital de trabajo, en muchos casos y como consecuencia del análisis de la estrategia comercial en el estudio de mercado, se puede haber llegado a la conclusión de que la recuperación efectiva de la facturación de las ventas tendrá algún periodo de desfase, razón por la cual habrá que financiar el IVA de las compras efectuadas hasta que se produzca

efectivamente el ingreso correspondiente y el impuesto sea recuperado. (Sapag Chain, 2008, pág. 136).

Para el cálculo del capital de trabajo se realiza la siguiente formula:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Total Activo Circulante} - \text{Total Pasivo Circulante}$$

$$\text{Capital de trabajo} = \$16.266,28 - \$7.573,84$$

$$\text{Capital de trabajo} = \$9.759,77$$

Mediante el remplazo de datos se obtiene un capital de trabajo de \$9.759,77

Resumen de las inversiones

Para obtener el total de inversiones necesarias para el emprendimiento se utiliza la siguiente formula:

$$\text{Inversion inicial} = \text{activo fijo} + \text{ativo diferido} + \text{capital de trabajo}$$

$$\text{Inversion inicial} = \$19.720,00 + \$0 + \$9.759,77$$

$$\text{Inversion inicial} = \$ 29.479,77$$

La inversión inicial que debe realizar para la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., es de \$29.479,77.

5.1.5. Financiamiento

Comúnmente para los proyectos es necesario que una parte de la inversión sea realizada con inversión propia y otra parte con inversión privada dado por la banca privada o pública o instituciones concernientes que deseen invertir en el negocio; esto con el fin de diversificar la cartera.

Mencionado lo anterior el financiamiento se daría de la siguiente manera:

Tabla N° 78: Financiamiento

Proyecto con financiamiento	Monto	% aportación fuentes
Propio	\$ 10.000,00	34%
Financiado	\$ 19.479,77	66%
Total	\$ 29.479,77	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Como se puede observar se puede invertir \$10.000 dólares en el proyecto con recursos propios, estos representarían un 34% del total de inversión necesaria;

mientras que se financia en la banca privada el valor restante de \$19.479,77 que representa un 66%; estos indicadores muestran que se invertirá lo necesario en el proyecto para no generar iliquidez empresarial y el resto se accederá a un préstamo.

5.1.6. Plan de inversiones

Evidenciado todo lo anterior es necesario presentar un cuadro resumen que presente toda la planificación de las inversiones a realizarse para la apertura de la sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

Tabla N° 79: Plan de Inversión

Inversión	Valores \$USD	Valores %
Activo Fijo	\$ 19.720,00	67%
Capital de trabajo	\$ 9.759,77	33%
Total Inversión	\$ 29.479,77	100%
Financiamiento recursos propios	\$ 10.000,00	34%
Financiamiento institución financiera	\$ 19.479,77	66%
Total financiamiento	\$ 29.479,77	100%

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Como se puede observar el 33% de las inversiones pertenecen al capital de trabajo y 67% a lo que refiere a activos fijos, esto se da por que la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., debe invertir en infraestructura y en movimiento de cartera. Y en cuanto al financiamiento como se evidenció anteriormente los recursos propios son del 34% ya que se piensa invertir \$10.000 dólares y los recursos financiados un 66%.

Hay que mencionar que se financia porque así la estructura del negocio permite generar un mayor movimiento de capital y no genera problemas de iliquidez, o le resta efectivo a la Matriz; además que es recomendable por los expertos económicos que se debe financiar el proyecto una parte de este, así se crea diversificación de cartera y se tiene liquidez para las actividades económicas.

5.1.7. Presupuesto de gastos e ingresos

“El presupuesto constituye una contrapartida que integra el costo de todos los medios, acciones y estrategias de un proyecto, representándolos en valores monetarios”. (Ramírez , 2007).

- **Costos de producción**

Para la determinación de los costos de producción se establece los siguientes análisis y resultados derivados de la investigación de campo y del análisis de costos de los servicios financieros con los montos máximos permitidos por la Ley en promedio general según la SEPS.

Tabla N° 80: Costo promedio de servicios financieros generales

Materiales	Costos unitario
Cheques devueltos	\$ 2,35
Servicio de retiro cajero automático	\$ 0,45
Impresión de consulta cajero	\$ 0,30
Servicio de transferencia	\$ 0,94
Servicio de reposición	\$ 2,65
Servicios de emisión	\$ 4,60
Servicio de renovación	\$ 1,65
Total	\$ 1,85

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Tabla N° 81: Costo promedio de servicios financieros generales mensuales

Materiales	Costos unitario
Cheques devueltos	\$ 3.534,18
Servicio de retiro cajero automático	\$ 676,76
Impresión de consulta cajero	\$ 451,17
Servicio de transferencia	\$ 1.413,67
Servicio de reposición	\$ 3.985,36
Servicios de emisión	\$ 6.917,98
Servicio de renovación	\$ 2.481,45
Total	\$ 2.780,08

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Tabla N° 82: Costo promedio de servicios financieros generales anual

Materiales	Costos unitario
Cheques devueltos	\$ 42.410,20
Servicio de retiro cajero automático	\$ 8.121,10
Impresión de consulta cajero	\$ 5.414,07
Servicio de transferencia	\$ 16.964,08
Servicio de reposición	\$ 47.824,27
Servicios de emisión	\$ 83.015,71
Servicio de renovación	\$ 29.777,37
Total	\$ 33.360,97

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

La determinación de los costos se realizó mediante el análisis individualizado de los servicios a prestar. Sin embargo, por obvias razones se trabaja con el costo promedio, dado que no siempre se ocupa todos los servicios, sino que tienen el carácter de ser rotativos e individualizados para cada cliente, por lo que para efectos de cálculo se toma como referencia los 1.504 potenciales socios o clientes para el primer año y que corresponde a los demandantes de los servicios, necesiándose anualmente un costo aproximado que bordean los \$33.360,97 dólares.

Tabla N° 83: Depreciaciones

Activo Fijo	Valor \$USD	Valor depreciación \$USD
MUEBLES Y ENSERES		\$ 839,00
Sillas Ejecutivas	\$ 750,00	\$ 75,00
Sillas Cajeras	\$ 600,00	\$ 60,00
Sillas de oficina	\$ 120,00	\$ 12,00
Escritorio en L	\$ 640,00	\$ 64,00
Estructura para dos cajas	\$ 1.500,00	\$ 150,00
Silla Triple	\$ 600,00	\$ 60,00
Archivador Aéreo	\$ 800,00	\$ 80,00
Archivador	\$ 600,00	\$ 60,00
Televisor	\$ 800,00	\$ 80,00
Juego de poste ordenador	\$ 1.200,00	\$ 120,00
Separadores de Ambiente	\$ 400,00	\$ 40,00
Mesa porta papeletas	\$ 300,00	\$ 30,00
Radio	\$ 80,00	\$ 8,00
EQUIPO DE COMPUTO		\$ 1.259,87
Computadoras	\$ 2.400,00	\$ 799,92

Impresora Completa	\$ 400,00	\$ 133,32
Impresora de Caja	\$ 400,00	\$ 133,32
Copiadora/Escáner	\$ 350,00	\$ 116,66
Teléfono Inalámbrico	\$ 80,00	\$ 26,66
Parlantes	\$ 150,00	\$ 50,00
Total	\$ 14.170,00	\$ 2.098,87

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Las depreciaciones que se toman en cuenta solo se las realiza a los bienes que la Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda., adquirirá para la prestación de servicios y atención a los clientes. Mismo que se deprecia en \$2.098,87.

Tabla N° 84: Mantenimiento del equipo

Activo fijo	N° de equipos	N° mantenimientos anual	Valor unitario \$USD	Valor Total \$USD
EQUIPO DE COMPUTO	4	4	\$ 20,00	\$ 320,00
Total	4	4	\$ 20,00	\$ 320,00

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

El mantenimiento se realiza a las computadoras puesto que suelen ser afectadas por virus u otras situaciones, para los cual se hará una revisión trimestral de las mismas, dando un total al año de \$320,00 dólares.

Tabla N° 85: Mano de obra directa

N°	NOMINA	CARGO	SALARIO UNIFICADO	HORAS EXTRAS	DESCUENTOS	TOTAL INGRESOS	9,35% APOORTE IESS	11,15% APOORTE PATRONAL	XIII Sueldo	XIV Cuarto	LIQUIDO A PAGAR	Valor Anual
1	AABB	Gerente General	\$ 375,00	0	0	\$ 375,00	\$ 35,06	\$ 41,81	\$ 31,25	\$ 31,25	\$ 444,25	\$ 5.331,00
2	EEFF	Jefe Operativo	\$ 375,00	0	0	\$ 375,00	\$ 35,06	\$ 41,81	\$ 31,25	\$ 31,25	\$ 444,25	\$ 5.331,00
3	GGHH	Recibidor/pagador	\$ 375,00	0	0	\$ 375,00	\$ 35,06	\$ 41,81	\$ 31,25	\$ 31,25	\$ 444,25	\$ 5.331,00
4	IIJJ	Recibidor/pagador	\$ 375,00	0	0	\$ 375,00	\$ 35,06	\$ 41,81	\$ 31,25	\$ 31,25	\$ 444,25	\$ 5.331,00
5	KKLL	Recibidor/pagador	\$ 375,00	0	0	\$ 375,00	\$ 35,06	\$ 41,81	\$ 31,25	\$ 31,25	\$ 444,25	\$ 5.331,00
6	MMNN	Asistente Jefatura Comercial	\$ 375,00	0	0	\$ 375,00	\$ 35,06	\$ 41,81	\$ 31,25	\$ 31,25	\$ 444,25	\$ 5.331,00
	TOTAL Personal		\$ 2.250,00	\$ -	\$ -	\$ 2.250,00	\$ 210,38	\$ 250,88	\$ 187,50	\$ 187,50	\$ 2.665,50	\$ 31.986,00

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Tabla N° 86: Costos totales de producción

Costo de producción total	Valor \$USD
Insumos	\$33.360,97
Cargo depreciación	\$2.098,87
Mantenimiento	\$320,00
Mano de obra directa e indirecta	\$31.986,00
Total	\$20.957,18

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

- **Costos administrativos**

Tabla N° 87: Costos administrativos

Descripción	Precio Unitario	Precio Total
Energía eléctrica	\$85,00	\$1.020,00
Arriendos	\$450,00	\$5.400,00
Total	\$535,00	\$6.420,00

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Los costos administrativos en los que se incurren son Servicios básicos y arriendos, esto porque son necesarios para la actividad misma de la institución.

- **Costos financieros**

Los costos financieros refieren al pago de las cuotas por intereses generados al adquirir un préstamo como parte de la inversión inicial de este nuevo emprendimiento; es así que tomando en referencia la tasa máxima dispuesta por el Banco Central del Ecuador.

Tabla N° 88: Tabla de amortización

Capital Inicial	>>>	\$ 19.479,77
Duración (meses)	>>>	36
Interés	>>>	9,33%
Cuota Periódica		\$622,45

	Total a Pagar	Total a Pagar de Intereses	Total a Pagar de Capital	Capital Pendiente
Año 1	\$ 7.469,37	\$ 1.569,40	\$ 5.899,97	\$ 13.579,80
Año 2	\$ 7.469,37	\$ 994,77	\$ 6.474,60	\$ 7.105,19
Año 3	\$ 7.469,37	\$ 364,18	\$ 7.105,19	\$ (0,00)
Año 4	\$ -	\$ -	\$ -	
Año 5	\$ -	\$ -	\$ -	
Total	\$ 22.408,11	\$ 2.928,34	\$ 19.479,77	

Períodos	Cuota periódica	Interés	Capital	Capital Pendiente
1	\$ 622,45	\$ 151,46	\$ 470,99	\$ 19.008,78
2	\$ 622,45	\$ 147,79	\$ 474,65	\$ 18.534,12
3	\$ 622,45	\$ 144,10	\$ 478,34	\$ 18.055,78
4	\$ 622,45	\$ 140,38	\$ 482,06	\$ 17.573,71
5	\$ 622,45	\$ 136,64	\$ 485,81	\$ 17.087,90
6	\$ 622,45	\$ 132,86	\$ 489,59	\$ 16.598,31
7	\$ 622,45	\$ 129,05	\$ 493,40	\$ 16.104,92
8	\$ 622,45	\$ 125,22	\$ 497,23	\$ 15.607,69
9	\$ 622,45	\$ 121,35	\$ 501,10	\$ 15.106,59
10	\$ 622,45	\$ 117,45	\$ 504,99	\$ 14.601,59
11	\$ 622,45	\$ 113,53	\$ 508,92	\$ 14.092,67
12	\$ 622,45	\$ 109,57	\$ 512,88	\$ 13.579,80
13	\$ 622,45	\$ 105,58	\$ 516,86	\$ 13.062,93
14	\$ 622,45	\$ 101,56	\$ 520,88	\$ 12.542,05
15	\$ 622,45	\$ 97,51	\$ 524,93	\$ 12.017,11
16	\$ 622,45	\$ 93,43	\$ 529,01	\$ 11.488,10
17	\$ 622,45	\$ 89,32	\$ 533,13	\$ 10.954,97
18	\$ 622,45	\$ 85,17	\$ 537,27	\$ 10.417,70
19	\$ 622,45	\$ 81,00	\$ 541,45	\$ 9.876,25
20	\$ 622,45	\$ 76,79	\$ 545,66	\$ 9.330,59
21	\$ 622,45	\$ 72,55	\$ 549,90	\$ 8.780,69
22	\$ 622,45	\$ 68,27	\$ 554,18	\$ 8.226,51
23	\$ 622,45	\$ 63,96	\$ 558,49	\$ 7.668,02
24	\$ 622,45	\$ 59,62	\$ 562,83	\$ 7.105,19
25	\$ 622,45	\$ 55,24	\$ 567,20	\$ 6.537,99

26	\$	622,45	\$	50,83	\$	571,61	\$	5.966,38
27	\$	622,45	\$	46,39	\$	576,06	\$	5.390,32
28	\$	622,45	\$	41,91	\$	580,54	\$	4.809,78
29	\$	622,45	\$	37,40	\$	585,05	\$	4.224,73
30	\$	622,45	\$	32,85	\$	589,60	\$	3.635,13
31	\$	622,45	\$	28,26	\$	594,18	\$	3.040,94
32	\$	622,45	\$	23,64	\$	598,80	\$	2.442,14
33	\$	622,45	\$	18,99	\$	603,46	\$	1.838,68
34	\$	622,45	\$	14,30	\$	608,15	\$	1.230,53
35	\$	622,45	\$	9,57	\$	612,88	\$	617,65
36	\$	622,45	\$	4,80	\$	617,65	\$	(0,00)

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Como referencia para cálculos pertinentes se toma en consideración las tasas activas efectivas vigentes a la fecha determinadas por el Banco Central del Ecuador, tomando en cuenta un crédito de tipo productivo corporativo que se encuentra en 9,33%.

Situación financiera actual

Para determinación de la situación financiera actual se presenta un balance inicial que referencia a los valores que intervienen en el proyecto; hay que recalcar que la Cooperativa lleva su contabilidad y presenta los balances conforme la ley establece; sin embargo, para la determinación de resultados y factibilidad del proyecto se procede a realizar el balance acorde a los datos presentados para la inversión del proyecto.

Tabla N° 89: Balance Inicial Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.,

BALANCE GENERAL COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITOS FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES AGRÍCOLAS Y PISCÍCOLAS DE PASTAZA LTDA.

<u>ACTIVO</u>	\$35.986,28	<u>PASIVO</u>	\$33.111,00
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	\$16.266,28	<u>CUENTAS POR PAGAR</u>	\$33.111,00
Efectivo	\$5.000,00	Sueldos por pagar	\$24.475,50
Bancos	\$5.000,00	XIII sueldo	\$ 2.250,00
Cuentas por cobrar	\$6.266,28	XIV sueldo	\$ 2.250,00
		Vacaciones	\$ 1.125,00
<u>ACTIVO FIJO</u>	\$19.720,00	Aportes IESS	\$ 3.010,50
Muebles y enseres	\$8.390,00	<u>PATRIMONIO</u>	\$2.875,28
Equipo computo	\$3.780,00	CAPITAL	\$2.875,28
Construcciones y remodelaciones	\$1.550,00		
Intangibles	\$6.000,00		
TOTAL ACTIVO	\$35.986,28	TOTAL PASIVO	\$35.986,28
		PATRIMONIO	\$35.986,28

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

5.2. Proyección del estado de pérdidas y ganancias, cuantificando los potenciales ingresos y egresos

Proyección del estado de pérdidas y ganancias para los 5 años, considerando el crecimiento de 1,6% ya que el proyecto se encuentra sujeto a los cambios de la PEA del cantón Puyo.

Tabla N° 90: Estado de Resultados Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

	ESTADO DE RESULTADOS				
	2017	2018	2019	2020	2021
Ingresos	\$ 95.436,14	\$ 97.306,69	\$ 99.213,90	\$ 101.158,50	\$ 103.141,20
(-) Costos de producción	\$ 67.410,45	\$ 69.884,41	\$ 72.449,17	\$ 75.108,05	\$ 77.864,52
(=) Utilidad bruta	\$ 28.025,70	\$ 27.422,28	\$ 26.764,74	\$ 26.050,44	\$ 25.276,69
(-) Costos de administración	\$ 6.840,00	\$ 7.088,98	\$ 7.347,01	\$ 7.614,45	\$ 7.891,61
(-) Costos financieros	\$ 1.569,40	\$ 994,77	\$ 364,18	\$ -	\$ -
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 19.616,30	\$ 19.338,54	\$ 19.053,54	\$ 18.436,00	\$ 17.385,07
(-) Impuesto a la renta 25%	\$ 4.904,07	\$ 4.834,63	\$ 4.763,39	\$ 4.609,00	\$ 4.346,27
(=) Utilidad después de impuestos	\$ 14.712,22	\$ 14.503,90	\$ 14.290,16	\$ 13.827,00	\$ 13.038,81
(-) Reparto de utilidades trabajadores 15%	\$ 2.206,83	\$ 2.175,59	\$ 2.143,52	\$ 2.074,05	\$ 1.955,82
(=) Utilidad del ejercicio	\$ 12.505,39	\$ 12.328,32	\$ 12.146,63	\$ 11.752,95	\$ 11.082,98

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

5.3. Proyección del flujo de caja

A continuación, la proyección del flujo de caja hasta el año 2021:

Tabla N° 91: Flujo de caja proyectado Cooperativa de Ahorro y Créditos Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza Ltda.

Años	FLUJO DE CAJA					
	0	2017	2018	2019	2020	2021
(+) Ingresos Operacionales	\$ 29.479,77	\$ 95.436,14	\$ 97.306,69	\$ 99.213,90	\$ 101.158,50	\$ 103.141,20
Inversión propia	\$ 10.000,00					
Inversión financiada	\$ 19.479,77					
Ingresos por servicios financieros		\$ 95.436,14	\$ 97.306,69	\$ 99.213,90	\$ 101.158,50	\$ 103.141,20
(-) Egresos operacionales	\$ -	\$ 75.819,84	\$ 77.968,16	\$ 80.160,36	\$ 82.722,50	\$ 85.756,13
(-) Costo de producción		\$ 67.410,45	\$ 69.884,41	\$ 72.449,17	\$ 75.108,05	\$ 77.864,52
(-) Costos de administración		\$ 6.840,00	\$ 7.088,98	\$ 7.347,01	\$ 7.614,45	\$ 7.891,61
(-) Costos financieros		\$ 1.569,40	\$ 994,77	\$ 364,18	\$ -	\$ -
(=) Flujo neto del efectivo	\$ (29.479,77)	\$ 19.616,30	\$ 19.338,54	\$ 19.053,54	\$ 18.436,00	\$ 17.385,07

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

VI. EVALUACIÓN FINANCIERA

6.1. Tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno conocido como TIR, expresa en porcentaje cuan atractivo es la inversión, relacionando la tasa de actualización por medio de la cual el valor actual de los ingresos, es igual al valor actual de los egresos o salidas de efectivo.

$$TIR = Tmar_1 + (Tmar_2 - Tmar_1) \left(\frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right)$$

$$TIR = 59\%$$

Dado que el flujo de efectivo presenta un monto bastante atractivo, este indicador actualizado indica que el proyecto es viable, y el 59% refleja la tasa de interés a la que retorna la inversión siendo bastante atractivo la inversión en este proyecto.

6.2. Valor actual neto (VAN)

El valor actuarial neto es uno de los indicadores que se utiliza con mayor frecuencia en el proyecto, este se expresa en dólares \$ y generalmente para su aprobación debe ser mayor a +1 para que sea aceptado.

$$VAN = -Inversión\ inicial + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = \$ 34.459,33$$

El valor Actuarial Neto es mayor a 0 lo que indica que el proyecto es factible y que se puede invertir, pues sus rendimientos son aceptables y las ganancias están aseguradas.

6.3. Indicadores Financieros

ROA = BENEFICIOS/ ACTIVOS TOTALES

$$ROA = 35\%$$

Una vez estructurado los balances proyectados de la cooperativa, se procede a calcular el ROA, obteniendo un indicador del 35% con relación a los activos de la misma, lo que se considera una rentabilidad atractiva para la inversión.

ROE = BENEFICIOS/FONDOS PROPIOS

ROE = 3,86%

Una vez estructurado los balances proyectados de la cooperativa, se procede a calcular el ROE, dando un indicador de 3,86% con relación a los fondos propios o patrimonios. Este indicador es adecuado y dado el inicio de actividades es aceptable para aprobar su factibilidad.

ROI = BENEFICIOS NETOS / INVERSIÓN

ROI = 3,18%

El índice de retorno sobre la inversión (ROI por sus siglas en inglés) es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión, es decir, la relación que existe entre la utilidad neta o la ganancia obtenida, y la inversión. Si el ROI es positivo significa que el negocio es rentable (mientras más alto sea el ROI, más eficiente tendrá el negocio al usar el capital para generar utilidades). Pero si el ROI es menor o igual que cero, significa que los inversionistas están perdiendo dinero.

Por tanto, para el proyecto se tiene un valor del ROI de 3,86% siendo así, el proyecto es eficiente al usar el capital para generar utilidades.

6.4. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

$$\text{PRI} = \frac{a + (b - c)}{d}$$

Donde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

PRI = 1,52

Una vez estructurado los balances proyectados de la cooperativa, se procede a calcular el PRI, obteniendo que el periodo de recuperación de la organización será en 1 año y 6 meses, lo cual respalda la factibilidad del proyecto por su rápida recuperación en el corto plazo.

6.5. Relación beneficio costo

B/C = 1,23

Una vez estructurado los balances proyectados de la cooperativa, se procede a calcular el RBC, teniendo que es de \$1,23 por lo que podemos concluir que por cada dólar de inversión se ganara 0,23 ctvs. Lo que quiere decir también que se tendrá un rendimiento del 23% por cada dólar que se invierta en el proyecto.

VII. EVALUACIÓN IMPACTO SOCIAL

7.1. Análisis comparativo del rendimiento financiero del proyecto versus su rendimiento social; y, determinación de indicadores de rendimiento social.

Se espera contribuir activamente a la sociedad y comunidad del cantón Puyo, por lo que el proyecto presenta rendimientos importantes según los indicadores financieros; generando al primer año un rendimiento de \$12.505,39; sin embargo, lo que hay que destacar es que los préstamos que en promedio se otorgaría serian:

CRÉDITOS	TASAS	Valor para crédito aproximado
Consumo	15,20%	\$ 269.679,80
Microcréditos	19,99%	\$ 297.187,14
Crédito socio miembro	9% - 12%	-

Estos valores prestados estarían generando ingresos por los créditos concedidos de \$100.000 aproximadamente.

De la misma manera se espera participar y contribuir a la sociedad mediante la aplicación de tasas de interés para las cuentas ahorristas, determinando los siguientes valores a pagar.

AHORROS	Tasas	Valor pagado
Ahorro a la vista	1%	\$ 137,86
Ahorro navideño	4%	\$ 551,43
Ahorro estudiantil	4%	\$ 551,43
Mega Ahorro Centavito	1%	\$ 137,86
Ahorro Cautivo	1%	\$ 137,86
Ahorro programado	4%	\$ 551,43
Ahorro Décimo Tercero	4%	\$ 551,43
Ahorro fondo de reserva	4%	\$ 551,43
Ahorro gana diario	4%	\$ 551,43
Ahorro Décimo Cuarto	4%	\$ 551,43
Ahorro futuro	1%	\$ 137,86
Ahorro Fondo de jubilación	4%	\$ 551,43

Los valores que se estarían devengando por depósitos y otras transacciones representarían aproximadamente \$5000,00.

Se debe estar claro que los costos asumidos por la cooperativa cubren las operaciones de la empresa, por lo cual la contribución y beneficios son mutuos; siendo importante destacar que, por la situación económica del país, el acceso a créditos reactiva la economía lo que permitirá una recuperación de los negocios en la zona de influencia.

VIII. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

8.1. Sensibilidad de las variables críticas del proyecto.

Para el análisis de sensibilidad se plantea dos escenarios uno optimista y otro pesimista para medir como afectaría al proyecto en el caso de ocurrencia.

Para el escenario uno se plantea un incremento de la inversión a \$50.000 dólares para caja y bancos, esto generaría un mayor gasto financiero por el monto a solicitar como financiado; pero contribuiría a un desarrollo más rápido de la Cooperativa.

Tabla N° 92: Análisis de Sensibilidad escenario 1

Años	FLUJO DE CAJA					
	0	2017	2018	2019	2020	2021
(+) Ingresos Operacionales	\$ 53.479,77	\$ 95.436,14	\$ 97.306,69	\$ 99.213,90	\$ 101.158,50	\$ 103.141,20
inversión propia	\$ 10.000,00					
inversión financiada	\$ 43.479,77					
Ingresos por servicios financieros		\$ 95.436,14	\$ 97.306,69	\$ 99.213,90	\$ 101.158,50	\$ 103.141,20
(-) Egresos operacionales	\$ -	\$ 77.753,42	\$ 79.193,76	\$ 80.609,04	\$ 82.722,50	\$ 85.756,13
(-) Costo de producción		\$ 67.410,45	\$ 69.884,41	\$ 72.449,17	\$ 75.108,05	\$ 77.864,52
(-) Costos de administración		\$ 6.840,00	\$ 7.088,98	\$ 7.347,01	\$ 7.614,45	\$ 7.891,61
(-) Costos financieros		\$ 3.502,97	\$ 2.220,37	\$ 812,86	\$ -	\$ -
(=) Flujo neto del efectivo	\$ (53.479,77)	\$ 17.682,73	\$ 18.112,93	\$ 18.604,86	\$ 18.436,00	\$ 17.385,07

Indicadores

TIR	20%
VAN	\$ 10.331,82
PRI	3,00
RBC	1,22
ROE	0,26
ROA	0,15
ROI	1,69

Como se observa en un escenario positivo donde se incrementa la inversión el proyecto sigue siendo viable, mostrando que en este escenario aún se puede invertir en el proyecto.

En un escenario pesimista que no se cumpla con el tamaño óptimo deseado, el problema estará en el periodo de recuperación de inversión por lo que el proyecto no sería viable; además que al tener un balance negativo los indicadores también serán negativos lo que no representa ser atractivo para la inversión; presentándose los resultados de la siguiente manera.

Tabla N° 93: Análisis de Sensibilidad escenario 2

Años	FLUJO DE CAJA					
	0	2017	2018	2019	2020	2021
(+) Ingresos Operacionales	\$ 29.479,77	\$ 61.969,80	\$ 63.184,41	\$ 64.422,82	\$ 65.685,51	\$ 66.972,94
Inversión propia	\$ 10.000,00					
Inversión financiada	\$ 19.479,77					
Ingresos por servicios financieros		\$ 61.969,80	\$ 63.184,41	\$ 64.422,82	\$ 65.685,51	\$ 66.972,94
(-) Egresos operacionales	\$ -	\$ 75.819,84	\$ 77.968,16	\$ 80.160,36	\$ 82.722,50	\$ 85.756,13
(-) Costo de producción		\$ 67.410,45	\$ 69.884,41	\$ 72.449,17	\$ 75.108,05	\$ 77.864,52
(-) Costos de administración		\$ 6.840,00	\$ 7.088,98	\$ 7.347,01	\$ 7.614,45	\$ 7.891,61
(-) Costos financieros		\$ 1.569,40	\$ 994,77	\$ 364,18	\$ -	\$ -
(=) Flujo neto del efectivo	\$ (29.479,77)	\$ (13.850,05)	\$ (14.783,75)	\$ (15.737,54)	\$ (17.036,99)	\$ (18.783,19)

Hay que mencionar que en este escenario pesimista se propuso que no se llegará a cumplir con el número de socios requeridos establecidos en el tamaño óptimo; es decir, si solo se llegara a una tercera parte de lo que en verdad se puede cubrir con la cooperativa. Además, que el presente proyecto es un marco referencial para la institución; puesto que esta deberá superar las expectativas del proyecto.

RESPONSABILIDAD SOCIAL INSTITUCIONAL

Capacitaciones

Como parte de la responsabilidad social como institución financiera y como Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza; deberán generar capacitaciones en diferentes áreas y temáticas, a fin de conseguir socios competitivos y que además aplique esos conocimientos en sus negocios, a fin de obtener mejores resultados.

En este sentido se propone una serie de capacitaciones referentes a las temáticas necesarias a implementarse en la provincia; así como, desarrollar competencias específicas en algunos miembros de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas; en este sentido se propone el siguiente cronograma que se lo podría aplicar en un año calendario; a partir desde el mes de octubre por tratarse del último trimestre del año 2017.

Tabla N° 94: Cronograma capacitaciones específicas

N°	Capacitaciones	Fecha tentativa	Horas de duración	Tipo de Certificado	Lugar de Capacitación	Costos		
						Miembro FPOAPP	Socio Cooperativa	Particular
1	Técnicas y Tecnología actual para Piscícolas	7 y 14 de Octubre 2017	16 horas	Asistencia	Salón Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza	\$0	\$15	\$50
2	Ventas y atención al cliente	4 y 11 de Noviembre 2017	10 horas	Asistencia	Salón Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza	\$0	\$15	\$50
3	Comercio electrónico y nuevas formas de vender	2 y 9 de diciembre de 2017	16 horas	Asistencia	Salón Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza	\$0	\$15	\$50
4	Marketing y publicidad digital	13 de enero del 2018	6 horas	Asistencia	Salón Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de	\$0	\$15	\$50

					Pastaza			
5	Tácticas de negociación y ventas	3 y 10 de febrero de 2018	10 horas	Asistencia	Salón Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza	\$0	\$0	\$50
6	Mejoramiento de los negocios a través de herramientas de gestión	3 – 10 y 17 de Marzo de 2018	25 horas	Asistencia	Salón Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza	\$0	\$15	\$60
7	Liderazgo y comunicación	7 de Abril de 2018	5 horas	Asistencia	Salón Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza	\$0	\$15	\$50
8	Calidad de Servicios y Atención al Cliente	5 – 12 y 19 de Mayo de 2018	25 horas	Aprobación	Salón Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza	\$0	\$0	\$50
9	Ventas y atención al cliente	9 y 16 de Junio de 2018	16 horas	Asistencia	Salón Federación Provincial de	\$0	\$15	\$50

					Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza			
10	Gestión Financiera de la empresa PYME	7 y 14 de Julio 2018	16 horas	Asistencia	Salón Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza	\$0	\$15	\$50
11	Comercialización asociativa	11 y 18 de Agosto de 2018	16 horas	Asistencia	Salón Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza	\$0	\$0	\$50
12	Desarrollo de emprendimientos	8 y 15 de Septiembre de 2018	16 horas	Asistencia	Salón Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza	\$0	\$0	\$0

Elaborado por: Danny Guerrero (2017)

Con estas capacitaciones que se organicen desde la institución financiera como mecanismo de ayuda para incrementar el comercio de los socios miembros de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza; se espera resolver un problema que no ha sido solucionado por las autoridades públicas; y así se incentiva al conocimiento y capacitación técnica para que actualicen sus conocimientos y lo apliquen en la comercialización de Tilapia.

Comercialización Asociativa

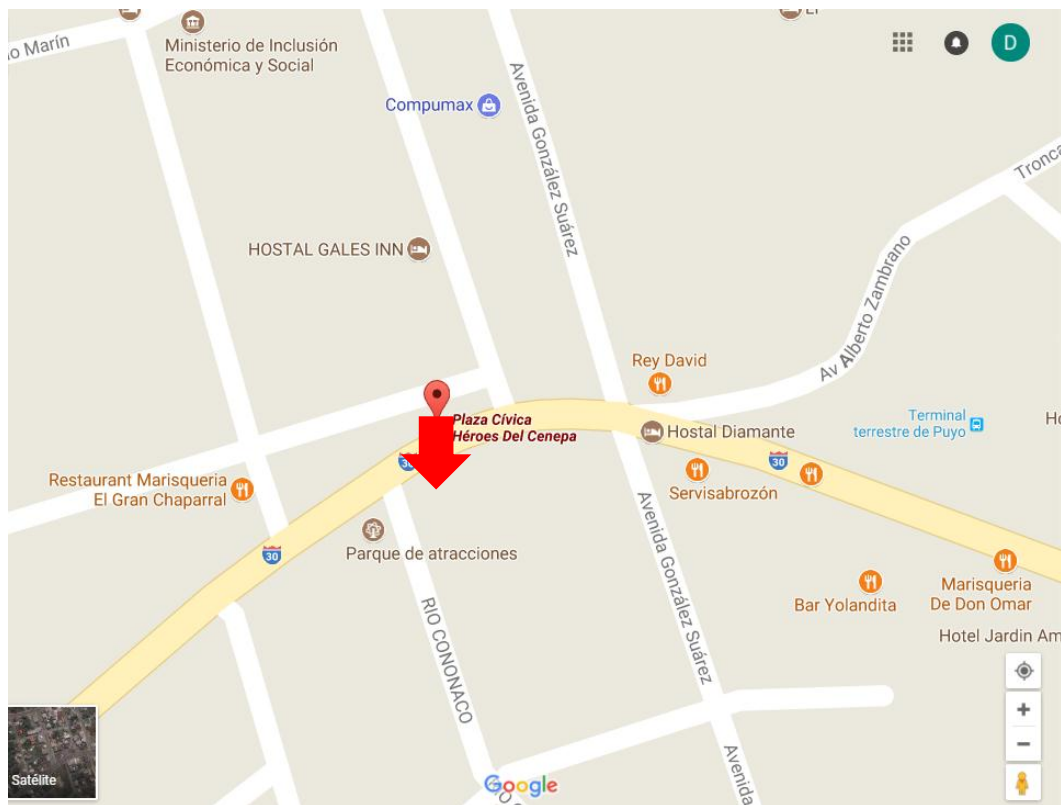
En el mismo contexto, en el desarrollo de productos financieros se podría elaborar un cronograma en el que se especifiquen diferentes actividades que, impulsadas por la Cooperativa, incentiven la comercialización y ayude a los socios productores, puesto que su emprendimiento y desarrollo organizacional les han permitido ser empresarios y crecer firmemente en el sector. Por lo tanto, se plantea también que se desarrolle una “Comercialización Asociativa”, para lo cual la cooperativa impulse y promocióne como apadrinamiento u organizador de estas ferias que contribuyan en el desarrollo comercial de venta de tilapia por parte de los productores socios de la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza.

Funcionamiento de la Comercialización Asociativa

Dentro de la Cooperativa se puede crear un producto financiero que se denomine “Ahorro Asociativo”; con el cual hagan un mínimo aporte de \$5 al mes que siendo 134 productores asociados este valor representaría \$670 dólares al mes; dicho valor puede ser utilizado para la realización de ferias móviles o para el arrendamiento de un espacio donde se pueda realizar la venta directa del productor al consumidor de la tilapia, o se puedan plantear otro tipo de ventas como entregas en un centro de acopio y este distribuya a nivel nacional, o permita firmar convenios con principales firmas comerciales donde se pueda expender el producto.

El ahorro asociativo puede servir para realizar algunas actividades que incentiven e incrementen las ventas; esto permitirá que los productores se desarrollen de mejor manera en la economía y por lo tanto tengan una buena calidad de vida.

La ubicación tentativa para un lugar de arriendo podría ser cerca de la Plaza Cívica Héroes del Cenepa en la Vía a Macas y Gonzales Suárez a pocos metros del Terminal, por lo que es una zona comercial donde circulan cientos de personas y turistas, haciendo de este lugar un paradero para comprar Tilapia fresca a costos económicos del productor al consumidor; tal como se puede apreciar en el siguiente mapa:



Fuente: Google Maps (2017)

Ahorro cautivo para la compra de insumos

De la misma manera se podría proponer otros tipos de servicios financieros como un posible ahorro cautivo que sea liberado cada año para la compra de materiales, insumos y tecnificación de la asociación, en este sentido se podría proponer una retención de \$5 en ahorros mensuales con el fin que al año se tenga un valor

aproximado de \$8040 dólares; adicional puede gestionar el aporte voluntario de los demás socios que no pertenezcan a la Federación Provincial de Organizaciones Agrícolas y Piscícolas de Pastaza, esto a fin de obtener mejores recursos; a cambio la Institución podría realizar sorteos de electrodomésticos u otros artículos necesarios entre los socios que realicen aportaciones que incentiven el desarrollo del sector.

Al final del año con el dinero recaudado de todo un año contable se podrá disponer de ese dinero, para que de esta manera se pueda comprar materias primas o insumos que ayuden a los diferentes productores asociados; tecnificarlos y apoyarlos desde lo económico; esos recursos además pueden ganar un interés del 10% anual, de esta manera gana la Institución y los productores; la Institución porque dispondrá de dinero para realizar movimientos financieros, y los productores porque esos ahorros ganaran un interés y además servirá para comprar insumos y otros materiales que les sirva para su desarrollo; obteniendo al fin del año un valor de \$8844 dólares.

Bibliografía

- Balcázar, J. D. (2011). Changes in intestinal microbiota and humoral immune response following probiotic administration in brown trout . British journal of nutrition , 522.
- BARSKV, O. y. (1982). Procesos de comercialización agraria y estructura regional de clases en Ecuador. Quito: FLACSO.
- Barsky, O. y. (2011). Procesos de comercialización agraria y estructura regional de clases en Ecuador. Quito: FLACSO.
- Barsky, O. y. (1978). Estudio de mercado y de los sistemas de comercialización en el área del proyecto. Proyecto de desarrollo rural integral Quinindé-Malimpia-Nueva (..). Estudio inédito, s. l.
- Barsky, O. y. (2010). Estudio de mercado y de los sistemas de comercialización en el área del proyecto. Proyecto de desarrollo rural integral Quinindé-Malimpia-Nueva (..). Estudio inédito, s. l.
- Bolaños, E. (2012). Población y Muestra.
- CARRIÓN, D. y. (2012). Ecuador rural del siglo XXI, Soberanía alimentaria, inversión pública y política agraria. Instituto de Estudios Ecuatorianos. Quito: Ediciones La Tierra.
- CASTILLO, L. (2001). Una evolución de 20 años, de la incertidumbre. Cali - Colombia:
http://www.ag.arizona.edu/azaqua/ista/Colombia/TILAPIA_ROJA.doc.
- Castillo, L. (2013). Una evolución de 20 años, de la incertidumbre. Cali - Colombia:
http://www.ag.arizona.edu/azaqua/ista/Colombia/TILAPIA_ROJA.doc.
- Chiriboga. (2012). El sistema de comercialización de productos agrícolas. Quito: Manuel Chiriboga. Edición. http://www.fes-ecuador.org/fileadmin/user_upload/pdf/431%20COMAGR1986_0083.pdf.

- Cliliquinga Castillo, L. D. (2007). Estructuración de un sistema de comercialización de productos orgánicos en el Ecuador. Quito: <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7034/1/UPS-ST000547.pdf>.
- Cliliquinga Castillo, L. D. (2012). Estructuración de un sistema de comercialización de productos orgánicos en el Ecuador. Quito: <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7034/1/UPS-ST000547.pdf>.
- Constitucion Política del Ecuador. (2008). Asamblea Naciona Constituyente. Quito: http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf.
- Contraloría General del Estado. (2015). Activos Fijos. Quito: Contraloria General del Estado - Ecuador.
- Coremberg, A. (2004). La Medicion de la Roductividad y los Factores Productivos. La plata: <http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/>.
- El sistema de comercializacion de productos agrícolas. (1986). Quito: Manuel Chiriboga. Edición. http://www.fes-ecuador.org/fileadmin/user_upload/pdf/431%20COMAGR1986_0083.pdf.
- F., Q. (2008). Efecto de bacterias acido lácticas y levaduras con potencial probiótico en el cultivo de las tilapias. Sinaloa México: Oreochromis niloticus y Oreochromis.
- F., Q. (2011). Efecto de bacterias acido lácticas y levaduras con potencial probiótico en el cultivo de las tilapias. Sinaloa México: Oreochromis niloticus y Oreochromis.
- Gibbs, M. (2007). Política comercial. Santiago: https://esa.un.org/techcoop/documents/trade_spanish.pdf.
- Gonza Villadares, L. M. (2016). Proyecto De Factibilidad Para La Creación De Una Caja De Ahorro En La Parroquia Colaisaca Cantón Calvas, Provincia De Loja. Loja: <https://dspace.unl.edu.ec>.
- La Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia. (2013). Manual de formulación y evaluación de proyectos . 1 ra .

- La superintendencia de economía popular y solidaria . (2014). Ley Orgánica de Economía Popular y solidaria. Quito: <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/Ley%20Org%C3%A1nica%20de%20Econom%C3%ADa%20Popular%20y%20Solidaria.pdf/0fb9b64e-fecf-485e-ba73-63df33aa9e6f>.
- Lara M. (2002). El uso de las bacterias *Streptococcus faecium* y *Lactobacillus acidophilus*, y la levadura *Saccharomyces cerevisiae* como crecimiento Promotores en tilapia. Lóndres : Aquaculture 216.
- Lopez Villagomez, B. R. (2011). Elaboración De Un Probiótico A Base De Microorganismos Nativos Y Evaluación De Su Efecto Benéfico Al Proceso Digestivo De La Tilapia Roja (*Oreochromis Spp.*) En Etapa De Engorde En La Zona De Santo Domingo”. Santo Domingo: <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/4857/1/T-ESPE-IASA%20II-002358.pdf>.
- López, B., & Cruz, L. (1976). Resumen Ejecutivo.
- Martner, G. (1978). Planificación y Presupuesto por Programas. México: 10 ma siglo xxi editores, s. a.
- Mejía Cañas, C. A. (2013). El concepto de la capacidad instalada. Medellín-Colombia: Planning.
- Mideros, A. (2015). Economía Solidaria . Guayaquil : <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/08/CHAKANA8.pdf>.
- Ministerio de Inclusión Económico y Social (MIES). (2015). Ley De La Economía Popular y Solidaria. Quito: http://www.economiasolidaria.org/files/Ley_de_la_economia_popular_y_solidaria_ecuador.pdf.
- Miranda, J. (2012). Gestión de Proyectos. Cuarta edición.
- Pallares R., P. H., & Borbor Castillo, W. j. (2012). “Efectos del ácido omega 3 y la combinación omega 3 – omega 6 en la alimentación de tilapia roja (*oreochromis spp.*) en la finca “el porvenir”, pre parroquia san gabriel del

baba, km. 9 via a julio moreno, en la zona de Santo Domingo”. Quito :
<http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/5598/1/T-%20ESPE-IASA%20II-002459.pdf>.

Pronaca. (2010). Manual de manejo de Cultivo de Tilapia Roja. Guayaquil: 1ra edición.

Ramírez , V. (2007). Apuntes de Formulación y Evaluación de proyectos de Inversión. Los Andes :
<http://webdelprofesor.ula.ve/ingenieria/vicente/Docencia/EvaProyectos.pdf>.

Royero, K. (2014). Población y Muestra .

Sapag, N. (2008). Preparación Y Evaluación De Proyectos. Bogotá, Colombia: Quinta Edición McGraw-Hill Interamericana S.A.

Soliz, D. (2015). Ley de Economía Popular Y Solidaria. Quito:
http://www.desarrollosocial.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/1_ley_y_reglamento_EPS.pdf.

TORRES JARA, L. G. (2012). “Estudio De Factibilidad Para La Creación De Una Cooperativa De Ahorro Y Crédito Ltda” Provincia De Sucumbíos Cantón Lago Agrio-Nueva Loja. Quito: <http://www.dspace.uce.edu.ec/>.

Vivallo , A. G. (2012). Formulación y Evaluación de Proyecto manual para estudiantes .
http://www.pcmangement.es/editorial/management_sp/Evaluacion%20y%20formulacion%20de%20proyectos.pdf.