



Asistencia Técnica Internacional para la Reactivación Productiva Post-Terremoto

Asistencia Técnica Internacional – ATI a la Secretaría Técnica para la Reconstrucción y Reactivación Productiva para la consecución y acompañamiento del Plan de Reconstrucción y Reactivación Productiva post terremoto en el Ecuador

Contrato N° LA/2017/391-895

Producto 2. Diagnóstico de las necesidades de inversiones en las plantas de procesamiento de productos de pesca y acuicultura

Marzo 2020



Financiado por la Unión
Europea

Disclaimer:

Este informe ha sido elaborado por el consorcio AGRER-TYPSA con financiamiento de la Unión Europea. Las opiniones aquí expresadas son del consultor y no expresan necesariamente las de la Comisión Europea.

Financiado por la Unión
Europea



Asistencia Técnica Internacional para la Reactivación Productiva Post-Terremoto

Contrato N° LA/2017/391-895

Asistencia Técnica de Corto Plazo para la elaboración de mecanismos e instrumentos para la promoción de la sostenibilidad económica, social, ambiental y gestión integral del sector pesquero.

Producto 2. Diagnóstico de las necesidades de inversiones en las plantas de procesamiento de productos de pesca y de acuicultura.

Autor: Carol Chehab

Quito, Marzo 2020

Consorcio AGRER - TYP SA



Índice de contenido

Contenido

1. Introducción.....	6
2. Cooperativa de Producción Artesanal 20 de septiembre	6
3. Asoproconsal	9
4. Cooperativa Puerto Canoa.....	12
5. Asociación de Producción Pesquera Artesanal de Mujeres Emprendedoras El Verdum ASOPROPEMUVER.....	14
6. Asociación de Productores Pesqueros Puerto Cabuyal.....	15
7. Asociación Don Juan	18
8. Planta Piloto. Viceministerio de Acuicultura y Pesca	20
9. Asociación Asopesanjocha.....	21
10. Asociación Asopesbunche	23
11. Cooperativa de Producción Pesquera Artesanal 8 de Diciembre	25
12. Cooperativa Asopescamar	27
13. Asociación 19 de julio	29
14. Asociación Agrícola del Cangrejo Azul.....	31
15. Cooperativa de Producción Pesquera Artesanal Los Delfines	34
16. Resumen de la problemática y requerimientos de las facilidades pesqueras artesanales.	3
17. Conclusiones	3
Anexo: Personas entrevistadas	3

Abreviaciones

ATI	Asistencia Técnica Internacional
CEFODI	Corporación Esmeraldeña para la Formación y el Desarrollo Integral de Esmeraldas
CEIBAS	CEIBA Foundation for Tropical Conservation Inc.
CISP	Comitato Internazionale Per Lo Sviluppo Dei Popoli
CNEL	Corporación Nacional de Electricidad
DUE	Delegación de la Unión Europea
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
FAP	Federación Andaluza de Pádel
FEPP	Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio
FIEDS	Fondo Italo Ecuatoriano para el Desarrollo Sostenible
FPA	Facilidades Pesqueras Artesanales
GAD	Gobierno Autónomo Descentralizado
GIZ	Cooperación Técnica Alemana Ecuador
HEIFER	Fundación Heifer Ecuador
IICA	Instituto Interamericano Cooperación para la Agricultura
INMOBILIAR	Servicio de Gestión Inmobiliaria del Sector Público
MAE	Ministerio de Ambiente
MIES	Ministerio de Inclusión Económica y Social
MTOP	Ministerio de Transporte y Obras Públicas
MPCEIP	Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PPA	Puertos Pesqueros Artesanales
PUCE	Pontificia Universidad Católica del Ecuador
SEPS	Superintendencia de Economía Popular y Solidaria
SPTMF	Subsecretaría de Puertos y Transporte Marítimo y Fluvial
UE	Unión Europea
ULEAM	Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.
WWF	World Wildlife Fund

1. Introducción

El Proyecto de Asistencia Técnica ATI para la Reactivación Productiva Post Terremoto financiado por la Unión Europea contrató una Asistencia Técnica Internacional con el objetivo de construir los Mecanismos e Instrumentos para la Promoción de la Sostenibilidad Económica, Social y Ambiental de las Infraestructuras Pesqueras, que contribuyan al desarrollo de la actividad pesquera artesanal en el Ecuador.

El producto 2 de la Asistencia Técnica Internacional consiste en realizar un diagnóstico de las necesidades de inversiones en las plantas de procesamiento de productos de pesca y de acuicultura. Las actividades realizadas para elaborar este producto fueron: (1) elaboración del formato de entrevista para los principales personeros de las infraestructuras pesqueras (2) levantamiento de información en campo sobre la situación actual de las infraestructuras; (3) revisión de documentos referentes a las infraestructuras; (4) redacción del informe.

La metodología de trabajo consistió en la revisión de fuentes secundarias y en la obtención de información de fuentes primarias. Las fuentes secundarias son: revisión de documentos sobre la construcción y gestión de las infraestructuras pesqueras. Las fuentes primarias consisten en: entrevistas a las cooperativas, asociaciones y gerentes de las distintas infraestructuras.

El documento contiene: (1) la caracterización de cada infraestructura pesquera; (2) un diagnóstico de la situación considerando elementos de infraestructura, maquinaria, financiamiento, gobernanza y manejo de la producción y comercialización; y, (3) requerimientos identificados en cada uno de los elementos anteriores.

2. Cooperativa de Producción Artesanal 20 de septiembre

2.1 Caracterización

La Cooperativa de Producción Pesquera Artesanal 20 de septiembre se ubica en San Mateo, Manta-Manabí y se dedica a la captura de gacho, picudo y dorado. La Cooperativa está legalmente constituida bajo la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) y se estableció en el año 2013.

Está conformada por 62 socios de los cuales 57 son hombres y 5 son mujeres. Para ser miembro de la Cooperativa deben aportar 50 dólares como pago de inscripción inicial, adicionalmente hay un aporte individual de un dólar mensual que es utilizado para cubrir los costos del contador y una secretaria y cuotas extraordinarias de 2 dólares para que la directiva pueda hacer gestiones y para financiar gastos extra. En los últimos años no han crecido el número de socios debido principalmente a las exigencias de la cuota.

Los socios de este emprendimiento se dedican en un 99% a actividades relacionadas con la pesca, las 5 mujeres se dedican a hacer eventos, agasajos, y otras gestiones para prestar ayudas especiales a los socios. Un asociado no vive de la pesca, tres socios ya no pescan por la edad (pagan mitad de aporte) y se dedican a trabajar en seguridad de lancha y mantenimiento de lanchas, además existen seis socios que no pueden pescar por enfermedades.

2.2 Diagnóstico

La capacidad instalada de las embarcaciones es la captura de 1 a 3 unidades de pelágicos grandes (entre 30 a 60 libras y el picudo entre 80 libras a 2 quintales) por viaje. Esta asociación al trabajar 20 días al mes realizando dos descargas diarias por lancha, y al tener 10 lanchas, se calcula en el mejor de los casos una captura mensual aproximada de 1200 peces y una captura diaria de 60 peces.

Este emprendimiento que se dedica a la captura recibió apoyo para la mejora de sus ingresos del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), quien contribuyó con 18 mil dólares para la construcción de un Centro de Abastos en 2013. Por problemas de la administración, este Centro de Abastos dejó de funcionar en el 2014. Actualmente, ya no reciben apoyo del MIES.

El Viceministerio de Acuicultura y Pesca apoyó con asistencia técnica al emprendimiento, sin embargo, en los últimos meses dicho acompañamiento se ha reducido por la falta de personal técnico público.

El terremoto de abril de 2016 afectó la actividad pesquera asociativa de la Cooperativa reduciéndola significativamente, pero se reactivó en el 2018 (en ese espacio de tiempo la cooperativa se dedicó temporalmente a la panadería), sin embargo, los niveles de captura se redujeron, debido a la alta piratería existente y a que los precios no cubrían los costos de captura.

2.1.1. Infraestructura y Equipo

Utilizan las instalaciones de INMOBILIAR para la carga y descarga de pesca. Existe un muelle que ha sido útil, pero todavía no cuenta con servicios completos, por ejemplo, tiene un lugar para abastecimientos de combustible, pero no es suficiente para la cantidad de botes que ingresan a cargar. El terreno que utilizan para realizar sus actividades es arrendado y administrado por INMOBILIAR, el cual tiene un tamaño desde la entrada hasta el muelle de 360 metros cuadrados (existen problemas en la entrada al muelle por la arena alta en invierno).

Las actividades de procesamiento de la pesca capturada que implica fileteado y empaque la realizan en la bodega de refrigeración del Viceministerio de Acuicultura y Pesca, cuyo espacio ha sido alquilado, sin embargo, esta actividad de procesamiento es eventual no muy frecuente.

Los socios poseen las embarcaciones y los equipos para la captura, los cuales tienen un mantenimiento básico. Un total de 10 socios cuentan con motores fuera de borda y lanchas, los cuales tienen una vida útil de 5 años y luego de ese tiempo se los tienen que reemplazar. Estos equipos tienen un costo estimado por motor de USD 6.600 y por lancha de USD 6.000. Adicionalmente están equipados con artes de pesca como GPS, arpones, baterías y palendra, todo esto está valorado aproximadamente de 3.000 a 6.000 dólares.

No tienen servicios básicos como los son luz y a pesar de existir una llave de agua en el puerto no hay agua de manera continua en Manta.

2.1.1. Financiamiento

Debido a la falta de ingresos esta cooperativa no ha realizado ningún préstamo y del mismo modo no tiene ninguna deuda pendiente con ninguna entidad financiera. No cuenta con capital de trabajo asociativo, sino que cada socio se financia su operación.

No son sujetos de crédito. Intentaron solicitar financiamiento a BanEcuador para compra de terreno, pero les fue negado debido a falta de cumplimiento de requisitos en términos de garantías principalmente.

2.1.1. Comercialización

Esta cooperativa ofrece tres tipos de pescado: gacho, picudo y dorado. Del volumen total capturado un 5% de la faena tiene problemas de calidad. Cada socio negocia y vende su propio pescado y se comercializa a través de intermediarios (no hay comercialización asociativa), quienes les pagan en efectivo al día siguiente a la entrega. Ocasionalmente funcionarios del Viceministerio hacen pedidos de sus productos, pero sin un contrato formal.

El proceso de compra y venta empieza con la descarga de la pesca tanto en la mañana como en la tarde e inmediatamente el intermediario se acerca al puerto para comprar la captura, teniendo todos los implementos necesarios (transporte, gaveta, hielo, etc.). El precio de venta del producto lo fijan los mismos intermediarios mediante un cálculo de merma por pieza o por libra.

Uno de sus productos, el caso del dorado verde se exporta a Estados Unidos, a través de la venta que realizan los intermediarios a las industrias o exportadores.

2.1.2. Administración

El gerente del emprendimiento es el presidente de la asociación, trabaja a medio tiempo y no recibe ninguna remuneración. La Asociación cuenta con un contador y una secretaria, pero no se lleva un registro ni contabilidad del emprendimiento.

2.2. Análisis de requerimiento

2.2.1. Infraestructura y equipamiento

Esta Cooperativa está empeñada en desarrollar valor agregado a la captura, pero no de una manera temporal como lo hacen actualmente, sino como una actividad permanente. Adicionalmente pretenden establecer un punto de venta de pescado.

Para estas actividades se requiere una máquina de corte, una máquina para sellar al vacío, fundas especiales para empacar, balanza (actualmente les presta el Viceministerio de Acuicultura y Pesca), vitrinas para exhibir producto y congelador para guardar el producto.

Para la captura, requieren un mejoramiento de sus embarcaciones, además de mayor acceso a abastecimiento de combustible, ya que el existente en San Mateo es insuficiente por la cantidad de lanchas que requieren ese servicio.

2.2.2. Financiamiento

Esta asociación tiene la necesidad de adquirir un terreno para la sede de la Asociación, para lo cual necesita un monto de financiamiento de 30.000 dólares aproximadamente, por parte de las instituciones públicas o privadas. Además de capital de trabajo para desarrollar la actividad de procesamiento y venta.

2.2.3. Comercialización

Una de las innovaciones que pretende hacer esta Cooperativa es empacar el pescado y vender directamente al consumidor final, esto con el objetivo de no depender del comerciante y mejorar

el precio de venta. Esto minimizaría los efectos de ingresos reducidos en los meses de escasez de pescado (febrero y marzo).

2.2.4. Administración

El administrador de este emprendimiento requiere una gestión para obtener contactos comerciales para canalizar las ventas de sus futuros productos de pesca empacados. Se debería contratar un gerente externo financiado que no pertenezca a la asociación, para cuando se tenga un volumen de producción grande y tengan materiales para mejorar sus condiciones de pesca.

Les interesaría un desarrollo de capacidades para mejorar las habilidades de procesamiento y venta, así como un intercambio de experiencias con otras organizaciones o emprendimientos que realizan la misma actividad.

3. Asoproconsal

3.1. Caracterización

Asoproconsal es una asociación pesquera ubicada en San Vicente (Comuna Salinas), Manabí. La principal actividad es dar servicio a pequeños y medianos comerciantes de descolado, pelado, desvenado de camarón y empacado (2 a 3 toneladas por día), y han prestado servicios para grandes procesadoras de hasta 15 toneladas métricas por día, adicionalmente se dedican a la venta de hielo.

Esta asociación se fundó en mayo del 2015, y está legalmente constituida e inscrita en la SEPS. Está conformada por 22 socios, de los cuales 18 son mujeres y 4 son hombres. En sus inicios tenía 46 socios, pero durante el proceso de legalización dudaron de la capacidad de las socias y se retiraron.

Los miembros de la asociación aportaron con la mano de obra y contribuyeron con los recursos financieros del negocio del hielo para mejorar paulatinamente las instalaciones del emprendimiento. Además, para ser miembro de la cooperativa se debe aportar 5 dólares mensuales.

Los socios no viven solamente de la actividad pesquera y de transformación, sino que tienen empleos adicionales en la ciudad.



3.2. Situación actual

La capacidad operativa diaria de producción para procesamiento es de 3 toneladas métricas de camarón para descabezado, mientras que su capacidad instalada es de 20 toneladas métricas, que para su efectiva utilización requieren 80 personas laborando en 8 horas diarias de trabajo.

Existen algunas instituciones que financiaron el emprendimiento, FIEDS (Fondo Italo Ecuatoriano para el Desarrollo Sostenible) donó recursos para instalaciones y equipos. El CISP (Comitato Internazionale per lo Sviluppo dei Popoli) ejecutaron las obras, además el Viceministerio de Acuicultura y Pesca, PNUD, la Prefectura de Manabí, el Municipio de San Vicente y la Universidad de San Vicente los apoyaron con constantes capacitaciones.

Actualmente este emprendimiento está funcionando, trabajan mínimo 2 o 3 días a la semana y su producción depende de su materia prima, el proceso total de producción dura unas 3 horas diarias, estando subutilizada.

3.2.1. Infraestructura y Equipo

El emprendimiento cuenta con instalaciones apropiadas para el procesamiento de camarón y para la producción de hielo. Tiene 5 máquinas para frío (2 para el área de descabezado, 1 para cabezas de camarón, 1 para la cola del camarón, y 1 para la hielera), mesas, tanques procesadores de hielo, motor de planta de luz y transformador de corrientes de industrias.

Todos los equipos están funcionando adecuadamente y cuentan con un mantenimiento eficiente, financiado y administrado por los trabajadores, poseen filtros de agua potable para todo el proceso de descolado, pelado y desvenado de camarón y para la producción de hielo. Tienen energía eléctrica todo el año, aunque a veces en las noches por los distintos flujos de energía utilizados en la región de las camaroneras, provocan caídas de luz y no pueden producir en la noche el hielo por la baja del flujo, para este problema CNEL (Corporación Nacional de Electricidad) habilitará una estación en San Vicente.

3.2.2. Financiamiento

No cuentan con un capital de trabajo fijo, pero utilizan los ingresos de la producción de hielo para pagar los gastos de servicios básicos.

Esta asociación no ha realizado ningún préstamo, por lo tanto, no tiene deudas, esto debido a que, con el ahorro interno de su producción, cuenta con capacidad de pago.

3.2.3. Comercialización

Este emprendimiento procesa hasta 15 a 20 toneladas diarias, que corresponde al servicio prestado a intermediarios, que en su gran mayoría son comerciantes de camarón, quienes requieren el servicio de la Asociación, por lo que tienen asegurada la venta del producto. Tienen contratos de servicios con los comerciantes y el pago es a 7 días.

Al comienzo el precio de venta se lo fijaba acorde al mercado y existía una alta competencia con los procesadores informales, pero ahora al mostrar la calidad del servicio que se da (han tenido capacitaciones sobre exámenes organoléptico, exámenes de PH y el uso adecuad de termómetro), los comerciantes tienen ya fijados los precios por estos servicios diferenciados. En el caso de un servicio personalizado y en el caso de la venta de hielo el precio se lo determina por contrato.

Se conoce que una parte de su producto llega a mercados locales con comerciantes pequeños. La materia prima que procesan mediante sus servicios proviene de otros comerciantes.

El proceso de compra venta empieza con los comerciantes llevando su producto hacia la planta, asumiendo los costos de transporte tanto de entrega como para llevar el producto a comercializarlo.

3.2.4. Administración y gerencia

El gerente del emprendimiento no pertenece a la asociación, es una persona externa que trabaja a tiempo completo pagada por el FIEDS. Todos los asociados participan en los procesos del emprendimiento, el equipo de trabajo está dividido en 3 áreas de trabajo con 5 a 6 personas, los cuales tienen distintas actividades.

Cuando existen comerciantes grandes y se procesa mayor cantidad de camarón, se necesita más personal (una vez se necesitó 75 personas), por lo cual la cooperativa llama a personas externas que conocen de la actividad y están registrados en la base de datos de la cooperativa.

Este emprendimiento tiene organigramas de las áreas operacionales y cuentan con registros contables, así como también una base de datos del personal disponible para el emprendimiento.

Este emprendimiento tuvo utilidades en el 2019, las cuales llegaron a 12.000 dólares, y serán reinvertidas para mejora de la planta.

3.3. Análisis de requerimiento

Este emprendimiento requiere algunos apoyos para lograr una mayor dinamización.

3.3.1. Infraestructura y equipamiento

Hacen falta tanques para guardar y movilizar el camarón a las mesas de proceso. En algunos casos tienen que alquilar dichos tanques para dar el servicio completo.

Requiere máquinas para transportar las gavetas de producto terminado (dos más sería ideal). Además de duplicar la cantidad de gavetas que tienen actualmente (150 adicionales) y bandejas plásticas para facilitar cada proceso (bandejas tipo panadería para almacenar camarón y meterlos a la cámara de frío), nuevos filtros de agua para el proceso de producción de hielo, termómetros y equipos para medir el ph adicionales. Para todo lo mencionado anteriormente se requiere un monto de aproximadamente de 8.000 dólares.

Actualmente las cabezas de camarón procesado son vendidas a otra industria, la cual no compra constantemente, por lo que se hace necesario un espacio adicional para el tratamiento y almacenamiento de los desperdicios. Una necesidad adicional es el cambio del cerramiento del terreno.

Necesita del apoyo de instituciones públicas o privadas como por ejemplo de CNEL para el tema de las tarifas de luz, de la Prefectura para mejorar infraestructura de biodigestores que fueron construida por ellos, y tiene fallas que tienen que corregirse.

3.3.2. Financiamiento

Requieren un capital de trabajo entre 15 y 20 mil dólares para dinamizar el servicio completo, desde la compra de materia prima, hasta el descabezado, pelado, desvenado, empacado y congelado y la venta directa del producto procesado a mercados indentificados.

Se estipulan varias opciones de financiamiento, conseguir todo el capital o ahorrar unos meses para solicitar la mitad de los requerimientos de capital únicamente, a través de entidades crediticias. La infraestructura puede constituirse en garantía del préstamo.

3.3.3. Comercialización

Para dinamizar el negocio requieren apoyo en la articulación con exportadores de Bahía, Pedernales u otros, para maximizar las ganancias mejorando precios, dado que los costos operativos se han incrementado en los últimos años. No cuentan con transporte adecuado para comercializar los lotes propios, únicamente en la prestación de servicios son los comerciantes quienes retirar sus productos procesados.

3.3.4. Administración y gerencia

Los asociados ganan por el producto vendido, no tienen remuneración ni afiliación al IESS porque no tienen contratos en relación de dependencia.

Este emprendimiento requiere durante más tiempo un gerente externo financiado que no sea de la asociación, debido a que se requieren conocimientos gerenciales y de comercialización que no tienen los asociados.

Adicionalmente, es importante fortalecer capacidades en gobernanza dentro de la organización.

4. Cooperativa Puerto Canoa

4.1. Caracterización

La Cooperativa Puerto Canoa es una Asociación de pescadores ubicada en San Vicente, Manabí, cuyo emprendimiento es dar servicio de procesamiento que incluye pelado, descabezado y limpieza de camarón y langostino.

Esta cooperativa funciona desde el 27 de diciembre de 2017 y está legalmente constituida bajo la SEPS. Está conformada por 33 socios, de los cuales 27 son hombres y 6 son mujeres. En los inicios de la organización tenían 42 socios, pero se fue reduciendo por falta de incentivos asociativos.

Para el mantenimiento de la cooperativa existe un aporte de 5 dólares mensuales de parte de cada socio. Esto se ha utilizado en la tramitología para obtener los servicios básicos (agua y luz), costear la mano de obra de la construcción de un centro de acopio y la adquisición de una cisterna de agua.

Existen varias instituciones que apoyaron este emprendimiento, sobre todo después del terremoto. PNUD entregó un congelador, una empacadora al vacío, dos mesas, una balanza digital, tres termómetros, tanques para frío, hieleras, entre otros, además de ofrecer capacitaciones a los socios de la Cooperativa. En el 2017 se construyó un Centro de Acopio en un terreno donado en Comodato por la Prefectura de San Vicente y la infraestructura fue realizada y financiada por Fundación Heifer, quien además impartió capacitaciones en tributación, mercadeo, buenas prácticas de manufactura y agregación de valor.

4.2. Situación actual

El emprendimiento actualmente no está funcionando por la veda, pero además no cuenta con los implementos ni el capital necesario, además no todos los asociados cuentan con los equipamientos para otro tipo de pescas en sus embarcaciones. Su capacidad instalada de producción es de 1.5 quintales por cada embarcación, habiendo entre 18 a 23, dando un total de 34.5 quintales al día como máximo.

4.2.1. Infraestructura y Equipo

La Cooperativa tiene un terreno propio de 3.000 metros. Cuenta con cuartos de frío, dos congeladores, dos termómetros y una empacadora. Todos sus equipos funcionan adecuadamente y se les da un mantenimiento continuo.

En lo que respecta a servicios básicos, el emprendimiento cuenta con energía eléctrica pero no disponen de agua potable, por lo que compran a tanqueros y almacenan en cisternas.

4.2.2. Financiamiento

Esta asociación no tiene financiamiento, siendo el limitante que los miembros de la Cooperativa no tengan deudas para adquirir un préstamo.

4.2.3. Comercialización

Los servicios de pelado, descabezado y limpieza de camarón y langostino los realizan a intermediarios. Se conoce que, el destino final de los productos es la exportación. Se han realizado contactos con embajadas y empresas empacadoras y procesadoras en Manta para entrega directa, pero sin resultados positivos. Explicitan que uno de los problemas es el costo del transporte para movilizar el producto.

El pago por el servicio realizado es a crédito, con plazo de una semana para el desembolso. Esto a excepción del costo del combustible que se paga de contado.

El precio del servicio brindado por esta Cooperativa es de 50 centavos a 1 dólar por libra (dependiendo del servicio solicitado), adicionalmente el camarón decolado tiene un precio mayor de 1.80 dólares por libra. El precio que se paga a cada asociado por la materia prima (camarón grande, cuando está activa la pesca) es de 6 dólares por libra el camarón grande (entre 2 a 8 unidades por libra), a 4 dólares por libra el camarón pequeño (entre 8 hasta 15 unidades por libra) y 3 dólares por libra (15 a 24 unidades por libra).

4.2.4. Administración y gerencia

El gerente del emprendimiento es parte de la asociación y además es una mujer. El gerente y el personal administrativo son los mismos asociados y no reciben remuneración. Las utilidades del emprendimiento y los aportes de los asociados se utilizan para mantenimiento de los equipos, declaraciones de impuestos, entre otras actividades inherentes al emprendimiento.

4.3. Análisis de requerimiento

Requieren el permiso medioambiental para su funcionamiento, el cual se obtiene en el municipio. La asociación ya inició el trámite hace algunos meses. Dicho permiso es necesario para terminar las adecuaciones en el terreno.

4.3.1 Infraestructura y Equipo

Requieren ciertas adecuaciones en las oficinas de administración, además de apoyo con el cerramiento y el relleno en parte del terreno (prerrequisito es el permiso ambiental). Requieren una procesadora de hielo, carritos para transportar el producto, un furgón de 4 toneladas para movilizar la pesca a las fábricas, 200 gavetas, tanques térmicos de 1.000 litros y una bomba.

4.3.1. Financiamiento

Requieren financiamiento entre 25.000 y 30.000 dólares para la compra de un furgón (transporte), que les permita entregar sus productos de manera más rápida y eficiente y obtener nuevos compradores.

4.3.2. Comercialización

Facilitar la articulación con empacadores e industrias en Manta para la entrega directa de producto procesado.

4.3.3. Administración y gerencia

Desarrollar capacidades en la Cooperativa y sus directivos respecto de temas de comercialización y negociación. Una opción interesante es conocer otros emprendimientos que realizan las mismas actividades, sobre todo considerando casos exitosos.

Reforzar capacidades en temas de tributación, mercadeo, buenas prácticas de manufactura y agregación de valor.

5. Asociación de Producción Pesquera Artesanal de Mujeres Emprendedoras El Verdum ASOPROPEMUVER.

5.1. Caracterización

La principal actividad que motivó la conformación de esta Asociación es la elaboración de pulpa de cangrejo, sin embargo, algunos socios se dedican al descabezado de camarón de piscinas en la zona.

ASOPROPEMUVER es una asociación pesquera ubicada en Tosagua, Manabí. Funciona desde 2018 y está legalmente constituida bajo la SEPS. Está conformada por 34 socias, que se dedican a la actividad pesquera, a la agricultura y a la cría de animales domésticos. Estos socios aportan con un dólar mensual a la asociación y han realizado promoción de la actividad en las ferias de la comunidad.

Los miembros de esta asociación son parte de la Comuna Verdum, en cuyos terrenos funcionaba una pequeña infraestructura utilizada para pelar y descabezar camarón. Actualmente está abandonada.

Reciben en apoyo del Viceministerio de Acuicultura y Pesca, en lo referente al desarrollo de capacidades en fortalecimiento organizacional y manejo administrativo.

5.2. Situación actual

Actualmente este emprendiendo no está funcionando, ya que la captura de cangrejo se ha reducido debido a la pérdida de manglar y a la contaminación del estuario. Su actividad actual es la producción de maíz.

5.2.1. Infraestructura y Equipo

Esta asociación no posee infraestructura, terreno, ni maquinaria. Tienen acceso a servicios básicos de agua potable y energía eléctrica todo el año.

5.2.2. Financiamiento

Esta asociación no necesita financiamiento debido a que no cuentan con capacidad de pago, por lo tanto, no ha realizado ningún préstamo y no tiene deudas pendientes.

5.2.3. Comercialización

Los volúmenes de venta del producto son bastante bajos, a excepción del período cuando se realiza el Festival del Cangrejo cada año en la comunidad. El precio de venta lo determinan los intermediarios. Su materia prima la obtienen de los esposos de las socias y ellas venden el cangrejo procesado. EL 70% de la producción se vende a través de intermediarios y el 30% en ferias. La venta del producto es al contado.

En las ventas su principal problema es la calidad de los productos, ya que los cangrejos son cada vez más pequeños y su volumen de captura es bajo.

5.2.4. Administración y Gerencia

La Presidenta del emprendimiento pertenece a la Asociación, trabaja a tiempo parcial y no recibe remuneración alguna. El número de personas que trabajan en el emprendimiento depende de la cantidad de producto para procesar y de la actividad que realicen y está constituido por las socias de la organización.

La organización no lleva una contabilidad formal, ni registros de las compras y ventas.

5.3. Análisis de requerimientos

5.3.1. Infraestructura y equipamiento

Necesitan equipos para la preparación y despulpado de cangrejo. Además, la infraestructura pequeña que posee la comuna de Verdum (de momento se encuentra abandonada) tiene potencial para dar servicios a los camareros de la zona.

5.3.2. Financiamiento

Requieren 30.000 dólares para financiar los equipos de preparación y despulpado de cangrejo.

5.3.3. Comercialización

Se requiere acompañamiento y asistencia técnica para desarrollar una comercialización que vaya más allá de los intermediarios y que implique mayores precios. Capacitación en herramientas para comercializar, marketing, servicio al cliente, entre otros.

5.3.4. Administración y Gerencia

No ven la necesidad de contar con un gerente externo, mientras no se incremente el volumen de procesamiento. Requieren, más bien, capacitaciones para los asociados en manejo de conflictos, impactos ambientales en la zona y desarrollo de mercados

6. Asociación de Productores Pesqueros Puerto Cabuyal

6.1. Caracterización

La principal actividad de este emprendimiento es el procesamiento primario y la comercialización de varios tipos de pescado.

Puerto Cabuyal es una asociación pesquera ubicada en San Vicente, Manabí. Funciona desde el 2012 y está legalmente constituida bajo la SEPS. Se conforma por 31 socios, con un crecimiento en los últimos años (iniciaron con 24 socios). Los socios han aportado al emprendimiento con el terreno donde funcionan las actividades y con la mano de obra. El aporte por ser miembro de la Asociación es de 5 dólares al mes.

Además de la actividad pesquera, los miembros de la asociación viven de la agricultura (maíz, maní y yuca).

Las instituciones que financiaron y apoyaron este emprendimiento son: PNUD y FIEDS, en lo que tiene que ver con construcción de la infraestructura y la maquinaria, el Gobierno local aportó con el relleno del terreno y los planos, además del comodato del terreno, la Prefectura con la habilitación parcial de las vías y el Departamento Técnico del Municipio y el Viceministerio de Pesca con capacitaciones.

Actualmente, el FIEDS ya no apoya, aunque realiza visitas ocasionales y da asistencia técnica.



6.2. Situación actual

Este emprendimiento se encuentra funcionando.

6.2.1. Infraestructura y Equipo

Cuenta con un Centro de Acopio y terreno propio. Están equipados con: 1 empacadora al vacío, mesas para procesar el pescado, 1 máquina para hacer hielo y 2 congeladoras. Los socios tienen 24 embarcaciones de las cuales 15 están activas.

Toda la maquinaria funciona eficientemente y tiene mantenimiento continuo. El emprendimiento cuenta con servicios básicos: electricidad y agua entubada.

6.2.2. Financiamiento

Esta asociación no ha realizado ningún préstamo, por lo que no tienen deudas. Esto debido a que no tienen capacidad de pago.

La asociación tiene recursos solo para viajes de dirigentes, pagos de servicios como luz, agua, declaraciones SRI, entre otras gestiones que realizar para incidir en política pública.

6.2.3. Comercialización

Su capacidad de captura es de 8 quintales de pesca variada por embarcación y pueden recibir hasta 5 embarcaciones por día, por lo tanto, su producción total diaria es de 30 a 40 quintales. Trabajan de 4 a 5 días a la semana por lo tanto su capacidad de procesamiento es de 200 quintales semanales máximo.

Venden el 90% de su producto a intermediarios y el 10% a otros pescadores. El retiro de los productos lo hacen los compradores en el Centro de Acopio. Para ventas directas a la industria que son eventuales, alquilan transporte.

El precio de venta se determina en función del mercado de la zona y por lo general la venta es al contado o a través de transferencia bancaria.

El 90% de su materia prima proviene de los asociados y el 10% restante de los no asociados. El costo por libra es de 60 centavos (de los cuales 5 centavos se dejan para el fondo de la asociación). Tienen problemas con la calidad de sus capturas (producto de menor tamaño y baja cantidad) debido al aguje.

Es importante mencionar que conocen que su producto se exporta, a través de los intermediarios a los que le venden.

6.2.4. Administración y Gerencia

El gerente del emprendimiento pertenece a la asociación, trabaja a tiempo completo y no recibe remuneración alguna, además son cuatro personas adicionales a los socios que trabajan en el emprendimiento cuando deben procesar algo de producto. Cabe mencionar que el emprendimiento cuenta con los registros de ingresos y gastos.

6.3. Análisis de requerimiento

Los socios pretenden incrementar la producción con una mayor dotación de capital externo.

6.3.1. Infraestructura y equipamiento

Necesitan un cuarto frío adicional para almacenar hielo, una máquina de hielo (tener un ingreso adicional vendiendo hielo), instalar un transformador de luz necesario para que los equipos de frío funcionen por completo (ahora los tienen apagados, porque no están almacenando pesca), un kit de primeros auxilios y radiocomunicaciones para las embarcaciones. Requieren mejoras en las vías de acceso para poder depender menos del transporte del intermediario. No han realizado una estimación de los costos.

6.3.2. Financiamiento

Requieren financiamiento para comprar lo mencionado anteriormente, pero no conocen el monto exacto necesario.

6.3.3. Comercialización

Requieren capacitaciones en temas de gestiones de ventas y manejo comercial del negocio. Eventualmente también les interesaría establecer una ferretería para poder abastecer de los materiales que necesitan sus socios y los otros pescadores de la zona.

6.3.4. Administración y gerencia

No creen que es necesario la contratación de un gerente externo financiado que no sea de la asociación porque primero deben considerar a los socios de la organización.

Debido a que conocen de otras asociaciones que se dedican al mismo emprendimiento que ellos (en Canoa y otras zonas cercanas), sería beneficioso realizar un intercambio de experiencia con estas, además, que las instituciones públicas y privadas apoyen para unir las distintas cooperativas y asociaciones de la zona.

7. Asociación Don Juan

7.1. Caracterización

La principal actividad de este emprendimiento es la producción y venta de hielo en escarcha para la industria camaronera y pesquera de la zona. También se dedica a procesar pesca, pero por el momento esta actividad está inactiva. Cabe recalcar que algunos socios (5 mujeres) se dedican a la pesca, pero esta actividad es independiente del trabajo de la asociación.

La Asociación de pescadores Don Juan está ubicada en Jama, Manabí. Se conformó en 2016 y está legalmente constituida bajo la SEPS. Tiene 24 socios actualmente, mientras que en sus inicios contó con 12 miembros. Cada socio aporta con 5 dólares mensuales. La Asociación ha aportado al emprendimiento con el terreno y el apoyo de la mano de obra.

Las instituciones que financiaron y apoyaron este emprendimiento son: Rotary Club con la infraestructura y el equipamiento (actualmente les apoyan con asistencia técnica), GAD Municipal de Jama les apoyó con el relleno del terreno, IICA con temas de gestión, el Viceministerio de Acuicultura y Pesca con capacitaciones en manipulación de la pesca y la Universidad Andina con la realización del reglamento interno, capacitaciones y asesoramiento legal.



7.2. Situación actual

7.2.1. Infraestructura y Equipo

El emprendimiento cuenta con terreno e infraestructura propia. Tienen una planta procesadora de pescado y productora de hielo. El equipo consiste en: 1 máquina empacadora al vacío, mesas para procesar pescado, 2 cámaras de frío y 1 máquina de hielo.

Todos los equipos que poseen tienen un funcionamiento adecuado, y cuentan con un debido mantenimiento, y tienen acceso a servicios básicos de agua potable y energía eléctrica todo el año.

7.2.2. Financiamiento

Esta asociación no ha realizado ningún préstamo, por lo tanto, no tiene deudas, esto debido a que no tiene capacidad de pago.

7.2.3. Comercialización

Su capacidad instalada de producción es de 3.000 libras de hielo al día que alcanzan en 45 gavetas, cuando operan las 24 horas del día. Venden el 90% de su producto a intermediarios y el 10% a otros pescadores. La logística de venta se da cuando los compradores de la zona se acercan a comprar directamente el hielo en la planta. El precio de venta es fijo y se lo determina por análisis de mercado. La paga se la realiza en efectivo, su materia prima la obtienen a través de los filtros de agua que fueron donados por Rotary Club.

7.2.4. Administración y Gerencia

El gerente del emprendimiento pertenece a la Asociación, trabaja a tiempo parcial y recibe remuneración. Tiene el apoyo de un socio, que también recibe paga. Cabe mencionar, que el emprendimiento cuenta con registros y contabilidad.

7.3. Análisis de requerimiento

La situación de este emprendimiento mejorará porque existe demanda de hielo insatisfecha en la zona, y lo que requiere es aumentar la producción.

7.3.1. Infraestructura y equipamiento

La infraestructura física no es adecuada para la elaboración de sus productos por lo que requieren ampliar las hieleras e instalar un transformador de línea trifásica (CNEL podía ayudarlos con este) o adquirir una máquina que hace bloques de hielo, de esta manera podrán aumentar la producción de hielo.

7.3.2. Financiamiento

Tienen dos posibles opciones para aumentar su producción de hielo, para la primera requieren un monto de 80.000 dólares para ampliar la procesadora de hielo y comprar 150 gavetas. La otra opción es comprar una máquina que hace bloques de hielo, presupuestada en 11.000 dólares.

7.3.3. Comercialización

Para mejorar la comercialización necesitan ayuda para articularse con compradores y promocionar su producto en el sector.

7.3.4. Administración y gerencia

El emprendimiento no tiene un modelo de administración apropiado en lo que respecta a procesamiento de pesca. No ven necesaria la contratación de un gerente externo mientras la producción no aumente, porque no justifica el gasto. Requieren capacitaciones para el personal en temas de manejo administrativo, comercial y operacional.

Conocen de otras asociaciones que se dedican a emprendimientos similares y creen que resultaría beneficioso (en San Vicente de Salinas) realizar un intercambio de experiencia con estas.

8. Planta Piloto. Viceministerio de Acuicultura y Pesca

8.1 Situación actual

El Viceministerio de Acuicultura y Pesca tiene un emprendimiento que busca fortalecer el sector pesquero artesanal. Está ubicado en la sede del Viceministerio de Acuicultura y Pesca, en las instalaciones de San Mateo, en Manta.

Las entidades que han apoyado esta iniciativa son: FAP, PNUD y WWF.

Esta planta fue financiada por el Gobierno de Japón, está operativa desde el 2012. Apoya con desarrollo de capacidades a las asociaciones de pescadores y pescadores, desarrolla investigación y genera valor agregado en productos de pesca, alquila la infraestructura a las asociaciones de pescadores de la zona para sus procesos de transformación, entre otros.

En desarrollo de capacidades y acompañamiento a las organizaciones ha trabajado en: buscas nichos de mercado para las especies disponibles, desarrollar opciones de preventa a funcionarios de la institución, análisis de costos de producción y precios, análisis de mercados, capacitación en buenas prácticas de manufactura, inocuidad de alimentos, procesamiento, entre otros. El emprendimiento ha suscrito un Convenio con la ULEAM para la participación de pasantes universitarios para servicios de apoyo a las asociaciones de pesca artesanal y también se realizaron alianzas estratégicas con programas implementados por municipios para articular con nichos de mercado y manejo de precios.

En investigación y generación de valor comenzaron desarrollando tres nuevos productos y actualmente tienen 37 productos diferenciados (catálogos de productos). Trabajan en productos crudos, congelados y empacados al vacío. Sus productos tienen como destino principal el mercado interno. Están en proceso los permisos sanitarios para la venta. La cooperación japonesa colaboró con asistencia técnica en el desarrollo de dichos productos.



8.2 Requerimientos

Las instalaciones del proyecto piloto son básicamente para formación y tiene limitación en infraestructura, equipos y asistencia técnica.

Se requiere nuevos equipos para implementar nuevas líneas de productos. Liofilizados, secos, salados, snacks de pescado son algunas de las líneas que se proyecta implementar.

Ampliación de instalaciones para procesamiento directo y arrendamiento a organizaciones para que procesen su producción comercial.

El proyecto piloto debe incorporar un componente de gestión de crédito que complemente el apoyo en desarrollo de capacidades, apoyo a la conformación del emprendimiento y dotación de infraestructura a las organizaciones y cooperativas de pescadores y transformadores.

9. Asociación Asopesanjocha

9.1. Caracterización

La principal actividad de este emprendimiento es el procesamiento de camarón y pescado para producir hamburguesas bajo pedido.

Asopesanjocha es una asociación pesquera ubicada en Muisne, Esmeraldas, está legalmente constituida por SEPS, se fundó en 2016 y está conformada por 35 socios, los cuales también se dedican a recolección y comercialización de conchas y almejas, pero esta actividad ha bajado porque su hábitat se contaminó hace un año.

El aporte de los socios hacia este emprendimiento ha sido el terreno donde funcionan sus actividades (una parte fue donada y otra parte financiada por la Asociación). Además, para ser miembro de la cooperativa se debe aportar 4 dólares al mes (valor que ya no se cobra desde que ocurrió el terremoto).

Las instituciones que financiaron este emprendimiento fueron: IEPS quien aportó con la construcción de la planta y con capacitaciones para procesados de pescado, liderazgo y soluciones de conflictos. Además, postularon su proyecto para obtener la ayuda de HOLCIM y lo ganaron, obteniendo un financiamiento para los arreglos y el material de la planta.



9.2. Situación actual

Actualmente este emprendimiento no está funcionando, debido a que no se está procesando continuamente, solo se procesa algo de camarón (para hacer hamburguesas de camarón) cuando tienen pedidos, además de la pesca individual que realizan algunos socios y la venden en Quito y otras ciudades grandes.

9.2.1. Infraestructura y Equipo

Cuentan con una planta de procesamiento, en un terreno propio de 15 por 40 metros. Y están equipados con: un cuarto frío con 3 toneladas de capacidad, congeladores, un molino industrial, una embudidora, una empacadora y mesas de trabajo.

Todos los equipos que poseen tienen un funcionamiento adecuado, y cuentan con un debido mantenimiento apoyado por GIZ y CEFODI. En el tema de servicios básicos cuentan con energía eléctrica todo el año, pero no tienen acceso a agua potable, solo cuentan tanques elevados con una capacidad de 2.500 litros.

9.2.2. Financiamiento

Esta asociación no necesita financiamiento debido a que no cuentan con capacidad de pago, por lo tanto, no ha realizado ningún préstamo y no tiene deudas pendientes.

9.2.3. Comercialización

Su capacidad instalada de procesamiento es de 300 libras por persona al día, trabajando 20 personas al día. El proceso de venta empieza cuando tienen pedidos, procesan el camarón, luego utilizan el transporte público para dirigirse hasta Pedernales y ahí lo envían tipo encomienda a los destinos de sus clientes.

La paga obtenida por este servicio se la realiza en un tiempo estimado de 2 a 8 días, y al momento que se recibe la paga se la entrega a cada socio de inmediato. El precio de venta se determina, en función de la cotización del mercado de la zona y considerando los costos de operación. El 40% de su materia prima proviene de los pescadores asociados y el 60% de pescadores que no están asociados.

9.2.4. Administración y Gerencia

El gerente del emprendimiento pertenece a la asociación, trabaja a tiempo completo, pero no recibe remuneración, además cuentan con hasta 20 personas que trabajan para la asociación y de la misma manera no reciben paga alguna. Es importante mencionar que cuentan con registros y la contabilidad del emprendimiento.

Las mujeres en este emprendimiento realizan varias actividades. Por ejemplo, organizan las actividades diarias y definen las tareas individuales.

9.3. Análisis de requerimiento

La situación de este emprendimiento mejorará porque las instalaciones que poseen son las adecuadas para empezar a procesar. Requieren del apoyo de instituciones públicas para poder tramitar permisos sanitarios y cumplir la normativa para poder comercializar sus productos (sobre todo los procesados).

9.3.1. Infraestructura y equipamiento

Requieren cambiar la pintura de los pisos del área de almacenamiento del producto, a una adecuada para el manejo de alimentos, modificar y arreglar los desagües (los que tienen son muy pequeños y necesitan más grandes), mejorar las mesas de trabajo para conectar directamente a tuberías con suministro de agua para drenaje y mangueras aéreas de lavar camarón, 2 mesas más de trabajo (especiales para descabezado), tinas para transporte de pescado que se vende fuera y necesita ser transportado con hielo, y una máquina mezcladora para poder hacer más productos elaborados en menos tiempo.

Necesitan un terreno adicional para proyectos futuros de crecimiento.

9.3.2. Comercialización

Para mejorar la comercialización requieren que se realicen estudios de mercado que les ayude a identificar los nichos de mercado que tengan interés en su producto, así podrán diversificar la cantidad de clientes que tienen hasta ahora, y también para llegar con su producto a ciudades intermedias (Riobamba, Ambato, Santo Domingo), que se abastecen de pesca con menores precios, a los cuales ellos quisieran también llevar su producto.

9.3.3. Administración y Gerencia

Este emprendimiento necesita un gerente externo financiado que no sea de la asociación, que tenga altos conocimientos de negociación y gestión de ventas, además, que se dedique exclusivamente a tratar todos los temas de ventas, cobros y planificación. Se requiere de una persona que maneje y administre la contabilidad y los registros de la cooperativa.

10. Asociación Asopesbunche

10.1 Caracterización

La principal actividad de este emprendimiento es la pesca y quieren avanzar al procesamiento de la misma, pero la planta recién fue inaugurada (de forma parcial, ya que aún están en marcha adecuaciones de procesos de frío) hace aproximadamente 8 meses, por lo que actualmente están utilizando algunos equipos para producir hamburguesas de pescado que venden bajo pedido y en las ferias de la región.

Asopesbunche es una Asociación pesquera ubicada en Muisne, Esmeraldas, está legalmente constituida por la SEPS, se fundó en 2016 y está conformado por 25 socios, 20 mujeres y 5 personas de apoyo, en sus inicios este emprendimiento contaba con 20 miembros, el número de asociados ha aumentado debido a que ellos ven la necesidad de agruparse. No todos los socios viven solo de la actividad pesquera algunas socias mantienen todavía la actividad de la recolección de concha, y en su familia sus esposos generalmente tienen otros ingresos por trabajos fuera de la comunidad.

Cada socio tiene que aportar 1 dólar al mes, además aportaron con un terreno propio y mano de obra para el emprendimiento.

Dos instituciones financiaron a este emprendimiento, IEPS con 70.000 dólares, y GIZ con 12.000 dólares, valores destinados para la infraestructura de la asociación. Su apoyo, seguimiento y acompañamiento será solo hasta agosto de 2020 cuando se entregue la planta terminada en su totalidad. PUCE-Esmeraldas, FAO, MAE, FEPP y CEFODI también apoyan a esta Asociación.



10.2 Situación actual

Actualmente el emprendimiento no está funcionando debido a que GIZ aún no ha entregado todo el proyecto a la administración de la Asociación, como se menciona anteriormente el proyecto finaliza en agosto del 2020, fecha en la cual se entregará la planta terminada.

10.2.1 Infraestructura y Equipo

En esta Asociación se construyó además una infraestructura parte de la misma planta para poner a funcionar un comedor en el segundo piso. Cuentan con un terreno propio de 9 por 12 metros. En el tema de maquinaria y equipo (a las cuales se les realiza un mantenimiento adecuado), tienen un cuarto frío (pero aún no está terminada la instalación de los equipos), máquina embutidora, molino eléctrico, 5 mesas de trabajo, una balanza, una empacadora al vacío pequeña, un carro pequeño para transportar materiales. En la oficina administrativa tiene un escritorio y una computadora, un comedor (que fue financiado por FAO, tiene implementos de cocina, vajilla para 60 personas, una nevera, ollas y otros implementos de cocina).

No se tiene la certeza de la capacidad instalada de producción debido a que todavía no procesan, pero calculan que se puede lograr procesar hasta 10 quintales diarios.

Cuentan con energía eléctrica todo el año, el agua es entubada y solo fluye 3 horas al día de manera irregular.

10.2.2 Financiamiento

Esta asociación no ha realizado ningún préstamo, por lo tanto, no tiene deudas, esto debido a que no cuentan con capacidad de pago.

10.2.3 Comercialización

El servicio que comercializa es la producción de hamburguesas de pescado (lo consiguen en la pesca cercana y alquila transporte para llevarlo a la planta) que venden bajo pedido a los clientes de la zona y en las ferias de la región, el pago recibido es en efectivo; además ofrecen servicios de comedor con productos locales de forma eventual.

10.2.4 Administración y gerencia

La presidenta del emprendimiento pertenece a la asociación, trabaja a tiempo completo, pero no recibe remuneración alguna. De igual manera todos los socios trabajan en el emprendimiento sin recibir remuneración.

10.3 Análisis de requerimientos

La situación de este emprendimiento mejorará porque cuentan con demanda, y cuando el proyecto se encuentre terminado, tengan todos los implementos y cuenten con grandes cantidades de materia prima van a poder producir.

10.3.1 Infraestructura y equipamiento

Necesitan al menos 3 tanques de 1.000 litros para acopiar la pesca que pueden procesar, materiales biodegradables alternativos al plástico para empacar las hamburguesas, gavetas medianas para mejorar el proceso de transporte, bandejas, cernidores, coladores para utilizar durante el procesamiento de pescado y camarón, una balanza quintalera (tienen una, pero es muy pequeña), una empacadora al vacío más grande, aire acondicionado para el área de trabajo y un molino industrial. Además, quieren comprar terrenos aledaños para poder hacer instalaciones adicionales para incrementar la capacidad del procesamiento. Necesitan una cisterna porque solo tienen servicio de agua 3 horas al día.

En el futuro buscan construir en ese terreno cabañas para recibir turismo (ahora tienen algo de turismo y también técnicos de cooperación que eventualmente los visitan para sus propias actividades).

Requieren el apoyo de las instituciones públicas o privadas principalmente en pavimentación y alcantarillado porque tienen difícil acceso al lugar por la falta de buenas vías y servicio de agua. Adicionalmente, desean repotenciación del sistema eléctrico porque solo existen dos transformadores para la comunidad y si quieren ampliar la producción necesitan más energía para mantener los equipos de frío.

10.3.2 Financiamiento

El monto de dinero que requieren para comprar el terreno de 12 por 16 metros es de 5.000 dólares, del resto no se tiene estimado.

10.3.3 Comercialización

Para mejorar la comercialización requieren tener más contactos fijos de personas que conozcan bien el tema negociación, para así mejorar sus ventas.

10.3.4 Administración y gerencia

Crean que la contratación de un gerente externo financiado que no sea de la asociación mejoraría la administración del emprendimiento. Además, se debe realizar capacitaciones a sus socios en temas de administración y ventas.

Debido a que conocen de otras asociaciones que se dedican al mismo emprendimiento que ellos, sería beneficioso realizar un intercambio de experiencia con estas.

11. Cooperativa de Producción Pesquera Artesanal 8 de Diciembre

11.1. Caracterización

La Cooperativa de Producción Pesquera Artesanal 8 de Diciembre es una asociación pesquera ubicada en Jaramijó, Manabí, está legalmente constituida por SEPS, se fundó en 2011 y está conformada por

96 socios, 32 mujeres y 64 hombres. El número de socios ha venido aumentando debido al gran entusiasmo a agremiarse por obtener los beneficios y ayudas de la cooperativa, que por el momento se limitan a la representación ante las autoridades competentes y los organismos internacionales para obtener asistencia para la actividad de pesca. Para ser socio de esta cooperativa se debe aportar con 4 dólares mensuales.

FAO fue la institución que apoyó temporalmente este emprendimiento luego del terremoto del 2016, brindando materiales y equipamientos de las embarcaciones, líneas de pesca dependiendo del método de pesca y el tipo de producto; el Viceministerio de Acuicultura y Pesca les ofreció asistencia técnica, capacitación sobre el manejo efectivo de pescado y de emprendimientos, realizó inspecciones y gestionó crédito para los asociados, el cual fue utilizado para reparar algo de la sede, y otras viviendas de los asociados. Además, los asociados realizaron inversiones individuales en sus lanchas, pero estas se están deteriorando y ya no están en condiciones óptimas para realizar la actividad.

La principal actividad de este emprendimiento es la pesca de picudo y dorado y la comercialización a intermediarios, sin embargo, hasta el momento, no se realiza como Cooperativa sino de forma individual. Por lo tanto, no tienen ninguna ventaja para el pescador el ser parte de la Asociación.

11.2. Situación actual del emprendimiento

Actualmente el emprendimiento como cooperativa de producción y comercialización no está funcionando debido a que los equipos de pesca, materiales y lanchas se encuentran en malas condiciones, pero mantienen su pesca artesanal de forma individual para generar algún ingreso.

Las capturas se han reducido en un 40% de lo que se pescaba antes. Uno de los factores claves de esta disminución es la piratería. Además, no tienen definido una cantidad fija de producción debido a que este varía dependiendo del viaje. Suelen tener problemas de calidad de su producto por la falta de hielo necesario para congelar todo el pescado.

11.2.1. Infraestructura y Equipo

Esta cooperativa cuenta con artes de pesca como trasmallo, anzuelos, otros equipos para los diferentes tipos de pesca, y embarcaciones, pero en condiciones precarias.

Cuentan con un terreno, pero por falta de recursos no han construido nada en él. No tienen instalaciones ni infraestructura de almacenamiento para la comercialización, o procesamiento, por lo que se la hace directamente con los comerciantes e intermediarios.

11.2.2. Financiamiento

Esta Cooperativa no ha realizado ningún préstamo como organización, por lo tanto, no tiene deudas. Esto debido principalmente a que los socios gestionan sus créditos de forma individual.

11.2.3. Comercialización

Cada socio de la cooperativa vende el 100% de sus productos individualmente en el puerto directamente a los intermediarios, los cuales pagan en ese momento, cabe recalcar que los intermediarios son los que fijan los precios dependiendo de la cantidad de pesca. No se vende a empresas procesadoras porque no pagan inmediatamente, y el pescador requiere liquidez.

Por otro lado, la producción varía dependiendo del viaje; los gastos por viaje son de entre 300 a 400 dólares (USD 20 en pomos de gasolina, USD 12 en marquetas de hielo, USD 100 dólares en víveres y

equipos que se reemplazan, entre otros). Adicionalmente, los precios de venta de los productos de la pesca son: 3 dólares la libra de pescado picudo o 1,25 dólares cuando hay sobreoferta, y 2,50 dólares la libra de dorado, bonito, picudo, cabezudo y camotillo.

La Cooperativa no maneja ningún volumen de pesca para la comercialización, ya que los socios venden individualmente su producto, por lo tanto, el emprendimiento como iniciativa asociada, no cuenta con materia prima.

11.2.4. Administración y gerencia

Dado que el emprendimiento no funciona a nivel asociativo, no requiere de gerencia, pero tiene una contadora de la Cooperativa, que también es asociada, quién básicamente realiza las declaraciones tributarias y la contabilidad básica y registro de los aportes de esta organización. Ella trabaja a tiempo parcial y recibe una remuneración.

11.3. Análisis de requerimiento

11.3.1. Infraestructura y equipamiento

La principal necesidad de esta Cooperativa es la reparación de sus lanchas (o reemplazo en algunos casos, por el nivel de deterioro) y sus equipamientos, también requieren de infraestructura, equipos y herramientas para enfriar, congelar, procesar y empacar el pescado, de manera que les permita comercializar sus productos por canales alternativos.

11.3.2. Financiamiento

Esta Cooperativa tiene la necesidad de construir su sede en el terreno que tiene la asociación, pero no conocen el monto exacto necesario para realizar una inversión.

11.3.3. Comercialización

Con la capacitación dada por el Viceministerio de Acuicultura y Pesca sobre el manejo del pescado y de emprendimiento quieren avanzar con el emprendimiento de red de cerco y captura y procesamiento de pinchagua.

11.3.4. Administración

Se debería contratar un gerente externo financiado que no pertenezca a la asociación, pero cuando se mejoren los equipos, embarcaciones, e infraestructura de acopio, almacenamiento, conservación y procesamiento que permita funcionar al emprendimiento.

Necesitan capacitaciones para aumentar sus conocimientos de comercialización y poder vender sus productos, además, quieren obtener acercamientos comerciales para ubicar su posible producción a otros clientes directos, más allá de los intermediarios.

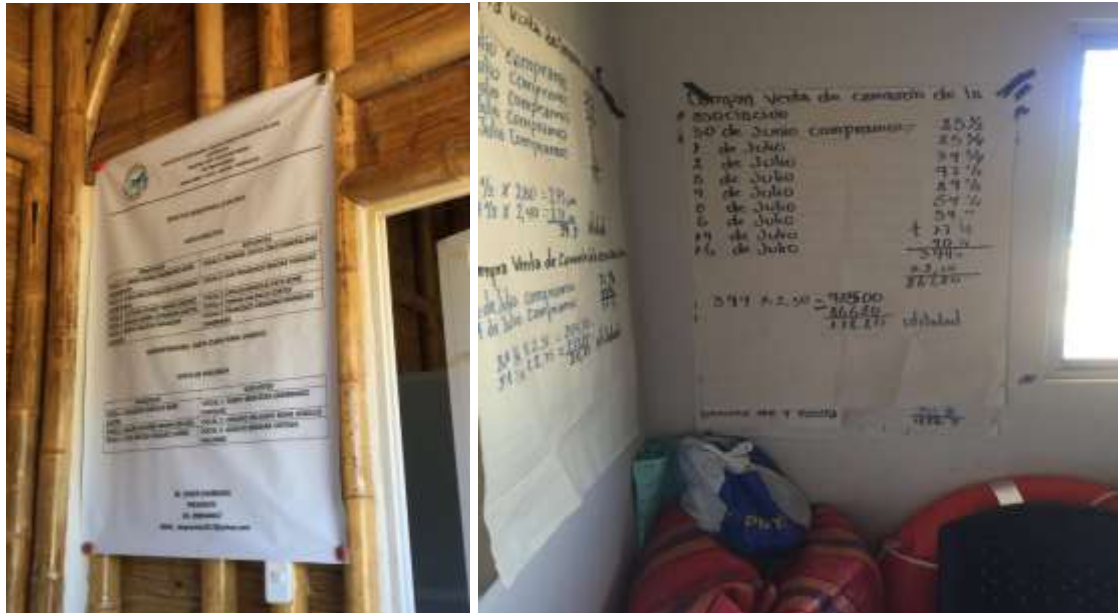
12. Cooperativa Asopesamar

12.1. Caracterización

La principal actividad de este emprendimiento es el procesamiento y acopio de camarón semi langostino.

Asopescamar es una asociación pesquera ubicada en Muisne, Esmeraldas, está legalmente constituida por SEPS, se fundó en 2015 y está conformado por 38 socios, 11 mujeres (las cuales se dedican a la recolección de conchas y últimamente un poco a la pesca) y 27 hombres, los cuales solo se dedican a la actividad pesquera.

Cada socio aporta con 3 dólares mensuales, y además aportaron con el terreno de la asociación y la mano de obra para estructurar el emprendimiento.



12.1. Situación actual

Tres instituciones han financiado el emprendimiento, GIZ con la construcción y mejoras de toda la infraestructura, CEFODI con el cuarto de frío y PNUD con computadoras. Además, les han brindado asistencia en la elaboración de planes de negocios.

Actualmente este emprendimiento no está funcionando debido a que el camarón su principal producto está en veda.

12.1.1. Infraestructura y Equipo

Cuentan con la construcción de una planta y está equipado con: cuarto frío, generador de energía, mesas de trabajo, oficinas con computadora e implementos, coolers y congeladores, área de procesamiento, instalaciones para recibimiento y despacho. Tiene terreno propio de aproximadamente 600 metros cuadrados.

Todos los equipos que poseen tienen un funcionamiento adecuado, y cuentan con un debido mantenimiento, en el tema de servicios básicos cuentan con energía eléctrica todo el año, pero los servicios de agua potable son escasos, solamente tienen acceso al agua de la parroquia que llega cada 2 días y por el momento el abastecimiento se encuentra dañado.

12.1.2. Financiamiento

Esta asociación mantiene una deuda pendiente con BanEcuador de 20 mil dólares, y a pesar de que tiene deudas por cobrar por la venta del camarón, no tiene una planificación de cómo van a pagarla.

12.1.3. Comercialización

Su capacidad instalada de producción en temporada es de 99 quintales por semana. El proceso de venta empieza con cada socio llevando la pesca hacia la planta, luego se coordina las ventas con los

intermediarios, y se contrata un transporte para realizar la entrega del producto, la paga se la realiza en un tiempo estimado de 2 a 8 días y al momento que se recibe la paga se la entrega a cada socio de inmediato, el precio de venta lo determinan por medio de averiguaciones de precios de otros mercados de la zona. El 80% de su materia prima proviene de los asociados y cuesta 2,50 dólares la libra y el 20% de personas que no están asociados a la cooperativa.

12.1.4. Administración y Gerencia

El gerente del emprendimiento pertenece a la asociación, trabaja a medio tiempo, pero no recibe remuneración, además cuentan con 5 personas que trabajan para la cooperativa y de la misma manera no reciben paga alguna. Es importante mencionar que cuentan con registros y la contabilidad del emprendimiento.

12.2. Análisis de requerimiento

La situación de este emprendimiento mejorará porque cuando se termine la veda, se va a volver a comercializar el camarón y ellos tendrán producto para procesarlo.

12.2.1. Infraestructura y equipamiento

Requieren un generador de energía eléctrica nuevo debido a que el que poseen no está funcionando bien, un pozo para almacenar los desechos, aislamiento del techo de la planta de procesamiento, una cisterna para almacenar agua, tanques de 1.000 litros para acopiar camarón y 2 gavetas para transportar el camarón con mayor facilidad.

Dado a que no tienen un acceso adecuado al sistema de agua potable, necesitan que las instituciones públicas o privadas dedicadas a este tema tengan una buena y eficiente distribución del suministro de agua.

12.2.2. Financiamiento

Requieren un financiamiento para poder pagar la deuda pendiente que tienen con BanEcuador.

12.2.3. Comercialización

Necesitan de capacitaciones para poder gestionar ventas y cobros, y para poder identificar cuáles son los mercados que requieran el tipo de camarón que ellos producen.

12.2.4. Administración y Gerencia

Este emprendimiento necesita un gerente externo financiado que no sea de la asociación, debido a que necesitan una persona con experiencia en el tema y que este dedicada exclusivamente a generar ventas y a asegurar los pagos a tiempo.

13. Asociación 19 de julio

13.1. Caracterización

La Asociación 19 de julio es una asociación pesquera ubicada en San Vicente (Comuna Salinas), Manabí, está legamente constituida por SEPS, se fundó en 2007 y está conformada por 36 socios, de los cuales 33 son hombres y 3 mujeres, en sus inicios este emprendimiento contaba con 20 miembros, pero el número de asociados ha aumentado debido a que a las personas les interesa estar en una asociación

para recibir apoyo de entidades públicas y organismos de apoyo. Los asociados no solo viven de la pesca, tiene trabajos eventuales en la siembra de maíz.

La principal actividad de este emprendimiento es la pesca artesanal mediante las artes de pesca de trasmallo, anzuelo y espinel. Las especies más comunes capturadas son el robalo, corvina, lisa bagre, martesa (como camarón de agua dulce). Debido a que el terremoto ha disminuido la cantidad de especies y los manglares se han degradado por las camaroneras, han empezado a dedicarse también a la comercialización de balanceado para abastecer la actividad camaronera de la zona que requiere el producto.

El Viceministerio de Pesca ha ayudado a este emprendimiento principalmente con capacitaciones, además la FAO dotó de materiales e implementos de pesca y balanceado de camarón. Los asociados han aportado rentando una pequeña casa comunal para utilizarla como bodega para el balanceado que comercializan.



13.2. Situación actual

Actualmente este emprendimiento está funcionando, pero ya no se dedica tanto a la pesca sino más bien a la comercialización de balanceado para camarones. Esto significa que la Asociación que inicialmente fue creada para desarrollar de forma asociativa, actividades directamente relacionadas con la pesca asociativa, en la actualidad se está alejando de este objetivo. Realmente nunca funcionó como iniciativa comunitaria de apoyo a la pesca artesanal de la localidad.

13.2.1. Infraestructura y Equipo

Cuentan con un terreno propio de 1.300 metros, además algunos de sus socios tienen embarcaciones precarias (las de algunos son propias y las de otros alquiladas) y algún equipamiento propio para utilizarlo cuando van a pescar. La bodega que alquilan es sede de la comunidad y del distrito educativo, pero es muy limitado, no tienen locales propios para almacenar el balanceado, cuartos fríos e incluso el piso es de tierra y no tiene ventilación adecuada. Además, sus equipos no han recibido mantenimiento. Cuentan con servicios básicos de agua y luz.

13.2.2. Financiamiento

Esta asociación no ha realizado ningún préstamo, por lo tanto, no tiene deudas, esto debido a que no tienen las garantías necesarias para obtener un crédito.

Para la Asociación es muy difícil financiar nuevos equipos (para pesca), consultaron pedir un crédito con BanEcuador y no tuvieron la garantía necesaria para lograr obtenerlo.

13.2.3. Comercialización

La actividad que predomina es la compra y venta de balanceado. El proceso empieza con pedidos de balanceado proveniente de Guayaquil, este es entregado a la asociación y almacenado en las bodegas y los compradores van a recogerla, sus clientes en su totalidad son camaroneras. La mayoría de pedidos son quincenales con un volumen de venta de 200 a 300 sacos, y el pago es a crédito de un

mes y medio. El precio es distinto en cada venta, pero depende de la calidad del producto (alimento balanceado). Las compras de balanceado las hacen en efectivo.

13.2.4. Administración y gerencia

El gerente del emprendimiento trabaja a tiempo parcial, es miembro de la Asociación y no recibe ninguna remuneración, otras tres personas de la Asociación trabajan en este emprendimiento sin recibir paga alguna. No existe una persona específica encargada del área contable por lo que solo llevan registros básicos del emprendimiento.

13.3. Análisis de requerimiento

La situación de este emprendimiento mejorará si es que logran obtener fondos, lo que les permitirá mejorar sus actividades actuales y aumentar su intermediación mensual en la comercialización de balanceado, del mismo modo se fijaron la meta de poder vender más de 1.000 sacos al mes.

13.3.1. Infraestructura y equipamiento

En el terreno de propiedad de la Asociación quieren construir la sede y una bodega más grande para mayor almacenamiento del balanceado, y además para procesar maíz en el futuro. Desean contar con un medio de transporte propio para no pagar fletes cuando traen el balanceado de las grandes ciudades como Guayaquil a la asociación.

13.3.2. Financiamiento

Estiman requerimientos de 20.000 dólares para comprar mayor cantidad de balanceado, comprar un medio de transporte, la construcción de una bodega y una procesadora de maíz. En este sentido solo piden crédito para desarrollar actividades de comercialización agrícola más que de pesca artesanal.

13.3.3. Comercialización

Para lograr generar mayores ingresos piensas entrar en el negocio del turismo, debido a que tienen áreas de manglares en reserva bajo custodia de la Comuna, en las que se puede realizar recorridos para visitar el manglar y el estuario.

13.3.4. Administración y gerencia

No creen que es necesario la contratación de un gerente externo financiado que no sea de la Asociación debido a que piensan que existen miembros en la cooperativa, especialmente los jóvenes, que ya tienen estudios y con sus conocimientos pueden hacer esa labor.

Creen que es necesario que las instituciones públicas o privadas los apoyen con capacitaciones en temas de administración, la parte contable y comercial para mejorar el manejo del emprendimiento y que por ende su negocio crezca.

14. Asociación Agrícola del Cangrejo Azul

14.1. Caracterización

La principal actividad de este emprendimiento es la producción y reproducción de cangrejo azul para la venta en vivo o preparado.

La Asociación Agrícola del Cangrejo Azul es una asociación pesquera ubicada en Pedernales (Parroquia Cojimíes), Manabí, está legalmente constituida por SEPS, se fundó en 2018 y está conformado por 25 socios, los cuales han aumentado con respecto a años anteriores debido a que el hecho de realizar el proyecto de cangrejo azul con la Prefectura de Manabí atrajo más asociados. Las mujeres de esta asociación se dedican a ciertas actividades de la organización, como trabajar en el criadero de cangrejo, procesamiento y lavado de cangrejo para la venta. Los socios no solo se dedican a la pesca sino también a la producción agrícola de sus propias parcelas.

La Asociación apoya al emprendimiento aportando mano de obra y realizando gestiones. Cabe recalcar que los socios no pagan un valor mensual a la Asociación, sino que realizan aportes eventuales cuando se necesita realizar gestiones.

Las instituciones que financiaron y apoyaron este emprendimiento son: El Viceministerio de Pesca que donó implementos y equipamiento para instalar un comedor y la Prefectura financió la instalación e infraestructura para áreas de reproducción (el terreno que está entregado en comodato, con opción de compra).



14.2 Situación actual

Actualmente este emprendimiento no está funcionando debido a que no se terminaron las obras y no se realizaron las actividades previstas con la Prefectura de Manabí, por lo tanto, las instalaciones están sin poder usarse.

14.2.1 Infraestructura y Equipo

Cuentan con corrales para la reproducción en un terreno de 20 por 20 metros aproximadamente y una infraestructura mínima del área de engorde en un terreno arrendado de 2 hectáreas. Están equipados con: 15 bombas y tanques de agua con una capacidad de 500 a 600 cangrejos y tinas para transporte.

No les dan mantenimiento a sus equipos y en el tema de servicios básicos cuentan con energía eléctrica todo el año, pero no tienen acceso a agua potable ni entubada, solamente toman agua del río porque no hay alcantarillado. Cabe recalcar que no tienen cuarto fríos.

14.2.2 Financiamiento

Tienen deudas pendientes con BanEcuador por 5.000 dólares, las cuales estiman que pagarán con la producción que vaya saliendo. No realizarán más préstamos porque no cuentan con capacidad de pago.

14.2.3 Comercialización

Su capacidad instalada de producción es de hasta 15 mil unidades al año (cangrejos), y su volumen de venta es de 100 a 300 unidades por semana. El proceso de venta es directo en la parroquia a los interesados que se acerquen a comprar el producto, el pago es en efectivo.

El precio de su producto está fijado dependiendo del tamaño del cangrejo (varía entre 1 a 4 dólares vivo y de 4 a 7 dólares preparado). El 100% de su materia prima proviene de los asociados (terreno de la asociación) y se les paga de inmediato.

14.2.4 Administración y Gerencia

El gerente del emprendimiento pertenece a la Asociación, trabaja a tiempo completo y no recibe remuneración, además todos los socios trabajan en el emprendimiento y tampoco reciben paga. Es importante mencionar que cuentan con registros básicos y la contabilidad del emprendimiento.

No generan utilidades, aunque lo poco que generaron el año anterior lo usaron para adecuar algo las instalaciones, comprar una jaula y mejorar un poco el cerramiento del área de reproducción.

14.3 Análisis de requerimiento

La situación de este emprendimiento mejorará porque el mercado demanda dicho producto.

14.3.1 Infraestructura y equipamiento

La infraestructura física que poseen no es adecuada para la elaboración de su producto, por lo que necesitan terminar la infraestructura del área de reproducción y engorde, especialmente el revestimiento con baldosa de las paredes de las tinas (para evitar que el cangrejo se salga), ampliar los canales para agua y desagües. También, necesitan mejorar el cerramiento del área de engorde (2 hectáreas) para asegurar que el cangrejo no se escape y evitar robos.

Finalmente tienen que comprar el terreno arrendado, para asegurar cualquier inversión futura (tanto del área de reproducción como el de engorde).

Para realizar un manejo más técnico del producto se necesita instalar un laboratorio para el control de reproducción y engorde. Quieren aumentar la producción de producto procesado, y necesitarían implementos para mejorar el proceso de despulpado de carne, y así logran darle valor agregado a su producto.

14.3.2 Infraestructura y equipamiento

Tienen necesidad de financiamiento para las adecuaciones de las infraestructuras mencionadas anteriormente, pero no conocen el monto exacto necesario.

14.3.3 Comercialización

Para mejorar la comercialización necesitan capacitación para poder gestionar ventas de la parroquia, además en formas para promocionar el producto, habilidades para registros y contabilidad.

14.3.4 Administración y gerencia

Crean que es necesario la contratación de un gerente externo financiado que no sea de la Asociación, porque necesitan una persona que se dedique exclusivamente al área de administración del negocio (generar ventas, cobros y contabilidad).

Debido a que conocen de otras asociaciones que se dedican al mismo emprendimiento que ellos (en Esmeraldas), sería beneficioso realizar un intercambio de experiencia con estas.

Necesitan capacitación en manejo técnico del engorde y la reproducción (ahora es solo empírico), y en temas relacionados con manejo de alimentos e inocuidad, además de capacitación en gestión y generación de ventas, contabilidad, manejo técnico de la producción

Necesita que las instituciones públicas o privadas los apoyen con el acceso a agua potable (les han dicho que hacen falta los permisos ambientales en el municipio para empezar los trabajos), porque este servicio también es indispensable para otras actividades turísticas que se pueden hacer en la parroquia.

15. Cooperativa de Producción Pesquera Artesanal Los Delfines

15.1. Caracterización

Este emprendimiento consiste en una ferretería donde se vende implementos marinos para servicio de los socios y clientes generales.

La Cooperativa de Producción Pesquera Artesanal Los Delfines se dedica a la actividad de la pesca y su comercialización. Está ubicada en Pedernales, Manabí y está funcionando desde el 2009. Se constituyó legalmente bajo la SEPS y está conformada por 33 socios, 4 mujeres y 29 hombres. En sus inicios este emprendimiento contaba con 6 miembros, pero el número de asociados ha aumentado por los servicios que presta la Cooperativa.

Los socios conformaron la ferretería en el 2009, con 1.600 dólares de capital. Adicionalmente, cada socio realizó un aporte inicial y en adelante se guarda un porcentaje de las ventas para repartir a cada socio.

Luego del terremoto del 2016, PNUD y CEIBAS apoyaron a esta Cooperativa con un pequeño proyecto para darle valor agregado a la pesca, entregaron una maquina selladora, un congelador y una máquina para corte de pescado. Esto fue dirigido a una de las socias principalmente, seleccionada por PNUD, actualmente tiene en funcionamiento estas máquinas y está intentando ofrecer el servicio de procesamiento de pesca a los otros miembros de la Cooperativa que son pescadores. Reciben asistencia técnica de la Subsecretaría de Pesca y el Gobierno Provincial.



15.1. Situación actual

Actualmente este emprendimiento está funcionando y ha ido creciendo con reinversión propia de los márgenes de ganancias de las ventas de la ferretería.

La asociación apoya a sus socios, a través de las ventas de implementos de pesca a menor precio y dándoles crédito para la adquisición de los productos de la ferretería.

16.2.1 Infraestructura y Equipo

Cuentan con un local arrendado y equipo de oficina (computadora, impresora) para el funcionamiento de las actividades administrativas y comerciales de la ferretería. Todos los equipos que poseen tienen un funcionamiento adecuado y cuentan con un debido mantenimiento. En el tema de servicios básicos tienen energía eléctrica y acceso a agua potable de manera continua.

15.1.1. Financiamiento

Esta asociación no ha solicitado préstamos. En caso de obtener financiamiento, tienen capacidad de pago por los flujos de efectivo que genera la ferretería. Los socios tienen una deuda con la Cooperativa de 25 mil dólares que se va recuperando poco a poco, en función de la actividad de pesca de cada socio.

15.1.2. Comercialización

El nivel de ventas de la ferretería es de 5 mil dólares al mes, que permite cubrir los gastos operativos y generar ganancia. Se llegó a facturar USD 35 mil al mes hace unos años, pero como las ventas de la ferretería dependen de la actividad pesquera de la zona, que ha bajado considerablemente afectando el negocio de la ferretería (por no respetar días de descanso de pesca y sobrepasar la capacidad de captura, hubo un aumento de embarcaciones en la zona).

Los precios están de acuerdo con los costos de adquisición más una ganancia mínima, que permita competir con el mercado y dar mayor acceso a los socios. Se vende a crédito y el nivel de mora es alto.

15.1.3. Administración y Gerencia

La gerente del emprendimiento es la administradora de la Cooperativa, trabaja a tiempo completo, es la encargada de llevar la contabilidad y registros del emprendimiento, cuenta con una remuneración y recibe el apoyo del presidente de la Cooperativa.

Este emprendimiento genera utilidades, las cuales se las distribuye a cada socio por partes iguales, incluso el año anterior se devolvió la cuota inicial a los socios que aportaron.

15.2. Análisis de requerimientos

La situación de este emprendimiento mejorará porque tienen un buen grupo de socios, lo que les hace falta es tener una buena organización.

15.2.1. Infraestructura y equipamiento

Tienen un terreno ubicado a 14 kilómetros de distancia de la ferretería, queriendo adecuarlo para construir un Centro de Acopio y procesamiento de pesca para dar servicio a los socios. Sin embargo, deben financiar la legalización del título de propiedad del terreno.

15.2.2. Financiamiento

Requieren financiamiento para construir el Centro de Acopio, sin embargo, no están definidos los requerimientos de la inversión.

16.3.4 Comercialización

Requieren apoyo para que el proceso de comercialización de la pesca se lo haga de manera asociativa y en un futuro el procesamiento de la misma.

15.2.1. Administración y gerencia

No creen que es necesario la contratación de un gerente externo financiado que no sea de la asociación porque tienen que ser los socios los que se hagan cargo de sacar adelante sus proyectos.

Necesitan capacitar a los miembros de la Cooperativa en temas técnicos, administrativos, organizativos, manejo, procesamiento e inocuidad de producto.

16. Resumen de la problemática y requerimientos de las facilidades pesqueras artesanales.

REQUERIMIENTOS DE LOS EMPRENDIMIENTOS REFERENTES A INFRAESTRUCTURAS PESQUERAS							
Provincia	Asociación	Emprendimiento	Beneficiarios	Infraestructura y equipamiento	Financiamiento	Comercialización	Administración
Manabí	20 de septiembre	Pesca de gacho, picudo y dorado.	22	Una máquina para sellar al vacío, vitrinas para exhibir producto y congelador, herramientas básicas de corte, fundas especiales para empacar el pescado cortado y balanzas, mejorar las lanchas, equipamiento adecuado y mayor acceso a combustible	Terreno: 30.000	Quiéren empacar el pescado, Gestión para obtener contactos comerciales	Contratar gerente externo cuando se tenga volumen de producción. Intercambio de experiencia con asociaciones que se dedican al mismo emprendimiento
Manabí	8 de diciembre	Pesca de picudo y dorado y la comercialización a intermediarios.	92	Reparación de sus lanchas y equipamientos, equipos y herramientas para enfriar, congelar, procesar y empacar el pescado.	Construir la sede de la Asociación en el terreno que tienen	Avanzar con el emprendimiento de red de cerco y pinchagua. Acercamientos comerciales para ubicar su posible producción.	Contratar gerente externo cuando se mejoren los equipos y las embarcaciones. Capacitaciones de comercialización.
Manabí	Asoproconsal	Servicios de descolado, pelado y desvenado de camarón y empacado	62	Tanques para guardar el camarón, 2 carros para transportar gavetas, 150 gavetas (\$10 por gaveta), bandejas plásticas (tipo panadería), un congelador, termómetros y equipos de pH. \$7-8 mil. mejorar el terreno actual, cambiar el cerramiento, conseguir un espacio adicional, filtros que de agua, comprar camarón por lotes (15 a 20 mil) o sino trabajar con 2 exportadoras, CNEI las tarifas de luz, Prefectura mejore infraestructura de biogestore	Ahorrar 7 u 8 meses + 20 mil dólares, o ahorrar 10 mil dólares en dos meses y el otro 50% a crédito con Banecuator a un plazo de 5 años con una garantía de capacidades instaladas y su infraestructura.	Visitar exportadoras de Bahía y Pedernales para ofrecerles sus servicios y negociar directamente con ellos. Aumentar los precios fijados con sus clientes. Transporte adecuado	Remuneración para los asociados y que se afilien al IESS. Un gerente externo financiado que no sea de la asociación, Capacitar a los asociados para que sepan tomar decisiones sin la necesidad de consultar al administrador.
Manabí	19 de julio	Procesado, Compra y venta de balanceado/ Pesca artesanal (ya no se realiza mucho)	36	Construir la sede de la asociación, una bodega, medio de transporte, procesadora maíz	20.000	Negocio del turismo	Capacitaciones en temas de administración, la parte contable y comercial
Manabí	Puerto Canoa	Servicio pelado, descabezado y limpieza de camarón y langostino.	33	Realizar cambios en el terreno, relleno y cerramiento. Procesadora de hielo, carros para transporte, un furgón de 4 toneladas, 200 gavetas, tanques térmicos, 1.000 litros y una bomba.	25-30 mil (Furgón)	Concretar contratos pendientes con clientes y empacadores en Manta	Generar una comitiva de negociación. Intercambio de experiencia con asociaciones que se dedican al mismo emprendimiento. Capacitaciones en temas de riesgos, tributación, marketing, buenas prácticas de manufactura y agregación de valor.
Manabí	Puerto Cabuyal	Pesca de varios tipos de pescado, darle un procesamiento mínimo y comercializarlo.	31	Cuarto frío, instalar un transformador de luz, kit primeros auxilios y radiocomunicaciones para las embarcaciones y mejoras en las vías de acceso	No conocen el monto	Establecer una ferretería	Capacitaciones en temas de gestiones de ventas y manejo comercial del negocio. Contratar gerente externo cuando se consolide la organización. Intercambio de experiencia con asociaciones que se dedican al mismo emprendimiento
Manabí	Don Juan	Producción y venta de hielo en escarcha/ procesar pesca (actividad inactiva)	24	Ampliar hielera e instalar transformador de línea trifásica o Máquina bloques de hielo. 150 gabetas	Ampliar procesadora de hielo 80.000 o Máquina bloques de hielo 11.00	promocionar su producto en el sector	Contratar externo cuando se consolide la organización. Intercambio de experiencia con asociaciones que se dedican al mismo emprendimiento. Capacitaciones para manejo operacional, comercial y administrativo.
Esmeraldas	Asopesbunche	Pesca y producir hamburguesas de pescado que venden bajo pedido	25	3 tanques de 1.000 litros, materiales biodegradables para empacar, gavetas medianas, bandejas, cernidores, coladores, balanza, empacadora al vacío grande, aire acondicionado, molino ambinetal, cisterna. Comprar terreno (construir cabañas), pavimentación y mejorar alcantarillado, repotenciar sistema eléctrico.	Terreno: 5.000	Contactos de personas que conozcan el tema negociación	Contratación gerente externo. capacitaciones temas administración y ventas.
Esmeraldas	Asopescamar	El procesamiento y acopio de camarón semi langostino.	38	Generador energía eléctrica, pozo para almacenar desechos, aislamiento del techo planta de procesamiento, una cisterna, tanques de 1.000 litros 2 gavetas. Efectiva distribución del suministro de agua	20.000 (pagar de deuda pendiente)	Capacitaciones gestionar ventas, cobros e identificar mercados (sus productos)	Gerente externo
Esmeraldas	Asopesanjocha	Pesca artesanal, producir hamburguesas de camarón y pescado por pedidos.	35	Cambiar la pintura de los pisos, modificar y arreglar los desagües, 2 mesas trabajo, tinas, máquina mezcladora de carne, mejorar áreas de lavar camarón (conectar las mesas de trajo a tuberías con suministro de agua). Terreno	No conocen el monto	estudios de mercado (nichos interesados en su producto)	Gerente externo, administrador y contador
Manabí	Verdum Asopropemuver	Elaboración de pulpa de cangrejo y ciertos socios descabezado de camarón	34	Equipos preparación y despulpado de cangrejo	30.000	Herramientas y asistencia técnica para una comercialización efectiva	Contratar gerente externo cuando cuando aumente producción. capacitaciones sobre manejo de conflictos, impactos ambientales en la zona y mercado de cangrejo.
Manabí	Cangrejo Azul	Producción y reproducción de cangrejo azul para la venta en vivo o preparado.	25	Terminar la infraestructura del área de reproducción y engorde, ampliar los canales para agua y desagües, mejorar el cerramiento del área de engorde. Comprar el terreno arrendado. Un laboratorio para el control de reproducción y engorde, Implementos proceso de despulpado de carne, acceso a agua potable	No conocen el monto	capacitación gestionar ventas, promocionar el producto, registros y contabilidad.	Gerente externo. Intercambio de experiencia con asociaciones que se dedican al mismo emprendimiento. capacitación manejo técnico del engorde, reproducción y alimentos
Manabí	Los Delfines	Ferretería venta implementos marinos/ socios se dedican pesca individual	33	Adecuar terreno para construir centro de acopio de pesca, trámites de legalización del terreno	No conocen el monto	Mejorar vías de acceso, obras para mitigar las inundaciones, provisión de agua potable y alcantarillado.	Capacitaciones temas técnicos, administrativos, organizativos, manejo, procesamiento e inocuidad de producto.
Manabí	Planta Piloto	Apoya con desarrollo de capacidades, y genera valor agregado en productos de pesca, alquila la infraestructura y buscar fondos para compra de equipos.	-	Ampliación de instalaciones para procesamiento directo y arrendamiento a organizaciones	No conocen el monto	Nuevos equipos para implementar nuevas líneas de productos. (Liofilizados, secos, salados, snacks de pescado)	Gestión de crédito (desarrollo de capacidades).
			490				

17. Conclusiones

Las actividades de repotenciación o readecuación de los 14 emprendimientos pesqueros y acuícolas, deberían contar con un análisis previo de cada caso, que sustente y priorice las demandas que hagan las asociaciones. La encuesta y las entrevistas demuestran que las asociaciones no poseen un plan para su desarrollo, limitándose a señalar falencias y necesidades. Cinco de los 14 emprendimientos desconocen el monto de financiamiento necesario para hacer frente a las necesidades que detallan.

El único emprendimiento que cuenta con Gerente externo es el más desarrollado y el que tiene mayores posibilidades de crecimiento futuro; se sugiere que el programa contrate y financie Gerentes para apoyar el desarrollo de los emprendimientos, los mismos que podrían hacerse cargo de más de un proyecto. El financiamiento estaría vigente hasta que el emprendimiento logre generar ingresos suficientes para cubrir los costos del Gerente.

Conviene decidir si los emprendimientos que no están realizando labores relacionadas con la pesca artesanal, continúan siendo susceptibles de apoyo. Por ejemplo, la compra y venta de balanceado.

Es aconsejable desarrollar estudios de mercado para cada uno de los emprendimientos, con la finalidad de apoyar el proceso de comercialización que permitiría dinamizar la captura y procesamiento.

Todas las organizaciones han coincidido en la necesidad de realizar intercambio de experiencias o giras de aprendizaje, respecto de aquellos emprendimientos o iniciativas que han funcionado exitosamente. Por tanto, es recomendable incorporar este elemento en el apoyo que se pueda brindar al desarrollo de la actividad pesquera artesanal.

Anexo: Personas entrevistadas

Asociación	Entrevistado Principal
20 de septiembre	José Conforme, Presidente
8 de diciembre	Milagros Velez, Presidenta
Asoproconsal	Gladys Luca, Presidenta. Jorge Cobeña, Administrador
19 de julio	Faustino Zambrano, Presidente
Puerto Canoa	Ligia Chávez, Administradora
Puerto Cabuyal	Paulo César Intriago, Secretario
Don Juan	Roger Castro, Administrador. Ramón Domínguez, Presidente
Asopesbunche	Rosa Torres, Presidenta
Asopescamar	Clara Toral, Administradora
Asopesanjocha	Pablo Demera, Presidente
Verdum Asopropemuver	Mayra Basurto, Presidenta. Carmen Basurto, Administradora
Cangrejo Azul	Francisco Cheme, Coordinador
Los Delfines	Ángel Robles, Presidente
Planta Piloto	Teófilo Calderero, Analista