



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENINSULA DE SANTA ELENA**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL

CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS AGRICULTORES
DE LA PARROQUIA EL MORRO,
PROVINCIA DEL GUAYAS
AÑO 2015”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTORA: ANGGELINA PAOLA CASTILLO MOGOLLÓN

TUTOR: ING. JUAN CARLOS CARRIEL WANG, Msc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2014

UNIVERSIDAD ESTATAL

PENÍNSULA DE SANTA ELENA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL

CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS AGRICULTORES
DE LA PARROQUIA EL MORRO,
PROVINCIA DEL GUAYAS
AÑO 2015”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTORA: ANGGELINA PAOLA CASTILLO MOGOLLÓN

TUTOR: ING. JUAN CARLOS CARRIEL WANG, Msc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2014

La Libertad, 8 De Agosto 2014

APROBACION DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, “PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS AGRICULTORES DE LA PARROQUIA EL MORRO, PROVINCIA DEL GUAYAS AÑO 2015 “elaborado por la Sra.

Anggelina Paola Castillo Mogollón, egresado de la Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad 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

.....
Ing. Juan Carlos Carriel. MSc

TUTOR

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi madre y a mi pequeña hija, la luz de mis ojos pero por sobre todo a Dios por permitirme cumplir con este sueño de realización

A mi querida Universidad que día a día forma individuos dignos de vivir en sus aulas con todo el amor a esta.

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios por darme tantas bendiciones en mi vida a mi familia en especial a mi madre y a mi hija por darme su apoyo y amor durante este camino.

A ti madre querida por acompañarme y darme tu amor Dios sabe lo mucho que te amo y te agradezco infinitamente por todo lo que hasta ahora me has dado y hecho por mí.

A ti mi querida hija por darme el motivo más grande de superarme y vivir tenerte a mi lado es mi bendición más grande.

A ti amor por estar siempre allí cuando más te necesito por ser mi compañía y por darme siempre tu amor y cariño.

A cada uno de los docentes de la Universidad Estatal Península de Santa Elena por brindarnos a cada uno de los alumnos las experiencias necesarias para ser mejores cada día buscando siempre nuestros sueños y aspiraciones.

TRIBUNAL DE GRADO

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

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

Ing. Juan Carlos Carriel Wang, MSc.
PROFESOR-TUTOR

Econ. Hugo Álvarez Plúa, Msc
PROFESOR DEL ÁREA

Ab. Joe Espinoza Ayala..

SECRETARIO GENERAL

UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL

“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS AGRICULTORES
DE LA PARROQUIA EL MORRO,
PROVINCIA DEL GUAYAS
AÑO 2015

Autor: Anggelina Castillo M.
Tutor: Juan Carriel MSc.

RESUMEN

El objetivo de este estudio es implementar el trabajo asociativo en base al enfoque dinámico-participativo sustentado en el modelo de las ventajas competitivas según la ubicación del autor Michael Porter para la producción y distribución de productos agrícolas en la Parroquia El Morro, Cantón Guayaquil Provincia del Guayas; sustentándose en las normativas legales del Instituto Ecuatoriano de Economía Popular y Solidaria y la Constitución del Ecuador. El presente estudio parte de la identificación del problema de investigación descrito como la deficiencia del trabajo asociativo en las actividades agrícolas impidiendo el avance económico e integral de los agricultores limitando sus posibilidades de financiamiento y mejora de los procesos productivos, la presente investigación se encuentra fundamentada en la observación directa aplicando la investigación de campo como herramienta principal para la sustentación del proceso investigativo mediante el contacto directo con los actores basándonos en el enfoque cualitativo el cual inició el desarrollo de los métodos de búsqueda de información relacionada al tema, apegados a la realidad del contexto; detallando las variables de estudio tal como: el trabajo asociativo como estrategia de consolidación y la producción y distribución de productos agrícolas donde se conceptualiza la necesidad de consolidarse como un grupo asociativo de productores respondiendo ante las exigencias del mercado mediante el diseño e implementación de un Plan de Asociatividad, se establece la urgencia impostergable de fortalecer las actividades de siembra, cosecha y comercialización que llevan a cabo los agricultores tendientes a formular planes de acción basados en las perspectivas del Balance Score Card las cuales son: aprendizaje y crecimiento, mejora de los procesos internos para la optimización de los factores productivos como es: tierra, capital y mano de obra; perspectiva de los clientes y la perspectiva financiera cada una de estas alineadas a los atributos de la fuerza de Porter tales como la condición de los factores; la estrategia de la empresa, estructura y rivalidad; condición de la demanda; Industrias e instituciones de apoyo a las empresas cada uno de estos enfocados a la Asociatividad.

INDICE GENERAL

	Pág.
PORTADA	i
APROBACION DEL TUTOR	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	v
INDICE DE GRÁFICOS	x
INDICE DE CUADROS	xii
INDICE DE TABLAS	xiv
INDICE DE ANEXOS	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1
MARCO REFERENCIAL.....	2
Tema:	2
Problema:	2
Planteamiento del problema:	2
Situación actual.....	3
Situación futura.....	4
Alternativas de solución.....	5
Delimitación del problema:	6
Formulación del problema.	6
Sistematización del problema.....	6
Justificación del tema.....	8
Justificación teórica.....	9
Justificación metodológica.....	10
Justificación práctica:.....	11
Objetivos.....	12
Objetivo general:.....	12

Objetivos específicos:	13
Hipótesis	13
CAPÍTULO 1	17
MARCO TEÓRICO.....	17
1.1 ANTECEDENTES.....	17
1.1.1 Trabajo asociativo.	17
1.1.2 Producción de cultivos agrícolas.	18
CAPÍTULO II.....	40
2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.	40
2.1.-DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.	41
2.2.-MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	42
2.3.-TIPO DE INVESTIGACIÓN.	43
2.4. LOS MÉTODOS.....	45
2.5.-TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.	46
2.5.1 Focus group.....	47
2.5.2 Encuesta.	48
2.6.-INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	49
2.7.-POBLACIÓN Y MUESTRA.....	51
2.7.1 Población.....	51
2.7.2 Muestra.	53
CAPÍTULO III.....	59
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.	59
3.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DEL GRUPO FOCAL.	59
3.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS.	60
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	89
Conclusiones.	89
Recomendaciones.....	90
CAPÍTULO IV	91

4. PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS AGRICULTORES DE LA PARROQUIA EL MORRO, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015.	91
4.1 PRESENTACIÓN.....	91
4.2 ASPECTOS BÁSICOS.	92
4.3 JUSTIFICACIÓN.	93
4.5 OPERATIVIDAD DE LA PROPUESTA.	95
4.6 DESARROLLO DE LA PROPUESTA.	97
4.7 FASE INICIAL.	100
4.7.1 Análisis del entorno matriz foda.	100
Factores internos.	101
Factores externos.....	102
4.7.2 Objetivo general	104
4.7.3 Objetivos específicos.....	105
4.7.4 Misión.	105
4.7.5 Visión.....	106
4.7.6 Valores corporativos.....	106
4.8 FASE DE LEGALIZACIÓN.	107
4.8.1 Elaboración de los estatutos.	107
4.9 FASE DE OPERACIONES.	110
Fuerzas de Porter en la asociación.....	110
Análisis de Porter.	110
4.9.1 Condición de los factores.	110
4.9.2 Estrategia de la Empresa, estructura y rivalidad.	112
Estructura.	113
4.10 PLAN DE ACCIÓN SEGÚN LA PERSPECTIVA INTERNA DE PROCESOS.	115
4.11 PLAN DE ACCIÓN DE LA PERSPECTIVA DEL CLIENTE ENTORNO A LA CONDICIÓN DE LA DEMANDA.	121

4.12 PLAN DE ACCIÓN DE LA PERSPECTIVA DE APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO EN BASE AL FACTOR MANO DE OBRA DE LA EMPRESA. 125	
4.12.1 Condición de la demanda.	128
4.12.2 Industrias e instituciones relacionadas y de apoyo.....	129
4.13 PLAN DE ACCIÓN DE LA PERSPECTIVA FINANCIERA.....	130
4.13.1 Datos y políticas económicas y financieras del plan.	130
4.13.1.1 Volumen de Ventas:	130
4.13.1.2 Precio de venta:	131
4.13.1.3 Costos:.....	133
4.13.1.4 Gastos proyectados:.....	135
4.14 PLAN DE VENTAS.	139
4.15 Inversión inicial.....	141
4.16 Costos de producción.	143
4.17 Fuentes de financiamiento.....	144
4.18 Proyección de flujo de caja.....	145
4.19 Balance general.	147
4.20 Análisis financiero.	148
CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIÓN	155
BIBLIOGRAFÍA.	157

INDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
GRÁFICO 1. Proceso del enfoque de Cadena.....	23
GRÁFICO 2. Proceso de comercialización del CIALCO.....	24
GRÁFICO 3. Proceso de producción- comercio consumo cialco.....	25
GRÁFICO 4. Las fuentes de ventaja competitiva por la ubicación.....	27
GRÁFICO 5. Proceso de conformación de las empresas rurales.....	29
GRÁFICO 6. Etapas del proceso del enfoque participativo.....	32
GRÁFICO 7. Etapas del proceso asociativo.....	34
GRÁFICO 8. Origen de Abastecimiento de productos.....	61
GRÁFICO 9. Método de abastecimiento de productos.....	62
GRÁFICO 10. Inversión compras de productos.....	63
GRÁFICO 11 .Nombre de proveedores.....	64
GRÁFICO 12. Tiempo de abastecimiento.....	65
GRÁFICO 13 Atributos a considerar: maduración.....	66
GRÁFICO 14 Atributos a considerar: procesado orgánico.....	67
GRÁFICO 15. Atributos a considerar: tamaño.....	68
GRÁFICO 16 Atributos a considerar: precio.....	69
GRÁFICO 17 Conformidad de método y producto.....	70
GRÁFICO 18 Nivel de ingresos en temporadas.....	71
GRÁFICO 19 Inventarios.....	72
GRÁFICO 20 Aceptación de la propuesta en los clientes.....	73
GRÁFICO 21 Importancia de asociarse a una entidad.....	74
GRÁFICO 22 Fortalecimiento de las gestiones.....	75
GRÁFICO 23 Implementación de una Asociatividad.....	76
GRÁFICO 24 Participación de actividades asociativas.....	77
GRÁFICO 25 Capacitación para las mejoras productivas.....	78

GRÁFICO 26 Lugar de compra.....	79
GRÁFICO 27 Monto de compra.....	80
GRÁFICO 28 Tiempo de compra.....	81
GRÁFICO 29 Atributos a considerar: maduración	82
GRÁFICO 30 Atributos a considerar: procesado orgánico.....	83
GRÁFICO 31 Atributos a considerar: tamaño	84
GRÁFICO 32 Atributos a considerar: precio	85
GRÁFICO 33 Conformidad con el producto	86
GRÁFICO 34 Aceptación de la propuesta clientes.....	87
GRÁFICO 35 Propuesta del modelo del Plan.....	94
GRÁFICO 36 Fase Inicial.....	96
GRÁFICO 37 Fase Legalización.....	97
GRÁFICO 38 Fase de Operaciones.....	98
GRÁFICO 39 Estructura Organizacional.....	113
GRÁFICO 40 Logo de la Asociación.....	122
GRÁFICO 41 Flujo grama de compras.....	139

INDICE DE CUADROS

	Pág.
CUADRO 1.Ventajas del trabajo asociativo.....	22
CUADRO 2.Principios básicos del modelo de diagnostico.....	30
CUADRO 3.Pea de la Parroquia El Morro.....	50
CUADRO 4.Población de General Villamil Playas y El Morro.....	51
CUADRO 5.Pea de general Villamil Playas.....	52
CUADRO 6.Pea dedicada a la agricultura.....	52
CUADRO 7.Cantidad de socios comprometidos y prospectos.....	53
CUADRO 8. Muestra de pobladores y Pea.....	55
CUADRO 9. Plan de acción según la perspectiva interna.....	119
CUADRO 10.Plan de acción condición de la demanda.....	123
CUADRO 11 Plan de acción: perspectiva aprendizaje.....	127
CUADRO 12 Volumen de ventas.....	130
CUADRO 13. Índices de precio al consumidor.....	131
CUADRO 14. Precios Al consumidor.....	132
CUADRO 15 Costos de Ventas	133
CUADRO 16. Costos de venta en dólares.....	134
CUADRO 17. Gastos Administrativos.....	135
CUADRO 18 Gastos Operativos.....	136
CUADRO 19 Gastos Ventas.....	137
CUADRO 20 Gastos Financieros.....	137
CUADRO 21 Ingresos por producción.....	138
CUADRO 22 Inversión requerida.....	141
CUADRO 23 Capital de Trabajo.....	141
CUADRO 24 Costo de producción.....	143
CUADRO 25 Flujo de efectivo.....	145
CUADRO 26 Balance General	146

CUADRO 27 V.A.N y T.I.R.....	149
CUADRO 28 Método de Recuperación.....	151
CUADRO 29 Punto de equilibrio.....	152

INDICE DE TABLAS

	Pág.
TABLA 1. Origen de abastecimientos de productos	61
TABLA 2. Método de Abastecimiento de productos.....	62
TABLA 3. Monto invertido en compras.....	63
TABLA 4. Nombre de Proveedores.....	64
TABLA 5. Tiempo de abastecimiento.....	65
TABLA 6. Atributo: grado de maduración.....	66
TABLA 7. Atributo: procesado orgánico	67
TABLA 8. Atributo: procesado tamaño.....	68
TABLA 9. Atributo: procesado precio.....	69
TABLA 10. Conformidad de método y producto	70
TABLA 11. Nivel de ingresos en temporadas.....	71
TABLA 12. Inventarios.....	72
TABLA 13. Aceptación de la propuesta en los clientes.....	73
TABLA 14. Importancia de Asociarse a una entidad.....	74
TABLA 15. Fortalecimiento de gestiones.....	75
TABLA 16. Implementación de una Asociatividad.....	76
TABLA 17. Participación en las actividades asociativas.....	77
TABLA 18. Capacitación para las mejores productivas	78
TABLA 19. Lugar de compra.....	79
TABLA 20. Monto de compra.....	80
TABLA 21. Tiempo de compra.....	81
TABLA 22. Atributo: grado de maduración.....	82
TABLA 23. Atributo: procesado orgánico.....	83
TABLA 24. Atributo: procesado tamaño.....	84
TABLA 25. Atributo: procesado precio.....	85

TABLA 26 Conformidad con el producto.....	86
TABLA 27 Aceptación de la propuesta clientes	87

INDICE DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO 1. Matriz de consistencia.....	157
ANEXO 2. Acta de Compromiso.....	158
ANEXO 3. Guión de grupo focal.....	159
ANEXO 4. Encuesta a los dueños de tiendas de Playas y El Morro.....	161
ANEXO 5. Encuesta a la población de Playas y El Morro.....	164
ANEXO 6. Encuesta aplicada a los agricultores.....	166
ANEXO 7. Demanda insatisfecha.....	167
ANEXO 8. Matriz de Estrategias.....	168
ANEXO 9. Plan de acción estrategias de la asociación.....	169
ANEXO10.Presupuesto plan de acción de estrategias.....	170
ANEXO 11 .Manual de funciones.....	171
ANEXO12.Presupuesto plan de acción de la demanda.....	173
ANEXO13Modelo de inscripción de registro de entrada de socios.....	174
ANEXO14.Estado de situación inicial.....	175
ANEXO 15 Depreciaciones de los activos.....	176
ANEXO16.Inversión de los activos.....	178
ANEXO17.Tabla de amortización.....	179
ANEXO 18 Razones Financieras.....	180
ANEXO19.Indices de Rentabilidad.....	181
ANEXO20.Costos de Producción de los cultivos.....	182

INTRODUCCIÓN.

El deficiente trabajo Asociativo en la producción y distribución de cultivos agrícolas dificulta el desarrollo económico sustentable de los productores que operan en la Parroquia El Morro. Un plan de asociatividad contribuye a la resolución de las problemáticas que presentan los cultivadores tales como la provisión de recursos y la formulación de estrategias de distribución de sus productos además del desarrollo integral de sus miembros.

En el capítulo primero mencionaremos teorías referentes a las variables del estudio tales como la asociatividad y a la producción de cultivos agrícolas basados en teorías científicas mencionando los modelos y enfoques asociativos de distintos autores.

En el capítulo segundo se refiere a la metodología empleada la misma que responde a un enfoque cualitativo mediante técnicas e instrumentos de investigación como las encuestas aplicadas a la población de Gral. Villamil y de la Parroquia El Morro ; dueños de negocios , y los agricultores.

En el capítulo tercero se refleja los resultados obtenidos de la aplicación de los instrumentos donde se concluyó las limitaciones de carácter financiero, de abastecimientos de insumos y las restricciones de distribución en el mercado de los productores, de igual manera se concluyó la aceptación del plan de asociatividad entre los agricultores y los consumidores.

En el capítulo cuarto se describe la solución al problema detectado tal como es el diseño e implementación de un plan de asociatividad para los agricultores de la Parroquia El Morro, la misma que responde a las necesidades de establecer el trabajo asociativo como principal herramienta estratégica y de competitividad en la zona

MARCO REFERENCIAL.

Tema:

“Influencia del Trabajo Asociativo en la producción y distribución de cultivos agrícolas en la parroquia El Morro. Plan de Asociatividad para los agricultores de la Parroquia el Morro, provincia del Guayas, año 2013-2015”

Problema:

Planteamiento del problema:

El deficiente trabajo Asociativo en la producción y distribución de cultivos agrícolas dificulta el desarrollo económico sustentable de los productores que operan en la parroquia El Morro teniendo graves problemas de financiamiento para respaldar la inversión necesaria para llevar a cabo sus actividades así mismo se enfrentan a dificultades al instante de buscar un canal de distribución adecuado donde obtengan verdaderos beneficios económicos.

En pleno siglo XXI El Morro no ha tenido un gran desarrollo económico debido a la migración de sus pobladores a otras zonas entregando su fuerza laboral en otras localidades, así como la carencia de plazas de trabajo y el abandono de ciertas actividades que en épocas anteriores estuvieron en todo su apogeo tales como las de carácter económicas sin duda alguna la Parroquia ha sufrido grandes problemas económicos y sociales y que hoy en día afectan de gran manera a su población.

La nueva Ley de Economía Popular y solidaria garantiza la inclusión de los grupos vulnerables a la economía sentados sobre bases solidas de solidaridad y apoyo mútuo entre los actores del sistema donde desarrollan actividades productivas,

apropiándose de los beneficios sociales y económicas que se obtienen Trabajar de manera solidaria y recíproca con gran sentido de responsabilidad y compromiso social. Luego de todo lo expuesto anteriormente se sustenta el planteamiento del problema tomando en cuenta la pregunta de investigación a ser comprobada tal como es ¿Qué influencia tiene el trabajo Asociativo en el cultivo de productos agrícolas en la Parroquia El Morro, Provincia del Guayas?

Situación actual.

La población actual de la parroquia El Morro se encuentra entre 5.019 habitantes según el censo realizado el 2011 por el INEC, la mayor parte de sus habitantes tienen estudios de educación básica por lo tanto no pueden acceder a ocupar plazas de trabajo de rango medio y alto percibiendo un ingreso básico mas los beneficios de la ley, debido a este fenómeno la gran parte de la población opta por emigrar a otros lugares. De la población antes mencionado 837 individuos se dedican a la agricultura según datos del censo realizado por el INEC

Paradójicamente dicho lugar posee tierras para el uso agrícola sin embargo los dueños de pequeñas parcelas de cultivo la utilizan para el uso personal y no para la comercialización. Los modelos agrícolas que podemos encontrar en la zona son de ciclos cortos, medios y largos donde la humedad de la tierra se vuelve un factor clave a la hora de cultivar. Por lo tanto dicho de este modo las oportunidades de percibir ingresos se encuentran en gran medida en la producción agrícola que puede darse.

La población obtiene sus ingresos en trabajos tales como jornales es decir trabajos eventuales de diferente índole que no cubren las expectativas de vida .Dicha zona carece de organizaciones productivas agrícolas .La inexistencia de negocios propios relacionados a la agricultura es otro síntoma palpable en el entorno como consecuencia de la carencia de visión emprendedora de los nativos.

Debido a esto los agricultores por no poseer los recursos económicos y de insumos se encuentran limitados en aspectos tales como la producción y el posicionamiento en el mercado afrontando mayores complicaciones de carácter financiera y de producción careciendo de mayores oportunidades de crecimiento personal y económico optando por encarecer el precio de los productos.

Situación futura.

Debido a la situación antes planteada de la problemática de la parroquia El Morro podemos acotar que durante las últimas décadas no se ha presenciado un desarrollo económico sustentable por lo que la población de dicho sector depende en gran medida de trabajos ocasionales.

Por la tanto podríamos acotar que de continuar este escenario la posibilidad de crecimiento económico de la población así como sus índices de crecimiento económico del lugar irían en franco descenso agravando más la situación socio-económico de las familias.

Teniendo como consecuencia carencias más latentes en la zona Por lo tanto una consecuencia a futuro seria la erosión de las tierras debido al desuso de la misma que en un futuro acabaría con las pocas probabilidades de emprender negocios apoyándose en los recursos naturales del mismo, debido a los pocos ingresos que perciben los habitantes, los niveles de vida se encuentran limitadas sin acceder poder acceder a un gran número de beneficios.

La carencia de proyectos sustentables y sostenibles aplicados en la localidad sumada a la desorientación de los habitantes en torno a producir sus propios ingresos apoyados en valores tales como la solidaridad, el cooperativismo hacen más latentes las necesidades de los pobladores.

Dichos proyectos deben de responder a las necesidades latentes entre los actores de los distintos escenarios económicos que en su mayoría sufren las consecuencias de un entorno que no brinda las oportunidades de crecimiento socio-económico,.

Las probabilidades de que este escenario se convierta en una realidad en cuanto a la mejora de condiciones de vida de estos solo se llevaran a cabo cuando se tome conciencia de la necesidad de tomar acciones eficientes para convertirse en actores del cambio que durante mucho tiempo desean .

Alternativas de solución.

Las alternativas que se puede dar a las consecuencia antes planteadas surgen en base a la teoría de que todo individuo sea actor principal del cambio que este mismo desea de su entorno, proponiendo disyuntivas que mejoran las condiciones de vida de este y de sus pares .Si bien es cierto al no poner en práctica esto todo conglomerado en un futuro se verá obligado a presenciar un descenso de sus condiciones de vida debido al incremento de los bienes que todo ser humano necesita para su existencia.

Como solución a la problemática presentada proponemos la creación de una asociación dedicada a la producción y distribución de productos agrícolas provenientes de la parroquia El Morro de la provincia del Guayas, así como la capacitación técnica, apoyo y seguimiento de las actividades realizadas por sus participantes.

De esta manera se contribuye a la economía del lugar generando fuentes de trabajo directo e indirecto mejorando las condiciones sociales y económicas de los individuos que en este caso serán los agricultores, al ofrecer una mejora calidad de vida de sus pares así como de la mejora de condiciones económicas al percibir mayores ingresos .

Por ende un plan de asociatividad en base a un enfoque dinámico participativo aplicando un modelo de ventaja competitiva según la ubicación y formulando una serie de estrategias para cada fase permitirá el desarrollo de la actividad al obtener los beneficios propios de pertenecer al régimen de economía popular y solidaria aportando al desarrollo económico y social.

Dicho proyecto de carácter económico pretende solucionar la deficiente labor realizado por los agricultores procurando establecer relaciones asociativas entre los miembros asegurando ventajas.

Delimitación del problema:

Campo: Producción agrícola

Área: Parroquia El Morro, Provincia del Guayas.

Aspecto: diseño de una tesis de grado en la Facultad de Ciencias Administrativas, de la Universidad Estatal Península De Santa Elena.

Formulación del problema.

¿Qué influencia tiene el Trabajo asociativo en el cultivo de productos agrícolas en la Parroquia El Morro de la Provincia del Guayas?

Sistematización del problema.

✚ ¿Cuáles han sido las causas por las cuales los pobladores han emigrado a otros lugares

- ✚ ¿Cómo incide la falta de empleo en el desarrollo socio-económico de la localidad
- ✚ ¿Qué aspectos deben de considerarse al aplicar un trabajo asociativo a miembros de una comunidad?
- ✚ ¿Qué efecto producirá en la población la implementación de una Asociatividad agrícola en la región?
- ✚ ¿Qué aspectos mejoraría en el plan de Asociatividad agrícola aplicado en la parroquia El Morro?
- ✚ ¿Cuáles serían los beneficios que recibiría la comunidad al aplicarse un modelo de Asociatividad agrícola?

Evaluación del problema

Delimitado: Dicha solución responde a la problemática referente al deficiente trabajo asociativo de los agricultores de la Parroquia de El Morro perteneciente a la provincia del Guayas.

Claro: Es claro pues responde a una problemática que está latente en la zona pues de esta se despliegan un sin números de síntomas que impiden el desarrollo social y económico del sector provocando la migración de sus nativos a zonas donde se generan mayor fuentes de ingresos y el abandono de las actividades agrícolas por problemas de financiamiento para la ejecución de esta actividad-

Evidente: la problemática presentada es evidente debido a los síntomas que son palpables entre la comunidad pues se manifiestan de diferentes maneras tales como los bajos ingresos que perciben las familias así como del las condiciones en que viven los pobladores.

Concreto: el problema que se vive en la población repercute en la calidad de vida de sus habitantes pues teniendo recursos para aprovecharlos y sacarles provecho se pierden con el pasar del tiempo tal como lo es el recurso agrícola que posee el sector de la Parroquia El Morro.

Relevante: dicha problemática presentada responde a un número de causas y efectos que se viven en la población por lo tanto responde a la importancia que genera dicha situación por lo que el carácter de la investigación se convierte en un tema importante para los interesados en la materia.

Contextual: Esta problemática responde a la necesidad de priorizar temas de interés para el país así como de los gobiernos de turno donde deberán responder a las necesidades de la sociedad enmarcados en las soluciones que los profesionales puedan dar en el marco científico y acorde a su rama de estudio

Justificación del tema.

Hoy en día la Asociatividad es el mejor recurso estratégico para buscar mejoras continuas de un grupo uniéndose para competir de igual manera frente a un mercado que día a día genera más exigencias en cuanto a calidad, y a su vez dando respuesta a la disyuntiva que ha surgido durante mucho tiempo la búsqueda de fuentes de sustento generados por el hombre para el hombre de esta manera se vuelve un ente productivo de cambio y generador de soluciones para las posibles problemáticas que pueden surgir en los aspectos de la vida diaria .

Apoyado en los objetivos del milenio del plan del buen vivir donde se cita en el objetivo 1 la erradicación de la pobreza mediante la generación de fuentes de trabajo de igual manera apoyada en el ítem 2 que trata de auspiciar la igualdad, la cohesión,

la inclusión y la equidad social y cultural para la participación libre de los individuos, que va de la mano con el ítem número 9 que garantiza el reconocimiento del trabajo en todas sus formas y reconocido por el estado Ecuatoriano recibiendo el apoyo legal, político y económico.

Debido a lo antes argumentando se justifica la investigación apilando datos, informes y material bibliográfico para la estructuración del presente tema de tesis.,por lo tanto dicho tema es de interés para todos los involucrados donde conocen el gran aporte que brindan este tipo de asociaciones en la economía del país.

Tal como se expresa donde la Asociatividad es entendida como la organización voluntaria entre miembros que persiguen un objetivo común pretendiendo resolver sus necesidades personales y colectivas mediante el esfuerzo.

Justificación teórica.

El presente trabajo trata de la ejecución de un plan de Asociatividad desarrollado en la parroquia El Morro con fines de producción agrícola, agrupando a pequeños productores del sector y personas que posean los elementos necesarios tales como el espacio físico para sembrar y cultivar así como de aquellos que aplican esta actividad de menor intensidad.

A través del Asociativismo agrario refiriéndose a la unión de productores en pequeña escala que buscan mediante este sistema articularse al mercado basándose en prácticas históricas conservadas años atrás o en aquellas que han sido promovidas por organizaciones de apoyo con programas específicos para estos sectores tal como es el caso de aquellos que aseguren la integración de los productores en labores de

producción y comercialización ganando competitividad aportando a la economía local.

Siendo de esta manera una práctica comercial y productiva utilizada entre todos los miembros de pequeños grupos económicos que vinculan sus actividades económicas para el bien personal y colectivo proponiendo la solución a las distintas necesidades de carácter legal, financiera, social y tecnológica con la aplicación de programas en base a estrategias de diferentes índoles desde capacitaciones en pro del desarrollo de habilidades para la consolidación como grupo.

La Asociatividad agraria es pues uno de los temas de mayor importancia en los gobiernos donde la producción de materia prima es necesaria para suplir las necesidades de sus habitantes y de los diferentes tratados de comercialización entre los países siendo las pequeñas economías las que aporten mayores beneficios a los resultados económicos de un país.

Justificación metodológica.

Debido a los datos que se encuentran publicados en instituciones gubernamentales tales como el porcentaje del uso de tierras en el Ecuador, así mismo como el nivel de empleo y subempleo , genera datos que apoyan la problemática así mismo como la solución puesto que dicha solución hoy en día resulta viable desde el punto de vista político y legal.

De esta manera podemos acotar que la manera en cuanto se va a realizar la recolección de datos vitales para el sustento metodológico serán las encuestas y entrevistas que se van a realizar entre los pobladores de la parroquia El Morro del Cantón Guayaquil que posean terrenos que estén siendo utilizados para el cultivos de productos y que sean destinados para la comercialización en pequeña escala y el uso

personal para dichas familias de esta manera se obtendrá información primaria y trascendental para el respectivo justificativo de las acciones que se tomarán en dicho proyecto de tesis.

Además resulta necesario realizar un estudio a fin de detectar a los posibles consumidores así como aspectos tales como su ritmo de compra y los montos que asignan debido a esto es preciso trabajar en base al número de familias de las localidades de General Villamil Playas y de la Parroquia El Morro que poseen mayor influencia social y económica en el presente estudio.

Dicha investigación además se apoyara en alcances tales como el descriptivo, exploratorio, correlacional que pretender describir el fenómeno, explicarlo y relacionarlo con la ideología de los actores de dicha problemática.

Se utilizará la investigación transeccional a manera de recopilar los datos que se encuentran en un momento único en el tiempo siendo esta información lo más objetiva posible.

Justificación práctica:

Una vez tomado en cuenta los datos que se obtengan aplicados la respectiva toma de ellos así como del análisis del mismo la aplicación que se le darán a estos será de carácter trascendental para la debida toma de decisiones determinando la factibilidad y la orientación que se le desee dar a la solución planteada anteriormente.

Dichos datos serán útiles en el momento de evaluar la predisposición que poseen los posibles asociados que conformara dicho grupo, generando una perspectiva en cuanto a la factibilidad y viabilidad de la idea planteada en esta investigación,

proporcionando datos de vital importancia para la ejecución de la posible solución al problema antes mencionado.

De esta forma resultara dicha solución, la respuesta a la búsqueda del desarrollo de la localidad brindando oportunidades de mejora en las condiciones de vida de los individuos que estén inmersos de manera directa e indirecta a aquellos que apoyará dicha actividad como lo es la Asociatividad que si de ser aplicada será una verdadera innovación en la localidad apuntando a la generación de modelos enmarcados dentro de la ley de economía popular y solidaria, así como del código del buen vivir, resumiendo esto una vez sustentada la idea en datos numéricos será puesta en práctica cumpliendo con los requisitos aspirando a ser generadora de cambios económicos y sociales de la comunidad.

Acotando que en su mayoría dependiendo del tipo de trabajo es necesario realizar un diagnóstico apoyados en técnicas e instrumentos de recolección de datos tales como entrevistas a los posibles asociados y encuestas aplicadas a quienes llamaremos posibles clientes.

Formulando además planes de acción que resuelvan las distintas problemáticas a las cuales se enfrentan y que impiden el desarrollo armónico de sus actividades limitando sus posibilidades de crecimiento tanto económico como personal.

Objetivos

Objetivo general:

Ejecutar un trabajo Asociativo en base al enfoque dinámico-participativo que permita el desarrollo del plan de Asociatividad para los agricultores de la Parroquia El Morro, Provincia del Guayas.

Objetivos específicos:

- ✚ Sustentar los beneficios e impactos que generan en el medio a través de criterios teóricos en el desarrollo de planes de Asociatividad en la Parroquia El Morro.
- ✚ Determinar los aspectos necesarios para llevar a cabo un trabajo asociativo en base a un diagnóstico de la situación actual que promueva la unión de agricultores en la Parroquia El Morro.
- ✚ Explicar la metodología a seguir para la ejecución de un plan de Asociatividad entre los miembros de la comunidad para la producción y distribución de productos agrícolas originados en la Parroquia de El Morro.
- ✚ Analizar los Resultados obtenidos mediante el uso de tablas y gráficos estadísticos midiendo la incidencia de los niveles de producción
- ✚ Analizar los resultados obtenidos del contacto directo con los agricultores de la Parroquia El Morro, de la Provincia del Guayas.
- ✚ Diseñar la propuesta del trabajo asociativo en base a los resultados obtenidos como una solución viable y factible a la problemática que se presenta en la localidad.

Hipótesis

El trabajo asociativo participativo contribuye al fomento de la producción y distribución de cultivos agrícolas en la parroquia El Morro del Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas.

Operacionalización de las variables

Las variables son las causales derivadas de un problema con características similares y que pueden ser manipuladas donde se la puede observar en su entorno, las variables indican los aspectos relevantes del fenómeno en estudio y que está en relación directa con el planteamiento del problema.

A partir de estas se selecciona las técnicas e instrumentos de información para la ejecución del problema en investigación tales como el guión de grupo focal y el cuestionario para la ejecución de las encuestas y del focus Group.

De esta manera las variables son aquellas que se pueden medir, controlar y estudiar en una determinada investigación y la capacidad de poder medir, controlar y estudiar esta variable depende de su variación

Debido a esto se decide tomar como variable independiente el trabajo asociativo y como variable dependiente la producción y distribución de productos agrícolas sustentado en el planteamiento del problema de investigación, debido a la incidencia que tiene la aplicación del trabajo asociativo sobre la producción es decir que al manipular la variable trabajo asociativo tiende a cambiar la producción y distribución

Identificación de las variables:

Variables:

Variable Independiente: TRABAJO ASOCIATIVO.

Variable Dependiente: PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE CULTIVOS
AGRÍCOLAS

Operacionalización de la variable independiente

Hipotesis	Variable	Definiciones	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumentos	
La aplicación de un trabajo asociativo participativo fomentará la producción y distribución de cultivos agrícolas en la parroquia El Morro.	Variable independiente	<p>Trabajo Asociativo: Conocida como la facultad social de los individuos siendo un medio para sumar esfuerzos y compartir ideales a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas</p> <p>Se llama trabajo asociado a la integración de las capacidades de trabajo de un grupo de personas asociadas para la producción y suministro de recursos que les resultaría imposible adquirir de manera independiente.</p>	Enfoque participativo.	<p>*diagnóstico rápido (identificación de actores, intereses, problemas, conflictos y sugerencias)</p> <p>* grupos temáticos</p> <p>* implementación las actividades</p>	<p>¿Cree Ud. que sus condiciones de vida son óptimas?</p> <p>¿Qué tipos de actividades podría realizar que aporten a su economía sin salir de su contexto?</p>	encuesta	
	Trabajo asociativo		Etapas del proceso asociativo	<p>Etapa de gestación</p> <p>Etapa de estructuración</p> <p>Etapa de madurez</p> <p>Etapa productiva o de gestión</p> <p>Etapa de declinación.</p>	<p>¿Podría comentarnos sobre las actividades económicas de la parroquia El Morro?</p> <p>Cuales considera Ud. serian los factores claves para el éxito?</p>	entrevista	
			Factores claves de éxito	<p>Selección de socios.</p> <p>mecanismo de control.</p> <p>Planificación de la asociación</p>			entrevista
			Circuito alternativo corto	<p>Definición.</p> <p>Proceso</p> <p>Ejemplos</p>			

Fuente: Unesco.

Elaborado por: Angelina Castillo

Operacionalización de la variable INDEPENDIENTE.

Hipotesis	Variable	Definiciones	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumentos
La aplicación de un trabajo asociativo participativo fomentará la producción y distribución de cultivos agrícolas en la parroquia El Morro.	Variable dependiente: Producción y distribución de cultivos agrícolas	Producción agrícola: Estamos haciendo referencia a todo aquello que es el resultado de la actividad agrícola tales como cultivos de ciclos cortos, medianos y largos tomando en cuenta además los ciclos de la naturaleza.	Modelo de Producción Orgánica. Sistemas de producción agrícola Factores de decisión Canales de distribución	*Forma de producción *Participación del sector *Recursos financieros *Organización para la producción *Esquema de mercado Factores biológicos y abióticos Factores tecnológicos Mercado producto compañía Canales directos Canales indirectos	¿Cree Ud. que se pueden implementar nuevas formas producción? ¿Cree Ud. que la siembra y cosecha de productos agrícolas aporta ingresos significativos? ¿Qué tipos de insumos utiliza en el proceso de producción? ¿Utiliza algún tipo de tecnología durante el proceso de cultivo? Cuáles son las exigencias del mercado ¿Cuál cree Ud. Que sería la mejor manera de distribuir los productos?	Focus Group Focus Group Focus Group Focus Group Focus Grou

Fuente: Unesco.

Elaborado por: Angelina Castillo

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO

1.1 ANTECEDENTES.

1.1.1 Trabajo asociativo.

Podemos referirnos al proceso asociativo a la unión de individuos que agrupando capacidades buscan la consecución de objetivos comunes a fin de satisfacer sus necesidades individuales dicho proceso se caracteriza por estar ligada con valores tales como el compromiso, responsabilidad y solidaridad.

Esta a través de los tiempos ha surgido como la mejor estrategia para la introducción de nuevas pequeñas empresas o en este caso grupos asociativos dedicadas a actividades específicas tales como la agricultura a ocupar espacios en mercados comúnmente reservados para grandes empresas de esta manera se obtienen oportunidades en igual valor económico y social. Dicha actividad hoy en día se apoya en documentos legales tales como la constitución de Ecuador así como el plan nacional del buen vivir y aun más en la ley de Economía Popular y solidaria.

Por lo que muchos autores mencionan a la Asociatividad como un instrumento de participación económica y social en los distintos eslabones económicos y comerciales de un país que se caracteriza por surgir de un acuerdo común entre miembros que se relacionan por afinidad de actividad comercial, intereses sociales y económicas, delimitación geográfica, entre otras , formando así una asociación dedicada a una actividad en específica en base a principios de igualdad y de solidaridad.

Visto de este modo la Asociatividad es una actividad donde se debe de tener muy en claro que solo participando de manera conjunta se obtendrá éxito. Por lo tanto en épocas actuales el trabajo asociativo resulta un mecanismo para el desarrollo social de los pueblos pues es una manera justa de repartir las riquezas entre los miembros y no centrarla en algunos pocos.

Tal como profesa el Instituto de Economía Popular y Solidaria el hombre sobre el capital de trabajo siendo el hombre el principal artífice del desarrollo social y económico de las economías de los pueblos.

1.1.2 Producción de cultivos agrícolas.

En granjas o huertos familiares la producción orgánica es un concepto aplicado por el nivel de recursos disponibles , además debido a las oportunidades de venta en menor escala dependiendo de los escenarios donde se desarrolló , en países con economías sustentables pueden brindar las herramientas necesarias para este tipo de comercio no siendo el caso de países con economía bajas y graves problemas económicos y ambientales.

Autores refieren a la producción orgánica al manejo responsable de agro ecosistemas teniendo como fin obtener una provisión de productos suficientes para los mercados locales con un manejo responsable de los recursos con base en el conocimiento y el afecto hacia la madre Tierra, apoyados en algunos casos por las políticas gubernamentales de los países que aseguran mecanismos adecuados de generación de conocimientos y de recursos necesarios para la práctica de este método.

Los sistemas de producción agropecuarios son definidos por el conjunto de los insumos requeridos para la producción , las técnicas aplicadas, la tenencia de la tierra ocupada para la producción, la mano de obra capacitada y experimentada y la planificación de la actividad como tal para producir uno o más modelos agrícolas definiendo su capacidad productivas por la disponibilidad de los factores

1.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.2.1 Plan de Asociatividad: conceptualización.

Un plan de Asociatividad la podemos definir como la propuesta formal de la integración de un grupo de individuos que pretenden cambiar la realidad individual y colectiva mediante la integración de sus habilidades, capacidades y conocimientos en busca de la realización de actividades productivas, de comercio de bienes y servicios con destino a la satisfacción de los actores y clientes de la Asociación.

Para la integración de dichas capacidades en busca de los recursos necesarios una asociación debe ejecutar planes donde se detalle la formulación, implementación y evaluación de las decisiones a ser tomadas que permitirán cumplir con los objetivos planteados a través de la enunciación de estrategias en base de acciones eficientes y la asignación de recursos

Dicho de este modo el plan de Asociatividad en base a los modelos conocidos permite a un grupo de individuos que actúan de manera individual en un mismo escenario en ocasiones con recursos distintos cada uno, unir sus esfuerzos para llevar a cabo una actividad determinada beneficiando a todos los actores en un mismo grado, es decir repartiendo de manera equitativa los beneficios que trae consigo la implementación de un plan de Asociatividad.

La Asociatividad como organización la podemos definir como la unión voluntaria de personas que se articulan para llevar a cabo acciones conjuntas en pro de alcanzar varios objetivos comunes que no podrían lograr al actuar en forma individual. De esta manera, la organización constituye una forma de Asociación de personas que cooperan entre sí para lograr un fin compartido. El objetivo central de la es resolver problemas que afectan a sus miembros dándoles mayores

posibilidades de mejorar sus condiciones de vida de no tan solo las personas que trabajan a través de esta modalidad sino a su núcleo familiar.

1.2.2 Importancia

Es bien conocido que las empresas hoy en día se enfrentan a un sin número de desafíos tanto externos tales como la competencia de organizaciones de la misma índole así como desafíos que se generan dentro de esta tales como la flexibilidad de sus miembros a los paradigma cambiantes del mundo actual. Además de la gran influencia de un sin número de factores que enfrentan a situaciones de gran preocupación para las empresas que deben de ser manejadas de la mejor manera posible.

Visto de este modo también es cierto que para la conformación de una empresa privada dependiendo de la naturaleza de la misma se necesita tener mayor apertura de espacio además de contar con una mayor cantidad de recursos y para un grupo seleccionado de la sociedad por lo que las etapas para la creación y conformación de las actividades se vuelven de gran relevancia en el mundo empresarial, pero si bien es cierto las utilidades y mas que nada sus beneficios son repartidos entre sus fundadores.

Debido a la aparición en la sociedad de los grupos vulnerables de las economías de los países se crean leyes que apoyen y sustenten sus actividades que en su mayoría son actividades de producción primaria por ende hoy en día estos grupos tienen mayor apertura para la realización de sus actividades a través de la conformación de grupos asociativos .

Dichos grupos asociativos apoyan y dinamizan las economías de sus localidades si bien es cierto los primeros años requieren un trabajo arduo y comprometido de sus miembros para cumplir con sus objetivos. En síntesis la Asociatividad responde a los intereses de sus miembros en medida de los beneficios que

obtienen ellos de formalizar su trabajo de manera conjunta tales beneficios los podemos mencionar de la siguiente manera.

- ✚ Adquieren insumos a menores costos.
- ✚ Facilita el acceso a los servicios de apoyo a la producción.
- ✚ Facilita el acceso al mercado.
- ✚ Facilita el procesamiento y agregación de valor a los productos.
- ✚ Permite reunir mayor cantidad de recursos.
- ✚ Permite el cruce de información y experiencias de aprendizajes.
- ✚ Facilita el acceso a los beneficios socio-económicos brindados por el gobierno Nacional.

1.2.3 Características

la Asociatividad puede ser detallado como el proceso es aquella que se distingue por el compromiso de los participantes al cumplimiento de los objetivos que se fijen y por las cuales han decidido unirse por lo que una de las características de este proceso es el trabajo en equipo de sus miembros y la integración de los recursos y el aporte de estos.

Previamente al desarrollo de modalidades de asociación es necesario que se den ciertas condiciones específicas que permitan la sustentabilidad de las mismas. Entre los requisitos más importantes podemos señalar:

- ✚ Proyecto común o actividad común
- ✚ Compromiso mutuo de sus miembros.
- ✚ Objetivos comunes de los participantes
- ✚ Riesgos compartidos entre los participantes.

Todos estos factores combinados permitirán a sus miembros llevar adelante el proceso asociativo logrando beneficios que les sería muy difícil alcanzar operando individualmente.

En efecto, el desarrollo de modelos o planes de cooperación, facilita a los participantes el acceso e incorporación de experiencias entre sus miembros reduciendo el riesgo y la incertidumbre en la toma de decisiones. Por otra parte, estimula la especialización mediante los grupos temáticos, incrementa la posibilidad de establecer nuevas redes de contactos ampliando y potenciando los esfuerzos individuales.

1.2.4 Ventajas

Dentro de este proceso amplio de la Asociatividad se requiere demostrar las ventajas que se pueden obtener de la implementación de este modelo de trabajo dichas ventajas se las puede considerar desde el punto de vista del desarrollo personal de los participantes y del conglomerado que se integra para llevar a cabo dicha actividad.

Dichas ventajas surgen desde varios puntos tal como el desarrollo individual de sus miembros al poner en práctica distintas capacidades que han sido aprendidas a lo largo de su trabajo individual como experiencias de aprendizajes propios de cada individuo así también esto influye al agruparlos a un sin número de individuos el cúmulo de experiencias es sorprendente resultando una mayor dinámica de las actividades con márgenes de errores menores por el cruce de información entre los miembros.

Por lo tanto al realizar de mejor manera el trabajo se obtienen varias ventajas desde el desarrollo como individuo así como el desarrollo propio del grupo como tal, los beneficios o ventajas que se obtienen las podemos diferenciar de la siguiente manera tal como se detalla en el presente cuadro:

CUADRO 1 VENTAJAS DEL TRABAJO ASOCIATIVO

Ventajas	
individual	grupal
<ul style="list-style-type: none">• Permite el desarrollo de cualidades y aptitudes de los individuos.	<ul style="list-style-type: none">• Permite las adquisiciones de recursos de una manera más accesible.
<ul style="list-style-type: none">• Genera beneficios económicos para su hogar.	<ul style="list-style-type: none">• Permite mayor apertura a los mercados

Fuente: Asociatividad Agraria, Cunca Pedro, 2009

Autora: Anggelina Castillo.

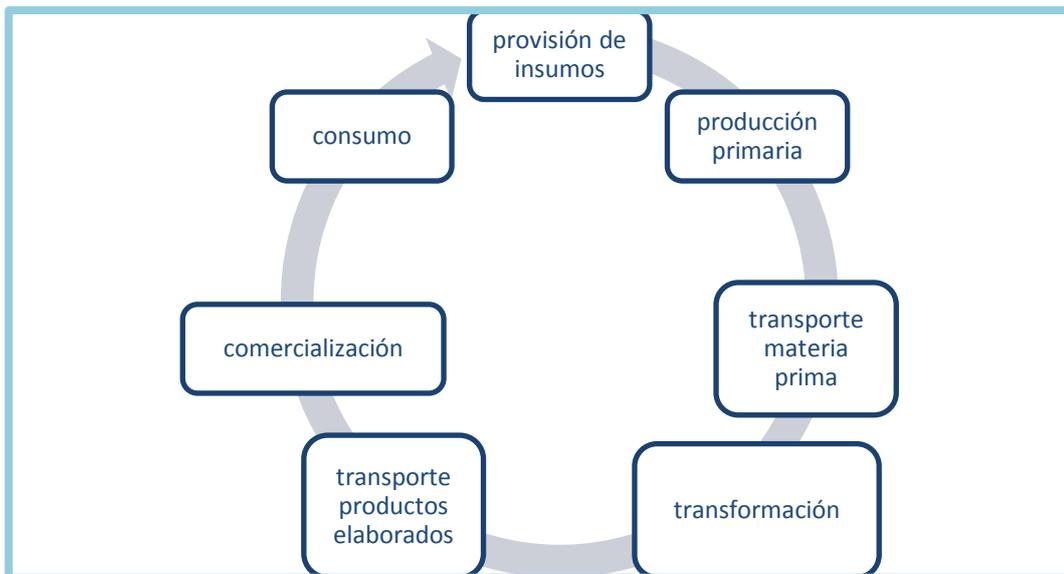
1.2.5 Enfoque

Enfoque de cadena

El enfoque de cadena permite interpretar cualquier realidad económica y social constituida por un conjunto de actores que pueden detallarse como directos e indirectos relacionados de diferentes formas que desarrollan actividades similares e iguales que en su mayoría son de producción y comercialización uniéndoseles a esta las de transporte y de apoyo siendo parte de un sistema donde se pretende satisfacer mercados específicos ofertando bienes y servicios.

En este tipo de cadena existe además la articulación entre actores agregando valor a las actividades que realizan en el ejemplo siguiente la cadena se articula entre una actividad en específica iniciando desde la provisión de los insumos necesarios para llevarla a cabo pasando por los procesos de manufactura en productos semi elaborados y elaborados y la transportación de los mismos hasta su transformación final y la comercialización para concluir con el consumo.

GRÁFICO 1 PROCESO DEL ENFOQUE DE CADENA



Fuente: Enfoques de Asociatividad, Pacheco Neil, 2011.

Autora: Anggelina Castillo M.

Circuito (o cadena corta)

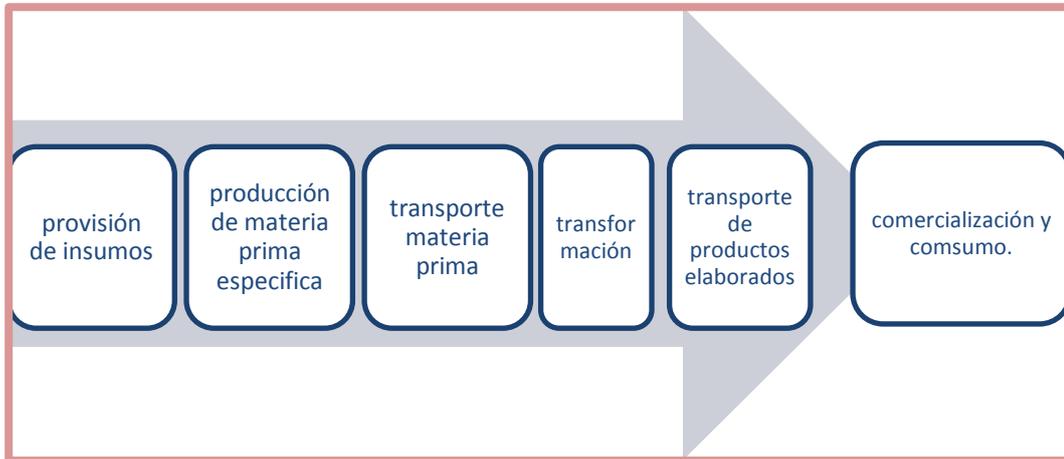
Podemos definir este tipo de enfoque como aquel que está conformado por un conjunto de actores que se relacionan por las actividades que se realizan para ofrecer un producto o un servicio específico, en un espacio delimitado. Consiste en la aplicación del enfoque de cadena a nivel de lo regional o local.

El circuito o cadena corta apunta como objetivo a eliminar la presencia de los intermediarios en los bienes de consumo , encareciendo los precios al sumar el costo de traslado y el margen de utilidad para cada uno de estos.

O en muchos casos a eliminar la presencia de los mayoristas quienes son los que consiguen mayores beneficios debido al costo de adquisición bajo en comparación con los precios de ventas, de esta manera es el intermediario que existe entre los productores de los bienes y entre los consumidores abaratando los valores de los bienes, debido a esto la cadena corta elimina a la figura más representativa en los

procesos de comercialización tales como lo es el mayoristas en varias escalas. De este modo se presenta el siguiente gráfico.

GRÁFICO 2 PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DEL ENFOQUE DE CIRCUITO O CADENA CORTA



Fuente: Enfoques de Asociatividad, Pacheco Neil, 2011.

Autora: Angelina Castillo M.

Círculo alternativo corto (cialco)

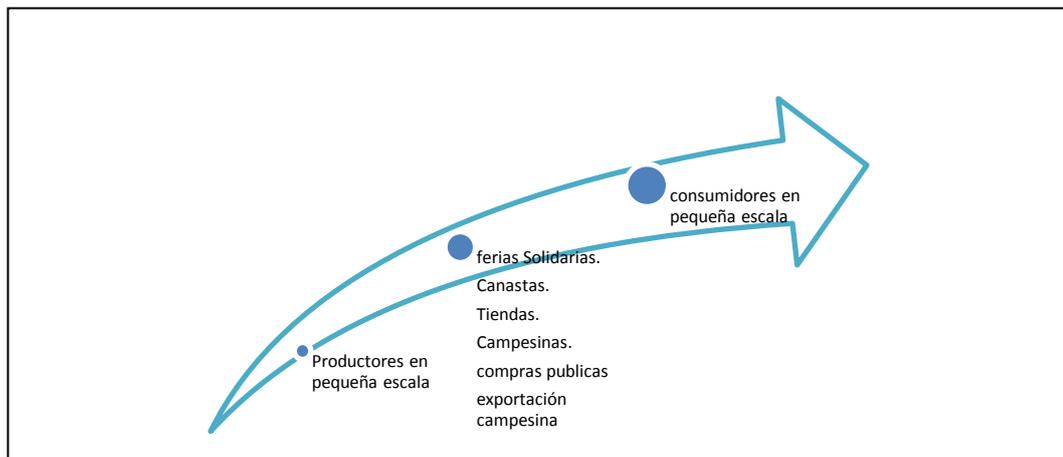
Dicho enfoque refiere al sistema de producción-comercialización-consumo solidario basado en principios de sostenibilidad ambiental, donde se reduce la presencia de intermediarios, se prioriza el beneficio para pequeños productores y consumidores, se valoran las tradiciones y se contribuye a la soberanía alimentaria amparados en las prácticas del buen vivir respetando a las prácticas ancestrales reconociendo el aporte cultural que éstas realizan a los productos.

Más que nada dicho enfoque anula la presencia de intermediarios en la cadena de valor otorgando el 100% de las ganancias a los productores con repartición equitativa de los recursos económicos obtenidos por ellos mismos. En el Ecuador bajo esta modalidad opera cinco modalidades de venta directa o casi directa las cuales son ferias Solidarias, Canasta de consumidores articulados a campesinos, tiendas campesinas, compras públicas campesinas y exportación campesina

Cabe recalcar que este enfoque es también respaldado por el Ministerio de Agricultura debido a sus proyectos donde articula las cosechas de los pequeños productores a mercado nacional e internacional apoyando de esta manera a los agricultores.

Es así que este tipo de enfoque requiere el compromiso firme de los participantes por producir los bienes necesarios para tratar de cubrir las demandas del mercado donde se han fijado en conclusión lo que dicho enfoque pretende es eliminar por completo la figura del mayorista en la cadena de comercialización.

GRÁFICO 3 PROCESO DE PRODUCCIÓN -COMERCIALIZACIÓN- CONSUMO DEL ENFOQUE CIALCO.



Fuente: Enfoques de Asociatividad, Pacheco Neil, 2011.

Autora: Anggelina Castillo M.

1.2.6 Modelo.

1.2.6.1 Modelo de Michael Porter

El modelo de Porter trata sobre las relaciones que tiene cada organización con factores tanto internos como externos y que ejercen influencia sobre esta ahora bien este hace hincapié en la formulación de ventajas competitivas que se obtienen de las relaciones entre la empresa u organización con sus proveedores,

empresas que ofertan el mismo bien es decir apuntando a espacios donde la organización pueda competir de mejor manera tomando en cuenta su especialización o la cantidad de recursos que posee y donde obtienen ventaja competitiva y comparativa haciendo uso al, máximo de las fortalezas de este volcando sus esfuerzos hacia la mejora de una actividad en específica dentro de la cadena de producción o comercialización.

Este tipo de relaciones hacen referencia a los cuatro puntos de diamante detallando las relaciones de apoyo que existen entre los productores de insumos con los proveedores y de los factores especializados formando así las condiciones básicas para la formación de clúster.

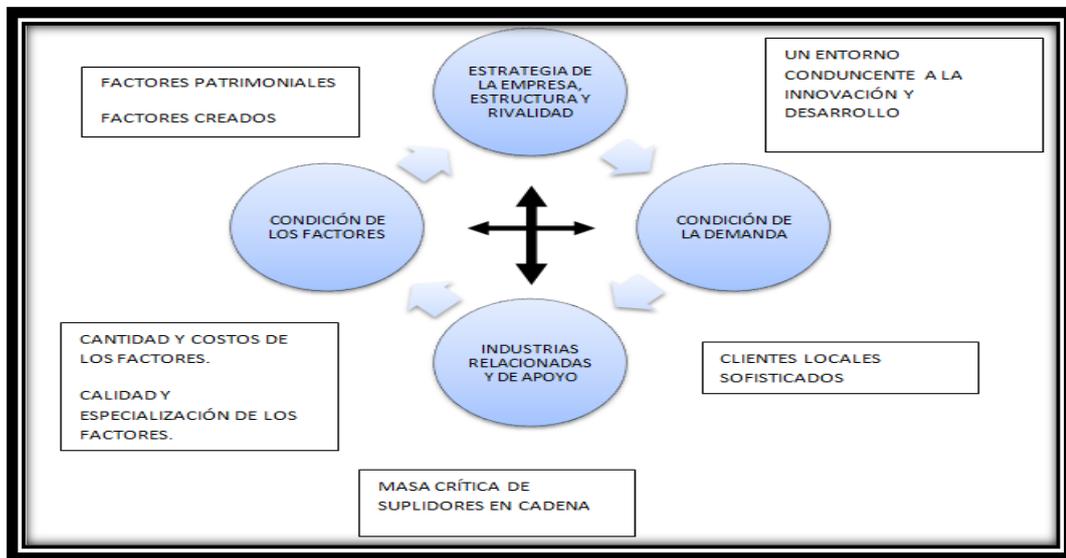
El autor refiere que la diversidad y la intensidad de las relaciones entre las organizaciones (empresas) explican la formación de un complejo productivo y el grado de madurez que puede alcanzar acorde con el tipo de relaciones que mantengan entre sí.

El enfoque conceptual que aquí se expone, se destacan cuatro aspectos básicos en el clima de negocios que determinan las ventajas competitivas de las empresas. Al operar de forma simultánea en el tiempo y en el espacio, estos aspectos crean las condiciones para la formación y el desarrollo de los clústers en determinados lugares, los cuales son:

- ✚ Las condiciones de los factores;
- ✚ La estructura de la industria a la cual pertenecen las empresas, incluyendo el esquema de las rivalidades que tienen entre sí;
- ✚ Las condiciones de la demanda
- ✚ La situación de las industrias relacionadas y de apoyo.

Todos estos factores combinados, en la dinámica correcta aseguran en gran medida el éxito de una empresa mediante el uso de una ventaja competitiva.

GRÁFICO 4 LAS CUATRO FUENTES DE VENTAJA COMPETITIVA.



Fuente: desarrollo de clúster, Nolvía Nery, 2011

Elaborado por: Angelina Castillo M.

Como se manifiestan esas fuentes de competitividad y la forma cómo interactúan entre sí permiten explicar el labor de las empresas para generar, mantener o en algunos casos cuando no se le da el tratamiento adecuado a este tipo de dinámica el desperdicio de ventajas competitivas más bien si dicho grupo pone especial atención en cada uno de los aspectos tal como las relaciones que mantengan con sus proveedores y con las industrias de apoyo , la calidad de sus factores y las estrategias implementadas se reconoce que las empresas no actúan en un vacío social.

De esta manera operan en entornos geográficos, económicos, sociales y culturales específicos donde se deben de considerar las características actuales y potenciales de cada entorno. Tal como se entiende es necesario la dinámica de la interacción entre las fuentes dependiendo la una de la otra para desarrollarse en su totalidad ,

debido a esto es necesario que cada una de estas fuentes sean analizadas y se leas asigne los esfuerzos y recursos necesarios para su manejo adecuado.

1.2.6.2 Empresas asociativas rurales.

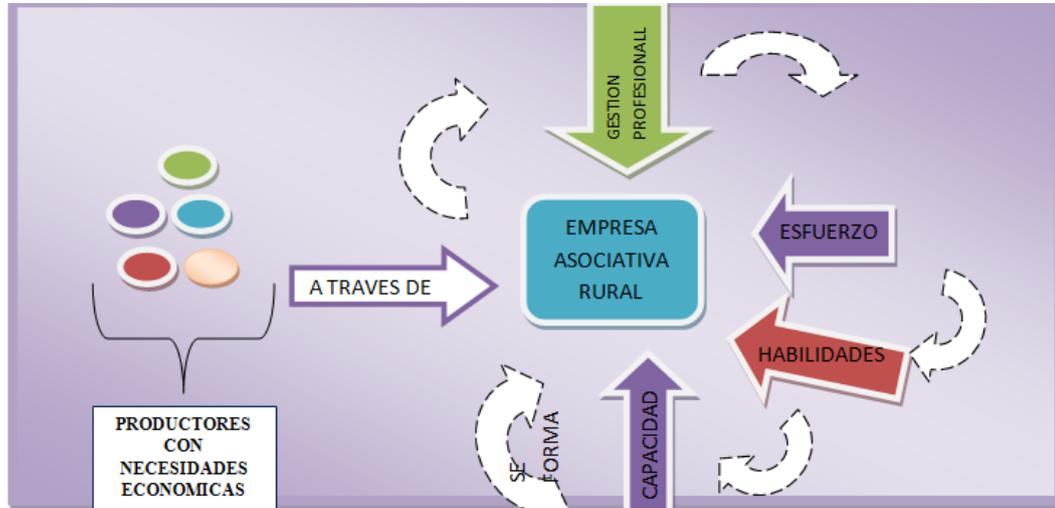
Dicho modelo trata de la asociación legal conformada mayoritariamente de productores rurales que han conseguido resultados económicos favorables a través de una estructura de gestión profesional.

Donde algunos autores aseguran que el éxito de dichas empresas en gran medida se ve conseguido por el esfuerzo, habilidades y capacidades de los socios y de todo el grupo humano participativo estableciendo alianzas entre ellos, y en muchos casos entre empresas donde se puede generar empleos locales.

Por lo que se puede mencionar que una empresa rural exitosa ha combinado una serie de aspectos tales como:

- ✚ Los beneficios que obtienen sus miembros que van desde los económicos donde perciben ingresos adecuados que pueden sustentar sus necesidades y las de sus familia así como el acceso a servicios sociales.
- ✚ El nivel de sustentabilidad de la empresa donde se desprenden aspectos como la autonomía que adquieren a lo largo del proceso de las actividades, la solvencia económica que adquieren, el respaldo en el mercado en términos de liquidez y rentabilidad.
- ✚ Capacidad de la resolución y manejo de conflictos entre los miembros fortaleciendo las relaciones internas en la organización.
- ✚ La permanencia en el mercado productivo con altas expectativas de crecimiento.

GRÁFICO 5 PROCESO DE CONFORMACIÓN DE LAS EMPRESAS RURALES ASOCIATIVAS.



Fuente: Enfoques de Asociatividad, Pacheco Neil, 2011.

Autora: Angelina Castillo M.

1.2.6.3 Diagnóstico rural participativo.

El diagnóstico participativo rural es una metodología aplicada a las asociaciones donde se aplica dos tipos de participaciones la interna y externa que se encuentra acorde con los principios de este modelo. El modelo aplica siete principios para su ejecución donde el tipo de participación varía según el objetivo que persiga por lo tanto entre los principios tenemos; aquellos de carácter interno y externo donde se integran en algunos principios tal como el de autonomía e independencia de los miembros.

Los principios se basan en la participación de sus miembros en las actividades desde el aporte económica de cada uno de ellos, la autonomía e independencia de los mismos en base a su formación dentro de la asociación poniendo en manifiesto el interés por la comunidad donde se desarrollan. En síntesis este modelo pretende que cada uno de los miembros se involucre con el desarrollo de las actividades que realicen dentro de la asociación generando oportunidades de desarrollo económico y sociales reales.

CUADRO 2 PRINCIPIOS BÁSICOS DEL MODELO DE DIAGNÓSTICO DE PARTICIPACIÓN RURAL.

Principios	Tipo de Promoción (Participación)
1. Puertas abiertas	Interna
2. Gestión democrática.	Interna
3. Participación económica y financiera	Interna
4. Autonomía e independencia	Interna y externa
5. Educación, formación e información	Interna y externa
6. Intercooperación	Externa
7. Interés por la comunidad	externa

Fuente: El diagnóstico rural participativo, Osorio María, 2009.

Autora: Angelina Castillo M.

Además es necesario conocer que dentro de este modelo se encuentran enmarcados los objetivos que han sido fijados en base a metas de corto, mediano y largo plazo siendo los siguientes.

- ✚ Motivar la participación activa y consciente de los participantes.
- ✚ Concienciar sobre las responsabilidades adquiridas por los miembros.
- ✚ Proporcionar las herramientas necesarias para el desenvolvimiento.
- ✚ La mejora está destinada por los miembros hacia ellos y la comunidad.
- ✚ El proceso es permanente.
- ✚ El sujeto es el patrimonio más importante dentro de la asociación.
- ✚ Las acciones de los individuos repercuten en la calidad del trabajo de la asociación.

- ✚ La motivación es el principal motor de la asociación.
- ✚ Cada una de las decisiones tomadas deben de ser en consenso.

Acorde a lo analizado en los modelos ya aplicados a lo largo del tiempo y que han sido estructurados en base a estudios teóricos y prácticos se ha decidido para la presente investigación tomar aspectos del modelo

1.2.6.4 Enfoque participativo.

El enfoque participativo pretende fomentar la interacción entre los actores de la asociación siendo este un método participativo, flexible con un enfoque económico con miras al posicionamiento del mercado pudiendo ser aplicado en diferentes cadenas.

Esta metodología combina elementos de liderazgo y toma de decisiones dentro de un proceso promoviendo la interacción y el aporte de cada uno de sus miembros con miras a generar técnicas innovadoras que pueden definirse como nuevos productos, nuevos procesos productivos o comerciales, aplicación de nuevas tecnologías

Fase del enfoque participativo.

El desarrollo del Enfoque Participativo contempla tres fases:

1. primera fase: En esta etapa se realiza un diagnóstico rápido del medio tal como la identidad de los posibles actores definiendo los intereses por los cuales se van a integrar cuyos resultados serán discutidos y presentados ante todos los miembros para la socialización de los mismos para crear grupos de trabajo identificando las oportunidades de negocios.
2. segunda fase : Una vez realizados los grupos temáticos y sus miembros donde se detallan las sesiones de trabajo a ser realizadas para analizar las

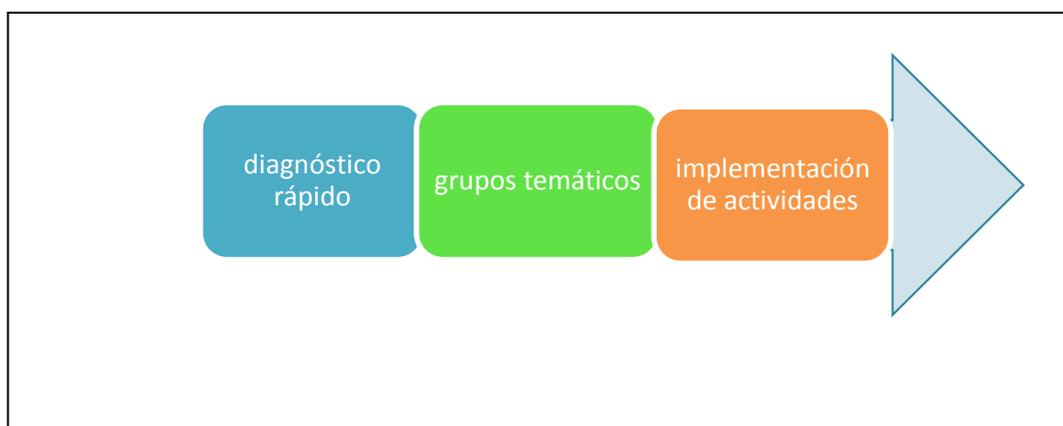
oportunidades de negocios identificadas en función de la demanda presentando al final de esta fase los resultados obtenidos y el avance del proyecto. Esta fase de intermedio presenta los resultados arrojados por cada uno de los aportes dados en las reuniones por los miembros a fin de obtener una idea general de la problemática y las posibles soluciones.

3. tercera fase: Se ejecutan las acciones que fueron planeadas en la fase anterior y que fueron socializadas por cada uno de los miembros. Ésta última etapa se realiza previamente al lanzamiento de los productos.

Una vez presentado el producto, la responsabilidad es transferida a cada uno de los miembros creando el firme compromiso en cada uno de ellos para la permanencia de los objetivos planteados al inicio de las actividades.

Por lo que resulta de vital importancia que cada uno de los miembros durante el proceso de implementación del enfoque se encuentre inmerso activamente en cada uno de los puntos vitales para consolidar en ellos los conocimientos necesarios para continuar de manera óptima el proceso.

GRÁFICO 6 ETAPAS DEL PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DEL ENFOQUE PARTICIPATIVO.



Fuente: El enfoque participativo en cadenas productivas, Berneth Thomas, 2009

Autora: Angelina Castillo M.

1.2.6.5 Etapas del proceso asociativo.

La implementación de una asociación se encuentra detallado por fases o etapas las cuales los autores la señalan como una gráfica de curva donde la cúspide representa el máximo de las actividades teniendo esta una baja al final hasta la desaparición de la misma, claro está que los casos dependen de cada realidad del grupo, por lo que está es una representación estándar de la misma.

Dichas etapas inicial desde la identificación de los posibles miembros despertando en ellos en interés para participar en el proceso asociativo iniciando las acciones para la integración de los miembros al trabajo asociativo demostrando además las ventajas que se consiguen al acometer el proyecto.

En la etapa de estructuración se han definido los roles de cada uno de los miembros dentro del grupo definiendo en esta etapa las estrategias a ser utilizadas para alcanzar los objetivos planteados en la etapa inicial donde dichos recursos deben de estar en relación de la capacidad de los recursos disponibles en el grupo

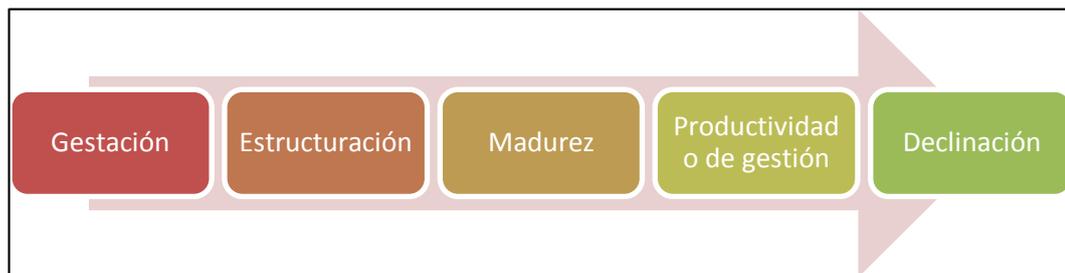
La etapa de madurez se caracteriza por la definición de las pautas necesarias para llevar a cabo las actividades en este proceso los miembros tienen una idea clara y concisa del tipo de acciones que deben de llevar a cabo para la consecución de los objetivos además de ser reconocida ya en el ámbito empresarial a través del reconocimiento jurídico.

La etapa de productividad o de gestión es aquella donde se pone en práctica cada una de las estrategias planteadas donde la asociación , empresa y sus miembros reciben los beneficios que se dan por la operación de la asociación .

La etapa final es la declinación de las actividades donde se ve un descenso notorio disminuyendo sus rendimientos es aquí donde existe una baja entre el costo-beneficio dado por el proyecto es aquí donde los integrantes de ben decidir si se

desintegra la asociación o se generan nuevos proyectos. Al realizar una reestructuración de las actividades este proceso es iniciado nuevamente, de este modo el éxito de la asociación depende en gran medida de la generación de proyectos y el compromiso de los miembros.

GRÁFICO 7 ETAPAS DEL PROCESO ASOCIATIVO.



Fuente: Asociatividad una alternativa para el desarrollo, Liendo Mónica, 2009

Autora: Anggelina Castillo M.

De este modo una vez expuesto cada uno de los modelos y pautas necesarias para el entendimiento de aspectos de gran relevancia en la Asociatividad tales como los enfoques y modelos asociativos es necesario identificar el adecuado para el presente tema de investigación.

Es así que debido a lo anteriormente expuesto y considerando la realidad del contexto donde se desarrolla la problemática se ha decidido tomar como referencia el modelo de Michael Porter “la ventaja competitiva según la ubicación de la empresa” debido al análisis de cada factor predominante tanto externa e internamente .

Donde se formulan estrategias necesarias que deben de ser evaluadas dentro de cada proyecto mediante las perspectivas del Balance Score Card parar su seguimiento y control. Por lo que resulta conveniente que para el presente estudio se tome en cuenta dichos aspectos por la dinámica de los factores alineados a las necesidades de los agricultores.

1.3 **Fundamentación legal.**

Para el sustento legal del presente tema de investigación es necesario tomar en cuenta las garantías constitucionales que respaldan cada uno de los criterios aplicado en el tema, de esta manera se debe de respaldar con las leyes expedidas por la función legislativa mediante la asamblea nacional.

El estado Ecuatoriano mediante decreto ejecutivo garantiza la participación de los individuos en las actividades económicas que dinamicen la economía local y nacional buscando la superación de los sujetos brindando una mejor calidad de vida otorgándole la posibilidad de labrar su propio futuro siendo actor de este cambio.

La constitución del Ecuador expresa la libertad de los individuos y las garantías para la búsqueda de mejores aspectos de vida apoyada en artículos tales como : en la **Sección Octava** que refiere al trabajo y seguridad social contemplando el derecho de los individuos al trabajo como deber y derecho social y económico , fuente de realización personal y profesional y base de la economía de las localidades.

En general el estado a través de las políticas apunta a objetivos claros tales como el desarrollo económico y social de sus habitantes apoyados en artículos tales como el **276** además de estar garantizado en el cambio de la matriz productiva definido por la forma de organización de la sociedad para la producción de bienes y servicios apoyados en las capacidades de los individuos sin limitarse a procesos estrictamente técnicos o económicos en este caso el cambio es necesario invertir en el talento humano mediante la capacitación y nuevas prácticas de interacción entre cada uno de los actores sociales que poseen los recursos necesarios para llevar a cabo los procesos productivos. Otro documento legal que respalda el estudio se encuentra en el Plan Nacional del Buen Vivir redactado en el 2007 donde se plantean nuevos retos políticos, sociales y económicos para la

construcción de un estado justo y equitativo para los individuos dando oportunidades a los grupo vulnerables antes excluidos de las políticas y beneficios del Estado formando una sociedad incluyente y reflexiva.

Dichos cambios buscan garantizar las oportunidades para la inserción económica y social fortaleciendo las capacidades intelectuales de los individuos , de los pueblos y comunidades mediante la transparencia y control social

La revolución económica, productiva y agraria pretende superar los problemas que en años atrás impedían el libre ejercicio del trabajo justo y equitativo de los pueblos al brindar el acceso a factores indispensables tales como el agua, tierra, crédito, tecnologías, conocimiento e información diversificando las formas de producción y propiedad.

Todas estas políticas buscan el equilibrio de los seres humanos consigo mismo, entre los seres humanos, con la naturaleza y el equilibrio entre las comunidades.

La ley de economía popular y Solidaria respalda el presente proyecto por el siguiente sustento teniendo en cuenta que uno de los objetivos de la presente ley es mejorar la calidad de vida además de aumentar las capacidades y potencialidades de la población para la construcción de un sistema económico, justo, democrático, productivo y solidario con base en principios de distribución igualitaria generando trabajo digno y estable.

En el artículo 283 de la constitución del Ecuador menciona las referencias al sistema económico reconociendo al sujeto como principal actor de los cambios enalteciendo su valor e importancia sobre el capital dejando atrás paradigmas del capitalismo tomando como referencia nuevas teorías políticas y sociales, generando oportunidades y espacios para el fortalecimiento y dinamización de los procesos económicos en especial de los productivos, haciendo hincapié en brindar mayores escenarios de trabajo para los ciudadanos.

Por lo que al hablar de la actividad asociativa de producción se encuentra amparada en los objetivos de la creación de la ley de Economía respondiendo al fin tal como es el crear capacidades para que los actores se consoliden como individuos económicos, sociales y políticos que participan en el nuevo régimen aportando al buen vivir de las comunidades. Creando las condiciones para el desarrollo armónico de las actividades mediante el acceso a los factores productivos necesarios

De igual modo su base se respalda en el artículo 283 del capítulo cuarto de la sección primera referente al reconocimiento del ser humano como el sujeto necesario para que la dinámica entre este y la naturaleza se fundamente en valores y que apunten como objetivo el garantizar las formas de producción conformando de esta manera un sistema económico integrado por distintas formas de organización desde la tradicional como es la pública, privada y mixta hasta la reconocida hoy en día como el sector cooperativista, asociativo y comunitario.

Una vez iniciado algún tipo de actividad económica el estado Ecuatoriano garantizará una adecuada distribución de ingresos incentivando la productividad mediante la acumulación de los conocimientos científicos y tecnológicos, asegurando la inserción de aspectos económicos, sociales y políticos, respetando el trabajo en todas sus formas.

En la sección séptima con referencia a la política comercial el Estado desarrollará y fortalecerá los mercados internos en base a los objetivos estratégicos establecidos en el plan del buen vivir, regulando las acciones necesarias para impulsar y fortalecer el aparato productivo reconociendo y apoyando las diversas formas de organización productiva asegurando por parte del Estado en buen vivir de la población

De esta manera el Estado dispone y brinda las herramientas necesarias para que la sociedad sea el artífice del cambio socio-económico que añora cada sujeto

mediante las garantías legales otorgadas en documentos tales como la Constitución del Ecuador , la Ley de Economía Popular y Solidaria y El plan Nacional del Buen vivir,

Para respaldar la actividad que la presente propuesta detalla se hace referencia a acciones del estado que desarrollen las políticas necesarias para evitar la concentración de los factores productivos sino más bien que estos sean repartidos entre los miembros fomentando la soberanía alimentaria , además de facilitar el acceso a créditos para el desarrollo productivo de esta manera se hace alusión al artículo 342.

Debido a esto y conforme se señala en la ley se reconoce todas las formas asociativas que desarrollen procesos de producción , comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios para las generación de ingresos basados en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad enalteciendo al ser humano por sobre el capital buscando un desarrollo justo y equilibrado que incluye temas relacionados a la protección de los grupos vulnerables de las economías del Estado.

Por lo mencionado anteriormente se establece que la propuesta realizada en el presente trabajo se encuentra enmarcada en lineamientos y políticas actuales del Gobierno de turno referente a la búsqueda del Buen vivir de los ciudadanos con las condiciones justas apoyadas por las estrategias implantadas en cada una de los programas generados por el Estado Ecuatoriano, que promueven el desarrollo sustentable y armónico de los sectores económicos del país.

Para efectos de la ley el presente proyecto tomará como sustento legal cada uno de los artículos mencionados anteriormente redactados en la presente ley tales como la constitución, Ley de Economía Popular y Solidaria y Plan Nacional del Buen vivir redactado en el 2008 por el actual gobierno bajo los lineamientos que garantizan el buen vivir.

CAPÍTULO II

2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

La metodología se define como las pautas necesarias para la selección de técnicas específicas de investigación donde depende en gran medida los postulados que el investigador considere validos para el estudio de la realidad estudiada.

Por lo que en el presente trabajo se utilizará el diseño cualitativo al aplicar un grupo focal para conocer información necesaria para el tratamiento adecuado de las variables de estudio conociendo información oportuna para el desarrollo de posibles soluciones que den resolución al problema planteado.

Los instrumentos a ser empleados fueron el guión para la ejecución del grupo Focal para el apoyo y validación del enfoque cualitativo utilizado en esta investigación además del cuestionario donde se generaron preguntas de opción múltiple dirigidos a las familias de la Parroquia El Morro y el Cantón General Villamil Playas posibles consumidores además de contar con la opinión de los dueños de pequeños negocios dedicados a la venta de productos de consumo básico.

De este modo la metodología valida científicamente el estudio realizado para conocer la factibilidad del proyecto enmarcando cada uno de los postulados científicos para el avance de la investigación , una investigación basada en modelos y diseño metodológicos crea confianza entre los interesados del tema pues responde a la necesidad de evaluar cada una de las fases realizadas desde la observación directa del problema , la recolección de los datos a ser utilizados , el planteamiento del problema con la formulación de los objetivos e hipótesis de estudio que deberá ser comprobada mediante la manipulación de la variable independiente y la variación de la variable dependiente.

2.1.-DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

El diseño de investigación refiere al uso de los enfoques investigativos sea este cualitativo o cuantitativo que debe de responder a la necesidad del estudio, en este caso se empleó el enfoque cualitativo donde se detalla características, cualidades y atributos de una realidad determinándolos por caracteres asignándoles características similares a la población es decir agrupándole por edades, generó, determinación geográfica, similitud de actividades.

Debido a esto una investigación con base en el enfoque cualitativo menciona características de las poblaciones a ser consideradas, cualidades que deben de ser tomadas en cuenta de igual manera dependiendo del tratamiento que se le de a la información es necesario postularse en cada enfoque.

De este modo otro tipo de enfoque utilizado es el cuantitativo al aplicar encuestas a las poblaciones de la parroquia El Morro y del cantón General Villamil Playas tomando en cuenta el número de familias de las localidades en base a un promedio de esta con datos del Inec además de aplicar este instrumento a los posibles socios determinando de esta manera ciertos criterios que respaldarán la investigación y le darán el carácter formal necesario para la validación en este tipo de trabajo.

De esta manera se hará referencia a las encuestas aplicadas a los propietarios de pequeños negocios dedicados a la venta de los productos de consumo básico.

De igual modo fue necesario el tratamiento de la información relacionada con datos numéricos tomados del portal del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y censos tales como los precios de ciertos productos, la tasa de inflación , el número de habitantes de ciertas localidades, la población económicamente activa de las localidades a ser tomadas en cuenta como los de la Parroquia El Morro y del Cantón General Villamil Playas territorios de influencia para el tema de investigación.

2.2.-MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

Un proyecto de investigación científica está destinado a recabar información para la formulación de hipótesis de trabajo referente a un fenómeno social o científico, como paso inicial una vez observado o detectado una serie de falencias de carácter social o económicos es necesario plantear de manera formal el problema de investigación tomando en cuenta la identificación de las variables de estudio.

En la siguiente etapa de la investigación científica es necesario establecer los objetivos, es decir convenir que se pretende conocer con la investigación, formulando la hipótesis a comprobarse en base a los estudios previos a realizarse incluyendo la justificación del mismo indicando las razones por las cuales se realiza el estudio.

Se hace referencia además a los proyectos de intervención que consiste en la elaboración y desarrollo de la propuesta de un modelo operativo para la solución de problemas, requerimientos y necesidades de las organizaciones o grupos sociales para la solución de problemas.

Acorde con esto dicho tema apunta a ser un proyecto de intervención debido al interés de cambiar una realidad negativa dándole un giro positivo emitiendo juicios de valores siendo lo más objetivo posible , donde se pretende agrupar a cada uno de los miembros mediante la reflexión de la necesidad imperiosa de unir esfuerzos para dar solución a la problemática.

De este modo la modalidad aplicada a esta investigación evidenciara cada una de las pautas tomadas en especial al diseñar la propuesta de investigación validadas por cada uno de los aspectos que deben de ser tomados en cuenta,

En síntesis la modalidad refiere a la aplicación de proyectos que se ajusten a la realidad del contexto estudiado.

2.3.-TIPO DE INVESTIGACIÓN.

Las investigaciones no pueden ser definidas de un mismo tipo, existiendo variados tipos en este caso se puede hacer referencia a la bibliográfica y a la de campo teniendo sus diferencias claras para cada una de ellas. La bibliográfica refiere al uso de fuentes de información escritas que darán el respaldo a la investigación y la de campo indiscutiblemente necesario en este tipo de problemas.

La investigación bibliográfica se utilizo para el respaldo teórico de las variables de estudio, para la conceptualización del marco teórico además de ser necesario para la fundamentación legal, además de tener que contar con datos estadísticos para la validación.

La investigación de campo respalda el planteamiento del problema a estar directamente vinculados con cada uno de los factores que integran la problemática en un determinado espacio, de esta manera resulta necesaria que este tipo de investigación se ajuste al tema detallado, de este modo fue necesario el utilizar este tipo.

Por ende este tipo de trabajo a realizarse debe de sustentarse en bases científicas tal como el algunos tipos de investigación dependiendo de la problemática que se esté tratando debido a que este estudio está basado en conceptos tales como la Asociatividad y la producción de productos agrícolas es necesario aplicar los presentes tipos de investigación.

Otro tipo de investigación puede ser definida como la aplicada respondiendo a la problemática de manera directa y oportuna generando soluciones factibles y realizables para cambiar una situación. Debido a esto es de gran importancia la aplicación de la investigación bibliográfica y de la investigación de campo combinada en cada fase requerida para el presente trabajo acorde con cada fase de la obtención de información.

Tal como se demuestra en la siguiente investigación se utilizará este tipo de investigación por los pasos dados en el proceso tal como es el estudio de la problemática con la identificación de cada una de las causas por las cuales se da el fenómeno además de entregar posibles soluciones.

Por lo tanto la investigación utilizará la investigación aplicada como requisito metodológico de la investigación. Por lo que podríamos mencionar que la investigación descriptiva es aquella que se obtiene usando técnicas tales como las entrevistas, encuestas, observación y revisión de documentos, para luego ser analizadas y dar una descripción específica, situaciones y propiedades de los agricultores o en el caso de la presente investigación del grupo de personas dedicados a la siembra, cosecha y venta de productos agrícolas en la parroquia El Morro.

Por lo que en el presente trabajo podemos mencionar que es de suma importancia contar con la información oportuna tal como lo es la recopilación de información relacionada con la Asociatividad, su proceso de conformación, los requisitos así como los enfoques a implementarse Además de temas como la producción de productos agrícolas, su forma de producción, sistemas y tipos por lo que resultó de suma importancia recabar la información para luego de ser analizada formar la propuesta.

De esta manera el contacto realizado a los productores de la parroquia El Morro identificados mediante la observación directa identificando además los proveedores quienes se sumaran a esta actividad y de igual manera la recolección de datos a las familias de las localidades de influencia y de los dueños de pequeños negocios dedicados a la venta de los productos que van a ser ofertados por la asociación

La importancia de realizar una investigación de campo es identificar los factores que inciden en la problemática de la localidad a la cual vamos volcar nuestro

estudio, esto se hace a través de una evaluación de campo y análisis de la situación actual, con la finalidad de obtener la información necesaria que ayude a que los factores de riesgos se minimicen, así como también mejorar la eficacia y eficiencia, lo cual impacta positivamente en el desarrollo socio-económico..

2.4. LOS MÉTODOS

Los métodos a utilizar en la presente investigación responde a procesos de la investigación tales como el deductivo mediante el uso de las ideas generales encontradas a partir de la observación realizada en la parroquia El Morro, a través del análisis de las épocas de cosecha, siembra y venta de los productos al no encontrar un medio adecuado para la comercialización de los bienes.

Donde mediante el método deductivo obtuvimos varias conclusiones tales como: la necesidad de asociar a los productores para organizar de mejor manera la producción e identificar las posibles formas de distribuir el producto, conjuntamente con una capacitación oportuna en temas de gran importancia para el desarrollo de competencias necesarias a través de organismos gubernamentales y no gubernamentales mediante la forma asociativa.

Así mismo en la presente investigación se tomo en cuenta el método analítico pues evidenciando los múltiples factores que aparecen en consecuencia de la presencia del problema identificado con anterioridad tal como la necesidad de asociar a los productores de cultivos agrícolas en la localidad de la parroquia El Morro para mejorar las condiciones económicas y sociales de cada una de ellos utilizando el método deductivo como mejor posibilidad de plantear de manera óptima el problema, resultando el más indicado para este tipo de investigación.

Es así que en el presente estudio utilizaremos este tipo de método al describir cada una de los factores incidentes del problema, analizándolos de manera aislada para comprender de manera general la problemática identificada en la localidad. Es así que es necesario identificar de manera aislada cada uno de los factores que

inciden en la problemática para entender la magnitud y el alcance que este tiene midiendo los efectos que este podría acarrear en la población de la parroquia El Morro en especial entre los agricultores quienes son los principales actores de las posibles alternativas.

2.5.-TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.

FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIAS.

La información primaria proviene de las diferentes fuentes originales de las cuales se obtiene directamente datos. La información primaria se obtiene a través de los compradores, consumidores, vendedores y especialistas en el área mediante encuestas, grupo focal, y observación directa.

Es así que en este caso el grupo focal estará aplicado a los individuos que se dedican a cultivar en ciertas épocas del año distintas gamas de producto cabe recalcar que esta actividad no la realizan por la falta de recursos. De igual manera la información referida a los propietarios de los negocios dedicados al expendio de los productos provenientes de los cultivos agrícolas. Debemos de tomar en cuenta la información otorgada por parte de las familias de las localidades de General Villamil Playas y de la Parroquia El Morro con relación al consumo de dichos productos quienes serán los principales consumidores de los productos que brindara la asociación tales como los cultivos de ciclo corto.

FUENTES DE INFORMACIÓN SECUNDARIAS.

Las fuentes de información secundaria son aquellas que se obtienen mediante la investigación en los documentos bibliográficos tales como libros, revistas científicas, publicaciones dadas por instituciones, estadísticas dadas por organismos del estado, universidades o instituciones especializadas tal como el Instituto de Economía Popular y Solidaria, el Ministerio de Agricultura entre otras.

Por lo que resulta de gran ayuda información relevante tal como el número de habitantes de las localidades de El Morro y el cantón General Villamil Playas así mismo encontraremos información tal como el número de individuos dedicados a las actividades de agricultura según último censo del año 2010.

2.5.1 Focus group.

El Focus Group es un diálogo intencional, una conversación colectiva entre los actores de una situación, con el propósito de obtener información. La utilización dicha herramienta consiste en obtener datos que mediante otro tipo de técnicas no se podría obtener por lo que se da mayor oportunidad de expresar sus opiniones sobre un tema en general ya que coincide con características similares entre la población que actúa en el.

Ésta se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre un grupo de individuos bajo la presencia de un moderador quien guía la temática que se estará investigando a través de las preguntas y respuestas, se logra una comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a un tema además de conocer las opiniones y las vivencias de los participantes.

Por todo lo antes mencionado en este trabajo resultara indispensable el uso del Focus Group a los posibles socios para entender la situación personal y conjunta que atraviesan

Por lo que se utilizara dicha herramienta debido al objetivo de la investigación al recabar toda la información necesaria sobre la calidad de vida de los actores como lo son los agricultores y como eje principal preguntas relacionadas con la actividad primordial para este estudio tal como es la agricultura el objetivo de realizar este tipo de instrumento es obtener la información oportuna y real que sea la base de tomas de decisiones futuras en cada una de las fases de la investigación y más que nada en la propuesta a diseñar e implementar.

2.5.2 Encuesta.

La encuesta es una técnica que se realiza para recopilar información de primera mano donde se debe de utilizar un banco de preguntas que apunten a conocer aspectos de vital importancia en torno a un tema, dicho instrumento servirá para la validación de aspectos que deben de ser analizados y que aportarán al estudio y comprobación de la hipótesis planteada.

Por lo tanto en este caso se aplicara encuestas a nuestros posibles clientes quienes en este presente estudio mencionaremos a los administradores y propietarios de locales medianos dedicados a la venta de víveres de primera necesidad entre ellos los productos agrícolas producidos en la parroquia El Morro.

Además de contar con la población del Cantón General Villamil Playas tomando en cuenta el número de familias en dicha localidad así también las familias de la Parroquia El Morro, y finalmente no menos importante a nuestros posibles socios donde se determinara la aceptación de incorporarse a una Asociatividad de carácter agrícola.

Dentro del cuestionario de utilizo la escala de Likert para la toma de respuestas dentro de este se formuló 12 preguntas apuntando a recabar información tal como la fuente y método de abastecimiento de dichos locales, nivel de compra, nivel de satisfacción de los propietarios y administradores así como los atributos más importantes al ser considerados en el momento de la compra y aun más la idea de convertirse en clientes de la futura asociación dedicada a la producción y distribución de productos agrícolas en la parroquia El Morro y sus sitios aledaños.

El cuestionario aplicado a las familias se aplico preguntas de opción múltiple con relación a su forma de abastecimiento de los productos así como el lugar de compra y el periodo de compra, al encuestar a nuestros agricultores se realizó un cuestionario con 9 preguntas en base a la intención de asociarlos.

2.6.-INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.

2.6.1 Guión del grupo focal.

Un guión de preguntas para la ejecución de un grupo focal debe contener preguntas directas tales como las apreciaciones y vivencias propias a cada individuo entorno al fenómeno que se estudia, de igual manera existen las preguntas de seguimiento para dar conclusiones en base a los criterios de cada uno de los participantes, en el caso del focus group aplicado a los agricultores es necesario validar nuestra hipótesis de investigación para el aval del desarrollo de la propuesta.

En el presente trabajo utilizaremos dentro del guion preguntas sumamente importantes tales como los ingresos que obtienen los productores por la actividad que realizan así como las características de su trabajo sesgando la ideología de las personas al trabajo asociativo como una respuesta a las diversas problemáticas que ellos supieron darnos en la elaboración de las preguntas.

Por lo que podríamos acotar que este tipo de instrumento es un sistema de comunicación interpersonal que está integrado por un moderador y participantes que guardan características similares tales como intereses, actividades, características demográficas, problemas sociales, económicos y políticos; y que están unidos por un tema en común cuyo objetivo principal es recabar la información de manera objetiva evitando la subjetividad, aclarando situaciones dadas en un entorno.

Esta comunicación realizada entre los productores de la parroquia El Morro se planteó en base a los resultados esperados que validarán el tema de investigación procurando en esta conversación tener un mismo mensaje las cuales parten de las prácticas agrícolas

En este caso nos enfocaremos a conocer las opiniones de los asociados referentes a la actividad que realizan demostrando sus logros y las problemáticas que han encontrado en lo largo de su camino debido a esto las preguntas estarán orientadas a conocer e identificar las situaciones distintas.

En este caso nuestro grupo focal se enfoco en datos precisos tales como la percepción que tienen los agricultores de sí mismo y de la realidad que viven en torno a la actividad así mismo conocer la forma de negociar y las estrategias que utiliza cada uno de ellos para distribuir sus productos sin dejar de obtener sus ganancias pero más que nada apuntando a la reflexión de las ventajas de la Asociatividad.

2.6.2 CUESTIONARIO.

El cuestionario es otro instrumento de investigación para recabar información que emplea preguntas por medio de las cuales permite estandarizar e integrar procesos de recopilación de datos por lo que al momento de redactar el cuestionario para el apoyo a las encuestas es necesario conocer los datos que se desean obtener.

Esta técnica estuvo destinada a obtener datos cuyas opiniones personales interesaron a nuestro proyecto y así poder determinar cuáles son los contextos que se pueden diseñar para propiciar un desempeño competente y buscar la solución.

Como se mencionó anteriormente al momento de elaborar el cuestionario se tomó en cuenta preguntas tales como: el origen del abastecimiento de los productos, el promedio de compras, así como el valor asignado por los propietarios a la compra de estos bienes , preguntas similares se realizó a las familias de las localidades de Gral. Villamil Playas y de La Parroquia El Morro.

Mediante este instrumento podemos determinar la aceptación que tendrá el proyecto recabando información de nuestros clientes potenciales así como las exigencias del mercado. Por lo tanto en este tipo de trabajo es importante conocer

el número de involucrados en el tema tales como los productores, familias y negocios pequeños de las localidades de influencia.

2.7.-POBLACIÓN Y MUESTRA.

2.7.1 Población

Dentro de toda investigación científica en proyectos tales como factibilidad, inversión , creación de empresas proyectos de intervención , en fin en todo proceso investigativo una vez enfocado nuestro tema e identificado el problema de investigación con sus variables, es de suma importancia conocer sobre quienes inciden o afecta dicha problemática a tratar es así que un fenómeno social, político o económico afecta a cierto grupo humano dentro de una sociedad..

Por lo tanto al tener un sin número de personas que interactúan es imposible pensar que se podrá abarcar toda la población por lo tanto es necesario encontrar una manera de tomar un grupo de personas que estén involucrados directamente con la problemática y que este a su vez pueda ser evaluado de manera eficaz.

En el presente trabajo se enfocará el estudio a individuos involucrados directamente con la labor de producción agrícola en la parroquia El Morro por lo tanto se debe conocer datos de aquellos que están relacionadas con esta actividad, acorde con el último censo de población y vivienda realizado en Ecuador durante el año 2011 podemos conocer que la población a ser tomada en cuenta es de 837

CUADRO 3 P.E.A DE LA PARROQUIA EL MORRO

Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	807	30	837
--	-----	----	-----

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010

Elaborado por: Anggelina Castillo M.

Así mismo resulta indispensable contar con la información de los posibles consumidores en este caso tomamos en cuenta el número promedio de familias en las zonas de influencia tal como lo es el Cantón General Villamil Playas y El Morro, por lo que resulta indispensable conocer la representación de habitantes de dicha zona para realizar un promedio de el número de familias de la zona.

Así mismo es importante conocer el numero de a propietarios de tiendas dedicados a la venta de productos agrícolas por lo que la población a considerar es según el número de habitantes de las zonas aledañas y de mayor influencia es el cantón General Villamil Playas.

CUADRO 4 POBLACION DE GRAL. VILLAMIL Y EL MORRO.

Número de habitantes (25-55 AÑOS)	hombre	mujer	total
General Villamil Playas	8.547	8.356	16.903
Parroquia El Morro	1.090	888	1.978
TOTAL	9.637	9.244	18.881

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Elaborado por: Angelina Castillo M.

Así mismo es importante conocer el número de tiendas dedicadas a la venta de productos agrícolas en las zonas de influencia es así que tomamos como referencia la población económicamente activa de la Parroquia El Morro y del Cantón General Villamil Playas, para encontrar el número de habitantes dedicados a esta actividad la que representa la compra y venta de productos de origen agrícola:

CUARO 5 P.E.A DE GRAL. VILLAMIL PLAYAS

POBLACIÓN DE 10 AÑOS Y MÁS SEGÚN CONDICIÓN DE OCUPACIÓN EN EL CANTÓN PLAYAS		
Condición de Actividad (10 y más años)	Casos	%
PEA	15.872	48,93%

Fuente: instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010.

Elaborado por: Anggelina Castillo M.

8.7.2 Muestra.

De este grupo podríamos mencionar que el 37 % se dedica a la agricultura y el restante a las actividades antes mencionada (ganadería, silvicultura y pesca) por lo que se debe de identificar de este porcentaje el número de individuos que se dedican exclusivamente a la agricultura.

CUADRO 6 P.E.A DEDICADA A LA AGRICULTURA EN LA CABECERA PARROQUIAL EL MORRO

Actividad	Cantidad	Porcentaje
Agricultura	251	37%

Fuente: instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010.

Elaborado por: Anggelina Castillo M.

De esta población 251 individuos se dedican a la agricultura en toda la zona tales como la cabecera parroquial y sus recintos tales como Sitio Nuevo, San Juan, Los pocitos, San Miguel, Ayalan, Puerto El Morro.

Sin embargo este estudio está dirigido tan solo a la cabecera parroquial donde el 12% es decir 30 personas se dedican a la agricultura en la cabecera parroquial por lo tanto este sería nuestra muestra a ser considerada para la realización del presente trabajo.

Cabe recalcar que algunos de ellos se dedican a realizar esta actividad de manera individual mientras que otros lo realizan en familias por lo tanto esta actividad está dirigido para todas aquellas personas dedicadas a la actividad de la agricultura. Que en su mayoría se concentra en los recintos aledaños a la parroquia. Una vez analizada de manera sistemática cada una de los aspectos a ser tomados en cuenta tales como el número de habitantes de la cabecera parroquial dedicados a este tipo de actividad podemos mencionar la cantidad de individuos a relacionarse con el trabajo asociativo sería:

CUADRO 7 CANTIDAD DE SOCIOS COMPROMETIDOS Y PROSPECTOS

Posición	cantidad
Socios comprometidos	6
Prospectos de socios	20

Fuente: Investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014.

Elaborado por: Anggelina Castillo M.

Una vez tomada en cuenta la información de los posibles consumidores en este caso tomamos en cuenta el número de pobladores y realizando el promedio de las familias con miembros de 5 personas para realizar la estimación de los datos a ser tomados en cuenta en relación con el consumo de la canasta básica familiar tal como se muestra en el siguiente cuadro.

CUADRO 8 NÚMERO DE FAMILIAS

Habitantes	hombre	mujer	total	promedio de integrantes de la familia	promedio de familias
Gral. Villamil	8.547	8.356	16.903	5	3.380
El Morro	1.090	888	1.978	5	395
TOTAL # DE FAMILIAS					3.775

Fuente: Instituto Nacional de estadísticas y Censos, 2010.

Elaborado por: Anggelina Castillo M.

De este total aplicaremos la fórmula para obtener nuestra muestra para realizar los respectivos instrumentos de investigación tal como lo es en el presente estudio de investigación se tomará como referencia el muestreo probabilístico, donde es posible medir el error de muestreo; sus principales tipos de muestreo probabilístico son: muestreo aleatorio simple, muestreo aleatorio estratificado, muestreo sistemático y muestreo por conglomerados.

Para el proyecto de implementación de una asociación dedicada a la producción y comercialización de productos agrícolas, consideraremos el muestreo probabilístico aleatorio simple, este muestreo se utiliza en las poblaciones con características homogéneas, donde los elementos participantes son en mayor proporción.

Siendo así necesario tomar en los datos que hacen mayor referencia de una muestra representativa de la población y que nos proporcione la misma información si obtuviéramos los resultados totales de la población investigada.

Este tipo de muestreo se realiza por medio de formulas estadísticas , la cual ayudará a obtener métodos estadísticos que permitan determinar el número de encuestas para poder conocer la viabilidad y la aceptación del proyecto.

Considerando el número de la población se aplicará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 pq N}{NE^2 + Z^2 pq}$$

Cuya simbología es:

n= número de tamaño de la muestra, z es el nivel de confianza siendo p la variabilidad positiva, y q la variabilidad negativa donde N es el tamaño de la población y E es la precisión del error. Por lo que las muestras a considerar serian tomando en referencia:

CUADRO 9 MUESTRA DE POBLADORES Y P.E.A

Población	cantidad	muestra
Familias General Villamil Playas.	3.380	179
Familias Parroquia El Morro	395	35
Tiendas	1.269	110
Total muestra		324

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010.

Elaborado por: Angelina castillo m.

8.8.-PROCEDIMIENTOS Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.

8.8.1 PROCEDIMIENTO

Como primer paso se tiene la identificación del problema mediante la observación una vez descrito esto procedimos a realizar un sondeo de manera informal indagando el número de personas que se dedican a esta actividad.

Una vez realizado esto se acudió al gobierno autónomo descentralizado de la parroquia El Morro a solicitar información referente al número de habitantes de la Parroquia, Índice Económico y lo más importante a informarme sobre la existencia o no de una asociación agrícola en ese sector.

Una vez recopilada esto inició la búsqueda de información estadística en el portal del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Durante el siguiente lapso de tiempo se redactó el informe utilizando la información antes mencionada por ende se difundió dicho trabajo participativo en la comunidad pudiendo captar la atención de los interesados quienes en este caso son los agricultores de la parroquia El Morro en su cabecera parroquial.

1) ESQUEMATIZACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE INVESTIGACIÓN

Mediante la observación directa se determinó que la actividad de la agricultura en la parroquia El Morro se encuentra limitada por falta de gestión por parte de los agricultores que no poseen las estrategias para el desarrollo de la actividad agrícola en cuanto a la comercialización, innovación, y productividad; enseguida se procedió a establecer el tema, plasmando en el mismo y lo que se desea investigar.

2) DEFINICIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS IMPLEMENTADOS PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA.

Los aspectos metodológicos orientan el proceso de investigación del estudio desarrollado dichos aspectos han sido sustentados en cada uno de los factores a ser considerados tal como los enfoques que se enmarcan en la investigación para de esta manera tomar las mejores decisiones en cuanto a la formulación de las estrategias que se implementaran en la presente investigación.

Además es necesario aplicar los procedimientos adecuados para el tratamiento de la información aplicando los instrumentos necesarios para la validación de las variables y tratamiento de la información obtenida mediante fuentes de información primaria y secundaria donde se empleó la información brindada por entidades del gobierno y el contacto directo con los agricultores.

3) DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES DE INTERÉS

Se plantearon las variables, siendo éstas de mucha importancia en el proceso de investigación ya que facilita todo un diseño, desarrollo y posterior análisis estadístico de los resultados. Por lo cual una vez definido nuestro problema podemos realizar la siguiente mención: Como variable dependiente tenemos al

trabajo asociativo como la respuesta a las problemáticas planteadas así mismo el tipo de trabajo a realizarse tenemos la producción de productos agrícolas en la parroquia El Morro.

8.8.2 PROCESAMIENTO

Es la técnica que consiste en la recolección de los datos primarios de entrada que deberán ser evaluadas y ordenadas para obtener información útil destinada para el sustento de las decisiones y acciones tomadas durante el proceso investigativo. El procedimiento está fundamentado en sólidas investigaciones y avalizada en hechos certeros con métodos de investigación científicos con la finalidad de obtener resultados coherentes

- ✚ El planteamiento del problema.
- ✚ Identificación de las variables.
- ✚ Recolección de la información bibliográfica.
- ✚ Respaldo de a investigación de campo.
- ✚ Seleccionar el tema de investigación.
- ✚ Elaborar el marco teórico.
- ✚ Preparar documentación para la recolección de datos
- ✚ Aplicar el Focus Group para la recolección de información
- ✚ Aplicar la encuesta para recolectar la información.
- ✚ Análisis e interpretación de los resultados
- ✚ Conclusiones y recomendaciones.
- ✚ Elaborar la propuesta

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.

3.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DEL GRUPO FOCAL.

Terminado la jornada del Focus group aplicado a los habitantes de la Parroquia El Morro que se dedican a la actividad de la siembra, cosecha y distribución de cultivos agrícolas y expuesta todas las temáticas relacionadas a esta se determinó que la gran mayoría de los participantes coinciden en las dificultades a las que se enfrentan tales como el acceso al financiamiento y más que nada las garantías predatarias y las formas de responder al crédito.

Otro de los problemas a los que se enfrentan al culminar su cosecha es encontrar un mercado lo suficientemente conveniente para realizar su venta por lo que tan solo el 80% es vendido y el resto de la producción es consumida por ellos mismos. La compra de insumos es otro dilema para los agricultores pues los costos de estos son llevados por la gran variedad a ser utilizados y por ende se dedican tan solo a cultivar modelos agrícolas limitados.

Una vez detectadas estas problemáticas proponemos que entre ellos mismos surjan las posibles soluciones encaminándolos hacia la estrategia más sólida tal como lo es la Asociatividad persuadiendo a los individuos a comentar su conocimiento relacionado con este tema donde se comenta el interés de estos por los beneficios que obtendrían además que surjan las estrategias relacionadas con temas como la condición de la demanda identificando canales de distribución.

De igual modo entre cada uno de los participantes se establecieron los compromisos necesarios para la elaboración de los planes donde se detallan las acciones a seguir.

3.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS.

Dentro del desarrollo del presente trabajo investigativo es primordial el contar con la percepción y opinión de aquellos involucrados en el tema evidenciando la posición que estos toman referente al trabajo. Por esta razón las encuestas como técnica de investigación y recolección de datos se encuentra en este caso dirigido a los propietarios y administradores de los distintos locales comerciales que posee el cantón Playas y sus alrededores así como de los dueños de tiendas de barrios en toda la localidad y puntos de influencia en el trabajo.

Debido a no contar con fuente de información exacta tales como el número de negocios en el cantón se considero una muestra de 110 locales a ser encuestados repartidos entre la zona de influencia del proyecto tal como es el Morro y la cabecera cantonal.

El número de preguntas a ser consultadas son de once entre temas tales como el punto de compra de las distintas hortalizas el tipo de comerciante al cual le realizan las compras los montos en dólares asignados para las compras.

Como resumen podemos acotar que la de los 110 encuestados el 95% realiza la compras a intermediarios calificando el 73% como bueno el método con el cual se abastecen asignándoles un monto de compra de 201- 300 dólares que representa el 39% comprando la mayoría en mercados mayoristas representando el 73% abasteciéndose de los productos de manera mensual,.

Debido a esto realizan un inventario rudimentario de mercadería. Las tiendas realizan las compras en escalas menores realizándolas cada semana donde realizan compras de productos agrícolas pertenecientes su mayoría a los considerados en la canasta básica por el consumo que estos bienes tienen en los consumidores de esta manera la relación que posee esto es en mayor cantidad de consumo mayor cantidad e compra de los productos.

También podemos notar que al momento de la negociación el 73% considera muy importante el grado de maduración con que obtienen los productos , mientras que el 52% considera que no es nada importante que dichos productos se produzcan de manera organiza no siendo así el 88% considera muy importante el tamaño del producto al momento de realizar la compra y considerando un punto importante el precio al momento de adquirir el producto teniendo un 100% de consideración además pudimos conocer que el 94% confirmaron el incremento de ventas durante la temporada alta en el cantón.

Los propietarios del negocio se encuentran poco conforme con el método con que obtienen los productos evidenciados en un 66% por lo tanto el 60% estaría dispuesto a cambiar de proveedor si se le brindará intereses a favor de ellos tales como la venta directa de productores

Así mismo se realizó encuestas a los posibles socios quienes en la actualidad hablamos de un grupo de 10 con miras a sumar durante el primer año 10 miembros más las preguntas realizadas estuvieron enfocadas a concientizar en ellos las ventajas del trabajo en equipo donde el 100% estuvo muy interesado en conocer las ventajas de asociarse.

Además para que nuestro estudio sea más convincente fue necesario realizar encuestas a las familias de las localidades más influyentes en cuanto a su consumo y a los requerimientos donde el 67% realiza las compras semanales y el porcentaje restante del 33% realiza las compras diarias donde el 90% de la población considera de vital importancia el precio de los productos y la calidad de estos.

En síntesis podemos establecer que los consumidores consideran importante el valor de los productos, el tamaño y su grado de maduración para realizar la compra y que los agricultores de la parroquia El Morro considera positiva el cambio a una Asociatividad con base en el trabajo cooperativo y responsable entre cada uno de ellos.

1. El abastecimiento de los productos tales como hortalizas lo realiza:

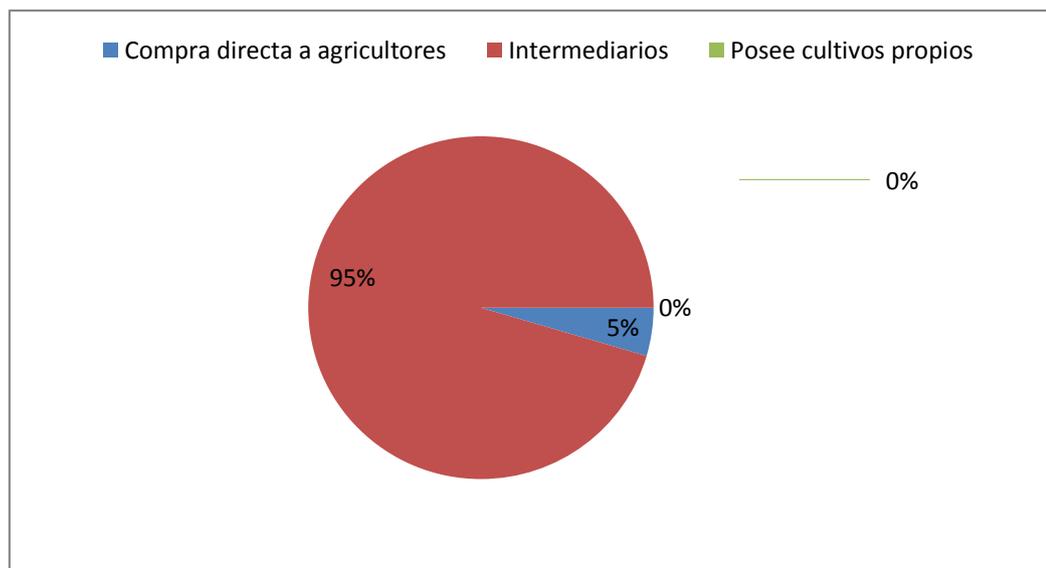
TABLA 1 ORIGEN DE ABASTECIMIENTOS DE PRODUCTOS.

ITEM 1.	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Compra directa a agricultores	5	5%
	Intermediarios	105	95%
	Posee cultivos propios	0	0%
	TOTAL	110	100%

Fuente: Investigación de campo

Autor: Angelina Castillo M

GRÁFICO 8 ORIGEN DE ABASTECIMIENTOS DE PRODUCTOS.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

Tal como se muestra en los resultados el mayor grupo de encuestados manifiesta que la compra de las hortalizas las realiza a intermediarios y un porcentaje menor lo realiza los agricultores.

2. El método con el que se abastece de verduras y hortalizas le resulta eficaz: califique según su percepción.

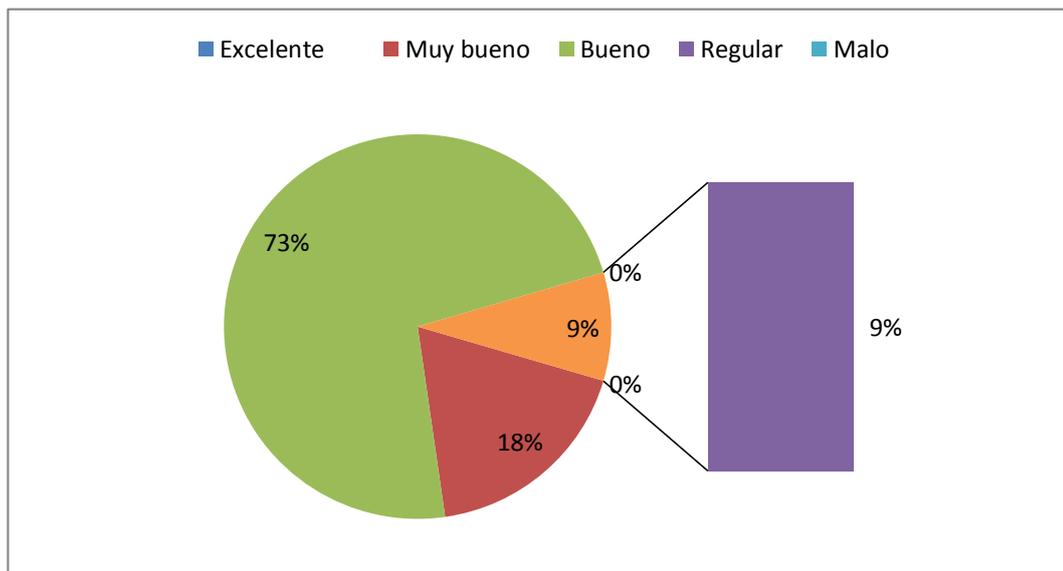
TABLA 2 MÉTODO DE ABASTECIMIENTO DE PRODUCTOS.

ITEM 2	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Excelente	0	0%
	Muy bueno	20	18%
	Bueno	80	73%
	Regular	10	9%
	Malo	0	0%
	TOTAL	110	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

GRÁFICO 9 MÉTODO DE ABASTECIMIENTO DE PRODUCTOS.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

Tal como se muestra en base los resultados obtenidos podemos decir que el mayor grupo de consumidores califican como bueno el método con el cual obtienen los productos quedando una minoría que califica como regular.

El monto que le asigna a la compra de verduras y hortalizas es de:

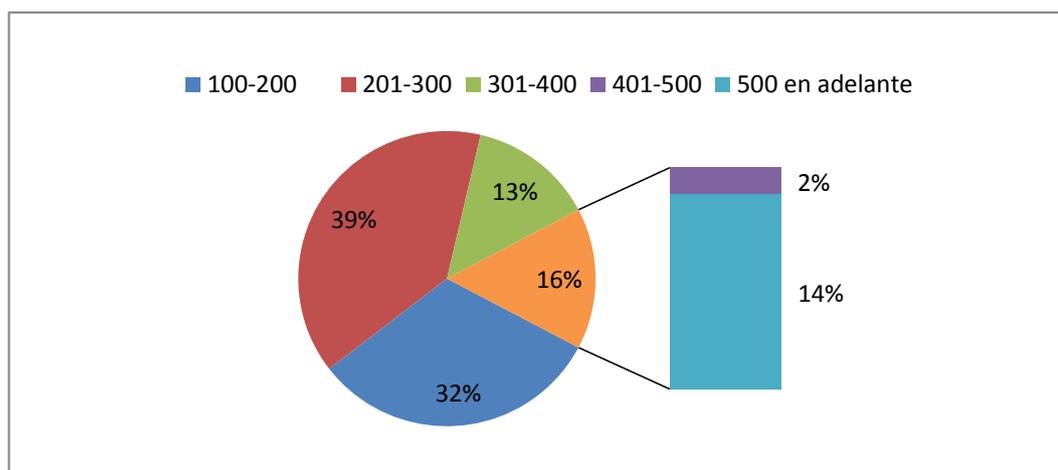
TABLA 3. MONTO INVERTIDO EN COMPRA DE PRODUCTOS

ITEM 3	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	\$100-\$200	35	32%
	\$201-\$300	43	39%
	\$301-\$400	15	13%
	\$401-\$500	2	2%
	\$500 en adelante	15	14%
	TOTAL	110	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

GRÁFICO 10. MONTO INVERTIDO EN COMPRA DE PRODUCTOS.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

Tal como se muestra el monto mayor de compra de las hortalizas por parte de los consumidores es de \$100 –\$201 asignado valor altos para la compra de este tipo de productos teniendo una minoría con valores de compra de \$401-\$500.

4. ¿Podría mencionar el nombre del lugar del cual obtiene los productos tales como: verduras y hortalizas?

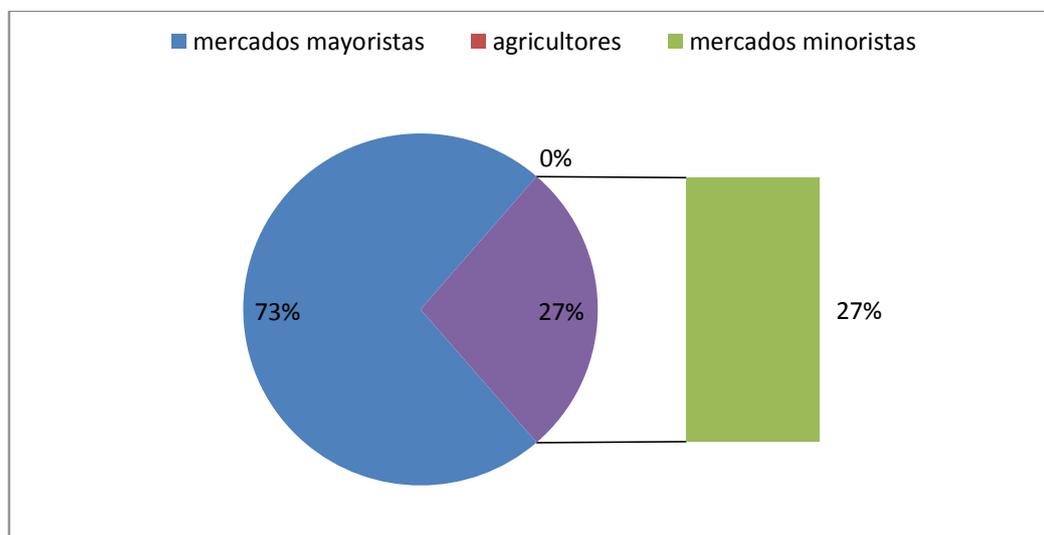
TABLA 4 NOMBRE DE PROVEEDORES DE HORTALIZAS.

ITEM 4	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	mercados mayoristas	80	73%
	agricultores	0	0%
	mercados minoristas	30	27%
	TOTAL	110	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

GRÁFICO 11 NOMBRE DE PROVEEDORES DE HORTALIZAS.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

Tal como se muestra los propietarios de tiendas manifiestan que la mayoría de estos obtienen los productos tales como hortalizas y verduras de los mercados mayoristas e intermediarios no aún así a aquellos que los obtienen de los agricultores directamente.

5. ¿Cada qué tiempo se abastece de hortalizas?

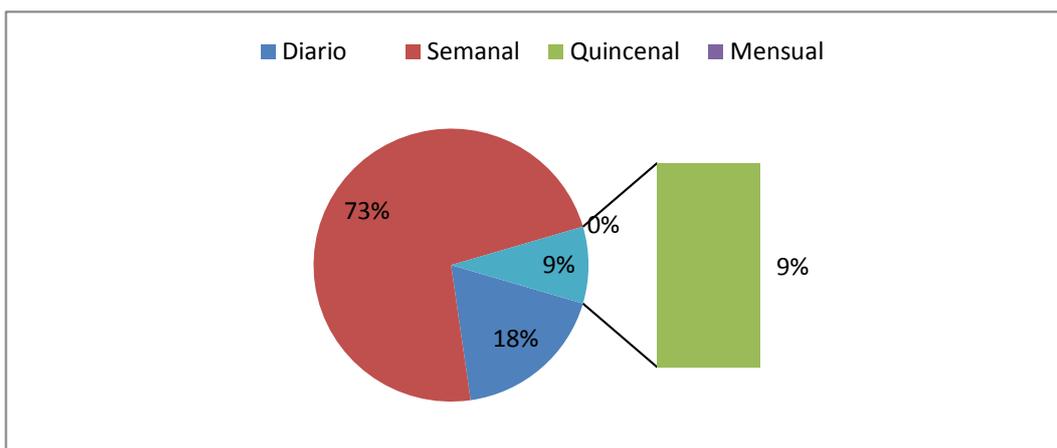
TABLA5 TIEMPO DE ABASTECIMIENTO.

ITEM 5	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Diario	20	18%
	Semanal	80	73%
	Quincenal	10	9%
	Mensual	0	0%
	TOTAL	110	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

GRÁFICO 12 TIEMPO DE ABASTECIMIENTO.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

Tal como se muestra los propietarios de las tiendas realizan la compra de los productos de manera mensual teniendo un porcentaje mayor de respuestas mientras que un número menor de encuestados respondieron que los realizan de manera diario.

6. Califique en una escala del 1 al 4 los atributos que Ud. considere más importante al momento de elegir productos tales como: hortalizas

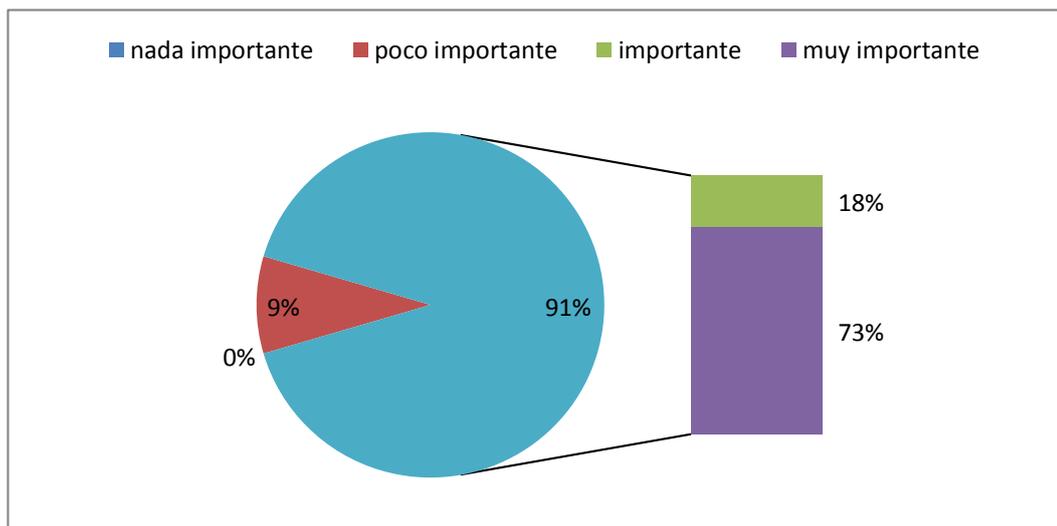
Tabla 6 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE: GRADO DE MADURACIÓN.

ITEM 6	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	nada importante	0	0
	poco importante	10	9%
	importante	20	18%
	muy importante	80	73%
	TOTAL	110	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

GRÁFICO 13 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE: GRADO DE MADURACIÓN.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

Tal como los resultados demuestran el mayor porcentaje de los encuestados respondieron que el grado de maduración es muy importante al momento de realizar la compra

7. Califique en una escala del 1 al 4 los atributos que Ud. considere más importante al momento de elegir productos tales como: hortalizas

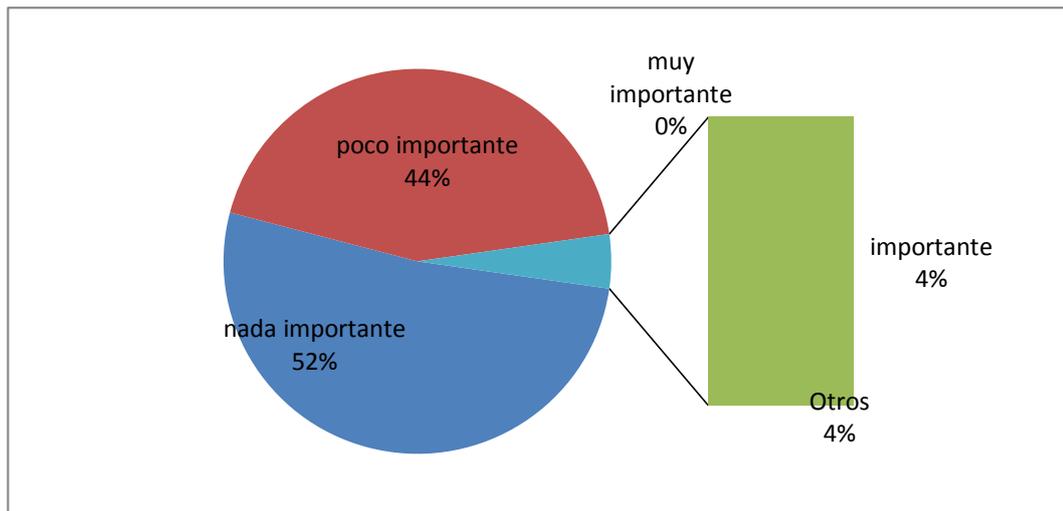
Tabla 7 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE: PROCESADO ORGÁNICO.

ITEM 7	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	nada importante	57	52%
	poco importante	48	44%
	importante	5	4%
	muy importante	0	0%
	TOTAL	110	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

GRÁFICO 14 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE: PROCESADO ORGÁNICO.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

Del grupo de encuestados la mayor población se refirió a que consideran poco importante que los productos que obtienen estén procesados de manera orgánica mientras que un grupo mínimo consideran importante que los productos que consuman tengan un procesado orgánico.

8. Califique en una escala del 1 al 4 los atributos que Ud. considere más importante al momento de elegir productos tales como: hortalizas

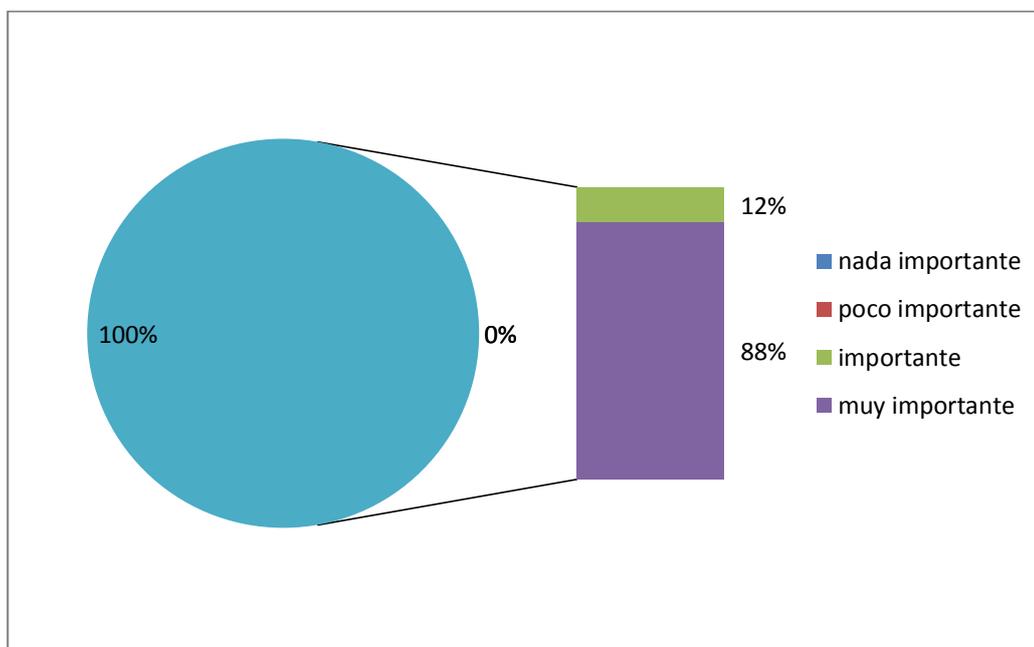
Tabla 8 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE TAMAÑO.

ITEM 8	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	nada importante	0	0%
	poco importante	0	0%
	importante	13	12%
	muy importante	97	88%
	TOTAL	110	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

GRÁFICO 15 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE TAMAÑO.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

Tal como se muestra un grupo mayoritario están de acuerdo que el tamaño es un atributo muy importante a considerar para el momento de la compra de los productos.

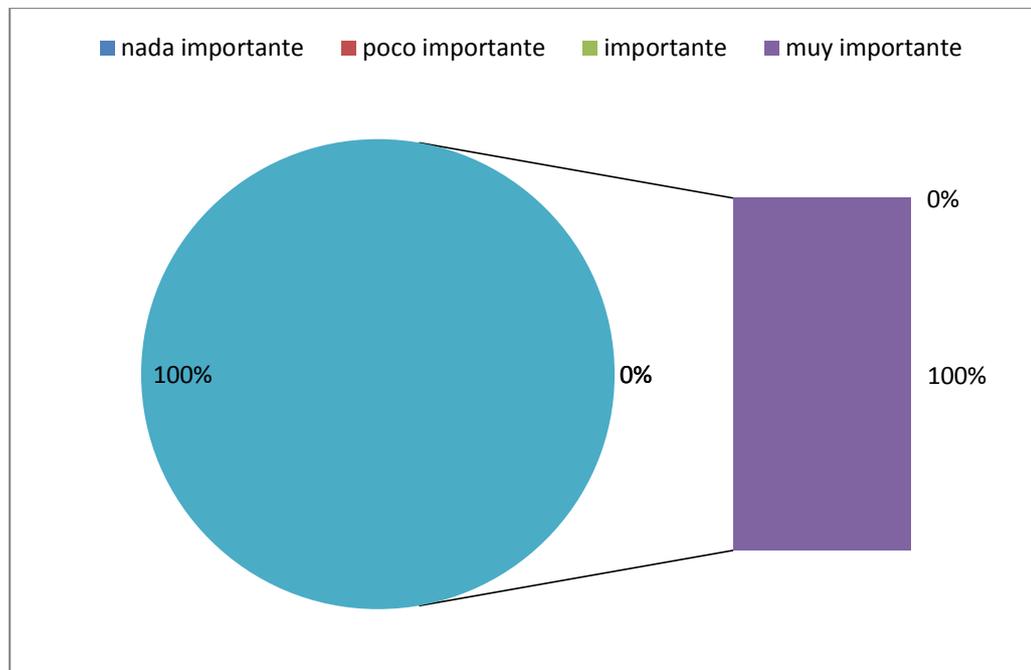
9. Califique en una escala del 1 al 4 los atributos que Ud. considere más importante al momento de elegir productos tales como: hortalizas

Tabla 9 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE: PRECIO

ITEM 9	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	nada importante	0	0%
	poco importante	0	0%
	importante	0	0%
	muy importante	110	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.
 Autor: Angelina Castillo M.

GRÁFICO 16 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE: PRECIO.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.
 Autor: Angelina Castillo M.

Tal como se muestra la mayor parte de los propietarios de los negocios dedicados a la venta de productos como hortalizas responden que el atributo más importante es el precio.

10. ¿Se encuentra conforme con los productos que compra y el método con los que los adquieren?

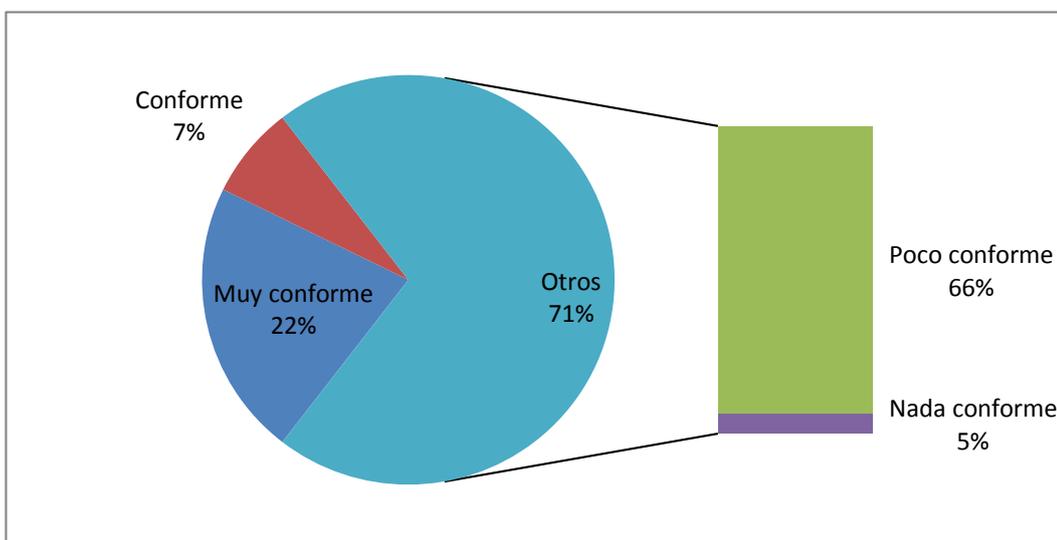
Tabla 10 CONFORMIDAD DE MÉTODO Y PRODUCTO.

ITEM 10	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Muy conforme	24	22%
	Conforme	8	7%
	Poco conforme	73	66%
	Nada conforme	5	5%
	TOTAL	110	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

GRÁFICO 17 CONFORMIDAD DE MÉTODO Y PRODUCTO.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

La mayor parte de los propietarios de los negocios se encuentran poco conforme con el método de abastecimiento siendo tan solo un número relativamente bajo la que se encuentra conforme.

11. ¿El inicio de las temporadas en el cantón marca un incremento en las ventas de hortalizas?

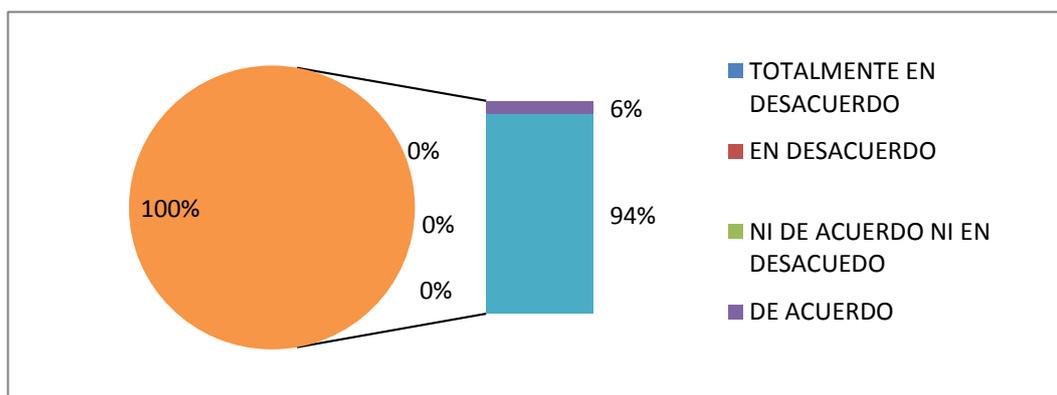
Tabla 11 NIVEL DE INGRESOS EN TEMPORADAS.

ITEM 11	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
	EN DESACUERDO	0	0%
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUEDO	0	0%
	DE ACUERDO	7	6%
	TOTALMENTE DEACUERDO	103	94%
	TOTAL	110	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

GRÁFICO 18 NIVEL DE INGRESOS EN TEMPORADAS.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

Tal como se muestra la mayor parte de la población encuestada considera que durante las temporadas altas se presenta un incremento de sus ventas no siendo así un número menor considera que en las temporadas bajas donde las ventas se mantienen y no presentan ningún crecimiento.

12. ¿Posee Ud. un inventario?

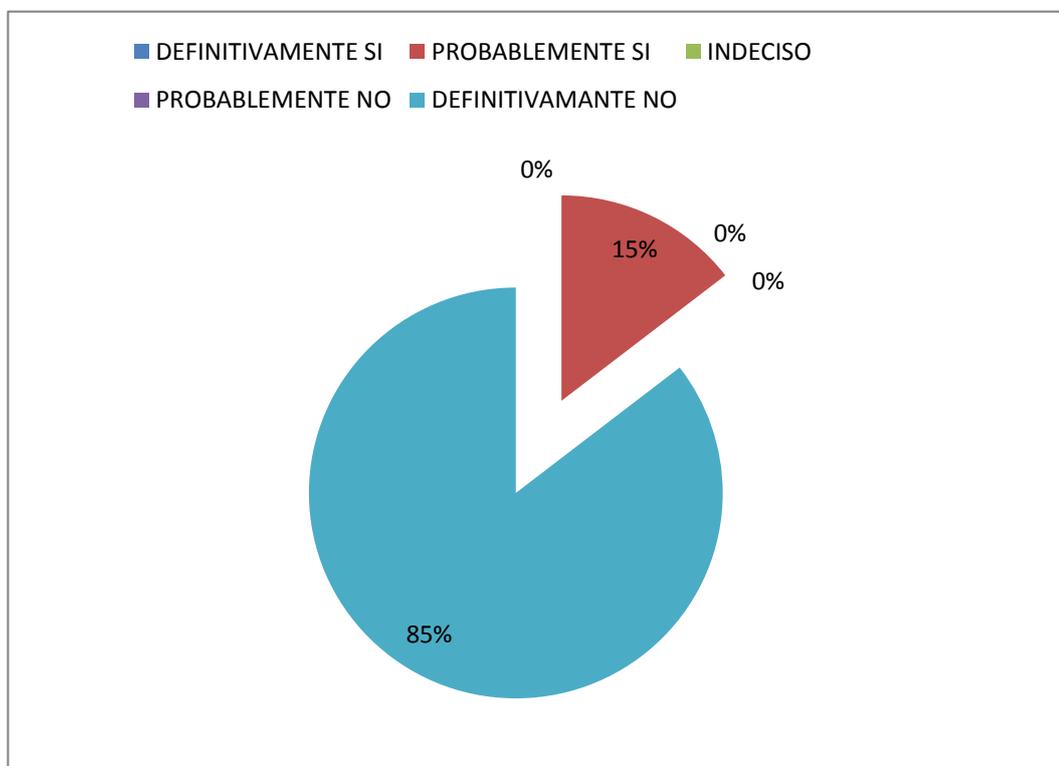
Tabla 12 INVENTARIOS.

ITEM 12	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	DEFINITIVAMENTE SI	0	0%
	PROBABLEMENTE SI	16	15%
	INDECISO	0	0%
	PROBABLEMENTE NO	0	0%
	DEFINITIVAMENTE NO	94	85%
	TOTAL	110	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

GRÁFICO 19 INVENTARIOS.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

Tal como se muestra en el gráfico un número mínimo de la población encuestada maneja un inventario sin embargo la mayor parte de los propietarios de los negocios no manejan ningún tipo de inventarios.

13. ¿Estaría dispuesto a cambiar de proveedor si existiera una asociación que se encargara de distribuirla hasta su establecimiento ofreciendo productos de calidad a buen precio?

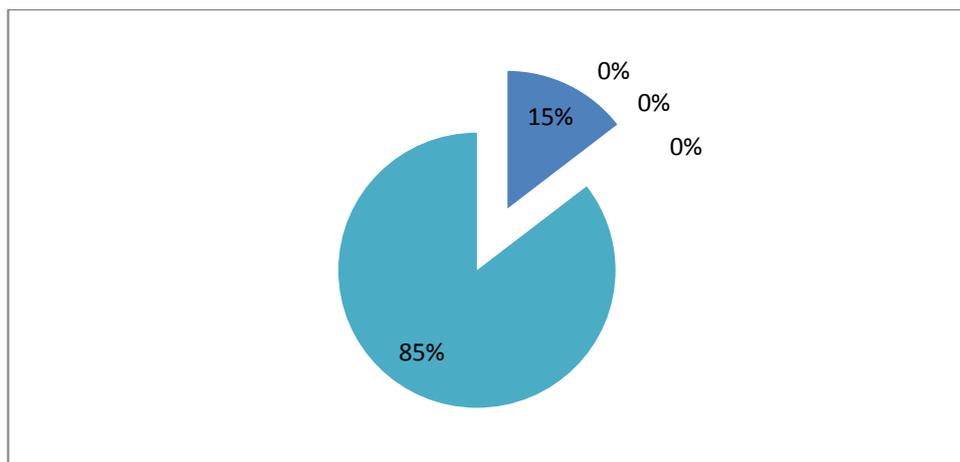
Tabla 13 ACEPTACIÓN DE LA PROPUESTA ENTRE LOS CLIENTES POTENCIALES.

ITEM 13	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	16	15%
	EN DESACUERDO	0	0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUEDO	0	0%
	DE ACUERDO	0	0%
	TOTALMENTE DEACUERDO	94	85%
	TOTAL	110	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

GRÁFICO 20 ACEPTACIÓN DE LA PROPUESTA DE LA ASOCIATIVIDAD ENTRE LOS CLIENTES POTENCIALES.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

Tenemos que la mayoría de los encuestados estarían dispuestos a cambiar de proveedor eligiendo la nueva al alternativa sin embargo un número menor se consideran en desacuerdo con la idea.

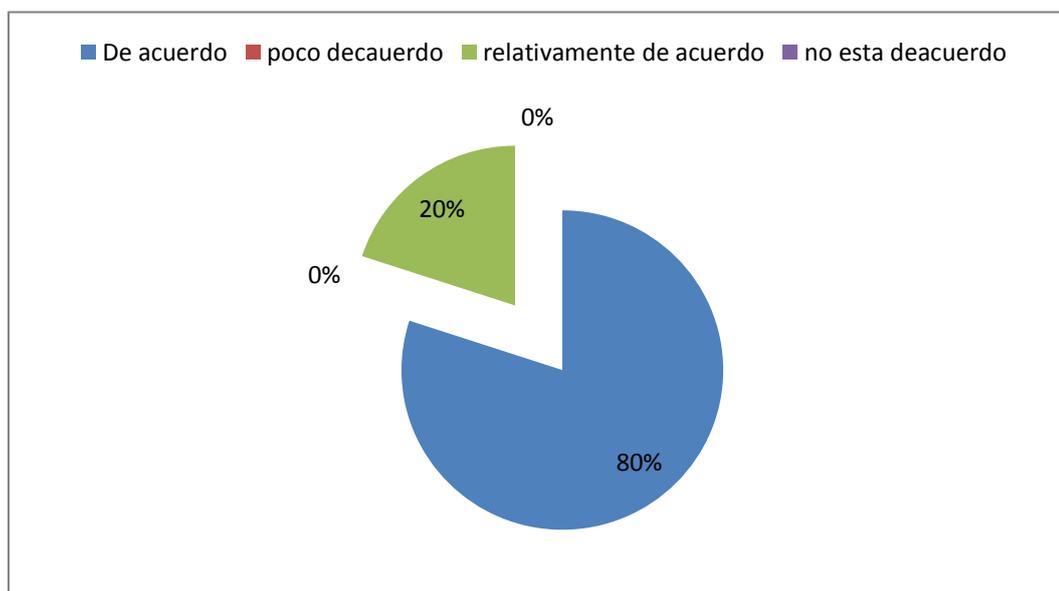
14. ¿Considera importante asociarse a una identidad agrícola?

Tabla 14 IMPORTANCIA DE ASOCIARSE A UNA ENTIDAD.

ITEM 14.	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	De acuerdo	8	80%
	Poco de acuerdo	0	0%
	Relativamente de acuerdo	2	20%
	No está de acuerdo	0	0%
	TOTAL	10	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.
Autor: Angelina Castillo M.

GRÁFICO 21 IMPORTANCIA DE ASOCIARSE A UNA ENTIDAD.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.
Autor: Angelina Castillo M.

Tal como se muestra en los resultados existe un número considerable de encuestados que está de acuerdo con la importancia de asociarse mientras que el está relativamente de acuerdo con la importancia de asociarse.

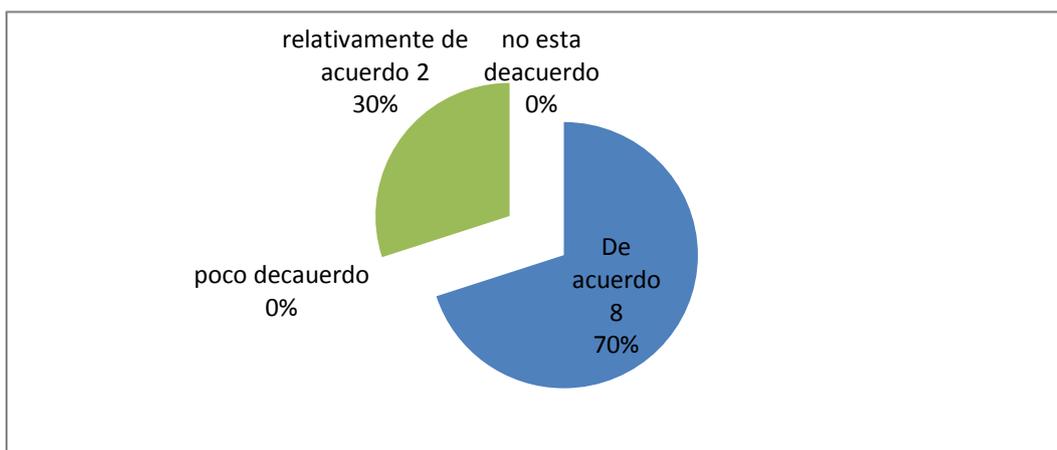
15. ¿Considera importante el trabajo en equipo para mejorar las gestiones necesarias para la producción?

Tabla 15 FORTALECIMIENTO DE LAS GESTIONES PRODUCTIVAS MEDIANTE LA ASOCIATIVIDAD.

ITEM 15.	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	De acuerdo	7	70%
	Poco de acuerdo	0	0%
	Relativamente de acuerdo	3	30%
	No está de acuerdo	0	0%
	TOTAL	10	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.
 Autor: Angelina Castillo M.

GRÁFICO 22 FORTALECIMIENTO DE LAS GESTIONES PRODUCTIVAS MEDIANTE LA ASOCIATIVIDAD.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.
 Autor: Angelina Castillo M.

Tal como se muestra en los resultados un número considerable de los encuestados está de acuerdo en asociarse para el fortalecimiento de las gestiones productivas pues, mientras que un número mínimo está relativamente de acuerdo con la importancia de asociarse y el fortalecimiento de las actividades pues creen que esto dificulta las actividades.

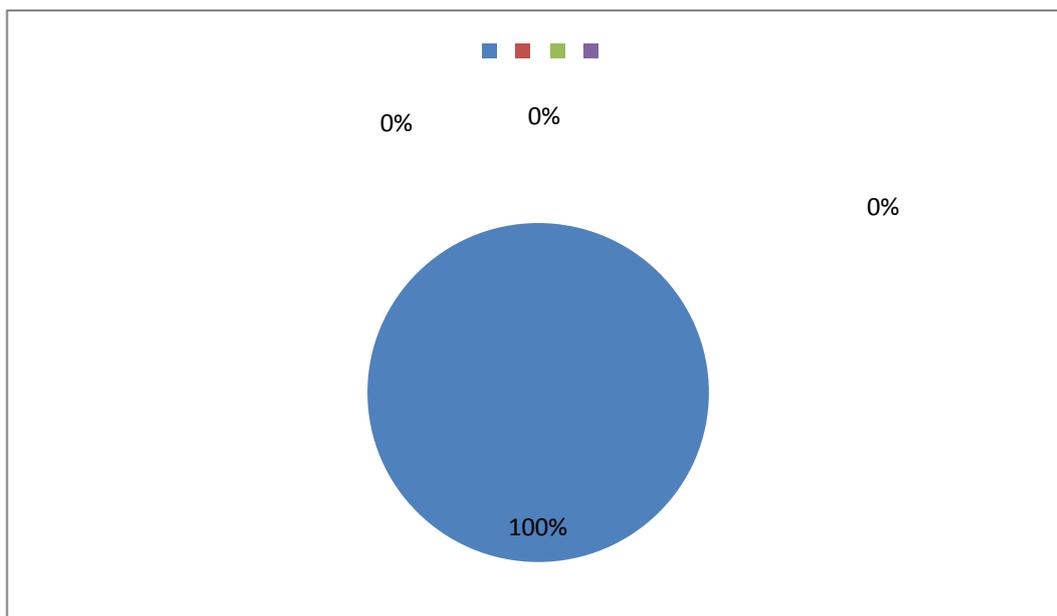
16. ¿Considera factible la creación de una asociación agrícola de producción?

Tabla 16 IMPLEMENTACIÓN DE UNA ASOCIATIVIDAD.

ITEM 16.	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	De acuerdo	10	100%
	Poco de acuerdo	0	0%
	Relativamente de acuerdo	0	0%
	No está de acuerdo	0	0%
	TOTAL	10	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.
 Autor: Angelina Castillo M.

GRÁFICO 23 IMPLEMENTACIÓN DE UNA ASOCIATIVIDAD.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.
 Autor: Angelina Castillo M.

Tal como se muestra en los resultados el total de los encuestados menciona que es factible la implementación de una asociación agrícola en la zona

17. ¿Considera importante el trabajo asociado para mejorar las condiciones de la producción?

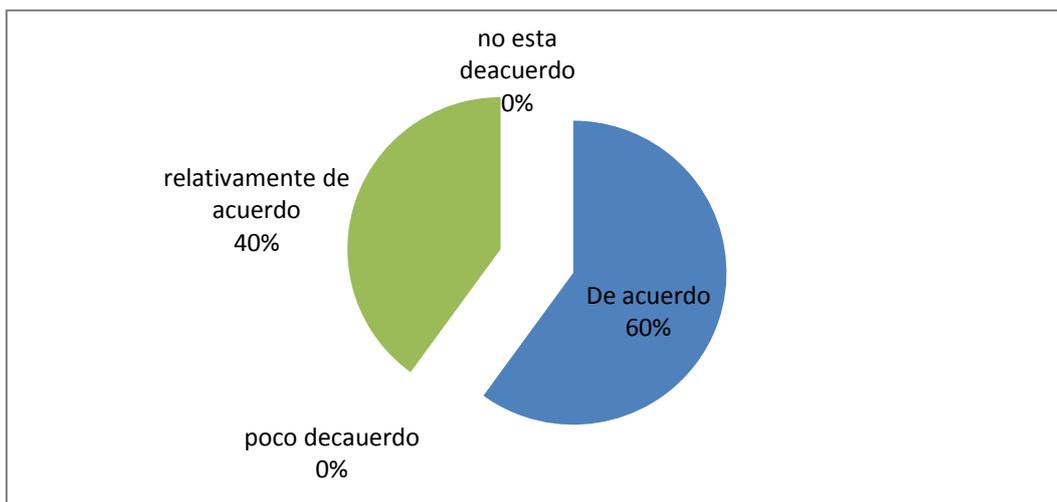
Tabla 17 PARTICIPACIÓN EN LAS ACTIVIDADES ASOCIATIVAS.

ITEM 17.	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	De acuerdo	6	60%
	Poco de acuerdo	0	0%
	Relativamente de acuerdo	4	40%
	No está de acuerdo	0	0%
	TOTAL	10	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

GRÁFICO 24 PARTICIPACIÓN EN LAS ACTIVIDADES ASOCIATIVAS.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

Tal como se muestra en los resultados un número considerable de los encuestados estaría dispuesto a formar parte de una asociación mientras que un porcentaje considerable se encuentra relativamente de acuerdo con la participación en la asociación

18. ¿Considera importante el trabajo asociado para mejorar las condiciones de la producción?

Tabla 18 CAPACITACIÓN PARA LA MEJORA DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS.

ITEM	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18.	De acuerdo	10	100%
	Poco de acuerdo	0	0%
	Relativamente de acuerdo	0	0%
	No está de acuerdo	0	0%
	TOTAL	10	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

GRÁFICO 25 CAPACITACIÓN PARA LA MEJORA DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

Tal como se muestra en los resultados toda la población encuestada considera importante el trabajo asociado para mejorar las condiciones de la producción.

19. El abastecimiento de productos tales como las hortalizas lo realiza:

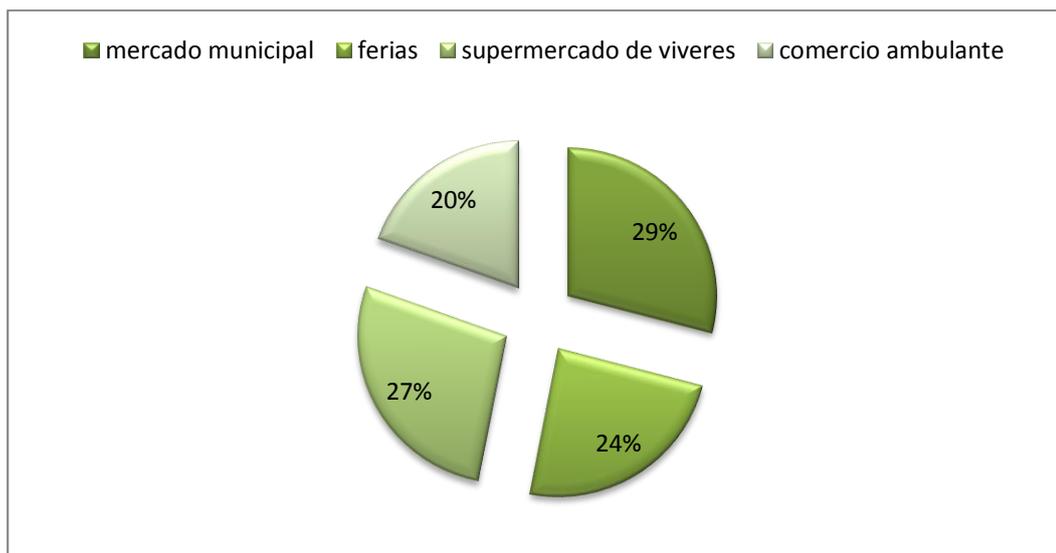
Tabla 19 LUGAR DE COMPRA.

ITEM 19.	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Mercado Municipal	49	27.37%
	Ferias	43	24.02%
	Supermercado de víveres	52	29.05%
	Comercio ambulante.	35	19.55%
	TOTAL	179	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo

GRÁFICO 26 LUGAR DE COMPRA.



Fuente: Investigación de campo, población de cantón Playas y Parroquia El Morro, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

Tal como se detalla un número considerable de las familias encuestadas realizan sus compras en el mercado de la localidad de Playas otro porcentaje menor los realiza de ferias y supermercados de víveres y del comercio ambulante

20. ¿El monto que le asigna a la compra de verduras y hortalizas es de?

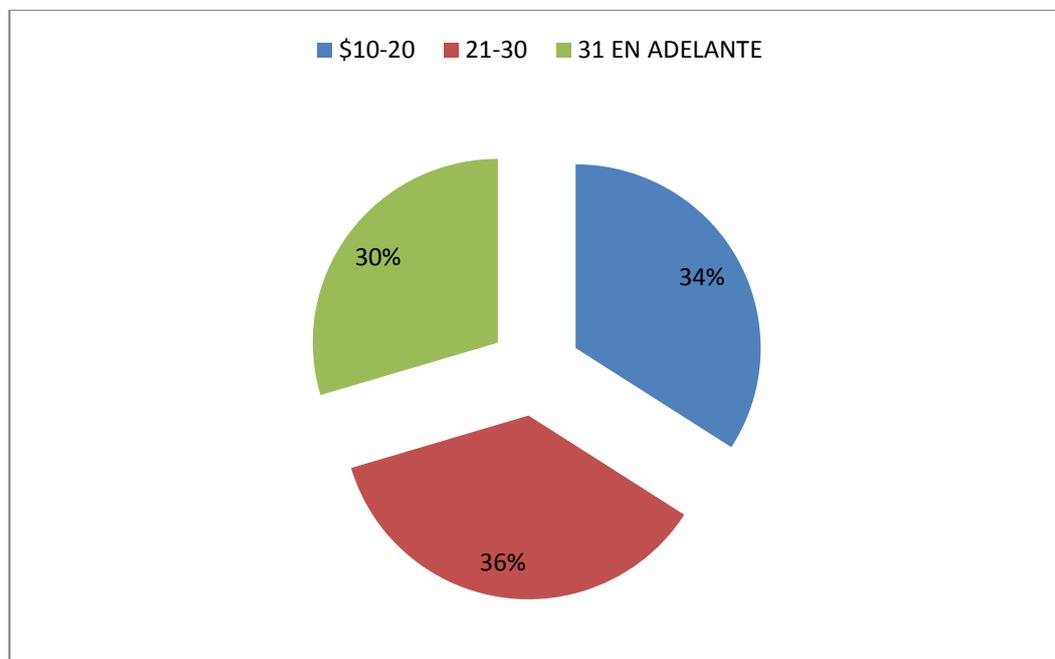
Tabla 20 MONTO DE COMPRA.

ITEM 20.	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	\$10-20	61	34.08%
	\$21-30	65	36.31%
	\$31- en adelante	53	29.61%
	TOTAL	179	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

GRÁFICO 27 MONTO DE COMPRA.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

Tal como se detalla en el gráfico el mayor número de familias encuestadas respondieron que asignan valores de entre \$21-30 para la compra de hortalizas y verduras en menor escala las compras de \$31 en adelante.

21. ¿Cada qué tiempo se abastece de hortalizas?

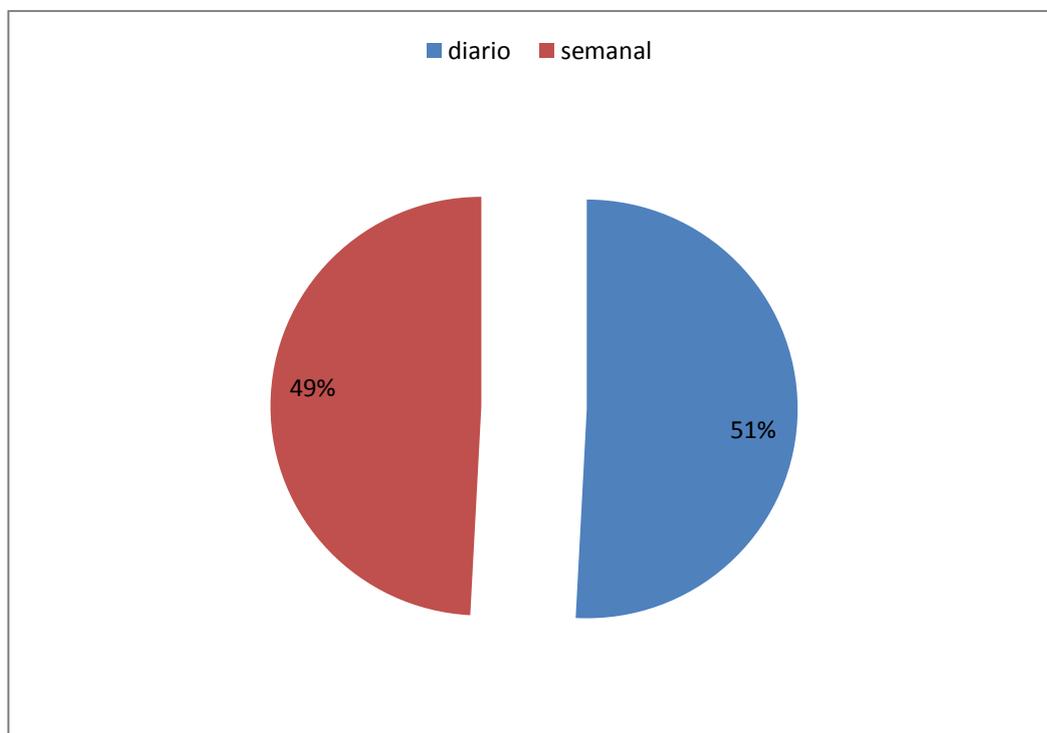
Tabla 21 TIEMPO DE COMPRA.

ITEM 21.	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Diario	91	50.84%
	Semanal	88	49.16% %
	TOTAL	179	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

GRÁFICO 28 TIEMPO DE COMPRA.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

Por lo que podemos notar el mayor número de encuestados respondieron que realizan sus compras diarias mientras que un porcentaje casi igual realizan sus compras semanalmente. En el caso de la población del morro la realizan semanal por la distancia de este punto a General Villamil.

22. Califique en una escala del 1 al 4 los atributos que considere Ud. Más importante al momento de elegir productos tales como: hortalizas.

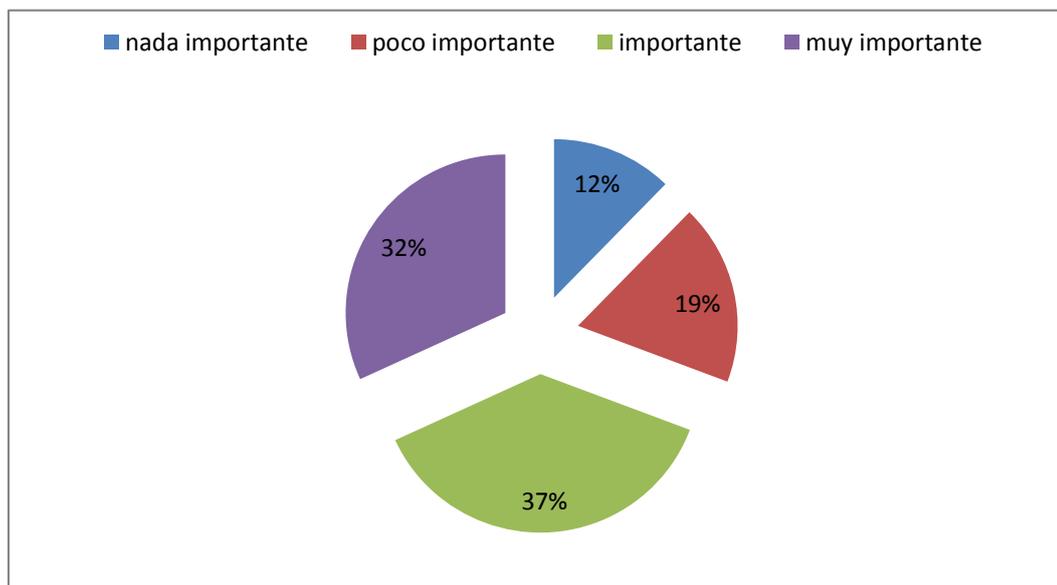
Tabla 22 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE: GRADO DE MADURACIÓN.

ITEM 22	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	nada importante	22	12,29%
	poco importante	33	18,44%
	importante	67	37,43%
	muy importante	57	31,84%
	TOTAL	179	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

GRÁFICO 29 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE: GRADO DE MADURACIÓN.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

De las familias encuestadas la mayoría está de acuerdo que es importante el grado de maduración en el momento de realizar la compra mientras que un porcentaje menor no lo considera de tanta importancia.

23. Califique en una escala del 1 al 4 los atributos que considere Ud. Más importante al momento de elegir productos tales como: hortalizas.

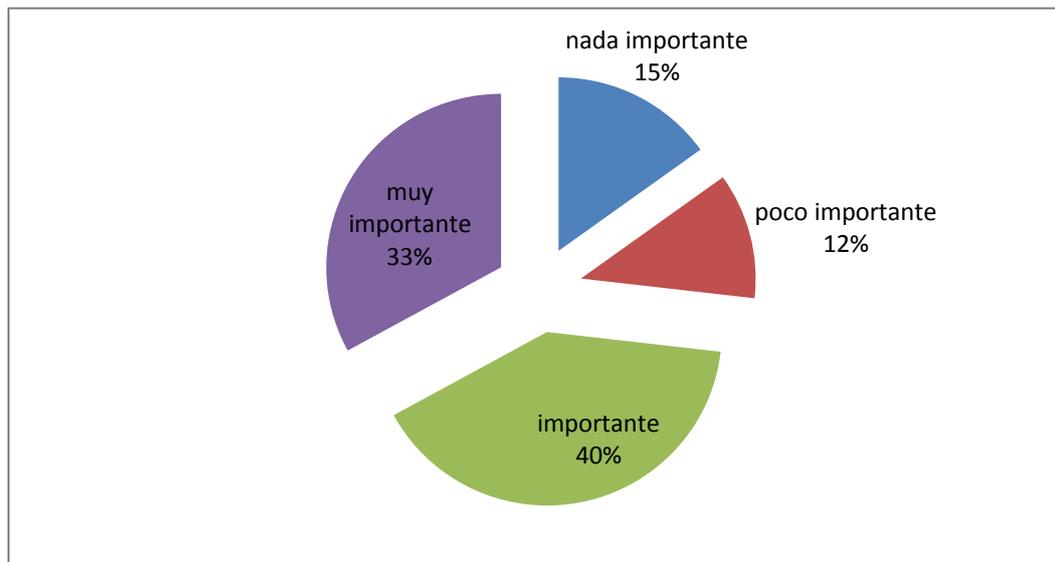
Tabla 23 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE: PROCESADO ORGÁNICO.

ITEM 23	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	nada importante	27	15.08%
	poco importante	21	11.73%
	importante	72	40.22%
	muy importante	59	32.96%
	TOTAL	179	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

GRÁFICO 30 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE: PROCESADO ORGÁNICO.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M.

Tal como se detalla la mayor parte de los encuestados consideran importante que los productos sean orgánicos mientras un porcentaje menor consideran poco relevante esta característica en los productos.

24. Califique en una escala del 1 al 4 los atributos que considere Ud. Más importante al momento de elegir productos tales como: hortalizas.

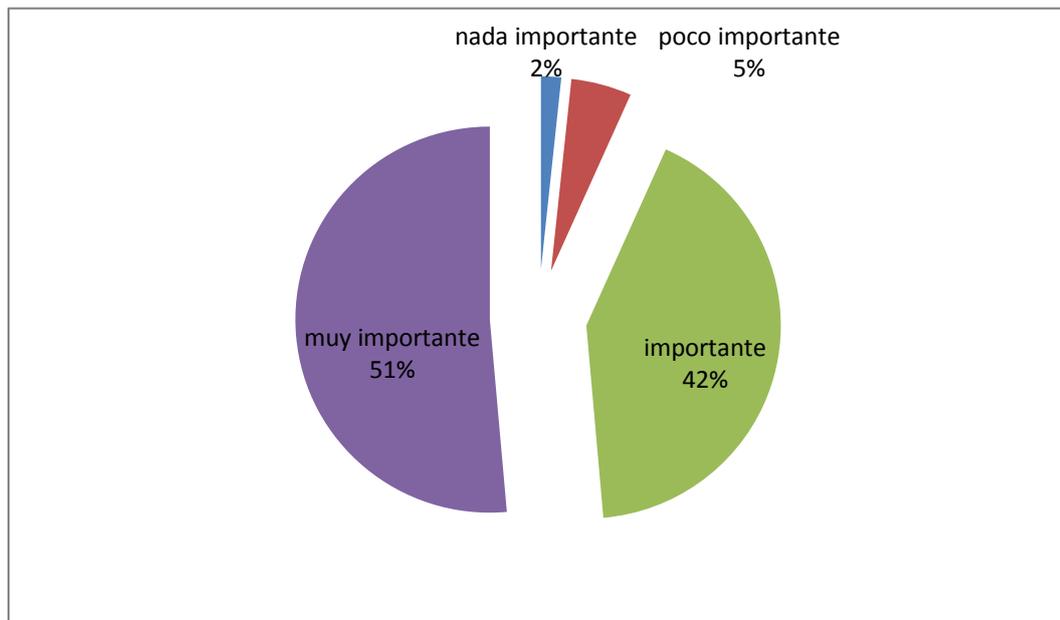
Tabla 24 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE: TAMAÑO.

ITEM 24	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	nada importante	27	15.08%
	poco importante	21	11.73%
	importante	72	40.22%
	muy importante	59	32.96%
	TOTAL	179	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

GRÁFICO 31 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE: TAMAÑO.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

Tal como se detalla la muestra considera que el tamaño es importante al momento de comprar por lo que un número mayor consideran muy importante este atributo mientras que un margen menor no lo considera importante el tamaño.

25. Califique en una escala del 1 al 4 los atributos que considere Ud. Más importante al momento de elegir productos tales como: hortalizas.

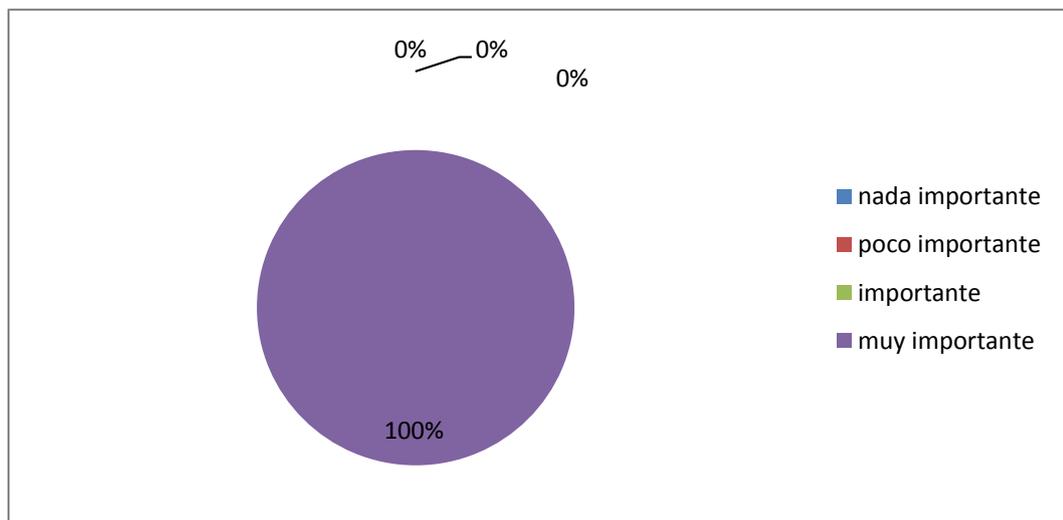
Tabla 25 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE: PRECIO.

ITEM 25	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	nada importante	27	15.08%
	poco importante	21	11.73%
	importante	72	40.22%
	muy importante	59	32.96%
	TOTAL	179	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

GRÁFICO 32 ATRIBUTOS A CONSIDERARSE: PRECIO.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

Tal como se muestra la población responde que el atributo mas importante es el precio. Es algo evidente que para los consumidores al momento de decidirse por algún bien tomen en cuenta el precio de este siendo así que la población encuestada afirma que este es el atributo es el más importante.

26. ¿Se encuentra conforme con los productos que compra?

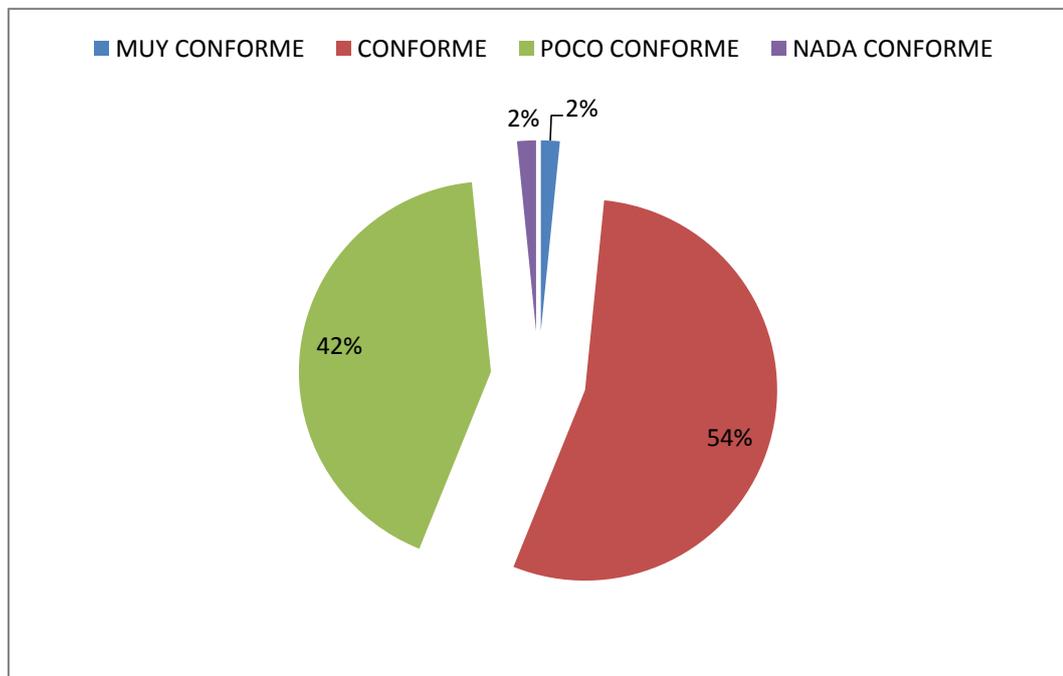
Tabla 26 CONFORMIDAD CON EL PRODUCTO.

ITEM 26	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Muy conforme	3	1.59%
	Conforme	103	54.50%
	Poco conforme	80	42.33%
	Nada conforme	3	1.59%
	TOTAL	179	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

GRÁFICO 33 CONFORMIDAD CON EL PRODUCTO.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

Tal como se detalla las familias encuestadas se encuentran conforme con los productos, también existe una relación no tan aislada con la inconformidad con el producto donde existe una diferencia mínima.

27. ¿Estaría dispuesto a cambiar de proveedor si existiera una asociación que se encargara de distribuirla hasta un lugar específico o hasta su hogar ofreciendo productos de calidad a buen precio?

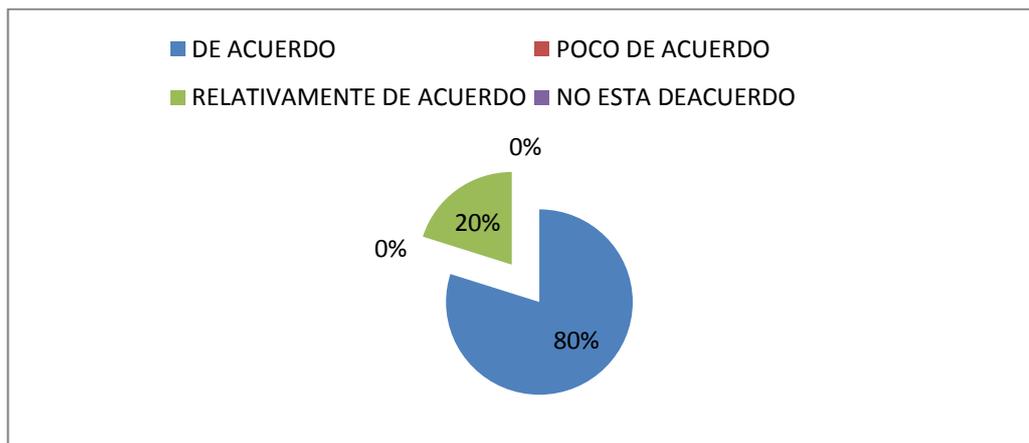
Tabla 27 ACEPTACIÓN DE LA ASOCIACIÓN ENTRE LOS CONSUMIDORES.

ITEM 27	DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	De acuerdo	143	79.89%
	Poco de acuerdo	0	0.00%
	Relativamente de acuerdo	36	20.11%
	No está de acuerdo	0	0.00%
	TOTAL	179	100%

Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

GRÁFICO 34 ACEPTACIÓN DE LA ASOCIACIÓN ENTRE LOS CONSUMIDORES.



Fuente: Investigación de campo, cantón Playas y Parroquia El Morro, propietarios de tiendas, 2014.

Autor: Angelina Castillo M

Tal como se detalla los consumidores en su mayoría están de acuerdo con cambiar de proveedor si existiera una asociación que se encargara de distribuirla hasta un lugar específico o hasta su hogar ofreciendo productos de calidad a buen precio

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Conclusiones.

Del estudio realizado se muestra que el trabajo asociativo participativo contribuye al fomento de la producción y distribución de cultivos agrícolas en la Parroquia El Morro en base a la aplicación de instrumentos tales como encuestas realizadas a la población de las localidades del Morro y del Cantón General Villamil Playas y Focus Group a los agricultores.

En la cadena de valor la figura de los intermediarios encarece los precios de los productos otorgando un porcentaje mínimo a los productores. Los dueños de los negocios de las localidades de General Villamil Playas y de la Parroquia El Morro consideran bueno el método de abastecimiento ya que por sus condiciones es mejor considerar a los intermediarios debido a la inexistencia de productores en la zona.

Los consumidores manifiestan su interés al momento de comprar los productos agrícolas en base al precio, grado de maduración y tamaño factores importantes y decisivos para ellos por lo que muchos de ellos no se encuentran conforme.

La mayor parte de los consumidores realizan la compra de los productos en el mercado municipal “Pedro Pascual Mite” comprando entre \$21.00 a \$31.00 semanales. Entre los clientes potenciales tales como los dueños de tiendas y familias consideran oportuna la conformación de una asociación agrícola por los beneficios que traería el contar con un grupo asociativo dedicado a la venta.

Los agricultores de la Parroquia El Morro consideran en su mayoría muy importante y beneficioso la implementación de un trabajo asociativo para la mejora de las gestiones productivas aún así un porcentaje mínimo de los encuestados se muestran desconfiados sobre este tema.

Recomendaciones.

Se recomienda implementar un plan de Asociatividad con enfoque en el modelo de las ventajas competitivas de Michael Porter, bajo las perspectivas del Balance Score Card tomando en cuenta la normativa de legal del instituto de Economía Popular y Solidaria.

Eliminar la figura de los intermediarios (mercado mayorista) entregando los productos a los consumidores finales. Además de cuidar aspectos de vital importancia tal como el tamaño de los productos, su grado de maduración y el precio para llegar directamente a los clientes.

Ofertar productos de calidad mediante la aplicación de nuevos métodos de cultivos y mejora de la producción agrícola debido a la aceptación entre los consumidores de la conformación de una asociación de productores agrícolas de la localidad.

Se sugiere trabajar conjuntamente para el alcance de los beneficios que otorga la ley de Economía Popular y solidaria que beneficia a los actores de las actividades económicas bajo los lazos de cooperación y equidad.

Se deben de tomar en cuenta los parámetros decisivos de compra establecidos por los clientes ajustando sus operaciones al alcance de los mismos mediante la optimización de los factores productivos.

Se recomienda aplicar planes de acción que promuevan el desarrollo de las habilidades de los participantes del proyecto asociativo además de consolidar la imagen del trabajo asociativo como herramienta esencial en el proceso de conformación. En los productores ejecutar planes que permitan mejorar las actividades agrícolas desde una mejor producción con la compra de insumos de buena calidad y el perfeccionamiento individual.

CAPÍTULO IV

4. PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS AGRICULTORES DE LA PARROQUIA EL MORRO, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015.

4.1 PRESENTACIÓN

La propuesta se fundamenta en el modelo de la ventaja competitiva según la ubicación del autor Michael Porter donde la competitividad de una empresa está determinada por cuatro atributos los cuales explican porque innovan y se mantienen competitivas las empresas ubicadas en localidades determinadas haciendo referencia a la formulación de planes de acción.

Dichas perspectivas se refieren aquellas externas e internas donde las externas tratan del financiamiento y las perspectiva del cliente y aquellas internas tales como la operativa y de Aprendizaje y desarrollo , donde se redactarán planes de acción para cada una de estas alineadas a los atributos del modelo los cuáles son: condición de los factores (mano de obra, tierra, capital); estrategias de la empresa, estructura y rivalidad; condición de la demanda y las industrias y entidades de apoyo.

Cada perspectiva estará alineada con los atributos del modelo siendo así que la perspectiva financiera estará alineada con el factor capital, de procesos interno u operativa con el factor tierra , de aprendizaje y desarrollo con el factor mano de obra y las perspectiva del cliente con la condición de la demanda.

Debido a esto para el diseño e implementación del trabajo asociativo es necesario conocer las fases de desarrollo de la propuesta considerando cada uno de los procesos de estructuración de una asociación .

4.2 ASPECTOS BÁSICOS.

La asociación operará en la parroquia El Morro situada en la provincia del Guayas donde desde tiempos atrás era referente de actividades agropecuarias por el gran valor de sus tierras donde año a año se sembraba un sin número de cultivos y eran comercializados en los sitios aledaños siendo estos los primeros en llegar hasta el consumidor , con el pasar del tiempo y por situaciones desafortunadas.

Tales como grandes incendios así mismo la falta de conocimiento de nuevas formas de agricultura donde no se sobreexplota los recursos hicieron que varias familias dedicadas a esta actividad cambiarán de trabajo y en muchos casos emigrarán hacia zonas aledañas.

De las personas que no migraron y siguieron dedicándose a dicha actividad han hecho de esta una actividad esporádica debido a no poseer un asesoramiento comercial ni legal debido a que actúan de manera independiente con recursos limitados por no poseer el financiamiento necesario para incrementar su producción.

Hoy en día debido a los numerosos beneficios que se obtienen de distintos organismos gubernamentales la Asociatividad es la mejor estrategia de crecimiento y desarrollo, por esto se propone conformar un grupo asociado de pequeños agricultores en dicha Parroquia conformada por un número de 10 personas donde se pretende además del inicio de las actividades que por iniciativa propia de los asociados incluir a más personas a la organización.

La Asociación “Morreñito” operará en la Parroquia El Morro situada a 10 minutos del cantón general Villamil Playas con una producción anual de cultivos de ciclo corto tales como: tomate, pimiento, melón, maíz, sandía. Las mismas que serán distribuidas mediante la utilización de estrategias de comercialización en las zonas de mayor influencia comercial tal como lo es el Cantón General Villamil donde

serán repartidas de manera directa a comerciales y mediante el uso de la cadena de ciclo corto.

4.3 JUSTIFICACIÓN.

Una vez identificada la problemática que viven los habitantes de la parroquia El Morro es indispensable justificar la importancia de la ejecución de la presente propuesta haciendo énfasis en la necesidad que desde tiempos atrás se evidencia la necesidad del hombre por mejorar su estatus de vida con la única herramienta dignificante tal como lo es el trabajo.

Si bien es cierto este necesita interactuar con demás individuos sea cual sea su actividad aun mas aquella donde al integrar sus esfuerzos resulta de mayor provecho combinar las capacidades y recursos de cada uno convirtiendo esto en una ventaja frente a individuos que pretende realizar la misma actividad por aislada.

También es cierto que del trabajo en equipo o como es este caso nos referiremos netamente al trabajo asociativo conlleva un sin número de responsabilidades y compromisos de cada uno de sus miembros sin este requisito no se podría llevar a cabo con éxito las actividades, se debe de tener la confianza mutua y el firme compromiso de realizar su trabajo a beneficio propio y de su colectividad teniendo presente que con este tipo de trabajo o modalidad se es más fácil obtener en menor tiempo beneficios así mismo es necesario el carácter circunspecto al repartir de manera equitativa.

En la Parroquia el Morro como se ha tratado con anterioridad existen los recursos disponibles tales como el humano y el principal elemento la disponibilidad de terreno para la siembra para hacer de la actividad agrícola una actividad sustentable y rentable sin embargo existen limitantes como la disponibilidad de dinero para aprovechar la capacidad productiva y mejorar la calidad.

Aun así es de suma importancia que tomando en cuenta los lazos de familiaridad que unen a dichos miembros nos resulta mas fácil el trabajar bajo un mismo sentido y bajo una misma filosofía enfocados hacia una misma meta el mejorar la calidad de vida de cada uno de los individuos y generar ingresos significativos de esta actividad.

Si estos individuos que se dedican eventualmente a esta actividad por no contar con los recursos financieros necesarios ni la motivación necesaria para conocer las ventajas de hacer de esta actividad su principal fuente de trabajo no unen sus esfuerzos y actúan de una manera desorganizada sin planificación algunas sin formular estrategias estarán forzados a buscar otras fuentes de trabajo fuera de su localidad teniendo que emigrar o conformarse con estatus de vida por debajo de lo ideal dentro de una sociedad.

Debido a lo expuesto anteriormente el presente modelo apunta como objetivo principal diseñar e implementar los procesos adecuados para la operatividad de la asociación respondiendo a las necesidades y realidades de sus actores ejecutando planes de acción asignándoles los recursos necesarios para la mejora la realidad de los participantes y sus condiciones de vida.

4.4 MODELO DE LA PROPUESTA

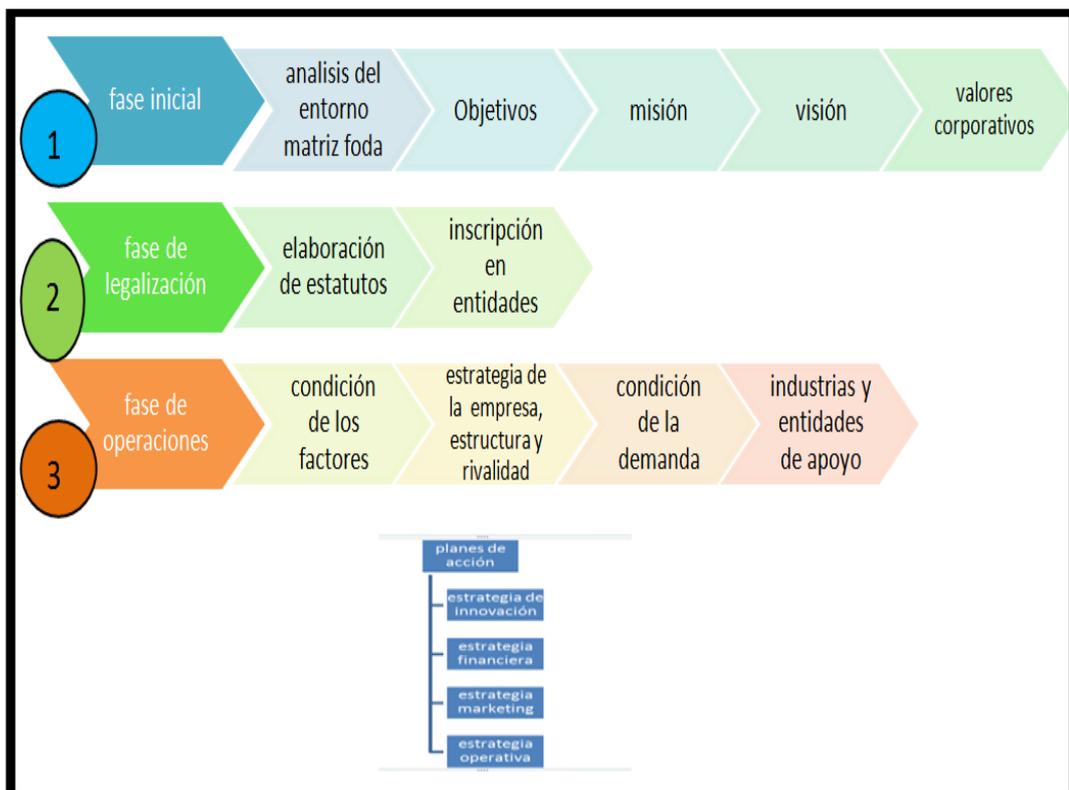
La propuesta se desarrollará en tres fases siendo la primera el diagnóstico empresarial con el análisis del entorno, la formulación de objetivos y la filosofía empresarial. La segunda fase de legalización con su base en la normativa del Instituto de Economía Popular y Solidaria con la elaboración de los estatutos.

Finalizando con la fase de operaciones tomando en cuenta el modelo de las ventajas competitivas de Michael Porter y las perspectivas del Balance Score Card. Es así que en el presente modelo debemos de tomar en cuenta los requisitos que se contemplan dentro de la Ley de Economía Popular y solidaria integrados al

modelo de las fuerzas competitivas en base a los planes de acción de las cuatro perspectivas tal como lo es:

La perspectiva de crecimiento y desarrollo en torno a los miembros, la de los procesos internos para la mejora de las prácticas productivas, de la condición de la demanda para ocupar un lugar importante dentro del mercado y la financiera evaluando el monto para el arranque de las operaciones proyectadas a cinco años.

GRÁFICO 35 PROPUESTA DEL MODELO DE PLAN ASOCIATIVO.



Fuente: Ventaja competitivas según la ubicación, Michael Porter, 2002-Instituto Ecuatoriano de Economía Popular y Solidaria, 2010.
 Autor: Angelina Castillo M.

4.5 OPERATIVIDAD DE LA PROPUESTA.

La propuesta del plan de Asociatividad de los agricultores de la parroquia El Morro dedicados a la producción y distribución de productos agrícolas de ciclo corto se fundamenta en los lineamientos y artículos de la Economía Popular y

Solidaria con enfoque en el modelo asociativo de Michael Porter “la ventaja competitiva según la ubicación de la empresa”.

Se establece fases en el desarrollo del modelo iniciando desde el análisis situacional de los agricultores mediante el uso del F.O.D.A estableciendo así los parámetros a seguir al implantar los objetivos, misión, visión y valores corporativos de la misma.

El análisis de los factores internos permitirá conocer las fortalezas y debilidades de sus miembros de igual manera el análisis externo mostrará las amenazas que repercuten del entorno donde se pretende desarrollar las actividades dicho de este modo esta herramienta permitirá conocer la posición de los productores frente a un escenario de dinámicas cambiantes.

Como segunda fase de la propuesta se establecen los estatutos legales de la asociación requisito indispensable para la regularización de sus actividades, que guiarán las operaciones y darán personería jurídica a cada miembro a más de detallar las funciones y organismos de control interno dentro de asociación otorgando así los beneficios que por ley le corresponden como actores del sistema

Por lo que también resulta indispensable reunir los requisitos necesarios para la inscripción de las actividades en las entidades de regulación otorgando el aval a nuestra asociación. Como fase culminante y medular de la propuesta esta los atributos integrantes según el modelo de Porter haciendo referencia a los factores patrimoniales que en este caso se detallan como: tierra, mano de obra y capital.

Las estrategias de la empresa, la estructura según los lineamientos del instituto de economía Popular y Solidaria, y la rivalidad de la empresa frente a su competencia, la condición de la demanda tomando en cuenta las necesidades de los pobladores de la Parroquia El Morro y del cantón General Villamil Playas y el

apoyo de las industrias e instituciones del gobierno para operar con éxito tales como son los proveedores de insumos así como las instituciones del Estado.

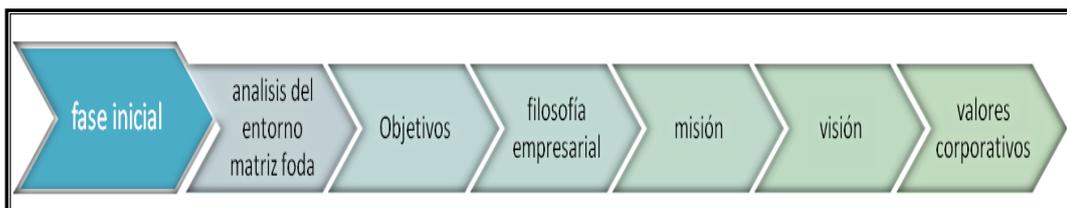
Asimismo es imprescindible la formulación de planes para cada una de las etapas de la fase operativa , la formulación de estrategias según los proyectos a realizar, asignándoles un presupuesto y determinando los recursos necesarios que responderán a cada perspectiva para el desarrollo de ventajas competitivas en el mercado tomando en cuenta los procesos internos con estrategias de optimización

Los procesos de aprendizaje y crecimiento del talento humano serán perfeccionados mediante capacitaciones en trabajo asociativo en nuevas prácticas de agricultura y el desarrollo de habilidades primordiales dentro de la organización. La perspectiva del cliente encaminada al enfoque de cadena de ciclo corto y estrategia de publicidad.

En cuanto a la perspectiva financiera es necesario el análisis de la inversión requerida para la puesta en marcha de las actividades productivas las que serán proyectadas en un plazo de cinco años determinando el monto requerido realizando las evaluaciones financieras respectivas tomando en cuenta el análisis del Valor actual neto , de la Tasa de Retorno y el Período de recuperación de la inversión

4.6 DESARROLLO DE LA PROPUESTA.

GRÁFICO 36 FASE INICIAL.



Fuente: Ventaja competitivas según la ubicación, Michael Porter, 2002-Instituto Ecuatoriano de Economía Popular y Solidaria, 2010.

Autor: Angelina Castillo M

La fase inicial detalla las actividades de análisis del entorno indispensable para la detección de los factores externos e internos que juegan un papel importante al momento de identificar sus fortalezas , debilidades, amenazas y oportunidades , además de la detección oportuna de los factores con mayor incidencia dentro de la organización.

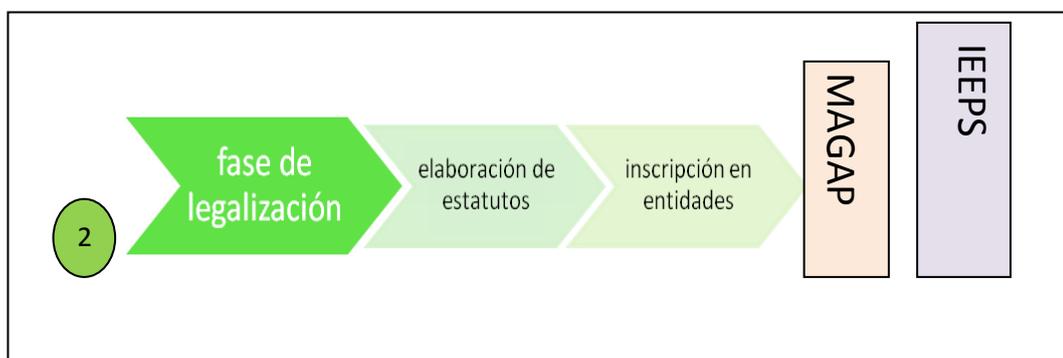
Los objetivos serán guiados a los fines que persigue la asociación tales como la producción y distribución de productos agrícolas en la Parroquia el Morro con miras hacia los consumidores de dicho lugar y de zonas de influencia como el Cantón General Villamil Playas generando ingresos a los miembros .

La formulación de la misión , visión y valores corporativos estarán alineadas con los objetivos que persigue la asociación donde se declara la identidad del grupo detallando la actividad a la que se dedican.

señalando la meta a la que se desea llegar y la formulación de la estrategia que va a guiar hacia esta por lo que resulta indispensable realizar un análisis y diagnóstico de las realidades de los actores.

Esta fase es necesaria para consolidar una imagen de la asociación dándole a cada uno de sus miembros un sentido de pertenencia con el grupo posesionándose en un mercado competitivo con altas expectativas por parte de los miembros .

GRÁFICO 37 FASE DE LEGALIZACIÓN



Fuente: Ventaja competitivas según la ubicación, Michael Porter, 2002-Instituto Ecuatoriano de Economía Popular y Solidaria, 2010.

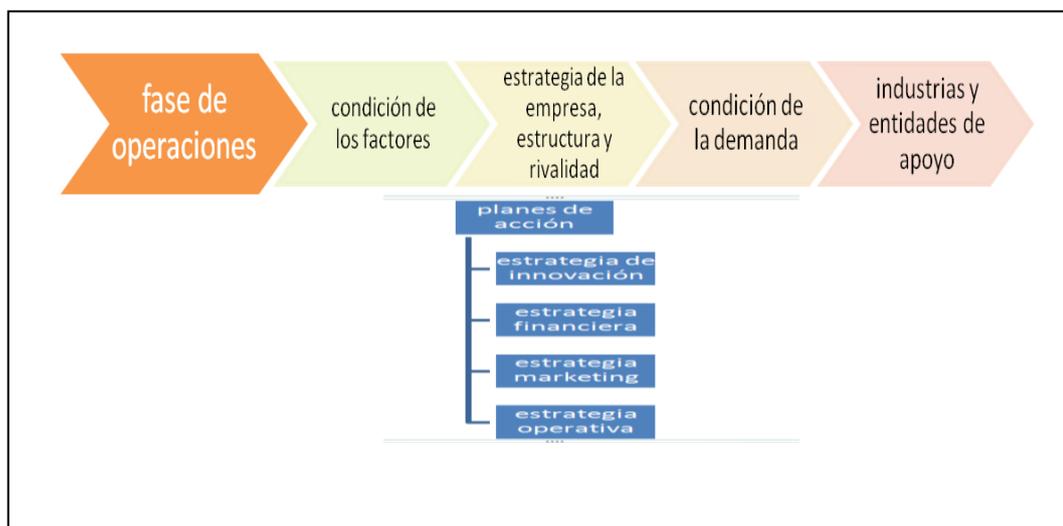
Autor: Angelina Castillo M

La fase de legalización se alinea con entidades del gobierno encargadas de la regularización de los actores de la economía Popular y Solidaria tal como lo son las asociaciones en este caso uno de los pasos mas importantes para ser reconocidos ante la ley como un organización dedicada a la producción y distribución de productos agrícolas es la elaboración de los estatutos.

Los cuales contienen las disposiciones generales vigentes conforme la ley de organización y funciones de las entidades con personería jurídica en el Ecuador, donde se detallara los fines, los derechos y responsabilidades de los socios, la estructura interna de la asociación, los representantes legales y aspectos financieros a ser tomados en cuenta además de establecer las responsabilidades y derechos de cada uno de los socios enmarcados en la ley orgánica de la Economía Popular y Solidaria.

Dichos documentos deberán ser remitidos a las entidades de fiscalización tales como el instituto de Economía Popular y solidario y el Ministerio de Agricultura, Ganadería y pesca que dará el aval para el inicio legal de las actividades.

GRÁFICO 38 FASE DE OPERACIONES



Fuente: Ventaja competitivas según la ubicación, Michael Porter, 2002-Instituto Ecuatoriano de Economía Popular y Solidaria, 2010.

Autor: Angelina Castillo M

De este modo en la fase de operaciones se alinean los atributos del modelo de las ventajas competitivas con las perspectivas del Balance Score Card diseñando planes para el manejo de cada una de las interacciones entre los factores tomando en cuenta los factores intrínsecos de la propuesta.

La fase medular de la propuesta tiene su base en el modelo de las ventajas competitivas de Porter con enfoque en las perspectivas del Balance Score Card, donde inicia su estudio en las condiciones de los factores haciendo referencia a tierra, capital y mano de obra.

Las estrategias de la empresa, estructura y rivalidad hace mención a cada uno de los planes que se redactarán bajo las estrategias de innovación con mención en los procesos internos de la empresa tales como la optimización de los cultivos, la estrategia financiera en el análisis de rentabilidad, valor actual neto y tasa de retorno y las estrategias de marketing con la implementación del enfoque cialco y la publicidad.

4.7 FASE INICIAL.

4.7.1 Análisis del entorno matriz foda.

Una vez iniciada la etapa o fase inicial para conocer la situación de los agricultores tanto a nivel interno y externo es necesario realizar una reunión de trabajo para que sean ellos quienes identifiquen su situación donde se obtuvieron los siguientes resultados.

La presente herramienta de análisis estratégico nos permite analizar la realidad de la situación actual teniendo en cuenta factores internos y externos de la asociación enmarcándonos en el ambiente macro y micro. Para la ejecución de la redacción de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas donde se debe de identificar cada uno de los factores emergentes en el entorno y que repercuten en las acciones de las organizaciones.

Factores internos.

La dinámica de los factores dentro de una organización juega un papel importante en la fluidez de sus operaciones debido a la repercusión que estas tienen sobre la ejecución de las tareas y la formulación de estrategias.

Mientras mayor cúmulo de fortalezas posee mayor ventaja tendrá frente a organizaciones de su mismo entorno las cuales se deberán mantener y perfeccionar con el tiempo de igual modo ante un mayor conjunto de debilidades se obstruye la fluidez de las dinámicas dentro de la asociación. Una vez realizado el encuentro con los agricultores se procedió a detallar los factores internos tales como las fortalezas y debilidades siendo las siguientes:

Fortalezas.

Se diagnostican en base a las posiciones que poseen cada uno de sus miembros independientemente que luego formarán un cúmulo de ventajas de las cuales la organización debe de perfeccionarlas , en el caso de los agricultores se determinó las siguientes fortalezas tomando en cuenta la percepción de cada uno de los participantes donde se determinó las siguientes fortalezas:

- ✚ Los posibles socios a través del paso de los años y de la experiencia adquirida en el área productiva poseen un cúmulo de conocimientos.
- ✚ Existen vínculos familiares entre los miembros de la asociación aspecto que facilita la fluidez de comunicación.
- ✚ Existe el compromiso firme de los participantes en relación con los objetivos planteados por si mismos.
- ✚ Capacidad de brindar productos inofensivos para los consumidores.
- ✚ Actitud positiva del 85% ante la Asociatividad.
- ✚ Disponibilidad del recurso tierra y mano de obra experimentada.
- ✚ Interés por mejorar la calidad de vida.

Debilidades

Son aquellos aspectos desfavorables que posee la organización teniendo que trabajar en estas para convertirlas luego en fortalezas, las cuales fueron:

- ✚ Inexistentes actualizaciones de conocimientos en temas de trabajo en equipo y de nuevas prácticas agrícolas.
- ✚ No cuentan con los insumos necesarios para la producción es decir limitada capacidad financiera y productiva.
- ✚ Inexistencia de publicidad.
- ✚ Debilidad en temas financieros, comerciales y productivos.
- ✚ No poseen un modelo organizacional.
- ✚ Algunos de los miembros desconocen los beneficios otorgados por las políticas del Gobierno.

Factores externos

Los factores externos detallan aquellos elementos que inciden en las actividades de la empresa y que en gran medida posibilitan o impiden el desarrollo normal de las actividades siendo así que la empresa no tiene control de estos, debido a lo expuesto anteriormente detectando las oportunidades que ofrece el entorno y los amenazas que se presentan.

Identificando las oportunidades que brinda en especial el mercado resulta favorable a largo plazo si la organización diseña planes de acción adecuados enfocados a cada perspectiva haciendo especial énfasis en aquellas que provienen del mercado permitiendo tomar ventajas de ellas, elaborando estrategias para aprovechar estas situaciones favorables.

De igual manera las amenazas permiten redactar maniobras contrarrestando los efectos de estos en la organización en especial la entrada al mercado de nuevos

competidores con estrategias más elaborados que las que se poseen. Analizado el entorno se detecto los siguientes factores:

Oportunidades

Las oportunidades están en base a aquellos factores donde la empresa necesita aprovecharlas del entorno están en relación a las circunstancias positivas que brinda el entorno operante de la asociación.

- ✚ Única en el mercado con la asesoría y gestión profesional.
- ✚ El consumo de los productos son indispensables en la alimentación diaria de todo individuo
- ✚ En lugares aledaños a la parroquia El Morro se encuentran locales dedicados al expendio de dichos productos.
- ✚ Apoyo de Superintendencia de economía popular y solidaria a las labores de trabajo asociativo en las actividades agrícolas en todo el territorio Ecuatoriano.
- ✚ Intervención del Ministerio de Agricultura con talleres de capacitación y el asesoramiento técnicos en temas de comercialización y de cadenas productivas.
- ✚ Venta directa de los productores a mayoristas y minoristas.
- ✚ La posesión de la tierra es heredada de padres a hijos.
- ✚ Existen proveedores cercanos a la asociación.
- ✚ Nuevas reformas agrarias facilitan las actividades productivas.
- ✚ Existen subsidios de ciertos insumos por parte del Gobierno.
- ✚ Existen instituciones bancarias que facilitan el financiamiento.

Amenazas

Las amenazas detectadas por los miembros de la asociación fueron identificadas acorde a las experiencias que han tenido a lo largo de su vida empírica de producción y comercio por lo que se llegó al siguiente consenso en torno a los factores donde no se tiene control y que resulta de vital importancia reconocerlos.

De esta manera se identificaron cierto número de amenazas que giran en torno a la actividad las cuales son:

- ✚ Entrada de nuevos competidores
- ✚ Desastres naturales.
- ✚ Infestación de los cultivos por plagas.
- ✚ Escases de lluvias en ciertos periodos del año.
- ✚ Inflación afecta los precios de los productos, razón por la cual se elevan o decaen los costos de los productos ofertados.
- ✚ Abandono de las actividades de cultivo por falta de capital de trabajo.
- ✚ Intermediarios mejor organizados.
- ✚ Nuevas políticas de comercio con referencia a los productos agrícolas.
- ✚ Nuevas políticas de tenencia de tierra.
- ✚ Nuevas políticas de subsidios de insumos.

4.7.2 Objetivo general

Fomentar el desarrollo económico y social de los habitantes de la Parroquia El Morro, mediante la implementación de un plan de Asociatividad basado en el modelo de las cinco fuerzas de Porter para la formulación de estrategias que permitan posesionarse en el mercado local.

4.7.3 Objetivos específicos

- ✚ Promover el trabajo corporativo en la Parroquia El Morro, mediante técnicas que faciliten la superación socio económica de los individuos dedicados a la siembra y cosecha de productos de ciclo corto.
- ✚ Incentivar a los posibles socios mediante grupos focales donde se llame a la reflexión de la necesidad de aplicar el trabajo conjunto mediante la Asociatividad impulsando la profesionalización.
- ✚ Implantar entre los miembros el trabajo en equipo mediante el acuerdo de convenios y la asignación de tareas compartidas para la promoción de las actividades productivas asociadas.
- ✚ Fortalecer la actividad económica en la Parroquia El Morro, mediante la práctica del trabajo asociado y la optimización de factores productivos.

La asociación agrícola “MORREÑITO” se forma con el objetivo de producir y distribuir productos agrícolas de ciclo corto valorando la identidad cultural y las prácticas productivas responsables con el medio ambiente incorporando nuevas prácticas innovadoras de cultivo apostando de igual modo por el desarrollo individual de cada uno de sus miembros.

4.7.4 Misión.

La asociación agrícola “MORREÑITO”, oferta productos agrícolas de ciclo corto tales como el pimiento, tomate riñón, melón, sandía y maíz, fomentando el desarrollo económico y social de los habitantes de la Parroquia El Morro, mediante la implementación de un plan de Asociatividad comprometida a

satisfacer las necesidades de los consumidores y el desarrollo integral de sus miembros.

4.7.5 Visión

Liderar el sector productivo agrícola en el 2017 con sustento en valores y principios que rigen el actuar de cada uno de los miembros con base en procesos de innovación agrícola.

4.7.6 Valores corporativos

Todo individuo rige sus pensamientos y acciones según los valores que profesen en el ambiente empresarial este guiaran las acciones de sus miembros respondiendo a un código moral estipulado por la asociación por esta razón los valores que guiaran las operaciones de la asociación son:

La Asociatividad: valor con base en la solidaridad y el trabajo cooperativo que guía los procesos conjuntos de un grupo de individuos con objetivos comunes.

El compañerismo: valor representado por el interés por las demás personas reflejados en acciones de solidaridad.

La honestidad: Valor de un individuo al actuar con transparencia en las acciones de su diario vivir.

Responsabilidad: Compromiso y atención máxima de lo que se hace.

Empatía: afinidad entre un individuo y otro.

Generosidad: actitud de un individuo que entrega lo que posee desprendiéndose de bienes materiales.

Perseverancia: Constancia para llevar a cabo los acometidos planteados.

4.8 FASE DE LEGALIZACIÓN.

4.8.1 Elaboración de los estatutos.

Conforme lo manifiesta el Instituto de Economía Popular y Solidaria conjuntamente con el Ministerio de agricultura, ganadería y pesca las agrupaciones que decidiesen ser parte del sector económico solidario deberán hacerlo mediante inscripción jurídica contando con el reconocimiento legal con la elaboración de documentos de soporte tal como el estatuto.

El estatuto es un documento normativo que contiene disposiciones generales relacionadas con la organización y el funcionamiento, se elabora por mandato de la ley u viene a ser su aplicación y/o reglamentación.

De igual manera este contiene la normativa legal a la cual deben de regirse cada uno de los miembros de la asociación. El estatuto es aprobado por el máximo órgano de las entidades públicas y privadas autorizadas para tal fin, llámese Junta General de Socios.

Los estatutos deberán contener información de generalidades y principios en cada uno de los capítulo desde el primero donde se detalla la razón social de la organización, su domicilio, responsabilidad y duración, su objeto social especificando el tipo de productos que se va a comercializar , las actividades permitidas bajo la ley y los principios asociativos.

De los socios detallando sus obligaciones y derechos como miembros de la asociación , la pérdida de la figura social dentro de la misma sobre su retiro voluntario y los mecanismos de exclusión detallando las causas por las cuales podría incurrir en este aspecto.

En el capítulo tercero de La asamblea general detallando su definición, las atribuciones legales dentro de la asociación, la elección de los representantes y suplentes de dicho órgano, sus atribuciones y deberes junto con la convocatoria para las sesiones de trabajo. Del consejo de Administración del Consejo de Vigilancia su integración, su nombramiento y sus atribuciones.

En el capítulo cuarto de las disposiciones comunes para los consejos de administración para los consejos de administración y vigilancia tales como los requisitos, las sesiones, las responsabilidades y las causas y procesos de remoción de miembros del consejo estos consejos son de prolijidad conforme lo requiere la ley actual de economía Popular y Solidaria para el correcto funcionamiento y respaldo de las actividades asociativas dando fiel cumplimiento a lo acordado.

En el capítulo quinto se detalla la integración de las comisiones especiales, desde el capítulo sexto al octavo se detalla las atribuciones, obligaciones y derechos del presidente, secretarios y gerente respectivamente. En los títulos siguientes hasta llegar al sexto se hará referencia al régimen económico de la asociación como su fusión, escisión, disolución y liquidación para los fines legales correspondientes según la Ley.

4.8.2 Permisos correspondientes.

Una vez elaborado los estatutos de la asociación es necesario inscribir estos en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social con el respaldo de la firma de un notario público para los efectos jurídicos correspondientes.

En este proceso los asociados deben de contar con un acta constitutiva detallando su razón y objeto social es decir la actividad a la cual se van a dedicar bajo cierta denominación pública dada por el Instituto de Economía Popular y Solidaria., detallando además la estructura y fines para los cuales se han organizado detallando el monto del capital social adjuntando el nombre del presidente,

secretario, tesorero elegido mediante votación de los socios de manera democrática., en esta acta se deberá incluir las firmas de los socios como respaldo y compromiso de las actividades a realizar.

Para el registro de las actividades deberá de inscribirse en el registro público que estará a cargo del ministerio de Estado habilitando los beneficios de ley,.

Otro de los requisitos es contar con el registro de entrada de socios remitido al Superintendente de Economía Popular y Solidaria donde se detallará los nombres de los socios. De este modo la asociación estará reconocida como una organización activa y legitimizada para los fines de la presente ley.

De igual modo estará reconocida en los ministerios pertinentes tal es el caso del ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca quien será aliado de las actividades de este. Una vez redactado las actas constitutivas, estatutos legales e inscritos en el registro público la asociación podrá iniciar las actividades de producción y comercio respetando sus obligaciones, y derechos conforme señala la ley.

Cada uno de estos requisitos deberá tener su respectivo respaldo teniendo una copia de ellos reposando en la secretaría de la Asociación para el respaldo de las actividades, donde los documentos para los efectos legales deberán ser notariados.

En algunos casos dichos requisitos no tienen un costo por lo que obtenerlos no representa un mayor desembolso sin embargo es necesario que cada uno de los trámites a realizarse sea hecho por el que será considerado representante legal en compañía de un asesor legal.

De este modo cuando una organización posee los estatutos correspondientes los socios conocen sobre el régimen interno de la organización para la guía de las decisiones políticas y económicas tomadas por los miembros de la asociación y respaldadas en este documento.

4.9 FASE DE OPERACIONES.

Fuerzas de Porter en la asociación

Análisis de Porter.

Cabe recalcar que dicho modelo habla específicamente de las cuatro fuentes de ventaja competitiva por la ubicación que en este caso realizaremos hincapié para la redacción de programas que permitan actuar de manera eficiente en el mercado donde se analizarán cada uno de los puntos que se valoran dentro de este modelo.

Tal como señala Porter es de vital importancia que las organizaciones compitan de una manera inteligente en su entorno explotando las fortalezas que posean y minimizando las amenazas y debilidades.

Tal como describe teóricamente el modelo las fuerzas de Porter menciona la interrelación entre cada actor del mercado en este caso se refiere netamente a las estrategias que se pueden obtener de la ubicación de ésta. Pues es de suma importancia que al definir sus metas comerciales, operativas y de crecimiento personal de los miembros de la organización se tracen estrategias direccionadas para actuar frente a cada actor y frente a cada situación.

4.9.1 Condición de los factores.

La teoría económica clásica de las ventajas comparativas y competitivas explica que una nación región o en este caso organización es competitiva en determinada industria o sector económico productivo por su abundante dotación y disponibilidad de los factores básicos de producción requeridos que para efectos de la presente serán considerados el factor tierra, mano de obra y el capital

En este caso haciendo referencia a nuestra asociación los factores determinantes para obtener una ventaja competitiva y más que nada dar comienzo a nuestras actividades son la tierra que poseen nuestros agricultores que en su mayoría son

heredadas y de las cuáles año a año se siembran que en este caso son exactamente 5 hectáreas en total que son repartidas por cuadras entre los agricultores.

En este caso las tierras donde se lleva a cabo las actividades productivas generan productos de ciclo corto tal como los es:

- ✚ Sembríos de tomate riñón
- ✚ Sembríos de pimiento
- ✚ Sembríos de melón
- ✚ Sembríos de sandía
- ✚ Sembríos de maíz

En cuanto a la mano de obra es uno de los recursos que mas valoraremos siendo estos los artífices del cambio que se espera y que en estos casos el trabajo es en familia donde todos los miembros de la familia apoyan con la siembra cosecha y mantenimiento de los productos, esto apuntan mas que nada al trabajo familiar donde todos colaboran con las actividades y todos aportan a la consecución del éxito.

En cuanto al capital es allí donde existe una debilidad pues en muchos casos algunos de los productores no inician sus actividades por falta de recurso financiero pues les resulta complicado y de gran responsabilidad adquirir un crédito o en algunos de los casos piden cantidades pequeñas de dinero para sembrar pequeñas parcelas para obtener un ingreso adicional.

Es por esta razón que algunos de ellos por no contar con la inversión necesaria para la compra de los insumos deciden solo sembrar en épocas del año o dedicarse eventualmente a cultivos de ciclo corto de entre tres y cuatro meses donde obtienen sus costos y ganancias de forma rápida de igual modo desconocen de nuevas prácticas de cultivos, por lo que se describirán mejora para las condiciones de factores

4.9.2 Estrategia de la Empresa, estructura y rivalidad.

Definimos como estrategia la acciones que se realizan y por las cual se pretenderá obtener ventajas sobre los factores externo tratando de controlar las eventualidades que se podrían dar y responder de manera eficiente frente a ciertos factores. En la presente propuesta encontraremos estrategias enfocadas a cada una de las fases del proceso asociativo tales como:

- ✚ Estrategias de Constitución.
- ✚ Estrategias de Capacitación y desarrollo.
- ✚ Estrategias de Marketing.
- ✚ Estrategias de Financiamiento.

Cuando nos referimos a estrategias de Constitución hablaremos sobre las acciones a realizar: la agrupación, estructuración y legalización de la asociación como tal .

Las estrategias de Capacitación y desarrollo se refiere a las acciones que se van a llevar entorno al talento humano de la asociación en este caso los posibles socios donde nos enfocaremos a la capacitación sobre el trabajo en equipo fundamental dentro de una Asociación así mismo el desarrollo de sus aptitudes innatas a través de equipos de trabajo donde cada uno de ellos aportará los conocimientos que poseen y serán de uso común entre los asociados.

Así mismo hablaremos sobre estrategias de marketing enfocadas a la fase de comercialización para los productos agrícolas con base en enfoques de Asociativos

.Donde además se formulará estrategias para la obtención de recursos financieros para el arranque de las actividades, compras de insumos y equipos necesarios para las actividades agrícolas.

Estructura.

Cada vez que nos referimos a la estructura realizamos hincapié en la importancia de estructurar y delegar funciones a cada uno de sus miembros evitando la confusión entre ellos.

Mediante el diseño de un organigrama estructural se puede constatar el grado de liderazgo en la asociación donde se definen las responsabilidades y actividades de cada uno de estos

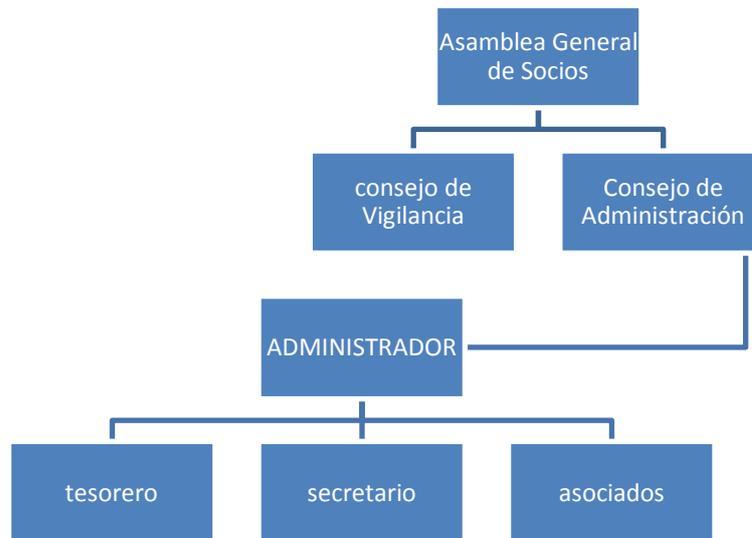
Para fines regulatorios y de operatividad es necesario que toda organización cuente con una estructura organizacional a fin de delegar de manera organizada cada una de las funciones que deben de llevar a cabo cada miembro además de ser la representación gráfica y operativa de la organización.

Para los fines de la presente propuesta se debe de tomar en cuenta aspectos de gran trascendencia tal como lo es la ley de Economía Popular y Solidaria donde se enmarca acorde a artículos que se contempla en ella tal como lo es, contar con la estructura que se dispone en la presente ley siendo así la estructura de la Asociación.

De este modo se presenta la estructura organizativa contando con los órganos de regulación y vigilancia y las funciones necesarias para llevar a cabo las actividades como: las del secretario y el tesorero para los fines legales correspondientes.

Así como un administrador, para los fines legales de los procesos de representación legal la asociación pagará según la necesidad a profesionales encargados en la contabilidad para que realicen las declaraciones de los valores económicos que reciban la empresa de este modo se contratan servicios ocasionales que se verán reflejados en los gastos administrativos y operativos.

GRÁFICO 39 ESTRUCTURA DE LA ASOCIACIÓN



Fuente: Instituto Ecuatoriano de Economía Popular y Solidaria, 2010.
Autor: Angelina Castillo M

De esta manera entre cada uno de los miembros de la asociación mediante el diseño de un organigrama pretende identificar las tareas principales de cada subordinado con sus líderes con el fin de diseñar indicadores que se basan en planes de acción para lograr con efectividad los objetivos comunes razón por la cual se debe de diseñar un puesto para cada miembro.

Rivalidad.

Rivalidad entre competidores

Actualmente las actividades de producción en dicha zona son limitadas y la mayor parte en su 95% de los negocios encargados a las ventas de los productos agrícolas las realizan a través del abastecimiento del Mercado de Montebello ubicado en el Cantón Guayaquil donde los productores deben de viajar o en muchos de los casos obtenerlos de intermediarios que obtienen los productos de este lugar.

Asociaciones dedicadas a este tipo de actividad son limitadas en la parroquia y en las zonas de influencia. En el contexto, podemos mencionar que la competencia que en este caso identificaremos como informal busca estrategias de posicionamiento abarcando gustos, preferencias y condiciones de adquisición de los consumidores que en muchos casos en realizando ferias comunes o en algunos casos recorriendo los lugares ofertando sus productos más bien en el caso de la Asociatividad no existirían intermediarios y lo más importante los beneficios se reparten directamente entre sus asociados.

Podemos detallar como rivalidad a los grandes comercios que se mantienen en la localidad que en su mayoría son informales o que emigran de otro lugar tratamos de comerciantes independientes quienes se abastecen de mercados mayoristas tales como el caso del mercado de Montebello de donde la mayoría de estos obtienen los productos y se trasladan a puntos del país uno de ellos es General Villamil Playas.

También debemos hacer referencia a las ferias locales de comerciantes de legumbres que en este caso en General Villamil Playas se ubican en las calles Paquisha donde operan alrededor de 15 comerciantes los días Domingos de donde la mayor parte de las familias de la localidad realizan sus compras semanales abasteciéndose de suficientes productos. Del número de comerciantes un margen mínimo de estos siembran y cosechan sus productos en su mayoría se abastecen de mercados mayoristas o realizan la compra directa a los productores.

4.10 PLAN DE ACCIÓN SEGÚN LA PERSPECTIVA INTERNA DE PROCESOS.

El plan de acción para la perspectiva de procesos internos apunta a mejorar las condiciones del trabajo para cumplir con las metas deseadas es así que según el modelo aplicado en la propuesta haremos referencia al factor patrimonial tierra y a

las ventajas que podemos obtener al mantener relaciones con las industrias de apoyo e instituciones de regularización de actividades.

Los beneficios que se pretenden alcanzar con la ejecución del presente programa apunta a mejorar las condiciones de los factores de la asociación necesarios para llevar a cabo las actividades, al redactar estrategias para el factor tierra se obtendrá como beneficio mejorar las condiciones agrícolas mediante el buen uso del suelo a través de técnicas optimas de siembra y cosecha asi mismo se debe de formular estrategias para las relaciones de apoyo entre las industrias tal como es la compra en conjunto.

Dichas estrategias apuntan a mejorar las tecinas de cultivos utilizadas por los agricultores innovando con nuevos procesos e insumos necesarios para asegurar la calidad de los productos.

Así mismo consolidar relaciones redituables con las industrias de apoyo que en este caso tomaremos como proveedores al realizar compras conjuntas.

Objetivo:

Mejorar las condiciones del trabajo agrícola obteniendo mayores beneficios económicos de la implementación de nuevas formas agrícolas.

Estrategia en torno a la condición de factores y de las industrias e instituciones de apoyo.

- Factor Tierra: aplicar nuevas técnicas de cultivo de los sembríos.
- Estrategias con las industrias de apoyo: Realizar compras en conjunto.

Actividades relacionadas con el factor tierra:

1. Planificar los cultivos a ser producidos.

En el caso de la asociación tomaremos en cuenta los sembríos que se dan en la zona climática de la parroquia tal como son los cultivos de maíz, sandía,

pimiento, tomate y melón , para la planificación de los cultivos así como los insumos necesarios para su producción en base a 5 cuadras de extensión donde cada cuadra será utilizado para la producción obtenemos datos de vital importancia.

La inversión requerida en una cuadra de maíz durante el año 2014 es de \$1.162,50 disminuyendo su inversión puesto que al primer año se muestran rubros de compras de equipos que al segundo año en adelante no son necesarios por lo que la inversión al segundo año es de \$386.00; \$435.50; \$466 y \$848.50 en el tercero, cuarto y quinto año respectivamente donde se demuestra una variación de flujos debido a los valores de inflación que influyen el precio de los insumos.

La inversión requerida en una cuadra de sandía durante el año 2014 es de \$1.989,00 aumentando su inversión puesto que al primer año se muestran rubros de compras de insumos donde se ha tomado en cuenta la inflación actual del 0,21 % mensual hasta Agosto del 2014 por lo que la inversión al segundo año es de \$2.025,00 ;\$2.061,00; \$2:097,00 y \$2.133,00 en el tercero, cuarto y quinto año respectivamente donde se demuestra una variación de flujos debido a los valores de inflación que influyen el precio de los insumos.

La inversión requerida en una cuadra de pimiento durante el año 2014 es de \$2.938,00 disminuyendo su inversión puesto que al primer año se muestran rubros de compras de equipos que al segundo año en adelante no son necesarios por lo que la inversión al segundo año es de \$614,00 ; \$629,00;\$ 644,00 y \$659.00 en el tercero, cuarto y quinto año respectivamente donde se demuestra una variación de flujos debido a los valores de inflación que influyen el precio de los insumos además de la cantidad de insumos que se necesita en este tipo de cultivo.

La inversión requerida en una cuadra de tomate durante el año 2014 es de \$1.105,00 disminuyendo su inversión al segundo año con una inversión de

\$689,00 se muestran rubros de compras de equipos que al segundo año en adelante no son necesarios por lo que las inversiones en los años siguientes son \$733,00; \$754,00 y \$753.00 en el cuarto y quinto año respectivamente donde se demuestra una variación de flujos debido a los valores de inflación que influyen el precio de los insumos además de la cantidad de insumos que se necesita en este tipo de cultivo.

La inversión requerida en una cuadra de melón durante el año 2014 es de \$2.102,00 disminuyendo su inversión al segundo año con una inversión de \$1.020,00 se muestran rubros de compras de equipos que al segundo año en adelante no son necesarios por lo que las inversiones en los años siguientes son \$1036.00; \$1050.00 y \$1063.00 en el cuarto y quinto año respectivamente donde se demuestra una variación de flujos debido a los valores de inflación que influyen el precio de los insumos además de la cantidad de insumos que se necesita en este tipo de cultivo.

Por lo que la inversión total para el primer año es de \$8.996,50 con una producción de 150 quintales de maíz, 24.000 unidades de sandía, 120 sacos de pimienta, 17.500 libras de tomate y 9.000 unidades de melón.

Realizar un inventario de los insumos a ser utilizados

Buscar el asesoramiento técnico para iniciar las actividades agrícolas.

Beneficios obtenidos de las estrategias.

Factor tierra:

Los beneficios obtenidos por la implementación de las estrategias de procesos internos se enlazan en la productividad de las tierras donde el propósito es aprovechar las extensiones de estas para aumentar el número de cultivos en años superiores mediante la implantación de métodos de siembras más eficaces

utilizando insumos que mejoren la productividad cuidando la calidad. Aplicando esto la asociación obtienen beneficios tales como:

- ✚ Existe mayor productividad y eficiencia en el uso del recurso.
- ✚ No existe desperdicio de insumos
- ✚ Se conoce el monto a ser invertido por cada cultivo y la cantidad de productos que se obtendrán pudiendo obtener nuestro margen de ganancia
- ✚ Los productos brindados por la asociación serán reconocidos por la calidad de los procesos de cultivo.
- ✚ Buscar el asesoramiento técnico para iniciar las actividades agrícolas.
- ✚ Se establecen las políticas económicas y productivas.

Presupuesto del plan.

Para la ejecución del plan de mejora de la calidad del factor tierra hemos considerado el trabajo técnico de un ingeniero agrónomo quien explicará a los agricultores las nuevas técnicas utilizadas en la siembra así mismo índoles relacionadas a la actividad tal como protección de cultivos contra plagas, etc.

Por lo que los costos a ser considerados en este proyecto son de \$1449.96 para pago de los honorarios los viáticos para los miembros y compra de materiales necesarios y \$8520.00 en el primer año que serán utilizados para la mejora productiva donde se realizarán actividades de fertilización, preparación del suelo, riego, cosecha, registro fitosanitario y el control de las malezas.

Beneficios.

El monto que será descontando se utilizará para reservas de la asociación y pueden ser utilizados para gastos imprevistos que se pueden suscitar además al planificar los cultivos existe menor cantidad de desperdicio del factor tierra y un mejor control del recurso financiero.

Otro de los beneficios que se espera obtener de la puesta en práctica de este plan es la búsqueda de la calidad de los productos al mejorar las formas de producción innovando los métodos aplicando nuevas formas de cultivo con insumos de mejor calidad que aseguren la producción óptima de los cultivos de esta manera se fundamenta los objetivos de la asociación brindar productos de calidad que satisfagan las expectativas de los consumidores.

Además de cumplir con los requisitos necesarios para el aval del estado demostrando la capacidad productiva de la asociación y que será respaldo para garantizar el desempeño productivo y económico de la asociación.

**CUADRO # 9 PLAN DE ACCIÓN BAJO LAS PERSPECTIVAS
INTERNA DE PROCESOS.**

Atributo	Programas	Proyectos	Objetivos.	estrategia	Actividades	Presupuesto
Tierra	Siembra de cultivos múltiples.	Siembra de cultivos de ciclo corto durante todo el año.	Mejorar las condiciones del trabajo agrícola mediante la implementación de nuevas formas agrícolas.	Aplicar nuevas técnicas de cultivo en los sembríos.	*Planificar los cultivos a ser producidos. *Realizar un presupuesto por cultivo. *Buscar el asesoramiento técnico. +planificar la fertilización.	\$9969.00
Industrias e instituciones de apoyo	Compras conjunta.	Compra conjunta de insumos a proveedores	Obtener descuentos en las compras minimizando los costos de inversión.	Acorde al monto de inversión obtener descuentos por el nivel de compras	* Ubicar los precios en el mercado considerando su inflación.	

Fuente: Modelo de Michael Porter, perspectivas del Balance Score Card, 2009.
Autor: Anggelina Castillo.

4.11 PLAN DE ACCIÓN DE LA PERSPECTIVA DEL CLIENTE ENTORNO A LA CONDICIÓN DE LA DEMANDA.

La cadena de ciclo corto es también una estrategia institucional del ministerio de agricultura que impulsa la recaudación de los beneficios económicos directamente a los productores eliminando las actividades de intermediarios tales como los mayoristas que a su vez venden los productos a los minoristas hasta llegar al consumidor final que encarecen el precio de los productos dejando en un posición desfavorable para los agricultores.

Además de este cabe recalcar que la asociación también proveerá sus productos a las tiendas de las localidades de General Villamil Playas y de la Parroquia E l Morro obteniendo también ingresos por parte de ellos.

Por lo que a través de esta estrategia se elimina la presencia de los mayoristas quienes son los que mayores beneficios obtienen de la producción. Dentro de esta perspectiva también nos referiremos a la publicidad necesaria para la distribución y promoción de nuestros productos es así que un rubro del financiamiento adquirido será utilizado en publicidad.

Objetivo:

Realizar una venta directa obteniendo los beneficios económicos reales en relación al valor de costo y ganancia.

Estrategia de la perspectiva del cliente entorno a la condición de la demanda.

- ✚ Condición de la demanda: Aplicar un enfoque de cadena corta para la distribución de los productos.
- ✚ Campañas publicitarias.
- ✚ Elaboración del lema
- ✚ Diseño del logotipo de la asociación.

Componentes

- ✚ Implementar el enfoque de CIALCO.
- ✚ Realizar campañas de publicidad.
- ✚ Elaborar un lema y logo para la asociación

Indicadores verificales:

- ✚ Posicionamiento en el mercado productivo de productos agrícolas originados en la Parroquia El Morro distribuidos en sitios de mayor influencia
- ✚ Los consumidores conocen sobre la actividad de la asociación
- ✚ Consumidores satisfechos con la calidad y precio de productos.
- ✚ Desarrollo socio-económico de la localidad.

Actividades para las estrategias de la condición de la demanda.

- ✚ realizar una venta directa a los consumidores mediante el uso de vehículo.
- ✚ Adjuntar sus actividades al ministerio de agricultura.
- ✚ Gestionar publicidad
- ✚ Elaborar un lema y logo fácil de identificar en el consumidor.

Lema de la asociación

“Sembrando el futuro de El Morro”

Este lema tiene su razón de ser debido a uno de los objetivos de la asociación mejorar la economía de la localidad a través de la actividad de siembra y cosecha de productos agrícolas de ciclo corto.

Dichos agricultores tienen un sentido de pertenencia a su tierra por lo que el lema hace referencia al lugar para que esté sea fácil de relacionar y se posea en el cliente.

Logo de la asociación.

GRÁFICO 40 LOGO DE LA ASOCIACIÓN



Beneficios.

Del total de producción el 70% estará destinado a las familias mientras que el restante 30% se venderá a comercios pequeños. Se reflejara una inversión alta con una ganancia rentable para lo socios.

Otro de los beneficios es apoyar a la económica de la localidad al apoyar a la cadena productiva y de comercialización al realizar una venta sin la intermediación del mayorista.

Presupuesto del plan.

Una vez analizado los componentes tomamos en cuenta que el valor del proyecto es de \$100.00 mensuales en relación con el pago de publicidad y de \$ 50.00 en relación a los permisos correspondientes y demás tramites varios en las entidades de regulación de la actividad tal como es el Ministerio De Agricultura Ganadería y Pesca, tomando un valor anual de \$1100.00.

Para los años siguientes se realiza una variación del monto a cancelar por el pago de publicidad incrementando el valor.

Además debemos de considerar los gastos en los que se incurre al utilizar un medios de transporte para realizar los recorridos para las ventas de los productos dichos costos serán de \$40.00 por la compra de combustible, \$100 para el pago de matrícula del vehículo.

CUADRO 10 PLAN DE ACCIÓN DE LA CONDICIÓN DE LA DEMANDA.

Atributo	Programa	Proyectos	Objetivos.	estrategia	Actividades	Presupues to.
Condición de la demanda	Aplicar el modelo Cialco	Acción conjunta con el ministerio de agricultura.	Realizar una venta directa obteniendo los beneficios económicos reales en relación al valor de costo y ganancia.	Aplicar el enfoque cialco de manera independiente y con la ayuda del ministerio de agricultura.	*realizar un venta directa a los consumidores mediante el uso de vehículo. *Adjuntar sus actividades al ministerio de agricultura.	\$140.00
	Contratar publicidad	Publicidad	promocionar la Asociatividad y los productos que ofrece	Utilizar los medios locales para la difusión de sus actividades.	* contratar los servicios de publicidad.	\$50.00

Fuente: Modelo de Michael Porter, perspectivas del Balance Score Card, 2009.
Autor: Angelina Castillo.

En este aspecto se debe de considerar además contar con un logo fácil ,de reconocer con un lema que identifique a la asociación de manera que los consumidores tengan presente a la organización y sus productos, de esta manera es necesaria conocer los programas realizados por el Ministerio de Agricultura como apoyo de las actividades de sostenimiento productivo y comercial para las asociaciones.

4.12 PLAN DE ACCIÓN DE LA PERSPECTIVA DE APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO EN BASE AL FACTOR MANO DE OBRA DE LA EMPRESA.

El fin que persigue el, presente plan de acción es Contribuir con el desarrollo colectivo e individual de los miembros de la asociación mediante el cruce de conocimientos y el trabajo en equipo.

Donde se fortalezcan las actividades internas y el clima laboral entre sus asociados, si bien es cierto muchos de ellos poseen un conocimiento básico de actividades comerciales y aun mas las productivas donde no han sido beneficiado de las ventajas de trabajar en equipo compartiendo recursos y lo mejor de todo afrontando los problemas de manera aislada.

Además hemos considerado necesario la redacción de un manual de funciones donde se detallen las responsabilidades de cada una además este de ser un instrumento interno para la difusión entre sus miembros también servirá de requisito para el funcionamiento de las actividades.

Objetivo proyecto de capacitación:

Crear un ambiente interno de confianza y respeto entre sus miembros.

Objetivo proyecto de aplicación de manual de funciones:

Determinar las funciones de cada miembro dentro de la organización.

Estrategias del plan. estrategia del factor mano de obra:

- ✚ Capacitar al personal sobre las ventajas del trabajo asociado.
- ✚ Capacitar sobre temas relacionados con mejoras productivas
- ✚ Elaborar un manual de funciones para la designación de tareas.

Indicadores verificables de los proyectos.

- ✚ Todos los miembros conocen datos sobre la actividad.
- ✚ Se llevan a cabo las actividades de manera eficiente.
- ✚ Se resuelven en menos tiempo situaciones desfavorables dentro de la organización
- ✚ Los miembros de la asociación se tratan con respeto y tolerancia

Actividades para las estrategias de aprendizaje y crecimiento.

Proyecto de trabajo cooperativo y mejoras productivas.

- ✚ Convocar a los individuos a reuniones de trabajo
- ✚ Capacitar a los asociados en temas de interés tales como el trabajo en equipo.
- ✚ Capacitar en temas relacionados con mejoras productivas.
- ✚ Capacitar en temas de comercialización.
- ✚ Efectuar un constante monitoreo del avance del proyecto.

Proyecto de manual de funciones y diseño organizacional.

- ✚ Diseñar un organigrama según las disposiciones legales y necesidades de la organización.
- ✚ Elaborar un manual de funciones en base a las disposiciones legales del instituto de Economía Popular y Solidaria.
- ✚ Socializar el manual de funciones y la elaboración del organigrama.
- ✚ Concienciar entre los miembros la importancia y el respaldo legal de contar con un organigrama, y la respectiva filosofía empresarial.

Beneficios.

Los individuos mejoran las actividades internas donde existe una mejor comunicación existe sentido de cooperación entre ellos. Otro de los beneficios es al diseñar un manual cada asociado conoce sobre sus derechos y obligaciones dentro de la organización.

Además de profesionalizar a los agricultores de la localidad y temas relacionados con sus actividades brindándoles una superación personal al otórgale el papel protagónico en los procesos de cambio.

Esta perspectiva apunta a calificar la mano de obra de la asociación mejorando las operaciones, un talento humano capacitado y motivado rinde más de lo que un grupo sin profesionalización podría brindar.

Presupuesto plan de acción de la perspectiva de aprendizaje y crecimiento en base al factor mano de obra de la empresa.

Los costos a considerarse en el proyecto se relacionan con el pago de los honorarios al profesional que dictará las charlas y asesoría durante toda la producción con un valor de \$300.00 mensual además se debe de considerar la compra de suministros de oficina dando un total de \$200.00.

De este modo para el primer año dichos costos representaran los rubros a ser invertidos en capacitaciones que en los respectivos años posteriores serán periódicas tal como se detalla en la siguiente tabla resulta importante debido a un que un grupo humano comprometido y capacitado genera mayores ventajas

Debido a que los beneficios no solón se verán reflejados económicamente sino mediante el incremento de la productividad que en este caso hará referencia a los niveles de producción alcanzados por los agricultores en un lapso de tiempo.

CUADRO 11 PLAN DE ACCIÓN BAJO LA PERSPECTIVA DE APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO.

Atributo	Programas	Proyectos	Objetivos.	estrategia	Actividades	Presupuesto.
Factor mano de obra	Capacitar al personal sobre trabajo en equipo	Trabajo cooperativo.	Crear un ambiente interno de confianza y respeto entre sus miembros.	Realizar tareas con enfoque cooperativo.	Convocar a los individuos a reuniones de trabajo Capacitar a los asociados Efectuar un monitoreo	\$500.00
	Diseño de un organigrama y su manual de funciones	Manual de funciones y diseño organizacional	Determinar las funciones de cada miembro dentro de la organización.		Diseñar un organigrama. Elaborar y socializar el manual de funciones	

Fuente: Modelo de Michael Porter, perspectivas del Balance Score Card, 2009.
 Autor: Anggelina Castillo

4.12.1 Condición de la demanda.

Como ya hemos hablado anteriormente la demanda siempre va a estar presente en este tipo de productos por ser bienes de consumo diario ahora bien es necesario identificar los clientes potenciales quienes realizaran compras en mayor numero como lo son minimarket y comerciales y aquellos donde se obtendrán ingresos moderados tales como tiendas del barrio y directamente a los consumidores.

En este caso identificaremos a los clientes potenciales donde se caracterizan por ser clientes sofisticados y exigentes con la mercadería tal como lo es

 Tiendas medianas de la localidad

- ✚ Familias de las localidades del Morro y sus recintos.
- ✚ Familias de las localidades del Cantón General Villamil Playas y sus comunas.

Donde también mencionaremos el número de clientes que estarían dispuestos a consumir nuestros productos tomando en cuenta la población de la Parroquia El Morro y sus recintos , El cantón General Villamil Playas y sus recintos donde tomaremos en cuenta el número de familias promedio en las localidades antes mencionadas

4.12.2 Industrias e instituciones relacionadas y de apoyo.

Tal como hemos mencionado anteriormente es de vital importancia que las organizaciones mantengan relaciones de cerca con los actores del entorno de esa manera tendrán en cuenta las decisiones que estos tomen debido a la repercusión que tienen estas en sus labores.

Más aún con aquellas que podríamos definir las como aquellos de vital importancia tales como los proveedores que en este caso serian aquellos que venderán los insumos necesarios para las actividades agrícolas tal como:

- ✚ Agripac S.A
- ✚ Ecuaquimica S.A
- ✚ Quincornag S.A

En este caso nos enfocaremos en aquel proveedor que se encuentra en la localidad más cercana tal como es Agripac S.A de donde la mayor parte de los insumos que compran los pequeños productores de la Parroquia El Morro son de este lugar.

También aquí haremos referencia a las instituciones que brindan el apoyo constitucional y de aquellas que otorgan créditos a las asociaciones tales como:

- ✚ Superintendencia de Economía Popular y Solidaria encargada de regular las actividades de estas enmarcadas en la ley.
- ✚ Instituto de economía popular y solidaria quienes otorgan el aval para el comienzo de las actividades.
- ✚ Banco Nacional de Fomento.
- ✚ Banco D´Miro.
- ✚ BancoCoopNacional

4.13 PLAN DE ACCIÓN DE LA PERSPECTIVA FINANCIERA.

El fin que persigue el, presente plan es determinar los recursos económicos necesarios para la realización de las actividades, además determina los costos totales del negocio tomando además en cuenta el monto de inversión necesaria para conocer las necesidades de financiamiento y lo más importante proyectar los estados financieros para guiar a los asociados en cuanto a los beneficios económicos que recibirán.

De igual modo mediante el análisis financiera se pretende conocer la recuperación del capital fijado en un determinado tiempo, además de conocer la tasa interna de retorno y el valor actual neto donde se realizan los flujos proyectados en un período de cinco años.

Objetivo: mediante el uso racional de los recursos financieros establecer los parámetros necesarios para lograr la rentabilidad del proyecto financiero.

4.13.1 Datos y políticas económicas y financieras del plan.

4.13.1.1 Volumen de Ventas:

El volumen de ventas se considera en proporción al factor tierra y a la variedad de cultivos donde se obtendrá un volumen de ventas promedio de 150 quintales de maíz para el primer año con un aumento de 5 quintales año a año.

24.000 unidades de sandía con un aumento anual de 200 unidades de producción, 120 sacos de pimienta el primer año con un incremento en la producción de 5 años a año, 17.500 libras de tomate en el primer año con un incremento de 875 libras año a año y finalmente 9.000 unidades de melón el primer año con un incremento de 500 unidades año a año.

Tal como se muestra en el presente cuadro se detallan el volumen de ventas de cada uno de los modelos de cultivo donde se incrementa año a año la producción en relación de la mejora de los procesos internos de mejoras de cultivo.

CUADRO 12 VOLUMEN DE VENTAS

cantidad de producción	2015	2016	2017	2018	2019
maíz (quintales)	150	155	160	165	170
sandía(unidades)	24.000	25.200	26.460	27.783	29.172
pimiento(sacos de 35kg)	120	125	130	135	140
tomate (libras)	17.500	18.375	19.293	20.258	21.271
melón unidades	9.000	9.500	10.000	10.500	11.000

Fuente: Investigación de campo, diálogo con agricultor, 2014.
 Autor: Angelina Castillo M

Este incremento se debe a las mejoras de las formas de cultivo donde su producción va en aumento sustentado en los nuevos métodos de agricultura utilizados hoy en día.

4.13.1.2 Precio de venta:

El precio de venta debe ser considerado por los cálculos del 2015 al precio actual tomado del portal del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y censos, tal como es: \$13.50 el quintal de maíz, \$1.15 el precio de la unidad de sandía, \$40.00 el saco de pimienta de 35 Kg (peso vendido en el mercado) , \$0.15 la libra de tomate y \$0.40 centavos la unidad de melón.

Dichos precios tomaran una variación debido al índice de precio al consumidor acotando un porcentaje promedio anual tal como se detalla a continuación con base en los datos obtenidos de los análisis económicos del Instituto de Estadísticas y censos en un periodo del Agosto del 2013 hasta Agosto del 2014 en los productos que van a ser producidos por la asociación agrícola.

De esta manera se realizará una estimación de los precios para los años futuros para el análisis de los flujos de efectivo determinando el nivel de ingresos futuros en la asociación.

CUADRO 13 INDICES DE PRECIOS AL CONSUMIDOR.

INDICE DE PRECIO AL CONSUMIDOR					
MESES	PIMIENTO	MAIZ	MELÓN	SANDÍA	TOMATE
ago-13	-15.09	1.28	10.71	1.97	1.97
sep-13	-2.21	-0.28	-4.92	-7.1	-7.1
oct-13	3.98	-0.43	4.63	-0.28	-0.28
nov-13	4.74	0.15	-1.61	4.12	4.12
dic-13	2.87	-0.25	-11.28	-0.1	-0.1
ene-14	-0.92	0.73	2.99	-2.68	-2.68
feb-14	13.02	-0.28	-2	-1.35	-1.35
mar-14	-6.81	0.31	13.6	-1.23	-1.23
abr-14	-7.41	0.33	0.1	-3.24	-3.24
may-14	-2.02	0.99	-17.61	8.59	8.59
jun-14	4.04	0.02	-1.47	0.1	0.1
jul-14	1.35	-0.03	2.3	5.17	5.17
ago-14	-0.56	0.26	5.57	4.79	4.79
SUMA	-5.02	2.8	1.01	8.76	8.76
PROMEDIO INDICE ANUAL	-0.39	0.22	0.08	0.67	0.67

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y censos, 2010.
 Autor: Angelina Castillo M

Podemos notar que en un periodo comprendido entre agosto del 2013 hasta agosto del 2014 el precio del pimiento tuvo un promedio de índice anual del -0.39% indicándonos una baja en el precio, el maíz tuvo un porcentaje de 0.22% , el melón con un promedio anual del 0.08% en relación al precio, la sandía y el

tomate mantuvieron un índice del 0.67% anual tomando esto como referencia podemos proyectar el alza o la baja de precios necesarios para los flujos futuros de ventas para obtener los ingresos.

De esta manera se considera realizar proyecciones del precio de venta en relación a la producción y a los índices mostrados. Por lo que los precios a ser considerados con los estudios estadísticos antes detallados toman los siguientes valores precisando los flujos futuros de la empresa teniendo como resultado:

CUADRO 14 PRECIOS DE LOS PRODUCTOS

Producto	Equivalencia	precio 2015	precio 2016	precio 2017	precio 2018	precio 2019
MAÍZ	QUINTALES	\$13.5	\$12.96	\$13.48	\$14.02	\$14.58
SANDÍA	UNIDADES	\$1.15	\$1.92	\$2.00	\$2.08	\$2.16
PIMIENTO	SACO DE 35KG	\$40	\$24.40	\$25.38	\$26.39	\$27.45
TOMATE	LIBRAS	\$0.15	\$0.25	\$0.26	\$0.27	\$0.28
MELÓN	UNIDADES	\$0.4	\$0.43	\$0.45	\$0.47	\$0.49

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y censos, 2010.
Autor: Angelina Castillo M

4.13.1.3 Costos:

Los costos a considerarse se dan en medida de la relación de la inversión necesaria en cada cultivo y el volumen de producción donde existen variaciones dados a las disminuciones de las inversiones necesarias tal como se muestra en el Anexo se detalla la inversión donde el primer año es necesario considerar la compra de equipo no siendo así en los años posteriores.

Además tal como se presenta en el cuadro posterior los costos unitarios de los productos no varían en su totalidad esto lo debemos a al cálculo de los precios

teniendo en cuenta el promedio considerado siendo así que para el maíz los costos sufren una alteración pues se bajan en el primer año en consideración los demás productos al calcular sus costos de ventas consideramos la producción con el precio de venta de mercado cabe recalcar que esto se ha calculado en base a que dichos bienes son controlados por el gobierno por pertenecer a la canasta básica familiar.

Siendo así que en los lugares donde son vendidos se debe de tomar muy en cuenta el precio referencial dado por el precio de la canasta básica familiar y controlado por la intendencia., sin embargo por las políticas sociales y económicas se espera que dichos precios se eleven sin encarecerse para los efectos de la investigación se considera los índices de precios..

CUADRO 15 COSTOS DE VENTA.

PRODUCTOS	2015	2016	2017	2018	2019
SANDÍA					
Cantidad unidades	24.000	25.200	26.460	27.783	29.172
precio	\$0.08	\$0.08	\$0.08	0.08	0.07
PIMIENTO					
cantidad sacos de 35Kg	120	125	130	135	140
precio	\$24.48	\$23.50	\$4.84	\$4.77	\$4.71
TOMATE					
cantidad libras	17500	18375	19293	20258	21271
precio	\$0.15	\$0.06	\$0.04	\$0.04	\$0.04
MAIZ					
cantidad quintales	150	155	160	165	170
precio	\$13.50	\$0.13	\$2.72	\$0.35	\$4.99
MELON					
cantidad unidades	9000	9500	10000	10500	11000
precio	\$1.03	\$1.09	\$0.10	\$0.21	\$0.10
TOTAL	39.25	24.87	7.78	5.45	9.90

Fuente: Investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014.
 Autor: Angelina Castillo M

De este modo para el año 2014 se considera la inversión necesaria dividida para el costo de producción en este caso nos referiremos a la compra de los insumos necesarios entre las unidades, kilogramos, libras o sacos de los productos Debido a los costos del primer año en los cultivos de maíz con un valor de \$1.162,50 y la

producción de 150 quintales el costo de venta de este bien es de \$0.08 dado que en relación con el precio de venta como lo es de \$13.50 las ganancias son de \$13.01.

Para los cultivos de pimiento su costo es de \$24.48, los costos de tomate de \$0.15 en melón \$1.03 teniendo para el primer año un costo de \$39.24, al segundo año los costos se manifiestan en \$ 24.87 para el tercero \$7.78 y para el cuarto \$5.45 y para el ultimo año un costo de \$9.90, esto se debe a la reducción de los insumos debido a que el primer año por la preparación de la tierra son necesarios elementos de un valor más alto.

CUADRO 16 COSTOS DE VENTAS EN DÓLARES.

PRODUCTOS	2015	2016	2017	2018	2019
MAIZ	\$ 1,162.50	\$ 386.00	\$ 435.50	\$ 1,162.50	\$ 1,162.50
SANDIA	\$ 1,989.00	\$ 2,025.00	\$ 2,061.00	\$ 2,061.00	\$ 1,989.00
PIMIENTO	\$ 2,938.00	\$ 614.00	\$ 629.00	\$ 2,938.00	\$ 2,938.00
TOMATE	\$ 1,105.00	\$ 689.00	\$ 733.00	\$ 1,105.00	\$ 1,105.00
MELON	\$ 1,502.00	4 1,022.00	\$ 1,036.00	\$ 1,502.00	\$ 1,502.00
TOTAL	\$ 8,696.50	\$ 4,736.00	\$ 4,894.50	\$ 8,768.50	\$ 8,696.50

Fuente: Investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014.
 Autor: Angelina Castillo M

Tal como se muestra en el cuadro número 16 los costos de venta en el 2015 tienen un valor de \$8.696.50 para los años posteriores en el 2016 y 2017 específicamente vemos un descenso debido a la caída de los precios de algunos de los productos sin embargo en en 2018 y 2019 estos valores se ven duplicado por el alza de los precios en el mercado teniendo que ver mucho la inflación actual del periodo.

4.13.1.4 Gastos proyectados:

Los gastos a incurrir se detallan de tres tipos los administrativos, los operacionales, de ventas y financieros donde cada uno de ellos será asignado un rubro en referencia a las necesidades siendo así que en los gastos administrativos se incorporaran gastos en relación a capacitaciones, los gastos operativos se tomara en cuenta los gastos en los que se incurre para la distribución de los

productos y a la producción en sí en cuanto a los gastos financieros consideramos el pago de los intereses más el saldo capital

En los gastos administrativos se consideran rubros por el pago de los honorarios profesionales donde hemos tomado en consideración un incremento del 5% del pago de estos, un incremento en las compras de suministros de oficinas necesarios para las capacitaciones a ser impartidas cada año con distintas temáticas esto está acorde con la tasa de inflación actual y la esperada que afecta los precios de los bienes y productos así como al alza de precios de servicios prestados.

CUADRO 17 GASTOS ADMINISTRATIVOS.

GASTOS DEL PERSONAL	2015	2016	2017	2018	2019
honorarios profesionales/legalización	\$300.00	\$0	\$0	\$0	\$0
honorarios profesionales/Capacitación	\$300.00	\$310.00	\$320.00	\$330.00	\$340.00
Honorarios Profesionales/contador	\$0	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00
Suministros de oficinas	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00
TOTAL	\$800.00	\$810.00	\$820.00	\$830.00	\$840.00

Fuente: Investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014.
 Autor: Angelina Castillo M

Cabe recalcar que a diferencia de las empresas donde se pagan los sueldos y salarios esta asociación es trabajada por los agricultores y en los casos de tiempos donde las cargas se duplican las familias de estos juegan un papel importante por lo tanto no se considera el pago de sueldos sin embargo es importante considerar que las utilidades generadas durante un año fiscal serán repartidas entre los miembros de la asociación.

De esta manera se aprecian valores que varían acorde a la necesidad de la organización y que dependen de los precios actuales para ese período contable tal como se muestra en la tabla.

CUADRO 18 GASTOS OPERATIVOS.

GASTOS DEL PERSONAL	2015	2016	2017	2018	2019
Capacitación	1,059.96	1,080.00	1,200.00	1,320.00	1,440.00
Viáticos	150.00	150.00	300.00	300.00	300.00
Otros	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
TOTAL	1,449.96	1,470.00	1,740.00	1,860.00	1,980.00

GASTOS GENERALES	2015	2016	2017	2018	2019
siembra	700.00	770.00	770.00	770.00	770.00
preparación del terreno	2,000.00	1,540.00	1,050.00	1,020.00	2,340.00
control de malezas	3,000.00	3,060.00	3,120.00	3,000.00	3,000.00
riegos	400.00	550.00	550.00	550.00	550.00
control fitosanitario	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00
cosecha	500.00	400.00	400.00	400.00	400.00
depreciaciones vehiculo	500.04	500.04	500.04	500.04	500.04
Depreciaciones	189.96	189.96	189.96	189.96	189.96
Repar. y mantenimiento vehiculos	240.00	240.00	160.00	160.00	160.00
COMBUSTIBLE	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00
matrículas de vehículos	200.00	250.00	300.00	350.00	400.00
TOTAL	10,010.00	9,780.00	9,320.00	9,220.00	10,590.00

Fuente: Investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014.
 Autor: Angelina Castillo M

Para los gastos operativos se hace referencia a las depreciaciones de los activos utilizados para la operación tales como los equipos, vehículo y las reparaciones, pago de matrícula y combustibles del mismo de igual modo aparecen rubros de capacitaciones de técnicas de sembrado valoradas en \$530.00 y \$400,00 debido a las capacitaciones a las que deben de registrarse los agricultores como actividades dentro del plan de la perspectiva interna de procesos y, los viático a ser considerados.

Además de esto se debe de considerar los rubros para la producción en sus diferentes etapas desde la preparación del terreno, su fertilización, el riego, el control de malezas y el control fitosanitario teniendo rubros altos.

En este caso se ve un descenso de los valores en los dos años siguientes debido a que en el primer año de operaciones se debe de realizar una optimización del recurso tierra otorgándole rubros más altos para las fertilizaciones en años

siguientes suben debido al alza de los pagos de las capacitaciones agrícolas para la mejora productiva.

Tal como se muestra esto también tiene relación a las depreciaciones de los equipos necesarios para la producción y del vehículo adquirido.

CUADRO 19 GASTOS DE VENTAS.

GASTOS DEL PERSONAL	2015	2016	2017	2018	2019
publicidad	1,200.00	1,260.00	1,440.00	1,560.00	1,680.00
TOTAL	1,200.00	1,260.00	1,440.00	1,560.00	1,680.00

Fuente: Investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014.
Autor: Angelina Castillo M

Para los gastos de ventas se ha considerado la publicidad pagado mes a mes a los medios de comunicación cabe hacer las aclaraciones del caso de los rubros considerados puesto que la venta de los productos y para validar nuestros planes es necesario realizar la publicidad de los mismos.

CUADRO 20 GASTOS FINANCIEROS.

GASTOS FINANCIEROS	2015	2016	2017	2018	2019
pago capital	\$13,078.67	\$13,747.79	\$0	\$0	\$0
intereses	\$1,044.30	\$379.82	\$0	\$0	\$0
TOTAL	\$14,122.97	\$14,127.61	\$0	\$0	\$0

Fuente: Investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014.
Autor: Angelina Castillo M

Para los gastos financieros se considera el pago de los intereses y capital prestado al banco nacional de Fomento con una tasa de interés del 5% a dos años plazos.

Dicto capital será utilizado para la siembra de los cultivos con la compra de los insumos, equipos de operaciones, vehículo y los costos de cada plan de acción que será aplicado en la organización

4.14 PLAN DE VENTAS.

Para realizar el plan de ventas de la asociación tomamos en cuenta el nivel de producción año a año que multiplicado por el precio en el mercado considerando las variaciones de los precios tal como se demostró anteriormente responde a la necesidades de proyectar los ingresos que esta tendrá siendo así que:

Para el primer año se registrará ventas del \$40,650.00 al segundo año \$62,162.34; \$67,823.72 \$73,748.24; \$ 141,211.92 en el tercero cuarto y quinto año respectivamente con un precio por producto con variaciones de entre 0.08% y - 0.39% y un aumento en su producción de entre 200 a 500 unidades, 5 quintales año a año, 500 libras por año y de 5 sacos de 35kg anuales

. Generando un ingreso por los cinco años de \$141,211.92 tal como se muestra en el siguiente cuadro proyectado los flujos de ventas determinando los ingresos por la producción de los cinco modelos agrícolas.

CUADRO 21 INGRESOS POR PRODUCCIÓN.

cantidad de producción	2015	2016	2017	2018	2019
maíz (quintales)	150	155	160	165	170
ingresos por ventas	\$2025	\$2008.8	\$2.156,54	\$2.312,89	\$24.78,30
sandía(unidades)	24.000	25.200	26.460	27.783	29.172
ingresos por ventas	\$27600.00	\$48.396.60	\$52.849.09	\$57711.20	\$63020.63
pimiento(sacos de 35kg)	120	125	130	135	140
ingresos por ventas	\$4800.0	\$3.050.0	\$43.298.9	\$3562.8	\$3842.5
tomate (libras)	17.500	18.375	19.293	20.258	21.271
Ingreso por ventas	\$2.625,00	\$4.602,90	\$45.026.4	\$5.488,80	\$5993.8
melon unidades	9000	9500	10000	10500	11000
Ingreso por ventas	\$3.600,0	\$4.104,0	\$4.492,8	\$4.906,1	\$5.345,4

Fuente: Investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014.
Autor: Angelina Castillo M

Tomando en cuenta los costos de producción donde se obtuvieron al primer año \$39.25 y \$ 24.87 ; \$7.78 ; \$5.45 y\$9.90 al segundo, tercero , cuarto y quinto año respectivamente vale acotar que los costos de producción son bajos debido a la cantidad e inversión requerida.

Desde el segundo hasta el quinto año por lo que esta es menor en consideración con la inversión inicial además debemos hacer referencia a la cantidad de productos que se obtienen de una cuadra de cosecha donde se optimizan recursos y espacios.

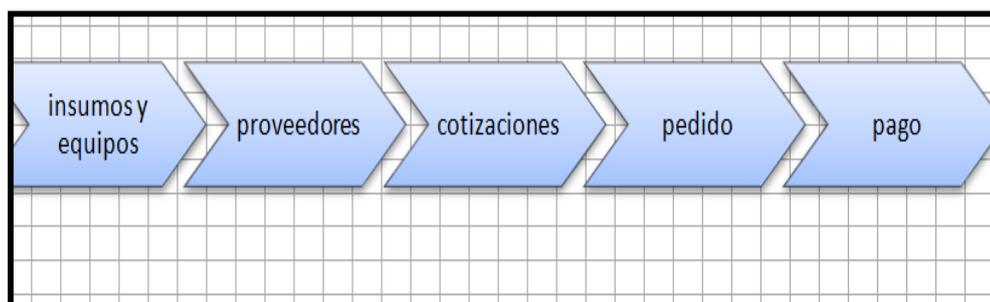
Adquisición de materiales e insumos para la producción:

Un punto crítico que afecta directamente al plan es la adquisición de materiales para la producción, esta función debimos de tomar en cuenta los recursos que posee la empresa, para lo cual se tomaron decisiones conjuntas que ayuden a optimizar los recursos.

Donde las actividades inician una vez planificada los cultivos y los insumos necesarios y la cantidad en esta caso debemos tomar en cuenta cada uno de los insumos necesarios por cada cultivo tal como lo es el maíz, la sandía, el melón , el pimiento y el tomate donde cada uno de estos requieren insumos específicos en cantidades específicas.

Antes de decidir cualquier gasto relacionado con las materias primas en este caso los insumos necesarios para la siembra debe de considerarse el flujo grama de compras tal como se puede apreciar en el gráfico

GRÁFICO 41 FLUJO DE COMPRAS DE INSUMOS Y EQUIPOS.



FUENTE: PLAN DE NEGOCIOS, KAREN WEINBERGER, (2009)

ELABORADO POR: ANGGELINA CASTILLO M.

4.15 Inversión inicial.

Al resumir la inversión inicial se debe de tomar en cuenta un aserie de rubros siendo así que en el presenta plan financiero de la asociación la inversión se detalla de la siguiente manera: para la producción de los cultivos de ciclo corto es de \$ 8.696,50 para el primer año a esto además debe de tomarse en cuenta la adquisición de un vehículo con un valor de \$2.500,00 para la distribución de los productos, para los gastos requeridos por la compra de este activo , para la compra de equipos necesarios para la producción \$3.600,00 y para la ejecución de los planes dando un total de \$ 26.826.46.

Cabe recalcar para el segundo año donde se denota un descenso en los valores requeridos en los cultivos inicial puesto que no han sido considerados los equipos que se compararon durante el primer año

Donde la inversión al segundo año es de \$4736.00 es decir que la inversión en cultivos requerida tiene una diferencia con la anterior de \$3960.00. De este modo se presentan los insumos necesarios así como el valor dando una inversión anual que servirá de referencia para las proyecciones de flujos futuros.

Además de esto se debe de analizar además todos los rubros necesarios para abalizar el proyecto tal como la ejecución de los planes de acción de cada una de las perspectivas considerando también la compra de los equipos de operación necesarios para la producción y la compra de un vehículo.

Es decir que para considerar el monto requerido se debe de realizar una suma de los rubros: la compra de insumos necesarios para los cultivos, la compra de materiales y equipos, la ejecución de los planes de acción.

El valor de la inversión será tomada en cuenta para realizar el préstamo a la institución bancaria prevista donde se detalla la inversión por los cultivos , los

activos fijos y la ejecución de los planes de acción bajo las perspectivas del Balance Score Card para detallar los valores se presenta el siguiente cuadro:

CUADRO 22 INVERSIÓN REQUERIDA.

Inversion	CANT	VALOR	TOTAL
cultivos		\$8,696.50	\$ 8,696.50
compra de vehiculo	1	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
gastos requeridos		\$ 360.00	\$ 360.00
matriculación de vehículo		\$ 100.00	\$ 100.00
plan de acción de procesos internos		\$ 9,969.96	\$ 9,969.96
plan de acción bajo las perspectivas de aprendizaje		\$ 500.00	\$ 500.00
plan de acción de condición de la demanda		\$ 1,100.00	\$ 1,100.00
equipos		\$ 3,600.00	\$ 3,600.00
TOTAL			\$ 26,826.46

Fuente: investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014

Elaborado por: Angelina castillo

Capital de trabajo:

El capital de trabajo es el recurso adicional diferente a la inversión el cual sirve para financiar la primer producción antes de recibir los primeros ingresos por ventas por lo que su cálculo lo realizamos al primer año en base a la fijación de nuestra inversión tomando en cuenta los valores por los insumos entre otros.

CUADRO 23 CAPITAL DE TRABAJO.

(+) INGRESOS	40,650.00	62,162.34	67,823.52	73,981.74	80,680.53
(-) EGRESOS	53,863.76	43,050.90	36,197.77	37,237.93	40,725.09
TOTAL	-13,213.76	19,111.44	31,625.75	36,743.82	39,955.45

Fuente: investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014

Elaborado por: Angelina castillo m.

Cabe mencionar que los ingresos son mayores a los egresos debido a que en este tipo de actividad no requiere cantidades mayores para realizar compras de otras

índoles tal como equipos de cómputo o de equipos de oficina además la figura de asociados no representa desembolsos de dinero para pagos de sueldos.

Es así que el capital de trabajo para el segundo año es de \$19,11.40 para el segundo año es de \$31.625.75y para el tercero y cuarto \$36.743.82; \$39,955.45 respectivamente.

4.16 Costos de producción.

Los costos de producción son aquellos rubros donde la organización invierte el dinero y que están relacionados directa e indirectamente con la producción sin estos no se podría mantener una línea de fabricación.

En el caso de la asociación es necesario conocer los costos de producción de sus cultivos para el valor monetario de los gastos incurridos en la obtención de un cuadra de cada uno de los cultivos antes señalados.

Dichos valores deben ser analizados de manera individual debido a las producciones de los cultivos diferentes con costos diferentes tomando valores referentes para estos y debiendo ser cargados de manera individual a cada uno de estos tal como se muestra

Es así que para obtener los costos es necesario considerar ciertos montos relacionado con la producción tales como: la preparación del terreno considerado con un valor de \$1.000.00 debiendo trasladar este valor a cada uno de los cultivos

Siendo así que a cada uno de estos se le atribuye \$240.00, los insumos necesarios para cada uno de los cultivos varían en cantidad requerida y el tipo de producto necesario, de esta manera el total de los insumos y equipos necesarios para la producción de una cuadra de maíz es de \$1162.50, sandía \$1989.00, para el pimiento 2.938.00 y \$1502.00 para una cuadra de melón, de igual modo es necesario contar con los costos directos e indirectos que se detallan.

Para los costos indirectos de producción tomaremos en cuenta los gastos generales con un valor de \$360.00 debiendo ser compartido entre los 5 cultivos obteniendo un valor de \$72.00 para cada uno de ellos, asistencia técnica con un valor total de \$530.00 asignándole a cada uno \$106.00 los gastos operativos con un rubro de \$2.824.55 estipulándole \$564.98 valor individual para cada cultivo, \$700.00 los gastos de venta con un valor de \$140.00 en cada línea de producción y finalmente los gastos financieros con un monto de \$8.218.75 repartido entre los cinco modelos de cultivos con un valor individual de \$1643.75.

De esta manera podemos determinar que los costos de producción en el primer año para el cultivo de maíz son de \$3.979.23 para el pimiento de \$5.754.73, para el tomate \$3.921.73, \$4.805.73 en el cultivo de sandía de igual modo para el cultivo de melón un costo de \$4318.73 dando así un costo de producción de \$23.267.15.

De esta manera se muestran los siguientes costos:

CUADRO 24 COSTO DE PRODUCCIÓN

costo de producción		
cultivo de maíz		\$3979,23
cultivo de pimiento		\$5754,73
cultivo de tomate		\$3921,73
cultivo de sandía		\$4805,73
cultivo de melón		\$4318,73
costo totales		\$23267,15

Fuente: investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014

Elaborado por: Anggelina castillo m.

4.17 Fuentes de financiamiento.

Una vez calculada la inversión necesaria hay que determinar las fuentes económicas para financiar las operaciones detectando la posible fuente del financiamiento que en este caso será el Banco Nacional de Fomento con su

proyecto MICROFOMENTO donde ofrecen el financiamiento de hasta el 100% de la inversión necesaria para los proyectos productivos con una tasa del 5% anual.

Para la adquisición de dicho financiamiento es necesario de poseer una garantía prendaria que en este caso la única posesión de los agricultores son los terrenos. En este caso la cantidad requerida y financiada es de \$26.826 pagada en un plazo de dos años.

4.18 Proyección de flujo de caja.

El flujo de caja es la herramienta básica de planificación financiera y de evaluación de proyectos sirve para: Planificar, ordenar y controlar la liquidez de la asociación por un periodo de cinco años desde el 2015 hasta el 2019.

De esta manera podemos conocer la capacidad de cumplimiento con nuestras obligaciones financieras al responder al banco por los \$26.826 concedidos a los agricultores demostrando en los egresos el pago del mismo.

Además mediante esta proyección conoceremos los datos de los ingresos y su incremento en los años siguientes debido al incremento de la producción teniendo que tomar en cuenta la relación de los precios actuales, sobre los gastos demostrando su variación debido al pago de los dos primeros años del préstamo en los gastos financieros.

En los de venta con las variaciones de los costos indirectos de producción, en los administrativos debiendo considerar las capacitaciones y los pagos a profesionales para ciertas actividades tales como el control de la contabilidad y su declaración en cada año fiscal mientras que en el primero se presentan rubros por el pago de la asesoría legal para los permisos y trámites correspondientes tal como lo exige la ley.

CUADRO 25 FLUJO DE EFECTIVO.

	AÑO 0	2015	2016	2017	2018	2019	TOTALES
INGRESOS	-						
Ventas de Contado		40,650.00	62,162.34	67,823.52	73,981.74	80,680.53	325,298.14
Otros(préstamo bancario)	-26,826.46			0.00	0.00	0.00	0.00
Total Ingresos		40,650.00	62,162.34	67,823.52	73,981.74	80,680.53	325,298.14
EGRESOS	-						0.00
Compras INSUMOS		8,696.50	4,736.00	4,894.50	5,011.00	5,011.00	28,349.00
Gastos Operativos		11,459.96	11,250.00	11,060.00	11,080.00	12,570.00	57,419.96
Gastos de Administración		800.00	810.00	820.00	830.00	840.00	4,100.00
Gastos de Ventas		1,200.00	1,260.00	1,440.00	1,560.00	1,680.00	7,140.00
Gastos Financieros		14,122.97	14,127.61	0.00	0.00	0.00	28,250.58
Compra de cisterna		400.00					
Compra de Vehículo.		12,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	12,000.00
Inv.equipos de operación		3,600.00		0.00	0.00	0.00	3,600.00
Participación de Trabaj.		655.59	4,496.81	7,441.35	7,761.49	8,534.10	28,889.34
Impuestos		928.75	6,370.48	10,541.92	10,995.44	12,089.98	40,926.56
Total Egresos		53,863.76	43,050.90	36,197.77	37,237.93	40,725.09	210,675.45
Saldo Operacional	-26,826.46	-13,213.76	19,111.44	31,625.75	36,743.82	39,955.45	114,622.69

Fuente: investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014

Elaborado por: Anggelina castillo m.

Tal como se muestra los ingresos superan los egresos por lo que los flujos de la asociación son positivos debido a los bajos costos que posee si bien es cierto el gasto más elevado es el pago del préstamo necesario para la ejecución de las actividades productivas y comerciales.

Aún así se debe de considerar que para el primer año los flujos son negativos debido a la compra de los equipos necesarios y a los gastos requeridos entre ellos los gastos de constitución y las capacitaciones dentro de cada plan.

De esta manera podemos conocer los valores a ser desembolsados por la asociación en base a los ingresos esperados en el período de los cinco años proyectados.

4.19 Balance general.

Constituye el cuadro resumen de lo que tiene el proyecto (activos), lo que debe (pasivos) y el aporte de los socios (patrimonio). De este modo la asociación cuenta con activos destinados a la producción tales como caja una vez otorgado el el dinero del préstamo del banco, el terreno valorado en \$20.000.00 el bien máspreciado en la asociación, la compra de un vehículo valorado en \$2.500.00 y los equipos de producción valorados en \$3.600.00.

Dentro de los rubros del pasivo para efectos de proyección se encuentran los valores de la participación de los trabajadores(asociados), los impuestos a pagar como toda institución responsable con el Estado, y el pago del préstamo que representa el mayor desembolso de dinero que debe ser cubierto en un lapso de los dos primeros años El capital se obtiene de la diferencia de los activos y el patrimonio teniendo como resultado los valores tal como se muestran a continuación.

CUADRO 26 BALANCE GENERAL.

ACTIVO	2015	2016	2017	2018	2019
ACTIVO CORRIENTE	\$ 40,650.00	\$ 62,162.34	\$ 67,823.52	\$ 73,981.74	\$ 80,680.53
Caja	\$ 40,650.00	\$ 62,162.34	\$ 67,823.52	\$ 73,981.74	\$ 80,680.53
Activos Fijos	\$ 24,900.00	\$ 48,100.00	\$ 48,100.00	\$ 48,100.00	\$ 48,100.00
Terreno	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
Equipo de operación	\$ 1,710.00	\$ 1,710.00	\$ 1,710.00	\$ 1,710.00	\$ 1,710.00
Vehículos	\$ 2,500.00	\$ 25,700.00	\$ 25,700.00	\$ 25,700.00	\$ 25,700.00
Depreciación Acumulada	-\$ 690.00	-\$ 690.00	-\$ 690.00	-\$ 690.00	-\$ 690.00
TOTAL ACTIVOS	\$ 65,550.00	\$ 110,262.34	\$ 115,923.52	\$ 122,081.74	\$ 128,780.53
PASIVO					
PASIVOS CORRIENTES	\$ 1,584.33	\$ 10,867.29	\$ 17,983.27	\$ 18,756.93	\$ 20,624.09
Cuentas por pagar	\$ 1,584.33	\$ 10,867.29	\$ 17,983.27	\$ 18,756.93	\$ 20,624.09
Participacion Trabajadores	\$ 655.59	\$ 4,496.81	\$ 7,441.35	\$ 7,761.49	\$ 8,534.10
Impuestos por Pagar	\$ 928.75	\$ 6,370.48	\$ 10,541.92	\$ 10,995.44	\$ 12,089.98
Préstamo Bancario	\$ 26,826.46	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 1,584.33	\$ 10,867.29	\$ 17,983.27	\$ 18,756.93	\$ 20,624.09
PATRIMONIO	\$ 11,956.28	\$ 31,067.71	\$ 62,693.47	\$ 95,679.78	\$ 131,949.73
CAPITAL SOCIAL	\$ 9,170.04	\$ 9,170.04	\$ 9,170.04	\$ 9,170.04	\$ 9,170.04
Capital Social	\$ 9,170.04	\$ 9,170.04	\$ 9,170.04	\$ 9,170.04	\$ 9,170.04
RESULTADOS ANTERIORES	\$ -	\$ 2,786.24	\$ 21,897.67	\$ 53,523.43	\$ 86,509.74
Resultados Anteriores	\$ -	\$ 2,786.24	\$ 21,897.67	\$ 53,523.43	\$ 86,509.74
Pérdidas Acumuladas					
Utilidades Acumuladas	\$ -	\$ 2,786.24	\$ 21,897.67	\$ 53,523.43	\$ 86,509.74
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 2,786.24	\$ 19,111.44	\$ 31,625.75	\$ 32,986.32	\$ 36,269.95
Resultados del Ejercicio	\$ 2,786.24	\$ 19,111.44	\$ 31,625.75	\$ 32,986.32	\$ 36,269.95
Utilidades del Ejercicio	\$ 2,786.24	\$ 19,111.44	\$ 31,625.75	\$ 32,986.32	\$ 36,269.95
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	\$ 13,540.61	\$ 41,935.00	\$ 80,676.74	\$ 114,436.71	\$ 152,573.82

Fuente: investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014

4.20 Análisis financiero.

El análisis financiero contiene la parte medular del proyecto pues demuestra los beneficios económicos que recibirán sus socios al invertir por razones obvias que apuntan a unir sus recursos disponibles sabiendo que esta actividad les generará beneficios. Dentro de este análisis es de suma importancia conocer aspectos relevantes que medirán la rentabilidad de sus actividades, el valor actual neto del proyecto, la tasa de retorno.

Indicadores económicos dentro de un proyecto el que permitirá evaluar el monto actual de nuestro proyecto en el caso que los inversionistas necesiten saber cuánto cuesta actualmente dicha propuesta, mediante el análisis de la tasa de retorno conoceremos el porcentaje en el que el dinero va a regresar al poder de los inversionistas.

Otros indicadores son trascendentales como los índices y razones tales como las razones de liquidez que indica la solvencia de la empresa para pagar sus obligaciones, de igual modo las razones de endeudamiento que mide la proporción de los activos totales que financian a los acreedores de la empresa.

El índice de rentabilidad con el cálculo del margen de utilidad bruta, neta y operativa, utilidad por acción que demuestra cuanto posee la asociación después de haber cumplido con el pago de los costos de ventas.

Tal como se muestra la empresa al primer año posee \$25.66 por cada dólar que debe de pagar es decir que relacionando esto si nos referimos a los egresos que tienen un valor de \$53.863.76 para el primer año la empresa posee \$ 2.099.13 desde el segundo año esta razón se va ajustando en relación a los pagos realizados por la empresa cubriendo aún más la cantidad de los ingresos teniendo relación además por la adquisición de activos fijos durante el primer año, es así que como

referencia hablaremos del tercer año de donde la asociación egresa \$ 43.050.90 y posee \$3.77 teniendo una relación de liquidez expresado en dólares de \$11419,33

Es decir que a medida que la razón de liquidez releja que la empresa posee mayor capacidad es decir que por cada dólar que debe la asociación cuenta con cierto cantidad de dinero determinado por la división de los activos corrientes frente a los pasivos corrientes.

Para las razones de endeudamiento importante para demostrar la capacidad de pago que posee la organización frente a sus obligaciones bancarias como promesas de pago tenemos que en el 2015 posee una eficiencia expresado en dólares de \$0.02 para los años posteriores se ve un aumento de la capacidad de endeudamiento elevándose en un 8% con un ritmo cambiante hasta la proyección de los cinco años por lo que esto nos puede decir que la asociación tiene solvencia.

De suma importancia para la entidad que otorgara el crédito es conocer la razón de intereses fijos teniendo \$3.12 para realizar el pago de su deuda es decir que si los valores otorgados fueron de \$26.826 la organización posee dicho valor teniendo que generar estrategias de venta para cubrir el restante del interés

La rentabilidad del proyecto de asociación puede variar en función del riesgo del negocios y a las propias expectativas de los socios, sin embargo se espera una rentabilidad superior a la tasa de interés que ofrecen las entidades bancarias en este sentido la inversión del negocio deberá ser superior a la rentabilidad de estas por lo que debido a los flujos obtenemos,

Para el margen de utilidad bruta la asociación posee \$0.79 luego de haber pagado sus costos de venta para poder cubrir sus operaciones es decir que para el primer año si las ventas fueron de \$40.650.00 con un costo de venta del \$8696.50 por la

producción en general obteniendo una utilidad bruta del \$31.953.50 la asociación cubre los demás costos de operación.

Para el margen de utilidad operativa la asociación posee \$0.45 centavos una vez deducido sus costos y gastos aumentando desde el segundo hasta el quinto año. Al igual que el margen de utilidad neta donde la asociación cuenta con \$ 0.07 de cada dólar de venta luego de deducir, costos, gastos y pago de impuestos aumentado su valor año tras año. Debido a esto se puede decir que los índices y razones en torno a los datos económicos son aceptables pues responden de manera positiva.

Valor actual Neto y Tasa Interna de Retorno.

El valor actual neto hace referencia al cambio del valor del dinero en una economía cambiante de esta manera determinando el valor del proyecto, para la tasa interna de retorno tiene relación entre los ingresos y egresos demostrando los flujos de dinero proyectados y traídos a valor presente. Dado que el VAN se calcula en base al flujo de los fondos y no al flujo de caja se procede a calcular:

CUADRO 27 CÁLCULO DEL VAN Y TIR.

	AÑO 0	2015	2016	2017	2018	2019	TOTALES
INGRESOS							
Ventas de Contado		40,650.00	62,162.34	67,823.52	73,981.74	80,680.53	325,298.14
Otros(préstamo bancario)	-26,826.46			0.00	0.00	0.00	0.00
Total Ingresos		40,650.00	62,162.34	67,823.52	73,981.74	80,680.53	325,298.14
EGRESOS							0.00
Compras INSUMOS		8,696.50	4,736.00	4,894.50	5,011.00	5,011.00	28,349.00
Gastos Operativos		11,459.96	11,250.00	11,060.00	11,080.00	12,570.00	57,419.96
Gastos de Administración		800.00	810.00	820.00	830.00	840.00	4,100.00
Gastos de Ventas		1,200.00	1,260.00	1,440.00	1,560.00	1,680.00	7,140.00
Gastos Financieros		14,122.97	14,127.61	0.00	0.00	0.00	28,250.58
Compra de cisterna		400.00					
Compra de Vehículo.		12,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	12,000.00
Inv.equipos de operación		3,600.00		0.00	0.00	0.00	3,600.00
Participación de Trabaj.		655.59	4,496.81	7,441.35	7,761.49	8,534.10	28,889.34
Impuestos		928.75	6,370.48	10,541.92	10,995.44	12,089.98	40,926.56
Total Egresos		53,863.76	43,050.90	36,197.77	37,237.93	40,725.09	210,675.45
Saldo Operacional	-26,826.46	-13,213.76	19,111.44	31,625.75	36,743.82	39,955.45	114,622.69
TIR		42%					
VAN		120,431.44					

Fuente: investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014

Elaborado por: Angelina castillo m.

VAN		
AÑO	FLUJO	DETALLE
2015	-13,213.76	
2016	19,111.44	
2017	31,625.75	
2018	36,743.82	
2019	39,955.45	
FACTOR VA		5.00%
VAN de flujos		93,604.98
INVERSION		-26,826.46
Proyecto Aceptado (VAN >0)		120,431.44

TIR		
AÑO	FLUJO	
INVERSION	-26,826.46	
AÑO1	-13,213.76	
AÑO2	19,111.44	
AÑO3	31,625.75	
AÑO4	36,743.82	
AÑO5	39,955.45	
TIR		42%

Fuente: investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014

Elaborado por: Angelina castillo m.

Por lo que determinamos que la aceptación financiera del proyecto tiene su base en:

Que en monto de recuperación para el 2015 hasta el 2019 es en el primer año un flujo negativo de \$13,213.76 mientras que para el segundo; \$19,111.44 aumentando año a año los flujos respectivamente esto se debe a la productividad de la asociación con un incremento en la producción año a año tomando en cuenta los índices de precios del consumidor. Obteniendo flujos positivos que año a año se incrementan, de este modo el total de los flujos es de \$ 93.640.98. El valor actual neto de nuestro proyecto es de \$120.431.44

Los índices de rentabilidad en el proyecto representan rubros positivos donde se obtienen ganancias que superan casi el 50% de los fondos invertidos. La tasa interna de retorno es positiva con un porcentaje del 42% demostrando su factibilidad económica tomando en cuenta que los flujos financieros obtenidos en relación a la inversión necesaria para el proyecto. Representa el RETORNO porcentual con respecto a la inversión que el proyecto arroja sobre la base conceptual de valor actual de los flujos operacionales, en definitiva,

porcentualmente cuánto el proyecto entrega a sus partícipes (inversionistas y financistas) con respecto a la inversión realizada.

CUADRO 28 MÉTODO DE RECUPERACIÓN.

INV. INICIAL	26,826.46	
ENTRADAS OPERATIVAS		
AÑO1	-13,213.76	-13,213.76
AÑO2	19,111.44	40,040.22
AÑO3	31,625.75	25.14
AÑO4	36,743.82	
AÑO5	39,955.45	9

Fuente: investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014

Elaborado por: Anggelina castillo m.

Otro de los datos importante para los socios es conocer el tiempo de recuperación de la inversión donde se debe de tomar en cuenta los flujos y el valor de la inversión en este caso se determina lo siguiente:

La inversión requerida es de \$26.826.46 en el primer año se obtiene un flujo negativo por el valor necesario para la compra de equipos, la puesta en marcha de los planes y los gastos de legalización sin embargo para años posteriores los flujos van aumentando en medida que existe un incremento en la producción por lo que el tiempo para recuperar la inversión es a finales del segundo año y principios del tercero.

Punto de equilibrio.

Una vez determinado los costos fijos y los variables que en este caso se hace referencia a los costos directos e indirectos es importante que el empresario conozca cual es el número mínimo de productos que debe de vender para que la asociación no pierda dinero Estableciendo las unidades físicas que en este caso se hace referencia los sacos de los productos y las unidades debido a las cinco

variedades de cultivos, es así que para conocer las unidades que debe de vender la asociación tenemos que tomar referencia a los costos de producción dividiendo estos por costos para cada unidad de esta manera para referencia. Los costos directos considerados para los cultivos tomamos en cuenta la preparación del terreno y los insumos necesarios para cada tipo de cultivo variando el valor que denota la sumatoria de los costos, para los costos indirectos se tomara referencia los gastos generales, la asistencia técnica, los gastos operativos, gastos administrativos, gastos de venta y los gastos financieros

Es así que en la producción de maíz donde el primer año es de 200 sacos con un precio de \$13.50 con un margen de contribución que se obtiene del precio de venta dividido total de costos variables que en este caso nos referiremos a los costos indirectos. Donde el punto de equilibrio lo obtenemos de total de los costos directos anuales dividido para el margen de contribución obteniendo para las producciones los siguientes valores, para el punto de equilibrio de la producción de maíz la asociación deberá producir 439 sacos como referencia para el primer año.

De esta manera conocernos que la asociación debe de producir un total de 487.621 libras de tomate para recuperar los costos invertidos. Para el cultivo de melón la asociación debe de producir en el primer año 15.321 unidades de melón.

CUADRO 29 PUNTO DE EQUILIBRIO.

Producto	costos directos	costos indirectos	precio	margen de contribución	a producir.
maíz	\$1,402.50	\$5,381.73	\$13.50	\$3.19	439 sacos
sandía	\$2,229.00	\$7,034.73	\$1.15	\$0.86	2601 unidades
pimiento	\$3,178.00	\$8,932.73	\$40.00	\$34.43	92 sacos
melón	\$1,742.00	\$6,060.73	\$0.40	\$0.11	15321 unidades
tomate	\$1,345.00	\$5,266.73	\$0.15	0.28	4876 libras

Fuente: investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014

Elaborado por: Anggelina castillo m.

De esta manera podemos deducir que para recuperar los costos invertidos en una cuadra de sandía donde se obtienen 24000 unidades con un precio de venta \$1.15 las unidades que la asociación debería de producir es de 2601 unidades para cubrir sus costos de producción tomando además en cuenta el margen de contribución tomando como referencia el precio y los ingresos esperados, podemos conocer que la asociación deberá producir 92 sacos de pimiento valorados cada uno en \$40.00.

De esta manera podemos denotar que los precios están íntimamente ligados con los valores del mercado debiendo identificar cuáles son las metas de producción para el primer año, debiendo considerar que el primer año los gastos son mayores en relación a las implementaciones de sistemas que mejoren las condiciones de las producciones agrícolas.

De esta manera se conoce que para cada tipo de cultivo es necesario determinar el número de unidades físicas para equilibrar los costos invertido y relacionarlos con el precio de venta de esta manera la asociación establece sus objetivos de producción para cubrir cierta cantidad de producción teniendo relación con el nivel de ingresos necesarios para cubrir los costos.

Tal como se muestra en el estudio también se debe de tomar en cuenta que el punto de equilibrio debe de tomar en cuenta la capacidad productiva en este caso existen limitantes en el factor tierra pues a mayor cantidad de tierra para cultivar mayor cantidad de productos se obtendrán.

Debido a cada uno de los puntos anteriormente expuesto de debe de realizar un estudio detallado de los parámetros presentados para su debida evaluación económica financiera para el sustento de las actividades presentadas en el presente estudio. Una vez consciente de todos los puntos a tratarse en especial del punto más fuerte de la asociación tal como es la producción se debe de realizar especial hincapié en cubrir los requisitos.

CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIÓN

CONCLUSIÓN

- ✚ La Asociatividad es un proceso empresarial de suma importancia que aporta al desarrollo social, económico enalteciendo las practicas culturales de los grupos sociales que actúan bajo las distintas modalidades económicas que inician en pequeñas zonas del Ecuador dinamizando las economías de las localidades donde un porcentaje considerable de los ingresos del estado provienen de ese tipo de actividad.
- ✚ La Asociatividad permite desarrollar mecanismos de control y ejecución de actividades con base en valores solidarios y cooperativos entre sus miembros que buscan mejorar sus condiciones de vida.
- ✚ La metodología utilizada en la presente investigación determinó la factibilidad de la propuesta de trabajo mediante la obtención de datos relevantes de gran utilidad siendo estos confiables y medibles dando el aval para la toma de decisiones.
- ✚ Los miembros de la futura asociación mediante la aplicación de la propuesta presentada tendrán mayores oportunidades de crecimiento social y económico al tener acceso a un sin número de beneficios dados y amparados por las políticas de Gobierno.
- ✚ El acceso a mercado y la provisión de insumos necesarios resulta más fácil de adquirir teniendo de respaldo panes de acción asignándoles recursos necesarios para su ejecución.
- ✚ El estado Ecuatoriano bajo todos los organismos e instituciones dependientes controla, organiza y monitorea las actividades económicas.

RECOMENDACIONES

- ✚ Se recomienda implementar el presente plan de Asociatividad una vez demostrado los beneficios sociales y económicos de la generación de este proyecto con base en el modelo de Michael Porter alineado con la normativa legal del Instituto Ecuatoriano de economía Popular y solidaria.
- ✚ La creación de la asociación “MORREÑITO” debe socializarse entre los miembros, a medida del análisis y reflexión de los aspectos básicos y filosofía se sentirán identificados con la organización.
- ✚ Enfatizar los beneficios y ventajas de la aplicación del trabajo asociativo facilitando el ingreso de los individuos al sistema económico Solidario.
- ✚ Aplicar las estrategias redactadas en cada una de los planes de acción con la colaboración de cada uno de los miembros aplicando cada una de las actividades formuladas en base a la participación de los participantes.
- ✚ Aprovechar los mecanismos de ayuda de las distintas organizaciones del gobierno en conjugación con las posibilidades productivas y económicas de la Parroquia El Morro.
- ✚ Realizar acciones estratégicas contempladas en los planes de acción redactados.
- ✚ Buscar estrategias de cooperación con los actores del sistema económico solidario.
- ✚ Realizar los trámites necesarios para el respaldo de las actividades agrícolas enmarcadas en la ley asegurando las garantías colectivas que se dan a las organizaciones amparadas en la ley.

BIBLIOGRAFÍA.

- 1-FERNÁNDEZ AMANDA, (2010). Innovación En El Desarrollo Económico Territorial: Revisión De Resultados, Procesos Y Lecciones Aprendidas Del Proyecto Red Productiva En Ecuador.
- 2.- GONZALEZ LUIS, (2010) SALINAS : Una Economía Solidaria
- 3.-LIENDO MÓNICA, (2001) Asociatividad. una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las pymes
- 4.-MINISTERIO COORDINADOR DE DESARROLLO SOCIAL., Ley de Economía Popular y Solidaria
- 5.-PODER LEGISLATIVO DEL ECUADOR (2008) constitución de la República del Ecuador
- 6.-RIVEROS HERNANDO, (2011) Enfoques de Asociatividad entre actores del sistema productivo : Conceptos, Casos Reales y Metodologías
- 7.-ROMERO ROXANA, (2009) Las formas asociativas en la agricultura y las cooperativas
- 8.-VEGAS JUAN,(2008)Proyecto de cooperación UE- PERÚ
- 9.-WEINBERGER KAREN, (2009) Plan de negocios.

ANEXO 1. MATRIZ DE CONSISTENCIA.

titulo	Tema:	Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable
<p><u>Plan de Asociatividad para los agricultores de la parroquia El Morro, Provincia del Guayas, año 2015.</u></p>	<p>Influencia del trabajo Asociativo en la producción y distribución de cultivos agrícolas en la parroquia El Morro. Plan de Asociatividad para los agricultores de la parroquia El Morro, Provincia del Guayas, año 2015.</p>	<p>¿Qué influencia tiene el Trabajo asociativo en el cultivo de productos agrícolas en la Parroquia El Morro de la Provincia del Guayas?</p>	<p>Ejecutar un trabajo Asociativo en base al enfoque dinámico-participativo que permita el desarrollo del plan de Asociatividad para los agricultores de la Parroquia El Morro, Provincia del Guayas.</p>	<p>El trabajo asociativo participativo contribuye al fomento de la producción y distribución de cultivos agrícolas en la Parroquia El Morro del Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas.</p>	<p>V.I: trabajo asociativo.</p> <p>V.D: Producción y distribución de cultivos agrícolas en la parroquia El Morro.</p>

ANEXO 2. ACTA DE COMPROMISO.

Acta de Compromiso

En la parroquia El Morro a los 13 días del mes de septiembre del 2013, se reúnen 10 representantes de la comunidad que se dedican al cultivo de pequeñas parcelas quienes de ahora en adelante serán llamados los asociados con la Sra. Anggelina Paola Castillo Mogollón quien de ahora en adelante será llamada promotora.

Con el objetivo de conformar en un futuro una asociación dedicada a la producción y comercialización de productos agrícolas.

Para constancia firman los presentes.

Nombre	N° cedula	firma
Luis Abarado	0913890729	Luis Abarado
Miguel Sobanda	0900824079	
Roberto Montalvo	091829635-1	
Luis Abarado Quispe	090082408-7	Luis Abarado
Carlos Abarado Lavanda	0918266545	Carlos Abarado L.
Sessonia Neira Bonmucho	0918298290	Sessonia Neira B.

ANEXO 3. GUIÓN DE GRUPO FOCAL

UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL.

GUIÓN DE FOCUS GROUP.

1. ¿Ha logrado Ud. como agricultor independiente mejorar su calidad de vida?
2. ¿Cree Ud. que se pueden implementar nuevas formas producción?
3. ¿Cree Ud. que la siembra y cosecha de productos agrícolas aporta ingresos significativos?
4. ¿Qué tipos de insumos utiliza en el proceso de producción?
5. ¿Utiliza algún tipo de tecnología durante el proceso de cultivo?
6. Cuáles son las exigencias del mercado
7. Podría competir nuestros productos en calidad y precio en el mercado
8. ¿De qué manera realiza las ventas de sus productos?
9. ¿Cuál cree Ud. sería la mejor manera de distribuir los productos?
10. ¿Usted ha identificado lugares donde pueda vender sus productos?
11. ¿Qué características cree Ud. Tiene su producto para que sea valorado?
12. ¿Cuál cree Ud. Sería la estrategia más eficiente para comercializar los productos?
13. ¿Qué productos cosecha habitualmente?
14. ¿Cree Ud que al organizar a los agricultores se obtendrían mayores ventajas económicas, sociales y de mercado? ¿Por qué?
15. ¿Considera Ud. Por que es importante que alguien lidere a los pequeños agricultores para el bienestar común de sus posibles miembros?
16. ¿De qué manera ha logrado obtener beneficios para la actividad agrícola?

17. Considera Ud. Que existe mayor beneficios al conformar una asociación agrícola?
18. Le resultaría más fácil realizar sus actividades de siembra, cosecha y comercialización si se trabajara en equipo compartiendo responsabilidades?
19. ¿Podría explicar el significado del lema “unidos venceremos”?
20. En su experiencia cree Ud. que las condiciones e implementos con las que cuenta son las necesarias para llevar a cabo con éxito las actividades de siembra, cosecha y distribución?
21. ¿Cómo cree Ud. Que podría mejorar las condiciones de su trabajo?
22. ¿En algún momento ha pensado la posibilidad de extender la variedad y calidad de sus cultivos? ¿Cómo lo haría?
23. ¿Estaría dispuesto a trabajar en equipo para lograr mayores beneficios para Ud. y su familia?

ANEXO 4. ENCUESTA APLICADO A DUEÑOS DE LOCALES Y TIENDAS.

A continuación se presenta un total de 11 preguntas que deberán ser respondidas acorde a su percepción. Ubique (X) en el casillero conforme a su respuesta

1. El abastecimiento de productos tales como las hortalizas lo realiza:

Compra directa a agricultores

Intermediarios

Posee cultivos propios

2. El método con el que se abastece de verduras y hortalizas le resulta eficaz: califique según su percepción.

Excelente

Muy bueno

Bueno

Regular

Malo

3. El monto que le asigna a la compra de verduras y hortalizas es de:

100-200

201-300

301-400

401-500

500 en adelante

4. Podría mencionar el nombre del lugar del cual obtiene los productos tales como: verduras y hortalizas.

Mercados mayoristas
mercados minoristas

agricultores

5. Cada qué tiempo se abastece de hortalizas.

Diario

Semanal

Quincenal

Mensual

6. Califique en una escala del 1 al 4 los atributos que considere Ud. Más importante al momento de elegir productos tales como: hortalizas.

1: nada importante

2: poco importante

3: importante

4: muy importante

ATRIBUTO	1	2	3	4
grado de maduración				
Procesado de manera orgánica				
Tamaño				
precio				

7. Se encuentra conforme con los productos que compra y el método con los que los adquieren

Muy conforme

Conforme

Poco conforme

Nada conforme

8. El inicio de las temporadas en el cantón marcan un incremento en las ventas de hortalizas.

Si

No

9. Estaría dispuesto a cambiar de proveedor si existiera una asociación que se encargara de distribuirla hasta su establecimiento ofreciendo productos de calidad a buen precio.

Si

No

ANEXO 5. ENCUESTA APLICADO A LA POBLACIÓN DE GENERAL VILLAMIL PLAYAS Y LA PARROQUIA EL MORRO.

Universidad estatal Península de Santa Elena.

Facultad de Ciencias Administrativas.

Carrera Desarrollo Empresarial

Marque con una x su respuesta.

1. El abastecimiento de productos tales como las hortalizas lo realiza:

- | | |
|-------------------------|--------------------------|
| Mercado municipal | <input type="checkbox"/> |
| Ferias | <input type="checkbox"/> |
| Supermercado de víveres | <input type="checkbox"/> |
| Comercio Ambulante | <input type="checkbox"/> |

2. El monto que le asigna a la compra de verduras y hortalizas es de:

- | | |
|-----------------|--------------------------|
| 10-20 | <input type="checkbox"/> |
| 21-30 | <input type="checkbox"/> |
| 31-en adelante. | <input type="checkbox"/> |

3. Cada qué tiempo se abastece de hortalizas.

- | | |
|---------|--------------------------|
| Diario | <input type="checkbox"/> |
| Semanal | <input type="checkbox"/> |

4. Califique en una escala del 1 al 4 los atributos que considere Ud. Más importante al momento de elegir productos tales como: hortalizas.

- 1: nada importante
- 2: poco importante
- 3: importante
- 4: muy importante

ATRIBUTO	1	2	3	4
grado de maduración				
Procesado de manera orgánica				
Tamaño				
precio				

5. Se encuentra conforme con los productos que compra.

Muy conforme

Conforme

Poco conforme

Nada conforme

6. Estaría dispuesto a cambiar de proveedor si existiera una asociación que se encargara de distribuirla hasta un lugar específico o hasta su hogar ofreciendo productos de calidad a buen precio.

De acuerdo

Poco de acuerdo

Relativamente de acuerdo

No está de acuerdo.

ANEXO 6 ENCUESTA APLICADA A LOS AGRICULTORES DE LA PARROQUIA EL MORRO.

UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL.

ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS AGRICULTORES DE LA PARROQUIA EL MORRO.

Marque con una X relacionando la pregunta y asignándole un valor refiérase a la siguiente ponderación.

De acuerdo. 4
Poco de acuerdo. 3
Relativamente de acuerdo. 2
No está de acuerdo. 1

PREGUNTAS	1	2	3	4
¿Considera importante asociarse a una identidad agrícola?				
Considera importante el trabajo en equipo para mejorar las gestiones necesarias para la producción.				
Considera factible la creación de una asociación agrícola de producción.				
Considera importante el trabajo asociado para mejorar las condiciones de la producción.				
Estaría dispuesto a participar en la conformación de un grupo asociativo.				

ANEXO 7 DEMANDA INSATISFECHA.

Número de habitantes	hombre	mujer	total	Numero de promedio de integrantes de la familia	Número promedio de familias de la localidad
General Villamil Playas.	8547	8356	16903	5	3380
Parroquia El Morro	1,090	888	1978	5	395

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010

Elaborado por: Angelina Castillo.

ANEXO 8. MATRIZ DE ESTRATEGIAS

Perspectivas del sistema de gestión.	Atributos del modelo de las ventajas competitivas según Michael Porter.			
	Estrategias para la condición de Factores.	Estrategias de la empresa, rivalidad y estructura	Condición de la demanda	Industrias e instituciones de apoyo
Perspectiva interna de procesos.	<p>Factor tierra:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicar nuevas técnicas de cultivo en los sembríos. 			<p>Estrategia con las industrias de apoyo(Proveedores):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar las compras en conjunto formando convenios con los proveedores
Perspectiva de aprendizaje y crecimiento.	<p>Factor mano de Obra:</p> <ul style="list-style-type: none"> • capacitar al personal sobre las ventajas del trabajo Asociado frente al trabajo Aislado. • Elaborar un manual de funciones para la designación de deberes dentro de la institución.] 			
Perspectiva Financiera	<p>Factor Capital:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conseguir el financiamiento del capital. 			
Perspectiva del cliente.			<p>Aplicar un enfoque de cadena corta para la distribución de los productos. Ocupar el 5% del recurso financiero para la publicidad.</p>	

ANEXO # 9 PLAN DE ACCIÓN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, ESTRUCTURA Y RIVALIDAD

	Programas	Proyectos	Objetivos.	Estrategia	Actividades
Estrategia de la Empresa, rivalidad y estructura	Manual de funciones según la ley de economía popular y solidaria y estatutos	Diseño de un organigrama de la asociación Elaboración de estatutos	Comprometer a los miembros mediante la asignación de funciones y tareas para lograr el éxito de la asociación	Comprometer a los miembros a iniciar las actividades del trabajo asociativo. *Diseñar una estructura organizacional con su manual de funciones. *Reunir la información necesaria para la constitución de la asociación	*Actividades relacionadas con la estrategia de la empresa y rivalidad: Comprometer a los miembros a iniciar las actividades del trabajo asociativo Encontrar los requisitos para la conformación de una asociación. *Actividades relacionadas con la estructura de la empresa:

FUENTE: FOCUS GROUP APLICADO A LOS AGRICULTORES.

ELABORADO POR: ANGGELINA CASTILLO M.

ANEXO# 10 PRESUPUESTO PARA PLAN DE ACCIÓN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, ESTRUCTURA Y RIVALIDAD

DESCRIPCIÓN	2015
Equipos de oficina.	
Alquiler de Proyector	\$15
Alquiler de computadora portátil.	\$10
Viáticos a miembros.	\$25
Elaboración de estatutos.	\$50
Total de inversión requerida	90

FUENTE: FOCUS GROUP APLICADO A LOS AGRICULTORES.

ELABORADO POR: ANGELINA CASTILLO M.

ANEXO # 11 Manual de funciones según la estructura Organizativa de la empresa.

De la Asamblea General.

Dentro de las atribuciones y deberes de cada miembro de la Asamblea tenemos:

- ✚ Aprobar y reformar los estatutos.
- ✚ Elegir los miembros de los consejos dentro de la asociación.
- ✚ Remover a los miembros en caso de que cometieren alguna falta .
- ✚ Conocer y evaluar las decisiones tomadas.
- ✚ Realizar las compras, o liquidaciones de los bienes adquiridos por la asociación.

Del consejo de administración.

- ✚ Velar por el cumplimiento de los principios y valores con los cuales se haya instaurado la asociación.
- ✚ Planificar las actividades dentro de la asociación así como la difusión de las mismas.
- ✚ Proponer a la asamblea cuando se requiera un cambio a los estatutos actuales con fines de mejora de los procesos internos de la asociación.
- ✚ Sancionar a los miembros de la asociación en caso de que fuere necesario.
- ✚ Nombrar a un gerente encargado de la representación jurídica de la asociación.
- ✚ Autorizar la adquisición de bienes en medida de la capacidad económica de la asociación.
- ✚ Aprobar el monto de inversión en planes de acción una vez socializado con los miembros de la asociación

Del consejo de Vigilancia.

- ✚ Vigilar el cumplimiento de cada uno de los compromisos hechos por sus miembros.
- ✚ Controlar las actividades productivas y económicas de la asociación.

- ✚ Cumplir las actividades de auditoría de los recursos que posee la asociación
- ✚ Informar a la asamblea y a los miembros de la asociación novedades concernientes a los recursos disponibles.
- ✚ Velar por el recursos económico mediante el buen manejo y practicas contables tales como los arqueos de Caja.

Del secretario.

- ✚ Elaborar las actas de sesiones conservando cada uno de los temas tratados.
- ✚ Llevar un control adecuado de la documentación emitida desde y hacia la Asociatividad.
- ✚ Notificar las resoluciones enviadas por la asociación.
- ✚ Archivar de manera ordenada cada documento de respaldo de las operaciones de la asociación.

Del Gerente.

- ✚ Ejerce la representación legal de la asociación conforme a la ley de Economía popular y Solidaria.
- ✚ Presentar a la asamblea y consejos de administración y vigilancia los planes estratégicos de la asociación.
- ✚ Proponer alternativas de acciones para la mejora de las actividades productivas y económicas de la asociación.
- ✚ Informar las veces que requieran los socios novedades de las actividades de la asociación.
- ✚ Con respaldo jurídico contraer obligaciones en nombre de la asociación

De los socios.

- ✚ Cumplir con las disposiciones legales.
- ✚ Cumplir con las tareas asignadas por mayoría unánime.
- ✚ Asistir a las reuniones convocadas por los distintos organismos .

. ANEXO # 12 PRESUPUESTO PARA PLAN DE ACCIÓN CONDICIÓN DE LA DEMANDA.

DESCRIPCIÓN	2014
publicidad	
radial	\$50
televisiva	\$25
Volantes.	\$25
TOTAL	\$100.00
ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN	
PERMISOS	\$50
Total de inversión requerida	\$150.00

ANEXO # 13 MODELO DE INSCRIPCIÓN DE REGISTRO DE ENTRADA DE SOCIOS.

MODELO DE SOLICITUD DE REGISTRO DE ENTRADA, REEMPLAZO O SALIDA DE SOCIOS

Ciudad y Fecha:.....

Ingeniero
Hugo Jácome Estrella
SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
Presente.-

De mi consideración:

Yo, (NOMBRE DEL GERENTE)....., con cédula de ciudadanía No., mayor de edad, legalmente capaz, en mi calidad de GERENTE de la COOPERATIVA, con RUC número, y con domicilio principal en (DETALLAR LA DIRECCIÓN)....., respetuosamente solicito: Que, con base a la certificación emitida por el Secretario de la Cooperativa, que adjunto a la presente, se digne REGISTRAR en los archivos que tiene a su cargo, al (los) socio (s) que se indican en la misma, según lo dispuesto por el CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, en sesión realizada el día, del mes de del año dos mil, a las

Firma y sello GERENTE
DE LA COOPERATIVA

NOTA: Adjuntar copias legibles de las cédulas de ciudadanía del Gerente y Secretario. A partir de 5 socios, incluir el listado de socios en formato electrónico.

ANEXO # 14 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

ACTIVO CIRCULANTE

CAJA	2500.00	
BANCOS		
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE		2500.00

ACTIVO REALIZABLE

INSUMOS	8696.50	
TOTAL ACTIVO REALIZABLE		8696.50

TOTAL ACTIVO CORRIENTE **11196.50**

ACTIVO FIJO

TERRENOS	20000.00	
EQUIPOS DE OPERACIÓN	3600.00	
VEHICULO	1200.00	
Deprec.Acum.		
TOTAL ACTIVO FIJO		24800.00

TOTAL GENERAL DE ACTIVO **35996.50**

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

PRESTAMO BANCARIO	26826.46	
TOTAL PASIVO CORRIENTE		26826.46

TOTAL GENERAL DE PASIVO **26826.46**

PATRIMONIO

CAPITAL	9170.04	
TOTAL CAPITAL		9170.04

UTILIDADES ACUMULADAS

RESULTADO

TOTAL PASIVO Y CAPITAL **35996.50**

ANEXO# 15 DEPRECIACIONES DE LOS ACTIVOS.

ACTIVOS FIJOS		V.COMPRA	% DEP.	DEPREC.MS.
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007				
TERRENO		14,000.00		
EQUIPOS DE OPERACIÓN	OP	1,900.00	10%	15.83
VEHICULO	OP	2,500.00	20%	41.67

DEP.ANUAL	DEP.ANUAL	DEP.ANUAL	DEP.ANUAL	DEP.ANUAL
2015	2016	2017	2018	2019
190.00	190.00	190.00	190.00	190.00
500.00	500.00	500.00	500.00	500.00

ANEXO# 16 INVERSIÓN POR CULTIVOS.

DESCRIPCIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
Insumos para cultivo de maíz					
Semillas	260	263	266	269	272
Glifosato 2lt	16	20	24	28	32
Atrapac 2kl	18	20	22	24	26
Uria (8 sacos)	320	325	350	400	450
Metralla (200 gramos)	15	17	19	21	23
Abono foliar (3 klg)	43.5	44	44.5	45	45.5
3 Bombas de mochila	90				
1 bomba de caudal	400				
Total	1162.5	386	435.5	466	848.5
Insumos para cultivo de sandía					
1 lata de sandía hibrida de 8000 pepas	\$600	\$605	\$610	\$615	\$620
Herbicida Amina 6 (2lt)	\$30	\$33	\$36	\$39	\$42
Gramoxone (2 lt)	\$18	\$20	\$22	\$24	\$26
Nitrato de potasio (10 sacos)	\$400	\$405	\$410	\$415	\$420
Abono Completo(10 sacos)	\$450	\$455	\$460	\$465	\$470
Urea (5 sacos)	\$190	\$195	\$200	\$205	\$210
Piricloro (3lt)	\$105	\$110	\$115	\$120	\$125
Saiton (3lt)	\$96	\$98	\$100	\$102	\$104
Proaxi (2lt)	\$80	\$82	\$84	\$86	\$88
Leche 50 lt	\$20	\$22	\$24	\$26	\$28
total	\$1,989	\$2,025	\$2,061	\$2,097	\$2,133
Insumos para el cultivo de pimiento					
1 lata de 7000 pepas	\$250	\$252	\$253	\$254	\$255
Gramoxon	\$72	\$73	\$74	\$75	\$76
Abono completo (3 sacos)	\$75	\$80	\$85	\$90	\$95
Urea (3 sacos)	\$90	\$92	\$94	\$96	\$98
Potasio (1 saco)	\$30	\$33	\$36	\$39	\$42
Saiton (1 litro)	\$36	\$37	\$38	\$39	\$40
Metralla (1 litro)	\$45	\$47	\$49	\$51	\$53
3 bombas de mochila	\$90				
total	\$2938	\$614	\$629	\$644	\$659
Insumos para el cultivo de tomate riñón					
1 lata de 3500 semillas	\$150	\$154	\$158	\$162	\$166
Gramoxone (3lt)	\$27	\$29	\$31	\$33	\$35
Amina 6	\$15	\$17	\$19	\$21	\$23
Triple 202020 (4 sacos)	\$120	\$125	\$126	\$131	\$132
Urea (4 sacos)	\$152	\$153	\$154	\$155	\$156
Potasio (2 sacos)	\$80	\$82	\$84	\$86	\$88
Supermetrina(2lt)	\$36	\$38	\$40	\$42	\$44
Malation (2lt)	\$50	\$54	\$58	\$62	\$66
Azufre(1 saco)	\$35	\$37	\$39	\$41	\$43
Bombas de mochila(3)	\$90				
Bomba de caudal	\$350				
total	\$1,105.00	689	733	754	753
Insumos para cultivo de melón					
1 lata de 10000 pepas	\$260	\$262	\$264	\$266	\$268
Gramoxon (4lt)	\$144	\$145	\$146	\$147	\$148
Amina 6 (2lt)	\$30	\$31	\$32	\$33	\$35
Llaramila (6 sacos)	\$180	\$182	\$184	\$186	\$188
Urea (4 sacos)	\$152	\$153	\$154	\$155	\$156
Potasio (3 sacos)	\$120	\$122	\$124	\$126	\$128
Malatión 2lt	\$50	\$50	\$52	\$54	\$54
Supermetrine 2 lt	\$36	\$37	\$38	\$39	\$40

Proaxi 1lt	\$40	\$40	\$42	\$44	\$46
Bombas de mochila 3	\$90				
Bomba de caudal	\$400				
total	\$1,502	\$1,022	\$1,036	\$1,050	\$1,063
total Inversión anual	\$8,696.50	\$4,736.00	\$4,894.50	\$5,011.00	\$5,456.50

Fuente: investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014

Elaborado por: Angelina castillo m.

ANEXO# 17 TABLA DE AMORTIZACIÓN.

No.	CAPITAL	INTERESES	PAGO K	DIVIDENDO	SALDO CAPITAL
=	=	=	=	=	=
1	\$ 26,826.46	\$ 111.78	\$ 1,065.14	\$ 1,176.91	\$ 25,761.32
2	\$ 25,761.32	\$ 107.34	\$ 1,069.58	\$ 1,176.91	\$ 24,691.75
3	\$ 24,691.75	\$ 102.88	\$ 1,074.03	\$ 1,176.91	\$ 23,617.72
4	\$ 23,617.72	\$ 98.41	\$ 1,078.51	\$ 1,176.91	\$ 22,539.21
5	\$ 22,539.21	\$ 93.91	\$ 1,083.00	\$ 1,176.91	\$ 21,456.21
6	\$ 21,456.21	\$ 89.40	\$ 1,087.51	\$ 1,176.91	\$ 20,368.69
7	\$ 20,368.69	\$ 84.87	\$ 1,092.04	\$ 1,176.91	\$ 19,276.65
8	\$ 19,276.65	\$ 80.32	\$ 1,096.59	\$ 1,176.91	\$ 18,180.06
9	\$ 18,180.06	\$ 75.75	\$ 1,101.16	\$ 1,176.91	\$ 17,078.89
10	\$ 17,078.89	\$ 71.16	\$ 1,105.75	\$ 1,176.91	\$ 15,973.14
11	\$ 15,973.14	\$ 66.55	\$ 1,110.36	\$ 1,176.91	\$ 14,862.78
12	\$ 14,862.78	\$ 61.93	\$ 1,114.99	\$ 1,176.91	\$ 13,747.79
13	\$ 13,747.79	\$ 57.28	\$ 1,119.63	\$ 1,176.91	\$ 12,628.16
14	\$ 12,628.16	\$ 52.62	\$ 1,124.30	\$ 1,176.91	\$ 11,503.87
15	\$ 11,503.87	\$ 47.93	\$ 1,128.98	\$ 1,176.91	\$ 10,374.89
16	\$ 10,374.89	\$ 43.23	\$ 1,133.69	\$ 1,176.91	\$ 9,241.20
17	\$ 9,241.20	\$ 38.50	\$ 1,138.41	\$ 1,176.91	\$ 8,102.79
18	\$ 8,102.79	\$ 33.76	\$ 1,143.15	\$ 1,176.91	\$ 6,959.64
19	\$ 6,959.64	\$ 29.00	\$ 1,147.92	\$ 1,176.91	\$ 5,811.72
20	\$ 5,811.72	\$ 24.22	\$ 1,152.70	\$ 1,176.91	\$ 4,659.02
21	\$ 4,659.02	\$ 19.41	\$ 1,157.50	\$ 1,176.91	\$ 3,501.52
22	\$ 3,501.52	\$ 14.59	\$ 1,162.32	\$ 1,176.91	\$ 2,339.20
23	\$ 2,339.20	\$ 9.75	\$ 1,167.17	\$ 1,176.91	\$ 1,172.03
24	\$ 1,172.03	\$ 4.88	\$ 1,172.03	\$ 1,176.91	\$ 0.00
	Total	\$ 1,419	\$ 26,826	\$ 28,246	

ANEXO# 18 RAZONES FINANCIERAS

RAZONES DE LIQUIDEZ	2008	2009	2010	2011	2012
---------------------	------	------	------	------	------

RAZON DE LIQUIDEZ CORRIENTE

ACT. CORR./ PAS. CORR.	25.66	5.72	3.77	3.94	3.91
------------------------	-------	------	------	------	------

Medida de liquidez que se obtiene de dividir los activos corrientes de los pasivos corrientes.

Esta razón nos indica que por cada dólar que tenemos que pagar solo contamos con

25.66

PERIODO PROMEDIO DE COBRO

VENTAS DIARIA PROMEDIO

VENTAS ANUALES / 365	111.37	170.31	185.82	202.69	221.04
----------------------	--------	--------	--------	--------	--------

PERIODO PROMEDIO DE PAGO

COMPRAS DIARIAS PROMEDIO

COMPRAS ANUALES / 360	23.83	12.98	13.41	24.02	23.83
-----------------------	-------	-------	-------	-------	-------

CTAS POR PAGAR / COMP. DIARIAS PROM.

66.50	837.53	1,341.08	780.78	865.61
-------	--------	----------	--------	--------

Es el tiempo promedio que rotan nuestras cuentas por pagar.

ROTACION DE LOS ACTIVOS TOTALES

VENTAS / TOTAL DE ACTIVOS

0.62	0.56	0.59	0.61	0.63
------	------	------	------	------

Indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas.

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

INDICE DE ENDEUDAMIENTO

TOTAL PASIVO / TOTAL ACTIVO

0.02	0.10	0.16	0.15	0.16
------	------	------	------	------

Mide la proporción de los activos totales que financian a los acreedores de la empresa.

RAZON DE CARGOS DE INTERES FIJO

UTILIDAD ANT. INTER. E IMP. / INTERESES

3.12

Mide la capacidad de la empresa para realizar pagos de intereses contractuales.

Representa la cantidad de dólares que le queda a la empresa para poder pagar los intereses

Fuente: investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014

Elaborado

por:

Anggelina

castillo

ANEXO# 19 INDICES DE RENTABILIDAD.

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

UTILIDAD BRUTA EN VTAS /
VENTAS 0.79 0.92 0.93 0.88 0.89

Mide el porcentaje de cada dólar que queda después que la Empresa pagó su Costo de Venta.

Para poder cubrir los costos de operación y demás costos

MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA

U.A.I.I. / VENTAS 0.45 0.71 0.73 0.70 0.71

Mide el porcentaje de cada dólar que queda después que la Empresa dedujo sus costos y gastos

MARGEN DE UTILIDAD NETA

UTILIDAD NETA /
VENTAS 0.07 0.31 0.47 0.45 0.45

Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después que se dedujeron todos los costos, gastos, impuestos y participación de trabajadores.

RENDIMIENTO SOBRE LOS ACTIVOS

TOTALES

UTILIDAD NETA / TOTAL DE
ACTIVOS 0.04 0.17 0.27 0.27 0.28

Mide la eficacia de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles.

Representa la cantidad en dólares que la empresa gana por cada dólar de sus activos

RETORNO SOBRE EL PATRIMONIO

UTILIDAD NETA / CAPITAL
CONTABLE 0.30 2.08 3.45 3.60 3.96

Mide el retorno ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa.

Representa la cantidad en dólares que la empresa gana por cada dólar de su capital contable.

Fuente: investigación de campo, Parroquia El Morro, 2014

Elaborado por: Anggelina castillo m

ANEXO# 20 COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LOS CULTIVOS.

costos de producción: maíz	
costos directos	
preparación de terreno	240
insumos	1162,5
costos indirectos	
gastos generales	72
asistencia técnica	106
gastos operativos	564,98
gastos administrativos	50
gastos de venta	140
gastos financieros	1643,75
costo de producción	3979,23

costos de producción: sandía	
costos directos	
preparación de terreno	240
insumos	1989
costos indirectos	
gastos generales	72
asistencia técnica	106
gastos operativos	564,98
gastos administrativos	50
gastos de venta	140
gastos financieros	1643,75
costo de producción	4805,73

costos de producció:n: melón	
costos directos	
preparació:n de terreno	240
insumos	1502
costos indirectos	
gastos generales	72
asistencia tècnica	106
gastos operativos	564,98
gastos administrativos	50
gastos de venta	140
gastos financieros	1643,8
costo de producció:n	4318,7

costos de producció:n: pimiento	
costos directos	
preparació:n de terreno	240
insumos	2938
costos indirectos	
gastos generales	72
asistencia tècnica	106
gastos operativos	564,98
gastos administrativos	50
gastos de venta	140
gastos financieros	1643,75
costo de producció:n	5754,73