



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**“CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO AGRÍCOLA
EN LA COMUNA SALANGUILLO, PARROQUIA
COLONCHE, PROVINCIA DE SANTA ELENA,
AÑO 2013”.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL

**AUTORA: ALBA TATIANA PANCHANA CLAVIJO
TUTOR: ECON. HERMELINDA COCHEA TOMALÁ**

LA LIBERTAD – ECUADOR

2013

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL

CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

**“CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO AGRÍCOLA
EN LA COMUNA SALANGUILLO, PARROQUIA
COLONCHE, PROVINCIA DE SANTA ELENA,
AÑO 2013”.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

**INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL
AUTOR: ALBA TATIANA PANCHANA CLAVIJO**

TUTOR:

**ECON. HERMELINDA COCHEA TOMALÁ.
LA LIBERTAD – ECUADOR**

2013

La Libertad, 29 de Octubre del 2013

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, “Creación de un Centro de acopio agrícola en la Comuna Salanguillo, Parroquia Colonche, Provincia De Santa Elena, Año 2013-2014” elaborado por la Srta. Alba Tatiana Panchana Clavijo, egresada de la Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Ingeniero en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

.....

Econ. Hermelinda Cochea Tomalá.

TUTOR

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a mi amada familia; conformada por mi madre Alba Clavijo por ser mi consejera, mi amiga, mi hermana; a mi padre Manuel Panchana por ser mi ejemplo a seguir de lucha, dedicación, esfuerzo, constancia y actitud en la vida. A mis hermanos Alexander y Andy por alegrar mis días; y a mi prometido Ariel Campoverde por ser mi apoyo incondicional. A ustedes por darme ese valor y coraje de seguir mis sueños, apoyarme y enseñarme a creer en mí; siendo mi pilar fundamental y mi inspiración para el logro de mis metas.

Tatiana Panchana Clavijo

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme fortaleza para seguir en pie de lucha en la vida; de igual manera les brindo mis más sinceros agradecimientos a las personas que colaboraron en la elaboración del presente trabajo. A la prestigiosa Institución de Educación Superior Universidad Estatal Península de Santa Elena, a sus docentes y directivos por ser parte de mi formación académica; a los directivos de la Comuna Salanguillo, el Sr. Holger Santos y al presidente Eleno Malavé; de igual manera al Ing. Lenín Mera Director Provincial del MAGAP y al Ing. Alberto Borbor por la apertura que brindaron; asimismo a mi tutora la Econ. Hermelinda Cochea por ser guía en la realización del proyecto y a las Ings. Linda Núñez y Sofía Lovato por ser docentes ejemplares que han colaborado en mi formación profesional.

Tatiana Panchana Clavijo

TRIBUNAL DE GRADO

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

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

Econ. Hermelinda Cochea Tomalá.
PROFESOR TUTOR

Econ. Irene Palacios Bauz, MBA.
PROFESOR DEL ÁREA

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

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**“CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO AGRÍCOLA EN LA
COMUNA SALANGUILLO, PARROQUIA COLONCHE,
PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”.**

Autor: Alba Tatiana Panchana Clavijo

Tutor: Econ. Hermelinda Cochea T.

RESUMEN

El centro de acopio agrícola de la Comuna Salanguillo tiene como fin primordial desarrollar la competitividad de los agricultores del lugar que permita abarcar nuevos nichos de mercado. Es así que dicha investigación nace debido a la falta de redes de comercialización para los productores, considerando que la comunidad mantiene como principal actividad productiva la agricultura, puesto que se encuentra aledaña a la cordillera Chongón Colonche, cultivando productos de ciclo corto y ciclo largo como el tomate, la cebolla, el pimiento, la sandía, el maíz, entre otros; contando con terrenos aptos para el cultivo, basándose en un conocimiento empírico. De esta forma se lleva a cabo un diseño de investigación no experimental, puesto que se pretende describir la problemática, basándose en una modalidad cuali-cuantitativa, utilizando técnicas de investigación de fuentes primarias y secundarias, obteniendo resultados positivos y factibles para la implementación de este proyecto. Por lo tanto el centro de acopio agrícola “Salanguillo” permitirá el mejoramiento de la productividad de este sector, siendo un medio de comercialización y almacenamiento de productos agrícolas, logrando un reconocimiento en el mercado, adaptando un mejor canal de distribución donde los agricultores puedan llegar de manera directa a sus clientes sin intermediación, adquiriendo utilidades y ventaja competitiva en el mercado; mejorando los procesos de producción, de comercialización y de administración, contando con la colaboración de coordinadores expertos en el tema en el cual se adopta un nuevo sistema organizacional, donde de igual forma se aplicarán estrategias de comercialización para posicionar la marca de los productos agrícolas en el mercado llegando a ser reconocidos en el mercado. Asimismo se recalca que los beneficiarios son los agricultores de la comuna en mención, puesto que dicho centro agrícola será comunitario, acogiendo a los productores que tengan una visión empresarial y un desarrollo productivo; manejando estándares de calidad que cumplan las expectativas de los clientes.

Palabras claves: Competitividad, Productividad, Canal de distribución, desarrollo

ÍNDICE

PORTADA	
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
TRIBUNAL DE GRADO	v
RESUMEN.....	vi
ÍNDICE... ..	vii
INTRODUCCIÓN	1
MARCO CONTEXTUAL	2
1.TEMA	2
2.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
2.1UBICACIÓN DEL PROBLEMA	2
2.2IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	3
3.FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	8
4.SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	9
5.JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	10
6.OBJETIVOS	11
6.1OBJETIVO GENERAL.....	11
6.2OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	11
7.HIPÓTESIS.....	12
7.1OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	12
CAPÍTULO I	15
MARCO TEÓRICO.....	15

1.1.ANTECEDENTES DEL TEMA.....	15
1.2.FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	17
1.2.1.Canal de Distribución.....	17
1.2.1.1.Definición de Canal de Distribución.....	17
1.2.1.1.1.Clasificación del Canal de distribución.....	18
1.2.1.2.Ventaja Competitiva.....	19
1.2.1.3.Sistema de Comercialización Agroalimentario.....	23
1.2.1.4.Estados Financieros.....	24
1.2.1.5.Indicadores Financieros	25
1.2.1.5.1.Valor Actual Neto	25
1.2.1.5.2.Tasa Interna de Retorno	25
1.2.2.Estrategias de Almacenamiento	26
1.2.2.1.Principios de Almacenaje.....	26
1.2.2.2.Sistema de gestión del almacén:	27
1.2.2.3.Funciones de los almacenes	28
1.2.2.4.Clasificación de los almacenes.....	28
1.2.2.5.Centro de Acopio	32
1.2.2.5.1.Definición de un centro de acopio	32
1.2.2.5.2.Centro de Acopio Agrícola	34
1.2.2.5.3.Características del Centro de Acopio	34
1.2.2.5.4.Clasificación de los centros de acopio	35
1.2.2.5.4.1.Núcleo de acopio primario (na-1)	35
1.2.2.5.4.2.Núcleo de acopio secundario (na-2).....	36
1.2.2.5.4.3.Núcleo de acopio residual (na-3)	36
1.2.2.5.5.Función del Centro de Acopio	36

1.2.2.6.Cadena de Valor.....	37
1.2.2.6.1.Definición de la Cadena de Valor	37
1.2.2.6.1.1.Tipos de Actividades de la Cadena de Valor	38
1.2.2.7. Agricultura.....	40
1.2.2.7.1.Agricultura Itinerante.....	40
1.2.2.7.2.Agricultura de mano de Obra intensa.....	40
1.2.2.7.3.Agricultura Mecanizada	41
1.2.2.8.La Agricultura en el Ecuador	41
1.2.2.9.La Agricultura, ámbito productivo en la Provincia de Santa Elena	46
1.2.2.10.Cultivos de Frutas y Hortalizas	47
1.2.2.10.1.Clasificación de las hortalizas	47
1.2.2.11.Cuidados de los cultivos de Frutas y Hortalizas	48
1.3.MARCO LEGAL	49
1.3.1.Constitución de la República del Ecuador (2008).....	49
1.4.MARCO REFERENCIAL	63
1.4.1.Historia de la Comuna Salanguillo	63
1.5.ANÁLISIS ECONÓMICO	70
1.5.1.PIB del Sector	70
1.5.2.Inflación	71
1.7.FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)	74
CAPÍTULO II.....	77
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	77
2.1.DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	77
2.2.MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	77
2.3.TIPO DE INVESTIGACIÓN	78

2.3.1. Por el propósito	78
2.3.2. Nivel de estudio.....	79
2.3.3. Por el lugar	79
2.4. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	80
2.4.1. Método de Observación	80
2.4.2. Método Inductivo o Sintético.....	80
2.4.3. Método Deductivo o Analítico.....	81
2.4.4. Método Histórico Lógico.....	81
2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	81
2.5.1. Fuentes Primarias	82
2.5.1.1. Observación.....	82
2.5.1.2. Encuesta	82
2.5.1.3. Entrevista.....	83
2.5.2. Fuentes Secundarias	83
2.5.2.1. Textos.....	83
2.5.2.2. Documentos.....	84
2.5.2.3. Prensa	84
2.6. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	84
2.6.1. Cuestionarios.....	85
2.6.2. Guía de Observación.....	85
2.7. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	85
2.7.1. Población.....	85
2.7.2. Muestra.....	87
2.7.2.1. Muestra Probabilística Estratificada	87
2.7.2.2. Cálculo de la fracción muestral.....	88

2.8.PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	89
CAPÍTULO III	90
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	90
3.1.OBSERVACIÓN	91
3.2.ENTREVISTA A ING. AGR. ALBERTO BORBOR.....	94
3.3.ENCUESTAS.....	99
3.3.1.Agricultores de la Comuna Salanguillo	99
1.Datos Generales	99
1.1.Género.....	99
1.2.Edad.....	100
1.3.Estado Civil.....	101
1.4.¿Cuánto tiempo tiene trabajando en la agricultura?.....	102
1.5.¿Cuál es su nivel de instrucción?	103
1.6.Ingresos Económicos	104
2.Producción.....	105
2.1.¿Qué tipo de productos cultiva generalmente?	105
2.2.¿Qué cantidad de frutas y legumbres produce en la comunidad al año?	106
2.3.¿Ha recibido usted capacitación?.....	107
2.4.¿En qué áreas ha recibido usted capacitación?	108
2.5.¿Cuántas hectáreas usted posee?.....	109
3.Comercialización.....	110
3.1.¿Cuáles son los lugares donde vende sus productos?	110
3.2.¿Aplica usted estrategias de venta?.....	111
3.3.¿Quién impone los precios de venta?.....	112
4.Financiamiento.....	113

4.1.¿Cuál es su tipo de financiamiento?.....	113
4.2.¿Qué cantidad invierte para sus cultivos?	114
5.Administración de los agricultores.....	115
5.1.¿Cómo considera Ud. el nivel de Organización entre los agricultores de la comunidad?.....	115
5.2.¿Cuál es su nivel de compromiso con su trabajo y sus compañeros agricultores?	116
5.3.¿Está usted de acuerdo con la implementación de un centro de acopio agrícola dentro de la comunidad?	117
5.4.¿Está usted de acuerdo en participar en el proyecto de la creación del centro de acopio agrícola?.....	118
3.3.2.Pequeños comerciantes del Cantón La Libertad	119
1.Datos Generales	119
1.1.Género	119
1.2.Edad.....	120
1.3.Estado Civil.....	121
1.4.Ingresos Económicos	122
2.Productos.....	123
2.1.¿Con qué frecuencia compra usted frutas y legumbres?	123
2.2.¿Qué tipo de frutas o legumbres es de su preferencia?	124
2.3.¿Dónde adquiere generalmente las frutas y legumbres?	125
2.4.¿Qué cantidad de frutas y legumbres compra usted mensualmente?.....	126
2.5.¿Qué factor considera más importante al momento de comprar frutas y legum.	127
2.6.¿Cómo usted considera la presentación de las frutas y legumbres al ser compradas?..	128

2.7.¿Cree usted que las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena son de excelente calidad?	129
2.8.¿Cree usted que las frutas y legumbres deben ser debidamente empaquetadas para su comercialización?	130
2.9.¿Estima usted que las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena deben tener una marca?	131
2.10.¿Estaría dispuesto a adquirir frutas y legumbres frescas en un centro de acopio?.....	132
2.11.¿Qué cantidad de dinero destina a las compras mensuales de frutas y legumbres para su hogar?.....	133
CAPÍTULO IV	137
PROPUESTA	137
4.1.ANÁLISIS DE LA DEMANDA	138
4.1.1.Segmentación de Mercado	138
4.1.2.Determinación de la población objetivo	138
4.1.3.Identificación de los clientes meta	138
4.1.3.1.Género	139
4.1.3.2.Edad.....	139
4.1.3.3.Inversión Aproximada.....	139
4.1.4.Frecuencia de compra	140
4.1.5.Proyección de la demanda.....	140
4.2.ANÁLISIS DE LA OFERTA	141
4.2.1.Identificación de los consumidores	142
4.3.DEMANDA INSATISFECHA	143
4.4.MARKETING MIX	144
4.4.1.Producto	144

4.4.2.Precio.....	146
4.4.2.1.Estrategias de Precios.....	146
4.4.3.Estrategias de Distribución	147
4.4.3.1.Identificación de Canal Óptimo	147
4.4.4.Promoción y Publicidad	148
4.4.4.1.Presupuesto de Promoción y Publicidad.....	149
4.4.5.Estrategias Competitivas.....	150
4.5.ESTUDIO TÉCNICO	151
4.5.1.Infraestructura del centro de acopio agrícola “Salanguillo”	151
4.5.2.Capacidad Instalada	152
4.5.3.Ubicación del Proyecto	152
4.5.4.Descripción de los Procesos de Producción.....	153
4.5.4.1.Diagrama de Flujo de los procesos de producción.....	154
4.5.5.Recursos de Maquinaria, Equipos y Herramientas	156
4.6.ESTUDIO ADMINISTRATIVO, ORGANIZACIONAL Y LEGAL	160
4.6.1.Marco Legal	160
4.6.2.Acta de Constitución.....	160
4.6.3.Misión	160
4.6.4.Visión	161
4.6.5.Objetivo General	161
4.6.5.1.Objetivos Específicos.....	161
4.6.6.Valores Institucionales	162
4.6.7.FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades , Amenazas)	164
4.6.8.Actividades del centro de acopio agrícola “Salanguillo”	165
4.6.8.1.Principales	165

4.6.8.2.Secundarias	166
4.6.9.Estructura Orgánica Administrativa.....	167
4.6.9.1.Organigrama Estructural	167
4.6.9.2.Responsabilidades de los Departamentos	168
4.6.9.3.Descripción de puestos.....	169
4.6.9.4.Funciones	171
4.7.ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	174
4.7.1.Inversión Inicial	174
4.7.1.1.Activos Fijos	174
4.7.1.2.Activos Intangibles.....	175
4.7.1.3.Capital de Trabajo	176
4.7.1.4.Resumen de Inversión Inicial.....	176
4.7.2.Financiamiento.....	177
4.7.2.1.Amortización de la deuda.....	177
4.7.3.Proyección de ventas.....	178
4.7.4.Costos Operativos	179
4.7.4.1.Costos Operativos proyectados.....	179
4.7.5.Depreciación	180
4.7.6.Estados de Resultados proyectados	181
4.7.7.Flujo de caja proyectado	182
4.7.8.Evaluación Financiera del flujo	184
4.7.8.1.Valor actual neto (VAN)	185
4.7.8.2.Tasa interna de retorno (TIR).....	185
4.7.8.3.Período de recuperación de la inversión	186
4.7.9.Punto de equilibrio	187

4.7.10.Escenarios	192
4.8.ANÁLISIS DE IMPACTO DEL PROYECTO	193
4.8.1.Análisis de la Evaluación Ambiental	193
4.8.2.Análisis Socio – Económico del proyecto	194
CONCLUSIONES	198
RECOMENDACIONES	199
BIBLIOGRAFÍA.....	200

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1. Principales cultivos del Ecuador.....	3
CUADRO N° 2. Cultivos más comunes de la Provincia de Santa Elena	6
CUADRO N° 3. Cultivos de la Comuna Salanguillo	7
CUADRO N° 4. Operacionalización de variables	13
CUADRO N° 5. Superficie por categorías de uso de suelo.....	43
CUADRO N° 6. Superficie de labor agropecuaria por Provincias Ha.	44
CUADRO N° 7. Agricultores de la Provincia de Santa Elena.....	47
CUADRO N° 8. Factores FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas).....	76
CUADRO N° 9. Población del Centro de Acopio Agrícola	86
CUADRO N° 10. Población – Obtención de Muestreo.....	86
CUADRO N° 11. Distribución de la Muestra.....	89
CUADRO N° 12. Instrumentos para la recolección de datos	90
CUADRO N° 13. Proyección de la demanda	140
CUADRO N° 14. Proyección de la demanda del centro de acopio agrícola	141
CUADRO N° 15. Nivel de producción actual de los agricultores.....	141
CUADRO N° 16. Proyección de la Producción del centro de acopio agrícola ...	142
CUADRO N° 17. Demanda Insatisfecha	143
CUADRO N° 18. Precios referenciales de productos agrícolas	146
CUADRO N° 19. Proyección de los precios	146
CUADRO N° 20. Presupuesto de Promoción y Publicidad.....	149
CUADRO N° 21. Terreno.....	156
CUADRO N° 22. Edificio	156
CUADRO N° 23. Vehículo.....	157

CUADRO N° 24. Equipo de Oficina	157
CUADRO N° 25. Muebles de Oficina.....	158
CUADRO N° 26. Equipo de Computación	158
CUADRO N° 27. Materiales y Herramientas	159
CUADRO N° 28. Maquinarias	159
CUADRO N° 29. FODA	164
CUADRO N° 30. Activos Fijos	174
CUADRO N° 31. Activos Intangibles	175
CUADRO N° 32. Capital de Trabajo.....	176
CUADRO N° 33. Resumen de Inversión Inicial	176
CUADRO N° 34. Financiamiento	177
CUADRO N° 35. Amortización de la deuda	177
CUADRO N° 36. Proyección de Ventas en Dólares	178
CUADRO N° 37. Costos Operativos Proyectados	179
CUADRO N° 38. Gastos Operativos Proyectados	179
CUADRO N°39. Depreciación	180
CUADRO N° 40. Estado de Resultados Proyectado	181
CUADRO N° 41. Flujo de caja proyectado	182
CUADRO N° 42. Evaluación del Flujo	184
CUADRO N° 43. PAYBACK	186
CUADRO N° 44. Punto de Equilibrio Cebolla.....	187
CUADRO N° 45. Punto de Equilibrio Pimiento.....	188
CUADRO N° 46. Punto de Equilibrio Tomate.....	189
CUADRO N° 47. Punto de Equilibrio Sandía	190
CUADRO N° 48. Punto de Equilibrio Maíz.....	191

CUADRO N° 49. Escenarios	192
CUADRO N° 51. Análisis Socio-Económico.....	194
CUADRO N° 52. Plan de Acción	196
CUADRO N° 50. Análisis Ambiental	193

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 1. Asistencia Técnica	4
FIGURA N° 2. Canal de Distribución Directo	18
FIGURA N° 4. Canal de Distribución Largo.....	19
FIGURA N° 5. Cinco Fuerzas de Porter.....	23
FIGURA N° 7. Superficie de labor agropecuaria	43
FIGURA N° 8. Características Demográficas de la población de las UPAS en el Ecuador.....	45
FIGURA N° 9. Sistema de Riego en las UPAS Región Costa	45
FIGURA N° 10. Variación del PIB y del Valor Agregado No Petrolero	71
FIGURA N° 11. Inflación Anual del IPC de la Agroindustria	71
FIGURA N° 12. Perfil de Capacidad Interna	74
FIGURA N° 13. Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio	75
FIGURA N° 14. Logo del centro de acopio agrícola de la Comuna Salanguillo	144
FIGURA N° 15. Empaques.....	145
FIGURA N° 16. Canal de Distribución del Centro de Acopio	147
FIGURA N° 17. Infraestructura del centro de acopio agrícola “Salanguillo”	151
FIGURA N° 18. Mapa de la Comuna Salanguillo.....	152
FIGURA N° 19. Diagrama de flujo de los procesos de producción	154
FIGURA N° 20. Valores Institucionales.....	162
FIGURA N° 21. Organigrama Estructural.....	167
FIGURA N° 22. Punto de Equilibrio Cebolla.....	187
FIGURA N° 23. Punto de Equilibrio Pimiento.....	188
FIGURA N° 25. Punto de Equilibrio Sandía	190
FIGURA N° 26. Punto de Equilibrio Maíz.....	191

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1. Género Agricultores	99
TABLA N° 2. Edad Agricultores.....	100
TABLA N° 3. Estado Civil Agricultores	101
TABLA N° 4. Tiempo trabajando en la agricultura.....	102
TABLA N° 5. Nivel de Instrucción	103
TABLA N° 6. Ingresos Económicos.....	104
TABLA N° 7. Tipo de productos que cultivan	105
TABLA N° 8. Cantidad de producción en la comunidad al año.....	106
TABLA N° 9. Recibimiento de capacitación.....	107
TABLA N° 10. Áreas de capacitación.....	108
TABLA N° 11. Número de hectáreas	109
TABLA N° 12. Lugares de comercialización	110
TABLA N° 13. Estrategias de venta	111
TABLA N° 14. Imponencia de los precios de venta.....	112
TABLA N° 15. Tipo de financiamiento.....	113
TABLA N° 16. Inversión para cultivos	114
TABLA N° 17. Nivel de Organización.....	115
TABLA N° 18. Nivel de compromiso	116
TABLA N° 19. Creación de un centro de acopio agrícola	117
TABLA N° 20. Participación en el proyecto	118
TABLA N° 21. Género Comerciantes	119
TABLA N° 22. Edad Comerciantes.....	120
TABLA N° 23. Estado Civil Comerciantes	121
TABLA N° 24. Ingresos Económicos Comerciantes.....	122

TABLA N° 25. Frecuencia de compra.....	123
TABLA N° 26. Frutas o legumbres de preferencia.....	124
TABLA N° 27. Compra de frutas y legumbres	125
TABLA N° 28. Cantidad de frutas y legumbres	126
TABLA N° 29. Factores de compra.....	127
TABLA N° 30. Presentación de las frutas y legumbres	128
TABLA N° 31. Calidad de frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena .	129
TABLA N° 32. Frutas y legumbres empaquetadas para su comercialización....	130
TABLA N° 33. Marca de las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena	131
TABLA N° 34. Compra de frutas y legumbres frescas en un centro de acopio ..	132
TABLA N° 35. Cantidad de dinero que destina a las compras mensuales de frutas y legumbres?..	133

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1. Género Agricultores	99
GRÁFICO N° 2. Edad Agricultores	100
GRÁFICO N° 3. Estado Civil Agricultores	101
GRÁFICO N° 4. Tiempo trabajando en la agricultura	102
GRÁFICO N° 5. Nivel de Instrucción	103
GRÁFICO N° 6. Ingresos Económicos	104
GRÁFICO N° 7. Tipo de productos que cultivan	105
GRÁFICO N° 8. Cantidad de producción en la comunidad al año	106
GRÁFICO N° 9. Recibimiento de capacitación	107
GRÁFICO N° 10. Áreas de Capacitación.....	108
GRÁFICO N° 11. Número de hectáreas	109
GRÁFICO N° 13. Estrategias de venta.....	111
GRÁFICO N° 14. Imponencia de los precios de venta	112
GRÁFICO N° 15. Tipo de financiamiento	113
GRÁFICO N° 16. Inversión para cultivos	114
GRÁFICO N° 17. Nivel de Organización	115
GRÁFICO N° 18. Nivel de compromiso	116
GRÁFICO N° 19. Creación de un centro de acopio agrícola	117
GRÁFICO N° 20. Participación en el proyecto	118
GRÁFICO N° 21. Género Comerciantes	119
GRÁFICO N° 22. Edad Comerciantes	120
GRÁFICO N° 23. Estado Civil Comerciantes	121
GRÁFICO N° 24. Ingresos Económicos Comerciantes	122
GRÁFICO N° 25. Frecuencia de compra	123

GRÁFICO N° 26. Frutas o legumbres de preferencia	124
GRÁFICO N° 27. Compra de frutas y legumbres	125
GRÁFICO N° 28. Cantidad de frutas y legumbres.....	126
GRÁFICO N° 29. Factores de Compra	127
GRÁFICO N° 31. Calidad de las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena.....	129
GRÁFICO N° 32. Frutas y legumbres empaquetadas para su comercialización.	130
GRÁFICO N° 33. Marca de las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena.....	131
GRÁFICO N° 34. Compra de frutas y legumbres frescas en un centro de acopio.....	132
GRÁFICO N° 35. Cantidad de dinero que destina a las compras mensuales de frutas y legumbres?.. ..	133

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXOS	205
ANEXO A. Ficha de Observación.....	205
ANEXO B. Carta Aval.....	207
ANEXO C. Agricultores exigen crear mercado agroproductor para evitar intermediación.....	208
ANEXO D. La producción agrícola debe crecer un 60% hasta 2050.....	209
ANEXO E. Proyecto agrícola PIDAASSE en Santa Elena es una gran esperanza para el país, afirma Presidente Correa.....	210
ANEXO F. Matriz de Vester.....	211
ANEXO G. Árbol de Problemas.....	212
ANEXO H. Croquis de la Comuna Salanguillo.....	213
ANEXO I. Matriz de Consistencia Problema, Objetivos, Hipótesis, Tema, Problemas, sus problemas.....	214
ANEXO J. Cultivos de la provincia de Santa Elena.....	215
ANEXO K. Cuidado de los cultivos, frutas y hortalizas.....	216
ANEXO L. Formato de Entrevista a Agricultores.....	218
ANEXO M. Formato de Entrevista a Pequeños Comerciantes.....	219
ANEXO N. Entrevista al Sr. Alberto Borbor, Funcionario del MAGAP.....	220
ANEXO Ñ. Acta de Constitución.....	221
ANEXO O. Solicitud de Información al MAGAP.....	222
ANEXOS FOTOGRÁFICOS.....	223

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación hace referencia a la influencia de las estrategias de almacenamiento en el canal de distribución de los productos agrícolas en la comuna Salanguillo de la Provincia de Santa Elena; por lo cual la inexistencia de un lugar de comercialización para los productores agrícolas de dicha comuna no ha permitido el desarrollo del sector agrícola debido a la intervención de los intermediarios, ocasionando la disminución de la rentabilidad y la falta de reconocimiento en el mercado.

De esta manera la importancia de esta investigación radica en la implementación de un centro de acopio agrícola en la comuna Salanguillo, siendo en este caso comunitario puesto que está dirigido a los agricultores de dicho lugar en beneficio de éstos, estando constituida mediante vida jurídica de la comuna Salanguillo; pudiendo de esta manera almacenar sus productos y comercializarlos mediante una marca que los identifique, adquiriendo de esta forma mayor competitividad y el fomento al desarrollo productivo.

Es así que para llevar a cabo las indagaciones pertinentes y resultados relevantes se han considerado 4 capítulos; el primero es el marco teórico que se basa en las aportaciones científicas de los diferentes autores acerca del tema, el segundo hace énfasis en la metodología a aplicar en este estudio y técnicas de investigación, tomando en cuenta variables cualitativas y cuantitativas; el tercero es la presentación de los resultados de fuentes primarias donde se han obtenido conclusiones acerca de la investigación mediante entrevistas y encuestas de la población que se ha determinado para la presente investigación, y por último la propuesta que es la manera de cómo va a estar estructurado el centro de acopio agrícola, como su organización, estudio técnico, proyecciones de venta y balances financieros; dando a conocer cómo se va a desarrollar dicho centro de acopio agrícola y los sistemas y procesos que se van a llevar a cabo.

MARCO CONTEXTUAL

1. TEMA

LA INFLUENCIA DE LAS ESTRATEGIAS DE ALMACENAMIENTO EN EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS, MEDIANTE UN ESTUDIO QUE INVOLUCRE A LOS AGRICULTORES Y AL MERCADO. “CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO AGRÍCOLA, EN LA COMUNA SALANGUILLO, PARROQUIA COLONCHE, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 UBICACIÓN DEL PROBLEMA

La comuna Salanguillo pertenece a la Provincia de Santa Elena, Parroquia Colonche, rodeada por la cordillera Chongón Colonche, ubicada en la zona norte de la provincia; sus límites son:

- Norte: Pedro Carbo, Manabí
- Sur: Comuna “Manantial de Guangala”
- Este: Comuna “Las Balsas”
- Oeste: Comuna “Febres Cordero”

2.2. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Los principales problemas que enfrentan los productores agrícolas del Ecuador, radica principalmente en la disminución variación de los precios de los productos; ya sean por factores como la intermediación y no mantener un canal de distribución adecuado, el incumplimiento en el régimen de los precios, o los altos costos de producción, por ello se manifiesta que en cuanto a los precios referenciales de los productos agrícolas del Ecuador, se aplican tan sólo estrategias parches, y no políticas a largo plazo que beneficien a los agroproductores, por tal motivo aún se corre el riesgo de contracción en el precio de venta de un producto afectando a toda la cadena productiva y por ende al productor, quien en un momento determinado sería quien tenga que asumir este tope de precios. En ocasiones se tiene un incremento en el costo de producción porque los insumos que se vinculan a la producción agrícola no tienen un control de precios sino están en el libre mercado y ahí sí hay niveles de especulación. Entre los principales productos agrícolas en el Ecuador se encuentran:

CUADRO N° 1. Principales cultivos del Ecuador

CULTIVOS	2000	2001*	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Arroz	338.853	346.407	352.145	332.837	348.320	365.044	374.181	355.002	338.270	361.328	393.137	329.957
Arveja Seca	6.727	6.107	5.253	4.365	4.442	3.720	3.131	3.519	4.097	3.342	2.754	1.903
Arveja Tierna	7.957	8.557	9.226	9.503	9.865	9.005	7.778	6.586	6.899	5.793	5.970	7.556
Banano	252.570	244.318	229.622	233.813	226.521	221.085	209.350	197.410	215.521	216.115	215.647	191.973
Brócoli	3.332	3.439	3.537	3.430	3.497	3.154	3.416	3.531	3.638	3.425	N.D	N.D
Cacao	402.836	389.134	363.575	348.434	336.358	357.706	350.028	356.657	376.604	398.104	360.025	399.467
Café	286.745	262.675	225.450	215.979	216.279	205.544	180.676	177.805	168.479	171.923	144.931	98.347
Caña de Azúcar para azúcar	77.422	71.269	65.102	63.113	64.898	69.500	70.000	73.000	68.000	71.000	N.D	N.D
Fréjol Seco	89.789	76.972	61.891	59.391	52.263	62.795	54.163	49.070	45.349	45.193	47.359	54.172
Fréjol Tierno	13.571	15.376	17.114	30.376	28.521	31.090	21.791	22.745	17.308	26.492	27.191	42.864
Maíz Duro Seco	256.967	257.686	245.000	250.000	235.000	249.492	249.449	250.340	250.095	259.585	293.864	262.913
Maíz Suave Choclo	26.159	25.016	23.699	38.089	50.325	42.819	33.410	48.236	37.026	59.711	53.600	71.454
Maíz Suave Seco	145.047	130.324	114.510	106.439	115.066	108.140	102.019	85.468	72.004	81.516	67.847	87.610
Maracuyá	29.782	20.556	9.793	13.629	12.317	11.337	13.626	13.216	9.760	10.184	13.632	9.540
Naranja	5.866	5.773	5.678	6.529	5.393	5.195	5.368	5.197	5.025	4.001	N.D	N.D
Palma Africana	112.742	123.834	101.696	95.303	125.943	140.562	143.348	145.255	149.501	195.550	193.502	202.651
Palmito	13.711	8.116	9.055	9.527	14.300	15.416	15.357	15.680	16.061	15.914	N.D	N.D
Papa	42.554	47.612	52.766	50.942	57.743	48.654	51.713	46.635	43.429	48.999	44.245	43.605
Piña	3.667	3.778	4.971	5.086	5.661	5.809	7.016	6.648	7.132	7.675	N.D	N.D
Plátano	160.477	160.253	128.846	136.556	125.904	116.361	103.463	106.314	111.073	110.693	113.235	115.349
Soya	55.156	45.000	60.000	58.273	56.504	34.146	29.000	19.500	32.038	40.306	N.D	N.D
Tomate de Árbol	2.890	2.776	2.536	2.842	3.457	4.741	4.236	1.978	3.475	3.263	4.104	2.308
Tomate Riñón	2.989	3.251	2.909	2.600	3.242	3.310	3.092	2.652	2.568	2.259	2.682	1.603
Trigo	20.873	18.366	15.529	13.849	12.684	11.674	9.747	11.291	10.908	13.130	8.533	6.420
Yuca	24.341	25.698	23.540	21.453	22.373	22.677	20.245	16.460	19.964	21.256	16.813	18.232
Total superficie cosechada	2.382.823	2.302.287	2.133.443	2.112.358	2.136.876	2.148.976	2.065.603	2.020.195	2.014.222	2.176.757	2.009.071	1.947.924

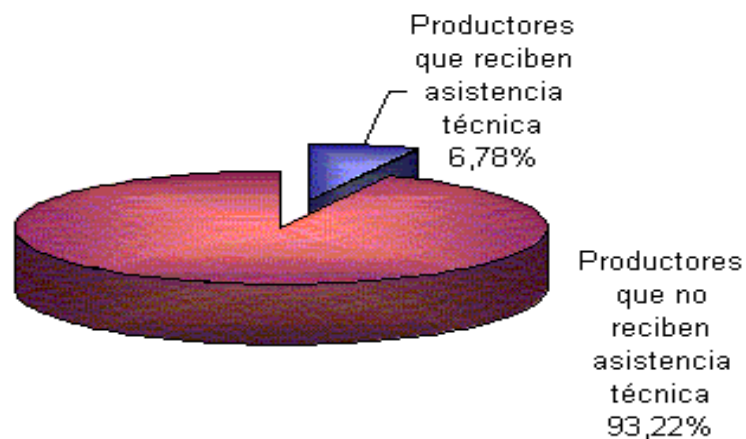
Fuentes: MAGAP / III CNA / SIGAGRO / DIRECCIONES TÉCNICAS DE ÁREA; INEC / ESPAC; IFO. SECTOR PRIVADO

Elaborado por: MAGAP/SINAGAP/análisis y procesamiento de la información

Así mismo en cuanto a la solución a la problemática agrícola en Ecuador se indica que: “Es necesario realizar controles y seguimientos demasiado fuertes y cercanos. Contando en alguna ocasión con la Cámara de Agricultura y el Ministerio de Agricultura para conseguir mercados en donde estén directamente vinculados los productores y evitemos el nivel de intermediación”, es así que es imprescindible contar con técnicas que erradiquen la intermediación para la producción agrícola en el Ecuador (Malo, 2013). (*Ver Anexo C*).

En cuanto a la capacitación técnica que reciben los productores agrícolas, se puede indicar que existe un gran porcentaje en el Ecuador que no ha recibido capacitación técnica, siendo una de las debilidades que existe actualmente en el sector agrícola.

FIGURA N° 1. Asistencia Técnica
ASISTENCIA TECNICA



Fuente: Proyecto SICA

Elaborado por: Cámara de agricultura de la primera zona

Con respecto a las perspectivas agrícolas en el país se estima que dicha producción agrícola debe incrementarse en un 60% en los próximos 40 años satisfaciendo de esta manera la creciente demanda de alimentos a nivel mundial, conteniendo los precios de los productos y reduciendo la inseguridad alimentaria,

pero para lograrlo hay que avanzar hacia un sistema productivo más sostenible. (Proecuador, s.f., ¶ 1). (*Ver Anexo D*).

En cuanto a la provincia de Santa Elena, por la cultura y el ecosistema existente, se aplica un modelo de desarrollo agrícola Agroforestal y Autosustentable; aunque de las 42.000 hectáreas potenciales para los cultivos sólo se utiliza el 23,8% (Fresh Plaza, 2008, ¶ 1).

Sin embargo a pesar del tipo de agricultura más amigable con la naturaleza, donde se mantiene un cultivo más orgánico, no se utilizan todas las hectáreas destinadas para este tipo de sector productivo; esto debido a la falta de recursos económicos para financiar los nuevos sembríos; de esta manera se encuentran improductivas las tierras y cada día los productores agrícolas se preocupan menos por los cultivos, además del incipiente incentivo que le brindan para el desarrollo productivo y por ende para la adopción de nuevas formas de negocios.

Generalmente los agricultores de esta zona producen alimentos para el auto consumo y no para fines comerciales; los negocios de pesca y turismo fueron fomentados por clientes externos, ajenos al territorio.

En este caso los peninsulares siempre trabajan y se integran desde su visión productiva y no la impuesta, están enfocados en la demanda local; es por ello que aun en la actualidad temen al desarrollo productivo y no piensan en mercados externos; por tal motivo ellos producen lo que se vende o le compran, no producen lo sugerido o recomendado (igual a la pesca y turismo); tienen una gran capacidad operativa autóctona para ajustar la explotación de sus recursos a la demanda sostenida, sin embargo con cuentan con una guía adecuada para la optimización de los recursos. Aquí se detallan los productos agrícolas de la provincia de Santa Elena. Ortiz (2008).

CUADRO N° 2. Cultivos más comunes de la Provincia de Santa Elena

VARIEDADES DE CULTIVOS MAS COMUNES VALLES COSTANEROS DE LA PENINSULA				
Achiote	Cedro	Haba	Naranja	Sábila
Aguacate	Chirimoya	Yerba Luisa	Nin	Sandía
Anona	Choclo	Lima	Orégano	Toronja
Ají Gallinazo	Frejol bola	Limón	Papaya	Uvilla
Berenjena	Frejol de palo	Maíz	Pechiche	Yuca
Café	Frejol Cholo	Mamey	Piña	Zapallo
Camote	Frejol Ojo Negro	Mandarina	Piñón	Fruta de pan
Caña guadua	Guaba	Mango	Plátano	Badea
Cereza	Guayaba	Melón	Ruda	

Fuente: Fernando Ortiz 2008

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Otra dificultad es el bajo nivel de productividad esto debido a la falta de recursos financieros y el desinterés de buscar vías de desarrollo productivo para poder desarrollar más tipos de cultivos y más no la falta de tierras para el cultivo, puesto que se cuenta amplios terrenos que no han sido potencializados, sin embargo no son consideradas como garantía para adquirir un préstamo bancario, teniendo en este caso financiamiento para asumir los costos de producción e incluso incrementarlos (Ecuador inmediato, 2012, ¶ 3) (*Ver Anexo E*).

De esta manera nos dirigimos a la Parroquia Colonche, específicamente en la comuna Salanguillo, donde el 60% de sus habitantes se dedican a la actividad agrícola, siendo la actividad productiva principal, 20% en la ganadería, 10% en las artesanías y el 10% restante al comercio, actualmente está conformada por 130 agricultores; contando con suficientes áreas para el cultivo agrícola, tienen producción de ciclo corto y de ciclo largo; sus tierras son vírgenes por ello los productos no necesitan de químicos para desarrollarse. Se basan en dos tipos de sistema de riego, cultivando productos de ciclo corto en invierno y productos de ciclo largo en verano, contando con las fuentes de agua del río aldaño y mediante bombas, recalcando que éstas incluso son prestadas. (ESPOL, 2001, p. 5).

Entre los principales productos de la zona se encuentran:

CUADRO N° 3. Cultivos de la Comuna Salanguillo

Cultivo	Fecha siembra	Fecha cosecha	Rendimiento/ has
Maíz	Agosto	Noviembre	Muy bueno
Sandía	octubre	enero	Muy Bueno
Tomate, cebolla, pimiento.	Julio	Octubre	Bueno
Plátano y Guineo	Octubre	Enero	Regular
Lechuga y Col	Octubre	Diciembre	Buena.
Naranja	Agosto	Noviembre	Muy buena
Yuca	Agosto	Noviembre	Muy buena
Paja toquilla	Ciclo	Largo	Bueno
Melón	Ciclo	corto	Muy bueno
Ajonjolí			
Fréjoles	Ciclo	Corto	Bueno
Higuerilla			
Mamey	De 10	A 12 años	Bueno
Ciruela	Ciclo	Largo	Muy Bueno
Mango	Ciclo	Largo	Muy Bueno
Aguacate	Ciclo	Largo	Muy Bueno

Fuente: Plan Estratégico ESPOL 2001

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Es así que la comuna Salanguillo es una zona agrícola donde se cultivan productos de ciclo corto y ciclo largo tales como cebolla, pimiento, maíz, tomate, frejol, sandía y yuca; observándose en sus actividades agrícolas situaciones de problema detectadas mediante la Matriz de Vester (*Ver Anexo F*).

De esta manera se hace presente la existencia de la intermediación, puesto que los agricultores expenden sus productos a comerciantes minoristas y no directamente al consumidor final revendiendo en los mercados locales como La Libertad y Santa Elena aumentando el precio del producto.

La reducción de ingresos en sus ventas, se ha generado debido que agricultores deben expender sus productos inmediatamente antes de que se deterioren por ser productos perecibles, teniendo pérdidas en sus ventas y en ocasiones sin recuperar la inversión de sus cultivos. Asimismo el escaso reconocimiento de sus productos en el mercado local, no permiten abarcar nuevos segmentos de mercado a los agricultores, puesto que sus productos son expendidos por los comerciantes minoristas y el consumidor final desconoce de la proveniencia de dichos productos.

Si no se consideran las medidas adecuadas, los productos de los agricultores de la comuna Salanguillo serán cada día menos reconocidos, sin tener oportunidad de dar apertura a nuevos mercados, aprovechándose la competencia para sacarlos del medio, existiendo menos producción agrícola en la comunidad, manteniendo toda esta problemática una relación de causa- efecto (*Ver Anexo G*).

Sin embargo se hacen presente alternativas como la creación de un centro de acopio agrícola en la comuna Salanguillo, donde se puede preservar la producción para no abaratar sus costos, adquiriendo ingresos económicos y a su vez eliminar la intermediación para adoptar un canal de distribución productor-consumidor final; generándose fuentes de trabajo dentro del sector para mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo influyen las estrategias de almacenamiento en el canal de distribución de los productos agrícolas en la comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena, año 2013?

4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cómo influyen las estrategias de almacenamiento en la producción de los agricultores de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena?

- ¿Cómo inciden los procesos administrativos en los agricultores de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena?

- ¿Cómo incide el canal de distribución en la comercialización de los agricultores de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena?

- ¿Qué factores influyen en la competitividad de los agricultores de la Comuna Salanguillo, Península de Santa Elena?

- ¿Cómo influye la creación de un centro de acopio para los agricultores de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena?

5. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

El presente estudio que hace referencia a la creación de un centro de acopio agrícola en la Comuna Salanguillo, tiene su importancia en el mejoramiento de la cadena productiva de los productos agrícolas de dicha zona que permita erradicar la intermediación. Por lo tanto la necesidad de este trabajo se enfoca en la aplicación de estrategias de almacenamiento que permitan acopiar la producción agrícola para mantenerla en un mejor estado, brindando mayor calidad y presentación; contando en este caso con una mayor organización de los agricultores.

Asimismo demuestra su pertinencia puesto que se determina un nuevo canal de comercialización que sea idóneo para este tipo de sector productivo, contando con políticas que beneficien al agricultor y al consumidor, pudiendo llegar al mercado con precios óptimos. Radicando la factibilidad en el reconocimiento de los productos agrícolas en el mercado, obteniendo los agricultores mayores ingresos económicos, los mismos que permitirán desarrollar el sector agrícola de zona, adquiriendo de esta manera ventaja competitiva.

De igual manera la originalidad de dicho trabajo de investigación se basa en la conservación de los productos agrícolas mediante refrigeración, en la cual dicha producción contará con un ambiente adecuado, además de una marca del producto para identificarlo en el mercado, logrando de esta forma un mayor reconocimiento.

Con la implementación del centro de acopio serán beneficiados los agricultores de la comuna Salanguillo, puesto que generarán una ventaja competitividad en su producción, además de abarcar nichos de mercado que reconozcan la producción

agrícola de la provincia de Santa Elena, incrementando de esta forma el nivel de ventas. Es así que dicho proyecto que será desarrollado en la

Comuna Salanguillo, generará un gran impacto productivo, comercial y económico dentro del sector, optimizando sus recursos agrícolas; mejorando la cadena de valor y los canales de comercialización de los productos de la zona, convirtiéndose en un indicio de desarrollo productivo dentro de la comunidad.

6. OBJETIVOS

6.1 OBJETIVO GENERAL

Evaluar la influencia de las estrategias de almacenamiento en el canal de distribución de los productos agrícolas, mediante un estudio que involucre a los agricultores y al mercado para la Creación de un centro de acopio agrícola en la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena, año 2013.

6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar cómo influyen las estrategias de almacenamiento en la producción de los agricultores de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena; mediante consulta con un experto, para su mayor productividad.

- Establecer los procesos administrativos para los agricultores de la comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena en el centro de acopio agrícola, mediante integración con los agricultores.

- Identificar el canal de distribución, mediante un estudio de mercado para mejorar el nivel de comercialización de los productos agrícolas de la comuna Salanguillo.
- Analizar los elementos de competitividad de los agricultores de la Comuna Salanguillo, mediante la opinión de un experto en el tema agrícola.
- Analizar cómo influye la creación de un centro de acopio para los agricultores de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena, mediante la opinión de los integrantes.

7. HIPÓTESIS

La influencia de las estrategias de almacenamiento productiva optimizará el canal de distribución de los productos agrícolas, mediante un análisis de mercado de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena, año 2013.

7.1 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

- **Variable Independiente:** Estrategias de almacenamiento.
- **Variable Dependiente:** Canal de distribución.

CUADRO N° 4. Operacionalización de variables

HIPÓTESIS	VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	INSTRUMENTOS
<p>La influencia de las estrategias de almacenamiento productiva en el canal de distribución de los productos agrícolas, mediante un análisis de mercado de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena, año 2013.</p>	<p>Independiente</p> <p>Estrategias de Almacenamiento</p>	<p>Tácticas para almacenamiento de productos agrícolas para su conservación, mejorando la producción y organización de los agricultores.</p>	<p>Dimensión Productiva (Valor que determina el nivel productivo de la comunidad)</p>	<p>Aspectos de producción</p>	<p>-¿Qué tipo de productos agrícolas cultiva en mayor proporción?</p> <p>-¿Cuántas hectáreas usted posee?</p> <p>-¿Cuántas hectáreas cultiva usted por cada tipo de producto agrícola?</p> <p>-¿Qué cantidad produce mensualmente por cada uno de los productos?</p> <p>-¿Considera usted que la comuna Salanguillo es una gran zona agrícola?</p> <p>-¿Según criterio, ¿Cuáles son las causas por las cuales los agricultores no mejoran la producción o siembran en mayores cantidades?</p>	<p>Entrevista y Encuesta</p>
			<p>Dimensión Administrativa (Valor que determina el nivel organizacional de la comuna)</p>	<p>Aspectos de Organización</p>	<p>- ¿Cómo considera Ud. el nivel de Organización entre los agricultores</p> <p>- El cumplimiento de sus labores como agricultores:</p> <p>-¿Está usted de acuerdo con la implementación de un centro de acopio agrícola dentro de la comunidad</p> <p>-¿Qué sugerencias daría usted para que esta comunidad tenga un desarrollo socio-económico?</p> <p>-¿Su ministerio como una organización gubernamental estaría dispuesta a apoyar a los agricultores para obtener una mayor producción?</p> <p>-¿Estaría dispuesto a capacitarse en algunos temas para mejorar la producción agrícola de la comunidad?</p>	

HIPÓTESIS	VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	INSTRUMENTOS
La influencia de las estrategias de almacenamiento productiva en el canal de distribución de los productos agrícolas, mediante un análisis de mercado de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena, año 2013.	Dependiente de Canal de Distribución	Es la vía donde se comercializarán los productos agrícolas, considerando el estado socio económico de los consumidores.	Dimensión Social (Valor que determina características demográficas y nivel de status)	Aspectos demográficos	-Lugar De Residencia -Género -Edad -Estado Civil -¿Cuál Es Su Ocupación? -Nivel De Instrucción	Encuesta
			Dimensión de Comercialización (Valor que identifica el grado de aceptación de un producto y su nivel de poder adquisitivo)	Consumo	-¿Con qué frecuencia consume usted frutas y legumbres? - ¿Dónde adquiere generalmente sus frutas y legumbres? -¿Qué factor considera más importante al momento de comprar frutas y legumbres?	
				Aspectos de gustos y preferencias	-¿Qué tipo de fruta o legumbre es de su preferencia? -¿Qué cantidad de frutas y legumbres compra usted mensualmente? -¿Cree usted que las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena son de excelente calidad? - ¿Estaría dispuesto a adquirir frutas y legumbres frescas en un centro de acopio?	
				Competencia	-¿Usted vende sus productos en ? -¿Cuánto vende mensualmente por cada uno de sus productos? -¿La competencia de los productos agrícolas que usted cultiva es? -¿Aplica usted estrategias de comercialización?	
			Dimensión Económica (Valor que determina un estado financiero)	Nivel de Ingresos	-Ingresos económicos -¿Qué cantidad de dinero destina a las compras mensuales de frutas y legumbres para su hogar? -¿Cómo calificaría las ganancias económicas obtenidas en el último año en el cultivo de las frutas?	
Inversión	¿Qué cantidad invierte para sus cultivos (capital de trabajo)					

Fuente: Operacionalización de Variables.
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. ANTECEDENTES DEL TEMA.

Ecuador es un país dotado de excelentes recursos naturales, es así que entre los principales sectores productivos se encuentran: la agricultura, la ganadería, la pesca, las artesanías, turismo entre otras actividades; sin embargo estos sectores productivos no han sido desarrollados por la falta de implementación de nuevas tecnologías.

Es así como principalmente los sectores productivos de la región litoral han sufrido una recesión económica y social, a pesar de que posee un ambiente húmedo-tropical óptimo principalmente para el desarrollo agrícola; pero un elemento negativo es el desconociendo acerca de herramientas técnicas empresariales, provocado por el fenómeno de la globalización que hace que cada día se adapten nuevos sistemas de producción y por ende novedosas formas de negocios y de comercialización que ayuden a mejoramiento de la cadena productiva y al desarrollo socio-económico, además del aporte al progreso de la Provincia de Santa Elena.

Sin embargo la agricultura en la actualidad es uno de sectores priorizados con la finalidad de mantener la soberanía alimentaria, por lo cual el Estado Ecuatoriano busca su desarrollo, dejando de un lado el ser proveedores de materia prima, para dar valor agregado a los productos agrícolas siendo su característica principal la calidad e incluso ser exportadores de dichos productos, para una balanza comercial positiva.

De esta forma se destaca la nueva provincia de Santa Elena, en la cual se encuentran ubicadas varias comunidades, desarrollándose distintos sectores económicos en cada una de ellas; cabe recalcar que en dichas comunidades aún es incipiente la aplicación de herramientas administrativas, por tal motivo no detectan de una manera fiable las necesidades del mercado y el trabajo en equipo que hoy en día son conceptos primordiales en las grandes y pequeñas organizaciones, como en este caso las Mipymes.

Es así como se hace referencia a la comuna Salanguillo de la Parroquia Colonche, ubicada a 63 kilómetros de la capital, Santa Elena, rodeada por la cordillera del mismo nombre; sus principales actividades económicas se encuentra la práctica de agricultura de ciclo largo y corto, la venta de caña Guadua, paja toquilla, el turismo ecológico. Los jóvenes, debido a la falta de trabajo, emigran comúnmente hacia Santa Elena o Guayaquil dedicándose en su mayoría a los trabajos de albañilería y ebanistería.

Su principal sector económico es la agricultura, destacándose sus tierras fértiles para el cultivo, donde el 60% de sus habitantes se dedican a esta actividad; cultivando productos como: cebolla, tomate, sandía, pimiento, maíz, entre otros; sin embargo no ha sido desarrollada de manera favorable debido a ciertos inconvenientes como, además de las incipientes capacitaciones en los cultivos y técnicas administrativas: dejar de cultivar ciertos productos debido su precio muy bajo precio y no se recupera la inversión, puesto que éstos productos se llegan a estropear, ocasionado por la intermediación debido a la carencia de un centro de almacenamiento y comercialización, siendo factible la creación de un centro de acopio para estos productos agrícolas, de esta manera ser reconocidos en el mercado local y nacional, optimizándose los recursos de la zona, creando un nuevo y mejorado canal de distribución que sea viable para la adquisición paulatina de la ventaja competitiva en este sector, logrando un mayor nivel el sector agrícola.

1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.2.1. Canal de Distribución

1.2.1.1. Definición de Canal de Distribución

En cuanto al canal de distribución Peris, Parra, Lhermie y Romero, (2008) indican que: “Está constituido por la trayectoria que ha de seguir un bien o servicio desde su punto de origen o producción hasta consumo, y, además, por el conjunto de personas y/o entidades que permiten la realización de las tareas correspondientes a lo largo de dicha trayectoria. Implica el reparto de los flujos descritos entre sus componentes, así como las tareas correspondientes, lo que puede dar lugar a una gran multitud de posibilidades”. (p. 57).

El canal de distribución es la red en la cual se comercializan los productos, en este caso los agrícolas, estando conformada por un conjunto de organizaciones o empresas que consta desde la extracción de la materia prima hasta el consumidor final, siendo en este caso la línea de comercialización; dicha cadena implica los elementos que se encuentran a lo largo del recorrido del producto hasta llegar a los clientes o hasta el consumidor final, listo para el uso o consumo del bien, y de acuerdo al tipo de canal de distribución se encuentran los intermediarios.

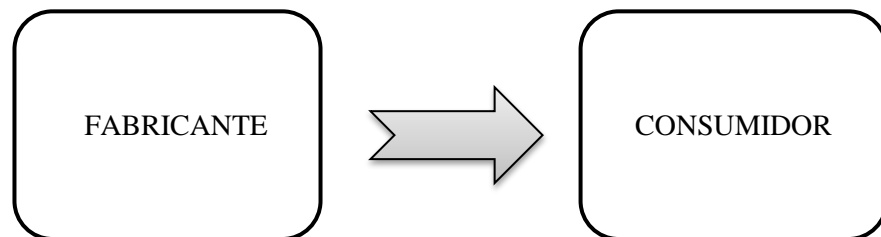
Asimismo la determinación correcta del canal de distribución permite a una organización comercializar sus productos de una forma más eficiente llegando así a los clientes y consumidores de manera más fácil; cabe recalcar que el tipo de canal de distribución depende del modo de negocio que se lleve a cabo y el nicho de mercado al que se esté dirigiendo dicha organización; por lo tanto el canal de distribución es un sistema donde el elemento principal es el cliente, siendo ésta la finalidad de dicho canal acercarse más al cliente o el consumidor, como de red de venta de un producto o servicio.

1.2.1.1.1. Clasificación del Canal de distribución

La clasificación de dicho de canal de distribución se basa en la extensión de dicho circuito, donde se considera el número de instituciones que tiene el papel de intermediación entre el productor y el consumidor final, es así que se han tomado en cuenta las siguientes:

- ✓ **Canal Directo.-** Este tipo de canal no cuenta con intermediarios. Generalmente se hace presente en el sector de servicios, por tratarse de bienes intangibles y de producción simultánea a su consumo. También se utiliza en el sector industrial, donde tanto el número de fabricantes como el de usuarios es reducido y los productos exigen información antes y después de la venta, además de tratarse con frecuencia de compras esporádicas, no de uso frecuente.

FIGURA N° 2. Canal de Distribución Directo



Fuente: Peris, Parra, Lhermie y Romero, Distribución Comercial

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

- ✓ **Canal Corto.-** Este canal corto consta de tres niveles en el canal de distribución: fabricante, detallista y consumidor final. Este tipo de canal es frecuente cuando se trata de sectores donde la oferta está concentrada tanto a nivel de fabricante como de detallista, donde el detallista es una empresa grande y el número de fabricante no muy elevado.

FIGURA N° 3. Canal de Distribución Directo



Fuente: Peris, Parra, Lhermie y Romero, Distribución Comercial

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

- ✓ **Canal Largo.-** Se considera canal largo cuando está constituido por cuatro o más niveles; en este caso: fabricante, mayorista, minorista y consumidores. En ocasiones, también aparece entre el fabricante y el mayorista, o entre el mayorista y el detallista. Peris, Parra, Lhermie y Romero, (2008).

FIGURA N° 4. Canal de Distribución Largo



Fuente: Peris, Parra, Lhermie y Romero, Distribución Comercial

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

1.2.1.2. Ventaja Competitiva

Porter (2009) manifiesta que: “La fuerza o fuerzas competitivas predominantes determinan la rentabilidad de una industria y se convierten en piezas clave del análisis y la formulación estratégica, si bien la fuerza más destacada no siempre salta a la vista. La fortaleza de las fuerzas competitivas incide en los precios, los costes, y la inversión necesaria para competir; de este modo, las fuerzas están directamente vinculadas a las cuentas de resultados y el balance contable de los participantes en la industria”. (p.34, 37).

Se considera ventaja competitiva al conjunto de fortalezas que mantiene una organización; permitiendo que el consumidor distinga al producto de los demás y tenga por lo consiguiente decisión de compra; siendo de esta manera puntos

primordiales que las hacen diferentes en el mercado, pudiendo adquirir dicha ventaja mediante el liderazgo en costos, diferenciación por productos y segmentación de mercados.

Barreras de Entrada.- Es así que se hacen presentes barreras de entrada para adquirir ventaja competitiva en el mundo de los negocios, recalcando que es indiferente el sector productivo o industria. Por lo tanto se indica que las barreras de entrada son: “Ventajas de las que gozan los miembros establecidos en comparación con los nuevos aspirantes.

- ✓ **Economías de escala por parte de la oferta.-** Este tipo de economías surgen cuando las empresas que producen a gran volumen gozan de precios más bajos por unidad, puesto que pueden repartir los costes fijos entre más unidades, adquieren tecnología de punta más eficiente o exigen mejores condiciones a los proveedores.
- ✓ **Beneficios de escala por parte de la demanda.-** Son conocidas como “efectos de red”, surgen en industrias u organizaciones donde la disposición de un comprador a pagar por el producto de una empresa se incrementa al haber otros compradores que también los adquieren a la misma empresa.
- ✓ **Costes por el cambio de clientes.-** Hace referencia a los costes fijos que los clientes deben afrontar cuando cambian de proveedor. Estos costes pueden surgir porque un comprador que cambia de vendedor debe por ejemplo alterar las especificaciones del producto.
- ✓ **Requisitos del capital.-** La necesidad de invertir grandes recursos financieros con el fin de competir puede disuadir a los aspirantes. El capital puede ser necesario no solo para invertir en instalaciones fijas, sino también para ampliar el crédito a los clientes, elaborar inventarios y asumir las pérdidas iniciales de una empresa cuando empieza, por lo tanto implica el capital que se requiere para iniciar una actividad productiva.

- ✓ **Beneficios para los miembros independientemente del tamaño.-** En este caso se consideran las ventajas que deben obtener los miembros de la organización, indiferentemente del tamaño de la empresa, en cuanto a calidad o en los costes que no poseen los posibles rivales; tales como la propiedad de la tecnología, acceso preferente a las mejores fuentes de materia prima, acceso a mejores zonas geográficas, entre otros.
- ✓ **Acceso desigual a los canales de distribución.-** Evidentemente, el nuevo miembro debe asegurar la distribución de su producto o servicio, por ejemplo, un nuevo producto alimentario debe desplazar a los demás en un supermercado por medio de ofertas, promociones, esfuerzos concentrados de venta u otros recursos.
- ✓ **Política restrictiva del gobierno.-** La política del gobierno puede entorpecer o favorecer directamente una nueva entrada, así como amplificar (o reducir) las otras barreras de entradas. (Porter, 2009, p. 39, 40, 41).

Influencia de los proveedores.- Hace referencia al tipo de proveedores que mantienen cierto dominio en el mercado ante los demás, por lo tanto, los proveedores influyentes adquieren más valor para sí mismos al cobrar un precio elevado, limitar la calidad o los servicios o al traspasar sus costes a los participantes de la industria. Un grupo de proveedores es influyente si:

- ✓ Está más concentrado que la industria a la que vende, en este caso un monopolio.
- ✓ El grupo de proveedores no depende demasiado de la industria para obtener beneficios.
- ✓ Los participantes de una industria se enfrentan a fluctuaciones en los costes y a proveedores inestables.
- ✓ Los proveedores ofrecen productos que están diferenciados entre sí.
- ✓ No existe sustitutivo alguno del producto que ofrece el grupo proveedor.

Influencia de los compradores.- Los clientes influyentes, pueden acaparar más valor al exigir los precios a la baja, exigiendo mejor calidad o más prestaciones, lo cual hace subir los costes y enfrentando en general a los distintos participantes en una industria. Un grupo de clientes ejerce influencia negociadora si:

- ✓ Existen pocos compradores, o si cada uno compra en volúmenes grandes en comparación al tamaño de un solo vendedor.
- ✓ Los productos de la industria están estandarizados o no se diferencian entre sí
- ✓ Los compradores se enfrentan a pocas variaciones en los costes al cambiar de vendedor.

Amenaza de los sustitutos.- Un sustituto realiza una función idéntica o similar a la del producto de una industria, pero de distinta manera. A veces, la amenaza de un producto sustitutivo no es tan visible o directa cuando un sustitutivo ocupa el producto de la industria del comprador. La amenaza de un sustitutivo es elevada si:

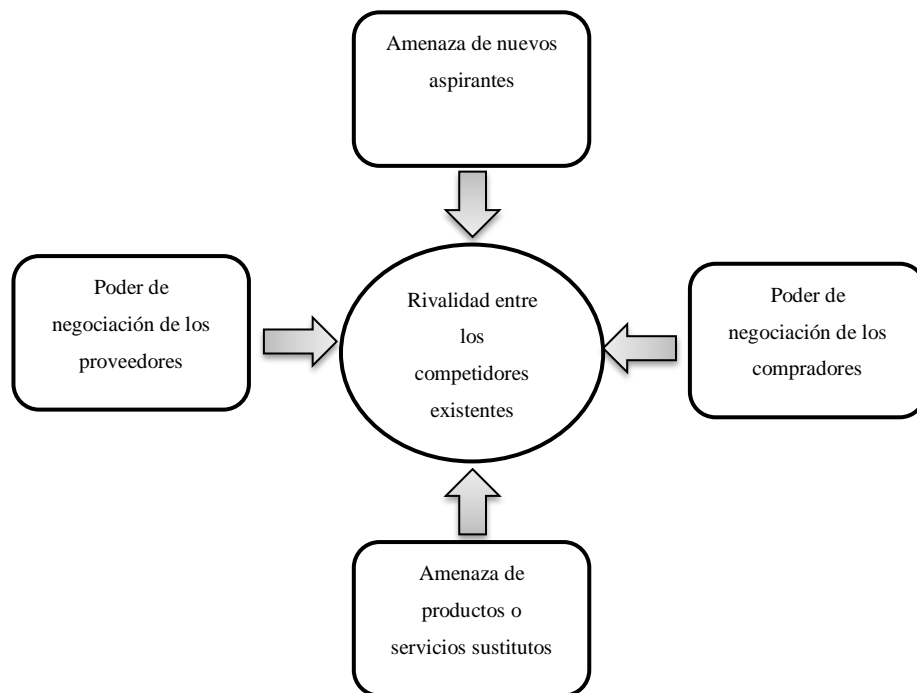
- ✓ Ofrece una atractiva equiparación entre precio y prestaciones al producto de la industria.
- ✓ Para el comprador, el coste de pasarse a un producto sustitutivo es muy bajo.

Rivalidad entre competidores existentes.- La rivalidad entre competidores existentes adopta muchas formas conocidas, entre las cuales se incluyen los descuentos en los precios, nuevas mejoras en el producto, campañas de publicidad y mejoras en el servicio. La intensidad de la rivalidad es mayor si:

- ✓ Los competidores son numerosos o muy parecidos en tamaño e influencia.

- ✓ El crecimiento de la industria es lento. Porter (2009).

FIGURA N° 5. Cinco Fuerzas de Porter



Fuente: Michel Porter

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

1.2.1.3. Sistema de Comercialización Agroalimentario

Con respecto al sistema de comercialización agroalimentario, se manifiesta que en la comercialización de productos agroalimentarios (agrícolas y alimentos) son diversos los tipos de empresas u organizaciones que intervienen, como agricultores, productores, industria, comerciantes, procesadores y distribuidores entre otros. Desde el punto de vista del marketing es clave comprender cuál es el papel que cada una de ellas desempeña en el canal de comercialización y las interrelaciones que se establecen entre ellas. Por lo tanto en la actualidad este sistema de venta de productos agrícolas no ha sido muy favorable para los productores debido a que no cuentan con los conocimientos necesarios para ello.

Los canales de marketing son conjuntos de organizaciones interdependientes que participan en el proceso de poner a disposición de los consumidores un producto o servicio para su uso o consumo, existiendo una serie de trayectorias que siguen los productos y los servicios tras su producción, y que culminan en la compra y uso por parte del usuario final” (Stern, et al. 1999, citado en Molla, s.f).

En todo este proceso, algunos intermediarios (agentes, instituciones, operadores), como los mayoristas o los minoristas, compran, se hacen con la propiedad y revenden la mercancía; otros como los comisionistas, los representantes de los fabricantes o los agentes de ventas, buscan clientes y pueden negociar en representación del productor, pero no compran los productos; otros, como empresas de transporte, de almacenaje, bancos u otros servicios, colaboran en el proceso de distribución pero ni adquieren la propiedad de los bienes ni negocian su compraventa, son los llamados proveedores o facilitadores de servicios (Kotler, et al. 2006, citado en Molla, s.f).

1.2.1.4. Estados Financieros

En cuanto a los estados financieros, se puede indicar que: “Tiene como uno de sus principales objetivos el conocer la situación económica y financiera de la empresa al término de un periodo o ejercicio económico, esto se logra a través de la preparación de los estados financieros”, encontrándose el estado de resultados, estado de situación financiera, estado de flujo de efectivo, entre otras. Cervantes, Méndez, y Gladys Edith, (2012).

Para el presente trabajo es de vital importancia contar con los distintos estados financieros que permitirán conocer la evolución económica del proyecto, por lo cual está basada en los distintos balances que brindarán la información financiera en una manera proyectada por períodos económicos; pudiendo determinar así el sistema económico adecuado y su nivel de rentabilidad para de esta manera tomar decisiones adecuadas referentes al nivel económico y financiero.

1.2.1.5. Indicadores Financieros

“Los indicadores financieros necesarios para determinar si el proyecto es viable desde el punto de vista de la rentabilidad de la inversión”, por lo cual se hacen presentes los siguientes indicadores.

1.2.1.5.1. Valor Actual Neto

Con este método se descuentan todos los flujos de efectivo a valor presente de la inversión inicial, utilizando como tasa de rendimiento requerida por los accionistas y los acreedores de recursos con costo, como el banco, que cobra intereses a la empresa por los recursos que le otorgan en préstamo. Cervantes, Méndez, y Gladys Edith, (2012).

El valor actual neto indica el nivel de rentabilidad en valores monetarios, por lo cual tiene que ser mayor o igual a 0, si es mayor a 0 se deduce que se recupera la inversión y se obtiene un valor adicional, si es igual a 0 sólo se recupera dicha inversión que se utilizó para el proyecto, éstos son calculados y evaluados desde su primer período.

1.2.1.5.2. Tasa Interna de Retorno

Con respecto a la tasa Interna de Retorno se manifiesta que “Es la medida más adecuada de la rentabilidad de un proyecto. Evacua el proyecto en función de la única tasa de rendimiento por periodo con el cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual”. Cervantes, Méndez, y Gladys Edith, (2012).

Es un indicador que explica en manera de porcentaje el nivel de rentabilidad que tiene un proyecto, explicando que las tasas de descuentos deben ser equivalentes a

la tasas de ingresos o beneficios, por lo cual el porcentaje indica cuan factible es la ejecución del proyecto.

1.2.2. Estrategias de Almacenamiento

Las estrategias de almacenamiento se indican que: “Son aquellos lugares donde se guardan los diferentes tipos de mercancía. Son manejados a través de una política de inventario. Esta función controla físicamente y mantiene todos los artículos inventariados. Al elaborar la estrategia de almacenamiento se deben definir de manera coordinada el sistema de gestión del almacén y el modelo de almacenamiento”. (Silva, 2006, p. 7).

Las actividades de almacenamiento implican el hecho de recopilar productos en bodegas que mantengan el estado de los mismos, manteniendo controles de entradas y salidas para ser inventariados, de esta manera los productos se conservarán; este proceso conlleva coordinación en factores como tiempo y aprovisionamiento.

1.2.2.1. Principios de Almacenaje

En cuanto a los principios de almacenamiento se manifiesta algunas formas y factores que lo componen, por lo tanto se indica que: “Al margen de que cualquier decisión de almacenaje que se adopte tenga que estar enmarcada en el conjunto de actividades de la distribución integrada, se deben tener siempre en cuenta las siguientes reglas generales o Principios de Almacenaje:

1. El almacén NO es un ente aislado, independiente del resto de las funciones de la empresa. En consecuencia, su planificación deberá ser acorde con las políticas generales de ésta e insertarse en la planificación general para participar de sus objetivos empresariales.

2. Las cantidades almacenadas se calcularán para que los costos que originen sean mínimos; siempre que se mantengan los niveles de servicios deseados.

3. La disposición del almacén deberá ser tal que exija los menores esfuerzos para su funcionamiento; para ello deberá minimizarse:

- ✓ El Espacio empleado, utilizando al máximo el volumen de almacenamiento disponible.
- ✓ El Tráfico interior, que depende de las distancias a recorrer y de la frecuencia con que se produzcan los movimientos.
- ✓ Los Movimientos, tendiendo al mejor aprovechamiento de los medios disponibles y a la utilización de cargas completas.
- ✓ Los Riesgos, debe considerarse que unas buenas condiciones ambientales y de seguridad incrementan notablemente la productividad del personal.

4. Por último, un almacén debe ser lo más flexible posible en cuanto a su estructura e implantación, de forma que pueda adaptarse a las necesidades de evolución en el tiempo.

1.2.2.2. Sistema de gestión del almacén:

En cuanto a las gestiones que se llevan a cabo en el proceso de almacenamiento, se expone que: “Se entiende por tal el sistema que determina los criterios para seleccionar el material que ha de salir del almacén para atender una petición concreta. La importancia de este sistema radica en la incidencia directa sobre el período de permanencia de los productos en el almacén, pudiéndose aplicar el método FIFO recomendada por las NIC 2 (Norma Internacional de Contabilidad).

1.2.2.3. Funciones de los almacenes

- ✓ Mantener las materias primas a cubierto de incendios, robos y deterioros.
- ✓ Permitir a las personas autorizadas el acceso a las materias almacenadas.
- ✓ Mantener informado constantemente al departamento de compras, sobre las existencias reales de materia prima.
- ✓ Llevar en forma minuciosa controles sobre las materias primas (entradas y salidas)
- ✓ Vigilar que no se agoten los materiales (máximos – mínimos).
- ✓ Minimizar costos logrando así dar mayor eficiencia a la empresa.
- ✓ Darle movimiento a los productos estacionados dentro del almacén, tanto de entrada como de salida.
- ✓ Valorizar, controlar y supervisar las operaciones internas de los movimientos físicos y administrativos.

1.2.2.4. Clasificación de los almacenes

Existen varias clasificaciones de almacenamiento, en la cual se pueden adaptar distintos sistemas de silos de acuerdo a la actividad y a los tipos de productos que se va a almacenar, en este caso es muy importante conocer los distintos tipos de almacenamiento para conocer el más idóneo para el presente proyecto que hace referencia a la creación de un centro de acopio agrícola; por lo tanto con respecto a la clasificación de los almacenes se indica que: “Cada almacén es diferente de cualquier otro, por ello es necesario establecer mecanismos para clasificar los almacenes de acuerdo a su actividad, al flujo de producción, al tipo de material a almacenar, a la forma de comercialización, a su localización, a la logística, entre otros principios que componen un centro de acopio; sin embargo se considera mediante el tipo de comercialización que se va a llevar a cabo dentro del presente proyecto, debido a que trata de acopiar el producto y expenderlo. De esta forma se hacen presente algunos de los parámetros usados para su clasificación son:

1) Según su relación con el flujo de producción.

Los almacenes se pueden clasificar según su relación con el flujo de producción en los siguientes:

- ✓ **Almacenes de materias primas:** Aquellos que contienen materiales, suministros, envases, empaques, etc.; que serán posteriormente utilizados en el proceso de transformación productiva.
- ✓ **Almacenes de productos intermedios:** Aquellos que sirven de colchón entre las distintas fases de obtención de un producto.
- ✓ **Almacenes de productos terminados:** Son los que se usan exclusivamente para almacenar productos del final del proceso de transformación productivo.
- ✓ **Almacenes de materia auxiliar:** Sirven para almacenar repuestos, productos de limpieza, aceites, pinturas, etc.

Hay que considerar que la demanda de los productos agrícolas que es a los que se hacen referencia, suelen ser en ocasiones relativa e incluso muy fluctuante, debido a los tipos de productos de ciclo corto y ciclo largo que se producen.

- ✓ **Almacenes de preparación de pedidos y distribución:** Su objeto es acondicionar el producto terminado y ponerlo a disposición del cliente.

2) Según su ubicación:

- ✓ **Almacenaje interior:** Almacenaje de productos con protección completa contra cualquiera de los agentes atmosféricos, permitiéndose incluso modificar las condiciones de temperatura e iluminación.

- ✓ **Almacenaje al aire libre:** Carecen de cualquier tipo de edificación y están formados por espacios delimitados por cercas, marcados por números, señales pintadas, etc.

3) Según el material a almacenar:

- ✓ **Almacén para bultos:** El objetivo de este almacén radica en reunir el material en unidades de transporte y de almacén cada vez mayores para el aprovechamiento pleno de la capacidad de carga de un vehículo para conseguir su transporte económico.
- ✓ **Almacenaje de graneles:** Si es posible, debe estar en las proximidades del lugar de consumo debido a que el transporte es costoso. Hay que hacer transportable y almacenable el material que se puede verter. Su contenido debe poderse medir automáticamente, su extracción regulable y con conexión a un medio de transporte.
- ✓ **Almacenaje de líquidos:** Es un material específico de granel pero que puede ser transportable por tuberías.
- ✓ **Almacenaje de gases:** Requieren unas medidas de seguridad especiales que han de ser observadas por la alta presión, temperaturas o la particular inflamabilidad.

En este caso se considera el tipo de almacenamiento al granel, puesto que se trata de un tipo de asilo para los productos agrícolas en grandes cantidades, por tal motivo éste es el más idóneo debido al tipo de sector productivo, además de estar dirigidos a los comerciantes que venden este tipo de productos a las familias del cantón La Libertad, siendo éstos de consumo masivo, por lo tanto se van a considerar o utilizar sacos y cajas para poder empacar a los diferentes tipos de productos agrícolas, como la cebolla, tomate, pimiento y maíz, que van a ser comercializados por quintales en cuanto a las unidades de medida, a diferencia de del tomate que será vendido por cajas, manteniendo un mejor acopio y empaque.

4) Según su localización:

Se clasifican en almacenes centrales y regionales:

- ✓ **Almacenes centrales:** Aquellos que se localizan lo más cerca posible del centro de fabricación. Están preparados para manipular cargas de grandes dimensiones.
- ✓ **Almacenes regionales:** Aquellos que se ubican cerca del punto de consumo. Están preparados para recoger cargas de grandes dimensiones y servir mediante camiones de distribución de menor capacidad.

La elección de almacenes centrales o almacenes regionales depende del tipo de carga y la estructura de los costos de la empresa. Así productos de bajo valor, o costos de transporte elevados, conducen al uso de almacenes regionales. Por el contrario, con costos de almacén elevados, por el valor del producto, implican almacenes centrales. En cualquier caso existen métodos para la evaluación de la mejor decisión al respecto.

5) Según su función logística.- Estos pueden clasificarse de la siguiente forma:

- ✓ **Centro de consolidación:** estos almacenes reciben productos de múltiples proveedores y los agrupan para servirlos al mismo cliente. Son muy habituales en industrias cuyos productos tienen una gran cantidad de componentes. El centro de consolidación produce ahorros por el uso de medios eficientes de transporte al agrupar envíos reduciendo los niveles de stock en el cliente.
- ✓ **Centro de ruptura:** tienen la función inversa de los centros de consolidación. Reciben la carga de un número reducido de proveedores y sirven a un gran número de clientes, con necesidades dispares.

- ✓ **Centro de tránsito:** conocidos en inglés como CROSS-DOCK, son almacenes que no almacenan, solo mueven productos. Un ejemplo claro son los almacenes de transporte urgente. Este tipo de centro, muy complicado de gestionar, permite aumentar la eficiencia del transporte entre nodos y mantener altos niveles de servicios al cliente reduciendo el stock total.
- ✓ **Almacenes cíclicos o estacionales:** Son almacenes que recogen una producción puntual para hacer frente a una demanda constante, o que permite resolver una demanda puntual frente a una producción más constante.
- ✓ **Almacenes de custodia a largo plazo:** Es el único de los almacenes analizados cuyo objetivo es estar lleno, sin importarle los costos de transporte, demanda o ritmos de producción. Silva (2006)

1.2.2.5. Centro de Acopio

1.2.2.5.1. Definición de un centro de acopio

López (2005) define que un centro de acopio es “Un espacio, que tiene como fin la reunión o recolección de productos en grandes cantidades para luego poder almacenarlo por un tiempo definido y así poderlo comercializar y distribuir en ventas o mercados en las mejores condiciones posibles”. (p.1).

Asimismo se ha detectado en este estudio que un centro de acopio es: “La instalación física permanente o temporal, destinada a la recepción de bienes o insumos adquiridos para la venta en donde se selecciona, empaca y prepara, para su venta; por ello se considera que un centro de acopio permite un mejor nivel de competitividad, puesto que permite comercializar los productos agrícolas a los lugares aledaños con mejor calidad, dando un mejor reconocimiento.

El centro de acopio es un lugar físico que permite reunir una gran cantidad y variedad de productos agrícolas para mejorar la comercialización directa entre productores y consumidores, brindando así productos de mejor calidad y precios justos. Méndez, (2010 citado en Acosta, 2012, p. 67).

Por lo tanto de acuerdo a otra definición se indica que: “Los Centros de Acopio, vienen a ser las fases o momentos inmediatos siguientes a los de producción primaria, de transformación y residual los primeros vienen a ser la segunda fase, momento o nivel en la cadena de producción de la RED, mejor llamaremos el segundo eslabón o NÚCLEO DE ACOPIO PRIMARIO, cuyo principal objetivo es acopiar el producto de los cultivos o crianzas, la siguiente forma es una fase inmediatamente posterior a las de transformación y son los NÚCLEOS DE ACOPIO SECUNDARIO y los últimos son los que acumulan todos los residuos resultantes de las operaciones en una RED y los denominamos NÚCLEOS DE ACOPIO RESIDUAL”. (Valdivia, 2004, ¶ 1).

En este caso se ha denominado que un centro de acopio es el proceso que va a tener un producto, siguiendo un circuito de productivo, mejorando la calidad de producción y de comercialización, beneficiando a microempresarios y a los consumidores. Es así que se hace referencia a los centro de acopio primario que es el que se encarga de acopiar los productos en estado primario, que es el idóneo aplicar en el presente trabajo, puesto que se trata de producción agrícola, en el cual los agricultores adquieran ventaja competitiva en el mercado; de igual forma existe el centro de acopio secundario que es donde se lleva a cabo la transformación del producto anteriormente acopiado y por último el centro de acopio terciario o residual que implica el recolectar los residuos de dicha transformación.

Es así que se hace hincapié en un tipo de centro de acopio primario, puesto que este es el tipo de modelo más adaptable a desarrollar, por lo tanto se receptorán los distintos tipos de productos agrícolas para su empaçado y poder llegar así al cliente o consumidor.

De esta manera se basa en un tipo de acopio en la cual se receipta la materia prima y no existe aún una transformación; llevando así y un mejor control, y calidad de los productos agrícolas.

1.2.2.5.2. Centro de Acopio Agrícola

En cuanto a la definición de centro de acopio agrícola se dice que: “Son instalaciones administradas por un comité, que cumplen la función de concentrar o reunir la producción de hortalizas y frutas de pequeños productores, para que puedan competir en cantidad y calidad; los mismos están equipados con máquinas de alta tecnología, que realizan el lavado sanitario, secado, selección, procesamiento y empaque de productos, para luego ser enviados a los mercados Mayoristas Urbanos, Distritales, supermercados, etc.”. (Gobierno autónomo departamental de Santa Cruz, s.f., ¶ 1).

1.2.2.5.3. Características del Centro de Acopio

En cuanto a las características del centro de acopio; Reinoso, Ramos, y Torres, (1979 citado en Acosta, 2012, p. 69), manifiestan que las características del centro de acopio sirven para: “Organizar a los productores para la comercialización del centro de acopio. Elevar los niveles de ingreso de los productores a través del desarrollo del poder de negociación de los productores del centro de acopio. Racionalizar los actuales canales de mercado a fin de lograr ventajas comparativas en los mercados finales. Ampliar la demanda efectiva ofreciendo el producto a precios racionales y más homogéneos.”

Las características más relevantes que brinda el centro de acopio son aquellas que ayudara a elevar el nivel de ingresos de los productores como también tener precios competitivos en el mercado, además de racionalizar los canales de

distribución, con el fin de que los productos puedan salir de los lugares que sean de difícil acceso y así exista mayor diversificación de los productos y por ende la erradicación o disminución de la intermediación que afecta tanto a este sector productivo.

1.2.2.5.4. Clasificación de los centros de acopio

1.2.2.5.4.1. Núcleo de acopio primario (na-1)

(Valdivia, 2004, ¶2) indica en cuanto a la clasificación de los centros de acopio que: “Son los Centros de Acopio, encargados de recolectar y concentrar los resultados de los cultivos o crianzas en los períodos de cosecha o de saca, de los propios lugares de producción, con lo que se logra evitar principalmente la migración, evitando de esta manera el abandono de los pobladores agrícolas o pecuarios de sus lugares de origen, ahorrándoles un desperdicio innecesario de tiempo en ofertar y colocar sus productos. Estos NA-1, están constituidos por individuos o grupos asociativos dedicados exclusivamente a la recolección y acopio de los productos agrícolas y pecuarios de todas y cada una de las Unidades Básicas de Producción; concentrando los productos en almacenes especialmente construidos, en los que se seleccionan y empacan para su envío a los mercados, centros de procesamiento o beneficio, centros artesanales, industriales o mercado exterior según los casos”.

Este tipo de centro de acopio recopila los productos es estado primario sin transformarlos e incluso los empacan para comercializarlos al mercado, generalmente está constituidas por agrupaciones o asociaciones; que buscan mejorar su nivel de ventas, erradicando la intermediación siendo mejor reconocidos entre los consumidores, desarrollando la calidad y presentación de los productos; es así que es este el tipo de centro de acopio que se espera desarrollar, además del reconocimiento del producto y adquisición de la ventaja competitiva mediante estrategias de comercialización, producción y administración, por tal motivo cómo los productos agrícolas no van a sufrir transformación se hace referencia a un centro de acopio primario, encontrándose la materia prima.

1.2.2.5.4.2. Núcleo de acopio secundario (na-2).

(Valdivia, 2004, ¶3) Son Centros de Acopio encargados de la recolección, almacenamiento, selección y empaque de productos procesados, provenientes de Núcleos artesanales o Industriales, y que luego los derivarán a los mercados interno o externo; estos NÚCLEOS DE ACOPIO SECUNDARIO, están constituidos por individuos o grupos asociativos, preparados para el manejo de productos terminados y con capacidad de gestión en la comercialización y exportación de los productos que correspondan a una RED específica en cada caso.

1.2.2.5.4.3. Núcleo de acopio residual (na-3)

(Valdivia, 2004, ¶4) Son Centros de Acopio, constituidos por personas naturales o grupos asociativos, encargados de recolectar los residuos resultantes del beneficio o transformación de productos agropecuarios, debidamente capacitados y conformantes de Unidades Básicas de Producción estos residuos, según los casos serán derivados a las plantas de reciclaje, productoras de gas metano, productoras de humus, lombricultura, etc.

1.2.2.5.5. Función del Centro de Acopio

En cuanto a la función de un centro de acopio Espada, Torrealba y Torres, (1974 citado en Acosta, 2012, p. 69), “La función de los centro de acopio debe entenderse como uno de los medios para mejorar el sistema de comercialización, estimulando el cambio hacia mejores niveles de productividad en las distintas etapas del mercadeo en que actúen estos centros. Esto implica que estos centros de acopio deben entenderse como una red orgánica que abarque cierta zona, si se pretende impactar los mercados rurales y los mercados mayoristas urbanos.” La

función primordial del centro de acopio es mejorar el sistema de comercialización y distribución, estimulando el incremento en la productividad y así brindar un mayor abastecimiento y variedad de productos a todos los mercados locales y regionales.

1.2.2.6. Cadena de Valor

1.2.2.6.1. Definición de la Cadena de Valor

En cuanto a la cadena de valor Porter (1991) indica que: “La cadena de valor despliega el valor total, y consiste de las actividades de valor y del margen. Las actividades de valor son las actividades distintas física y tecnológicamente que desempeña una empresa. Estos son los tabiques que por medio de los cuales una empresa crea un producto valioso para sus compradores. Cada actividad de valor emplea insumos comprados, recursos humanos (mano de obra y administración), y algún tipo de tecnología para desempeñar su función. Cada actividad de valor también crea y usa la información, como los datos del comprador (orden de entrada), parámetros de desempeño (pruebas), y estadísticas de fallas del producto. Las actividades de valor pueden dividirse en dos amplios tipos, actividades primarias y de apoyo (p. 56)”.

La cadena de valor implica un conjunto de actividades distintas a las de las otras organizaciones que se requieren ejecutar para llevar a cabo un mejorado proceso productivo y comercial con eficiencia; con la finalidad de brindar un producto o servicio único, por lo cual son piezas claves que necesitan para darle un valor agregado al producto, por lo tanto hace referencia a todas las gestiones que se realizan dentro de una organización y todos los sistemas a implementarse.

Por lo tanto la cadena de valor se encuentra constituida por varios elementos básicos y elementales para las diversas gestiones a realizarse, encontrándose implícita el proceso administrativo, la tecnología, la organización del talento humano, entre otros, indispensables para el desarrollo productivo.

1.2.2.6.1.1. Tipos de Actividades de la Cadena de Valor

Actividades primarias

Hay cinco categorías genéricas de actividades primarias relacionadas con la competencia en cualquier industria. Cada categoría es divisible en varias actividades distintas que dependen del sector industrial en particular y de la estrategia de la empresa, estas actividades primarias hacen énfasis a las actividades principales y que caracterizan a la empresa.

- ✓ **Logística Interna.-** Las actividades asociadas con recibo, almacenamiento y distribución de insumos del producto, como manejo de materiales, almacenamiento, control de inventarios, programación de vehículos y retorno a los proveedores.
- ✓ **Operaciones.-** Actividades asociadas con la transformación de insumos en la forma final del producto, como maquinado, empaque, ensamble, mantenimiento del equipo, pruebas, impresión u operaciones de instalación.
- ✓ **Logística Externa.-** Actividades asociadas con la recopilación, almacenamiento y distribución física del producto a los compradores, como almacenes de materias terminadas, manejo de materiales, operación de vehículos de entrega, procesamiento de pedidos y programación.
- ✓ **Mercadotecnia y Ventas.-** Actividades asociadas con proporcionar un medio por el cual los compradores puedan comprar el producto e inducirlos a hacerlo, como publicidad, promoción, fuerzas de ventas, cuotas, selecciones del canal, relaciones del canal y precio.
- ✓ **Servicio.-** Actividades asociadas con la prestación de servicios para realzar o mantener el valor del producto, como la instalación, reparación, entretenimiento, repuestos y ajuste del producto. Por lo tanto hace referencia a la relación que existe entre organización y cliente.

Actividades de apoyo

Las actividades de valor de apoyo implicadas en la competencia en cualquier sector industrial pueden dividirse en cuatro categorías genéricas, sin embargo hace referencia a actividades secundarias o complementarias:

- ✓ **Abastecimiento.-** El abastecimiento se refiere a la función de comprar insumos usados en la cadena de valor de la empresa, no a los insumos comprados en sí. Los insumos comprados incluyen materias primas, provisiones y otros artículos de consumo, así como los activos como maquinaria, equipo de laboratorio, equipo de oficina y edificios.
- ✓ **Desarrollo de Tecnología.-** Cada actividad de valor representa tecnología, sea conocimientos (Know how), procedimientos, o la tecnología dentro del equipo de proceso. El desarrollo de la tecnología consiste en un rango de actividades que pueden ser agrupadas de manera en esfuerzos por mejorar el producto y el proceso.
- ✓ **Administración de Recursos Humanos.-** La administración de recursos humanos consiste de las actividades implicadas en la búsqueda, contratación, entrenamiento, desarrollo y compensaciones de todos los tipos del personal. Implicando las actividades primarias como las de apoyo.

La administración de recursos humanos afecta la ventaja competitiva en cualquier empresa, a través de su papel en determinar las habilidades y motivación de los empleados y el costo de contratar y entrenar.
- ✓ **Infraestructura de la Empresa.-** La infraestructura de la empresa consiste en varias actividades, incluyendo la administración general, planeación, finanzas, contabilidad, asuntos legales gubernamentales y administración de calidad. La infraestructura, a diferencia de otras actividades de apoyo, apoya normalmente a la cadena completa y no a actividades individuales. Porter (1991).

FIGURA N° 6. Cadena de Valor Genérica



Fuente: Michael Porter

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

1.2.2.7. Agricultura.

1.2.2.7.1. Agricultura Itinerante.

En cuanto a la cultura itinerante se menciona que: “Implica la tala de los árboles y la incineración de éstos y de otro tipo de vegetación en un área pequeña del bosque. La combustión libera los nutrientes contenidos en la biomasa y permite que algunas plantaciones se cultiven antes del que suelo se agote”. (Enger y Smith, 2006, p. 330).

1.2.2.7.2. Agricultura de mano de obra intensa

En muchas áreas del mundo donde los salarios son bajos, se han desarrollado formas más intensas de agricultura que implican una gran cantidad de mano de obra para labrar, plantar y cosechar el cultivo. Tres situaciones favorecen esta clase de cultivo:

- ✓ Cuando el sitio de cultivo no da cabida a la mecanización

- ✓ Cuando la clase de cultivo no la permite
- ✓ Cuando las condiciones económicas de la gente le impiden adquirir las herramientas y máquinas necesarias para la agricultura mecanizada. (Enger y Smith, 2006, p. 331).

1.2.2.7.3. Agricultura Mecanizada

“El desarrollo de distintas clases de máquinas, han producido cambios en la agricultura. Aunque el monocultivo mecanizado es un método eficiente para producir alimento, tiene serias desventajas. Los grandes trayectos de tierra que se preparan para la plantación, a menudo se dejan descubiertos de vegetación y, por lo tanto, se incrementa la erosión del suelo. La agricultura orgánica mecanizada elimina gran parte de la materia orgánica”. (Enger y Smith, 2006, p. 331)

1.2.2.8. La Agricultura en el Ecuador

Kalipedia (1,2, 3) La Región Costa posee 4 millones de hectáreas destinadas a los cultivos. De esta superficie, el 21,38% se utiliza para cultivos de ciclo corto -maíz, yuca, arroz, algodón, frutas tropicales-; el 26,99%, para cultivos permanentes -banano, palma africana, café, cacao, caña de azúcar-; y el 51,62%, para pastos. Las zonas poco aptas para la producción agrícola son la península de Santa Elena y otros sitios fronterizos con Perú, que son regiones secas con condiciones climáticas desfavorables.

Sin embargo a pesar de que en la actualidad las condiciones climáticas son desfavorables en esta zona, existen productos agrícolas que son aptos para su producción por su ambiente húmedo-tropical que lo caracteriza, destacando productos de ciclo corto y ciclo largo; por lo tanto la tierra fértil permite el

desarrollo de varias especies agrícolas de la región costa que pueden ser comercializados fomentando el emprendimiento en sus habitantes.

De igual manera hay que destacar que en el Ecuador existen variedad de productos agrícolas que se desarrollan de acuerdo a su ambiente y al tipo de terreno, por tal motivo en la región costa existen un tipo de producción diferente al de la región Sierra, debido a que estas regiones mantienen un ambiente distinto, destacándose la costa por su mar y su ambiente tropical, mientras la región sierra rodeada por las montañas de los andes.

En la Sierra la producción agrícola varía con la altitud. En zonas de 2200 a 2400 m. s. n. m. se cultivan caña de azúcar, tomate y frutales. Entre los 2400 y los 3000 m. s. n. m. se cultivan maíz, fréjol y trigo. Sobre los 3200 m. s. n. m., se producen cebada y tubérculos como oca, melloco y papa. La mayor parte de la superficie agrícola se destina a pastizales (42,88%); el 38,26% es para cultivos de ciclo corto como papa, haba, maíz, hortalizas, y el resto (18,86%) está dedicado a cultivos permanentes de frutas de clima templado y, en las zonas subtropicales, a cultivos de caña de azúcar y café.

En la Amazonía los terrenos son poco fértiles y para su explotación es necesaria la rotación permanente de cultivos. Su producción está consagrada principalmente a los pastizales (63,12%); los cultivos permanentes -palma africana, caña de azúcar y cítricos- ocupan el 19,22% de la superficie; y el restante 17,66% es ocupado por cultivos de ciclo corto como maíz, yuca y naranjilla. Es así que se logra apreciar el uso del suelo del Ecuador y sus hectáreas de producción.

De esta forma de acuerdo a la producción agrícola en el Ecuador se considera que éste país es muy productivo y mantiene un gran potencial de desarrollo para este sector agrícola, sin embargo es necesario optimizar sus recursos.

CUADRO N° 5. Superficie por categorías de uso de suelo

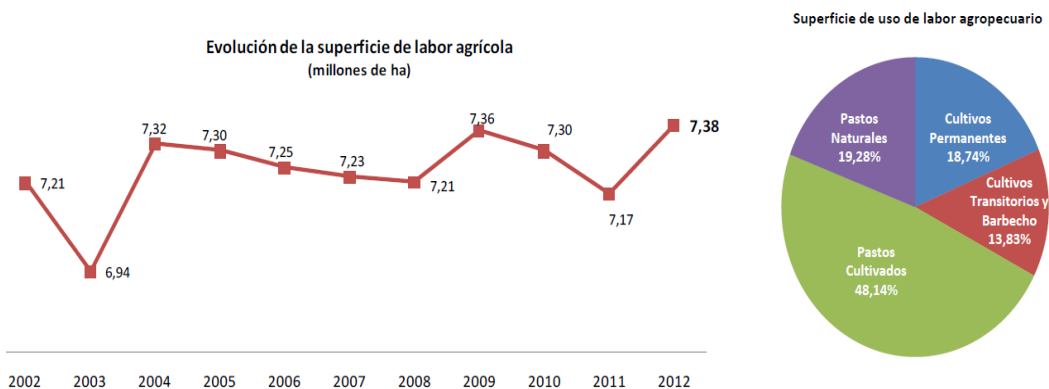
Uso del suelo	2008 ^{3/}		2009 ^{3/}		2010 ^{3/}		2011 ^{3/}	
	Superficie en uso (Ha.)	Porcentaje	Superficie en uso (Ha.)	Porcentaje	Superficie en uso (Ha.)	Porcentaje	Superficie en uso (Ha.)	Porcentaje
Cultivos Permanentes	1.264.131	10,69%	1.349.258	11,42%	1.391.380	11,83%	1.379.475	11,83%
Cultivos Transitorios y Barbecho	1.001.314	8,47%	1.028.621	8,71%	992.370	8,44%	982.313	8,43%
Descanso	235.095	1,99%	170.776	1,45%	193.957	1,65%	173.442	1,49%
Pastos cultivados	3.703.016	31,32%	3.561.947	30,15%	3.409.953	29,00%	3.425.412	29,38%
Pastos naturales	1.242.350	10,51%	1.423.943	12,05%	1.509.971	12,84%	1.385.549	11,88%
Paramos	563.285	4,76%	498.436	4,22%	539.473	4,59%	565.858	4,85%
Montes y bosques	3.579.243	30,27%	3.548.735	30,04%	3.504.126	29,80%	3.536.454	30,33%
Otros usos	235.291	1,99%	232.598	1,97%	217.056	1,85%	210.584	1,81%
Total	11.823.725	100,00%	11.814.314	100,00%	11.758.286	100,00%	11.659.087	100,00%

Fuente: I/ III Censo Nacional Agropecuario.

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Se indica que la superficie de labor agropecuaria (cultivos permanentes, transitorios y barbecho, pastos naturales y cultivados) en el 2012 fue de 7,38 millones de hectáreas. INEC, (2012). Es así que existe mayor labor agropecuaria del tipo de cultivos permanentes, por lo tanto existe una estadística de terrenos aptos para los cultivos de los diferentes productos agrícolas, especialmente de los de ciclo largo.

FIGURA N° 7. Superficie de labor agropecuaria



Fuente: Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC) 2012, INEC

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Con respecto a la superficie de labor agropecuaria en el 2012 fue de 7,3 millones de Hectáreas; las provincias con mayor superficie de labor agropecuaria son: Manabí, Guayas, Los Ríos y Loja; así la Costa resulta ser la región con mayor

superficie de labor agropecuaria. Los cultivos permanentes representan 18,74% de la superficie de labor agropecuaria, mientras los transitorios representan el 13,83%. INEC (2012).

CUADRO N° 6. Superficie de labor agropecuaria por Provincias Ha.

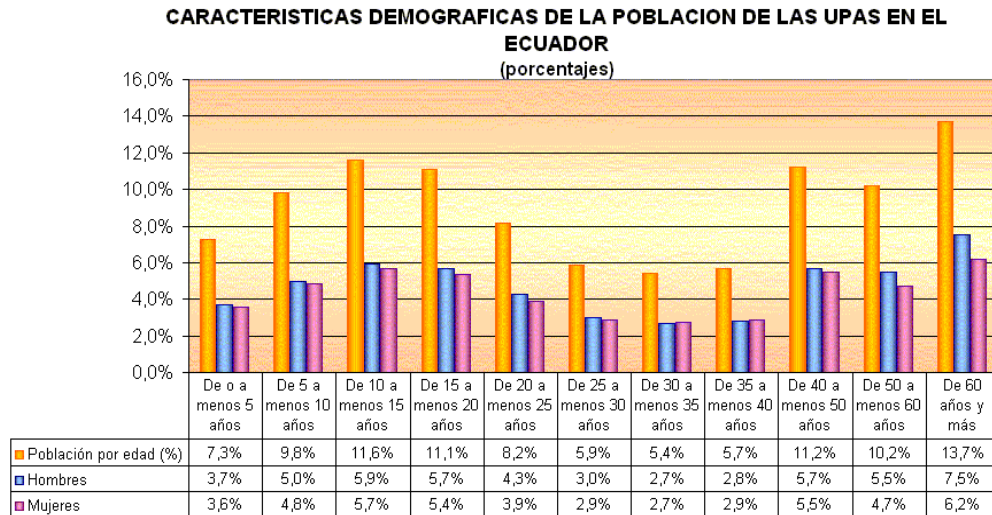
Provincia	Superficie de labor agropecuaria (Ha)				Total	Participación nacional
	Cultivos permanentes	Cultivos transitorios	Pastos Cultivados	Pastos Naturales		
1. MANABÍ	193.167	98.224	840.749	113.823	1.245.963	16,9%
2. GUAYAS	265.264	267.635	203.085	75.806	811.791	11,0%
3. LOS RÍOS	221.596	230.622	86.047	22.024	560.288	7,6%
4. LOJA	47.595	60.765	94.968	337.909	541.237	7,3%
5. ESMERALDAS	191.751	12.523	229.753	9.741	443.768	6,0%
6. MORONA SANTIAGO	11.780	8.934	372.424	38.866	432.005	5,9%
7. PICHINCHA	55.709	27.815	195.807	98.011	377.342	5,1%
8. EL ORO	93.442	9.057	237.301	8.220	348.020	4,7%
9. AZUAY	4.743	23.750	94.409	199.699	322.600	4,4%
10. BOLÍVAR	35.140	38.637	132.280	90.174	296.230	4,0%
13. ZAMORA CHINCHIPE	11.333	4.154	154.391	44.500	214.378	2,9%
14. SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	52.525	5.269	145.922	1.063	204.779	2,8%
15. SUCUMBÍOS	54.039	8.207	106.294	4.343	172.884	2,3%
16. PASTAZA	11.641	3.257	131.970	4.878	151.746	2,1%
17. CAÑAR	27.084	7.590	53.458	61.286	149.418	2,0%
18. IMBABURA	15.174	17.644	57.667	42.141	132.626	1,8%
19. TUNGURAHUA	9.651	20.665	62.390	31.677	124.383	1,7%
20. CARCHI	4.266	15.941	29.609	55.409	105.225	1,4%
21. NAPO	8.441	1.903	80.286	3.276	93.906	1,3%
22. ORELLANA	27.548	16.450	30.886	7.040	81.925	1,1%
23. SANTA ELENA	3.387	8.371	12.759	14.411	38.927	0,5%

Fuente: Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC) 2012, INEC

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De esta manera también se considera las características demográficas que existen en el Ecuador por UPAs (Unidad de producción agropecuaria). Detectando que existe mayor participación del género masculino, debido al trabajo arduo que implica la agricultura.

FIGURA N° 8. Características Demográficas de la población de las UPAS en el Ecuador

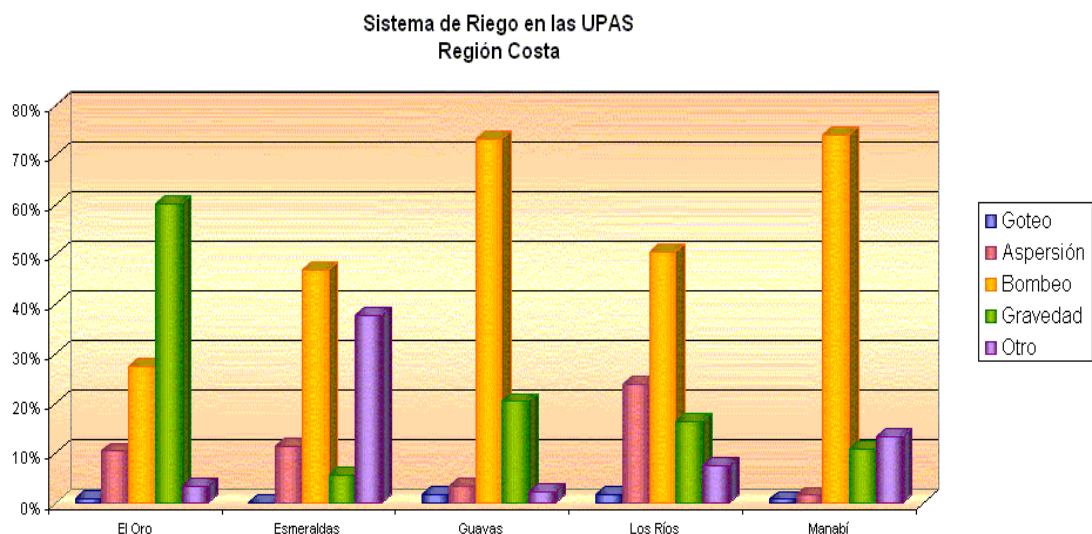


Fuente: Proyecto SICA

Elaborado por: Cámara de agricultura de la primera zona

En cuanto al sistema de riego que aplican los agricultores de la región Costa del Ecuador por unidades de producción, se manifiesta que el sistema más utilizado es mediante bombeo, pues de esta manera que los productores agrícolas dan mantenimiento necesario a sus cultivos.

FIGURA N° 9. Sistema de Riego en las UPAS Región Costa



Fuente: Proyecto SICA

Elaborado por: Cámara de agricultura de la primera zona

1.2.2.9. La Agricultura, ámbito productivo en la Provincia de Santa Elena

En cuanto a los cultivos Con respecto a la producción anual de plátano en Santa Elena representa el 0,32% respecto a la producción nacional de este cultivo y el 94,5% de la producción se destina a la venta; mientras que, la producción anual de tomate riñón representa el 26,3% a nivel Nacional y el 99% se destina a la venta. Se considera que cuenta con 128351 ha. INEC (2012).

En este caso hace referencia a los cultivos transitorios de mayor producción en la Península de Santa Elena, en la cual se toma en consideración al tomate riñón y el maíz duro, donde este último con mayor superficie cultivada, sin embargo se aprecia que el tomate riñón tiene un mayor nivel de producción anual de 16.694 a diferencia del maíz con 11.109; estos son los productos principales con los que cuenta dicha provincia para el desarrollo del sector agrícola.

Así mismo al hacer énfasis acerca de la producción agrícola en la provincia de Santa Elena, se demuestran los tipos de cultivos existentes en la Provincia de Santa Elena, considerando que cuenta con hectáreas de terreno muy productivas para el sector agrícola, siendo en este caso la Parroquia Colonche una de las zonas más aptas para el cultivo y con mayores cultivos; tales como: el maíz que es una de las más destacadas con 400 y demás productos como sandía y pimiento con 75; maracuyá 60 y cebolla 30 y tomate. MAGAP (Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca, Unidad Agropecuaria DPASE. (*Ver Anexo J*).

Por lo tanto se deduce que existe un gran potencial de recursos, en cuanto a terrenos adecuados para los cultivos, además de contar con buenos productores agrícolas que basándose en sus conocimientos empíricos, por lo cual pueden producir sus cultivos de ciclo corto y ciclo largo o perenne, considerando además que dichas comunidades son productivas gracias a sus dos tipos de climas.

De esta manera se hace énfasis al número total de agricultores en la Provincia de Santa Elena, y su nivel de producción por hectárea; en este caso se encuentran distribuidos por cantones para un mayor análisis, pudiéndose observar principalmente que en la Parroquia Colonche existe un total de 820 agricultores y 350 de éstos han sido asistidos de manera técnica, considerando que es uno de los lugares con mayor producción agrícola. Gobierno Departamental Autónomo de Santa Cruz.

CUADRO N° 7. Agricultores de la Provincia de Santa Elena

CONCEPTOS	Cantones									TOTAL
	Santa Elena							La Libertad	Salinas	
	Manglaralto	Colonche	Chanduy	Simón Bolívar	Santa Elena	Atahualpa	Ancón	La Libertad	Salinas	
TOTAL CULTIVOS	6348	6360	5055	10103,8	2249	252	277	134	78	30856,8
# Agricultores	750	820	350	404	120	1	11	35	25	2516
Agricultores Asistidos	220	350	120	200	50	1	11	15	10	977
Ha con asistencia técnica	385	612,5	210	350	87,5	1,75	19,25	26,25	17,5	1709,75

Fuente: MAGAP (Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca, Unidad Agropecuaria DPASE)

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

1.2.2.10. Cultivos de Frutas y Hortalizas

1.2.2.10.1. Clasificación de las hortalizas

Según la parte de la planta comestible, las hortalizas se clasifican en:

- ✓ **Frutos:** Berenjena, pimiento, tomate, guindillas, calabaza.
- ✓ **Bulbos:** Cebolla, puerro, ajo seco.
- ✓ **Hojas y tallos verdes:** Acelgas, achicoria, cardo, endivia, escarola, lechuga, espinacas, perejil, apio,
- ✓ **Coles:** col, brócoli, coles de Bruselas, repollo, coliflor
- ✓ **Pepónides:** calabacín (escariote, zukini), calabaza, zapallo, lacayote y pepino

- ✓ **Flor:** Alcachofa, coliflor.
- ✓ **Tallos jóvenes:** Espárrago.
- ✓ **Legumbres frescas o verdes:** Guisantes, arvejas, habas, judías verdes.
- ✓ **Raíces:** Zanahoria, nabo, remolacha, rábano. Gobierno Departamental de Santa Cruz (s.f).

1.2.2.11. Cuidados de los cultivos de Frutas y Hortalizas

Así mismo se hacen presentes tipos de cuidados y la manera adecuada de cultivar las frutas y hortalizas en un ambiente idóneo para una mayor producción y de calidad; de esta manera cada uno de los cultivos tendrán un buen rendimiento productivo; cuenta con una explicación acerca del tipo de suelo, el tiempo de cultivo, el momento de la cosecha y demás, optimizando así el recurso que se utiliza en la producción agrícola. Gobierno Departamental Autónomo de Santa Cruz. (*Ver Anexo K*).

De esta manera se presenta de una forma más tecnificada el proceso del cultivo y por lo tanto se los agricultores conocerán acerca de todo el proceso agrícola que se debe realizar al momento de cultivar un producto y por ende teniendo una finalidad de incrementar la producción debido a los recursos naturales que posee; y es así que se consideran productos como la cebolla, la sandía, el tomate, el pimiento y el maíz, siendo los más productivos en la península de Santa Elena.

Asimismo se consideran las propiedades de dichas frutas y legumbres de las que ya se hicieron énfasis explicando cada fase del cultivo, desde su sembrío hasta su recolección, conociendo el tiempo preciso para ello, junto con la cantidad adecuada de semilla que se deben utilizar para el cultivo y demás insumos necesarios, e incluso la época adecuada para el sembrío. Por lo tanto es imprescindible conocer cada punto y factor de cultivo para un buen producto.

1.3. MARCO LEGAL

1.3.1. Constitución de la República del Ecuador (2008)

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Dicho contexto manifiesta que en el Ecuador, es posible la creación de distintas formas de organización, entre las que se nombran a las cooperativas, comunitarias, públicas o privadas; asociativas, entre otras; siempre que sean actividades productivas lícitas que brinden un aporte socio económico al país e incentiven el desarrollo de la matriz productiva.

Art. 320.- En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

El presente artículo hace referencia a las formas de organización que se implementan en el Ecuador, estando sujetas a normas y principios, tanto en actividades comerciales y productivas, logrando de esta manera una mayor eficiencia en la productividad de las distintas organizaciones, Es así que fomenta un tipo de producción más responsable, sostenible y de calidad, en la cual todas las organizaciones de los distintos sectores productivos sean partícipes y adopten una nueva y mejorada forma de productividad en vía del desarrollo económico y social, aportando al progreso microempresarial.

1.3.2. Plan del Buen Vivir (2013-2017)

Objetivo 2. Auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial en la diversidad

2.1. Generar condiciones y capacidades para la inclusión económica, la promoción social y la erradicación progresiva de la pobreza

e. Promover y apoyar iniciativas de economía popular y solidaria y MIPYMES mediante mecanismos de asistencia técnica, circuitos económicos, aglomeración de economías familiares, sistemas de comercialización alternativa, fortalecimiento de la capacidad de negociación y acceso a financiamiento, medios de producción, conocimientos y capacidades, acorde a las potencialidades territoriales.

En este argumento se identifican el apoyo y el incentivo que brinda el gobierno ecuatoriano, a las iniciativas productivas que forman parte de la economía popular y solidaria para su desarrollo, fortaleciendo la capacidad productiva de las organizaciones, mediante financiamiento, asistencia técnica, nuevos sistemas de comercialización, capacitaciones, entre otras necesidades que se requieran.

2.4. Democratizar los medios de producción, generar condiciones y oportunidades equitativas y fomentar la cohesión territorial

a. Desarrollar infraestructura y mejorar mecanismos de distribución para ampliar el acceso a agua segura y permanente para sus diversos usos y aprovechamientos, considerando la potencialidad y complementariedad territorial.

c. Generar mecanismos que fomenten y faciliten el acceso a la tenencia y regulación de la propiedad sobre activos como tierras, agua para riego y bienes, en especial a mujeres y jóvenes y con énfasis en zonas rurales, como garantía de autonomía e independencia económica.

En dicho argumento se destacan las formas y mecanismos para la distribución equitativa de los medios de producción, en este caso el inciso a hace referencia a la implementación de infraestructura para el acceso al agua, que en la presente propuesta es muy útil para la implementación de canales de riego para la producción agrícola; el inciso c indica, la tenencia de tierras o sobre otros activos que generen producción.

2.11. Garantizar el Buen Vivir rural y la superación de las desigualdades sociales y territoriales, con armonía entre los espacios rurales y urbanos

c. Crear y fortalecer mecanismos justos de encadenamiento productivo de la agricultura familiar campesina y medios alternativos de comercialización, promoviendo y fortaleciendo la asociatividad y la soberanía alimentaria, con principios de igualdad, equidad y solidaridad.

g. Mejorar los niveles de productividad de la agricultura familiar y campesina y demás sistemas agroproductivos mediante sistemas de producción que respeten la naturaleza y la pertinencia cultural.

i. Garantizar el acceso, el uso y el intercambio de semillas locales de calidad en todo el territorio nacional y promover el uso de biotecnología con pertinencia cultural y geográfica y protegiendo la soberanía alimentaria.

En este contexto se manifiesta la forma de garantizar la superación de desigualdades, en este caso el inciso c indica el fortalecimiento de encadenamientos productivos, medios de comercialización, que es muy importante para justificar el presente trabajo, puesto que es una alternativa productiva de comercialización, asegurando la soberanía alimentaria de manera equitativa. Asimismo el inciso g hace énfasis en el aumento de niveles de productividad, especialmente en la agricultura y otros sistemas agroproductivos, con responsabilidad social y ética, mientras que el inciso i menciona el acceso y la utilización de semillas de calidad incluso el intercambio.

Objetivo 7 Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental, territorial y global

7.9. Promover patrones de consumo conscientes, sostenibles y eficientes con criterio de suficiencia dentro de los límites del planeta

h. Establecer y fortalecer espacios de comercialización de bienes y servicios sustentables, en particular de productos orgánicos, con pertinencia cultural y criterios de comercio justo, social y solidario, en las áreas urbanas y rurales.

En este contexto se hace referencia al establecimiento y fortalecimiento de espacios de comercialización, especialmente de productos orgánicos, en este caso se menciona la producción agrícola, llevándose a cabo mediante modalidades de comercio justo; siendo imprescindible este artículo, puesto que maneja conceptos de un tipo de comercio a un mejor nivel, en la que no existen intermediarios que perjudiquen a los productores.

Objetivo 8. Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible

8.9. Profundizar las relaciones del Estado con el sector popular y solidario

b. Democratizar de forma organizada y responsable los medios de producción no vinculados al sector financiero, bajo consideraciones de asociatividad, inclusión y responsabilidad ambiental.

Con respecto a este objetivo de consolidar o fortalecer el sistema económico social, el inciso b indica que es necesario socializar de una manera organizada los medios de producción, siempre que se manejen conceptos organizacionales de asociatividad y compromiso al medio ambiente, en este caso se hace referencia a la responsabilidad social que actualmente todo tipo de organización debe manejar.

9. Garantizar el trabajo digno en todas sus formas

9.1. Impulsar actividades económicas que permitan generar y conservar trabajos dignos, y contribuir a la consecución del pleno empleo priorizando a los grupos históricamente excluidos

a. Implementar mecanismos de incentivos en actividades económicas, especialmente del sector popular y solidario, las Mipymes, la agricultura familiar campesina, así como las de trabajo autónomo que se orienten a la generación y conservación de trabajos dignos y garanticen la igualdad de oportunidades de empleo para toda la población.

b. Democratizar el acceso al crédito, financiamiento, seguros, activos productivos, bienes de capital e infraestructura productiva, entre otros, para fomentar el desarrollo y sostenibilidad de las actividades económicas de carácter asociativo y comunitario y su vinculación a cadenas productivas y mercados.

Dicho objetivo hace referencia a la garantía del trabajo digno en el Ecuador; por lo tanto el inciso a indica el incentivo a la ejecución de actividades económicas, en los sectores de las Mipymes, sector agrícola, para la generación de empleo, recalando que esto es lo que se desea lograr con el presente trabajo; es así que el inciso b, manifiesta el acceso a créditos y financiamiento para llevar a cabo las actividades productivas.

Objetivo 10. Impulsar la transformación de la matriz productiva

10.5. Fortalecer la economía popular y solidaria –EPS–, y las micro, pequeñas y medianas empresas –Mipymes– en la estructura productiva

b. Promocionar y fomentar la asociatividad, el fortalecimiento organizativo, la capacidad de negociación, la creación de redes, cadenas productivas y circuitos de comercialización, para mejorar la competitividad y reducir la intermediación en los mercados.

c. Fortalecer los mecanismos para reducir los márgenes de intermediación de la producción y comercialización en el mercado local.

En este contexto se manifiesta el fortalecimiento de la cadena productiva; por tal motivo el inciso b indica el fomento a los nuevos tipos de negociación, organización, y la optimización de recursos para mejorar la cadena productiva, logrando un mayor nivel de competitividad; asimismo el inciso c mantiene las estrategias para reducir el grado de intermediación.

1.3.3. Código Orgánico de la Producción (2010)

LIBRO II: Del desarrollo de la inversión Productiva y de sus instrumentos.

TÍTULO II. Del Desarrollo Productivo de la Economía Popular, Solidaria y Comunitaria.

Art. 22.- Medidas específicas.- El Consejo Sectorial de la Producción establecerá políticas de fomento para la economía popular, solidaria y comunitaria, así como de acceso democrático a los factores de producción, sin perjuicio de las competencias de los Gobiernos Autónomos Descentralizados y de la institucionalidad específica que se cree para el desarrollo integral de este sector, de acuerdo a lo que regule la Ley de esta materia.

Adicionalmente, para fomentar y fortalecer la economía popular, solidaria y comunitaria, el Consejo Sectorial de la Producción ejecutará las siguientes acciones:

a) Elaborar programas y proyectos para el desarrollo y avance de la producción nacional, regional, provincial y local, en el marco del Estado Intercultural y Plurinacional, garantizando los derechos de las personas, colectividades y la naturaleza;

b) Apoyar y consolidar el modelo socio productivo comunitario para lo cual elaborará programas y proyectos con financiamiento público para: recuperación, apoyo y transferencia tecnológica, investigación, capacitación y mecanismos comercialización y de compras públicas, entre otros;

c) Promover la igualdad de oportunidades a través de la concesión de beneficios, incentivos y medios de producción;

d) Promover la seguridad alimentaria a través de mecanismos preferenciales de financiamiento de las micro, pequeña, mediana y gran empresa de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afroecuatorianas y montubias;

e) Financiar proyectos productivos de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afroecuatorianas y montubias que impulsen la producción agrícola, pecuaria, artesanal, pesquera, minera, industrial, turística y otras del sector.

En el presente artículo se manifiesta la determinación de políticas para fomentar las formas de economía de economía popular y solidaria y a los factores de producción, por lo tanto en el inciso a hace referencia a la realización de proyectos para fortalecer la matriz productiva para el desarrollo nacional, en beneficio de la comunidad; en la cual el inciso b manifiesta el apoyo a la productividad comunitaria mediante proyectos y de esa forma acceder a fuentes de financiamiento, capacitaciones entre otros elementos importantes para el desarrollo de la matriz productiva. En cuanto el inciso c indica la igualdad de oportunidades en la cual todos tienen derecho a los beneficios y acceso a los medios de producción; es así que los incisos d y e, muestran el incentivo a la seguridad alimentaria mediante el apoyo a micro y pequeñas y grandes empresas de las distintas comunidades y nacionalidades del país, al igual que el financiamiento a proyectos que impulsen la productividad agrícola, pecuaria y demás sectores de los lugares anteriormente mencionados. Es así que sobretodo se consideran los proyectos comunitarios, para que estas zonas tengan una mejor oportunidad de desarrollo productivo.

LIBRO III. Del desarrollo empresarial de Las micro, pequeñas y medianas Empresas, y de la democratización De la producción.

TÍTULO II. De la Democratización de la Transformación Productiva y el Acceso a los Factores de Producción.

Art. 57.- Democratización productiva.- En concordancia con lo establecido en la Constitución, se entenderá por democratización productiva a las políticas, mecanismos e instrumentos que generen la desconcentración de factores y recursos productivos, y faciliten el acceso al financiamiento, capital y tecnología para la realización de actividades productivas.

El Estado protegerá a la agricultura familiar y comunitaria como garantes de la soberanía alimentaria, así como también a la artesanía, al sector informal urbano y a la micro, pequeña y mediana empresa, implementando políticas que regulen sus intercambios con el sector privado. El Estado promoverá políticas específicas para erradicar la desigualdad y discriminación hacia las mujeres productoras, en el acceso a los factores.

Este contexto hace referencia al desarrollo productivo de las micro, pequeñas y medianas en el Ecuador, mediante políticas y mecanismos que faciliten el acceso a recursos productivos a los microempresarios; preservando la agricultura familiar y la soberanía alimentaria; asimismo al sector artesanal, teniendo como prioridad la igualdad y la equidad.

1.3.4. Ley de Economía Popular y Solidaria (2011)

Formas de organización de la economía popular y solidaria

Art. 2. Son formas de organización de la economía popular y solidaria y, por tanto, se sujetan a la presente ley, las siguientes:

c) Las organizaciones económicas constituidas por agricultores, artesanos o prestadores de servicios de idéntica o complementaria naturaleza, que

fusionan sus escasos recursos y factores individualmente insuficientes, con el fin de producir o comercializar en común y distribuir entre sus asociados los beneficios obtenidos, tales como, microempresas asociativas, asociaciones de producción de bienes o de servicios, entre otras, que constituyen el Sector Asociativo.

En el presente artículo se manifiestan las formas de organización de acuerdo a la economía popular y solidaria, en la que se consideran a las organizaciones integradas por agricultores, artesanos y prestadores de servicios, que unen sus fortalezas para mantener actividades de producción y comercialización, dándose a conocer como microempresarios y asociaciones.

Así se dan a conocer como una organización ya conformada, basándose en valores y en beneficios que puedan recibir cada uno de los integrantes por ser partícipes de la asociación, en la cual se unen un grupo de personas con que se dedican a la misma actividad productiva y trabajan en equipo, fortaleciéndose como organización y ya de manera individual.

Art. 17. Las unidades socioeconómicas populares, pueden constituir redes de producción y circulación de bienes y servicios, que privilegien la redistribución de la riqueza y la remuneración de su trabajo, por sobre la rentabilidad financiera, las mismas que, no requieren personalidad jurídica y, para efectos de la presente ley, serán consideradas, igualmente, como unidades socioeconómicas populares.

La siguiente argumentación indica que la constitución de las unidades socioeconómicas, pueden basarse en redes de producción que tenga como principio la redistribución de la riqueza, en este caso las utilidades, remuneraciones y rentabilidad económica y financiera para el desarrollo de la matriz productiva en la cual se enfoca el presente proyecto, puesto que el grupo de agricultores no se encuentran asociados si no que trabajan de manera autónoma; de esta manera tienen la oportunidad de integrar una red de negocios o en este caso comercial sin la necesidad de una personería jurídica.

1.3.5. NIC (Norma Internacional de Contabilidad) 2012

NIC 2.- Inventarios

Costo de los productos agrícolas recolectados de activos biológicos

20. De acuerdo con la NIC 41 Agricultura, los inventarios que comprenden productos agrícolas, que la entidad haya cosechado o recolectado de sus activos biológicos, se medirán, para su reconocimiento inicial, por el valor razonable menos los costos de venta en el momento de su cosecha o recolección. Este será el costo de los inventarios en esa fecha, para la aplicación de la presente Norma.

En cuanto a determinación del costo de inventarios que se va a llevar a cabo en este caso con los productos agrícolas, según este contexto manifiesta que es el valor razonable menos los costos de ventas; donde se consideran activos a la producción ya cosechada o recolectada.

27. La fórmula FIFO, asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes, serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente. Si se utiliza el método o fórmula del costo promedio ponderado, el costo de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del periodo, y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el periodo. El promedio puede calcularse periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.

Esta norma indica los métodos permitidos para el control de inventarios, siendo los métodos FIFO y PROMEDIO; sin embargo para el presente proyecto es factible utilizar el sistema FIFO que es primeras en entrar, primeras en salir, por lo tanto el costo va a ser el mismo que el de adquisición, y es conveniente puesto que se trata de productos no perecibles y de consumo inmediato.

NIC 41.- Agricultura

13. Los productos agrícolas cosechados o recolectados que procedan de activos biológicos de una entidad se medirán a su valor razonable menos los costos de venta en el punto de cosecha o recolección. Tal medición es el costo a esa fecha, cuando se aplique la NIC 2 Inventarios, u otra Norma que sea de aplicación.

Según las NIC 41 argumentan que se consideran los productos agrícolas como parte de los costos de inventarios a partir de su cosecha, tomando en cuenta el valor razonable menos los costos de ventas, este sería el costo de inventarios que deben asumir.

15. La medición del valor razonable de un activo biológico, o de un producto agrícola, puede verse facilitada al agrupar los activos biológicos o los productos agrícolas de acuerdo con sus atributos más significativos, como por ejemplo, la edad o la calidad. La entidad seleccionará los atributos que se correspondan con los usados en el mercado como base para la fijación de los precios.

Para determinar el valor razonable de los productos agrícolas, según las NIC 41 manifiesta que se deben determinar los atributos o características más significativos del producto, siendo estos primordiales para la fijación de precios, en este caso una característica la calidad.

16. A menudo, las entidades realizan contratos para vender sus activos biológicos o productos agrícolas en una fecha futura. Los precios de estos contratos no son necesariamente relevantes a la hora de medir el valor razonable, puesto que el valor razonable pretende reflejar las condiciones corrientes de mercado, en el que compradores y vendedores podrían acordar una transacción. Como consecuencia de lo anterior, no se ajustará el valor razonable de un activo biológico, o de un producto agrícola, como resultado de la existencia de un contrato. En algunos casos, el contrato para la venta de un activo biológico, o de un producto agrícola, puede ser un contrato oneroso, según se ha definido en la NIC 37 Provisiones, Pasivos

Contingentes y Activos Contingentes. La citada NIC 37 es de aplicación para los contratos onerosos.

Este contexto demuestra que en el momento de medir el valor razonable para los productos agrícolas, no es necesario considerar los contratos de ventas de dichos productos puesto que se pretende reflejar los verdaderos precios y costos del mercado.

22. La entidad no incluirá flujos de efectivo destinados a la financiación de los activos, ni flujos por impuestos o para restablecer los activos biológicos tras la cosecha o recolección (por ejemplo, los costos de replantar los árboles, en una plantación forestal, después de la tala de los mismos).

Con respecto a los flujos de efectivo se manifiesta que no serán incluidos para financiar activos, impuestos o la reposición de activos biológicos en este caso para volver a cultivar las plantas, por lo tanto éstos no serán los fines con que contarán el flujo de efectivo.

24. Los costos pueden, en ocasiones, ser aproximaciones del valor razonable, en particular cuando:

(a) haya tenido lugar poca transformación biológica desde que se incurrieron los primeros costos (por ejemplo, para semillas de árboles frutales plantadas inmediatamente antes del final del periodo sobre el que se informa); o

(b) no se espera que sea importante el impacto de la transformación biológica en el precio (por ejemplo, para las fases iniciales de crecimiento de los pinos en una plantación con un ciclo de producción de 30 años).

Los rubros a considerar para el cálculo del valor razonable son las semillas y demás costos para el desarrollo del activo biológico que tengan poca

transformación biológica, sin embargo no se toma en cuenta el impacto que haya tenido una gran transformación.

28. Las ganancias o pérdidas surgidas por causa del reconocimiento inicial de un producto agrícola, que se lleva al valor razonable menos los costos de venta, deberán incluirse en la ganancia o pérdida neta del periodo en el que éstas aparezcan.

En cuanto a las ganancias y pérdidas que se obtengan por el incipiente reconocimiento de los productos agrícolas, y forman parte del valor razonable menos los costos de ventas, deben ser considerados dentro del rubro de pérdidas y ganancias del período correspondiente.

1.3.6. NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) 2012

NIIF 1.- Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información

Los primeros estados financieros conforme a las NIIF son los primeros estados financieros anuales en los cuales la entidad adopta las NIIF, mediante una declaración, explícita y sin reservas, contenida en tales estados financieros, del cumplimiento con las NIIF. Los estados financieros conforme a las NIIF son los primeros estados financieros de una entidad según NIIF si, por ejemplo, la misma:

(a) presentó sus estados financieros previos más recientes:

(i) según requerimientos nacionales que no son coherentes en todos los aspectos con las NIIF;

(ii) de conformidad con las NIIF en todos los aspectos, salvo que tales estados financieros no hayan contenido una declaración, explícita y sin reservas, de cumplimiento con las NIIF;

(iii) con una declaración explícita de cumplimiento con algunas NIIF, pero no con todas;

(iv) según requerimientos nacionales que no son coherentes con las NIIF, pero aplicando algunas NIIF individuales para contabilizar partidas para las que no existe normativa nacional; o

(v) según requerimientos nacionales, aportando una conciliación de algunos importes con los mismos determinados según las NIIF;

(b) preparó los estados financieros conforme a las NIIF únicamente para uso interno, sin ponerlos a disposición de los propietarios de la entidad o de otros usuarios externos;

(c) preparó un paquete de información de acuerdo con las NIIF, para su empleo en la consolidación, sin haber preparado un juego completo de estados financieros, según se define en la NIC 1 Presentación de Estados Financieros (revisada en 2007).

Este contexto manifiesta la manera de adoptar las NIIF en las organizaciones y su cumplimiento, principalmente en las microempresas que de igual manera tiene que hacer uso de estas normas, por tal motivo hace referencia a la utilización de estados financieros, información que puede ser utilizada de manera interna de la organización sin publicarlas.

NIIF 7.- Instrumentos Financieros: Información a Revelar

1. El objetivo de esta NIIF es requerir a las entidades que, en sus estados financieros, revelen información que permita a los usuarios evaluar:

(a) la relevancia de los instrumentos financieros en la situación financiera y en el rendimiento de la entidad; y

(b) la naturaleza y alcance de los riesgos procedentes de los instrumentos financieros a los que la entidad se haya expuesto durante el periodo y lo esté al final del periodo sobre el que se informa, así como la forma de gestionar dichos riesgos.

Con respecto a la revelación de la información financiera se indica que uno de sus principales objetivos es brindar información clara y precisa del estado financiero de una organización, haciendo uso de ello para poder examinar cada uno de sus componentes y tomar acciones pertinentes, mejorando el rendimiento y evitando riesgos económicos.

1.4. MARCO REFERENCIAL

1.4.1. Historia de la Comuna Salanguillo

1.4.1.1. Hitos de la Comuna Salanguillo a partir de 1950

De acuerdo a la investigación realizada se enlistan sucesos de la Comuna Salanguillo a partir del año 1950, permitiendo conocer el desarrollo y evolución de dicho lugar, en cuanto a actividades productivas y nivel de vida; por tal motivo la (ESPOL, 2001, p. 2) indica que:

- ✓ En los años 1950 los comuneros se dedicaban a la agricultura y a la ganadería.
- ✓ En los 50 se exportaba la panela, ya que poseía la planta de la caña dulce.
- ✓ En 1953 funciono la escuela “Simón Bolívar” Fisco Municipal.

- ✓ En 1960 la creación de la Iglesia Promovida por el Sacerdote Luis López con el nombre de la patrona “Virgen Dolorosa” por la comunidad.
- ✓ En el año 1960 se construye un pozo profundo por concejo provincial.
- ✓ En el 1965 el I.M.S.E. dono una planta de energía a diesel para la comunidad para el alumbrado público. Pero esta servicio solamente era hasta las 11:00 P.M
- ✓ En los años 1975 se creó la Academia, con el nombre “Ebanistería Pichincha” funcionando en la iglesia, con la ayuda del sacerdote consiguió una colaboración de la institución “Misión Alemana” con maquinarias.
- ✓ En 1980 fue la creación de una albarrada.
- ✓ En 1981 recién a estos lugares llego la energía eléctrica por E.M.P.E.
- ✓ En 1982 la escuela se quedó sin personal docente, porque se llevaron las partidas.
- ✓ En 1982 la academia construye local propio con la ayuda de padres de familia.
- ✓ En 1983 la corriente del niño destruyo carreteras, dejando aislada la comunidad. Perdiendo cosecha.
- ✓ En 1984 con la colaboración del IESE. , Comunidad, misiones se construye 2 aulas dando materias de teoría y práctica.
- ✓ En 1988 la escuela consta con 2 profesores y 2 aulas con la colaboración de DRI-Valdivia.
- ✓ En 1990 la creación del parque Salanguillo. Donde también fue abandonado y no se llevó acabo la culminación.
- ✓ En 1992 la escuela se quedó sin profesores por el lapso de un buen periodo.
- ✓ En 1995 se construye un sistema de bombeo con una bomba sumergible por la ayuda de Pro pueblo y de Salud para el pueblo.
- ✓ El 1997 fue la creación del cementerio.
- ✓ En el mismo año se construyó el botiquín de primeros auxilios por los mismos comuneros de la localidad.

- ✓ En 1998 con el nuevo fenómeno del niño recibieron ayuda del plan internacional con la construcción de viviendas como también se organizaron.
- ✓ En 1999 Plan Internacional construye 1 aula y 2 letrinas para la escuela.

1.4.1.2. Sucesos Históricos de la Comuna Salanguillo

De tal forma con respecto a la historia de dicha comuna Liriano (2012) manifiesta que: “Salanguillo es un pueblo que data de más o menos unos 450 años desde que sus primeros habitantes la descubrieran, como fueron Salomé y Guillermo que provenían de la parroquia Chanduy, se dedicaron a la ganadería a las cosechas de alimentos para poder subsistir de la gran crisis que en ese tiempo pasaba la península y al ver su progreso mucha gente decidió asentarse en ese lugar.

Entre las primeras familias que fortalecieron el pueblo tenemos: los Palmas, Triviño, Villao, Rosales, Tomalá, Catuto, Santos, Villón, Romero, estas familias construyeron sus viviendas de madera, caña, adobe, cade, las cuales estaban compartida de: planta alta, un dormitorio, sala, cocina. Otras de las actividades, aparte de la ganadería, a las que estas familias se dedicaban era la agricultura de ciclo largo y corto, lo que hizo que esta comunidad pudiera ser un potencial del comercio como ninguna otra zona, estos productos servían como eje primordial para la supervivencia del pueblo y la adquisición de otros productos que ellos no tenían. Como medio de transporte utilizaban a los burros, mulares en los que salían a la Agujerada o la Hueca (La Libertad); donde intercambiaban sus productos con pescado, combustible y algo de ropa. Debe destacarse que en ese tiempo el dinero (sucre) no tenía mucha importancia en su vida. Pero lo que más impresiona de esta comunidad a más de sus atractivos son todos sus mitos, leyenda, cuentos, creencias que han pasado de generación en generación y que aún hay cosas que no se han descubierto por lo que no han existido personas

interesadas en seguir descubriendo los acontecimiento que ocurrieron y que lo deje plasmado en un documento”. (p. 40,41).

1.4.1.3. Origen de la Comuna Salanguillo

1.4.1.3.1. ¿Por qué el nombre del Comuna Salanguillo?

En cuanto al origen que tuvo la comuna, Liriano (2012) indica que: “Los comuneros de Salanguillo cuentan que hace 200 años atrás, sus abuelos decidieron ponerle el nombre a la población ya que no tenían ningún representativo, es por eso que se le dio nombre a Salanguillo, que se deriva de 2 nombres, que fueron las 2 primeras personas que habitaron estas tierras, y que eran procedente de la parroquia Chanduy, ellos se asentaron en estos territorios de la parroquia Colonche, los nombres de estas personas eran; el de la mujer Salomé y del hombre Guillermo, entonces los hacendados que poco a poco iban entrando a la población decidieron unir los 2 nombres de estas personas de la siguiente manera: SALAN: Salomé, y GUILLO: Guillermo. Formando de esta manera el nombre de Salanguillo.

El motivo de estos dos primeros pobladores para llegar a estas tierras se debió a la gran sequía que azotaba a la Península de Santa Elena y se instalaron por la gran cantidad de agua y por la riqueza de sus pastizales, en la que sembraron varios productos que ayudaron a fortalecer a su economía de este pueblo y del Cantón de Santa Elena en lo que poco a poco se ha venido dando cambios trascendentales para el desarrollo de la comunidad de Salanguillo, con el apoyo de la gente humanista que existe en Salanguillo solo ha mantenido ese nombre y nunca lo van a cambiar, manifiestan los comuneros, debido a que este lugar está siendo muy reconocido por sus fauna, flora y sus ríos caudalosos que son muy atractivos para

el turista que viene a disfrutar de lo hermoso y maravilloso que es Salanguillo”. (p. 41,42).

1.4.1.4. Creación de la Comuna Salanguillo

Liriano (2012) declara en cuanto a la creación que: “La Comuna Salanguillo como organización comunal dio el primer paso en el año de 1937 con la cantidad de 90 comuneros como socios. En ese tiempo se formaron cargos de inspector y guardias civiles que se encargaban de vigilar el orden de la comunidad que tenían leyes estrictas. Su primer presidente fue el Sr. Armando Rosales y el inspector el Sr. Pedro Palma. Estatutos Aprobados por Acuerdo No.185 del Ministerio de Previsión y Comunal el 15 de Junio de 1964. En la actualidad por un cabildo y un numero de 400 comuneros que dan vida a esta agrupación comunal de los cuales algunos son de otras comunas que por dedicarse a la ganadería o tienen terreno se asocian en la comuna de Salanguillo; de la misma forma Salanguillo está formado por dos comunidad: Salanguillo y el Salado que ambos aportan para que la comuna cada día progrese. (p. 42,43).

1.4.1.5. Aspectos Geográficos y Demográficos

En cuanto a la geografía y demografía del sector, se puede destacar que: “La comuna Salanguillo pertenece a la Parroquia Colonche del cantón Santa Elena, en la zona norte del cantón antes mencionado en la provincia Península de Santa Elena, ubicado cerca de la comuna Manantial de Guangala y Clementina, entrando por el desvío a Colonche, ubicándose a pocos minutos de la parroquia en mención y a 63 kilómetros de la capital, Santa Elena. Fue Fundada el 22 de febrero de 1938, Acuerdo ministerial N° 185 del ministerio de previsión social y comunal del 15 de junio de 1964”. (*Ver Anexo H*).

Entre sus principales actividades económicas se encuentra la práctica de agricultura de ciclo largo y corto, la venta de caña Guadua, paja toquilla. Los jóvenes, debido a la falta de trabajo, emigran comúnmente hacia Santa Elena o Guayaquil dedicándose en su mayoría a los trabajos de albañilería y ebanistería. La comuna cuenta con un Recinto, el Salado. (Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial “Colonche”, 2013, ¶ 1,2).

De acuerdo a la información obtenida se determina que los límites de la Comuna Salanguillo son los siguientes: al Norte, Pedro Carbo en Manabí; al Sur, Manantial de Guangala; al Este, Las Balsas; y, al Oeste con Febres Cordero.

Asimismo se indica que el suelo se caracteriza por elevaciones, con humedales, y el tipo de suelo predominante es arcilloso, el principal y único cuerpo de agua natural es el Río Guangala, que se conecta con el Río Javita y el área de asentamiento humano es de 19 cuadras, hay 120 casas y 8 calles. (ESPOL, 2001, p.3).

1.4.1.6. Organización Comunitaria

Actualmente el cabildo de la Comuna Salanguillo según indica el (Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial “Colonche”, 2013, ¶ Organización Comunitaria), está conformado por:

- ✓ Presidente: Sr. Eleno Alfredo Malavé Guale
- ✓ Vicepresidente: Sr. Juan Paulino Beltran Malavé
- ✓ Síndico: Sr. Milton Constante Triviño
- ✓ Tesorero: Sr. Ángel Modesto Flores Liriano
- ✓ Secretario: Sr. Alberto Danilo Mero Fran.

1.4.1.7. Actividades Productivas

En cuanto a las actividades productivas que se dedican los habitantes de la Comuna Salanguillo actualmente para subsistir se destacan los siguientes:

- ✓ Agricultura de Ciclo corto y largo
- ✓ Ganadería y cría de animales domésticos
- ✓ Turismo ecológico
- ✓ A la elaboración de Artesanías en tagua, paja toquilla, caña guadua, Ebanistería.

Salanguillo, debido a su tamaño, presenta entre su ecosistema, tanto un Bosque Seco Tropical y bosque Húmedo tropical. (Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial “Colonche”, 2013, ¶ A qué se dedican los pobladores).

1.4.1.8. Sitios Turísticos

La Comuna Salanguillo además de su actividad agrícola también presenta un potencial turístico, por lo tanto el (Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial “Colonche”, 2013, ¶ Sitios Turísticos) manifiesta como sitios turísticos a:

- ✓ Las cuevas o Campanas encantadas

Dentro de la cueva no llegan los rayos solares y para explorarla hay que usar linterna; un guía puede acompañar la exploración que no será muy profunda, para ello es imprescindible llevar linterna. El camino hasta la cueva es muy difícil, no

pueden entrar vehículos, solo caballos en la época seca y el tiempo de recorrido es de 4 horas.

- ✓ Cascadas o Saltos río el Unco
- ✓ Sendero avistamiento de Aves y animales silvestre en Sendero los Pítales.

1.5. ANÁLISIS ECONÓMICO

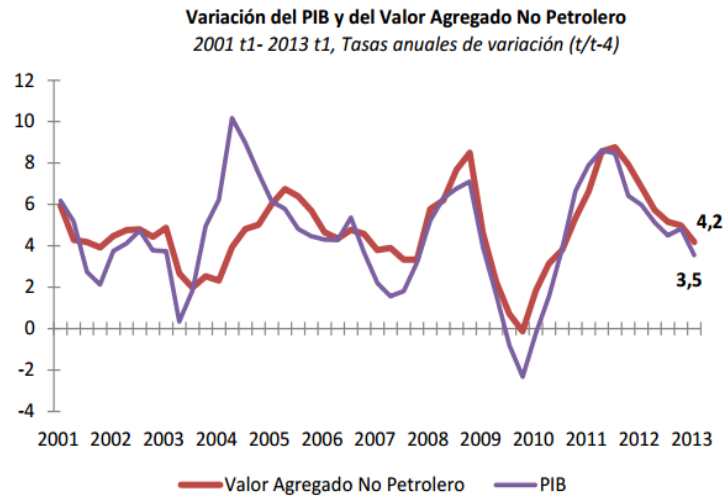
1.5.1. PIB del Sector

De acuerdo a los resultados de las Cuentas Nacionales Trimestrales publicadas por el Banco Central del Ecuador (BCE), el Producto Interno Bruto (PIB) tuvo un crecimiento anual de 3.5% en el primer trimestre de 2013. Dicho crecimiento fue impulsado mayoritariamente por el comportamiento del sector no petrolero, que registró un crecimiento anual de 4.2%. La economía no petrolera representó el 84.7% del total del PIB en el primer trimestre de 2013. El PIB nominal del primer trimestre de 2013 alcanzó los USD 21,962 millones.

De acuerdo a los resultados que se obtuvieron en las cuentas nacionales del primer trimestre del 2013, se determinó que el PIB tuvo un incremento de 3,5%, teniendo una mayor representación en el sector no petrolero, en los que se incluye la agricultura, por lo cual este resultado es positivo para poner en marcha el presente proyecto del centro de acopio agrícola, puesto que indica el nivel de demanda de productos o servicios que se encuentra dentro del país, y dicha propuesta aportaría al crecimiento de este indicador.

Por tal motivo el PIB como indicador financiero ayudará a determinar el porcentaje del crecimiento de la demanda y oferta en el presente proyecto, para de esta manera poder determinar y proyectar estos factores tan importantes, para conocer el nivel de productividad del sector agrícola.

FIGURA N° 10. Variación del PIB y del Valor Agregado No Petrolero

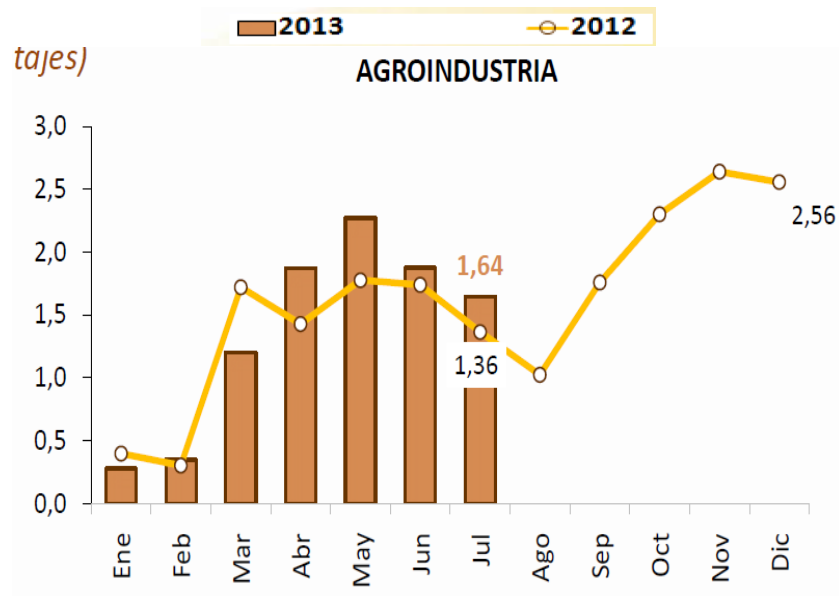


Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

1.5.2. Inflación

FIGURA N° 11. Inflación Anual del IPC de la Agroindustria



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

En cuanto al indicador como es la inflación anual del índice del precio al consumidor del sector de la agroindustria, da como resultado de 1,64 en el mes de Julio del 2013; habiendo aumentado con respecto al año anterior, sin embargo hay que considerar que los precios en los productos agrícolas generalmente fluctúan debido a varios factores, sin embargo es necesario el control de precios del sector agrícola para un beneficio mutuo.

1.6. FACTOR TECNOLÓGICO

En cuanto al factor tecnológico, es preponderante resaltar el tipo de tecnología que cuentan los tipos de almacenamiento y sus dependencias para el manejo de sus operaciones, en este caso Silva (2006) indica que: “Estas áreas son vitales para el buen funcionamiento del almacén, sin embargo varían en función de la estructura de la empresa.

Muelles y zonas de maniobras.- Espacios destinados a las maniobras que deben realizar los vehículos para entrar, salir y posicionarse adecuadamente para proceder a su descarga.

Zona de recepción y control.- Dentro de secuencia de actividad y una vez descargada las mercancías del vehículo que las ha transportado, es preciso proceder a la comprobación de su estado, de las cantidades recibidas y a la clasificación de los productos antes de situarlos en sus lugares de almacenamiento.

Zona de stock – reserva.- Esta zona es la destinada a ubicar los productos durante un determinado período de tiempo. En ella deben incluirse los espacios necesarios para alojarlos, sino los adicionales para pasillos y para los elementos estructurales que puedan formar las estanterías de soporte.

Zona de picking y preparación.- Esta zona está destinada a la recuperación de los productos de sus lugares de almacenamiento y a su preparación para ser trasladados o transportados adecuadamente.

Zona de salida y verificación.- Antes de proceder a la carga del vehículo, es preciso consolidar la totalidad de las mercancías a enviar, pudiendo ser conveniente realizar un proceso de verificación final de su contenido.

Zonas de oficinas y servicios.- Organización de las operaciones administrativas a realizar en el almacén.

Otras zonas especializadas.

- ✓ Cámaras frigoríficas.
- ✓ El almacenamiento de productos que requieren el mantenimiento de bajas temperaturas se realiza en cámaras frigoríficas.
- ✓ Devoluciones.
- ✓ Paletas vacías.
- ✓ Envases vacíos
- ✓ Zona de mantenimiento
- ✓ Muelle de carga (Silva, 2006, p. 17,18)

De esta manera se conoce el factor tecnológico que se lleva a cabo en los centros de acopio, estableciendo así el sistema adecuado que se establecerá en el presente proyecto, un elemento primordial en este caso la adecuación de una cámara de frío que permite que los productos agrícolas se encuentren en un mejor ambiente y se evite su deterioración de una manera más rápida; además de los utensilios que se requieren para la recolección y el almacenamiento de los productos agrícolas y otros sistemas carga y descarga de productos.

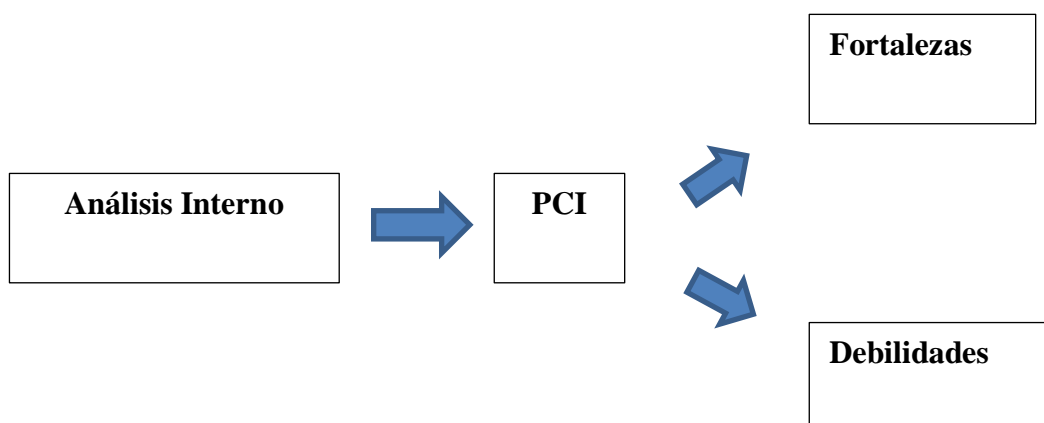
1.7. FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)

Con respecto al análisis FODA, Suárez y Altahona, (2009) manifiestan que:

Es una herramienta de uso gerencial, que permite identificar las Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas del medio. Tiene por objetivo determinar el Estado Interno (PCI) y Externo (POAM) de las empresas, para de acuerdo a sus resultados se tomen las mejores decisiones en el desarrollo y progreso de la compañía, a través de la formulación de ventajas competitivas, duraderas y sostenibles a largo plazo. (p. 18,19).

PCI= Perfil de Capacidad Interna.- Es el Análisis Interno de una organización, denotado como herramienta que permite determinar Fortalezas y Debilidades de la empresa. Sus aspectos pueden ser a nivel directivo, financiero, tecnológico, competitivo y talento humano.

FIGURA N° 12. Perfil de Capacidad Interna



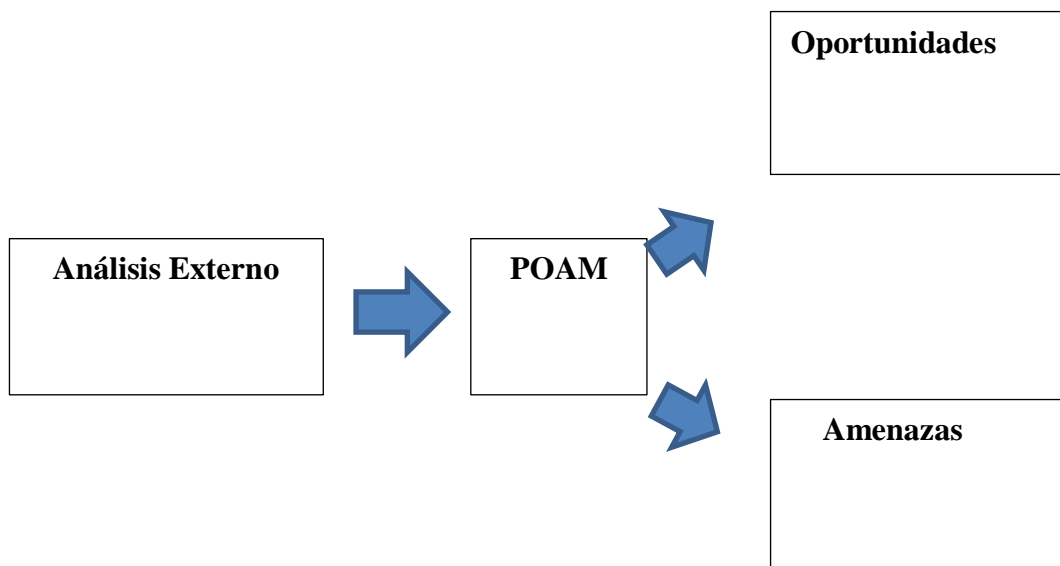
Fuente: Esperanza Suárez, Teresa Altahona

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

POAM= Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio.- Es el Análisis Externo de una organización, denotado como herramienta que permite evaluar y determinar el entorno que ronda a la empresa, es decir, que Oportunidades y Amenazas se presentan. Sus aspectos son: Económico, político, social, tecnológico, competitivo, geográfico.

Es así que hace referencia a los factores externos de la organización o el macro-entorno de esta, por lo cual estos elementos deben considerarse para poder aplicar estrategias adecuadas para aprovechar las oportunidades y reducir de cierta manera las amenazas.

FIGURA N° 13. Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio



Fuente: Esperanza Suárez, Teresa Altahona
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

A continuación se detallan los factores que componen la matriz FODA, considerando el micro y macro ambiente de la organización, por lo cual se detectan cada uno de los elementos que determinarán la situación actual de la empresa y que acciones debe tomar para reducir la debilidades y amenazas. Longenecker, Petty, Palich y Hoy, (2012).

CUADRO N° 8. Factores FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)

Dentro de la Empresa	<p align="center">Factores Positivos Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> -Competencias centrales importantes -Fortalezas financieras -Capacidad Innovadora -Administración hábil o experimentada -Estrategia adecuadamente planeada -Instrumento eficaz para la incursión. -Red sólida de contactos personales. -Reputación positiva en el mercado. -Tecnología protegida por derechos de autor. 	<p align="center">Factores Negativos Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> -Fuentes financieras inadecuadas. -Estrategia inadecuadamente diseñada. -Falta de habilidades o experiencia gerencial. -Capacidad inadecuada para la innovación. -Reputación negativa en el mercado. -Instalaciones inadecuadas. -Problemas de distribución. -Habilidades de marketing limitadas. -Ineficiencias en la producción.
Fuera de la Empresa	<p align="center">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> -Potencial de mercado no explotado. -Nuevo producto o nuevo mercado geográfico. -Cambio favorable en la dinámica de la industria. -Mercado con alto potencial de crecimiento. -Tecnologías incipientes. -Cambios que permiten la expansión en el extranjero. -Desregulación gubernamental favorable. -Creciente fragmentación del mercado. 	<p align="center">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> -Nuevos competidores -Incremento en la demanda de compradores o proveedores. -Desplazamiento de las ventas hacia productos sustitutos. -Creciente regulación gubernamental. -Cambios adversos en el ciclo de negocios. -Desaceleración del crecimiento de un mercado. -Preferencias cambiantes de los clientes. -Cambios demográficos adversos.

Fuente: Longenecker, Petty, Palich, Hoy

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación que se llevó a cabo en el presente caso es el no experimental, puesto que se va a describir el objeto de estudio, refiriéndose a los agricultores de la Comuna Salanguillo; así como fenómenos y situaciones relacionadas al mismo, por lo tanto este tipo de investigación no requiere la manipulación de las variables detectadas (estrategias de almacenamiento, canal de distribución) y se pretende analizar la causa de la situación problemática. (Albert, 2007).

Siendo en este caso transeccional-descriptivo, porque tiene la finalidad de detallar las variables y por lo tanto conocer el impacto que generan en la situación problemática del caso de estudio en su relación de causa-efecto, describiendo características del fenómeno a investigar, para su posterior análisis y representación de los resultados.

Es así que se lleva a cabo una manera secuencial de la investigación, manteniendo un sistema de características del objeto de estudio que permiten describir y análisis cada variable e indicador que se presente de acuerdo a sus resultados, permitiendo determinar de esta forma la situación problemática y sus posibles consecuencias e incluso establecer las diferentes alternativas de soluciones a esta, por lo tanto este diseño de investigación permite mantener un sistema de relación de las causas y efectos que surgen en esta indagación y desenvolvimiento de las circunstancias en la que se encuentran debido a la problemática.

2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La modalidad de investigación que se ejecuta en el presente estudio es el cuali-cuantitativo, puesto que se recolectan datos medibles y cuantificables; por ende es necesario realizar el estudio mediante el método cuantitativo para su posterior análisis, por ejemplo información porcentual acerca del nivel de aceptación del producto agrícola. De igual manera existen datos que van a requerir de un tipo de análisis más descriptivo representando la realidad, por lo tanto se requiere aplicar la modalidad de investigación cualitativa, en este caso características del centro de acopio. Paredes W. y Paredes N, (2011).

2.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Paredes W. y Paredes N, (2011). Los tipos de investigación a aplicarse se han definido de acuerdo a la necesidad que se requiere en la recolección e interpretación de información y datos; por el propósito, por el nivel de estudio y por el lugar, es así que se hacen presente los siguientes:

2.3.1. Por el propósito

Investigación Aplicada.- se ha implementado el tipo de investigación aplicada puesto que se pretende generar soluciones a la problemática existente, para luego llevarla a cabo de manera inmediata y práctica basada en un conocimiento anterior; debido a que se realiza un análisis del objeto de estudio para establecer que soluciones son las más idóneas para la obtención de buenos resultados en su ejecución. Por tal motivo se denomina aplicada puesto que presenta un conjunto de acciones y estrategias como alternativas de solución, siendo en este caso el propósito de la indagación, mejorar o solucionar de cierta manera la problemática existente, por ello es aplicada puesto que se lleva a cabo una acción estratégica.

2.3.2. Nivel de estudio

Descriptivo o Correlacional.- En cuanto al nivel de estudio se destaca el descriptivo o correlacional, en el cual se relaciona el entorno y las variables de estudio en un análisis univariado y bivariado, describiendo y representando las características detectadas, llegando de esta manera a un análisis, aplicando el método Ex Post Facto, puesto que indica una indagación posterior a los hechos o acontecimientos del objeto de estudio donde sólo se observarán las situaciones dadas y se analizarán los resultados, pero no podrán ser manipulados de ninguna forma y por ende no será posible controlar las variables; siendo de esta manera un tipo de investigación donde se analizarán los resultados y se conocerá el estado situacional del objeto de estudio en este caso el grupo de agricultores de la Comuna Salanguillo.

2.3.3. Por el lugar

Investigación Bibliográfica.- se ha considerado el tipo de investigación bibliográfica, puesto que hace referencia a la recolección de información preponderante para la fundamentación del presente trabajo mediante textos, revistas, publicaciones, documentos; entre otro tipo de datos secundarios, basándose en este caso de información ya existente.

Investigación de Campo.- De igual manera se considera la investigación de campo, puesto que es necesario obtener información directa del lugar de investigación y de los involucrados directos con el objeto de estudio, conociendo de esta manera la naturaleza del problema y su interacción, que permita llegar a un resultado más óptimo, en este caso mediante instrumentos de fuente primaria. El Por tal motivo se requiere de encontrarse en el lugar de los hechos o acontecimientos que estén relacionados con el objeto y problema de estudio.

2.4. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Méndez (2006). Los métodos de investigación tratan acerca de la forma sistemática en la que evoluciona la indagación para su posterior interpretación de resultados, sirviendo como guía en este proceso; con respecto a los métodos de investigación que se llevan a cabo dentro de este estudio se destacan las siguientes:

2.4.1. Método de Observación

Se aplica el método de observación puesto que se requiere percibir acontecimientos reales de manera espontánea acerca del objeto de estudio como es los agricultores de la comuna Salanguillo, para conocer la situación veraz del mismo y el medio en el que se desenvuelven, teniendo de tal manera una percepción más clara y precisa del hecho observado, pudiendo percibir los hechos con una perspectiva más palpable y vivencial acerca de lo que sucede en el entorno del objeto de estudio, observando de tal manera cada situación o característica que salga a la vista.

2.4.2. Método Inductivo o Sintético

Se lleva a cabo el método inductivo que hace énfasis en la interpretación de información que parte de lo específico a lo general, con la finalidad de presentar una conclusión en base a varios aspectos, elementos o factores detectados en la investigación; como por ejemplo las diversas dificultades que existen en el grupo de agricultores hasta llegar a la solución clave del presente estudio; por lo tanto se sintetiza cada resultado para conocer el punto real de la situación y sus característica principal, siendo éste el punto clave acerca de la realidad de la problemática que conlleve a determinarla de una manera más detallada.

2.4.3. Método Deductivo o Analítico

El método deductivo hace referencia a un tipo de estudio que se basa en un razonamiento que parte de lo general a lo específico, en la cual se detallan las situaciones o fenómenos del objeto de estudio; en este caso se detectan las variables de investigación para posteriormente desglosar cada uno de sus elementos y analizar los indicadores que darán sustento a la indagación.

2.4.4. Método Histórico Lógico.

Se determinó la aplicación del método histórico – lógico, puesto que se consideran una serie de sucesos de cada una de las variables de manera sistemática dentro de su interpretación en la presente indagación, asimismo la relación causa y efecto que se lleva a cabo todo el proceso; en este caso cómo se ha desarrollado el sector agrícola en la Parroquia Colonche de la Provincia de Santa Elena.

2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Las técnicas de investigación hacen referencia a la manera que se va a obtener información, es decir qué tipo de fuentes se necesitan para la recolección de datos fidedignas que den un aporte y fundamenten la presente indagación, en este caso se consideran fuentes primarias y secundarias. Méndez (2006).

De esta forma las técnicas de investigación te permiten conocer qué clase de fuentes necesarias y reales se van a requerir en la presente indagación, obteniendo así la información más pertinente, fiable y real, basado en investigaciones anteriores o en nuevas que se recolecten mediante los métodos de investigación.

2.5.1. Fuentes Primarias

Se han requerido de fuentes primarias para la obtención de datos que aún no habían sido considerados, mediante instrumentos que se han creado en la presente investigación, en la cual se hace un levantamiento de información que aún no existía, por lo tanto son datos recolectados en el momento de interacción directa con el objeto de estudio y sus involucrados.

2.5.1.1. Observación

Se lleva a cabo el método de observación, puesto que es imprescindible obtener una percepción de la realidad acerca del objeto de estudio (Grupo de agricultores de la Comuna Salanguillo), por lo tanto el tipo de observación que se requirió es la indirecta o no participante, debido a que no se forma parte del grupo antes mencionado y se recogen datos pertinentes en cuanto a lo percibido u esperado, mediante una ficha de observación.

2.5.1.2. Encuesta

Se considera la utilización de la encuesta puesto que hace referencia a la recolección de información, mediante un cuestionario con preguntas de interés de orden cuantitativo, en este caso va a ser dirigida a una población, que en esta ocasión hacen referencia al grupo de agricultores de la Comuna Salanguillo.

De esta manera se cuenta con una ficha en la cual se aprecian todas las preguntas de interés, para poder llegar a análisis y resultados más claros y precisos acerca de la población ya determinada mediante las respuestas que han sido efectuadas a través del cuestionario de preguntas.

2.5.1.3. Entrevista

En el presente trabajo se aplica la técnica de la entrevista a un experto, mediante un cuestionario, en este caso al Sr. Alberto Borbor, que ocupa el cargo de técnico en territorio del sector agrícola de la Península de Santa Elena en el MAGAP (Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca); con la finalidad de recolectar información verídica de orden cualitativo acerca del sistema agrícola en la Provincia de Santa Elena y la Comuna Salanguillo y su opinión acerca de la creación del centro de acopio agrícola, apoyando a la presente indagación.

2.5.2. Fuentes Secundarias

Se requirió el uso de fuentes secundarias para la recolección de información que ya había sido indagada por otros investigadores que brinden un aporte científico al presente estudio y facilite su análisis, especialmente en la realización del marco teórico; para esto se necesitó de textos, noticias, entre otros documentos en la cual se encontraba información muy preponderante.

2.5.2.1. Textos

En cuanto a la utilización de las fuentes secundarias se han considerado textos que brinden un aporte científico al presente trabajo, por tal motivo se destacan libros de metodología de la investigación, como ejemplo el de Carlos Eduardo Méndez, Roberto Hernández Sampieri, Wilson y Nataly Paredes, Albert María José, conociendo de esta manera el tipo de metodología a utilizar; asimismo se requirió un libro de ciencia ambiental de Enger y Smith, acerca de los tipos de agricultura; libros de Michael Porter acerca de ventaja competitiva, siendo en este caso libros electrónicos y físicos, en la cual se encontrará información adecuada basada en conceptos y definiciones que brinden una mejor perspectiva de la investigación.

2.5.2.2. Documentos

Se necesitó de documentos tales como un manual para el cultivo de hortalizas en la cual se destaque la forma adecuada de cultivo de dichos productos; igualmente tesis de grado que tengan semejanza con el presente trabajo, sirviendo como una guía en su esquema y la aplicación de este estudio como es la creación de un centro de acopio agrícola; se toman en cuenta las leyes vigentes que acoge el país, y por lo tanto se requirió información de artículos necesarios para una mayor fundamentación legal, en este caso la constitución de la república del Ecuador, el plan del buen vivir, el código orgánico de la producción, la ley de economía popular y solidaria.

2.5.2.3. Prensa

Se requirió de fuente periodística, para obtener información acerca del proceso agrícola en Ecuador y datos estadísticos, conociendo de esta forma su realidad para una mayor interpretación, los periódicos electrónicos a emplearse son El Mercurio, El Telégrafo, Ecuador inmediato. Méndez (2006).

2.6. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

Los instrumentos de investigación son los medios por el cual se recolectó el tipo de información primaria, éstos han sido diseñados con la finalidad de obtener datos eficaces y válidos de primer orden, necesarios para la interpretación de los resultados obtenidos, facilitando en este caso llegar a un análisis completo de la investigación. Por lo cual los instrumentos que se han utilizado son el cuestionario y la guía de observación; dando una mejor orientación al momento de buscar la información, estando basada en un conjunto de interrogantes, y mediante éstas se recolectarán datos de gran interés para la indagación.

2.6.1. Cuestionarios

El instrumento a utilizar para la recolección de datos es mediante los cuestionarios, que se basan en un conjunto de preguntas de gran relevancia, estructuradas o semi-estructuradas de manera abierta o cerrada (considerando escala de Likert), implícitas en la encuesta y entrevista, con la finalidad de que se obtenga información clara y precisa.

2.6.2. Guía de Observación.

La guía de observación consiste en un formato estructurado, en la cual se encuentran pautas que permitan evidenciar lo percibido o detectado en dicha observación acerca del objeto de estudio, identificando de esta manera la realidad del mismo. De esta manera se demostró cada suceso y el estado actual del grupo de agricultores de la comuna Salanguillo. Méndez (2006).

2.7. POBLACIÓN Y MUESTRA

2.7.1. Población

La población hace referencia a la conformación de todos los elementos que se involucran en el presente estudio, en este caso se consideran a los agricultores de la Comuna Salanguillo y como clientes los pequeños comerciantes de frutas y legumbres del cantón La Libertad; de igual manera el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca (MAGAP), determinando un representante, que en este caso se trata del Ing. Agr. Alberto Borbor. Sampieri, Fernández y Baptista, (2010). Es así que se estableció a la población que se encuentra involucrada directamente con este tipo de investigación y el objeto de estudio.

CUADRO N° 9. Población del Centro de Acopio Agrícola

POBLACIÓN	CANTIDAD
Agricultores de la Comuna Salanguillo	130
Ing. Alberto Borbor funcionario del MAGAP	1
Pequeños comerciantes de productos agrícolas del Cantón La Libertad	204
TOTAL	335

Fuente: MAGAP, GAD del Cantón La Libertad

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Una vez que se conoce a la población total del tipo de investigación para el objeto de estudio; en este caso se considera el tipo de población sujeta a una clase de muestreo, debido a la existencia de un gran número de sujetos; considerándose al grupo de 130 agricultores de la comuna Salanguillo y los 204 pequeños comerciantes de productos agrícolas del cantón La Libertad, obteniendo una población para el tipo de muestreo total de 334 sujetos.

CUADRO N° 10. Población – Obtención de Muestreo

POBLACIÓN	CANTIDAD
Agricultores de la Comuna Salanguillo	130
Pequeños comerciantes de productos agrícolas del Cantón La Libertad	204
TOTAL	334

Fuente: MAGAP, GAD del Cantón La Libertad

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

2.7.2. Muestra

Con respecto a la muestra se dice que es una parte de la población, un subconjunto de esta; en la cual se representan a todos los elementos de estudio para la recolección de información idónea; es así que en este presente trabajo de creación de un centro de acopio se utiliza el tipo de muestra probabilística estratificada, para una mejor interpretación, cabe recalcar que la muestra es finita, puesto que es menor igual a 10.000 casos. Sampieri, Fernández y Baptista, (2010).

2.7.2.1. Muestra Probabilística Estratificada

Se ha utilizado la muestra probabilística estratificada puesto que permite la segmentación de dicha muestra por grupos, de esta manera se puede llegar a un mejor análisis acerca de las opiniones de estos, por tal motivo se ha dividido a la muestra que corresponde a los clientes que son los pequeños comerciantes de frutas y legumbres del cantón La Libertad y al grupo de agricultores de la comuna Salanguillo. Sampieri, Fernández y Baptista, (2010).

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

Los elementos a considerar son:

N = Tamaño de la población.

n = Tamaño de la muestra.

Z2 = Nivel del confianza. (valor Z)

e2 = % de error.

p = probabilidad de éxito

q = probabilidad que no se consiga el éxito.

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

$$n = \frac{1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 334}{0,05^2 (334 - 1) + 1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}$$

$$n = \frac{3,8416 \cdot 0,25 \cdot 334}{0,8325 + 3,8416 \cdot 0,25}$$

$$n = \frac{320,7736}{1,7929}$$

$$n = 179$$

- ◆ Se ha establecido un nivel de confianza del 95% por tal motivo corresponde al 1,96 de valor Z
- ◆ Se consideró un 0,05% de error.

2.7.2.2. Cálculo de la fracción muestral

$$fh = \frac{n}{N}$$

$$fh = \frac{179}{334}$$

$$fh = 0,5359281437$$

De esta forma se obtiene el fh de 0,5359281437, para poder conocer la cantidad necesaria en la que se ha segmentado la muestra, a partir de los 179 individuos; contando en este caso con 70 participantes que corresponden al grupo de agricultores de la comuna Salanguillo y 109 pequeños comerciantes de frutas y legumbres del cantón La Libertad. Es así que se ha distribuido la muestra anteriormente calculada, y por ello se utilizó el tipo de muestreo estratificado.

CUADRO N° 11. Distribución de la Muestra

Estrato	Elementos*fh	N° de Encuestados
Agricultores de la Comuna Salanguillo	130*0,5359281437	70
Pequeños comerciantes de productos agrícolas del Cantón La Libertad	204*0,5359281437	109
Total	334	179

Fuente: MAGAP, GAD del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

2.8. PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

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

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En el presente trabajo de indagación se han considerado instrumentos de recolección de información primaria como: la observación que se aplica al grupo de agricultores de la comuna Salanguillo, entrevista a un experto en el sector agrícola, en este caso dirigida al Sr. Alberto Borbor funcionario del MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y pesca; de igual manera encuestas a los clientes, en este caso a los pequeños comerciantes de frutas y legumbres del cantón La Libertad. Estos instrumentos de investigación se llevan a cabo con la finalidad de obtener datos fidedignos que brinden un aporte significativo a dicha indagación y dependiendo de dichos resultados se van a considerar las acciones más adecuadas para el beneficio de todos los involucrados.

CUADRO N° 12. Instrumentos para la recolección de datos

N°	INSTRUMENTO	DIRIGIDO A
1	Ficha de Observación	Agricultores de la Comuna Salanguillo
2	Ficha de Encuesta	Agricultores
2	Ficha de Encuesta	Pequeños comerciantes del Cantón La Libertad
4	Ficha de Entrevista	Ing. Agr. Alberto Borbor

Fuente: MAGAP, GAD del Cantón La Libertad

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

3.1. OBSERVACIÓN

En el presente proyecto se ha aplicado una ficha de observación a los agricultores de la Comuna Salanguillo; con la finalidad de percibir el estado situacional de estos, determinando así una serie de factores y elementos positivos o negativos que componen sus procesos de producción agrícola, basados en su manera de comercializar o cómo llevan a cabo sus cultivos; conociendo así los procesos de producción que se llevan a cabo. Es así que de acuerdo a dicho formato se recolecta la siguiente información acerca del sistema de producción que realizan actualmente.

La comuna Salanguillo es una de las comunidades productivas de la provincia de Santa Elena, que se dedica a la agricultura, artesanías, ganadería y turismo; sin embargo a pesar de sus varias actividades productivas que se realizan en esta comunidad, no existe asociación alguna dentro de esta zona productiva, por lo cual sólo se cuenta con el cabildo de la comunidad, integrado por el presidente actual Eleno Malavé, un síndico, secretario y tesorero.

Los agricultores de la comuna Salanguillo se dedican a los cultivos de ciclo corto y ciclo largo, entre estos se consideran a los productos como frutas y hortalizas, tales como: cebolla, maíz, pimiento, sandía, tomate, entre otros más; recalando que gran parte de la población de la Comuna Salanguillo se dedica a la agricultura gracias a sus terrenos aptos para el cultivo; sin embargo se encuentran poco organizados, puesto que trabajan de manera individual y vendiendo generalmente sus productos a los intermediarios, puesto que no tienen otra opción porque o cuentan con un lugar adecuado para la venta de sus productos y deben comercializar sus productos antes de que se deterioren; de igual manera cuentan con una incipiente capacitación en el área de los cultivos debido a las gestiones del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, MAGAP, recalando que se basa más en la asistencia técnica.

Los procesos que se muestran en el sistema de cultivo y recolección de productos agrícolas, hasta llegar a su comercialización son los siguientes:

Preparación de la tierra.- Consiste en el ajuste del ambiente para los nuevos sembríos, donde se labra la tierra, nutriendo en este caso el suelo para que las semillas germinen adecuadamente y se puedan obtener excelentes cultivos y por ende productos de calidad, cabe recalcar que el tipo de labranza que utilizan es mediante la mano de obra, donde los mismos agricultores surcan los suelos mediante implementos como el azadón.

Cultivo y Cuidado de los diversos sembríos y productos.- En el proceso de siembra de también los agricultores gracias a su esfuerzo cultivan las semillas en el suelo anteriormente ya preparado; considerando productos agrícolas tales como: maracuyá, maíz, pimiento, cebolla, sandía, entre otros; siendo estos de ciclo corto y ciclo largo. El cuidado y riego de los cultivos implica la aplicación de abonos y fertilizantes de dichos sembríos mediante mano de obra, obteniendo de esta manera productos de calidad, es así que el sistema de riego es mediante bombas o por el río aledaño a los cultivos.

Cosecha o recolección de los productos.- La cosecha o recolección de productos agrícolas implica la separación de las frutas o legumbres de la planta para su recaudación, siendo en este caso mediante la mano de obra de los agricultores, sin poseer maquinarias para la misma

Comercialización de los productos.- En la actualidad los agricultores no tienen una correcta forma de comercialización, por lo cual no cuentan con un lugar de comercialización, recalcando que incluso expenden sus productos a los intermediarios siendo personas de la comuna aledaña Manantial de Guangala y de

la ciudad de Guayaquil; siendo este el principal motivo por el que los productos sean vendidos a menores precios.

Así mismo en cuanto a los proveedores que acuden el grupo de agricultores se encuentra en la ciudad de La Libertad, para abastecerse de los implementos e insumos necesarios como las semillas que requieren para el sembrío, por lo cual estos lugares son: Agripac, El Pibe y El Gato siendo estos los lugares principales donde los agricultores recurren.

No cuentan con tecnología en sus procesos de producción o maquinaria alguna, por lo tanto no aplican estándares de calidad, considerando de igual manera que no cuentan con un lugar para comercializar los productos de la comuna, por ello estos son menos reconocidos en el mercado, es así que en el proceso de producción, en este caso el cultivo de los productos se basan en conocimientos empíricos y se hace presente el tipo de trabajo por horas hombre basado en la mano de obra, considerando que no cuentan con suficiente asistencia técnica, además de la poca organización que existen entre los productores que no les permiten unir sus fortalezas y trabajar en equipo, recalando que ya han intentado integrar una asociación pero los esfuerzos han sido en vano, debido al poco control y a la diferencia de opiniones.

De esta manera se ha logrado apreciar que la principal problemática es la forma de comercialización, por lo cual no cuentan con un lugar adecuado para ello, en la que puedan sentirse en un ambiente cómodo e incluso puedan interactuar con los clientes y consumidores, conociendo sus gustos y preferencias; sin embargo por falta de este lugar para dar reconocimiento a los productos agrícolas que ellos producen, se hacen presente los intermediarios que han sido mencionados anteriormente, mermando sus utilidades y desfinanciando los costos de producción, impidiendo de esta manera el desarrollo productivo del sector agrícola en la comunidad, sin adaptar nuevas formas de negocios.

3.1. ENTREVISTA A ING. AGR. ALBERTO BORBOR

El Ing. Agr. Alberto Borbor funcionario del MAGAP (Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca), ocupando el cargo de técnico en territorio en la Península de Santa Elena, ha brindado apertura acerca de la situación agrícola del medio. A continuación se hacen presentes los siguientes resultados:

- **Descripción del sector productivo agrícola en la Península de Santa Elena**

Describe al sector agrícola como un sector que ha estado abandonado por mucho tiempo en la cual es imprescindible brindar asistencia técnica, siendo un sector productivo vulnerable aun, y por ello su desarrollo es incipiente; por tal motivo se fomenta programas que impulsen el progreso de este sector. De esta manera la característica principal que se hace presente en la agricultura de la península de Santa Elena es el escaso desarrollo productivo por la falta de apoyo en épocas anteriores, sin embargo cuenta con un gran potencial productivo.

- **Factores que impiden el desarrollo del sector agrícola en la Parroquia Colonche.**

Con respecto a los factores que impiden el desarrollo del sector agrícola de la Parroquia Colonche se pueden determinar, la falta de asociatividad de los productores ocasionando que no exista una correcta organización entre ellos, por lo cual no llegan a acuerdos que reprimen la toma de decisiones e incluso retrasan proyectos, por tal motivo trabajan individualmente; asimismo el recurso hídrico que no abastece para cubrir el 100% del área productiva, por lo cual no se puede llegar a todas las zonas para producirlas; la falta de créditos puesto que existen programas de financiamiento agrícola no es posible ayudar a todos los productores

de dicha parroquia; de igual forma la falta de capacitación es otro factor importante puesto que no todos los productores cuentan con los conocimientos técnicos necesarios para el desarrollo agrícola, sin embargo el presente gobierno brinda programas de capacitación pero como son incipientes no han abarcado en grandes porcentajes, aún falta trabajar para llegar a todos los lugares.

– **La comuna Salanguillo como gran zona agrícola**

Sí se considera que la Comuna Salanguillo es una gran zona agrícola porque cuenta con un ambiente adecuado para la producción agrícola, en este caso dos microclimas definidos para productos de ciclo corto y perenne, además de contar con buenos productores dentro de la comunidad y terrenos aptos para los cultivos, por tal motivo dicha comuna puede desarrollar excelentes cultivos, por lo tanto esta zona tiene potencial para cubrir varios tipos de cultivo y convertirse en el ente de desarrollo agrícola de la Península de Santa Elena; pero para ello se necesita del compromiso de trabajo y la aplicación de conceptos de competitividad para que los productores se incentiven y optimicen los recursos para un sistema de trabajo con eficiencia, eficacia y efectividad.

– **Productos que se cultivan con mayor frecuencia en la Comunidad**

Con respecto a los productos que se cultivan con más frecuencia en la Comuna Salanguillo, se encuentran: la cebolla, el pimiento, la sandía, el maíz, el pepino, el limón y otros cítricos; siendo en este caso productos que se siembran por épocas, por ello se clasifican en productos de ciclo corto y ciclo largo de acuerdo al tiempo en que se producen por el ambiente adecuado, además que uno de los factores es el sistema de riego que afecta el desarrollo de los cultivos debido al clima, a pesar de contar con los recursos naturales para cultivar otros tipos de productos agrícolas.

- **Causas por las cuales los agricultores no mejoran la producción o siembran en mayores cantidades**

En cuanto a las causas principales por lo que los agricultores no mejoran su producción se identifica el factor económico, puesto que no se cuenta con el capital necesario para adquirir los insumos que se requieren para una buena producción; además de que con frecuencia los precios de venta no se establecen y los productores se ven obligados a vender sus productos a un menor costo, por lo cual no obtienen una buena rentabilidad o excelentes utilidades; por ello no se arriesgan a producir en mayores cantidades, además que no cuentan con un nicho de mercado establecido para poder comercializar adecuadamente sus productos agrícolas. Por tal motivo es imprescindible fomentar el desarrollo productivo, conociendo la forma de administrar adecuadamente este sector para obtener ingresos.

- **Existencia de hectáreas de terreno suficientes para incrementar la producción**

Se estima que la Comuna Salanguillo posee hectáreas de terrenos suficientes y aptas para el cultivo, puesto que es una de las comunidades más grandes de la Provincia de Santa Elena, contando con zonas para el desarrollo productivo, sin embargo se deben implementar canales de riego desde la represa San Vicente para que de esta manera dichos terrenos puedan producir con mayor eficiencia, por tal motivo hay que considerar que existen grandes hectáreas que no han sido explotadas para los cultivos y que en la actualidad no ha sido posible potencializarlas debido a varios factores como el financiamiento para cultivos., sin embargo hay que recalcar que existe un programa de la implementación de sistemas de riego para la comunidad antes mencionada, convirtiéndose en una oportunidad más para el desarrollo productivo agrícola.

– **Potencial para mejorar sus procesos de producción y comercialización**

Dicha comuna si cuenta con el potencial adecuado para mejorar sus procesos productivos y de comercialización porque cuenta con áreas para cultivar los productos agrícolas, además de que cuentan con agricultores que conocen los procesos productivos aunque les falte aún conocimientos para desarrollar de una manera idónea la producción agrícola; por ello esta comunidad cuenta con elementos necesarios para aumentar la productividad, aunque para ello deben organizarse adecuadamente y recibir capacitaciones en temas de ventas y marketing para que de esta manera conozcan cómo llegar a los clientes aplicando estrategias mercadológicas adecuadas para poder conquistar de esta manera nuevos mercados.

– **Sugerencias para el sector agrícola de la comunidad para obtener un desarrollo socio-económico**

Las sugerencias detectadas para los agricultores de la comunidad es dedicarse a una producción de cultivo de industria, es decir industrializar este sector, considerando productos como tomate, café, cacao que actualmente cuentan con un mercado a nivel internacional, pues de esta manera podría desarrollarse este sector y dar apertura a nuevos nichos de mercado, de igual manera zonificar las áreas de cultivo, dedicándose a cultivos por zona donde unos agricultores se dedicarán a producir tomate, otros cebolla y de esta manera se enfocarán en un tipo de cultivo especializándose en su cuidado y producción; así como también analizar la demanda de producto por épocas del año, puesto que de esta manera no producirán menos o más de lo que se estima para que así no existan pérdidas y satisfacer dicha demanda, considerando además que su nicho de mercado se encontraría en los pequeños comerciantes; de esta manera se mantiene un nivel de producción justo a tiempo; considerando además técnicas de comercialización.

– **Qué impactos generaría la creación de un centro de acopio dentro de la comuna Salanguillo**

Con respecto a la creación de un centro de acopio en la Comuna Salanguillo, se indica que es una gran idea, puesto que ayudará al desarrollo productivo agrícola de la zona, sin embargo es importante considerar la producción existente, y que productos podría abastecer a los consumidores que se encuentran en los lugares aledaños como el Cantón La Libertad que es la zona comercial de la Provincia de Santa Elena, causando un impacto positivo, puesto que se hace presente la oportunidad de mayor producción, vendiéndolos a precios adecuados de acuerdo a lo establecido en el mercado. Es así que la creación de un centro de acopio es una gran opción de progreso para la comunidad, en la cual los productores pueden obtener mayor beneficio; puesto que de esta manera se crearían fuentes de trabajo para los productores y el fomento a nuevas y mejoradas formas de negocio que conllevan al desarrollo socio-económico.

– **Apoyo a los agricultores para obtener una mayor producción**

El Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca como organización gubernamental y encargada del sector agro-productivo, apoya en este presente trabajo mediante capacitaciones en temas de desarrollo organizacionales y administrativos para una mejor organización, asimismo de comercialización, asistencia técnica por parte de los funcionarios del MAGAP, entre otros; así como la gestión en la obtención de créditos en proyectos no reembolsables en instituciones bancarias, basándose en el impacto que este proyecto genere; por ello esta colaboración de parte de este ministerio regulador da un aporte importante a los productores de dicha comunidad, por lo tanto es de esta manera va a colaborar en el desarrollo de la matriz productiva de dicha comuna y de la Península de Santa Elena. De esta manera el MAGAGP incentiva al desarrollo empresarial.

3.2. ENCUESTAS

3.2.1. Agricultores de la Comuna Salanguillo

1. Datos Generales

1.1. Género

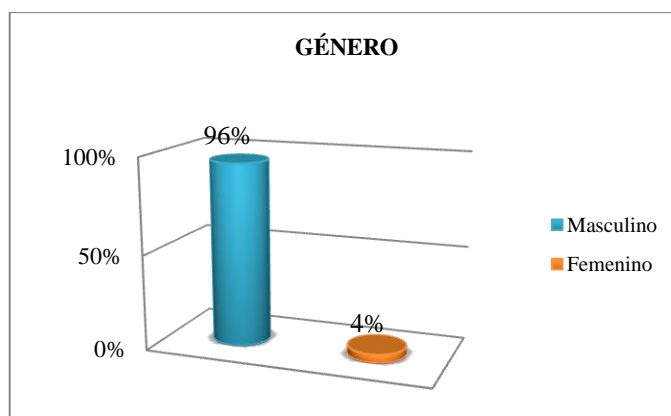
TABLA N° 1. Género Agricultores

GÉNERO			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Masculino	67	96%	96%
Femenino	3	4%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 1. Género Agricultores



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De acuerdo a los resultados obtenidos se ha identificado que en cuanto al género de los agricultores de la comuna Salanguillo, el 96% corresponde al sexo masculino y el 4% restante al femenino; por lo tanto existe mayor población de agricultores hombres como dato sobresaliente; esto debido a que la agricultura representa un mayor esfuerzo puesto que se considera un trabajo arduo, además de tener la responsabilidad de jefes de familia que se dedican a este sector productivo desde hace años atrás, siendo guiados por sus antepasados y es de esta forma que representa algo cultural.

1.2. Edad

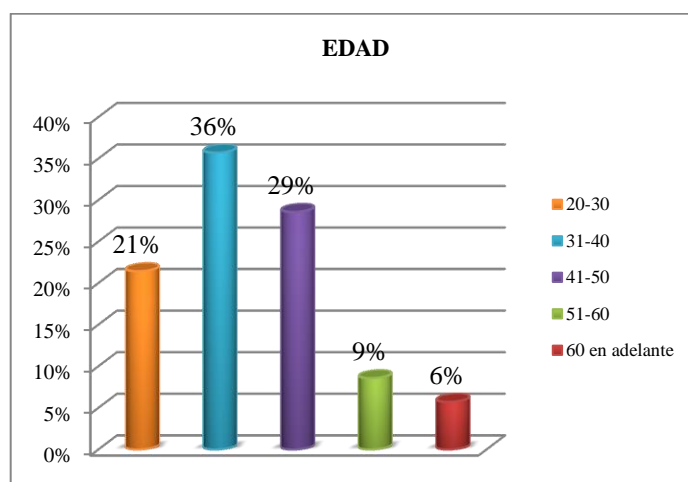
TABLA N° 2. Edad Agricultores

EDAD			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
20-30	15	21%	21%
31-40	25	36%	57%
41-50	20	29%	86%
51-60	6	9%	94%
60 en adelante	4	6%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 2. Edad Agricultores



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Según los datos obtenidos, se demuestra que el 36% de los agricultores oscila en la edad de 31 a 40 años, siendo este el mayor porcentaje, mientras que el 29% de ellos se encuentran entre 41 a 50 años, el 21% de 20 a 30 años, el 9% de 51 a 60 años y por último el 6% de 60 años en adelante; por lo tanto entre los agricultores existe una población adulta que denota mayor sentido crítico y responsabilidad en el sector laboral y productivo; por lo tanto aún se encuentra población joven; sin embargo hay que considerar que las nuevas generaciones no se encuentran interesadas por la agricultura y se dedican a otras actividades.

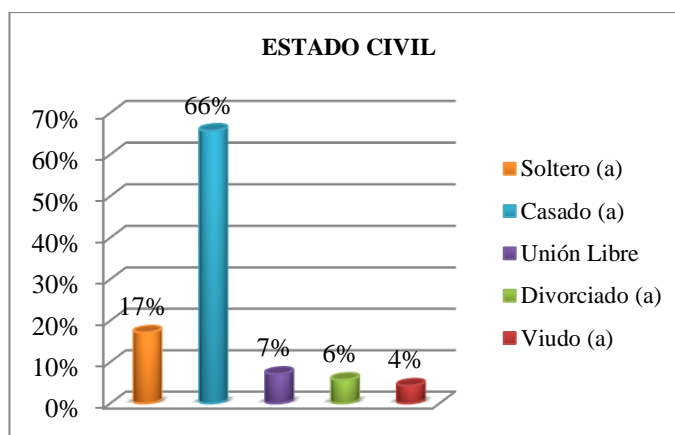
1.3. Estado Civil

TABLA N° 3. Estado Civil Agricultores

ESTADO CIVIL			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Soltero (a)	12	17%	17%
Casado (a)	46	66%	83%
Unión Libre	5	7%	90%
Divorciado (a)	4	6%	96%
Viudo (a)	3	4%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 3. Estado Civil Agricultores



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Con respecto al estado civil de los agricultores de la Comuna Salanguillo, de las 70 personas encuestadas, se obtuvo como resultado que el 66% son casados como dato principal, mientras que el 17% son solteros y no mantienen compromiso alguno, el 7% unión libre, 6% son divorciados y el 4% restante son viudos; por lo tanto existe un gran porcentaje de personas que son casadas por ende ya cuentan con un compromiso desde muy temprana edad, considerando que en las comunas mantienen esas costumbres; por ello buscan la forma de subsistir y progresar con sus familias.

1.4. ¿Cuánto tiempo tiene trabajando en la agricultura?

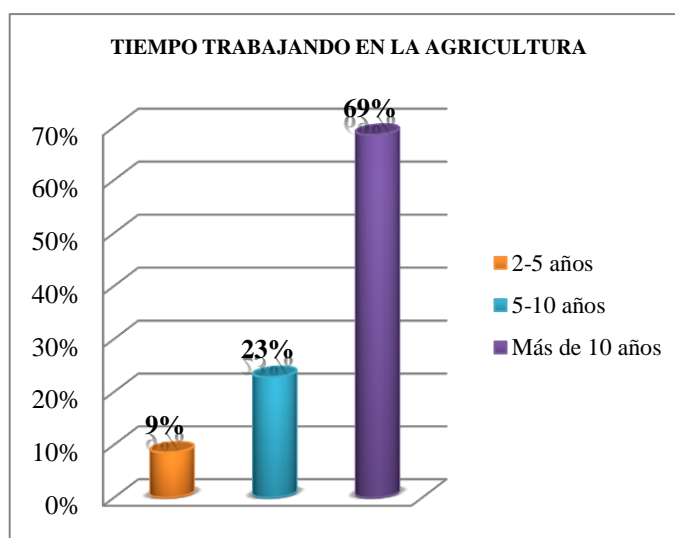
TABLA N° 4. Tiempo trabajando en la agricultura

¿CUÁNTO TIEMPO TRABAJANDO EN LA AGRICULTURA?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
2-5 años	6	9%	9%
5-10 años	16	23%	31%
Más de 10 años	48	69%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 4. Tiempo trabajando en la agricultura



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Según los datos obtenidos de las 70 personas encuestadas, el 69% de los agricultores de la comuna Salanguillo tienen más de 10 años trabajando en la agricultura, mientras que el 23% se encuentran entre 5 a 10 años y por último el 9% de 2 a 5 años; es así que existe un gran porcentaje de agricultores que se dedican a este tipo de labor más de 10 años, puesto que estas técnicas han sido inculcadas por sus padres desde años atrás y lo han acogido como una forma de subsistir, por lo tanto cuentan con una gran experiencia en el ámbito del cultivo, basándose en conocimientos empíricos.

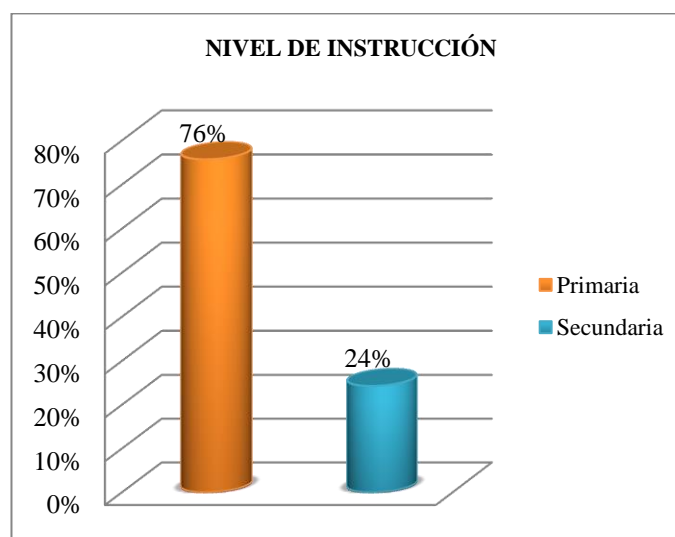
1.5. ¿Cuál es su nivel de instrucción?

TABLA N° 5. Nivel de Instrucción

¿CUÁL ES SU NIVEL DE INSTRUCCIÓN?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Primaria	53	76%	76%
Secundaria	17	24%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 5. Nivel de Instrucción



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De acuerdo a los resultados obtenidos de los 70 encuestados, el 76% de los agricultores de la Comuna Salanguillo cuentan con un nivel de instrucción primaria, mientras que el 24% restante pertenece a las personas que cuentan con un nivel de instrucción secundaria; por lo tanto existen un mayor porcentaje de productores agrícolas que mantienen un nivel de estudio básica, esto debido a que en la comunidad no existen instituciones de nivel secundario y se encuentran obligados a seguir sus estudios en la zona urbana, pero no todos cuentan con esa posibilidad.

1.6. Ingresos Económicos

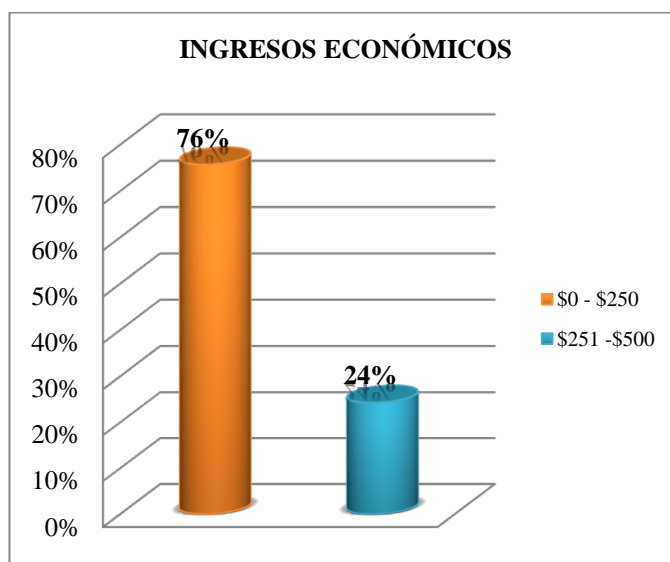
TABLA N° 6. Ingresos Económicos

INGRESOS ECONÓMICOS			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
\$0 - \$250	53	76%	76%
\$251 - \$500	17	24%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 6. Ingresos Económicos



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Con respecto a los ingresos económicos que obtienen los agricultores de la comuna Salanguillo, se han obtenido los siguientes resultados en cuanto a la opinión de los 70 encuestados, el 76% de los productores mantienen un ingreso de 0 a 250 dólares, y por último el 24% de 251 a 500 dólares, por lo tanto se identifica que existe un gran porcentaje que presenta un nivel de ingresos por debajo del sueldo básico, la misma que sólo deja para subsistir con su familia, considerando que el trabajo es arduo sin embargo no existe un control de precios en este tipo de productos.

2. Producción

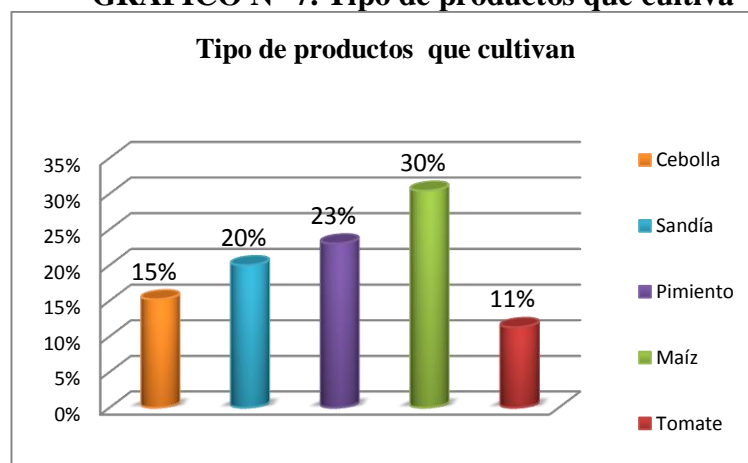
2.1. ¿Qué tipo de productos cultiva generalmente?

TABLA N° 7. Tipo de productos que cultivan

¿Qué tipo de productos cultiva generalmente?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Cebolla	35	15%	15%
Sandía	46	20%	35%
Pimiento	53	23%	58%
Maíz	70	30%	89%
Tomate	26	11%	100%
Total	230	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 7. Tipo de productos que cultiva



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De acuerdo a los datos obtenidos se determinó que de los 70 encuestados, el 30% cultiva maíz, mientras que el 23% pimiento, el 20% sandía, seguido de la cebolla con un 15% y por último el 11% restante siembra tomate, considerando que es llevada a cabo en este caso una pregunta de respuesta múltiple, por lo tanto se recalca que todos los agricultores se dedican al cultivo del maíz en su tiempo de cultivo, siendo uno de los productos que más se producen actualmente, aprovechando el ambiente y los recursos, a pesar que se toma en cuenta que no se cultiva más por la falta de financiamiento.

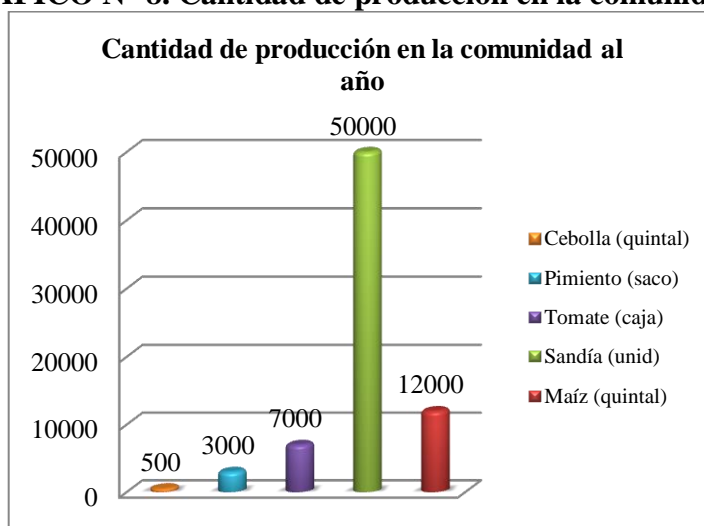
2.2. ¿Qué cantidad de frutas y legumbres produce en la comunidad al año?

TABLA N° 8. Cantidad de producción en la comunidad al año

¿Qué cantidad de frutas y legumbres produce usted al año?	
ÍTEM	Frecuencia
Cebolla (quintal)	500
Pimiento (saco)	3000
Tomate (caja)	7000
Sandía (unid)	50000
Maíz (quintal)	12000

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 8. Cantidad de producción en la comunidad al año



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Con respecto a la cantidad de producción anual de los cinco productos más sobresalientes en la comuna Salanguillo, se obtiene que se produce 50000 unidades de sandía, 12000 quintales de maíz, 7000 cajas de tomate, 3000 sacos de pimiento, y 500 quintales de cebolla; por lo cual todas estas volúmenes de producción hacen referencia a la producción total dentro de la comunidad, es decir considerando a todos los agricultores; sin embargo hay que recalcar que cada uno de estos productos son de ciclo corto y ciclo largo; por ejemplo la cebolla cuenta con una sola producción o un solo corte como lo denominan, mientras que el tomate y el pimiento y la sandía cuentan con 3 a 4 veces de producción.

2.3. ¿Ha recibido usted capacitación?

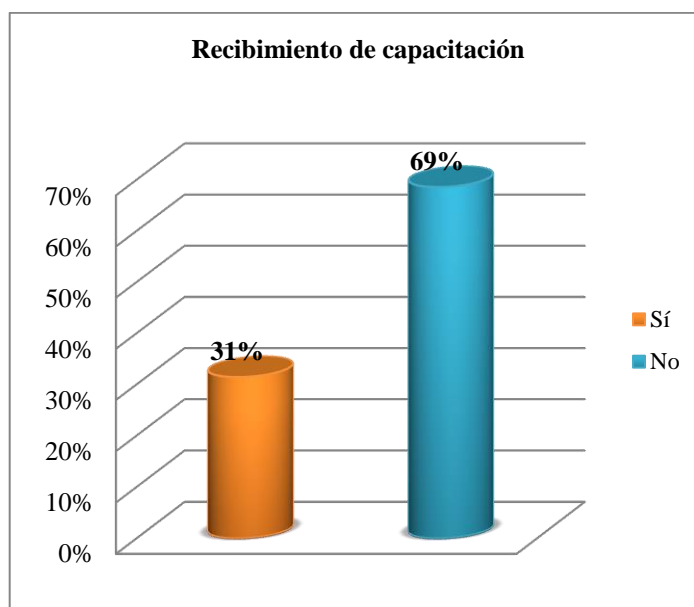
TABLA N° 9. Recibimiento de capacitación

¿Ha recibido usted capacitación?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Sí	22	31%	31%
No	48	69%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 9. Recibimiento de capacitación



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Según los datos obtenidos de los 70 encuestados, el 69% de los agricultores no han recibido capacitación alguna, seguido del 31% que si han recibido capacitación; por lo tanto existe un gran porcentaje de personas que no han adquirido conocimientos técnicos a lo largo de su labor en la agricultura; siendo factores como el desinterés o el desconocimiento, debido que los programas de capacitación son incipientes; por tal motivo es imprescindible instruir a los agricultores en temas de gran relevancia para adquirir mayor competitividad con los nuevos conocimientos adquiridos.

2.4. ¿En qué áreas ha recibido usted capacitación?

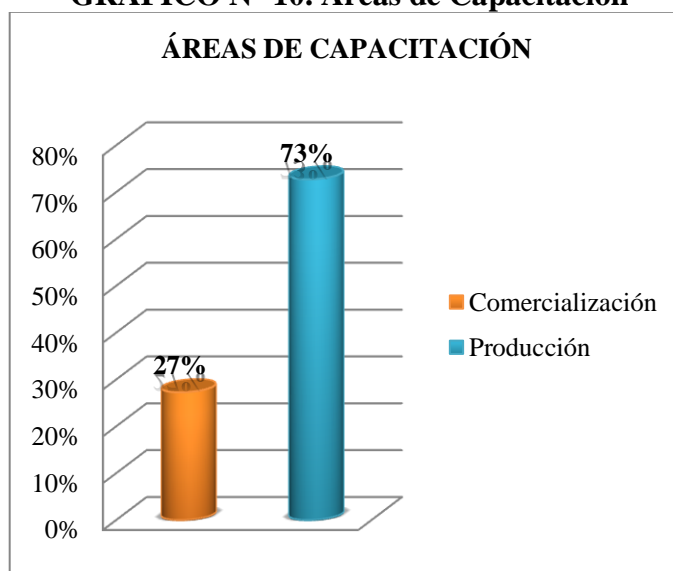
TABLA N° 10. Áreas de capacitación

¿EN QUÉ ÁREAS HA RECIBIDO USTED CAPACITACIÓN?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Comercialización	6	27%	27%
Producción	16	73%	100%
Total	22	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 10. Áreas de Capacitación



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De acuerdo a los datos obtenidos de las opiniones de los 22 encuestados que han recibido capacitación, el 73% de los agricultores de la comuna Salanguillo manifiestan que han sido instruidos en temas de producción, es decir 16 personas, siendo el resultado más sobresaliente; en este caso como llevar correctamente los procesos de cultivos y recolección, recalando que una de las instituciones que se han preocupado por capacitarlos ha sido el MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca) y el 27% restante en temas de comercialización; considerando que es un área de conocimiento muy importante en la actualidad.

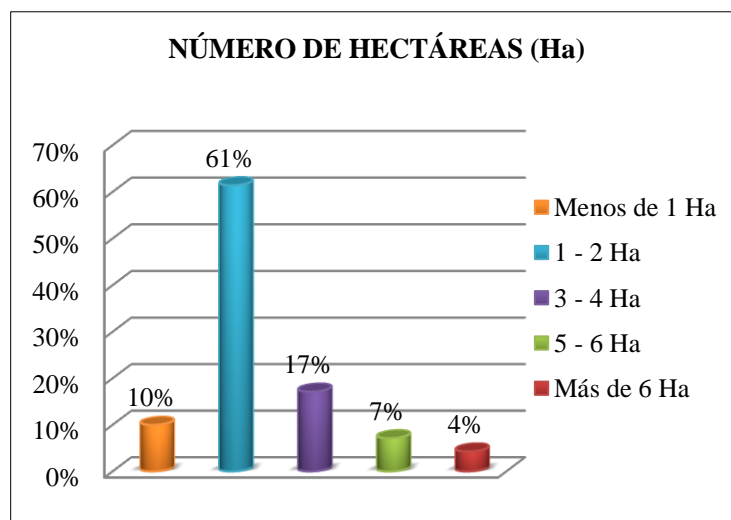
2.5. ¿Cuántas hectáreas usted posee?

TABLA N° 11. Número de hectáreas

¿CUÁNTAS HECTÁREAS USTED POSEE?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Menos de 1 Ha	7	10%	10%
1 - 2 Ha	43	61%	71%
3 - 4 Ha	12	17%	89%
5 - 6 Ha	5	7%	96%
Más de 6 Ha	3	4%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 11. Número de hectáreas



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Según los datos obtenidos se determina que de los 70 encuestados el 61% de los agricultores poseen entre 1 a 2 hectáreas de cultivo en dicha comuna, este es el mayor porcentaje identificado, mientras que el 17% tienen de 3 a 4 Ha, el 10% menos de 1 Ha, el 7% de 5 a 6 Ha y por último el 4% más de 6 Ha; por lo tanto en la comunidad existe un gran porcentaje de agricultores que producen de 1 a 2; sin embargo hay que considerar que se consta de más extensiones de terrenos aptos para el cultivo,, los mismos que deben ser aprovechados para desarrollar el sector agrícola.

3. Comercialización

3.1. ¿Cuáles son los lugares donde vende sus productos?

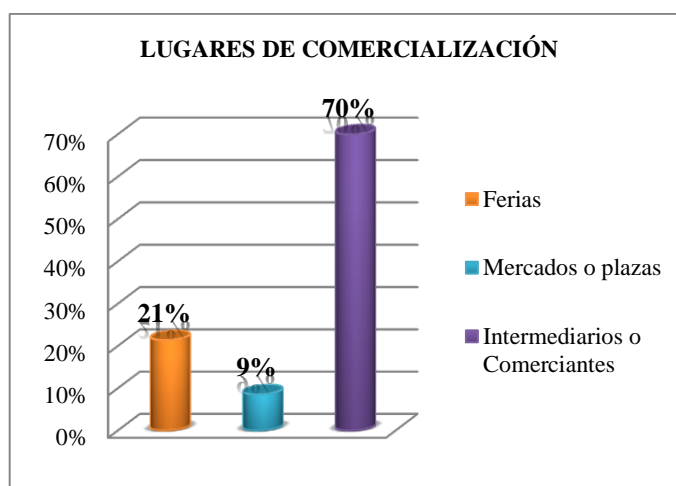
TABLA N° 12. Lugares de comercialización

¿CUÁLES SON LOS LUGARES DONDE VENDE SUS PRODUCTOS?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Ferias	15	21%	21%
Mercados o plazas	6	9%	30%
Intermediarios	49	70%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 12. Lugares de Comercialización



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De acuerdo a los resultados de la presente investigación se ha determinado que de las 70 personas encuestadas el 70% venden sus frutas y legumbres a los intermediarios; siendo en este caso el porcentaje más representativo, recalcando que sus intermediarios son comerciantes de la Comuna aledaña Manantial y comerciantes de Guayaquil que llegan por sus productos; seguido del 21% que indican que comercializan sus productos en ferias que realiza el MAGAP en el cantón Santa Elena, y por último el 9% de los agricultores que venden sus productos al mercados, trasladándose incluso hasta el mercado de Guayaquil.

3.2. ¿Aplica usted estrategias de venta?

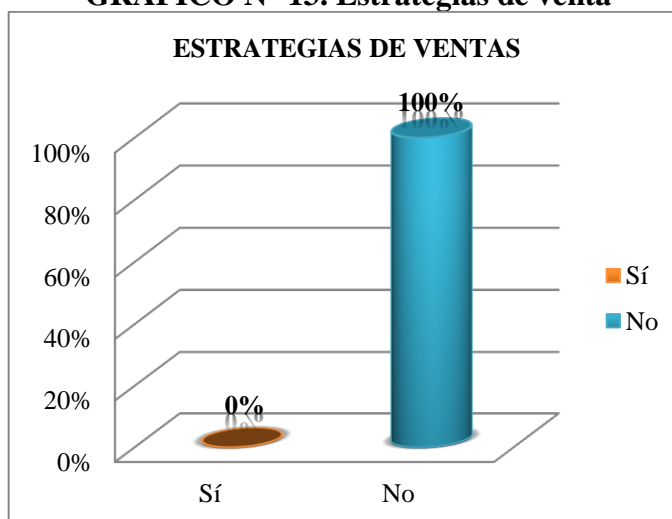
TABLA N° 13. Estrategias de venta

¿APLICA USTED ESTRATEGIAS DE VENTA?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Sí	0	0%	0%
No	70	100%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 13. Estrategias de venta



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De acuerdo a los datos obtenidos se demuestra que de los 70 agricultores encuestados, el 100% no aplica estrategias de ventas al expender sus productos, recalcando que esto se debe al desconocimiento de dichas técnicas, sin embargo existen un mínimo porcentaje de productores que han sido capacitados en esta área pero no saben cómo llevarlo a la práctica y por lo tanto se quedan con sus productos y no los venden, o más bien los revenden cuando a un bajo costo; un factor muy importante de destacar es que desconocen acerca de los precios de venta de las frutas y legumbres, encontrándose de esta manera poco relacionados con el mercado.

3.3. ¿Quién impone los precios de venta?

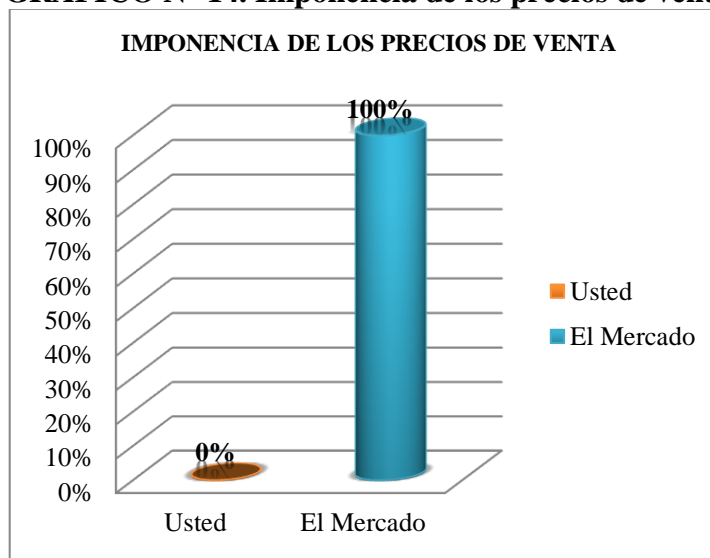
TABLA N° 14. Imponencia de los precios de venta

¿QUIÉN IMPONE LOS PRECIOS DE VENTA?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Usted	0	0%	0%
El Mercado	70	100%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 14. Imponencia de los precios de venta



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

En el presente gráfico se demuestra que de los 70 agricultores encuestados el 100% opina que quién impone los precios de venta, es el mercado y no ellos, por lo tanto al vender sus productos no establecen precios, puesto que no llevan una contabilidad para mantener un control financiero, y no consideran los costos de producción debido al desconocimiento; de igual manera en la actualidad no existe un manejo o regulación adecuado de los precios de los productos agrícolas, por tal motivo al comercializarlos lo hacen al precio que impone el mercado, basándose en la competencia o en el valor que le ofrecen los intermediarios.

4. Financiamiento

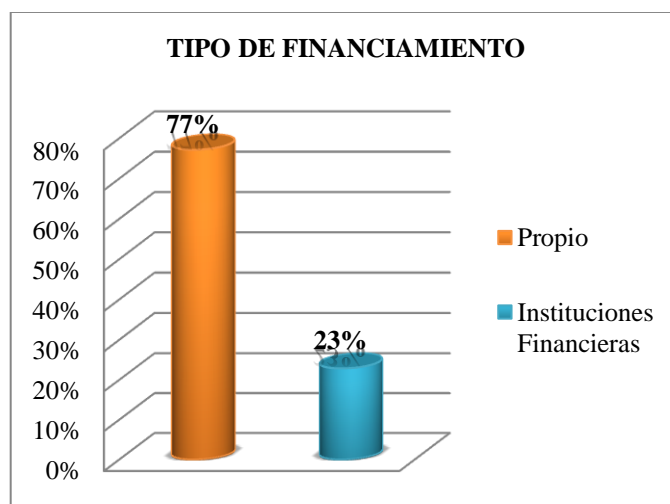
4.1. ¿Cuál es su tipo de financiamiento?

TABLA N° 15. Tipo de financiamiento

¿CUÁL ES SU TIPO DE FINANCIAMIENTO?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Propio	54	77%	77%
Instituciones Financieras	16	23%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 15. Tipo de financiamiento



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Según los resultados obtenidos de los 70 agricultores encuestados el 77% mantienen un tipo de financiamiento propio siendo este el dato más sobresaliente, indicando de esta forma que el dinero que invierten para la producción es de su propio esfuerzo, mientras que el 23% restante utiliza un tipo de financiamiento mediante instituciones bancarias, es decir que el dinero se lo otorga dicha institución mediante un préstamo con tasas de interés, sin embargo no recurren a este tipo de financiamiento por la responsabilidad que implica el endeudamiento.

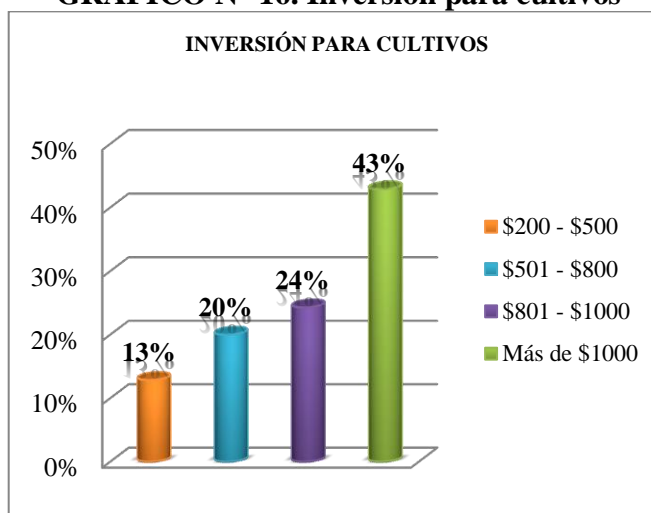
4.2. ¿Qué cantidad invierte para sus cultivos?

TABLA N° 16. Inversión para cultivos

¿QUÉ CANTIDAD INVIERTE PARA SUS CULTIVOS?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
\$200 - \$500	9	13%	13%
\$501 - \$800	14	20%	33%
\$801 - \$1000	17	24%	57%
Más de \$1000	30	43%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 16. Inversión para cultivos



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De acuerdo a los datos obtenidos se demuestra que de los 70 agricultores encuestados el 43% invierte más de 1000 dólares para la producción agrícola, el 24% de \$801 a \$1000, el 20% de \$501 a \$800 y el 13% restante de 200 a 500 dólares, por lo tanto existe un gran porcentaje de población que invierte más de 1000 dólares en sus sembríos, recalcando que se considera más el sembrío de maíz y cultivos de ciclo corto y ciclo largo, es así que se trata de una inversión que es representativa, sin embargo sus ganancias no son las adecuadas y les alcanza solo para subsistir.

5. Administración de los agricultores

5.1. ¿Cómo considera Ud. el nivel de Organización entre los agricultores de la comunidad?

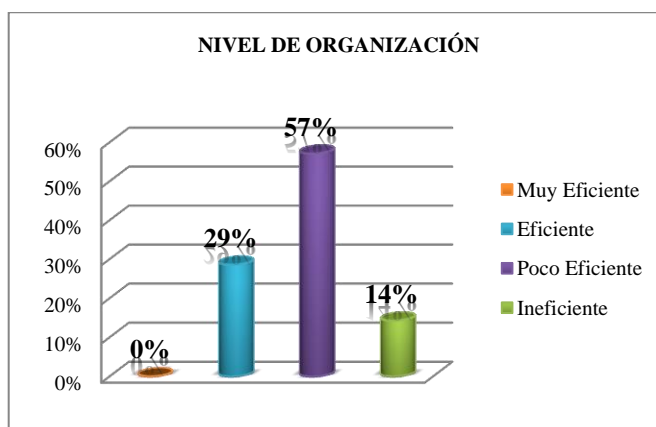
TABLA N° 17. Nivel de Organización

¿Cómo considera Ud. El nivel de organización entre los agricultores de la comunidad?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Muy Eficiente	0	0%	0%
Eficiente	20	29%	29%
Poco Eficiente	40	57%	86%
Ineficiente	10	14%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 17. Nivel de Organización



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De acuerdo a los resultados obtenidos se determina que de los 70 encuestados, el 57% opina que el nivel de organización entre los productores de dicha comuna es poco eficiente, mientras que el 29% dice que eficiente, y el 14% restante que es ineficiente; por lo tanto existe un alto porcentaje de personas que manifiesta que su manera de organizarse es poco eficiente, esto debido a la falta de comunicación y de relaciones interpersonales que no les permiten tomar buenas decisiones y ejecutarlas; recalando además que no se encuentran asociados, pues a pesar de los intentos no han tenido buenos resultados e indican que asociarse no es factible.

5.2. ¿Cuál es su nivel de compromiso con su trabajo y sus compañeros agricultores?

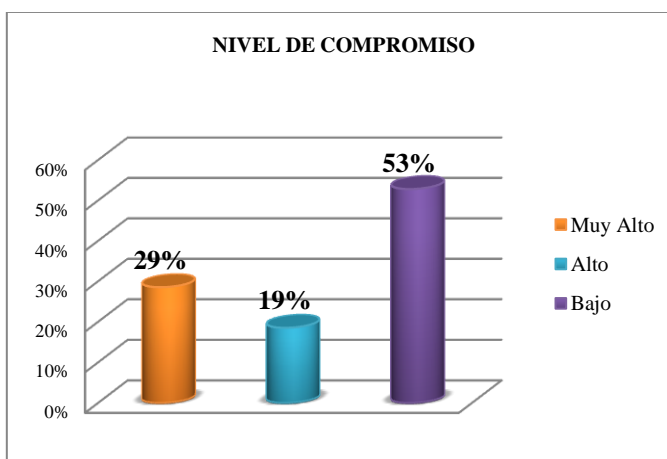
TABLA N° 18. Nivel de compromiso

¿Cuál es su nivel de compromiso con su trabajo y sus compañeros agricultores?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Muy Alto	20	29%	29%
Alto	13	19%	47%
Bajo	37	53%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 18. Nivel de compromiso



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

En el presente gráfico se demuestra que de las 70 personas encuestadas, el 53% tiene un bajo nivel de compromiso con la labor que realiza y sus compañeros, mientras que el 29% indica que tiene un nivel muy alto y el 19% restante un alto nivel de compromiso; por tal motivo se identifica que existe un alto grado de personas que tienen un bajo nivel de compromiso, esto debido al poco fomento de trabajo en equipo, dando como consecuencia que ejecuten sus labores agrícolas de manera individual o independientemente, sin reunir las fortalezas y oportunidades de cada uno.

5.3. ¿Está usted de acuerdo con la implementación de un centro de acopio agrícola dentro de la comunidad?

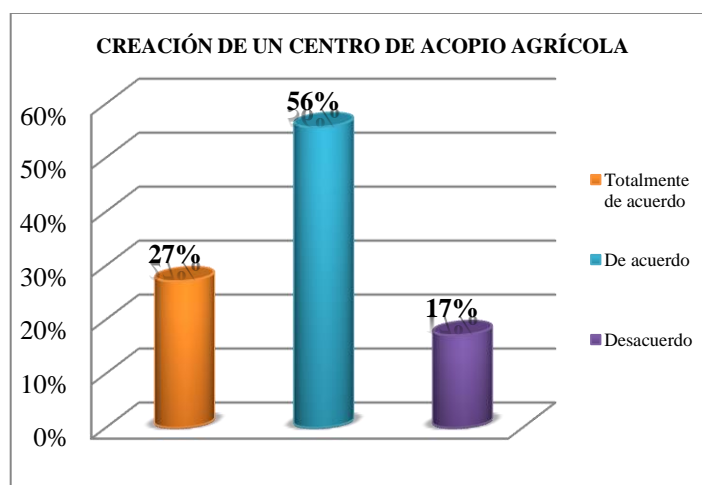
TABLA N° 19. Creación de un centro de acopio agrícola

¿Está usted de acuerdo con la implementación de un centro de acopio agrícola dentro de la comunidad?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Totalmente de acuerdo	19	27%	27%
De acuerdo	39	56%	83%
Desacuerdo	12	17%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 19. Creación de un centro de acopio agrícola



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Según los datos obtenidos se determina que de los 70 agricultores encuestados el 56% manifestó que definitivamente sí están de acuerdo con la creación de un centro de acopio agrícola en la comuna en mención, el 27% dijo que probablemente sí, mientras que el 17% restante manifestó que probablemente no; por lo tanto existe un gran porcentaje de personas que están de acuerdo con la implementación de un centro de acopio, puesto que opinan que es una necesidad en la comunidad para desarrollarse comercialmente y no vender de esta forma a menor precio sus productos.

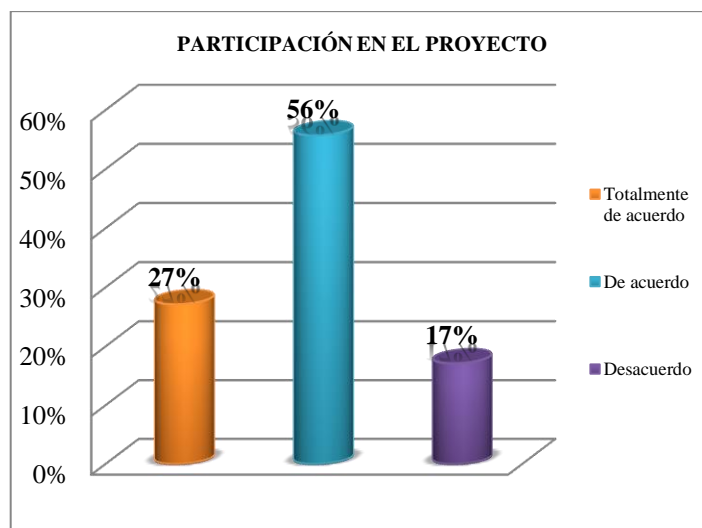
5.4. ¿Está usted de acuerdo en participar en el proyecto de la creación del centro de acopio agrícola?

TABLA N° 20. Participación en el proyecto

¿Está usted de acuerdo en participar en el proyecto de la creación del centro de acopio agrícola?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Totalmente de acuerdo	19	27%	27%
De acuerdo	39	56%	83%
Desacuerdo	12	17%	100%
Total	70	100%	

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 20. Participación en el proyecto



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De acuerdo a los datos obtenidos se demuestra que el 56% de los agricultores encuestados indican que están de acuerdo con participar en el proyecto de la creación de un centro de acopio, mientras que el 27% dijo que probablemente sí participarían y el 17% restante que probablemente no; por lo tanto al contar con un gran porcentaje de personas que están dispuestas a participar en el presente proyecto, es conveniente la implementación de esta puesto que buscan un beneficio en común y un cambio en la producción agrícola.

3.2.2. Pequeños comerciantes del Cantón La Libertad

1. Datos Generales

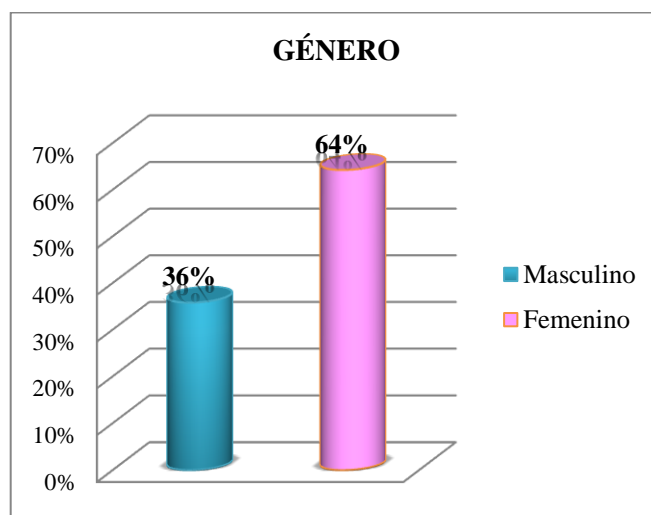
1.1. Género

TABLA N° 21. Género Comerciantes

GÉNERO			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Masculino	39	36%	36%
Femenino	70	64%	100%
Total	109	100%	

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 21. Género Comerciantes



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Respecto al género de las 109 personas encuestadas se determina que el 64% corresponde al sexo femenino y el 36% restante al masculino, por el cual se logra identificar que existen en el mercado de venta de frutas y legumbres del Cantón La Libertad mayor participación de mujeres debido a que conocen más acerca de las necesidades alimenticias de la comunidad y son las encargadas de comercializar el producto; abasteciendo de los que son de mayor consumo; considerando que el sector alimenticio es uno de los más representativos por ser adquirido de manera cotidiana.

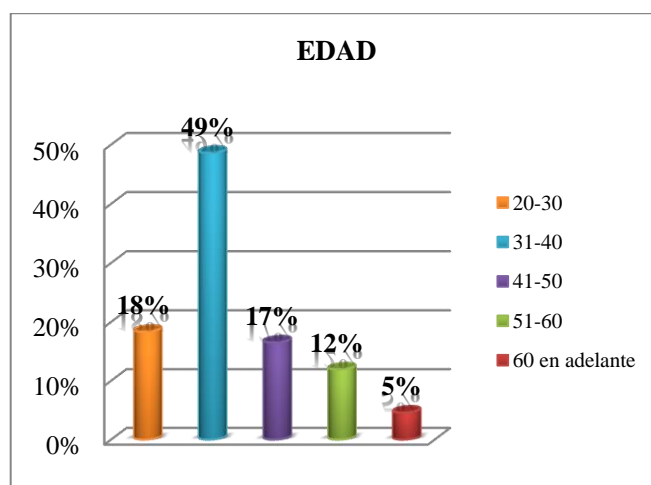
1.2. Edad

TABLA N° 22. Edad Comerciantes

EDAD			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
20-30	20	18%	18%
31-40	53	49%	67%
41-50	18	17%	83%
51-60	13	12%	95%
60 en adelante	5	5%	100%
Total	109	100%	

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 22. Edad Comerciantes



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De acuerdo a los resultados obtenidos, en cuanto a la edad se ha determinado que el 49% de los encuestados oscila entre 31 a 40 años, siendo en este caso el resultado más representativo; seguido del 18% entre 20 y 30 años, mientras que el 17% entre 41 y 50 años, el 12% entre 51 y 60 años, por lo tanto el 5% restante de 60 años en adelante; por lo tanto se toma en cuenta que la población de pequeños comerciantes del Cantón en mención es adulta y con experiencia en este sector de negocios, además de poseer un mayor poder de toma de decisión y responsabilidad.

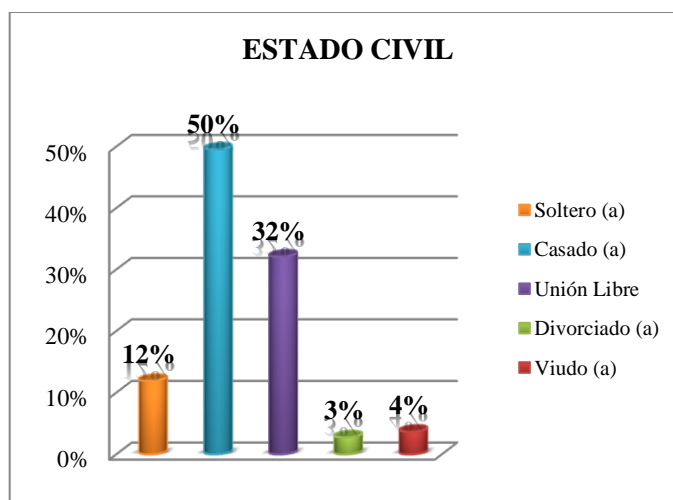
1.3. Estado Civil

TABLA N° 23. Estado Civil Comerciantes

ESTADO CIVIL			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Soltero (a)	13	12%	12%
Casado (a)	54	50%	61%
Unión Libre	35	32%	94%
Divorciado (a)	3	3%	96%
Viudo (a)	4	4%	100%
Total	109	100%	

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 23. Estado Civil Comerciantes



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De acuerdo a los resultados obtenidos de las 109 personas encuestadas, se determina que con respecto al estado civil de los pequeños comerciantes del cantón La Libertad, el 50% de estos son casados, el 32% mantienen una unión libre, el 12% son solteros, mientras que el 4% son viudos y el 3% divorciados; por lo tanto existe un mayor porcentaje de comerciantes que son de estado civil casados; por ello tienen una familia por la cual tienen que subsistir, generando ingresos, debido a la responsabilidad que tienen de mantener un hogar.

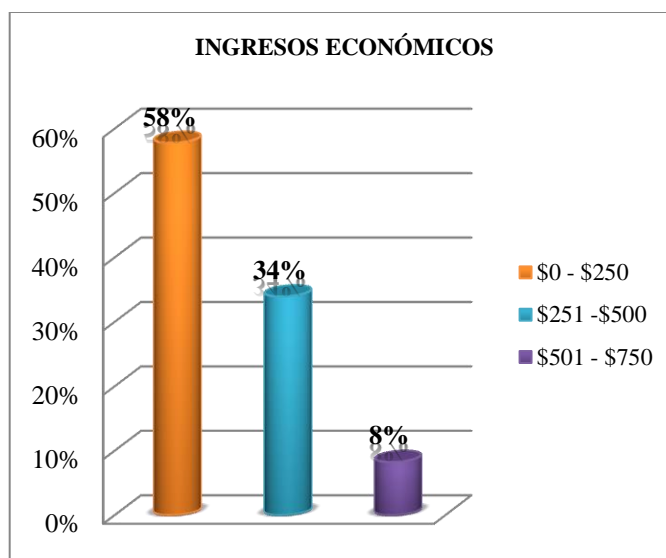
1.4. Ingresos Económicos

TABLA N° 24. Ingresos Económicos Comerciantes

INGRESOS ECONÓMICOS			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
\$0 - \$250	63	58%	58%
\$251 - \$500	37	34%	92%
\$501 - \$750	9	8%	100%
Total	109	100%	

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 24. Ingresos Económicos Comerciantes



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Según los datos obtenidos, en el siguiente gráfico se puede apreciar que respecto a los ingresos económicos de los comerciantes de dicho cantón el 58% oscila entre 0 a 258 dólares; siendo este el resultado más sobresaliente, recalcando que estos ingresos se encuentran por debajo del sueldo básico, seguido del 34% que concierne de 251 a 500 dólares y el 8% restante de 501 a 750 dólares; por lo tanto se identifica que este sector económico no obtiene mayores ingresos, esto debido a que no existe un buen control en los precios e invierten asimismo sus ganancias.

2. Productos

2.1. ¿Con qué frecuencia compra usted frutas y legumbres?

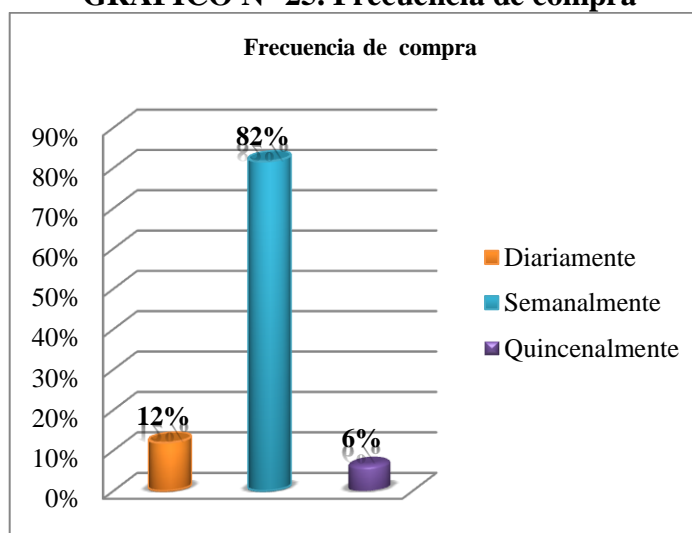
TABLA N° 25. Frecuencia de compra

¿Con qué frecuencia compra usted frutas y legumbres?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Diariamente	13	12%	12%
Semanalmente	89	82%	94%
Quincenalmente	7	6%	100%
Total	109	100%	

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 25. Frecuencia de compra



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

En cuanto a la frecuencia de adquisición de frutas y legumbres de los pequeños comerciantes para la venta se identifica que de los 109 encuestados el 82% manifiesta que adquieren los productos semanalmente, recalcando que este es el porcentaje más representativo, seguido del 12% que se abastecen de los productos diariamente; es así que de acuerdo al mayor resultado se identifica el aprovisionamiento semanalmente debido a que las frutas y legumbres son productos perecibles, por lo tanto es recomendable adquirir esta clase de productos a medida de que se comercializan.

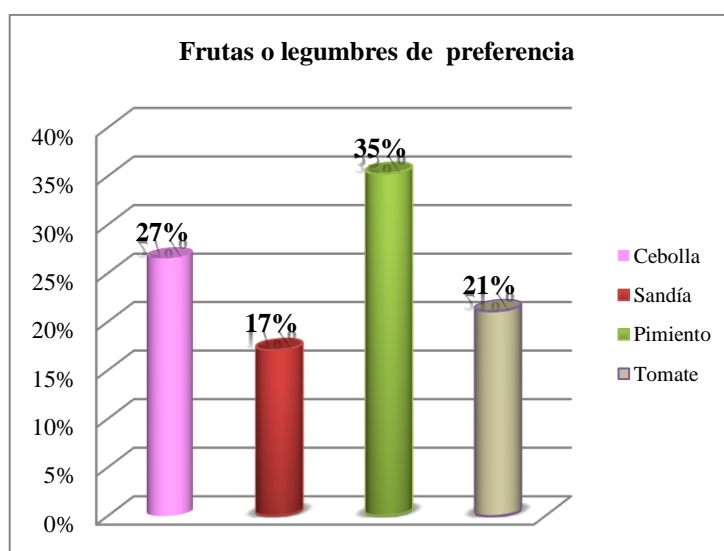
2.2. ¿Qué tipo de frutas o legumbres es de su preferencia?

TABLA N° 26. Frutas o legumbres de preferencia

¿Qué tipo de fruta o legumbre es de su preferencia?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Cebolla	73	27%	27%
Sandía	47	17%	44%
Pimiento	97	35%	79%
Tomate	58	21%	100%
Total	275	100%	

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 26. Frutas o legumbres de preferencia



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Según los resultados obtenidos, con respecto a las frutas y legumbres de mayor consumo, se logra identificar que el 35% pertenece al pimiento, el 27% a la cebolla, el 21% al tomate y por último el 17% a la sandía; por lo tanto se aprecia que el producto más sobresaliente en este caso es el pimiento; de esta manera es imprescindible destacar que las legumbres son de mayor nivel de consumo, debido a que son utilizadas para la preparación de casi toda clase de comidas y presenta beneficios alimenticios; además se ven reflejado de igual manera en el nivel de ventas de los comerciantes.

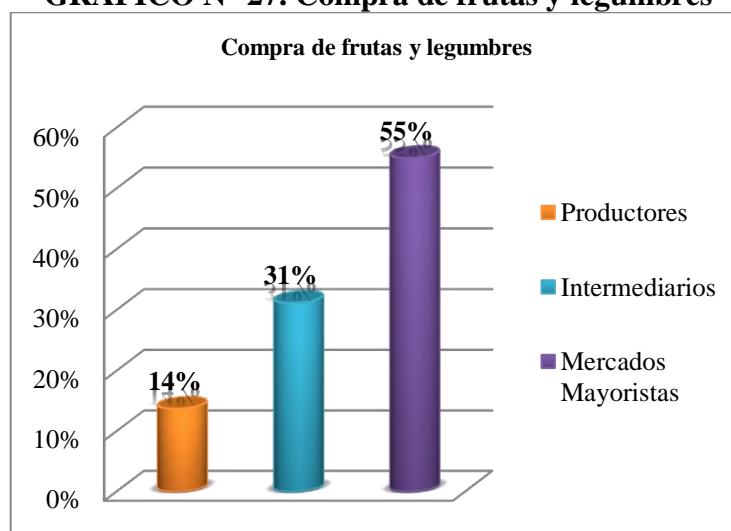
2.3. ¿Dónde adquiere generalmente las frutas y legumbres?

TABLA N° 27. Compra de frutas y legumbres

¿Dónde adquiere generalmente sus frutas y legumbres?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Productores	15	14%	14%
Intermediarios	34	31%	45%
Mercados Mayoristas	60	55%	100%
Total	109	100%	

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 27. Compra de frutas y legumbres



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De acuerdo a la opinión de los 109 encuestados, se han obtenido como resultado que el lugar donde los comerciantes adquieren las frutas y legumbres, es mediante los mercados mayoristas con un 55%, seguido de los intermediarios con un 31% que son los que revenden los productos, y el 14% restante a través de los productores; resaltando que existe un mayor porcentaje de comerciantes que le compran a los mercados mayoristas que en este caso es el mercado de Guayaquil; por lo cual llega con sus camiones copados de productos agrícolas, listos para distribuirlos entre los comerciantes del mercado del cantón La Libertad.

2.4. ¿Qué cantidad de frutas y legumbres compra usted mensualmente?

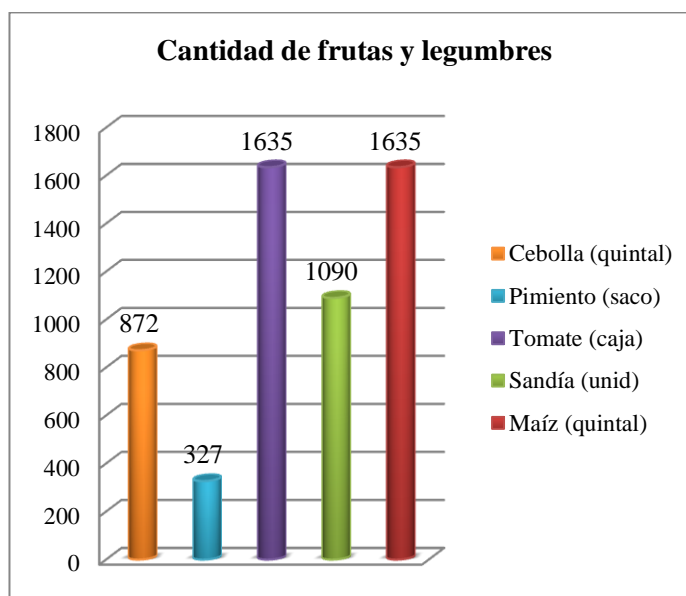
TABLA N° 28. Cantidad de frutas y legumbres

¿Qué cantidad de productos usted compra semanalmente?	
ÍTEM	Frecuencia
Cebolla (quintal)	872
Pimiento (saco)	327
Tomate (caja)	1635
Sandía (unid)	1090
Maíz (quintal)	1635

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 28. Cantidad de frutas y legumbres



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De acuerdo a los datos obtenidos se ha determinado que la cantidad de productos que compran semanalmente los pequeños comerciantes de frutas y legumbres del cantón La Libertad son: 1635 quintales de maíz, recalcando que este producto lo comercializan a clientes que crían aves de corral o tienen producción avícola; 1635 cajas de tomate, 1090 unidades de sandía, 872 quintales de cebolla y 327 sacos de pimiento, por lo tanto esta es la demanda que actualmente se maneja en el mercado del Cantón La Libertad.

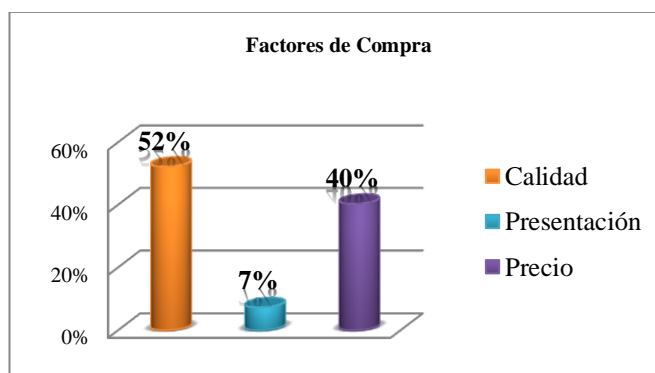
2.5. ¿Qué factor considera más importante al momento de comprar frutas y legumbres?

TABLA N° 29. Factores de compra

¿Qué factor considera más importante al momento de comprar frutas y legumbres?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Calidad	57	52%	52%
Presentación	8	7%	60%
Precio	44	40%	100%
Total	109	100%	

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 29. Factores de Compra



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Se ha obtenido como resultado que el 52% corresponde al factor calidad, seguido del 40% que es componente precio, mientras que el 7% restante concierne a la presentación; por ello se determina que los factores más importantes para los pequeños comerciantes al momento de adquirir las frutas y legumbres es la calidad y el precio, basándose en estos elementos se identifican los mejores productos, puesto que las frutas y legumbres no deben estar deterioradas por salud puesto que están destinadas al consumo y tampoco deben tener un precio alto, puesto que se dirigen a clientes de clase media y baja, por ende no poseen un gran poder adquisitivo.

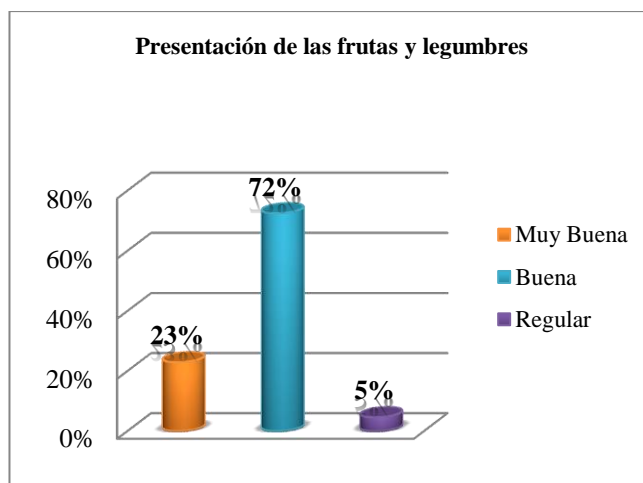
2.6. ¿Cómo usted considera la presentación de las frutas y legumbres al ser compradas?

TABLA N° 30. Presentación de las frutas y legumbres

¿Cómo usted considera la presentación de las frutas y legumbres al ser compradas?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Muy Buena	25	23%	23%
Buena	79	72%	95%
Regular	5	5%	100%
Total	109	100%	

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 30. Presentación de las frutas y legumbres



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Según los resultados obtenidos de las 109 personas encuestadas, el 72% de estas respondió que es buena la presentación de las frutas y legumbres que adquieren para la venta, siendo el porcentaje más representativo; estando en este caso bien aseadas que mantengan un estándar de pulcritud, seguido del 23% que opina que la presentación es muy buena, y por último el 5% que indica que es regular; por lo tanto las frutas y legumbres generalmente no vienen totalmente aseadas del mercado mayorista, por ello los pequeños comerciantes aún deben realizar una limpieza más para la venta.

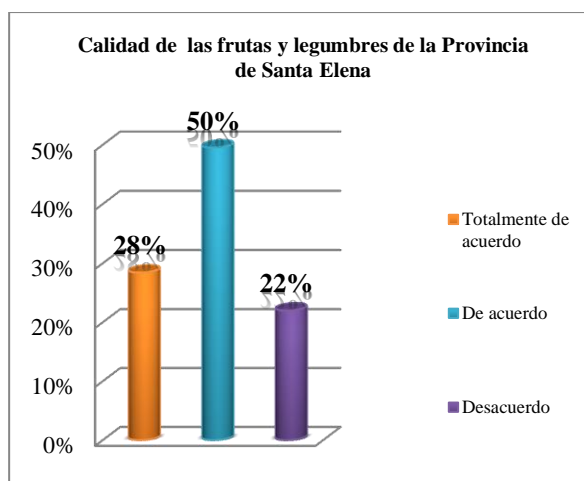
2.7. ¿Cree usted que las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena son de excelente calidad?

TABLA N° 31. Calidad de frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena

¿Cree usted que las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena son de excelente calidad?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Totalmente de acuerdo	31	28%	28%
De acuerdo	54	50%	78%
Desacuerdo	24	22%	100%
Total	109	100%	

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 31. Calidad de las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Respecto a los datos obtenidos de los 109 encuestados, el 50% de los pequeños comerciantes están de acuerdo que las frutas y legumbres de la provincia de Santa Elena son de excelente calidad, siendo en este caso el resultado más representativo; mientras que el 28% de estos dicen estar totalmente de acuerdo y por ende el 22% restante en desacuerdo, esto debido a que existen comerciantes que sólo adquieren productos de la región sierra porque dicen que son de mejor calidad y son más duraderos por el ambiente y tipo de cultivo de dicha región, debido a que el agua presenta menos nivel de salobridad.

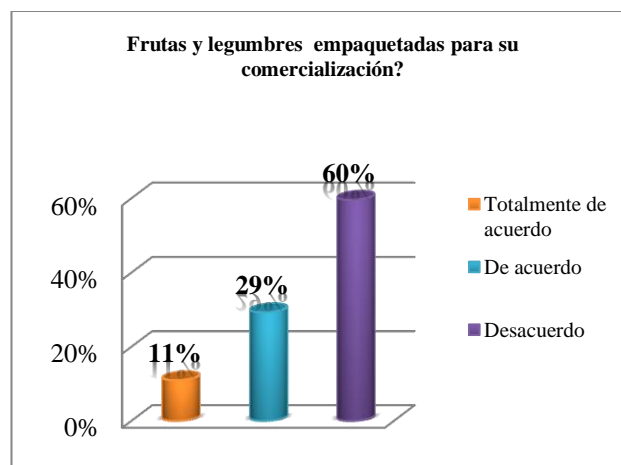
2.8. ¿Cree usted que las frutas y legumbres deben ser debidamente empaquetadas para su comercialización?

TABLA N° 32. Frutas y legumbres empaquetadas para su comercialización

¿Cree usted que las frutas y legumbres deben ser debidamente empaquetadas para su comercialización?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Totalmente de acuerdo	12	11%	11%
De acuerdo	32	29%	40%
Desacuerdo	65	60%	100%
Total	109	100%	

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 32. Frutas y legumbres empaquetadas para su comercialización



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo

De acuerdo a los datos obtenidos, de los 109 encuestados se determinan que el 60% de estos dicen estar en desacuerdo que las frutas y legumbres deben ser empaquetadas, siendo en este caso el resultado más representativo, esto debido a que indican que no es apropiado empaquetarlos porque para ellos deberían estar en un ambiente adecuado de refrigeración, considerando que no cuentan con ello y su estilo de venta es al aire libre y los clientes pueden escoger sus productos; seguido del 29% que está de acuerdo y el 11% totalmente de acuerdo, puesto que opinan que sería una mejor presentación.

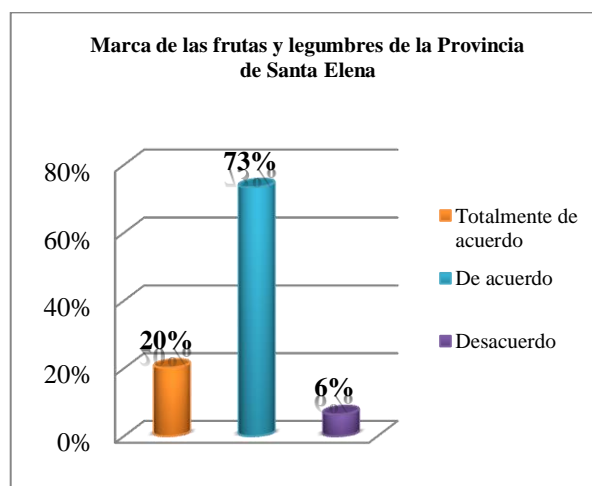
2.9. ¿Estima usted que las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena deben tener una marca?

TABLA N° 33. Marca de las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena

¿Estima usted que las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena deben tener una marca?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Totalmente de acuerdo	22	20%	20%
De acuerdo	80	73%	94%
Desacuerdo	7	6%	100%
Total	109	100%	

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 33. Marca de las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Según los resultados obtenidos de las 109 personas encuestadas se aprecia que el 73% de los pequeños comerciantes están de acuerdo que las frutas y legumbres de la provincia de Santa Elena tengan una marca, siendo el porcentaje adquirido más alto, seguido del 20% que está de acuerdo puesto que daría un mayor reconocimiento a los productos de esta zona; y por último el 6% restante está desacuerdo con la implementación de la marca en los productos autóctonos de la provincia, puesto que manifiestan que no es necesario para la comercialización.

2.10. ¿Estaría dispuesto a adquirir frutas y legumbres frescas en un centro de acopio?

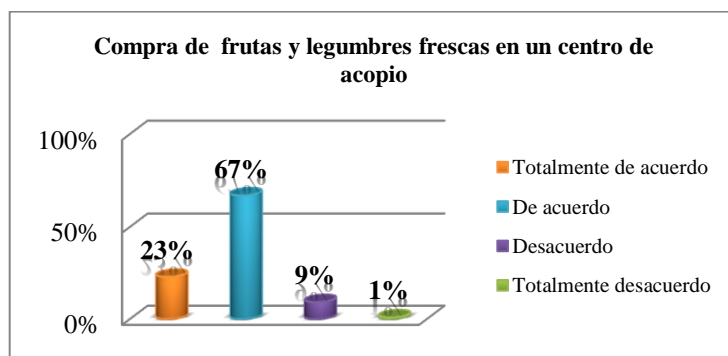
TABLA N° 34. Compra de frutas y legumbres frescas en un centro de acopio

¿Estaría dispuesto a adquirir frutas y legumbres frescas en un centro de acopio?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Totalmente de acuerdo	25	23%	23%
De acuerdo	73	67%	90%
Desacuerdo	10	9%	99%
Totalmente desacuerdo	1	1%	100%
Total	109	100%	

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 34. Compra de frutas y legumbres frescas en un centro de acopio



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Con respecto si los pequeños comerciantes del Cantón La Libertad están dispuestos a adquirir frutas y legumbres frescas de un centro de acopio ubicado en la Comuna Salanguillo, de los 109 encuestados el 67% está de acuerdo en adquirir estos productos, recalcado que es el resultado más sobresaliente, el 23% totalmente de acuerdo, puesto que serían de calidad y frescos, además de familiarizarse con los productos autóctonos; mientras que el 9% están en desacuerdo en adquirirlos y el 1% totalmente en desacuerdo, puesto que creen que no es conveniente.

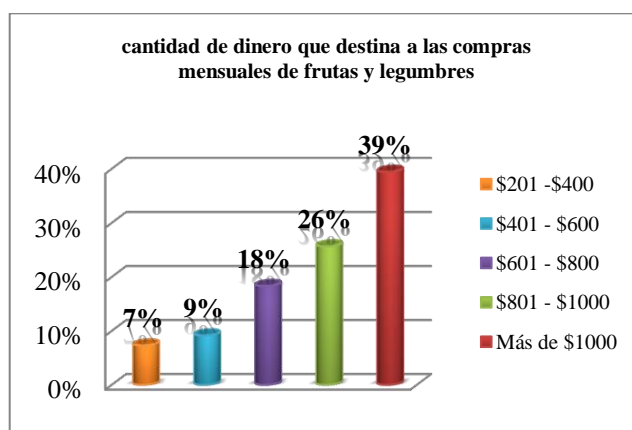
2.11. ¿Qué cantidad de dinero destina a las compras mensuales de frutas y legumbres para su hogar?

TABLA N° 35. Cantidad de dinero que destina a las compras mensuales de frutas y legumbres?

¿Qué cantidad de dinero destina a las compras mensuales de frutas y legumbres?			
ÍTEM	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
\$201 - \$400	8	7%	7%
\$401 - \$600	10	9%	17%
\$601 - \$800	20	18%	35%
\$801 - \$1000	28	26%	61%
Más de \$1000	43	39%	100%
Total	109	61%	

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

GRÁFICO N° 35. Cantidad de dinero que destina a las compras mensuales de frutas y legumbres



Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Según los datos obtenidos se determina que de los 109 encuestados, el 39% de los comerciantes indican que invierten más de 1000 dólares en la adquisición de frutas y legumbres, como resultado mayoritario; el 26% de 801 a 1000 dólares, el 18% de 601 a 800 dólares, el 9% de 401 a 600 dólares y el 7% restante de 201 a 400 dólares; por tal motivo se demuestra que existe un mayor porcentaje de pequeños comerciantes que mantienen un gran nivel de inversión, considerando además del poco control de precios que existe en este sector.

CONCLUSIONES

A continuación se describen los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación a partir de los estudios realizados, mediante fuentes primarias de indagación, por ello se destacan:

- Los agricultores de la Comuna Salanguillo no cuentan con un lugar de comercialización. Por lo cual no establecen precios de ventas y por lo tanto expenden sus productos a precios bajos.
- El sistema de riego con el que cuentan es a base de bombas y el río aledaño a los sembríos.
- Los productos de mayor producción son el maíz con un 30%, seguido del pimiento con un 23%, la sandía un 20%, la cebolla 15% y por último el tomate con una 11%.
- El 69% de los agricultores han recibido capacitación especialmente en temas de producción, mientras que 31% restante no han sido instruidos.
- El 70% de los productores vende sus productos a los intermediarios, el 21% en ferias y el 9% en mercados o plazas.
- El 100% de los agricultores de dicha comuna no aplican estrategias de comercialización.
- El nivel de organización entre los agricultores es poco eficiente con un 57%.
- El 56% de los agricultores está de acuerdo con la implementación de un centro de acopio agrícola, mientras que el 27% está totalmente de acuerdo.
- Los pequeños comerciantes del cantón La Libertad adquieren frutas y legumbres diariamente con un 69%.
- El producto de mayor preferencia es el pimiento con un 35%, seguido de la cebolla con un 27%, el tomate un 21% y la sandía un 17%.

- Los factores más importantes en la adquisición de los productos agrícolas por los pequeños comerciantes son la calidad con un 52%, el precio con un 40%.
- Los pequeños comerciantes se encuentran en desacuerdo en un 60% que las frutas y legumbres se encuentren empaquetadas para la comercialización puesto que no cuentan con un lugar adecuado.
- El 73% de los pequeños comerciantes están de acuerdo con que las frutas y legumbres de la provincia de Santa Elena tengan una marca. Por lo tanto el 67% de los pequeños comerciantes están de acuerdo en adquirir frutas y legumbres de un centro de acopio, mientras que 23% está totalmente de acuerdo.

RECOMENDACIONES

- Determinar políticas de ventas para los productos agrícolas de la Comuna Salanguillo.
- Aplicar estrategias de comercialización para de esta forma difundir los productos y que sean reconocidos, abarcando nuevos mercados.
- Contar con un centro de acopio agrícola, eliminando la intermediación y manteniendo la producción en un mejor estado y calidad.
- Optimizar las hectáreas de terreno disponibles para el cultivo, mediante sistemas de riego para mejorar la producción
- Mantener una mayor organización, puesto que así se ejecutarán proyectos y ayudará a la toma de decisiones, fomentando el trabajo en equipo, mediante el incentivo de trabajo en conjunto y programas de capacitación.
- Las frutas y legumbres de la Comuna Salanguillo debe tener una marca para que tenga reconocimiento en el mercado.
- Los agricultores de la Comuna Salanguillo deben recibir capacitaciones en temas de ventas y comercialización, pueden ser impartidas por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca o de igual manera la Universidad Estatal Península de Santa Elena, puede ser partícipe.
- Se recomienda asimismo adaptar un tipo de empaque al granel para los diferentes tipos de productos agrícolas.
- Segmentar el mercado, en este caso se sugiere dirigirse a los pequeños comerciantes de frutas y legumbres del cantón La Libertad.
- Incrementar el nivel de producción de los agricultores de la comuna Salanguillo, entre un 10% y 35%.
- Aplicar sistemas de calidad mediante la selección y limpieza de los productos agrícolas, manteniéndolos en un buen estado y apto para el consumo.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO AGRÍCOLA EN LA COMUNA SALANGUILLO, PARROQUIA COLONCHE, PROVINCIA DE SANTA ELENA.

De acuerdo a la indagación realizada en los capítulos anteriores se presenta como propuesta de solución la “Creación de un centro de acopio agrícola en la Comuna Salanguillo, Parroquia Colonche, Provincia de Santa Elena; siendo en este caso comunitario en beneficio de los productores de dicha zona; en éste los productores pueden almacenar y comercializar los productos agrícolas de la comunidad en mención, de esta manera se erradica la intermediación y se conserva en un ambiente idóneo la producción, en la cual se aplican estrategias de comercialización para posicionar la marca de los productos en el mercado logrando un mayor reconocimiento, pudiendo determinar precios aptos obteniendo beneficios económicos para los productores.

La finalidad de esta propuesta es mejorar la calidad de los productos, fomentando la competitividad en los agricultores del sector para el desarrollo de la matriz productiva de dicha comunidad y de la Provincia de Santa Elena, mediante la integración y el trabajo en equipo de los productores; fortaleciéndose como productores agrícolas considerándose procesos de producción, comercialización y administración que ayude al desarrollo productivo del sector agrícola de la comuna Salanguillo, adaptando nuevos sistemas organizacionales basados en las actuales formas de negocios, planificando, organizando, dirigiendo y controlando de manera eficiente y eficaz.

4.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

4.1.1. Segmentación de Mercado

En la implementación de un centro de acopio agrícola en la comuna Salanguillo, se determina que el segmento de mercado más adecuado para este tipo de actividad agrícola productiva y comercial son los pequeños comerciantes de frutas y legumbres del cantón La Libertad, dando un total de 204; se los considera puesto que ellos se abastecerían de frutas y legumbres producidas en la comuna Salanguillo para su posterior comercialización hacia el consumidor final.

4.1.2. Determinación de la población objetivo

La población objetivo que se ha identificado en este proyecto hace referencia los pequeños comerciantes de frutas y legumbres del cantón La Libertad; puesto que estos implicarían los clientes potenciales y reales para el centro de acopio agrícola de la comuna Salanguillo, considerando en este caso a un total de 109 comerciantes del total de 204.

4.1.3. Identificación de los clientes meta

Una vez que se ha establecido la población objetivo, es muy importante identificar a los clientes meta, de esta manera se llega a un número determinado de clientes reales quienes adquirirán las frutas y legumbres del centro de acopio agrícola de la comuna Salanguillo. Es así que se cuenta con un total de 98 comerciantes que corresponde a un 90% de la población objetivo de acuerdo al estudio de mercado, debido a que éstos están dispuestos a adquirir los productos agrícolas provenientes del centro de acopio “Salanguillo”.

4.1.3.1. Género

El género al que pertenecen los clientes meta ya anteriormente identificados, como son los pequeños comerciantes se dividen en género femenino con un 64% siendo 63 comerciantes y el género masculino con un 36%; siendo 35 comerciantes; por lo cual se han segmentado en este caso el total de los clientes meta por género.

4.1.3.2. Edad

Los clientes meta en este caso se segmentarán por edad, los mismos que oscilarán con un 49% siendo 48 comerciantes entre 31 a 40 años, el 18% que son 18 comerciantes de 20 a 30 años, 17% de 41 a 50 años que son 16 comerciantes, 12% de 51 a 60 años siendo 12 comerciantes y por último 5% de 60 años en adelante que pertenece a 4 comerciantes; esto basándose en los resultados de estudio de mercado ya anteriormente obtenidos.

4.1.3.3. Inversión Aproximada

En este caso como los clientes meta son los pequeños comerciantes de frutas y legumbres del cantón La Libertad, lo que se desea conocer es el valor que invierten para adquirir los productos agrícolas, por ello se estima el 39% con 38 comerciantes invirtiendo más de \$1000, el 26% de \$801 a \$1000 con 26 comerciantes, el 18% de \$601 a \$800 con 18 comerciantes, el 9% de \$401 a \$600 con 9 comerciantes, el 7% de 201 a 400 con 7 comerciantes; de esta forma se hacen presente la cantidad de inversión que realizan los pequeños comerciantes para conocer así su nivel de poder adquisitivo y determinar de una manera más correcta y concreta a los clientes, contando en este caso con 38 comerciantes que invierten más de \$1.000.

4.1.4. Frecuencia de compra

En cuanto a la frecuencia de compra se ha determinado que el 82% de los comerciantes adquieren frutas y legumbres cada semana para destinarlos a la venta siendo en este caso 89 comerciantes; el 12% cada semana equivaliendo a 13 comerciantes y el 6% cada quince días, por lo tanto se tendría un mayor enfoque en los clientes que adquieren frutas y legumbre cada semana.

4.1.5. Proyección de la demanda

CUADRO N° 13. Proyección de la demanda

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EN UNIDADES												
DETALLE	DEMAN DA SEMANA L	DEMAN DA ANUAL	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Cebolla (quintal)	872	45344	4693 1	4857 4	5027 4	5203 3	53854	55739	57690	59709	61799	63962
Pimiento (saco)	327	17004	1759 9	1821 5	1885 3	1951 2	20195	20902	21634	22391	23175	23986
Tomate (caja)	1635	85020	8799 6	9107 6	9426 3	9756 2	10097 7	10451 1	10816 9	11195 5	11587 4	11992 9
Sandía (doc.)	1090	56680	5866 4	6071 7	6284 2	6504 2	67318	69674	72113	74637	77249	79953
Maíz (quintal)	1635	85020	8799 6	9107 6	9426 3	9756 2	10097 7	10451 1	10816 9	11195 5	11587 4	11992 9

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Para la proyección de la demanda se ha considerado el PIB, siendo en este caso de 3.50, por lo tanto se han tomado en cuenta datos de la producción actual de los agricultores de la comuna Salanguillo, para posteriormente proyectar la misma, por lo tanto de acuerdo a este porcentaje de crecimiento se han establecido las cantidades a demandar en los próximos años, recalando que los pequeños comerciantes del cantón La Libertad, adquieren semanalmente las frutas y legumbres para su posterior comercialización.

De esta manera se va a proyectar la demanda del centro de acopio agrícola, considerando que se abarcará el 90% de la demanda ya identificada anteriormente, puesto debido a los resultados obtenidos en las encuestas dirigidas a los pequeños comerciantes del cantón La Libertad.

CUADRO N° 14. Proyección de la demanda del centro de acopio agrícola

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DEL CENTRO DE ACOPIO AGRÍCOLA (UNIDADES)											
DETALLE	PRODUCCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Cebolla (quintal)	40810	42238	43716	45246	46830	48469	50165	51921	53738	55619	57566
Pimiento (saco)	15304	15839	16394	16967	17561	18176	18812	19470	20152	20857	21587
Tomate (caja)	76518	79196	81968	84837	87806	90879	94060	97352	100760	104286	107936
Sandía (doc.)	51012	52797	54645	56558	58537	60586	62707	64902	67173	69524	71957
Maíz (quintal)	76518	79196	81968	84837	87806	90879	94060	97352	100760	104286	107936

Fuente: Pequeños Comerciantes del Cantón La Libertad

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

4.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Para establecer la oferta del centro de acopio agrícola “Salanguillo”, es necesario conocer el nivel de producción de la comuna en mención; por tal motivo hay que recalcar que los principales tipos de productos agrícolas que ofertan son: cebolla, pimiento, tomate, sandía y maíz; considerando que los posibles demandantes son los pequeños comerciantes del cantón La Libertad.

CUADRO N° 15. Nivel de producción actual de los agricultores

Cebolla (quintal)	500
Pimiento (saco)	3000
Tomate (caja)	7000
Sandía (unid)	50000
Maíz (quintal)	12000

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De esta manera se procede a determinar la producción del centro de acopio agrícola en la cual para se van a considerar que los agricultores de la comuna Salanguillo producirán el 35% de la demanda proyectada de dicho centro en cuanto a los productos como la cebolla, pimiento, tomate y sandía, excepto el quintal de maíz que considera un 10%; puesto que una de la posibilidades de este proyecto es aumentar su producción, realizando las proyecciones de igual manera tomando en cuenta el PIB del sector.

CUADRO N° 16. Proyección de la Producción del centro de acopio agrícola

PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DEL CENTRO DE ACOPIO AGRÍCOLA											
DETALLE	PRODUCCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Cebolla (quintal)	14283	14783	15301	15836	16390	16964	17558	18172	18808	19467	20148
Pimiento (saco)	5356	5544	5738	5939	6146	6362	6584	6815	7053	7300	7556
Tomate (caja)	26781	27719	28689	29693	30732	31808	32921	34073	35266	36500	37778
Sandía (doc.)	17854	18479	19126	19795	20488	21205	21947	22716	23511	24333	25185
Maíz (quintal)	7652	7920	8197	8484	8781	9088	9406	9735	10076	10429	10749

Fuente: Proyección de la Producción del Centro de Acopio Agrícola.

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

4.2.1. Identificación de los consumidores

En el presente proyecto se ha determinado que los consumidores sería en las familias del cantón La Libertad, puesto que estas son las personas que van a consumir las frutas y legumbres que los pequeños comerciantes del cantón anteriormente en mención expenden en el mercado y por ende son las familias aledañas al sector quiénes van a adquirir frutas y hortalizas para su consumo alimenticio, recalcando que son productos de consumo masivo debido a que es una necesidad diaria. Sin embargo se hay que recalcar que todo lo que producen los agricultores de la comuna Salanguillo va a destinarse a la comercialización y al almacenamiento en el centro de acopio agrícola.

4.3. DEMANDA INSATISFECHA

Para el cálculo de la demanda insatisfecha se va a considerar la demanda y la producción estimada para el centro de acopio agrícola, puesto que no es posible abarcar todo el mercado, puesto que se ha determinado que se toma en cuenta el 35% de la demanda de dicho centro agrícola para los productos como la cebolla, pimiento, tomate, sandía y el 10% para el maíz, recalcando que todo lo que se va a producir se comercializará dentro del centro de acopio agrícola “Salanguillo” por ser productos perecibles y de consumo masivo.

CUADRO N° 17. Demanda Insatisfecha

DETALLE	DEMANDA DEL CENTRO DE ACOPIO AGRÍCOLA	PRODUCCIÓN DEL CENTRO DEL ACOPIO AGRÍCOLA	DEMANDA INSATISFECHA
Cebolla (quintal)	40810	14283	26526
Pimiento (saco)	15304	5356	9947
Tomate (caja)	76518	26781	49737
Sandía (doc.)	51012	17854	33158
Maíz (quintal)	76518	7652	68866

Fuente: Demanda Insatisfecha.

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De esta manera se ha detectado la demanda insatisfecha, conociendo así el grado de la demanda con la que aún no se ha podido abarcar en el mercado, por tal motivo se puede apreciar que aún existe un gran número de demandantes en el mercado con los que se podría abarcar.

4.4. MARKETING MIX

4.4.1. Producto

Con respecto a los productos agrícolas que se van a comercializar dentro del centro de acopio agrícola “Salanguillo”, se encuentran la cebolla, el pimiento, el tomate, el maíz y la sandía; sin embargo hay que recalcar que existen otros tipos de productos, pero en este caso es necesario enfocarse en los más primordiales; por lo tanto, dicho centro estará apto para acopiar todo tipo de producción y comercializarlos, por ello las frutas y legumbres de este centro de acopio agrícola contarán con una marca, para que de esta manera sea reconocida entre los pequeños comerciantes de frutas y legumbres del Cantón La Libertad, por tal motivo se presenta un logo que represente a la marca y lo identifique.

FIGURA N° 14. Logo del centro de acopio agrícola de la Comuna Salanguillo



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De igual manera se hace presente el tipo de empaque con el que se va a distribuir las frutas y legumbres hacia los pequeños comerciantes del cantón La Libertad, por tal motivo para que se mantengan los productos en buen estado se va a utilizar sacos; en este caso para el pimiento, la cebolla y el maíz; recalcando que será pesado por un quintal, excepto el pimiento; es así que el tomate será empacado en cajas; asimismo se indica que la sandía va a ser comercializada por unidad y no será empacada puesto que esta fruta se deterioraría. Se debe hacer énfasis que estos tipos de empaques están dirigidos para la venta al por mayor, puesto que de acuerdo a los resultados de las encuestas no es conveniente para los pequeños comerciantes adquirir los productos en pequeños empaques para el consumidor final.

FIGURA N° 15. Empaques



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

4.4.2. Precio

4.4.2.1. Estrategias de Precios

La estrategia de precio más adecuada a aplicar en este sector productivo agrícola de la comuna Salanguillo, será la basada en la competencia, puesto que los precios de las frutas y legumbres son inestables debido a factores climáticos, de producción, época, entre otros; por lo tanto hay que adaptarse a dichos cambios; sin embargo se va a considerar un margen de utilidad del 10% en la venta de cada uno de los productos. Por lo tanto los precios establecidos al momento de comercializar los productos estarán basados en los del mercado, por ello se determina asimismo vender los productos al contado.

CUADRO N° 18. Precios referenciales de productos agrícolas

PRODUCTO	PRECIO
Cebolla (quintal)	\$25,00
Pimiento (saco)	\$22,00
Tomate (caja)	\$15,00
Sandía (docena)	\$36,00
Maíz (quintal)	\$18,00

Fuente: Precios Referenciales de productos agrícolas
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

CUADRO N° 19. Proyección de los precios

PROYECCIÓN DE LOS PRECIOS											
	Inflación	0,0164									
DETALLE	PRECIO S	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Cebolla (quintal)	\$ 25,00	\$ 25,41	\$ 25,83	\$ 26,25	\$ 26,68	\$ 27,12	\$ 27,56	\$ 28,02	\$ 28,47	\$ 28,94	\$ 29,42
Pimiento (saco)	\$ 22,00	\$ 22,36	\$ 22,73	\$ 23,10	\$ 23,48	\$ 23,86	\$ 24,26	\$ 24,65	\$ 25,06	\$ 25,47	\$ 25,89
Tomate (caja)	\$ 15,00	\$ 15,25	\$ 15,50	\$ 15,75	\$ 16,01	\$ 16,27	\$ 16,54	\$ 16,81	\$ 17,08	\$ 17,36	\$ 17,65
Sandía (doc.)	\$ 36,00	\$ 36,59	\$ 37,19	\$ 37,80	\$ 38,42	\$ 39,05	\$ 39,69	\$ 40,34	\$ 41,00	\$ 41,68	\$ 42,36
Maíz (quintal)	\$ 18,00	\$ 18,30	\$ 18,60	\$ 18,90	\$ 19,21	\$ 19,53	\$ 19,85	\$ 20,17	\$ 20,50	\$ 20,84	\$ 21,18

Fuente: Proyección de los precios
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

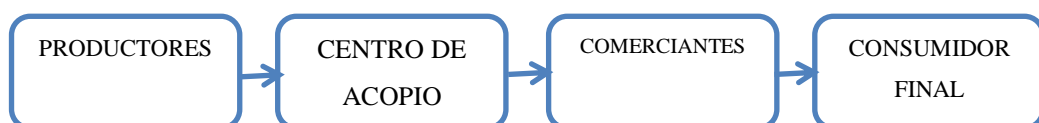
4.4.3. Estrategias de Distribución

En la identificación de la estrategia de distribución que se va a implementar en el centro de acopio agrícola “Salanguillo”, se consideran elementos como los agricultores quienes producen las frutas y legumbres, el centro de acopio agrícola “Salanguillo”, los pequeños comerciantes del cantón La Libertad y el consumidor final; de esta manera se ha establecido que el centro de acopio va a distribuir y comercializar la producción agrícola a los pequeños comerciantes de frutas y legumbres del cantón en mención, debido a que éstos generan mayores ingresos, siendo en este caso un tipo de distribución corta o selectiva.

4.4.3.1. Identificación de Canal Óptimo

Una vez que se ha establecido la estrategia de distribución selectiva se identifica el canal de distribución mediante el cual va a funcionar el centro de acopio agrícola “Salanguillo”; por tal motivo el tipo de canal de distribución será corto donde intervendrá el productor, el detallista y el consumidor final, recalcando que los agricultores o productores utilizarán el centro de acopio como medio de comercialización. Por ello este tipo canal de distribución es corto, puesto que los agricultores comercializan sus productos agrícolas de manera más directa a sus clientes, contando de esta manera con un mercado selecto, considerando que como la venta será al mayor, existirá una salida más rápida de los productos agrícolas.

FIGURA N° 16. Canal de Distribución del Centro de Acopio



Fuente: Canal de Distribución del Centro de Acopio.
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

4.4.4. Promoción y Publicidad

Estrategias de Penetración en el mercado.- Hace énfasis a las tácticas que se van a llevar a cabo para ingresar los productos agrícolas del centro de acopio al mercado, difundiendo a los clientes para lograr de esta manera un mayor reconocimiento; En este caso la promoción y publicidad que se va a llevar a cabo en el centro de acopio agrícola “Salanguillo” para posicionar la marca de los productos del centro de acopio agrícola, se van a considerar los siguientes:

Prensa escrita.- En este caso se va a utilizar como medio de difusión del centro de acopio agrícola “Salanguillo” a periódicos locales y nacionales más populares, este caso se ha establecido realizar publicidad mediante el periódico “El Súper”.

Cuñas Radiales.- De igual manera se va a efectuar cuñas radiales para difundir las propiedades de los productos agrícolas, por lo tanto esto se llevará a cabo mediante radios locales, y entre la radio principal se encuentra Radio Amor.

Publicidad Televisiva.- De igual manera se va a considerar la publicidad televisiva, en la cual se va a emitir mediante un canal de televisión local un espacio televisivo referente al centro de acopio agrícola “Salanguillo”, dando a conocer a la comunidad acerca de los beneficios de sus productos agrícolas; por ello se ha escogido el canal de televisión Brisa TV.

Publicidad boca a boca.- Este tipo de publicidad boca a boca que se va a ejecutar en dicho centro de acopio agrícola, consistirá que mediante la difusión de un buen rumor acerca de los beneficios y propiedades de las frutas y legumbres que se producen en dicha comuna, siendo autóctonos de la zona; por lo tanto una persona le comunica a otra persona y así sucesivamente acerca de estos, para ello

es necesario brindar una gran impresión al cliente, mediante una buena atención y calidad de los productos.

4.4.4.1. Presupuesto de Promoción y Publicidad

CUADRO N° 20. Presupuesto de Promoción y Publicidad

PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA				
	Prensa Escrita	Cuñas Radiales	Publicidad Televisiva	TOTAL
Enero	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 30,00	\$ 70,00
Febrero		\$ 20,00		\$ 20,00
Marzo	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 30,00	\$ 70,00
Abril		\$ 20,00		\$ 20,00
Mayo	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 30,00	\$ 70,00
Junio		\$ 20,00		\$ 20,00
Julio	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 30,00	\$ 70,00
Agosto	\$ 20,00	\$ 20,00		\$ 40,00
Septiembre		\$ 20,00	\$ 30,00	\$ 50,00
Octubre	\$ 20,00	\$ 20,00		\$ 40,00
Noviembre		\$ 20,00		\$ 20,00
Diciembre	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 30,00	\$ 70,00
TOTAL	\$ 140,00	\$ 240,00	\$ 180,00	\$ 560,00

Fuente: Presupuesto de Promoción y Publicidad.

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Una vez que se han establecido los tipos de promociones y publicidades a implementar en el centro de acopio agrícola “Salanguillo”, se realiza un presupuesto en la cual se identifica que el costo mensual por prensa escrita es de \$20,00 y no se va a utilizar este medio todos los meses, las cuñas radiales un valor de \$20,00 pero si van a ser difundida la publicidad en este medio todos los meses y la publicidad televisa con un costo de \$30,00 y no en todos los meses, obteniendo un total de \$560 anual de gastos en publicidad y promoción. De esta manera se ha establecido un presupuesto total con respecto a los gastos de publicidad y propaganda que incluyen los valores por cada medio de difusión publicitaria o de propaganda para lograr un mayor reconocimiento en el mercado.

4.4.5. Estrategias Competitivas

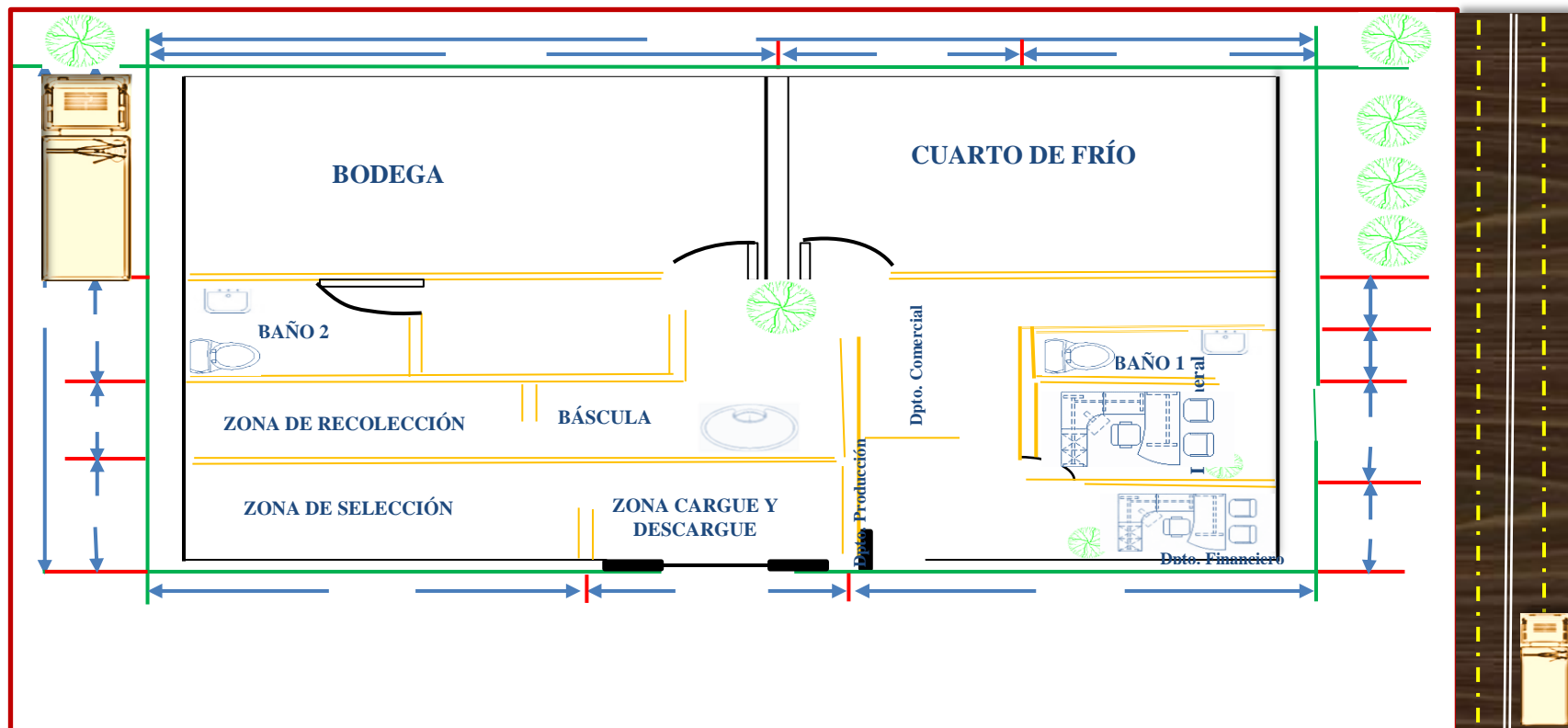
En el presente proyecto se ha determinado que se va a adquirir ventaja competitiva en el centro de acopio “Salanguillo”, mediante la estrategia de diferenciación, para ello se van a considerar las siguientes características que van a ser únicas en el mercado.

- ❖ **Calidad.-** Debido a que en el centro de acopio se van a utilizar estándares de calidad mediante la limpieza y la selección de los productos agrícolas adecuados para la venta y aptos para el consumo, se comercializarán frutas y legumbres en mejor estado, y con mayores beneficios alimenticios. De esta manera se llevará a cabo procesos de calidad más óptimos pudiendo diferenciarse de los demás productos agrícolas del mercado, por lo tanto se llevará a cabo este proceso de calidad de manera minuciosa y controlada, preocupándose simultáneamente por la salud de los clientes..
- ❖ **Presentación del producto.-** La presentación de las frutas y legumbres será más apreciada, puesto que se empaquetarán en grandes cantidades como quintales y cajas para venderlas a los pequeños comerciantes; la ventaja de esto es que se mantiene una mayor higiene en los productos agrícolas, teniendo de esta manera una mejor perspectiva acerca del producto cumpliendo de esta manera con la satisfacción y expectativa del consumidor o del cliente.
- ❖ **Marca.-** Se va a crear una marca para los productos agrícolas del centro de acopio “Salanguillo”, por lo cual se va a posicionar dicha marca en la mente de los clientes, debido a la diferencia que representa en la competencia, pudiendo posicionar la marca y el producto en la mente del cliente y el consumidor por tal motivo la marca permitirá que se identifique ante los demás productos del mercado, siendo reconocido de esta manera los productos agrícolas de la Comuna Salanguillo, creando de esta manera una imagen positiva del producto y de la marca.

4.5. ESTUDIO TÉCNICO

4.5.1. Infraestructura del centro de acopio agrícola “Salanguillo”

FIGURA N° 17. Infraestructura del centro de acopio agrícola “Salanguillo”



Fuente: Infraestructura del Centro de Acopio Agrícola “Salanguillo”
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

4.5.2. Capacidad Instalada

El tamaño del proyecto se basa en la capacidad de producción que va a tener el centro de acopio “Salanguillo”, habiendo considerado recursos humanos, financiero y productivo; en este caso se va a contar con 58 productores que tuvieron una respuesta positiva con respecto al proyecto; produciendo el 35% de su demanda anual, tratándose de 14.283 quintales de cebolla, 5.356 sacos de pimienta, 26.781 cajas de tomate, 17.854 docenas de sandía y 7.652 quintales de maíz que hace referencia al 10% de la demanda.

4.5.3. Ubicación del Proyecto

El centro de acopio agrícola estará ubicado en la provincia de Santa Elena, parroquia Colonche, comuna Salanguillo; esto debido a la necesidad de este centro en dicho lugar para un mejor desarrollo productivo y la cercanía de la producción agrícola y la existencia de la mano de obra como son los agricultores, reduciendo los costos de transportación al trasladar al centro de acopio.

FIGURA N° 18. Mapa de la Comuna Salanguillo



Fuente: Base de datos de las comunas de la provincia de Santa Elena.
Elaborado por: GAD provincial de Santa Elena.

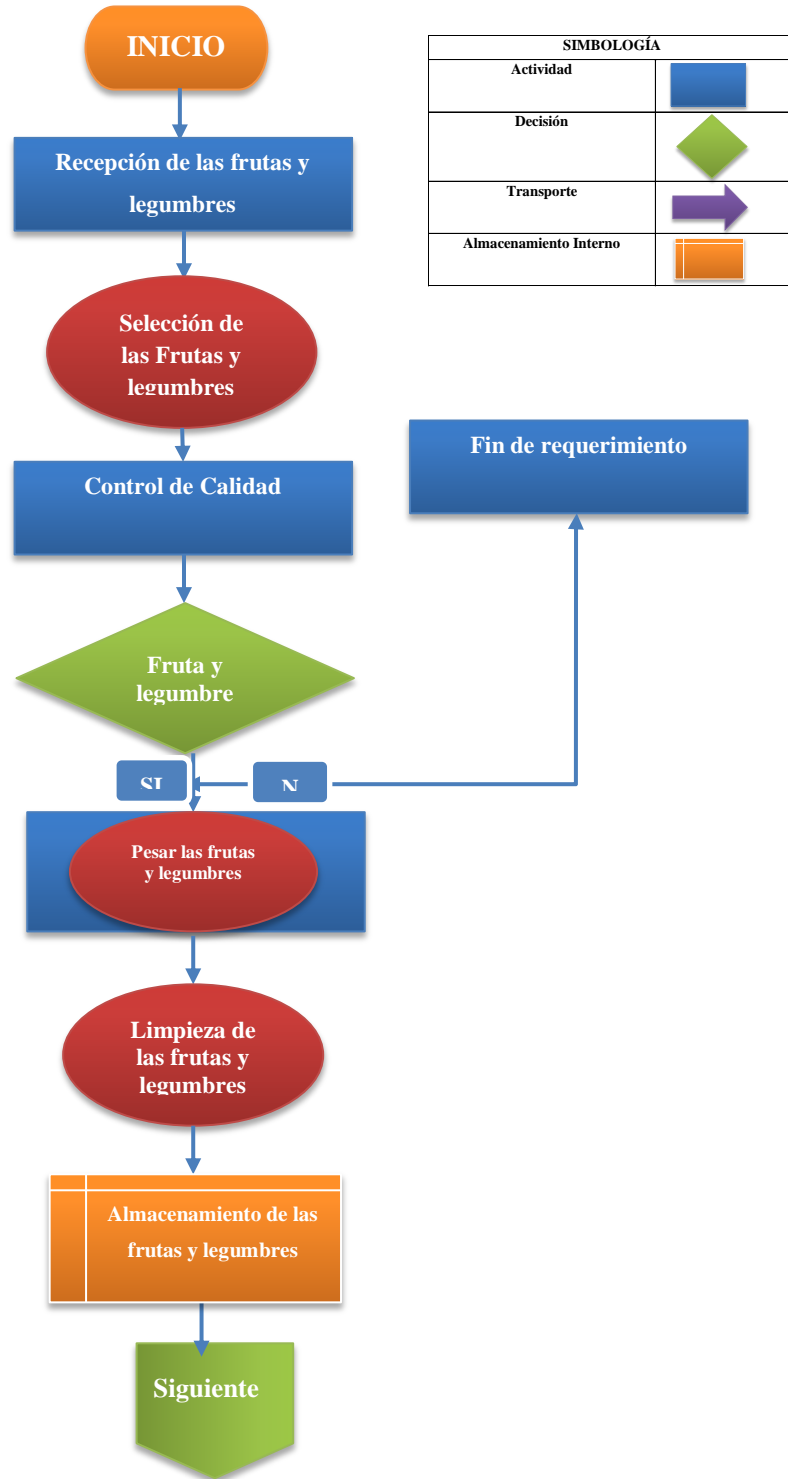
4.5.4. Descripción de los Procesos de Producción

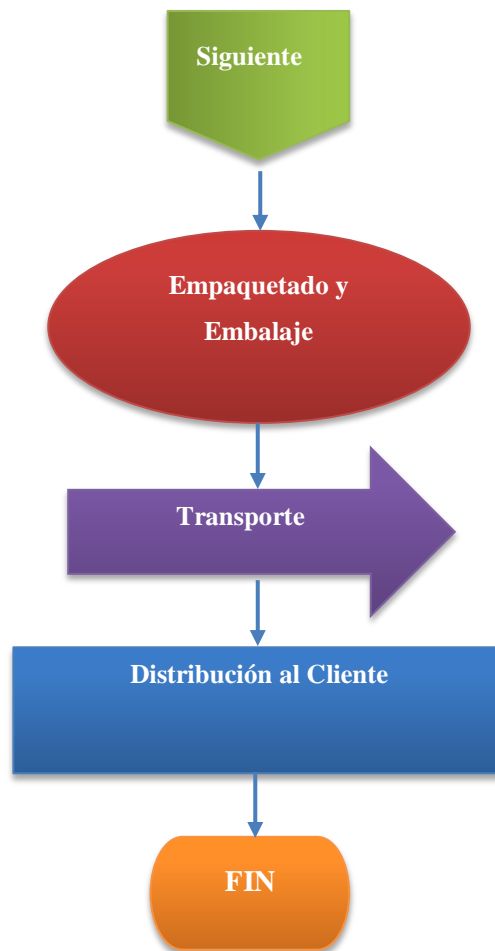
En el proceso productivo del centro de acopio se llevarán a cabo las siguientes funciones:

- ❖ La recepción de frutas y legumbres hace énfasis al acogimiento de la producción agrícola, previa a la recolección; ésta la llevará a cabo un obrero de producción.
- ❖ La selección de las frutas y legumbres de mejor calidad lo hará un obrero de producción, con la colaboración del coordinador de producción, por lo tanto se escogerán los mejores productos que los agricultores hayan cultivado.
- ❖ El control de calidad será efectuado por el coordinador de producción, puesto que éste será conocedor de los estándares de calidad, si existiera el caso que no cumpla el producto agrícola con los requerimientos ésta será enviado a otro tipo de almacén o devuelto al productor.
- ❖ De pesar y limpiar los productos agrícolas estarán encargados los obreros de producción, controlando las medidas necesarias en quintales en los productos como el maíz, la cebolla, el tomate será en cajas y la medida del saco de pimiento.
- ❖ El encargado de almacenar las frutas y legumbres será el bodeguero, quién velará por los productos para que se encuentren en correctas condiciones, controlando las medidas adecuadas de temperatura y el inventario de los productos agrícolas.
- ❖ La actividad de empaquetar y embalar los productos agrícolas al granel, lo realizarán los obreros de producción n, en este caso se utilizarán sacos y cajas para los productos se encuentren en una mejor calidad.
- ❖ El que tendrá el rol de transportar los productos agrícolas, será el chofer, quién se dirigirá con la producción de calidad hacia los pequeños comerciantes del cantón La Libertad.

4.5.4.1. Diagrama de Flujo de los procesos de producción

FIGURA N° 19. Diagrama de flujo de los procesos de producción





Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

El presente diagrama de flujo refleja de manera sistemática las actividades y operaciones a llevarse a cabo dentro del centro de acopio agrícola de la comuna Salanguillo, puesto que de esta forma se conocen los roles a desempeñarse, manteniendo de esta manera la eficiencia y eficacia dentro de las actividades de acopio en el centro de acopio agrícola “Salanguillo”, cumpliendo de esta manera con cada una de las actividades productivas de dicho centro de acopio. Es así que cada actividad de producción a desempeñarse contará con un responsable directo además de encontrarse paso a paso cómo realizar dichas actividades productivas de acopio, incluso llegar hasta su comercialización.

4.5.5. Recursos para Maquinaria, Equipos y Herramientas

En la implementación del centro de acopio se requieren de las siguientes maquinarias, equipos y herramientas; para la ejecución de las actividades con efectividad.

CUADRO N° 21. Terreno

TERRENO			
DETALLE	m2	VALOR m2	VALOR TOTAL
Terreno	270	\$ 9,00	\$ 2.430,00
VALOR TOTAL	270	\$ 9,00	\$ 2.430,00

Fuente: Terreno

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

De esta manera se ha cotizado el valor del terreno donde será localizado el centro de acopio agrícola “Salanguillo, considerando 270 m2 y un valor de \$9 por metro cuadrado, obteniendo un lugar de \$2430 en la adquisición del terreno, recalando que el terreno es comunal.

CUADRO N° 22. Edificio

EDIFICIO			
DETALLE	m2	VALOR m2	VALOR TOTAL
Obra Civil	210,124	\$ 318,00	\$ 66.819,43
VALOR TOTAL	210,124	\$ 318,00	\$ 66.819,43

Fuente: Edificio

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Para la construcción del centro de acopio agrícola, se considera un valor total, en la cual se encuentra implícita la obra civil y los materiales para edificarlo, por lo tanto el costo total del edificio tiene un valor de \$66819,43.

CUADRO N° 23. Vehículo

VEHÍCULO	
DETALLE	VALOR TOTAL
Camión	\$ 30.000,00
TOTAL	\$ 30.000,00

Fuente: Vehículo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Para la transportación de las frutas y legumbres hacia los pequeños comerciantes del cantón La Libertad, se requiere de un vehículo, en este caso será un camión que permitirá trasladar la producción agrícola hacia los clientes, siendo así los pequeños comerciantes del cantón La Libertad; teniendo un costo de \$30000.

CUADRO N° 24. Equipo de Oficina

EQUIPO DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono inalámbrico	1	\$ 17,00	\$ 17,00
Calculadora Casio	4	\$ 25,00	\$ 100,00
TOTAL			\$ 117,00

Fuente: Equipo de Oficina.

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Con respecto a los equipos de oficina que se requieren para las actividades sobretodo administrativas de dicho centro de acopio agrícola, se determina en este caso, un teléfono inalámbrico y 4 calculadoras Casio, dando un total de \$117, siendo equipos indispensables para los procesos comerciales y demás gestione, formando parte de los activos fijos del centro de acopio agrícola; por lo tanto este es el inventario de equipo de oficina.

CUADRO N° 25. Muebles de Oficina

MUEBLES DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios	4	175,00	\$ 700,00
Sillas para escritorios	4	40,00	\$ 160,00
Archivadores tipo vitrina	4	150,00	\$ 600,00
TOTAL			\$ 1.460,00

Fuente: Muebles de Oficina.

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Así mismo se toman en cuenta los muebles de oficina, siendo en este caso muy importantes para la comodidad de los encargados en la organización y administración del centro de acopio; siendo escritorios con sus respectivas sillas y archivadores; estos implementos mejoran el ambiente de trabajo y su adecuación.

CUADRO N° 26. Equipo de Computación

EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora de escritorio	4	600,00	2400,00
Impresora escáner hp	1	115,00	115,00
TOTAL			2515,00

Fuente: Equipo de Computación

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

El equipo de computación que se requerirá en dicho centro de acopio consistirá en la implementación de 4 computadoras, una para cada coordinador administrativo, y una impresora escáner, dando en este caso un total de \$2515.

CUADRO N° 27. Materiales y Herramientas

MATERIALES Y HERRAMIENTAS			
DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Báscula electrónica	2	\$ 330,00	\$ 660,00
Carretilla hidráulica	3	\$ 380,00	\$ 1.140,00
Cosedoras de sacos	3	\$ 230,00	\$ 690,00
Mesa de Empaque	2	\$ 220,00	\$ 440,00
Gavetas	30	\$ 20,00	\$ 600,00
TOTAL			\$ 3.530,00

Fuente: Materiales y Herramientas.

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

En dicho centro de acopio se requerirá de materiales y herramientas para el proceso de producción, considerando básculas, carretillas, cosedoras de sacos, mesa de empaque y gavetas; por lo tanto se obtiene un total de \$20530, siendo estas herramientas indispensables para el proceso productivo.

CUADRO N° 28. Maquinarias

MATERIALES Y HERRAMIENTAS			
DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Equipo para cuarto de frío	1	\$ 17.000,00	\$ 17.000,00
TOTAL			\$ 17.000,00

Fuente: Maquinarias

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

El tipo de maquinaria que se va a utilizar en el centro de acopio agrícola es el cuarto de frío que se requiere para mantener la temperatura adecuada en el almacenamiento de las frutas y legumbres, dando un total de \$17000, considerando que es la única maquinaria que se requiere para la implementación de este proyecto.

4.6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO, ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.6.1. Marco Legal

El centro de acopio agrícola “Salanguillo” estará legalmente constituido como un centro de acopio comunitario, mediante vida jurídica de la comuna del mismo nombre, debido a que los agricultores actualmente no desean asociarse; por tal razón dicho centro va a estar a disposición de los 58 agricultores de la comuna Salanguillo que han decidido formar parte de este proyecto de acuerdo a las encuestas realizadas, considerándose como un proyecto productivo para los agricultores de la comunidad.

4.6.2. Acta de Constitución

Se hace presente un acta de constitución en la que se indica que se va a instaurar un centro de acopio agrícola “Salanguillo” en la comuna del mismo nombre, conformado por 58 agricultores, puesto que éstos son los productores que aceptaron ser partícipes de este proyecto; por lo tanto se formará mediante la vida jurídica de la comuna Salanguillo, siendo un centro de acopio comunitario agrícola, además de la aceptación de términos como la misión, visión y la responsabilidad de trabajar en la misma. (*Ver Anexo Ñ*).

4.6.3. Misión

Comercializar y almacenar los productos agrícolas de la comuna Salanguillo, asegurando de esta manera la calidad de la producción agrícola para el mercado de la provincia de Santa Elena; contando con la participación activa de los agricultores, el talento humano e infraestructura idónea, fomentando la

competitividad de los productores; dando prioridad a la seguridad alimentaria de la comunidad.

4.6.4. Visión

En la primera década se espera ser líderes en la comercialización de productos agrícolas en la provincia de Santa Elena, mediante la óptima producción e implementación de estándares de calidad, logrando de esta forma el desarrollo productivo en el sector agrícola de la comuna Salanguillo.

4.6.5. Objetivo General

Almacenar y Comercializar frutas y legumbres con un alto nivel de calidad, mediante procesos y estándares de producción adecuados, brindando un excelente servicio para posicionar la marca en el mercado del cantón La Libertad, creando fidelidad en los clientes.

4.6.5.1. Objetivos Específicos

- ◆ Posicionar la marca en el mercado del cantón La Libertad.
- ◆ Implementar estándares de calidad en el proceso de producción.
- ◆ Brindar excelente atención al cliente.
- ◆ Implementar un tipo de almacenamiento adecuado mediante refrigeración.

4.6.6. Valores Institucionales

FIGURA N° 20. Valores Institucionales



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Trabajo en Equipo.- Este valor es muy importante en su aplicación, puesto que fomenta la unión y la comprensión, entre los agricultores y demás integrantes del centro de acopio agrícola “Salanguillo”, juntando las fortalezas de todos los integrantes, creando de esta manera un ambiente de trabajo adecuado que fomente el compañerismo, y la cooperación entre los integrantes.

Liderazgo.- Mantener un alto nivel de liderazgo entre todos los integrantes del centro de acopio agrícola “Salanguillo” desarrollará de manera eficiente la toma de decisiones, por lo tanto los agricultores y los encargados de las funciones administrativas serán líderes y serán capaces de desarrollar sus habilidades para dirigir las diferentes actividades productivas que conlleven al cumplimiento de sus objetivos.

Cooperación.- La cooperación ayudará a impulsar a los agricultores y coordinadores a brindarse apoyo entre sí y de manera desinteresada, por lo cual

comparten conocimientos y responsabilidades de manera mutua; esto ayudará a desarrollar un medio de amabilidad en el desarrollo de las actividades productivas.

Solidaridad.- El equipo de trabajo del centro de acopio agrícola “Salanguillo”, mediante este valor se ayudarán de manera espontánea y voluntaria, en varias situaciones, estando de esta manera organizados de manera correcta fomentando el compañerismo.

Sentido de Pertenencia.- El sentido de pertenencia implica que los agricultores y directivos se sienten identificados con el centro de acopio agrícola “Salanguillo”, manteniendo la autenticidad de pertenecer a esta organización, por lo cual todos son partícipes en la toma de decisiones de las actividades a desempeñarse.

Confianza.- El valor de la confianza se basa en la seguridad que se transmite dentro de la organización, en este caso entre sus integrantes que mantienen una creencia mutua en su accionar; esto ayudará a la construcción de un ambiente confortable de trabajo entre compañeros.

Responsabilidad.- Cada integrante del centro de acopio agrícola “Salanguillo”, cumplirá a cabalidad con sus actividades o roles que se le ha sido asignados, por lo tanto tendrá que ser eficiente y eficaz asumiendo su papel a desempeñar.

Respeto.- Todo el equipo de trabajo del centro de acopio agrícola “Salanguillo”, tendrá que tener consideración con sus compañeros, manteniendo ética y respeto para todos y entre todos, sin importar sus diferencias, sean éstas de criterio, religión, entre otras, tomando en cuenta sus derechos y obligaciones.

Puntualidad.- La puntualidad es esencial para cumplir con todas las actividades de manera eficiente, por lo tanto todos los integrantes de dicho centro tendrán que respetar los tiempos y horarios establecidos, puesto que cada minuto cuenta como ganancia o pérdida en la productividad.

4.6.7. FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades , Amenazas)

CUADRO N° 29. FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Cuentan con terrenos aptos para la producción agrícola	Deficiente Sistema de riesgo
Producción de ciclo corto y ciclo largo.	Escasa organización entre los agricultores
Calidad de sus productos	No cuentan con maquinarias
	Bajos precios de sus productos
	Escasos medios de comercialización
	Limitada capacitación del talento humano
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Programas productivos del MAGAP	Cambios climáticos
Incremento de desarrollo del sector agrícola	Existencia de Intermediarios
Apertura a nuevos mercados	Plagas en los cultivos

Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

A continuación se han identificado los puntos positivos y negativos del sector agrícola de la comuna Salanguillo, pues de esta manera se conoce la situación real del medio en el que se desenvuelven, ya sean estos, mercado, cambios económicos entre otros; habiendo detectado un número mayor de debilidades e igual número de fortalezas, oportunidades y amenazas; es así que hay que aplicar estrategias para la productividad agrícola de los agricultores de dicha comunidad.

4.6.8. Actividades del centro de acopio agrícola “Salanguillo”

4.6.8.1. Principales

Entre las principales actividades de la empresa se encuentran:

Producción.- Del proceso de producción de frutas y legumbres de encargan los agricultores de la comuna Salanguillo, puesto que son conocedores de los procesos de cultivo y de recolección de los productos agrícolas; además de los cuidados como la aplicación de fertilizantes, abono entre otros; por lo tanto ellos tiene el rol de que sus cultivos se desarrollen adecuadamente, obteniendo productos agrícolas de calidad y con beneficios nutritivos.

Almacenamiento y Empaque.- La actividad de almacenamiento para las frutas y legumbres será mediante la implementación de un equipo de frío, para que de esta manera los productos agrícolas seleccionados, se encuentren en las mejores condiciones y no se deterioren en menor tiempo, conservando sus propiedades alimenticias; posteriormente serán empacadas en grandes cantidades como por quintales y cajas.

Comercialización.- Este tipo de actividad hace énfasis a la fase de comercialización, en la cual se hace llegar las frutas y legumbres del centro de acopio agrícola hacia los pequeños comerciantes del cantón La Libertad, siendo en este caso el proceso de compra venta donde se brinda una excelente calidad de producto y un buen servicio, por lo tanto esta es la finalidad principal del centro de acopio agrícola puesto que llegan a sus clientes y consumidores, en este caso dirigido a los pequeños comerciantes del cantón La Libertad y por ende sin la intervención de intermediarios; aplicando de esta manera estrategias de comercialización adecuadas para el posicionamiento en el mercado.

4.6.8.2. Secundarias

Abastecimiento de Insumos.- Se refiere a la compra de los insumos para la producción de las frutas y legumbres, considerando que se adquirirán en los lugares como el PIBE, el Gato, Agripa, u otros lugares especializados en la producción agrícola, en este caso se van a adquirir insumos de producción como las semillas, fertilizantes, abono, entre otros.

Recursos Humanos.- La actividad de recursos humanos que se va a llevar a cabo en el centro de acopio agrícola, se basa en la manera en que van a estar organizados los coordinadores y los agricultores, vigilando la seguridad y bienestar del personal e integrantes de dicho centro de acopio. Por lo tanto se mantendrá un ambiente de trabajo adecuado para cada uno de los integrantes del talento humano del centro de acopio agrícola.

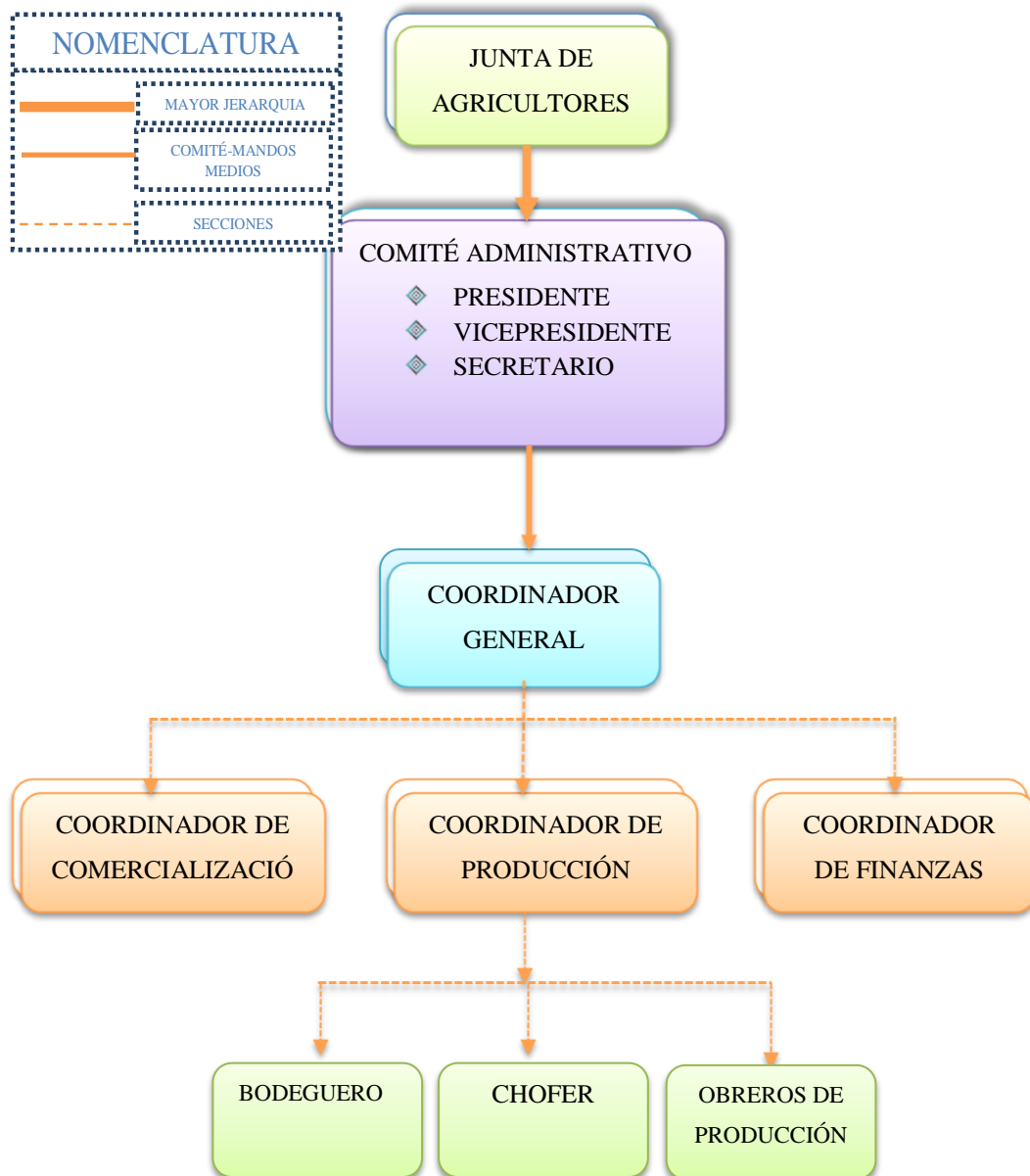
De esta manera se considera al talento humano como un factor importante y primordial en el desarrollo de la actividad productiva del centro de acopio agrícola, puesto que se requiere de aplicar un medio adecuado de trabajo, para obtener excelentes resultados, manteniendo una gran relación y el fomento del trabajo en equipo.

Infraestructura.- La infraestructura del centro de acopio agrícola consistirá en las actividades adicionales administrativas y de apoyo, como por ejemplo el departamento de finanzas y la manera en que va a estar dirigido el centro de acopio agrícola “Salanguillo”; por lo tanto componen todas las gestiones de logística organizacional que se requieren para mantener con efectividad las actividades productivas de dicho centro de acopio agrícola. Es así que se esto hace referencia a la infraestructura que se va a llevar a cabo en dicho centro de acopio, considerando que ayudarán a la toma de decisiones.

4.6.9. Estructura Orgánica Administrativa

4.6.9.1. Organigrama Estructural

FIGURA N° 21. Organigrama Estructural



Fuente: Agricultores de la Comuna Salanguillo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

El centro de acopio agrícola “Salanguillo” se manejará mediante una estructura orgánica por comité, siendo esta la más idónea para el manejo de las actividades productivas de este centro; puesto que existirá un comité administrativo que estará encargado de la toma de decisiones, asimismo existe el nivel ejecutivo, quienes son personas especializadas en los diferentes departamentos como son en este caso: producción, comercialización y finanzas; y cada una de estas deben respetar las disposiciones del comité administrativo, sin embargo son conocedores de sus responsabilidades en cada uno de los departamentos encargados.

4.6.9.2. Responsabilidades de los Departamentos

Para el buen funcionamiento del centro de acopio agrícola “Salanguillo” se requerirán de departamentos tales como: Departamento de producción, comercialización y finanzas; por ello a continuación se detallan las responsabilidades de cada uno de estos:

Departamento de Comercialización.- La función de este departamento será encargarse de todas las actividades comerciales, por lo cual implica controlar el nivel de ventas del centro de acopio agrícola y por ende las estrategias mercadológicas como la publicidad y propaganda y difusión de los productos agrícolas, éste departamento permitirá que los productos agrícolas y la marca sean reconocidos en el mercado y posicionarlos en la mente del cliente o consumidor, por lo tanto este departamento debe mantener un excelente servicio.

Departamento de Producción.- El departamento de producción se encargará de medir el nivel de producción y de que se lleven a cabo de manera eficiente los procesos productivos, tales como los cultivos, recolección, entre otros, tomando en este caso las medidas necesarias para mantener un buen estándar de calidad en los productos.

Departamento de Finanzas.- El departamento de finanzas tendrá el rol de controlar el rendimiento del nivel económico del centro de acopio agrícola, mediante registros en estados financieros y demás métodos de control.

4.6.9.3. Descripción de puestos

Junta de Agricultores.- La junta de agricultores hace referencia al grupo de productores agrícolas de la comuna Salanguillo, quienes van a formar parte de este proyecto, recalando que el centro de acopio agrícola va a ser comunal, es decir que todo agricultor que pertenezca a la comuna tiene acceso a este; sin embargo de acuerdo a los estudios realizados se cuenta con la participación de 58 agricultores.

Comité Administrativo.- El comité administrativo forma parte de la dirección del centro de acopio agrícola, interviniendo en este caso un presidente, un vicepresidente y un secretario éstos son designados por la junta de agricultores; por lo cual este comité debe colaborar en la toma de decisiones en las funciones del centro de acopio agrícola, además de que el secretario de a conocer mediante informes los avances productivos.

Coordinador General.- El coordinador general será el encargado de controlar y dirigir todas las actividades del centro de acopio, tales como las de producción, comercialización y financiamiento, representando el centro de acopio en el ámbito administrativo, manejando con eficiencia todas las áreas de dicho centro comunal y su desempeño a nivel organizacional.

Coordinador de Comercialización.- El coordinador de comercialización estará encargado atender a los clientes de manera correcta, brindando un excelente servicio, organizando y controlando todos los procesos de ventas, ingresos y

egresos de ventas; así como también la comercialización y la difusión del producto.

Coordinador de Producción.- El coordinador de producción tendrá el rol de organizar todas las actividades productivas del centro de acopio agrícola, basándose en el nivel de producción mediante cultivos y tipos de productos agrícolas a producirse en la comunidad, considerando el rendimiento de los agricultores; mediante estándares de calidad.

Bodeguero.- Es la persona encargada de almacenar la producción agrícola, en este caso las frutas y legumbres que se han recolectado, llevando el inventario de los productos, preocupándose así por su conservación.

Obreros de Producción.- Los obreros de producción estarán encargados de controlar la calidad del producto que ha ingresado; para ello seleccionarán las frutas y legumbres adecuadas para cumplir las expectativas de la demanda

Coordinador de Finanzas.- El coordinador de finanzas tendrá el rol de controlar el nivel económico del centro de acopio agrícola “Salanguillo”, mediante el registro de estados financieros, optimizando de esta manera el recurso financiero y económico de dicho centro comunal.

Chofer.- El chofer será la persona que transportará los productos agrícolas al mercado al cual están dirigidos, en este caso a los pequeños comerciantes frutas y legumbres del Cantón La Libertad. Por tal motivo tendrá la responsabilidad de trasladar con cautela la producción agrícola, por lo tanto tiene que ser un chofer profesional, puesto que tendrá un rol importante en la distribución de los productos y que lleguen a su destino en excelente estado.

4.6.9.4. Funciones

Junta de Agricultores

- ◆ Cumplir con los niveles de producción, manteniendo productos de calidad.
- ◆ Mantener el trabajo en equipo, uniendo sus fortalezas para desarrollar la competitividad productiva.
- ◆ Cumplir con los reglamentos y políticas establecidas, para el correcto funcionamiento del centro de acopio agrícola.

Comité Administrativo

- ◆ Tomar las decisiones más idóneas para el desarrollo productivo del centro de acopio agrícola.
- ◆ Establecer políticas, reglas y procedimientos para el correcto manejo de los recursos.
- ◆ Presidir las sesiones de reunión
- ◆ Dar a conocer la rendición de cuentas de las actividades del centro de acopio agrícola.
- ◆ Aprobar los procesos de selección de recurso humano.

Coordinador General

- ◆ Administrar los procesos y actividades del centro de acopio agrícola “Salanguillo.
- ◆ Liderar y dirigir metas y objetivos específicos en el nivel productivo del centro de acopio.
- ◆ Establecer estrategias adecuadas en la organización del centro de acopio y buscar sus líneas de acción para que sean ejecutadas con eficiencia.

- ◆ Asignar tareas específicas para todos los agricultores y coordinadores.

Coordinador de Comercialización

- ◆ Brindar Atención al cliente y a proveedores.
- ◆ Aportar con las metas de ventas
- ◆ Difundir el producto mediante métodos de comercialización.
- ◆ Proyectar una imagen de confianza al cliente del producto.
- ◆ Realizar informes de ventas.
- ◆ Estar al pendiente de los cambios en el mercado.
- ◆ Estar al pendiente de los niveles de venta.

Coordinador de Producción

- ◆ Análisis de los insumos a utilizarse en la producción.
- ◆ Control de calidad de las frutas y legumbres.
- ◆ Controlar el inventario de los productos
- ◆ Controlar los estándares de producción
- ◆ Realizar informes del nivel de producción

Bodeguero

- ◆ Almacenar las frutas y legumbres del centro de acopio agrícola.
- ◆ Realizar y controlar inventarios de la producción.
- ◆ Conservar en buen estado la producción.
- ◆ Considerar el método FIFO para el control de inventarios.
- ◆ Mantener el ambiente adecuado del sistema de refrigerio.
- ◆ Realizar los informes de inventarios.

Obreros de Producción

- ◆ Recibimiento de la producción.
- ◆ Limpieza de la producción.
- ◆ Control y selección de los productos agrícolas.
- ◆ Empacado y embalaje de los productos.
- ◆ Carga y descarga de los productos agrícolas.
- ◆ Selección de los productos agrícolas.

Chofer

- ◆ Transportará las frutas y legumbres de calidad y con cuidado a los pequeños comerciantes de frutas y legumbres del Cantón La Libertad.
- ◆ Velar que los productos agrícolas lleguen a su destino en buen estado.

Coordinador de Finanzas

- ◆ Controlar los registros financieros.
- ◆ Controlar los ingresos y gastos del centro de acopio agrícola.
- ◆ Analizar los estados financieros
- ◆ Realizar los informes financieros.
- ◆ Analizar los balances e indicadores financieros.

Es así que se han determinado las funciones y roles que van a cumplir cada uno de los integrantes del talento humano del centro de acopio agrícola de la comuna Salanguillo; por lo tanto dichos integrantes conocerán de manera explícita su cargo para que así lo desempeñen de una manera más eficiente y eficaz, por ello se ha escogido a los coordinadores de finanzas, comercialización y producción.

4.7. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

4.7.1. Inversión Inicial

4.7.1.1. Activos Fijos

CUADRO N° 30. Activos Fijos

Activos	Cantidad	C. Unitario	C. Total
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Computador de escritorio	4	\$ 600,00	\$ 2400,00
Impresora escáner hp	1	\$ 115,00	\$ 115,00
MUEBLES DE OFICINA			
Sillas	4	\$ 175,00	\$ 700,00
Escritorio	4	\$ 40,00	\$ 160,00
Archivadores	4	\$ 150,00	\$ 600,00
EQUIPO DE OFICINA			
Teléfono inalámbrico	1	\$ 17,00	\$ 17,00
Calculadora Casio	4	\$ 25,00	\$ 100,00
MATERIALES Y HERRAMIENTAS			
Báscula electrónica	2	\$ 330,00	\$ 660,00
Carretilla hidráulica	3	\$ 380,00	\$ 1140,00
Cosedoras de sacos	3	\$ 230,00	\$ 690,00
Mesa de Empaque	2	\$ 220,00	\$ 440,00
Gavetas	30	\$ 20,00	\$ 600,00
MAQUINARIAS			
Equipo para cuarto de frío	1	\$ 17000,00	\$ 17000,00
EDIFICIO			
Edificio	1	\$ 66819,43	\$ 66819,43
VEHICULO			
Camión	1	\$ 30000,00	\$ 30000,00
TERRENO			
Terreno	1	\$ 2430,00	\$ 2430,00
TOTAL			\$ 123871,43

Fuente: Activos Fijos

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Los tipos de activos fijos que se han considerado dentro de la propuesta son: equipos de computación, equipos de oficina, muebles de oficina, materiales y herramientas, maquinarias, edificio, vehículo y terreno, siendo estos activos indispensables para llevar a cabo los diferentes procesos que producción, obteniendo los implementos necesarios fomentando un ambiente laboral adecuado al contar con los recursos necesarios, obteniendo un total de 123.871,43.

4.7.1.2. Activos Intangibles

CUADRO N° 31. Activos Intangibles

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	ANUAL
REQUISITOS	
TRÁMITE EN EL MUNICIPIO	\$ 200,00
TRAMITE SRI	\$ 400,00
OTROS	\$ 400,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.000,00

Fuente: Activos Intangibles

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Como activos intangibles se ha considerado el trámite al SRI (Servicio de Rentas Internas para la obtención del RUC, las gestiones para el permiso de funcionamiento en el Municipio y otros que podrían ser la legalización de la marca para los productos agrícolas; cuentan como activos intangibles porque permiten el desarrollo de la actividad productiva en el centro de acopio de forma lícita, dando un total de \$1.000.

Por lo tanto se han considerado estos rubros que son muy importantes para poner en marcha la actividad comercial del centro de acopio agrícola, por lo tanto se deben llevar a cabo estas gestiones para el desarrollo productivo agrícola, asistiendo a las diferentes instituciones para que sea lícita la actividad comercial y productiva que se va a llevar a cabo dentro del centro de acopio agrícola.

4.7.1.3. Capital de Trabajo

Se considera como capital de trabajo al monto económico que se requiere para poner en marcha la actividad productiva, es así que se han considerado los gastos de administración, los gastos de venta, los gastos de servicios y los gastos de constitución, dando un total de \$10.191,67 para desarrollar las actividades de producción.

CUADRO N° 32. Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
Gastos de Administración	\$ 9570,00
Gastos de venta	\$ 140,00
Gastos de servicio	\$ 315,00
Gastos de constitución	\$ 166,67
TOTAL	\$ 10.191,67

Fuente: Capital de Trabajo

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

4.7.1.4. Resumen de Inversión Inicial

Una vez que se ha considerado los activos fijos, activos intangibles y el capital de trabajo para la inversión inicial, se procede a realizar un resumen de todos los rubros que se utilizan para el valor inicial y poner en marcha la propuesta planteada, dando un total de \$135063,10.

CUADRO N° 33. Resumen de Inversión Inicial

RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL	
Activos Fijos	\$ 123871,43
Activos Intangibles	\$ 1000,00
Capital de Trabajo	\$ 10191,67
Total	\$ 135063,10

Fuente: Resumen de Inversión Inicial

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

4.7.2. Financiamiento

CUADRO N° 34. Financiamiento

Financiamiento	
Financiamiento Propio	\$ 33.766
Financiamiento Bancario	\$101.297
TOTAL	\$135.063

Fuente: Financiamiento

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Con respecto al financiamiento del proyecto se considera un total de financiamiento de \$135.063, sin embargo hay que considerar que el 75% será financiado por una institución bancaria como el Banco Nacional del Fomento, a 10 años, con el 12% de interés, puesto que se han escogidos valores de los activos y del capital de trabajo, mientras que el 25% será por capital propio financiado por los 58 agricultores, siendo en este caso aportar a cada uno \$582.

4.7.2.1. Amortización de la deuda

CUADRO N° 35. Amortización de la deuda

Amortización del Préstamo				
0	Dividendo	Interés	Capital	\$ 101.297
1	\$ 17.928	\$ 12.156	\$ 5.772	\$ 95.525
2	\$ 17.928	\$ 11.463	\$ 6.465	\$ 89.060
3	\$ 17.928	\$ 10.687	\$ 7.241	\$ 81.819
4	\$ 17.928	\$ 9.818	\$ 8.110	\$ 73.709
5	\$ 17.928	\$ 8.845	\$ 9.083	\$ 64.627
6	\$ 17.928	\$ 7.755	\$ 10.173	\$ 54.454
7	\$ 17.928	\$ 6.534	\$ 11.394	\$ 43.060
8	\$ 17.928	\$ 5.167	\$ 12.761	\$ 30.299
9	\$ 17.928	\$ 3.636	\$ 14.292	\$ 16.007
10	\$ 17.928	\$ 1.921	\$ 16.007	\$ 0

Fuente: Amortización de la deuda

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

En dicho cuadro se hace presente la amortización del valor que se ha considerado para el financiamiento, de esta forma se amortiza dicha deuda en 10 años que se ha estimado para la vida del proyecto, por lo cual en el décimo año de operaciones se termina de cancelar la deuda, obteniendo un dividendo anual de \$17.928.

4.7.3. Proyección de ventas

CUADRO N° 36. Proyección de Ventas en Dólares

VENTAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cebolla (quintal)	\$357.0 75	\$375.6 34	\$395.1 57	\$415.6 95	\$437.3 00	\$460.0 28	\$483.9 38	\$509.0 90	\$535.5 49	\$563.3 84
Pimiento (saco)	\$117.8 32	\$123.9 56	\$130.3 99	\$137.1 76	\$144.3 06	\$151.8 06	\$159.6 96	\$167.9 96	\$176.7 27	\$185.9 12
Tomate (caja)	\$401.7 15	\$422.5 94	\$444.5 58	\$467.6 63	\$491.9 69	\$517.5 39	\$544.4 38	\$572.7 34	\$602.5 01	\$633.8 16
Sandía (doc.)	\$642.7 44	\$676.1 50	\$711.2 92	\$748.2 61	\$787.1 51	\$828.0 62	\$871.1 00	\$916.3 75	\$964.0 02	\$1.014. 105
Maíz (quintal)	\$137.7 36	\$144.8 95	\$152.4 25	\$160.3 48	\$168.6 82	\$177.4 49	\$186.6 71	\$196.3 73	\$206.5 80	\$217.3 16
VENTAS BRUTAS	\$1.657. 102	\$1.743. 228	\$1.833. 831	\$1.929. 142	\$2.029. 408	\$2.134. 884	\$2.245. 842	\$2.362. 568	\$2.485. 360	\$2.614. 534

Fuente: Proyección de Ventas en Dólares

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

A continuación se hacen presentes las proyecciones de ventas en dólares durante el lapso de 10 años con respecto a cinco tipos de productos agrícolas como son la cebolla, el pimiento, el tomate, la sandía y el maíz; observándose que los ingresos por cada uno de estos productos son representativos, teniendo en este caso un incremento por cada año, siendo en este caso la venta de cebolla en el primer año genera \$357.075 y en el décimo año \$563.384, el pimiento \$117.832 hasta \$185.912, el tomate \$401.715 hasta \$633.816, la sandía \$642.744 hasta \$1.014.105 y por último el maíz \$137.736 hasta 217.316. De esta manera se demuestra cuáles son los valores monetarios que el centro de acopio agrícola va a adquirir por concepto de venta, durante el lapso de 10 años.

4.7.4. Costos Operativos

4.7.4.1. Costos Operativos Proyectados

CUADRO N° 37. Costos Operativos Proyectados

<u>COSTO DE PRODUCCIÓN</u>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
MATERIA PRIMA	\$961.984	\$1.011.982	\$1.064.579	\$1.119.909	\$1.178.115	\$1.239.347	\$1.303.761	\$1.371.522	\$1.442.806	\$1.517.794
MANO DE OBRA	\$400.589	\$421.410	\$443.312	\$466.353	\$490.591	\$516.089	\$542.912	\$571.129	\$600.813	\$632.040
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	\$1.362.573	\$1.433.392	\$1.507.891	\$1.586.262	\$1.668.706	\$1.755.436	\$1.846.673	\$1.942.652	\$2.043.619	\$2.149.834

Fuente: Costos Operativos Proyectados

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Para los costos operativos proyectados se consideran dos elementos fundamentales como la mano de obra e insumos que en el primer año presenta \$961.984 hasta el décimo año \$1.517.794 y la mano de obra \$ 400.589 hasta \$632.040, siendo indispensables para la producción de productos agrícolas; asimismo en los gastos operativos proyectados se consideran los de administración un valor de \$38.280 hasta \$59.385, gastos de venta \$560 hasta \$869, servicios \$1.260 hasta \$1.955 y de constitución con un valor de \$1.000 en el primer año.

CUADRO N° 38. Gastos Operativos Proyectados

<u>GASTOS OPERATIVO</u>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$38.280	\$40.194	\$42.204	\$44.314	\$46.530	\$48.856	\$51.299	\$53.864	\$56.557	\$59.385
GASTOS DE VENTA	\$560	\$588	\$617	\$648	\$681	\$715	\$750	\$788	\$827	\$869
GASTOS DE SERVICIOS	\$1.260	\$1.323	\$1.389	\$1.459	\$1.532	\$1.608	\$1.689	\$1.773	\$1.862	\$1.955
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$1.000									
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	41.100	42.105	44.210	46.421	48.742	51.179	53.738	56.425	59.246	62.208

Fuente: Gastos Operativos Proyectados

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

4.7.5. Depreciación

CUADRO N°39. Depreciación							
Activos	Cantidad	C. Unitario	C. Total	Vida útil	DEPRE. ANUAL	DEPRE. ACUMUL	VALOR/LIBROS
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN							
Computador de escritorio	4	\$600,00	\$2400,00	3 años	\$799,92	\$2399,76	\$0,24
Impresora escáner hp	1	\$115,00	\$115,00	3 años	\$38,33	\$114,99	\$0,01
					\$838,25		
MUEBLES DE OFICINA							
Sillas	4	\$175,00	\$700,00	5 años	\$70,00	\$350,00	\$350,00
Escritorio	4	\$40,00	\$160,00	5 años	\$16,00	\$80,00	\$80,00
Archivadores	4	\$150,00	\$600,00	5 años	\$60,00	\$300,00	
					\$146,00		
EQUIPO DE OFICINA							
Teléfono inalámbrico	1	\$17,00	\$17,00	5 años	\$1,70	\$8,50	\$8,50
Calculadora Casio	4	\$25,00	\$100,00	5 años	\$10,00	\$50,00	\$50,00
					\$11,70		
MATERIALES Y HERRAMIENTAS							
Báscula electrónica	2	\$330,00	\$660,00	5 años	\$66,00	\$330,00	\$330,00
Carretilla hidráulica	3	\$380,00	\$1140,00	5 años	\$114,00	\$570,00	\$570,00
Cosedoras de sacos	3	\$230,00	\$690,00	5 años	\$69,00	\$345,00	\$345,00
Mesa de Empaque	2	\$220,00	\$440,00	5 años	\$44,00	\$220,00	\$220,00
Gavetas	30	\$20,00	\$600,00	5 años	\$60,00	\$300,00	\$300,00
					\$353,00		
MAQUINARIAS							
Equipo para cuarto de frío	1	\$17000,00	\$17000,00	10 años	\$1700,00	\$17000,00	\$0,00
EDIFICIO							
Edificio	1	\$66819,43	\$66819,43	20 años	\$3340,97	\$66819,43	\$0,00
VEHICULO							
Camión	1	\$30000,00	\$30000,00	10 años	\$3000,00	\$30000,00	\$0,00
TERRENO							
Terreno	1	\$2430,00	\$2430,00	25 años	\$121,50	\$3037,50	
TOTAL			123871,43				\$2253,75

Fuente: Depreciación

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

4.7.6. Estados de Resultados Proyectados

CUADRO N° 40. Estado de Resultados Proyectado

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
100	\$1.657.10	\$1.743.22	\$1.833.83	\$1.929.14	\$2.029.40	\$2.134.88	\$2.245.84	\$2.362.56	\$2.485.36	\$2.614.53
% Ingresos	2	8	1	2	8	4	2	8	0	4
	\$1.362.57	\$1.433.39	\$1.507.89	\$1.586.26	\$1.668.70	\$1.755.43	\$1.846.67	\$1.942.65	\$2.043.61	\$2.149.83
82% (-) Costo de venta	3	2	1	2	6	6	3	2	9	4
18% (=) Utilidad Bruta	\$294.529	\$309.837	\$325.940	\$342.880	\$360.701	\$379.448	\$399.170	\$419.916	\$441.741	\$464.700
(-) Gastos Operacionales	\$41.100	\$42.105	\$44.210	\$46.421	\$48.742	\$51.179	\$53.738	\$56.425	\$59.246	\$62.208
Gastos de servicio	\$1.260	\$1.323	\$1.389	\$1.459	\$1.532	\$1.608	\$1.689	\$1.773	\$1.862	\$1.955
Gastos Administrativos	\$38.280	\$40.194	\$42.204	\$44.314	\$46.530	\$48.856	\$51.299	\$53.864	\$56.557	\$59.385
Gastos de venta	\$560	\$588	\$617	\$648	\$681	\$715	\$750	\$788	\$827	\$869
Gastos de Constitución	\$1.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(=) Utilidad Operacional	\$253.429	\$267.732	\$281.730	\$296.460	\$311.959	\$328.269	\$345.432	\$363.492	\$382.495	\$402.492
(-) 15% de Participación a Trabajadores	\$38.014	\$40.160	\$42.259	\$44.469	\$46.794	\$49.240	\$51.815	\$54.524	\$57.374	\$60.374
(=) Utilidad antes de Impuesto	\$215.414	\$227.572	\$239.470	\$251.991	\$265.166	\$279.029	\$293.617	\$308.968	\$325.121	\$342.118
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$53.854	\$56.893	\$59.868	\$62.998	\$66.291	\$69.757	\$73.404	\$77.242	\$81.280	\$85.530
(=) UTILIDAD NETA	\$161.561	\$170.679	\$179.603	\$188.993	\$198.874	\$209.272	\$220.213	\$231.726	\$243.841	\$256.589

Fuente: Estado de Resultados Proyectados

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

4.7.7. Flujo de caja proyectado

CUADRO N° 41. Flujo de caja proyectado

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos	\$1.657.102	\$1.743.228	\$1.833.831	\$1.929.142	\$2.029.408	\$2.134.884	\$2.245.842	\$2.362.568	\$2.485.360	\$2.614.534
Ingresos por venta de maquinaria de remplazo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(-) Costo de Venta	\$1.362.573	\$1.433.392	\$1.507.891	\$1.586.262	\$1.668.706	\$1.755.436	\$1.846.673	\$1.942.652	\$2.043.619	\$2.149.834
(=) Utilidad Bruta	\$294.529	\$309.837	\$325.940	\$342.880	\$360.701	\$379.448	\$399.170	\$419.916	\$441.741	\$464.700
(-) Gastos Operacionales										
Gastos de Servicios	\$1.260	\$1.323	\$1.389	\$1.459	\$1.532	\$1.608	\$1.689	\$1.773	\$1.862	\$1.955
Gastos Administrativos	\$38.280	\$40.194	\$42.204	\$44.314	\$46.530	\$48.856	\$51.299	\$53.864	\$56.557	\$59.385
Gastos de Venta	\$560	\$588	\$617	\$648	\$681	\$715	\$750	\$788	\$827	\$869
(=) Utilidad Operacional	\$254.429	\$267.732	\$281.730	\$296.460	\$311.959	\$328.269	\$345.432	\$363.492	\$382.495	\$402.492
(-) Gastos No Operacionales										
(=) Utilidad antes de Part. Trab. E Impsts	\$254.429	\$267.732	\$281.730	\$296.460	\$311.959	\$328.269	\$345.432	\$363.492	\$382.495	\$402.492
(-) 15% Participación de Trabajadores	\$38.164	\$40.160	\$42.259	\$44.469	\$46.794	\$49.240	\$51.815	\$54.524	\$57.374	\$60.374
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$216.264	\$227.572	\$239.470	\$251.991	\$265.166	\$279.029	\$293.617	\$308.968	\$325.121	\$342.118
(-) 23% Impuesto a la Renta	\$54066	\$56893	\$59.868	\$62.998	\$66.291	\$69.757	\$73.404	\$77.242	\$81280	\$85.530
(=) UTILIDAD NETA	\$162.198	\$170.679	\$179.603	\$188.993	\$198.874	\$209.272	\$220.213	\$231.726	\$243.841	\$256.589
(-) Inversión	-\$168471	-\$123871	0	0	0	0	0	0	0	0
(+) Préstamo	\$101297	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(-) Amortización Capital del Préstamo	-\$5.772	-\$6.465	-\$7.241	-\$8.110	-\$9.083	-\$10.173	-\$11.394	-\$12.761	-\$14.292	-\$16.007
(-) Capital de Trabajo	\$10192	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(+) Recuperación Capital de Trabj.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(+) Valor de Desecho	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(=) Flujo Neto Efectivo	-\$56982	\$32.555	\$164.214	\$172.362	\$180.883	\$189.791	\$199.099	\$208.819	\$218.965	\$229.548

Fuente: Flujo de caja proyectado

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Una vez que se han adquirido los activos fijos es necesario depreciarlos, sin embargo se ha considerado un tipo de depreciación de línea recta, basándose en los años de depreciación de cada clase de activo, cabe recalcar que al momento se ha considerado de esta manera porque se estima una producción normal y no agresiva para depreciar en menos años dicho activo, sin embargo si esto ocurriera se debe obtener la opinión de un experto para que realice la depreciación, debido a la adopción de la NIIF, dando en este caso un total de valor en libros de \$2253,75; por ello este experto de acuerdo al nivel de utilización de los activos fijos determinará el tiempo adecuado de depreciación.

Con respecto al estado de resultados que ha sido proyectado a los 10 años, se han obtenido excelentes utilidades, y por ende sus ingresos operativos son mayores que sus egresos; es así que según este balance, dicho proyecto mantiene un buen nivel de ingresos económicos que permiten beneficiar a los productores de la comuna Salanguillo, en el primer año se obtuvo un valor de \$161.561, llegando de esta forma al décimo año con un valor de \$256.589. Sin embargo en este estado de resultados se reflejan valores muy favorables para la puesta en marcha del presente proyecto, debido a que los ingresos por ventas son adecuados.

De igual manera el presente flujo de efectivo da a conocer las entradas y salidas de dinero, conociendo de esta forma su manejo; es así que se logra apreciar que existen excelentes movimientos del efectivo desde el primer año; siendo este resultado adecuado para la cancelación del préstamo y la obtención de utilidades; de esta forma se llega a la conclusión que dicho centro de acopio de acuerdo a sus actividades productivas mantendrán un buen manejo del efectivo y con ganancias a partir del segundo año de operaciones, obteniendo en el primer período \$-56.982 debido a la cancelación de la deuda sin embargo en el segundo año se obtiene un valor de \$30.687 incrementando hasta el \$240.581. De esta manera se da a conocer el nivel de efectivo que manejará el centro de acopio agrícola “Salanguillo”, obteniendo un control de efectivo adecuado.

4.7.8. Evaluación Financiera del flujo

CUADRO N° 42. Evaluación del Flujo

FLUJO DE EFECTIVO (CASH FLOW)

VENTAS BRUTAS	\$1.657.102	\$1.743.228	\$1.833.831	\$1.929.142	\$2.029.408	\$2.134.884	\$2.245.842	\$2.362.568	\$2.485.360	\$2.614.534
COSTOS OPERATIVOS	\$1.362.573	\$1.433.392	\$1.507.891	\$1.586.262	\$1.668.706	\$1.755.436	\$1.846.673	\$1.942.652	\$2.043.619	\$2.149.834
GASTOS OPERATIVOS	\$41.100	\$42.105	\$44.210	\$46.421	\$48.742	\$51.179	\$53.738	\$56.425	\$59.246	\$62.208
PARTICIPACION A TRABAJADORES	\$8.186	\$8.782	\$9.251	\$9.744	\$10.265	\$10.813	\$11.390	\$11.998	\$12.638	\$13.312
TOTAL IMPUESTOS	\$210.450	\$221.628	\$233.165	\$245.302	\$258.070	\$271.504	\$285.636	\$300.505	\$316.147	\$332.603
CASH FLOW	\$34.793	\$37.322	\$39.315	\$41.414	\$43.624	\$45.953	\$48.406	\$50.989	\$53.711	\$56.577

FLUJO DE INVERSION (CASH FREE)

INVERSION MUEBLES	-\$1.460	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
INVERSION EQUIPO DE OFICINA	-\$117	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
INVERSION EQUIPOS DE COMPUTO	-\$2.515	0	0	-\$2.512	0	0	-\$2.515	0	0	-\$2.515	
INVERSION MAQUINARIAS	-\$17.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
INVERSION CAPITAL DE TRABJO	-\$10.192	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
INVERSION MATERIALES	-\$3.530	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
INVERSION VEHICULO	-\$30.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
INVERSION EDIFICIO	-\$66.819	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VALOR RESCATE MUEBLES	0	0	0	0	0	-\$146	0	0	0	0	
VALOR RESCA EQUIPO DE COMPUTO	0	0	0	-\$838	0	0	0	0	0	0	
VALOR RESCATE MAQUINARIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-\$1.700	
VALOR RESCATE CAPITAL DE TRABAJO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$10.192	
VALOR RESCATE MATERIALES	0	0	0	0	0	-\$353	0	0	0	0	
VALOR RESCATE VEHICULO	0	0	0	0	0	-\$6.000	0	0	0	0	
VALOR RESCATE EDIFICIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
CASH FREE	-\$131.633	\$34.793	\$37.322	\$35.964	\$41.414	\$37.125	\$43.438	\$48.406	\$50.989	\$51.196	\$65.068

Fuente: Evaluación del Flujo.

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Para la evaluación financiera del flujo se ha considerado el cash free y el cash flow que son resúmenes del flujo de efectivo y de las inversiones, de esta forma se obtiene valores totales para proceder a realizar los indicadores financieros como el TIR y el VAN; en este caso los valores a considerar son los resultados de cash flow que es el resumen de la inversión, en este caso se obtuvo un valor en el primer año de \$34.793 hasta el décimo año con cifras de 56.577\$, de esta forma el cash free brinda resultados en el primer año de \$34.793 y en décimo año 65.068.

4.7.8.1. Valor actual neto (VAN)

VAN= \$129.145

En este indicador financiero se ha obtenido un resultado de \$129.145, siendo en este caso mayor a cero; llegando a la conclusión que dicho proyecto es factible puesto que una vez que se ha recuperado toda la inversión se obtiene \$129.145 de rentabilidad, recalando que se estimó un porcentaje del 12%. Por lo tanto de acuerdo a este indicador de evaluación financiera se ha determinado que la ejecución del proyecto es viable.

4.7.8.2. Tasa interna de retorno (TIR)

TIR=28%

Así mismo de acuerdo al indicador de evaluación financiera TIR, se obtuvo como resultado un 28% anual, siendo este el porcentaje por el que está regido los ingresos en efectivo, por lo cual es factible el proyecto considerando que existe un 28% de recuperación de la inversión, de esta manera se comprueba la viabilidad del centro de acopio agrícola al demostrar valores positivos para su puesta en marcha; siendo en este caso un nivel de porcentaje muy adecuado, considerando una gran recuperación del efectivo.

4.7.8.3. Período de recuperación de la inversión

CUADRO N° 43. PAYBACK

PAYBACK	Saldo Inicial	Flujo de caja	Rentabilidad	Recuperación
1	\$56.982	\$32.555	\$6.837,9	\$39.392
2	\$96.375	\$164.214	\$11.565,0	\$175.779
3	\$272.154	\$172.362	\$32.658,4	\$205.020
4	\$477.174	\$180.883	\$57.260,9	\$238.144
5	\$715.318	\$189.791	\$85.838,2	\$275.629
6	\$990.948	\$199.099	\$118.913,7	\$318.013
7	\$1'308.960	\$208.819	\$157.075,2	\$365.895
8	\$1'674.855	\$218.965	\$200.982,6	\$419.948
9	2'094.803	\$229.548	\$251.376,3	\$480.925
10	2'575.727	\$240.581	\$309.087,3	\$549.669

Fuente: PAYBACK

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

En este caso el PAYBACK, demuestra el período de recuperación de la inversión, por lo tanto se ha obtenido su recuperación en el segundo año de operación, debido al nivel de rentabilidad que se demostró en los indicadores anteriores; por lo tanto en el segundo año de poner en marcha dicho proyecto se va a recuperar el monto de la inversión, siendo esto un resultado positivo puesto que no se debe esperar demasiado tiempo para obtener ganancias; además hay que considerar que los productos agrícolas tienden a ser de consumo masivo, por lo tanto sus utilidades son más prontas y se puede contar con un adecuado nivel de ingresos por ventas que permita recuperar la inversión de manera más rápida, recalcando que dos años es un tiempo considerable en un tipo de proyecto aceptable y que se puede llevar a cabo.

4.7.9. Punto de equilibrio

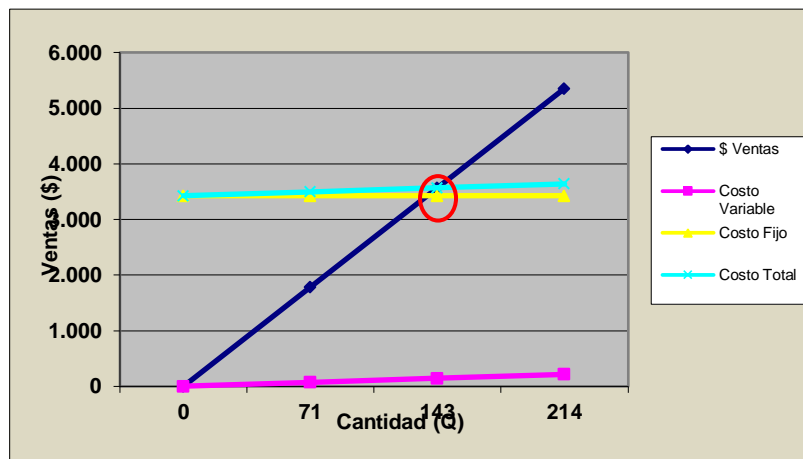
CUADRO N° 44. Punto de Equilibrio Cebolla

Datos iniciales	Valor
Precio Venta	\$25,00
Coste Unitario (quintal)	\$1,01
Gastos Fijos Mes	\$3.425,00
Pto. Equilibrio	143
\$ Ventas Equilibrio	\$3.569

Fuente: Punto de Equilibrio Cebolla

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FIGURA N° 22. Punto de Equilibrio Cebolla



Fuente: Punto de Equilibrio Cebolla

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

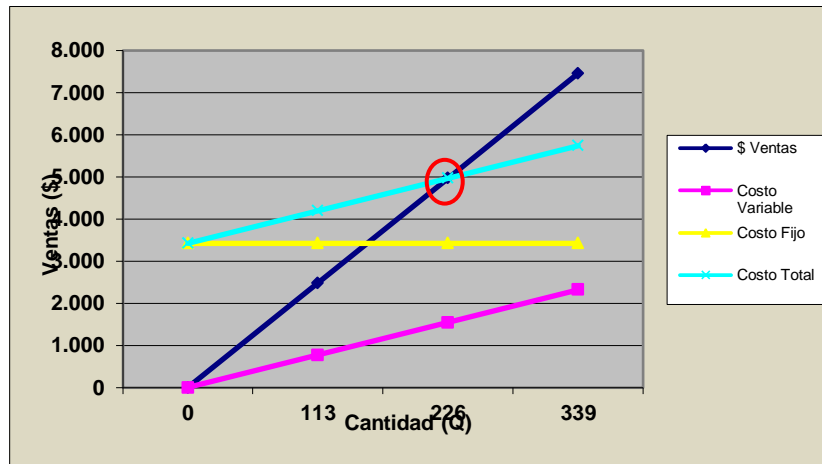
Para mantener un nivel de ventas de los quintales de cebolla, se ha determinado según el punto de equilibrio que se deben vender 143 quintales de cebolla mensuales a un precio de \$25,00 obteniendo una utilidad de \$3.569, de esta manera se debe cumplir con el punto de equilibrio que se ha identificado, punto en el cual no se obtienen ni pérdidas ni ganancias en las ventas de quintales de cebolla.

CUADRO N° 45. Punto de Equilibrio Pimiento

Datos iniciales	Valor
Precio Venta	\$22,00
Coste Unitario (saco)	\$6,85
Gastos Fijos Mes	\$3.425,00
Pto. Equilibrio	226
\$ Ventas Equilibrio	\$4.974

Fuente: Punto de Equilibrio Pimiento
 Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FIGURA N° 23. Punto de Equilibrio Pimiento



Fuente: Punto de Equilibrio Pimiento
 Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

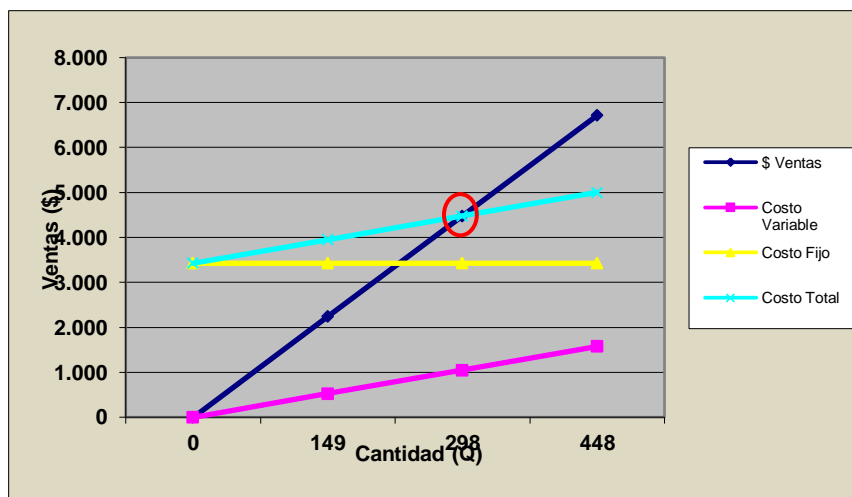
Con respecto al punto de equilibrio en la venta de sacos de pimienta se ha obtenido que se deben comercializar 226 sacos de pimienta mensuales a un precio de \$22,00; teniendo un ingreso de \$4.974; por lo tanto este es el punto entre precio y unidades de venta que se debe considerar puesto que si se disminuyen los 226 sacos mensuales ya se obtendrían pérdidas. De esta forma se determina el punto de equilibrio con respecto a la comercialización del saco de pimienta, manteniendo en este caso un nivel neutro con respecto al nivel de la oferta y de la demanda que se espera en el centro de acopio de la comuna “Salanguillo”.

CUADRO N° 46. Punto de Equilibrio Tomate

Datos iniciales	Valor
Precio Venta	\$15,00
Coste Unitario (caja)	\$3,52
Gastos Fijos Mes	\$3.425,00
Pto. Equilibrio	298
\$ Ventas Equilibrio	\$4.475

Fuente: Punto de Equilibrio Tomate
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FIGURA N° 24. Punto de Equilibrio Tomate



Fuente: Punto de Equilibrio Tomate
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Con respecto a las cajas de tomate se ha determinado que el punto de equilibrio en la cual no se obtienen pérdidas ni ganancias, es la comercialización de 298 cajas de tomate mensuales a un precio de \$15,00 teniendo un ingreso de \$4.475, por lo tanto si se disminuyen el número de cajas ya determinado se obtendrán pérdidas y por ende al comercializar más 298 cajas se obtendrán ganancias por ventas. De esta manera el punto de equilibrio permite establecer un factor de partida, conociendo así el número adecuado de ventas de cajas de tomate en la comuna Salanguillo.

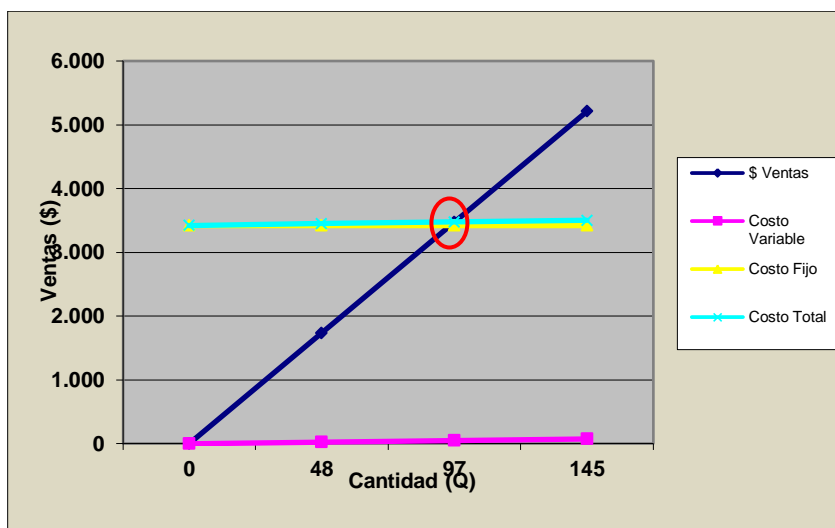
CUADRO N° 47. Punto de Equilibrio Sandía

Datos iniciales	Valor
Precio Venta	\$36,00
Coste Unitario (doc.)	\$0,53
Gastos Fijos Mes	\$3.425,00
Pto. Equilibrio	97
\$ Ventas Equilibrio	\$3.476

Fuente: Punto de Equilibrio Sandía

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FIGURA N° 25. Punto de Equilibrio Sandía



Fuente: Punto de Equilibrio Sandía

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

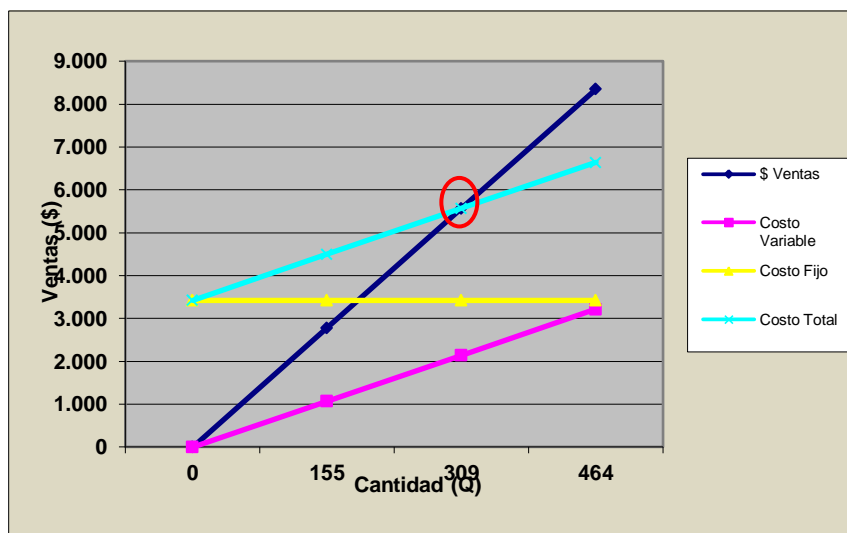
El punto de equilibrio identificado en la venta de docenas de sandía es comercializar 97 docenas de sandía mensual a un precio de \$36,00, obteniendo un ingreso por venta de \$3.476, por lo tanto si se disminuyen las ventas de docenas de sandía se obtendrán pérdidas y por lo tanto este es un punto de venta óptimo, en el cual se deben considerar el número adecuado de ventas de sandía, para mantener un nivel de ventas idóneo en el centro de acopio agrícola “Salanguillo”; por ello es muy importante la determinación del centro de acopio agrícola.

CUADRO N° 48. Punto de Equilibrio Maíz

Datos iniciales	Valor
Precio Venta	\$18,00
Coste Unitario	\$6,93
Gastos Fijos Mes	\$3.425,00
Pto. Equilibrio	309
\$ Ventas Equilibrio	\$5.569

Fuente: Punto de Equilibrio Maíz
 Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FIGURA N° 26. Punto de Equilibrio Maíz



Fuente: Punto de Equilibrio Maíz
 Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

Con respecto al punto de equilibrio en la venta de quintales de maíz, se identifica que es necesario vender 309 quintales de maíz mensuales a un precio de \$18,00; por lo tanto se obtiene un ingreso de \$5.569, de esta forma para obtener ganancias se deben comercializar más de 309 quintales de maíz, por ello este es un punto neutro en que el centro de acopio agrícola puede mantener su nivel de ventas, por ello se deben mantener hasta este nivel de quintales de maíz, dentro del proyecto para mantener un grado adecuado de comercialización.

4.7.10. Escenarios

CUADRO N° 49. Escenarios

ESCENARIO	VAN (X)	PROBABILIDAD	FACTOR	DESVIACIÓN	DESVIACIÓN 2	PRODUCTO
OPTIMISTA	\$250.000	40%	100.000	77.428	5.995.028.123	2.398.011.249
NORMAL	\$129.145	50%	\$ 64.572	-43.428	1.885.953.571	942.976.785
PESIMISTA	\$80.000	10%	8.000	-92.572	8.569.655.361	856.965.536
			172572			4197953571

Fuente: Escenarios

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo

Con respecto a los resultados obtenidos en los 3 tipos de escenarios el optimista, el normal y el pesimista; se obtuvo que existe un 50% de probabilidad que el escenario se de en un estado normal, por lo cual en un 40% podría ser optimista debido a las utilidades que ya se han reflejado en el escenario normal existiendo una posibilidad de expansión, y por último un 10% como pesimista donde su nivel no es muy alto por lo tanto su probabilidad es mínima.

Es así que los escenarios que se han detectado para el presente proyecto se basa en el optimista, pesimista y normal; de esta manera se puede apreciar el medio en el que se desenvolverían dentro del mercado; pudiendo de esta manera conocer que acciones tomar frente a estos escenarios.

De esta manera se hacen presentes los resultados obtenidos con respecto a los posibles escenarios del centro de acopio agrícola “Salanguillo”, y las consecuencias que podrían suscitar a lo largo del proceso comercial, productivo y administrativo. Recalcando además que existe mayor posibilidad que ocurra el escenario normal, seguido del optimista, debido a las estrategias a implementarse y a su nivel de ingresos proyectados a obtener, siendo esto muy favorable.

4.8. ANÁLISIS DE IMPACTO DEL PROYECTO

4.8.1. Análisis de la Evaluación Ambiental

En el análisis de evaluación ambiental se hacen presentes factores que permitirán conocer el efecto ambiental que surge a partir de la implementación del centro de acopio agrícola en dicha comunidad.

CUADRO N° 50. Análisis Ambiental

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Manejo de desechos						X		2
Manejo ecológico de los productos							X	3
Conservación del medio ambiente						X		2
TOTAL						4	3	7

Fuente: Análisis Ambiental

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

$$NI (Ambiental) = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de Factores}}$$

$$NI (Ambiental) = \frac{7}{3} = 2,33$$

Con respecto al análisis ambiental del proyecto se obtuvo como resultado 2,33; provocando en este caso un nivel de impacto ambiental medio positivo, considerando que se van a tomar en consideración todas las medidas necesarias en el almacenamiento de productos, además del tratamiento de desechos de los productos agrícolas que pueden ser utilizados para abonos orgánicos, por lo tanto el centro de acopio agrícola estará regido bajo normas ambientales, sin perjudicar

la naturaleza, por lo cual todo seguirá su ciclo ecológico; además que el medio de almacenamiento estará libre de tóxicos y químicos que perjudiquen la salud y el ambiente; recalando también que no utilizarán maquinarias en el proceso de cultivo y recolección de los productos agrícolas.

4.8.2. Análisis Socio – Económico del proyecto

Para el análisis socio-económico del presente proyecto se consideran ciertos factores que van a permitir el grado del impacto positivo o negativo que tendrá la ejecución de dicho proyecto en el aspecto social y económico de la comuna Salanguillo.

CUADRO N° 51. Análisis Socio-Económico

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Mejor condición de vida						X		2
Incentivo a la organización comunitaria							X	3
Reducción de Intermediarios							X	3
Fomento a fuentes de trabajo							X	3
Mejores ingresos económicos						X		2
TOTAL						4	9	13

Fuente: Análisis Socio-Económico

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

$$NI (\text{Socio} - \text{Económico}) = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de Factores}}$$

$$NI (\text{Socio} - \text{Económico}) = \frac{13}{5} = 2,6$$

De esta manera se ha obtenido un resultado de 2,6 en el análisis socio-económico de proyecto Centro de acopio Agrícola “Salanguillo”, teniendo un impacto positivo, debido a que se incrementa las fuentes de trabajo en dicha comuna, fomentando asimismo una mejor organización comunitaria y aún más entre los agricultores, permitiendo un mejor control en sus actividades y unión de fortalezas; existiendo un menor grado de intervención de intermediarios puesto que los productores comercializarán directamente a sus clientes a un precio adecuado, mejorando por ende sus ingresos económicos, teniendo como resultado un mejor estilo de vida para los habitantes de dicha comunidad.

CUADRO N° 52. Plan de Acción

PLAN DE ACCIÓN PARA EL CENTRO DE ACOPIO AGRÍCOLA "SALANGUILLO"				
PROBLEMA PRINCIPAL: Carencia de un centro de almacenamiento y comercialización				
OBJETIVO GENERAL: Evaluar la influencia de las estrategias de almacenamiento en el canal de distribución de los productos agrícolas, mediante un estudio que involucre a los agricultores y al mercado para la Creación de un centro de acopio agrícola en la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena, año 2013-2014				
Fin del Proyecto: Creación de un centro de acopio agrícola en la Comuna "Salanguillo"		Indicadores:		
		<ul style="list-style-type: none"> ◆ Base de datos de los pequeños comerciantes de frutas y legumbres del Cantón La Libertad. ◆ Datos del número de agricultores de la Comuna Salanguillo. ◆ Encuestas a los pequeños comerciantes del Cantón La Libertad y a los agricultores de la Comuna Salanguillo. 		
Propósito del Proyecto: Almacenar y comercializar frutas y legumbres de la Comuna Salanguillo, con estándares de calidad y la implementación de procesos adecuados de producción, administración y comercialización.		Indicador: Número de pequeños comerciantes de frutas y legumbres del Cantón La Libertad. Número de agricultores de la comuna Salanguillo.		
VARIABLES	OBJETIVOS	ESTUDIOS	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
ESTRATEGIAS DE ALMACENAMIENTO	Determinar cómo influyen las estrategias de almacenamiento en la producción de los agricultores de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena; mediante consulta con un experto, para su mayor productividad.	Estudio De Mercado y Entrevista a Expertos	<p>Segmentación del mercado La segmentación de mercado hace énfasis a la determinación de un grupo específico de clientes, como es los pequeños comerciantes de frutas y legumbres del cantón La Libertad.</p> <p>Penetración en el Mercado Hace referencia a la introducción de los productos agrícolas en el mercado y la difusión de este a los clientes</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Buscar las fuentes de información, encuestas y entrevistas. ◆ Determinar la población objetivo. ◆ Identificar los clientes meta
			<p>Estrategia de precio Consiste en la determinación de los precios para la comercialización de los productos agrícolas, en este caso estará basada en la competencia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Se deben establecer las técnicas adecuadas para ingresar los productos agrícolas al mercado, escogiendo en este caso: Prensa escrita, Cuñas Radiales, Publicidad Televisiva y Publicidad boca a boca. ◆ Realizar el presupuesto de publicidad y propaganda.
			<p>Adecuación de sistema Administrativo Hace referencia a implementación o adaptación de un sistema administrativo, llevando de esta forma una mejor manera de planificar, organizar, dirigir y controlar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Especificar el control y manejo de los precios de los productos agrícolas. ◆ Proyectar los precios por cada producto.
	Establecer los procesos administrativos para los agricultores de la comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena en el centro de acopio agrícola, mediante integración con los agricultores.	Estudio Administrativo Organizacional y Legal	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Determinar misión, visión, valores y objetivos institucionales. ◆ Establecer una estructura organizacional. ◆ Describir puestos y departamentos. 	

CANAL DE DISTRIBUCIÓN	Identificar el canal de distribución, mediante un estudio de mercado para mejorar el nivel de comercialización de los productos agrícolas de la comuna Salanguillo.	Estudio De Mercado y Entrevista a Expertos	Estrategia de Distribución Dicha estrategia indica el canal de distribución que llevará a cabo dicho centro de acopio como es: Productores, Centro de acopio, comerciantes, consumidor final.	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Identificar el canal óptimo de distribución. ◆ Elaborar un esquema del canal de distribución.
	Analizar los elementos de competitividad de los agricultores de la Comuna Salanguillo, mediante la opinión de un experto en el tema agrícola.		Estrategia de competitividad Manifiesta de qué manera va a competir en el mercado, en este caso mediante la estrategia de diferenciación que permite identificar a los productos del centro de acopio agrícola ante los demás.	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Establecer el tipo de estrategia competitiva más adecuada. ◆ Identificar a la calidad como característica principal de diferenciación, lográndolo mediante el tipo de almacenamiento y selección de los productos agrícolas idóneos. ◆ Definir un tipo de empaque adecuado para comercializarlos a los pequeños comerciantes, mediante sacos y cajas. ◆ Crear una marca que identifique al producto agrícola de la comunidad en el mercado.
TEMA: Creación de un centro de acopio agrícola en la Comuna Salanguillo.	Analizar cómo influye la creación de un centro de acopio para los agricultores de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena, mediante la opinión de los integrantes.	Estudio Técnico	Implementación de un centro de almacenamiento y comercialización Se basa en la infraestructura adecuada del centro de acopio y la logística completa de esta, incluyendo la descripción de los procesos de producción	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Elaborar la infraestructura del centro de acopio ◆ Determinar la capacidad Instalada. ◆ Descripción de los procesos de producción. ◆ Establecer el presupuesto de maquinaria, herramientas y equipos.
		Estudio Financiero	Identificación de la viabilidad del proyecto Hace énfasis a los estados e indicadores financieros que permiten determinar la factibilidad del proyecto.	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Proyecciones de ventas. ◆ Realizar los balances financieros. ◆ Determinar el TIR y VAN
		Estudio Ambiental	Impacto ambiental del proyecto Indica la causa o nivel de impacto ambiental y socioeconómico que va a tener la ejecución del proyecto.	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Identificar el estudio ambiental del proyecto. ◆ Identificación del estudio socio-económico.

Fuente: Plan de Acción.

Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

CONCLUSIONES

- El nivel de organización de los agricultores de la comuna Salanguillo es poco eficiente con un 57%, por lo cual no tienen una mayor productividad.
- El 70% de los agricultores de la comuna Salanguillo venden sus frutas y legumbres a los intermediarios, ocasionando estos menores ingresos.
- El 83% de los agricultores desean formar parte del proyecto de creación de un centro de acopio agrícola, opinan que es una gran opción.
- Sólo el 27% de los agricultores ha recibido capacitaciones en el tema de ventas y comercialización, siendo un porcentaje muy bajo.
- El 100% de los agricultores no aplican estrategias de comercialización para abarcar nuevos mercados.
- Los productos agrícolas que mayor producen con mayor frecuencia es la cebolla con 15%, la sandía en un 20%, el pimiento con un 23%, el maíz con un 30% y por último el tomate con un 11%, siendo estos los más representativos.
- El 60% de los pequeños comerciantes del cantón La Libertad cree que las frutas y legumbres no deben empaquetarse para la comercialización debido a que en el mercado no se cuenta con el ambiente adecuado.
- El 94% de los pequeños comerciantes opinan que las frutas y legumbres del centro de acopio “Salanguillo” deben tener una marca para un mayor reconocimiento.
- El 90% de los pequeños comerciantes están dispuestos a adquirir frutas y legumbres del centro de acopio agrícola “Salanguillo” puesto que serían de mejor calidad y más conservados.
- Se obtiene un TIR del 28% siendo un proyecto viable y factible, debido a su nivel de ventas.

RECOMENDACIONES

- Es imprescindible la creación del centro de acopio agrícola “Salanguillo, para el fomento del desarrollo productivo agrícola de dicha comunidad, creando de igual manera fuentes de trabajo y el trabajo en equipo y por ende erradicando a los intermediarios logrando el desarrollo de la competitividad.
- Adaptar un mejor e idóneo canal de distribución para el grupo de agricultores de la comuna Salanguillo.
- Se recomienda que las entidades gubernamentales que incentivan el desarrollo productivo brinde programas de capacitación a los agricultores de dicha comunidad especialmente en áreas de ventas y comercialización.
- Posicionar las frutas y legumbres de la comuna Salanguillo mediante la creación de una marca para de esta manera ser reconocida en el mercado.
- Emplear programas de marketing para la difusión de los productos, mediante distintas tácticas de publicidad y propaganda como: publicidad radial, televisiva, entre otros.
- Para la presentación y preservación del producto se recomienda emplear un tipo de empaque al granel, tales como sacos y cajas; puesto que va a estar dirigido a los pequeños comerciantes del cantón La Libertad.
- Debido a que el indicador financiero TIR dio como resultado un 28% se recomienda la ejecución del proyecto puesto que presenta rentabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

1. Acosta M. Marcos André (Octubre del 2012); Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio que se dedique a la comercialización de productos agrícolas, en la parroquia de Imbaya, del cantón Antonio ante, provincia de Imbabura [en línea], revisado el 8 de Agosto del 2013, disponible:
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1745/1/%E2%80%9CESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD%20PARA%20LA%20CREACI%C3%93N%20DE%20UN%20CENTRO%20DE%20ACOPIO%20QUE%20SE%20DEDIQUA%20A%20LA%20COMERCIALIZA.pdf>
2. Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica Andes (8 de Julio del 2013); El PIB Ecuatoriano crece 3,5% en el inicio del 2013, reporta el Banco Central, [en línea], revisado el 15 de Agosto del 2013, disponible:
<http://www.andes.info.ec/es/economia/pib-ecuatoriano-crece-35-inicio-2013-reporta-banco-central.html>
3. Agroecuador (s.f); III Censo Agropecuario [en línea], revisado el 17 de Agosto del 2013, disponible:
<http://www.agroecuador.com/HTML/Censo/Censo.htm>
4. Albert María (2007) “La Investigación Educativa, España. Mc Graw Hill
5. Asamblea Nacional Constituyente, Código Orgánico de la producción (2010)
6. Asamblea Nacional Constituyente, Constitución de la República del Ecuador (2008)
7. Asamblea Nacional Constituyente, Ley de Economía Popular y Solidaria (2011)
8. Asamblea Nacional Constituyente, Plan del Buen Vivir (2013-2017)
9. Banco Central del Ecuador (5 de Agosto del 2013); La economía ecuatoriana continúa creciendo en el primer trimestre de 2013 [en línea], revisado el 17 de Agosto del 2013, disponible:
<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/ComunicacionMedios/Actividades/Comunicacion0105082013.pdf>
10. Banco Central del Ecuador (Julio 2013); Reporte Mensual Inflación [en línea], revisado el 15 de Agosto del 2013, disponible:
<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/inf201307.pdf>
11. Bolaños Gudiño María José, Corrales Rivera Manuel Alpino (11 de Julio del 2013); Estudio de factibilidad para la creación de un Centro de acopio para la comercialización de productos agrícolas en la Comunidad El Juncal, parroquia Ambuquí, cantón Ibarra, de la provincia de Imbabura [en línea], revisado el 15 de Octubre del 2013, disponible:
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1953/1/ESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD%20PARA%20LA%20CREACI%C3%93N%20DE%20UN%20CENTRO%20DE%20ACO.pdf>

12. Cepeda Landin, Diego Efraín (8 de abril 2011); Estudio de factibilidad para la creación de un centro acopio destinado a la comercialización de cacao de fino aroma en la zona de la Troncal [en línea], revisado el 15 de Julio del 2012, disponible:<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1738/17/UPS-GT000292.pdf>
13. Cervantes Luis, Méndez Lara Edith Gladys (2 de Mayo del 2012); Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de frutas del valle en la comunidad del chota, parroquia Ambuquí, cantón Ibarra, provincia Imbabura [en línea], revisado el 22 de Agosto del 2013, disponible: <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/872/2/02%20ICA%20099%20TESIS.pdf>
14. Ecuador Inmediato (22 de Diciembre del 2012); Proyecto agrícola PIDAASSE en Santa Elena es una gran esperanza para el país, afirma Presidente Correa, [en línea], revisado el 22 de Agosto del 2013, disponible: http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=187976&umt=proyecto_agricola_pidaasse_en_santa_elena_es_una_gran_esperanza_para_pais_afirma_presidente_correa
15. El Mercurio (9 de Marzo del 2013); Agricultores exigen crear mercado agroproductor para evitar intermediación [en línea], revisado el 17 de Agosto del 2013, disponible: <http://www.elmercurio.com.ec/371996-agricultores-exigen-crear-mercado-agroproductor-para-evitar-intermediacion.html>
16. Enger Eldon, Smith Bradley (2006); Ciencia Ambiental
17. Estudio Realizado Por la ESPOL (Noviembre 2001); Taller de Plan Estratégico Participativo de la Comuna Salanguillo [en línea], revisado el 30 de Agosto del 2012 disponible <http://www.pdpse.espol.edu.ec/documentos/proyectos/2001/colonche/salanguillo1c01.pdf>.
18. Fuentes Sixco, Ivania Cony, Guadron Casco, José Alexander, Hernández Rodríguez, Juana Dominga, Segura Carlos, Palma Jacinto, Edgar Ernesto, Portillo Fuentes, Fátima Concepción (25 de Septiembre del 2010); “Diseño de un centro de acopio agrícola, en san Ignacio, Chalatenango” [en línea], revisado el (4 de septiembre del 2012); disponible: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Estudio-De-Mercado/804421.html>
19. GAD (Gobierno Autónomo Descentralizado de La Libertad) Número de comercios del Cantón La Libertad
20. Gobierno Autónomo Departamental de Santa Cruz, Manual de Buenas Prácticas Agrícolas; revisado el (3 de Septiembre del 2012); disponible: <http://www.ac.org.ar/descargas/manual.pdf>
21. Gobierno Autónomo Departamental, Santa Cruz , Centros de Acopio, [en línea], revisado el 4 de Diciembre del 2012, disponible: <http://www.santacruz.gob.bo/productiva/apoyo/agricola/acopio/contenido.php?IdNoticia=2777&IdMenu=400110#ancla>

22. Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial “COLONCHE”; Comuna Salanguillo [en línea], revisado el 30 de Julio del 2013, disponible: http://colonche.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=70&Itemid=77
23. Gobierno Departamental Autónomo Santa Cruz (s.f); Manual para el cultivo de hortalizas [en línea], revisado el 27 de Julio del 2013, disponible: <http://es.scribd.com/doc/21893520/Manual-para-el-cultivo-de-hortalizas>
24. Gonzalo Paredes Wilson, Paredes Nataly; 2011 Investigación Acción.
25. Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (2012); Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua [en línea], revisado el 6 de Septiembre del 2013, disponible: http://www.inec.gob.ec/ESPAC2012/PRESENTACION-Espac.pdf?TB_iframe=true&height=600&width=1000
26. Inuca Chicaiza Tatiana (2010); Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio con un sistema de preparación y empaque de la frutilla en la comunidad de inti huayco Pungo, para la comercialización en las ciudades de Ibarra, Quito y Ambato. [en línea], revisado el 4 de Diciembre del 2012, disponible: [http://repositorio.uotavalo.edu.ec/bitstream/123456789/46/1/UO-CA-CEF-10 TATIANA%20INUCA%20CHICAIZA-PROYECTO.pdf](http://repositorio.uotavalo.edu.ec/bitstream/123456789/46/1/UO-CA-CEF-10%20TATIANA%20INUCA%20CHICAIZA-PROYECTO.pdf)
27. Kalipedia; Agricultura [en línea], revisado el (4 de Diciembre del 2012); disponible: http://ec.kalipedia.com/geografia-ecuador/tema/uso-suelo-agricola-ecuador.html?x=20080801klpgeogec_33.Kes&ap=0
28. Leuterio Liriano Félix (2012); Plan estratégico para la Comuna Salanguillo, parroquia colonche, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena, Período 2012-2016. Tesis de Grado no publicada, Universidad Estatal Península de Santa Elena.
29. Lima Soto Fausto Guillermo, Yépez Vallejos Emérita Eulalia (10 de Julio del 2013); Estudio de factibilidad para la creación de un Centro de acopio frutícola en la parroquia de Apuela del Cantón Cotacachi [en línea], revisado el 15 de Octubre del 2013, disponible: <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1776/1/02TESIS200.pdf>
30. López Calderón Axcel Francisco (Octubre 2005); Centro de Acopio para granos de exportación y Mercado comunitario Aldea de Ribacó Purulhá Baja Vera Paz [en línea], revisado el 3 de Septiembre del 2012, disponible: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/02/02_1442.pdf
31. Martínez Ballen Harold Alexis (2009); Estudios proyecto para la creación de un centro de acopio de banano en el municipio de Puli Cundinamarca [en línea], revisado el 25 de Julio del 2013, disponible: [http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/a6884%20-%20estudios%20proyecto%20para%20la%20creacion%20de%20un%20centro%20de%20acopio%20de%20banano%20municipio%20de%20puli%20cundinamarca%20\(pag%2067%20-%201.360%20kb\).pdf](http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/a6884%20-%20estudios%20proyecto%20para%20la%20creacion%20de%20un%20centro%20de%20acopio%20de%20banano%20municipio%20de%20puli%20cundinamarca%20(pag%2067%20-%201.360%20kb).pdf)
32. Méndez Álvarez Carlos; 2006 Metodología de la Investigación

33. Mendoza Gilberto (1995); Compendio de Mercadeo de Productos Agropecuarios) [en línea], revisado el (21 de Diciembre del 2012); disponible:
<http://books.google.com.ec/books?id=wP73RsWyWFMC&pg=PA150&lp g=PA150&dq=centros+de+acopio+de+productos+agricolas&source=bl&ots=qZbJkgnToM&sig=gZ85yB412mto6y7yqfUKZvCV9Wg&hl=es&sa=X&ei=XAvUUPz6EcT90gHriYCwBw&sqi=2&ved=0CFQQ6AEwBg#v=onepage&q=centros%20de%20acopio%20de%20productos%20agricolas&f=true>
34. Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (5 de Octubre del 2013); Rangos de precios referenciales para el control de los intendentes [en línea], revisado el 8 de Octubre del 2013, disponible:
<http://servicios.agricultura.gob.ec/sinagap/index.php/pr-guayaquil>
35. Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (s.f); Producción [en línea], revisado el 6 de Septiembre del 2013, disponible:
<http://servicios.agricultura.gob.ec/sinagap/index.php/site-map/2-produccion/Cacao?view=application>
36. Molla Descals Alejandro (s.f); El marketing y la comercialización de productos agroalimentarios [en línea], revisado el 15 de Octubre del 2013, disponible:
<http://www.publicacionescajamar.es/pdf/publicaciones-periodicas/mediterraneo-economico/11/11-177.pdf>
37. Muñoz Hernán, Sevillano Amanda (10 de Julio del 2013); Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio comunitario de productos agrícolas en la zona de Intag – Cantón Cotacachi – Provincia Imbabura [en línea], revisado el 15 de Octubre del 2013, disponible:
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1765/1/ICO%20273.pdf>
38. Normas Internacionales de Contabilidad (2012)
39. Normas Internacionales de Información Financiera (2012)
40. Noticias 24; El 70% de los productos agrícolas que se consumen en el país son importados [en línea], revisado el (4 de Diciembre del 2012); disponible:
<http://economia.noticias24.com/noticia/11908/el-70-de-los-productos-agricolas-que-se-consumen-en-el-pais-son-importados/>
41. Ortiz Fernando (Agosto 2008); Potencialidades Península de Santa Elena [en línea], revisado el (31 de octubre del 2012); disponible:
http://www.agrogestion.ec/potencialidades_peninsula.pdf
42. Peris Salvador Miguel, PARRA Guerrero Francisca, LHERMIE Christian, Romero José Miguel (Julio 2008); Distribución Comercial [en línea], revisado el 21 de Agosto del 2013, disponible:
http://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=MFeMermRJwIC&oi=fnd&pg=PA21&dq=canal+de+distribucion&ots=gh5w4eOSUC&sig=iYEZ-L2A_h4QFXIYI_QujMfDmeI#v=onepage&q&f=false
43. Porter Michael (1991); Ventaja Competitiva, Creación y Sostenimiento de un desarrollo superior
44. Porter Michael (2009); Ser Competitivo
45. Proecuador (13 de Julio del 2012); La producción agrícola debe crecer un 60% hasta 2050 [en línea], revisado el (4 de Diciembre); disponible:

<http://www.proecuador.gob.ec/2012/07/13/la-produccion-agricola-debe-crecer-un-60-hasta-2050/>

46. Sampieri Hernández R. (2003); Metodología de la Investigación.
47. Silva Sánchez Álvaro (Agosto 2006); Logística de Almacenamiento [en línea], revisado el 22 de Agosto del 2013, disponible: http://www.tauniversity.org/tesis/Tesis_Alvaro_Silva_2.doc
48. Suárez Gil Esperanza (2009); Análisis de viabilidad para la creación de un centro de acopio de Frutas en Guaca, Santander, Colombia [en línea], revisado el 8 de Octubre del 2013, disponible: http://www.udi.edu.co/paginas/investigacion/isbn/porter/acopio_guaca.pdf
49. Valdivia Díaz Héctor (30 de Agosto del 2004); Centros de Acopio [en línea], revisado el 8 de Agosto del 2013, disponible: <http://www.mailxmail.com/curso-generacion-empleo/centros-acopio>
50. Zambrano Alexandra, Revista el Agro (Edición 196); Sector agropecuario hacia el desarrollo sostenible [en línea], revisado el (4 de Diciembre del 2012); disponible: <http://www.revistaelagro.com/2012/02/29/sector-agropecuario-hacia-el-desarrollo-sostenible/>

ANEXOS

ANEXO A. Ficha de Observación

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

FICHA DE OBSERVACIÓN EMPRESARIAL

DATOS GENERALES			
Nombre de la empresa: Agricultores de la Comuna Salanguillo.		Actividad a la que se dedica:	
Estructura organizacional		Los habitantes de la comuna Salanguillo se dedica a varias actividades productivas como la ganadería, el turismo, las artesanías y la principal la agricultura, en la cual cultivan frutas y hortalizas como: tomate, cebolla, pimiento, maíz, sandía, entre otros productos.	
La Comuna Salanguillo no cuenta con ningún tipo de asociación, por lo tanto están organizados mediante un cabildo, conformada por un presidente, vicepresidente, síndico, tesorero y secretario.			
PROCESO PRODUCTIVO O DE SERVICIO			
Cuántos procesos encontramos. Mencione y ponga		Mencione la tecnología que aplican para los procesos productivos	
En cuanto al proceso agrícola que realizan los productores de dicho lugar se encontró: Preparación de la tierra Cultivo de los diversos productos. Cuidado de los sembríos que implica riego y protección de plagas. Cosecha o recolección de los productos. Y por último la venta de los mismos.		No cuentan con ningún tipo de tecnología en ninguno de los procesos productivos agrícolas, puesto que se interviene el trabajo del hombre, en cuanto al riego utilizan bombas de riego propias o alquiladas.	
PRODUCTO O SERVICIO			
Materia prima utilizada	Insumos del exterior	Mercados	
La principal materia prima que se requiere en la producción son las semillas de los diferentes productos que cultivan, en este caso cebolla, tomate, pimiento, sandía, maíz. Y el agua para el riego	No existen insumos que requieran del exterior.	Cuentan con la intervención de intermediarios, y por lo tanto venden los productos a los mercados o en ferias.	
Origen de la materia prima	Las semillas de los diferentes productos y demás insumos agrícolas las consiguen en Agripac, en locales como el PIBE, el Gato ubicados en el Cantón La Libertad.	Personal que participa del proceso	El grupo de agricultores están conformados por aproximadamente 60 integrantes

Características de presentación del producto	Los productos agrícolas como las hortalizas y frutas, no presentan empaque alguno	Normas de seguridad que aplican	No cuentan con normas de seguridad en los procesos de producción y comercialización
Normas de calidad que aplican	no existen normas de calidad en los procesos de producción y comercialización.		
INSTALACIONES			
Manejo de bodega	Ubicación de la empresa Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena.		
Actualmente Los productores no manejan bodegas en la cual puedan almacenar sus productos agrícolas.			
OTROS			
<ul style="list-style-type: none"> ◆ No aplican estrategias de comercialización, por tal motivo existe la intervención de los intermediarios, los mismos que revenden los productos a mayores precios. ◆ No cuentan con un lugar adecuado para comercializar sus productos. ◆ Venden sus productos a menores precios debido al deterioro de productos o mal manejo de políticas de precios. ◆ Requieren almacenar sus productos para conservarlos y por ende venderlos a un precio adecuado. ◆ Reciben pocas capacitaciones en área de cultivos. 			

ANEXO B. Carta Aval

COMUNA SALANGUILLO-PARROQUIA COLONCHE Santa Elena-Ecuador

Colonche-Salanguillo, 15 de Septiembre del 2012

Ing.
MERCEDES FREIRE RENDÓN MSC.
DECANA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS DE LA
UPSE
EN SU DESPACHO:

De nuestras consideraciones:

Reciba un cordial saludo de quienes conformamos la COMUNA "SALANGUILLO" DE LA PARROQUIA COLONCHE, PROVINCIA DE SANTA ELENA; deseándole éxitos en sus funciones que acertadamente dirige y a la vez aprovechamos la oportunidad para exponer:

Por medio de la presente me permito informar a usted que la estudiante **PANCHANA CLAVIJO ALBA TATIANA**, portador de la C.I 0928383736 de la CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO EMPRESARIAL está AUTORIZADO en desarrollar su tema de tesis titulado "PROPUESTA DE CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO PARA LA TRANSFERENCIA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS DE LA COMUNA SALANGUILLO PROVINCIA DE SANTA ELENA"

El cuál se le brindará toda la ayuda e información necesaria para su realización.

Sin más que comunicar, nos suscribimos a usted.

Atte.


Sr. Oscar Santos
Presidente de la Comuna




Milton Catuto
Vicepresidente de la Comuna

Sr. Danilo Mera
Secretario de la Comuna


Sr. Segundo Asencio
Tesorero de la Asociación

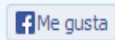

Sr. Angel pozo
Sindico

Adjuntó Nómina de Participantes del proyecto.

ANEXO C. Agricultores exigen crear mercado agroproductor para evitar intermediación

Agricultores exigen crear mercado agroproductor para evitar intermediación

9 marzo, 2013



Productores advierten que más allá del Decreto que fija precios referenciales, a los víveres, hay otros problemas graves.

ENTREVISTA

Ante el decreto ejecutivo emitido para controlar la especulación de víveres, mediante la fijación de precios referenciales, el presidente de la Cámara de Agricultura, Santiago Malo, alerta sobre la especulación de insumos agrícolas, los precios muy bajos que el comerciante paga el productor y la necesidad de vincular más directamente al productor con el consumidor final. Santiago Malo, presidente de la Cámara de la Agricultura del Azuay, da criterio.

¿Qué opina sobre el Decreto de precios referenciales?

Si enfocamos la intencionalidad del gobierno de evitar la especulación es una medida acertada, pero corremos un riesgo de que contraccionen el precio de venta de un producto y afecte a toda la cadena productiva y terminamos afectando al productor, quien en un momento determinado sería quien tenga que asumir este tope de precios. Nosotros históricamente tenemos un incremento en nuestro costo de producción porque los insumos que se vinculan a la producción agrícola no tienen un control de precios sino están en el libre mercado y ahí sí hay niveles de especulación.

¿Qué insumo es el más costoso?

El abono, la úrea..., los importadores suben su costo con incrementos que sobrepasan el 27% en los últimos seis meses. La semilla sube periódicamente.

¿Qué ha pasado en los últimos años?

No hemos visto una medida con una orientación clara para los sectores productivos agrícolas, han existido medidas parches, no una política agraria en el largo plazo que permita al sector productor agrícola enfocar e invertir. Entonces tenemos un poco de preocupación que este Decreto empiece a afectar al productor en un momento determinado, por no poder controlar la cadena desde el consumidor final hasta el productor inicial

ANEXO D. La producción agrícola debe crecer un 60% hasta 2050

La producción agrícola debe crecer un 60% hasta 2050

La producción agrícola debe incrementarse en un 60% en los próximos 40 años para satisfacer la creciente demanda de alimentos a nivel mundial, conteniendo los precios de los productos y reduciendo la inseguridad alimentaria, pero para lograrlo hay que avanzar hacia un sistema productivo más sostenible.

Esta es una de las conclusiones del informe "Perspectivas agrícolas 2012-2021", elaborado de forma conjunta por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

El texto señala que, pese a que los precios de los alimentos han caído significativamente desde el pico registrado en 2008, se prevé que estos se mantengan en una media más elevada que a principios del milenio, debido a una demanda creciente y a una desaceleración de la producción mundial.

Durante la presentación de estos datos, el director general de la FAO, el brasileño Jose Graziano da Silva, destacó que "la seguridad alimentaria sigue siendo una de las mayores preocupaciones y lo seguirá siendo en los próximos decenios".

Así, Graziano da Silva reflexionó sobre la incidencia que tiene el incremento del precio de los alimentos sobre las personas que viven en situaciones de pobreza y recalcó que "es necesario duplicar los esfuerzos" para reducir el número de hambrientos, que actualmente se sitúa en torno a los mil millones.

El informe dice que el crecimiento de la producción agrícola pasará del 2% anual que ha registrado en las últimas décadas a un 1,7% en los próximos 10 años.

ANEXO E. Proyecto agrícola PIDAASSE en Santa Elena es una gran esperanza para el país, afirma Presidente Correa

Proyecto agrícola PIDAASSE en Santa Elena es una gran esperanza para el país, afirma Presidente Correa 11:21:45

Recursos

- Imprimir artículo
- Compartir
- Reportar problema

Calificación

Regístrate para calificar esta noticia

Imágenes



El Estado ha invertido más de dos y medio millones de dólares

Dos y medio millones de dólares se invertirán en el proyecto PIDAASSE en la provincia de Santa Elena para mejorar la agricultura en esta zona. El gobierno apoyará este plan piloto con asistencia técnica y con el apoyo de técnicos cubanos, indicó el Presidente Rafael Correa.

Señaló que el proyecto PIDAASSE es una gran esperanza es un éxito total, es un proyecto piloto para mejorar la agricultura en este caso de Santa Elena, pero lo que se busca es generalizarlo a nivel de todo el país.

"Algunos creen que el problema principal de la agricultura ecuatoriana es la falta de tierra, también es un problema, pero el problema principal es la baja productividad, por ejemplo en Santa Elena el problema no es falta de tierra, hay cualquier cantidad de tierras comunales, de hecho, por hacerlo mejor cometimos un error y declaramos en la Constitución esas tierras comunales, inalienables, intransferibles, inembargables, no sirven como garantía para un préstamo bancario. Los compañeros comuneros tienen problema para acceder a un crédito", dijo el Mandatario.

Indicó que "hay problema de riego, de asistencia técnica, este es un plan piloto para corregir al menos los últimos factores, acompañamiento técnico, en este caso por parte de técnicos cubanos, dirigido por el doctor Alberto Gómez.

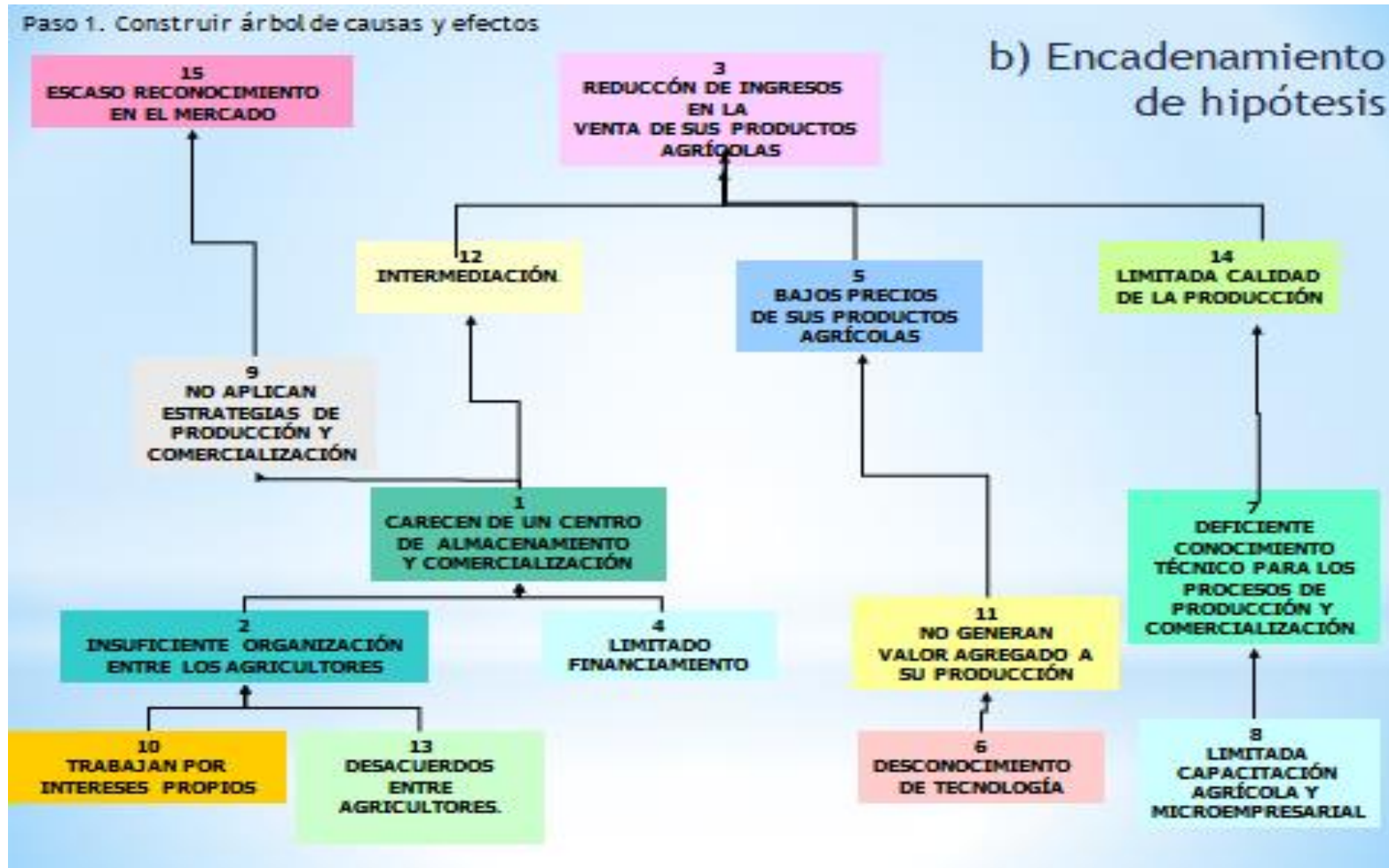
El Presidente manifestó que se apoyará con capital semilla porque no tienen acceso a crédito, y en este PIDAASSE se apoyará con dos millones y medio de dólares, semilla de primera calidad y riego, gracias a ese capital semilla que dio el Estado.

El proyecto con alrededor de 60 hectáreas. "La inversión por hectárea es de menos de 5 mil dólares, pero el resultado es

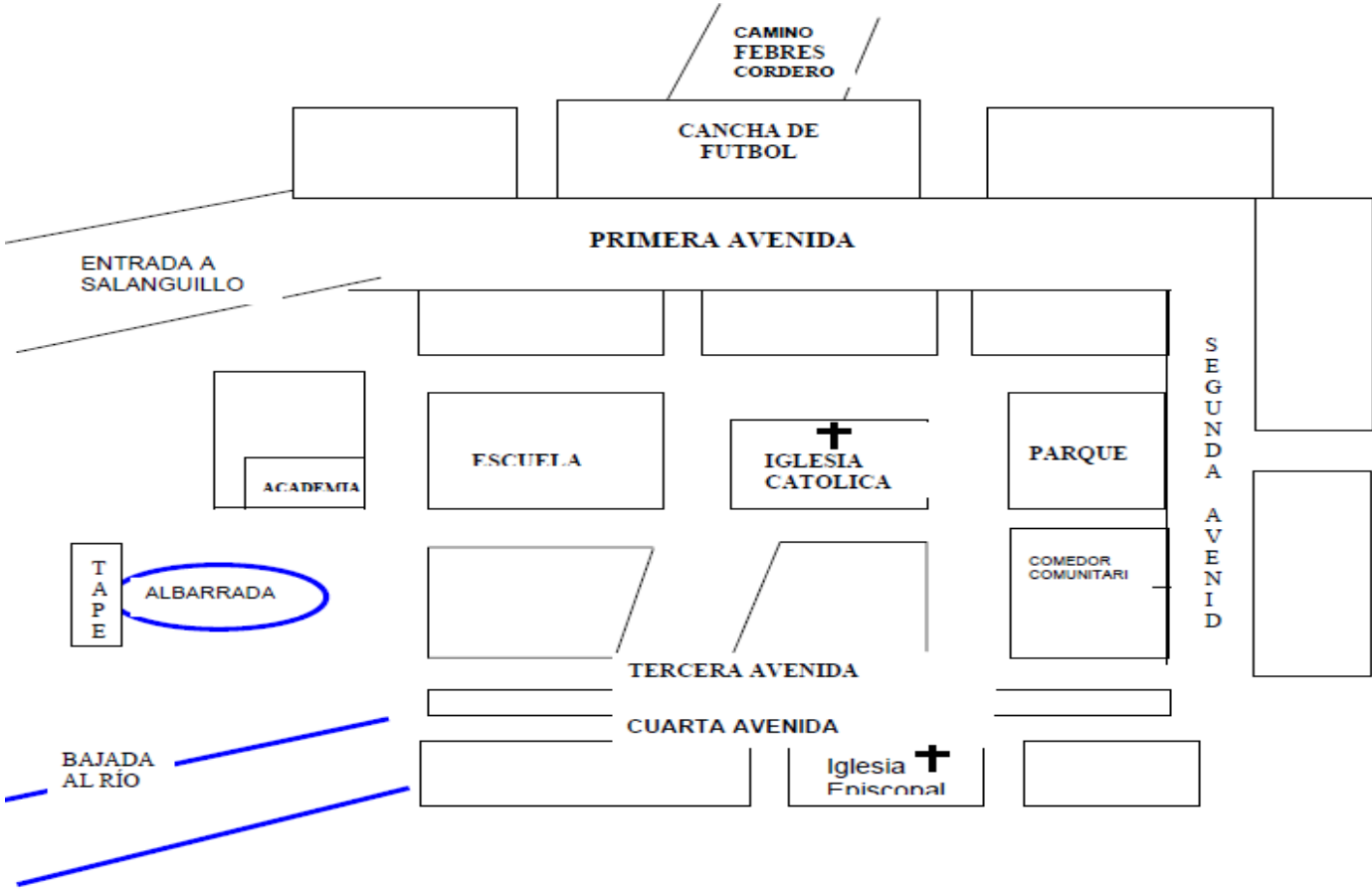
ANEXO F. Matriz de Vester

<i>Matriz de Vester</i>																	
<i>Problemas</i>		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	<i>Total Activos</i>
1	<i>Carecen de un centro de almacenamiento y comercialización</i>	0	0	2	0	0	0	0	0	3	0	0	3	0	0	2	10
2	<i>Insuficiente organización entre los agricultores</i>	3	0	1	0	0	0	0	0	2	0	0	2	0	0	1	9
3	<i>Pérdida económica en la venta de sus productos agrícolas</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4	<i>Limitado financiamiento</i>	3	0	1	0	0	0	0	0	2	0	0	2	0	0	1	9
5	<i>Bajos precios de sus productos agrícolas</i>	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
6	<i>Desconocimiento de tecnología</i>	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	6
7	<i>Limitado conocimiento técnico para los procesos de producción y comercialización</i>	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	5
8	<i>Limitada capacitación agrícola y microempresarial</i>	1	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	2	0	6
9	<i>No aplican estrategias de producción y comercialización</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3
10	<i>Trabajan por sus propios intereses</i>	2	3	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	9
11	<i>No generan valor agregado a su producción</i>	0	0	2	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
12	<i>Intermediación</i>	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
13	<i>Desacuerdo entre agricultores</i>	2	3	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	9
14	<i>Deficiente control productivo y comercial</i>	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
15	<i>Ecaso reconocimiento en el mercado</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Pasivos		11	6	20	0	5	0	3	0	9	0	3	9	0	5	9	

ANEXO G. Árbol de Problemas



ANEXO H. Croquis de la Comuna Salanguillo



ANEXO I. Matriz de Consistencia Problema, Objetivos, Hipótesis, Tema, Problemas, sus problemas

TÍTULO: Creación de un centro de acopio agrícola en la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena, año 2013-2014			
<p><u>PROBLEMA:</u> ¿Cómo influyen las estrategias de almacenamiento en el canal de distribución de los productos agrícolas en la comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena, año 2013?</p>	<p><u>OBJETIVO GENERAL:</u> Evaluar la influencia de las estrategias de almacenamiento en el canal de distribución de los productos agrícolas, mediante un estudio que involucre a los agricultores y al mercado para la Creación de un centro de acopio para la transferencia de productos agrícolas de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena, año 2013.</p>	<p><u>HIPÓTESIS:</u> La influencia de las estrategias de almacenamiento productiva optimizará el canal de distribución de los productos agrícolas, mediante un estudio que involucre a los agricultores y al mercado de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena, año 2013.</p>	<p><u>TEMA:</u> La influencia de las estrategias de almacenamiento en el canal de distribución de los productos agrícolas, mediante un estudio que involucre a los agricultores y al mercado. Creación de un centro de acopio agrícola en la Comuna Salanguillo, Parroquia Colonche, Provincia de Santa Elena, año 2013.</p>
<p><u>SISTEMATIZACIÓN:</u> <u>PARA VARIABLE INDEPENDIENTE</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cómo influyen las estrategias de almacenamiento en la producción de los agricultores de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena? 2. ¿Cómo inciden los procesos administrativos en los agricultores de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena? <p><u>PARA VARIABLE DEPENDIENTE</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 3. ¿Cómo incide el canal de distribución en la comercialización de los agricultores de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena? 4. ¿Qué factores influyen en la competitividad de los agricultores de la Comuna Salanguillo, Península de Santa Elena? <p><u>PARA PROPUESTA</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 5. ¿Cómo influye la creación de un centro de acopio para los agricultores de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena? 		<p><u>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</u> <u>PARA VARIABLE INDEPENDIENTE</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Determinar cómo influyen las estrategias de almacenamiento en la producción de los agricultores de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena; mediante consulta con un experto, para su mayor productividad. 2. Establecer los procesos administrativos para los agricultores de la comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena en el centro de acopio agrícola, mediante integración con los agricultores. <p><u>PARA VARIABLE DEPENDIENTE</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Identificar el canal de distribución, mediante un estudio de mercado para mejorar el nivel de comercialización de los productos agrícolas de la comuna Salanguillo. 4. Analizar los elementos de competitividad de los agricultores de la Comuna Salanguillo, mediante la opinión de un experto en el tema agrícola. <p><u>PARA PROPUESTA</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Analizar cómo influye la creación de un centro de acopio para los agricultores de la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena, mediante la opinión de los integrantes. 	

ANEXO J. Cultivos de la Provincia de Santa Elena.

Rubro	Cultivo/Rubro	Cantones									Total Has.	Rendimiento Tm/ha	Rendimiento Anual TM	
		Santa Elena								La Libertad				Salinas
		Manglaralto	Colonche	Chanduy	Simón Bolívar	Santa Elena	Atahualpa	Ancón	La Libertad	Salinas				
AGRICOLA	CIRUELA	5	30	450	2400	30	10	5	5	3	2938	2,5	7345	
	MAÍZ	215	400	1027	3800	30	0	2	15	10	5499	3,6	19796,4	
	BANANO	10	15	236	95	330	0	0	0	0	686	4	2744	
	PIMIENTO	72	75	80	10	95	25	5	10	10	382	0,3	114,6	
	CACAO	25	25	70	50	35	1	1	0	0	207	1,5	310,5	
	CEBOLLA	25	30	94	0	20	0	1	3	10	183	15	2725	
	SANDIA	87	75	60	2	42	1	5	6	10	288	12	3456	
	MARACUYA	8	60	15	200	16	0	0	0	0	299	0,8	239,2	
	MELON	104	35	73	10	15	0	2	12	8	259	8	2072	
	TOMATE	10	18	30	5	15	10	1	20	15	124	3,5	434	
	PEPINO	18	8	15	2	10	3	1	5	3	65	0,4	26	
	SOYA	0	0	42	1	0	0	0	0	0	43	1,2	51,6	
	PALMA DE COCO	5	0	3	0	22	0	0	0	0	30	-	0	
	TRIGO	0	0	120	0	0	0	0	0	0	120	1,8	216	
	PALMA AFRICANA	0	15	60	122,8	0	0	0	0	0	182,8	-	0	
	LIMON	405	6	10	2	1	0	0	0	0	433	-	0	
	PAPAYA	13	2	25	18	35	1	1	5	3	107	72	7704	
	STEVIA	0	2	68	0	1	0	0	1	0	72	12	864	
	MONTE Y BOSQUES	2500	5000	2500	3200	1500	200	250	50	5	15205	-	0	
	PASTOS CULTIVADOS	568	80	20	15	35	1	2	2	1	724	15	10860	
	PAJA TOQUILLA	1200	350	0	0	0	0	0	0	0	1550	-	0	
	CAÑA GUADUA	524	54	5	0	0	0	0	0	0	583	-	0	
	TAGUA	450	35	0	0	0	0	0	0	0	485	-	0	
	CAFÉ	25	15	12	18	5	0	0	0	0	75	0,35	26,25	
	NARANJA	21	12	0	0	0	0	0	0	0	33	0,8	26,4	
	PLATANO	12	5	35	150	12	0	1	0	0	215	0,5	107,5	
PIÑA	16	5	0	2	0	0	0	0	0	23	2	46		
TORONJA	20	5	0	0	0	0	0	0	0	25	0,7	17,5		
MANDARINA	10	5	5	1	0	0	0	0	0	21	0,5	10,5		
TOTAL AGRICOLA	6348	6360	5055	10103,8	2249	252	277	134	78	30856,8				

ANEXO K. Cuidado de los cultivos, frutas y hortalizas

	Cebolla	Pimiento	Tomate	Sandía
Clima	- Templado, fresco. - Temperatura óptima: 18° - 21° c. puede tolerar ligeras heladas. - Es sensible a altas temperaturas y días largos. - Es resistente al clima frío.	- Cálido - Temperatura óptima: 18° - 21° c	- Templado, cálido, no tolera el exceso de humedad en el ambiente. - Temperatura óptima: 18° - 21°C	- Cálido, seco - Temperatura óptima: 20° - 30° c
Ciclo de vida:	Bianual por florecer.	Anual	90-120 días	Anual
Tamaño de la planta:	Altura 0.40 - 0.50 mt. Diámetro 0.20 - 0.25 mt.	- Altura 0.60 m - Diámetro 0.40 m	Altura : Indeterminado 2.0 m Determinado 0.60 - 0.80 m Intermedio 1.0 - 1.4 m	- Largo de rama: 2 - 3 m - Cobertura de planta: 1 - 3 m ²
Tipo de Suelo	Sueltos con alto contenido de materia orgánica, buen drenaje, PH 5.8 - 6.8. Tolera ligeramente la salinidad.	Sueltos, bien drenados, fértiles, buena nivelación, ligera tolerancia a la acidez, no tolera salinidad, PH 5.5 - 6.5	Franco o franco arenoso, prefiere suelos sueltos, fértiles y bien drenados, tolera ligera acidez y es sensible a la salinidad, PH 5.0 - 6.5	Sueltos, franco arenosos, con buen drenaje, ricos en materia orgánica, tolera ligeramente la acidez, no tolera suelos salinos, PH 5.5 - 6.5
Fertilización	Aplicar abonos orgánicos en la preparación del terreno. Fertilizantes químicos en dosis 200 - 100 - 100 Kg./Ha. de NP ₂ O ₅ y K ₂ O, aplicar un tercio de nitrógeno, todo el fósforo y el potasio a la siembra, los dos tercios de Nitrógeno, aplicarlos en dos partes, dentro de los 45 días después de la siembra			
Período Vegetativo	120 - 150 días.	100 - 120 días	90 - 120 días	90 - 150 días
Período a cosecha			90 - 120 días	
Tipo de Siembra	directa, transplante o mixta.	Transplante.	Transplante, directa y mixta.	Directa, por golpes a máquina.
Época de Siembra	En la zona de los llanos de abril - septiembre. En la zona de los valles mesotérmicos, en marzo - abril y transplantar en junio.	- En la zona de los llanos se puede cultivar todo el año, si se cuenta con riego suplementario. - En la zona de los valles mesotérmicos se debe cultivar en verano.	- En la zona de los llanos se debe cultivar en la época de abril - octubre. - En la zona de los valles mesotérmicos se puede cultivar todo el año aplicando riego suplementario y previniendo las heladas.	- En la zona de los llanos la siembra debe realizarse a partir del mes de junio - octubre. - En la zona de los valles mesotérmicos la siembra debe realizarse a partir del mes de septiembre - noviembre.
Densidad de siembra	Para cama de 0.40 mt. doble hilera de plantas separadas 8 - 10 Cm. - Para cama de 0.60 mt, 3 - 4 hileras separadas 10 cm entre sí. - Total 300 - 400 mil plantas por hectáreas.	- Entre surcos: 0.80 - 1.0 m - Entre plantas: 0.40 - 0.50 m en una hilera por cama.	- Surco Simple: Distancia entre surcos 1.0 - 1.4 m Distancia entre plantas 0.20 - 0.25 m - Surco Doble: Distancia entre surcos 1.50 - 2.4 m Distancia entre plantas 6 - 8 por metrolineal.	- Entre surcos: 2.5 - 3.0 m - Entre plantas: 1 - 2 m
Cantidad de Semillas	1 - 2 Kg./Ha. por almácigo,	almácigo 0.30 - 0.50 Kg/Ha	- P/ transplante 0.30 - 0.50 Kg/Ha - En siembra directa 0.750 - 1.0 Kg./Ha	3 - 6 Kg/Ha
Número de semillas	300	150	300 - 400	30
Labores culturales	- Control de malezas en forma manual (Carpida) con post transplante. - Control químico aplicando tribunil 2 Kg/Ha. o afalon 1 - 2 Kg/Ha. - Control de las siguientes plagas: Trips, Gusano militar, falso medidor. - Control de enfermedades como: pudrición rosada de la			

	raíz, antracrosis, mal del talluelo.			
Duración de la cosecha	30 días			
Momento de cosecha	Planta seca, falso tallo doblado, bulbo completamente seco.	Fruto con máximo tamaño e inmaduro a los 100 – 110 días.	Momento de la cosecha: La cosecha se inicia a partir de los 90 - 120 días después del trasplante, dependiendo de la distancia a los mercados, cosechar maduros o pintones	Momento de la cosecha: Los tendriles de la axila del fruto con la planta deben estar secos, color amarillo en la sección del fruto que se apoya en el suelo y con un sonido característico a la presión de los dedos.
Rendimiento	20 - 40 mil Kg/Ha.		30.000 - 60.000 Kg/Ha	
Conservación	En ambiente fresco y seco 2 meses (Burgo bien cerrado y maduro).			

ANEXO L. Formato de Entrevista a Agricultores

UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA
 ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL
 FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
 CARRERA INGENIERIA EN DESARROLLO EMPRESARIAL
 ENCUESTA

Buenos días/ Buenas tardes soy Tatiana Panchana, estudiante de la Facultad de Ciencias Administrativas, carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial, estamos conversando con personas como usted de temas de mucho interés, toda la información que pueda proporcionarnos será de mucha utilidad. Desde ya agradecemos su colaboración.
 OBJETIVO: Determinar el estado situacional de los agricultores de la Comuna Balanguito Provincia de Santa Elena mediante la recolección de datos en el presente cuestionario, para su posterior interpretación.

1.- DATOS GENERALES:

1.1 GÉNERO
 Masculino Femenino

1.2 EDAD
 20-30 años 31-40 años 41-50 años
 >51 años o en adelante

1.3 ESTADO CIVIL
 Soltera (o) Casada (o) Unión Libre
 Divorciada (o) Viuda (o)

1.4 ¿CUANTO TIEMPO TIENE TRABAJANDO EN LA AGRICULTURA?
 2 a 5 años 5 a 10 años Más de 10 años

1.5 ¿CUAL ES SU NIVEL DE INSTRUCCIÓN?
 Primaria Secundaria Superior

1.6 INGRESOS ECONÓMICOS
 \$0-\$200 \$201-\$500 \$501-\$1.000
 \$751-\$1000 + de \$1000

2. PRODUCCIÓN
 Utros especifique: _____

2.1. ¿Qué tipo de productos agrícolas cultiva en mayor proporción? Marque varias opciones
 Cebolla Pimiento Maíz Tomate
 Sandía Fréjol Yuca

Utros especifique: _____

2.2. ¿Qué cantidad de frutas y legumbres produce en la comunidad al año?

ITEM	FRECUENCIA
Cebolla (quinta)	
Pimiento (cabo)	
Tomate (cabo)	
Sandía (cabo)	
Maíz (quinta)	

2.3. Ha recibido usted capacitación?
 SI NO

2.4. ¿En que áreas ha recibido usted capacitación? Marque varias opciones
 Comercialización Producción Costos

2.5. ¿Cuántas hectáreas usted posee?
 Menos de 1 1-2 3-4 5-9 Mas de 9

3. COMERCIALIZACIÓN

3.1. ¿Cuáles son los lugares donde vende su producto?
 Ferias Recorridos Mercado Supermercados Fincas
 Directamente al consumidor Comerciantes

3.2. ¿Aplica usted estrategias de comercialización?
 SI No PORQUE _____

3.3. ¿Quién impone los precios de venta de los productos agrícolas?
 Usted El mercado Otros

4. FINANCIAMIENTO

4.1 ¿Cuál es su tipo de financiamiento?

Propio Instituciones financieras ONG'S
 Fundaciones Otras

4.2 ¿Qué cantidad invierte para sus cultivos (capital de trabajo)?
 200-500 501-800 801-1000 Mas de 1000

5.- ADMINISTRACION DE LOS AGRICULTORES

5.1 ¿Cómo considera Ud. el nivel de Organización entre los agricultores de la comunidad?

Muy Eficiente	Eficiente	Poco Eficiente	Ineficiente
---------------	-----------	----------------	-------------

5.2 ¿Cuál es su nivel de compromiso con su trabajo y sus compañeros agricultores?

Muy Alto	Alto	Bajo	Muy Bajo
----------	------	------	----------

5.3 ¿Esta usted de acuerdo con la implementación de un centro de acopio agrícola dentro de la comunidad? ¿Estima que es necesario?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Desacuerdo	Totalmente Desacuerdo
-----------------------	------------	------------	-----------------------

5.4 ¿Esta usted de acuerdo en participar en el proyecto de la creación del centro de acopio agrícola?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Desacuerdo	Totalmente Desacuerdo
-----------------------	------------	------------	-----------------------

¡Gracias por su colaboración!

ANEXO M. Formato de Entrevista a Pequeños Comerciantes

UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA
 ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
 FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
 CARRERA INGENIERÍA EN DESARROLLO EMPRESARIAL
 ENCUESTA



Buenos días/ Buenas tardes soy Tatiana Panohana, estudiante de la Facultad de Ciencias Administrativas, carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial, estamos conversando con personas como usted de temas de mucho interés, toda la información que pueda proporcionarnos será de mucha utilidad. Desde ya agradecemos su colaboración.
OBJETIVO: Determinar el nivel de consumo de productos agrícolas en la Provincia de Santa Elena mediante la recolección de datos en el presente cuestionario.



1.- DATOS GENERALES:

1.1 GÉNERO

Masculino Femenino

1.2 EDAD

20-30 años 31-40 años 41-50 años
 51-60 años 60 en adelante

1.3 ESTADO CIVIL

Soltera (o) Casada (o) Unión Libre
 Divorciada (o) Viuda (o)

1.4 INGRESOS ECONÓMICOS

\$0-\$200 \$201-\$500 \$501-\$1000
 \$751-\$1000 + de \$1000

2.- PRODUCTOS

Marque con una X la opción correspondiente

2.1 Con qué frecuencia adquiere usted frutas y legumbres? Marque una opción

Dianamente Semanalmente Quincenalmente Mensualmente

2.2 ¿Qué tipo de fruta o legumbre cree usted que es de mayor preferéncia en sus clientes? Marque una opción

Cebolla Pimiento Maíz Tomate
 Sandía Frejol Yuca

2.3 ¿Dónde adquiere generalmente las frutas y legumbres? Marque una opción

Productores Intermediario Mercado mayorista
 Otros especifique: _____

2.4 ¿Qué cantidad de frutas y legumbres compra usted mensualmente?

ITEM	Frecuencia
Cebolla (quinta)	
Pimiento (caca)	
Tomate (caja)	
Sandía (unidad)	
Maíz (quinta)	

2.5 ¿Qué factor considera más importante al momento de comprar frutas y legumbres? Marque una opción.

Calidad Presentación Precio Origen del producto

Marca Otros especifique: _____

2.6 ¿Cómo usted considera la presentación (aseo) de las frutas y legumbres al ser compradas?

Muy Buena Buena Regular Mala

2.7 ¿Cree usted que las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena son de excelente calidad?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Desacuerdo Totalmente desacuerdo

2.8 ¿Cree usted que las frutas y legumbres deben ser debidamente empaquetadas para su comercialización?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Desacuerdo Totalmente desacuerdo

2.9 ¿Estima usted que las frutas y legumbres de la Provincia de Santa Elena deben tener una marca?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Desacuerdo Totalmente desacuerdo

2.10 ¿Estaría dispuesto a adquirir frutas y legumbres frescas en un centro de acopio?


Totalmente de acuerdo De acuerdo Desacuerdo Totalmente desacuerdo

2.11 ¿Qué cantidad de dinero invierte en las compras mensuales de frutas y legumbres para abastecer su local?

Menos de \$200 \$201-\$400 \$401-\$600
 \$601-\$800 \$801-1000 Más de 1000

¡Gracias por su colaboración!

ANEXO N. Entrevista al Sr. Alberto Borbor, Funcionario del MAGAP


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

Nombre:
Cargo:
Fecha:

Buenos días/ Buenas tardes soy Tatiana Panchana, estudiante de la Facultad de Ciencias Administrativas, carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial, estamos conversando con personas como usted de temas de mucho interés, toda la información que pueda proporcionarnos será de mucha utilidad. Desde ya agradecemos su colaboración!
OBJETIVO: Determinar las características de la producción agrícola en la Comuna Salanguillo, Provincia de Santa Elena mediante la recolección de datos en el presente cuestionario.

- ¿Cómo describe usted el sector productivo agrícola en la Península de Santa Elena?

Sector abastecedor por mucha tierra, no se controla con ayuda técnica, intervenciones muy pocas, muy financieras, el área agrícola, personas, poca...
- ¿Cuáles son los factores que impiden el desarrollo del sector agrícola en la Parroquia Colónche?

- falta de asistencia de los melitarios
- no se pagan de arrendo y no se hacen pagados
- falta técnica, no abastecen para cubrir el 100% del área productiva
- créditos
- falta de capacitación
- ¿Considera usted que la comuna Salanguillo es una gran zona agrícola? ¿Por qué?

Por tener 200 hectáreas de cultivo para clima cálido, seco, buena producción y el apoyo de Salanguillo.

4. ¿Cuáles son los productos que se cultivan con mayor frecuencia en la Comunidad?

- Cebolla - (limón, tomate)
- Papa
- Papas
- Maíz

5. Según su criterio, ¿Cuáles son las causas por las cuales los agricultores no mejoran la producción o siembran en mayores cantidades?

- falta de asistencia
- no se controla con insumos, no se hacen para una buena producción y rentabilidad.

6. ¿Cree usted que dentro de la comunidad existen las hectáreas de terreno suficientes para incrementar la producción?

Porque es una de las comunas más grandes de la PSE y cuenta con áreas para abastecer a la zona de la zona agrícola, pero se debe de dar un impulso a la zona de la agricultura en el campo.

7. ¿Considera usted que la comuna Salanguillo tiene el potencial para mejorar sus procesos de producción y comercialización? Si o No ¿Por qué?

Si, tienen que organizarse bien y vender sus productos en el campo de comercialización y marketing, con el apoyo de la zona, para la producción.

8. ¿Qué sugerencias daría usted para el sector agrícola de esta comunidad obteniendo un desarrollo socio-económico?

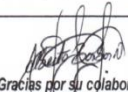
- Darles a una producción de cultivos de la zona, como la papa, el tomate, que tiene un mercado internacional, pero se debe de dar un impulso a la zona agrícola, para que se pueda vender en el campo de la zona.
- Darles a la zona de la zona agrícola, para que se pueda vender en el campo de la zona.

9. ¿Qué oíría usted acerca de la creación de un centro de acopio dentro de la comuna Salanguillo? ¿Qué impactos generaría?

Porque se debe de considerar la producción de la zona y de la producción que se debe de dar un impulso a la zona agrícola, para que se pueda vender en el campo de la zona.
- Una mejora en la producción y venta a buenos precios de la zona.

10. ¿Su ministerio como una organización gubernamental estaría dispuesta a apoyar a los agricultores para obtener una mayor producción? ¿De qué manera?

Si se ve la capacidad y en temas de desarrollo, se puede apoyar para obtener créditos y proyectos no reembolsables.


 ¡Gracias por su colaboración!

ANEXO Ñ. Acta de Constitución

ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO CENTRO DE ACOPIO AGRÍCOLA “SALANGUILLO”

Ante la necesidad de generar actividad productiva en el sector agrícola de la comuna Salanguillo, ubicado en la península de Santa Elena, parroquia Colonche; mediante este acto se constituye un centro de acopio comunitario de productos agrícolas, con el fin de generar competitividad en los productores y fuentes de trabajo que luego reflejen bienestar y progreso social.

1.- FORMALIDAD

El centro de acopio agrícola “Salanguillo”, está conformado mediante vida jurídica de la comuna con el mismo nombre; por tal motivo se constituye como una organización comunitaria, siendo partícipes de esta forma los agricultores del lugar, teniendo acceso a los beneficios de almacenamiento y comercialización de sus productos agrícolas, manteniendo la responsabilidad y el trabajo en equipo entre los productores.

2.- ORGANIZACIÓN

Asimismo se adapta un tipo de organización por comité, siendo indispensable la designación del comité administrativo, los mismos que se encargaran de la toma de decisiones en las actividades del centro de acopio agrícola “Salanguillo” y estos posteriormente reclutarán a los coordinadores de producción, comercialización y de finanzas; así como también al bodeguero, chofer y obreros de producción.

3.- MISIÓN

Comercializar y almacenar los productos agrícolas de la comuna Salanguillo, asegurando de esta manera la calidad de la producción agrícola para el mercado de la provincia de Santa Elena; contando con la participación activa de los agricultores, el talento humano e infraestructura idónea, fomentando la competitividad de los productores; dando prioridad a la seguridad alimentaria de la comunidad.

4.- VISIÓN

En la primera década se espera ser líderes en la comercialización de productos agrícolas en la provincia de Santa Elena, mediante la óptima producción e implementación de estándares de calidad, logrando de esta forma el desarrollo productivo en el sector agrícola de la comuna Salanguillo.

5.- ACEPTACIÓN DE LOS TÉRMINOS

De esta manera se aceptan los términos anteriormente establecidos, por lo tanto dicho centro de acopio agrícola “Salanguillo” será constituido como una organización comunitaria, y hasta la designación del comité administrativo del centro de acopio agrícola, en representación de los agricultores de la comuna Salanguillo firman los integrantes del cabildo de la comuna Salanguillo.

Sr. Eleno Alfredo Malavé Gualé
PRESIDENTE DE LA COMUNA

Sr. Juan Paulino Beltrán Malavé
VICEPRESIDENTE DE LA COMUNA

Sr. Milton Constante Triviño
SÍNDICO DE LA COMUNA

Sr. Angel Modesto Flores Liriano
TESORERO

Sr. Alberto Danilo Mero Franco
SECRETARIO

ANEXO O. Solicitud de Información al MAGAP


Ecuador República de
LA AMERICA DEL SUR


Ministerio
de Agricultura, Ganadería,
Acuicultura y Pesca
Dirección Provincial de Santa Elena

Calle 12 de Agosto y Bolívar
Avenida 14, 01010110
www.mgap.gov.ec/santa-elena
Santa Elena - Ecuador

Oficio Nro. MAGAP-DPASTAELENA-2013-0713-OF
Santa Elena, 11 de septiembre de 2013

Asunto: Información Técnica

Señorita
Alba Tatiana Panchana Clavijo
En su Despacho

De mi consideración:

En atención al Oficio sin número, de fecha 09 de septiembre de 2013, que ingresó con documento N° MAGAP-DPASTAELENA-2013-1444-E, mediante la cual solicita información técnica sobre la producción agrícola de la provincia.

En virtud de lo solicitado anexo ala presente se remite información proporcionada por la Unidad Agropecuaria.

Con sentimientos de distinguida consideración.

Atentamente,



Ing. Lenín Francisco Méndez
DIRECTOR TÉCNICO DE SANTA ELENA

Copia:
Señor Ingeniero
Alberto Forderis Borbor Neira
Coordinador de Unidad Agropecuaria, Encargado

ab

Documento generado en línea

177

ANEXOS FOTOGRÁFICOS

FOTO N°1



Fuente: Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FOTO N° 2



Fuente: Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FOTO N°3



Fuente: Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FOTO N° 4



Fuente: Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FOTO N°5



Fuente: Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FOTO N° 6



Fuente: Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FOTO N°7



Fuente: Comerciantes del Cantón La Libertad
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FOTO N° 8



Fuente: Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FOTO N°9



Fuente: Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FOTO N° 10



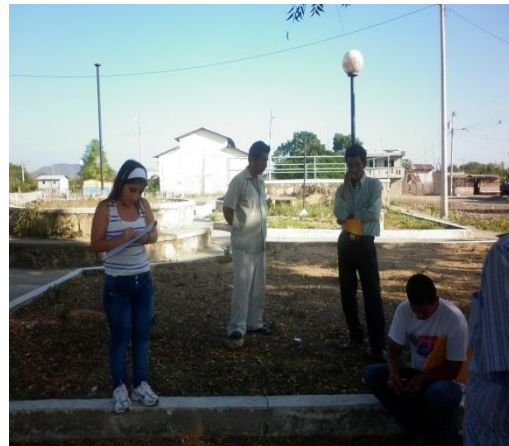
Fuente: Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FOTO N°11



Fuente: Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.

FOTO N° 12



Fuente: Comuna Salanguillo
Elaborado por: Tatiana Panchana Clavijo.