



Universidad Estatal Península de Santa Elena

Facultad de Ciencias Agrarias

Carrera Ingeniería en Administración de Empresas

Agropecuarias y Agronegocios

**CARACTERIZACIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN DE
LIMÓN EN LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES Y
CITRICULTORES PRIMERO DE MAYO DE LA
COMUNA BARCELONA, PROVINCIA DE SANTA ELENA**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

**INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS Y
AGRONEGIOS**

Autor: Delia Marisol Guanoluisa Rey

La Libertad, 2018



Universidad Estatal Península de Santa Elena

Facultad de Ciencias Agrarias

Carrera Ingeniería en Administración de Empresas

Agropecuarias y Agronegocios

**CARACTERIZACIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN DE
LIMÓN EN LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES Y
CITRICULTORES PRIMERO DE MAYO DE LA
COMUNA BARCELONA, PROVINCIA DE SANTA ELENA**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

**INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS Y
AGRONEGIOS**

Autor: Delia Marisol Guanoluisa Rey

Tutor: Ing. Agr. Ángel León Mejía, MSc.

La Libertad, 2018

TRIBUNAL DE GRADO

Ing. Néstor Orrala Borbor PhD.

DECANO DE LA FACULTAD

Ing. Andrés Drouet Candell, MSc.

DIRECTOR DE CARRERA

Ing. Ana Miriam Reyes Perero, MSc.

PROFESOR DEL ÁREA

Ing. Agr. Ángel León Mejía, MSc.

PROFESOR TUTOR

Abg. Víctor Coronel Ortiz, MGt

SECRETARIA/O GENERAL

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser quien gobierna mi vida, pilar fundamental para seguir adelante y ser ejemplo para mi hijo.

A mi familia, mis hermanos y mi querida madre, que todo su esfuerzo, dedicación y empeño por educarnos ha sido fructífero.

Al Ing. Néstor Orrala Borbor, que ha demostrado paciencia y conocimiento, en la enseñanza y guía para terminar este trabajo de titulación, gracias por todo su apoyo.

A mi esposo Martin Pozo Núñez por su apoyo incondicional, su comprensión en todo momento y por su gran amor.

Marisol Guanoluisa Rey.

DEDICATORIA

A mis hermanos y mi querida madre Diana Marisol Rey, que ha sido padre y madre a la vez, gracias a sus enseñanzas, su apoyo incondicional y sobre todo por ser ejemplo para no rendirme y salir victoriosa en cada obstáculo presente en la vida.

Al Ing. Néstor Orrala por dirigirme en este trabajo de titulación, gracias a su conocimiento y experiencia impartida, he logrado culminar con mi objetivo.

A mi hijo Elías que es el propulsor para salir adelante y no rendirme ante los obstáculos que se me presente en la vida.

A mi esposo Martin Andrés Pozo Núñez que ha sido mi apoyo incondicional para terminar mi propuesta de tesis.

Marisol Guanoluisa Rey

“CARACTERIZACIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN DE LIMÓN EN LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES Y CITRICULTORES PRIMERO DE MAYO DE LA COMUNA BARCELONA”

RESUMEN

La presente investigación para la Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo de Barcelona, tuvo como finalidad estudiar las distintas características o métodos de comercializar la producción del limón en el mercado regional en general, que permitirá mejorar el proceso administrativo y desarrollo económico. Además de describir los canales de comercialización, que la Asociación ha ejecutado durante varios años y que por costumbre o poco conocimiento de establecer estrategias de venta han ido mitigando mercado y por ende se origina la competencia de la producción extranjera, que hoy en día tiene su segmento de mercado en el país. Esta descripción, permite crear nuevos cambios dentro de los procesos de producción en todas sus etapas, hasta su comercialización o destino de venta. A su vez mediante el estudio de la caracterización, también se realizó un diagnóstico de la situación actual de la comercialización del limón en la Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo, Barcelona, estudios que revelan los procesos ambiguos que los citricultores estaban acostumbrados a realizar, siendo el más conocido que todas las ventas se originan en la finca y son poco los socios que se arriesgan a expender sus productos en otro mercado. Cabe indicar que este estudio se describe de acuerdo a la toma de datos que se les práctico a los productores agricultores y citricultores de la Asociación.

**"CHARACTERIZATION OF THE COMMERCIALIZATION OF
LEMON IN THE ASSOCIATION OF FARMERS AND
CITRICULTORS FIRST OF MAY OF THE COMUNA
BARCELONA"**

ABSTRACT

The present investigation for the Association of Farmers and Citricultores Primero de Mayo of Barcelona, had like aim study the distinct characteristics or methods to commercialize the production of the lemon in the regional market in general, that will allow to improve of the administrative process and economic development. In addition to describing the marketing channels, which the Association has executed for several years and that by habit or little knowledge of establishing sales strategies have mitigated market and therefore originates the competition of foreign production, which today has its market segment in the country. This description allows to create new changes within the production processes in all its stages, until its commercialization or sale destination. At the same time, through the study of the characterization, a diagnosis of the current situation of lemon commercialization was also made in the Association of Farmers and Citizens First of May, Barcelona, worth the redundancy, studies that reveal the ambiguous processes that citrus farmers They were accustomed to perform, being the best known that all sales originate on the farm and there are few partners that risk to sell their products in another market. It should be noted that this study is described according to the data that is made to the farmers and citrus producers of the Association.

“El contenido del presente Trabajo de Titulación es responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo le pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.”

ÍNDICE

| | |
|---|-----------|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| OBJETIVOS..... | 2 |
| OBJETIVO GENERAL | 2 |
| OBJETIVOS ESPECÍFICOS..... | 2 |
| HIPÓTESIS..... | 2 |
| CAPÍTULO 1. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA..... | 3 |
| 1.1.- Comercialización. Generalidades de mercado..... | 3 |
| 1.2.- Características generales de la comercialización de los cítricos en la provincia de Santa Elena..... | 6 |
| 1.2.1 Oferta..... | 7 |
| 1.2.2 Demanda | 8 |
| 1.3.- Precios de la comercialización..... | 8 |
| 1.3.1. El producto: limón sutil..... | 10 |
| CAPÍTULO 2. MATERIALES Y MÉTODOS | 13 |
| 2.1. Localización y caracterización de la zona de cultivo | 13 |
| 2.1.1. Ubicación del estudio | 13 |
| 2.1.2. Estructura de la Asociación..... | 13 |
| 2.2.- Metodología de la investigación | 14 |
| 2.3.- Tipos de investigación | 15 |
| 2.3.1. Investigación bibliográfica..... | 15 |
| 2.3.2. Investigación de campo..... | 15 |
| 2.3.3. Investigación descriptiva..... | 15 |
| 2.4.- Técnicas de investigación | 15 |
| 2.4.1. Encuesta. | 15 |
| 2.4.2. Observación..... | 16 |
| 2.5.- Tamaño de la población y la muestra | 16 |

| | |
|---|-----------|
| CAPÍTULO 3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN | 17 |
| 3.1. Análisis e interpretación de los resultados | 17 |
| 3.1.1 Características de la producción cítrica de la asociación | 17 |
| 3.1.2. DATOS GENERALES | 18 |
| 3.1.3. Oferta..... | 18 |
| 3.1.4. Riego..... | 22 |
| 3.1.5. Producción..... | 25 |
| 3.1.6. Comercialización..... | 25 |
| 3.1.7. Demanda..... | 26 |
| 3.1.8. Margen de Utilidad | 28 |
| 3.2.- Características de la Comercialización | 29 |
| 3.2.1. Comercialización en finca..... | 30 |
| 3.2.2. Comercialización en Mercado La Libertad..... | 31 |
| 3.2.3. Comercialización en Mercado de la Ciudad de Guayaquil..... | 31 |
| 3.3. Estrategias para los citricultores de la Asociación Primero de Mayo | 32 |
| 3.3.1. Venta directa a los lugares de expendio de encebollado..... | 32 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 33 |
| Conclusiones | 33 |
| Recomendaciones..... | 33 |

Referencias Bibliograficas

Anexos

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Datos Nutricionales del limón sutil (<i>Citrus aurantifolia</i>) | 11 |
| Tabla 2. Género de los citricultores de la Comuna Barcelona..... | 18 |
| Tabla 3. Edad de los citricultores..... | 18 |
| Tabla 4. Tipo de limón cultivado..... | 19 |
| Tabla 5. Número de hectáreas y sacos recogidos al año..... | 19 |
| Tabla 6. Lapso de cosecha | 19 |
| Tabla 7. Cantidad de sacos al año por planta..... | 20 |
| Tabla 8. Distancia entre siembra..... | 20 |
| Tabla 9. Numero de plantas cultivadas..... | 21 |
| Tabla 10. Cantidad de limones por saco..... | 21 |
| Tabla 11. Control fitosanitario | 21 |
| Tabla 12. Control de maleza, veces al año y mano de obra utilizada..... | 22 |
| Tabla 13. Tipo de riego | 23 |
| Tabla 14. Equipo de riego..... | 24 |
| Tabla 15. Gasto en dependencia del tipo de riego..... | 24 |
| Tabla 16. Lapso de tiempo entre riego..... | 24 |
| Tabla 17. Tipo de abono y fertilizante..... | 25 |
| Tabla 18. Costo de producir una hectarea..... | 25 |
| Tabla 19. Destino de la cosecha..... | 26 |
| Tabla 20. Tipo de presentación | 26 |
| Tabla 21. Precio del limón por saco..... | 27 |
| Tabla 22. Precio del limón por ciento..... | 28 |
| Tabla 23. Beneficios de la actividad..... | 28 |
| Tabla 24. Beneficios de pertenecer a la asociación..... | 29 |
| Tabla 25. Financiamiento para la producción..... | 29 |
| Tabla 26. Datos del Mercado para la Comercialización del limón..... | 30 |
| Tabla 27. Meses de producción de limón..... | 31 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1. Fluctuación de la producción del limón | 7 |
| Figura 2. Precio del limón sutil | 9 |
| Figura 3. Ubicación Geográfica de la Comuna | 14 |

ÍNDICE DE ANEXOS

- Figura 1 A. Visita en el Mercado de La Libertad (03:00 pm)
- Figura 2 A. Entrevista con el productor del limón Sr. Pedro Benavides.
- Figura 3 A. Entrevista con el comerciante Sr. Ramón Suarez
- Figura 4 A. Encuesta con el productor de limón
- Figura 5 A. Encuesta a socio de la Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo

INTRODUCCIÓN

Según el Instituto Nacional de Ciencias Agrícolas (INCA) los cítricos establecen el tercer cultivo frutal de mayor importancia en el mundo, puesto que, en el año 2011 se sembraron 13, 2 millones de hectáreas alcanzando una producción de 12,6 millones de toneladas métricas. Cabe indicar que este cultivo representa la cuarta parte de la producción frutícola, motivo por el cual se constituye en un ente económico productivo a nivel mundial. Florido, (et al., 2015)

En el año 2013, los cítricos ocupaban una superficie de 8,3 millones de hectáreas a nivel mundial con una producción de 123.8 millones de toneladas, correspondiendo el 58% a naranjas, 23% a mandarinas, 12% a limones (incluidas las limas) y 7% a toronjas. China y Brasil producen 42%, seguido de Estados Unidos con el 8,5 % y México con el 4,9 % respectivamente. FAOSTAT, (2015).

En el Ecuador según INEC (2016) hay una superficie sembrada de 6 308 ha de las cuales aproximadamente 4 673 producen 28 881 toneladas. Las limas ácidas pequeñas (limón sutil) y las limas ácidas grandes (lima Tahití) son las de mayor importancia económica y se cultivan principalmente en las provincias de Manabí, Guayas y Santa Elena. Valarezo Concha, (et al., 2014).

En la provincia de Santa Elena, la producción de cítricos se concentra en el valle del río Valdivia, específicamente en las comunas Sinchal, Barcelona, Loma Alta que pertenecen a la parroquia Manglaralto y comunas Bambil Deshecho, Bambil Collao, Febres Cordero, Manantial de Guangala situadas en la parroquia Colonche.

Según datos no publicados del Centro de Investigaciones Agropecuarias de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, en el valle del río Valdivia al año 2015 existían 193 ha con la misma cantidad de productores.

Un factor recurrente en esta zona citrícola es el efecto catastrófico que produce el Fenómeno El Niño. Así el fenómeno de El Niño de 1 982, destruyó todas las plantaciones citrícolas existentes y al ser una región marginal los campesinos volvieron a sembrar, principalmente limón criollo. Esta situación se repitió en el año 1 997.

En este contexto, todos los pequeños y medianos productores tienen los mismos problemas relacionados con la comercialización, la misma que está relacionada con la

producción durante el año. Por lo general las precipitaciones de enero a marzo y las altas temperaturas aumentan la actividad fisiológica de los cítricos; esto se refleja en una mayor producción en este periodo y por lo tanto en los precios, llegando a tener un precio de finca de cuatro dólares. En cambio, en la época baja de julio a noviembre y debido a la competencia desleal del Perú, el precio del saco puede aumentar hasta sesenta dólares.

Esta problemática descrita pretende ser solucionada en parte, con la caracterización de la comercialización de los cítricos y con la búsqueda de alternativas no convencionales que permitan de alguna manera dinamizar la economía campesina.

Problema Científico:

¿Mejorará la comercialización del limón en la Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo, Barcelona, a través de la caracterización del mismo?

Objetivos

Objetivo General

Caracterizar la comercialización del limón en la Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo, Barcelona.

Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico de la situación actual de la comercialización del limón en la Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo, Barcelona.
- Describir los canales de comercialización utilizados por la Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo, Barcelona.

Hipótesis

La caracterización de la comercialización del limón, minimizará intermediarios mediante el mejoramiento del proceso administrativo y la venta del cítrico en la Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo, Barcelona.

CAPÍTULO 1. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

1.1.- Comercialización. Generalidades de mercado

Oliveira (2010) establece que la comercialización se centraliza en mejorar la atención de los mercados designados de manera de conseguir el mayor aporte posible al resultado económico y financiero. Con el adecuado y eficiente manejo de los mercados, proveedores y de su proyección frente al mercado atendido donde pugnará, alcanzará su desarrollo legítimo a largo plazo.

En la actualidad la comercialización agropecuaria se define como una serie de servicios involucrados que parten desde la producción hasta el consumidor, Amor (2014).

CEPAL 2003, manifiesta que en Ecuador existen potencialidades en cuanto a la producción y comercialización de productos agropecuarios, motivo por el cual, el gobierno debe de fomentar inversión directa a este sector y de esa manera existirá una menor dependencia financiera del petróleo. Mediante ese método, se podrá generar un cambio en niveles de comercialización, mejorando la agricultura familiar y la calidad de vida de los ecuatorianos. Cueva, (et al., 2018)

Mediante un conjunto de actividades la comercialización se concreta como un valor agregado a los productos, por ese motivo es necesario definir el proceso de comercialización agrícola, para indicar el nicho de mercado y posteriormente especificar la caracterización de la producción, productos y consumo, debido a que los precios son influenciados por la economía actual de nuestro país.

También se puede expresar que la comercialización es un eje de conexión entre productor y consumidor, en este sentido se aprovechan los recursos naturales renovables para la producción agrícola.

Así mismo se puede referenciar la comercialización como un asociado entre la distribución o logística, que permite que el producto sea receptado por el consumidor cuyo propósito es, ofrecer el producto o servicio en el lugar y momento en que se desee adquirir, con la finalidad de cumplir las expectativas del cliente.

Otro método de comercialización es aquella que es implementada a través de la tecnología, “denominado el comercio electrónico”, método u forma más compleja e utilizada por los consumidores que prefieren hacer pagos con tarjetas de créditos,

mediante esta utilización el pago por el producto o servicio resulta más cómodo y rápido. Gardey (2013).

Se refiere a comercialización cuando se cumplen normas y estándares de calidad, para obtener mayor inserción en el mercado, motivo por el cual se deben de identificar los errores en los procedimientos del proceso para que el limón obtenga la aceptación del comprador.

La comercialización debe competir cada vez por uno de los bienes más escasos que es el consumidor. Identificando las necesidades de cada uno de ellos y tratar de desarrollar una oferta para que el consumidor sienta el trato personalizado.

Vásquez (2011) plantea 3 factores primordiales que determinan las características de comercialización:

Factores de mercado y mercadeo

- Acopiar y estudiar toda la información posible tecnológica y no tecnológica del producto pretendido
- Conocer el contexto del comercio del producto que cultivaría
- Saber a qué mercado va dirigido su producto e incluso tener negociada su futura cosecha.
- Volúmenes producidos, rendimiento, calidad de los productos, costos, comercialización y mercado.
- Situación en la asociación, producidos, rendimiento, calidad del producto, costos, comercialización y mercado.
- La tecnología escogida para desarrollar el producto varía dependiendo del uso que se le daría al producto final.
- La comercialización de los cítricos puede ser para el mercado de frutas frescas en el interior o hacia países vecinos y puede ser para el mercado de frutas procesadas de consumo nacional o para la exportación
- Las especies y las variedades escogidas, los sistemas de siembra, el manejo fitosanitario, la inducción de cosechas e incluso la forma de cosechar el producto y de presentarlo, varían dependiendo de lo acordado comercialmente de acuerdo al mercado objetivo

- En casos se necesita un gerente comercial, que tiene la responsabilidad de negociar las cosechas, planificar las necesidades, los cronogramas, costos comerciales y establecer las estrategias en mercado y mercadeo del producto cosechado.

Factores financieros

- Uso de crédito, de recursos propios o la combinación de estos.
- Determinar costos unitarios lo más cercano posible incluyendo los costos fijos, los costos variables, la inversión y los imprevistos.
- Proyecto de factibilidad técnica y financiera, inversión, ingresos y utilidades, impactos socioeconómicos, ambientales, jurídicos u otros
- Imprevistos (accidentes, efectos climáticos, daño de equipos y maquinaria, mayores necesidades, cierre de las comunicaciones, etc.)

Factores administrativos

- La gerencia administrativa deberá contar con el apoyo de un contador-auditor y de un equipo financiero y de proveeduría y mantenimiento (facturación, compras, embarques, exportación, logística, mantenimiento y de control de personal).
- El gerente técnico deberá contar con el personal técnico y operativo de campo. La responsabilidad se reparte por áreas de siembra, riego y nutrición, manejo fitosanitario y otro de post cosecha y embarques. Subdivididos en jefes, supervisores, operarios de maquinaria y operarios de campo.
- Se pueden hacer combinaciones o reducciones que dependen del tamaño y alcance del proyecto.
- Cronograma anual de establecimiento y manejo del cultivo por lotes discriminando las diferentes labores
- Planificación de las necesidades de recursos humanos, insumos, herramientas, materiales, maquinaria y equipos por etapas, semestres, meses y semanas comparado con actividades.
- Ejecución, supervisión y seguimiento de lo programado comparado con lo ejecutado realmente

1.2.- Características generales de la comercialización de los cítricos en la provincia de Santa Elena

PIDAASSE (2011), menciona, que en la Provincia de Santa Elena unos 400 agricultores se dedican a esta actividad, debido a que tienen un área entre 0,3 a 10 ha del total del área cultivada del limón, teniendo un total de 500 ha de limón sutil, asociadas en su mayoría con pequeños productores.

Ministerio de Coordinación de la Producción (2011), asegura que, para caracterizar la comercialización de cítricos, es tener pequeñas explotaciones, debido a que el 74% de las 3. 245 unidades productivas tienen de 0 a 20 ha. Cabe indicar que existe un tamaño promedio por finca de 5.8 ha, siendo el total del 8% que ocupa un menor grupo.

Un factor importante de esta asociación y de la producción de limón sutil en Santa Elena, es que ha generado fuentes de trabajo para 1 200 personas aproximadamente, en tal virtud, es un rubro significativo en el fortalecimiento de la economía popular solidaria de la zona. MAGAP (2015).

Ministerio de Agricultura (2015), plantea que en la comercialización de limón sutil en Santa Elena se pueden diferenciar 2 picos de producción, entre los meses de febrero a mayo y de junio a enero y que los intermediarios direccionan hacia los mercados mayoristas el 70% de la producción en la zona. La figura 1 señala el flujo de producción de limón sutil.

MAGAP-DPASE (2015), señala la importancia económica del sector gracias a la intervención del MAGAP (Ministerio de Agricultura, Acuicultura, Ganadería y Pesca) y a dos empresas ECOPACIFIC (Manabí) y FRUTA FRESCA (Guayaquil), pero que es necesario la implementación de sistemas de comercialización, con la finalidad de eliminar la especulación y de esa manera mejorar la calidad de vida de los productores citricultores y habitantes de la comuna Barcelona.

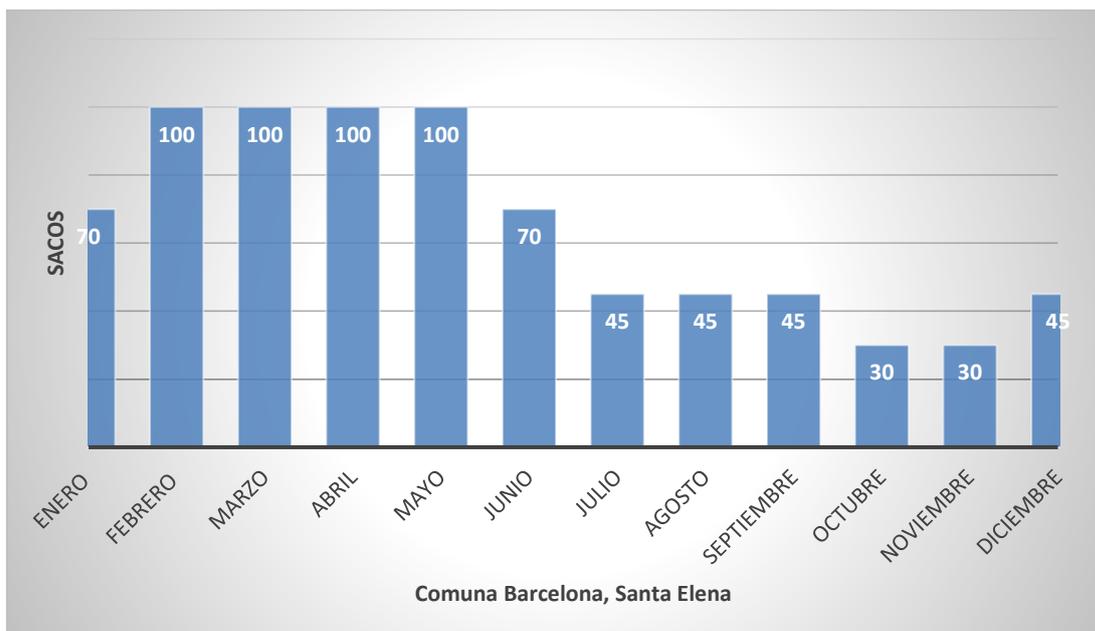


Figura 1. Fluctuación de Producción de limón sutil

Fuente: MAGAP/DPASE/PITTPA

1.2.1 Oferta

Para Morcillo y Beker (2008), oferta es el mercado en donde interactúan dos fuerzas económicas capitalistas que permiten que se disciplinó la economía de un país, estas son la oferta y la demanda, dichas fuerzas determinan la cantidad de originar cada bien y el precio de venta del producto o servicio.

Oferta es tener la intención de vender un producto o servicio, es decir es la cantidad ofrecida de un bien o servicio que los productores quieren y pueden vender.

Comercio (2015), indica que el saco de limón en el mes de septiembre, estaba en \$30,00 y ahora en la actualidad está en \$150,00. Frente a esta situación, el viceministro de la Agricultura Héctor Hurtado fomenta medidas estrictas en cuanto a la especulación del precio del limón y a su vez brindaran asistencia técnica a los agricultores para el debido control y proliferación de plagas.

Obando Baquerizo actual presidente de la Asociación de Citricultores Primero de Mayo, manifiesta a las autoridades que se implemente la estabilidad del precio del limón, porque la fruta llega desde Perú y Colombia a menos costo y no existe un control del mismo, por cuanto el total de la población en la Comuna Sinchal de Barcelona comprende cerca de

4000 personas y el 75% de la comunidad se dedica a la citricultura, por ende es su único ingreso económico para la sostenibilidad o subsistencia de sus familias.

Universo (2017), expresa que la baja producción del limón en el mes de junio, está ligada a las plagas, que se origina por el frío o cambio de clima que no permite que la planta florezca y por ende no se desarrolla normalmente, criterio que es compartido por los productores de la zona norte, quienes muestran inquietud porque se ha logrado cosechar 100 limones en una hectárea.

1.2.2 Demanda

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que los consumidores o compradores están dispuestos a adquirir, para satisfacer sus necesidades o deseos, mediante el cual se establece la capacidad de pago para realizar la transacción en un lugar establecido y por ende a un precio determinado.

Establecido de otro modo, según Laura Fisher, autora del libro “Mercadotecnia” se refiere a demanda a las cantidades de un producto que los posibles compradores están dispuestos a comprar al precio que se establece en el mercado.

Por otro lado, la ley de la demanda se establece a la relación existente entre el precio de un bien y la cantidad demandada, con la función de que al aumentar el precio disminuye la cantidad demandada y en lo posterior ocurre cuando se reduce el precio.

Cuando hablamos de demanda y demandar, se establece la siguiente definición:

En que demanda es, la compra de un producto, bien o servicio, mientras que demandar significa estar dispuesto a comprar, es decir, refleja una intención y la compra establece una acción. Morcillo y Becker (2008).

1.3.- Precios de la comercialización

Actualmente, la producción de limón sutil de los productores de la comuna, es comercializada un 32 % aproximadamente con intervención del MAGAP y un 68 % a través de intermediarios que colocan el producto en el mercado mayorista de Guayaquil, debido a la falta de infraestructura y comercialización asociativa.

MAGAP-DPASE (2015) en el gráfico 2, señala la dinámica de los precios en el periodo 2 014-2 015 habiendo una diferencia entre lo que pagan los intermediarios y lo que pagan las empresas que trabajan con el “MAGAP” especialmente en la época en que la producción es baja.



Figura 2. Precio de limón sutil (2014-2015)

Fuente: PITPPA SANTA ELENA

Estos problemas se agravan más cuando los pequeños productores no cuentan con líneas de créditos asociativos, para solventar los pagos de la compra de insumos ya que las empresas cancelan en intervalos de 5 días; No existen contratos escritos ni cupos de comercialización con las empresas que adquieren el limón en territorio.

Según Diario (2017), menciona que existe un total de 5 247 hectáreas de esta fruta, de las cuales 3 067 están en cuatro cantones de la Provincia de Manabí, mientras que el resto de producción se reparten entre El Oro, Santa Elena, Guayas y Loja.

Lenin Mera Exdirector Provincial del Ministerio de Agricultura y Ganadería, afirma que existe un total de 400 hectáreas (ha) de producción del limón sutil en la Provincia de Santa Elena, mediante el cual el productor cosecha y vende todo lo que tiene, puesto que, lo que más afecta a su producción es la garúa que no permite que el fruto florezca y como resultado no da frutos.

Telegrafo (2017), según los cálculos de los productores en la cosecha pasada, en el mes de mayo, el saco del limón alcanzaba un precio de \$ 40 y el costo de los 42 kilogramos (kg) variaban entre \$ 14 y \$ 17, en la actualidad los compradores pagan \$ 80 por la misma cantidad, lo que permite obtener como resultado de que la producción bajó a un 40%.

1.3.1. El producto: limón sutil

El limón sutil (*Citrus aurantifolia*) en realidad es una lima; es un arbolito perenne y espinoso donde alcanza una altura de 4m y su copa es muy ramificada. Además de poseer hojas alternas, simples, coriáceas con limbo elíptico de margen cerrado, color verde mate de aproximadamente 5 cm a 10 cm de largo, sus flores son denominadas como azahares o flores de azahar. El cáliz tiene de 4 a 7 sépalos de forma triangular entre sí. Pertenecen a la familia *Rutaceae*, igual que la naranja, mandarina, toronja, tangelo y los limones propiamente dichos.

A su vez el limón, se caracteriza por su tamaño pequeño, cascara muy delgada y por su peculiar aroma, en la (tabla 1) se detalla los principales valores nutritivos. Se utiliza como condimento esencial en distintos platos, puede ser deshidratado, extracción del zumo y aceite el cual es cotizado por empresas que realizan bebidas, perfumes, el poder curativo del limón reside en su bajo contenido energético, su nivel equilibrado en sodio y potasio que posee el cítrico, un número tan escaso de hidratos de carbono es de gran ayuda en las dietas de adelgazamiento; comer limón representa tomar vitamina C sin calorías adicionales.

1.3.2 Requerimientos edafológicos

Clima

Actualmente los cítricos en Ecuador, se cultivan desde el nivel del mar hasta los 1800m de altura, motivo por el cual, la mayor importancia se sitúa hasta los 1600msnm.

Temperatura

La temperatura de los frutos es considerada relevante como plantas subtropicales y tropicales, teniendo en cuenta que tienen un amplio grado de adaptación. Motivo por el cual el limón sutil florece y produce más casi todo el año, bajo condiciones de clima templado y estacional.

Etapa juvenil de los cítricos

En el limón sutil la etapa juvenil de esta planta, tiene un período de aproximadamente dos años, principalmente cuando crecen de semilla, mientras tanto; una de las principales características es la existencia en la planta de entrenudos más largos en los brotes y de muchas espinas, con un hábito de crecimiento muy erecto y casi sin ramificaciones, por otro lado, cabe indicar que, cuando las plantas son injertadas representa un gran problema debido a que esta adelanta la producción de la fruta. Valarezo Concha Alfonso M, (et al. 2014).

Abono orgánico

En República China, se define como abono orgánico la implementación de materiales biodegradables y ricos en nutrientes que aportan al suelo, en donde se busca desarrollar la actividad biológica, a su vez, un progreso en cuanto a la cantidad y calidad de micro vida en la superficie. VIFINEX, (2001)

Según el Instituto Nacional de Investigaciones, Forestales, Agrícolas y Pecuarias (2013), indica que los requerimientos edafológicos son:

Humedad

El limón, se adapta en zonas donde el rango es de 40 – 70%.

Pluviosidad

Los cítricos se deben de plantar en lugares donde la precipitación pluvial sea de 400 a 1,200 mm anuales.

Altitud

Los cítricos constan de altitudes entre los 0 – 1.200 msnm.

Tabla 1. Datos Nutricionales del limón sutil (*Citrus aurantifolia*)

| Valor alimenticio por 100gr de la porción comestible | | |
|---|-------------|----|
| Humedad | 88.7-93.5 | g |
| Proteína | 0.070-0.112 | g |
| Grasa | 0 | g |
| Carbohidratos | 7 | g |
| Fibra | 3 | g |
| Ceniza | 0.25-0.40 | g |
| Vitamina A | 2 | g |
| Fósforo | 9.3-21.0 | mg |
| Sodio | 1 | g |
| Tiamina | 0.019-0.068 | mg |
| Riboflavina | 0.011-0.023 | mg |
| Niacina | 0.14-0.25 | mg |
| Ácido ascórbico | 30.0-48.7 | mg |
| Vitamina C | 35 | % |
| Hierro | 2 | % |
| Calcio | 2 | % |

CAPÍTULO 2. MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Localización y caracterización de la zona de cultivo

2.1.1. Ubicación del estudio

La Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo de la comuna Barcelona pertenece a la Parroquia Manglaralto, está ubicado en la parte norte del Cantón Santa Elena. Sus límites son: al norte, con la comuna Simón Bolívar; al sur, con Ayangue; al este, con Sinchal; y, al oeste con el Océano Pacífico. La comuna se conecta con la ciudad de Santa Elena a través de carreteras, y la distancia es de 33 Km., con la cabecera parroquial mediante vías y con las comunas San Pablo, Monte Verde, Jambelí, Palmar, Pueblo Nuevo, Ayangue y San Pedro, a través de carreteras.

Según Perero (2016), la zona de cultivo alcanza una temperatura de 24°C, cuyas temperaturas se registran en la época de invierno siendo su máxima de 35°C y la mínima de 18°C correspondientes a los meses de verano, expone también que la zona va desde 10 a 50 msnm.

2.1.2. Estructura de la Asociación

Mediante Acuerdo N.º 15-DPASE-2015 del 2 de octubre del 2015, el MIES otorgó personería jurídica a la Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo Barcelona. Dicha Asociación reúne actualmente a 32 socios directos, quienes actualmente cultivan aproximadamente 90 hectáreas de limón sutil en el cantón Santa Elena. Además de aproximadamente 170 productores indirectos entre los cuales constan de las comunidades de Sinchal, Barcelona y Loma Alta. Con un promedio de superficie en producción aproximada a las 2 hectáreas.

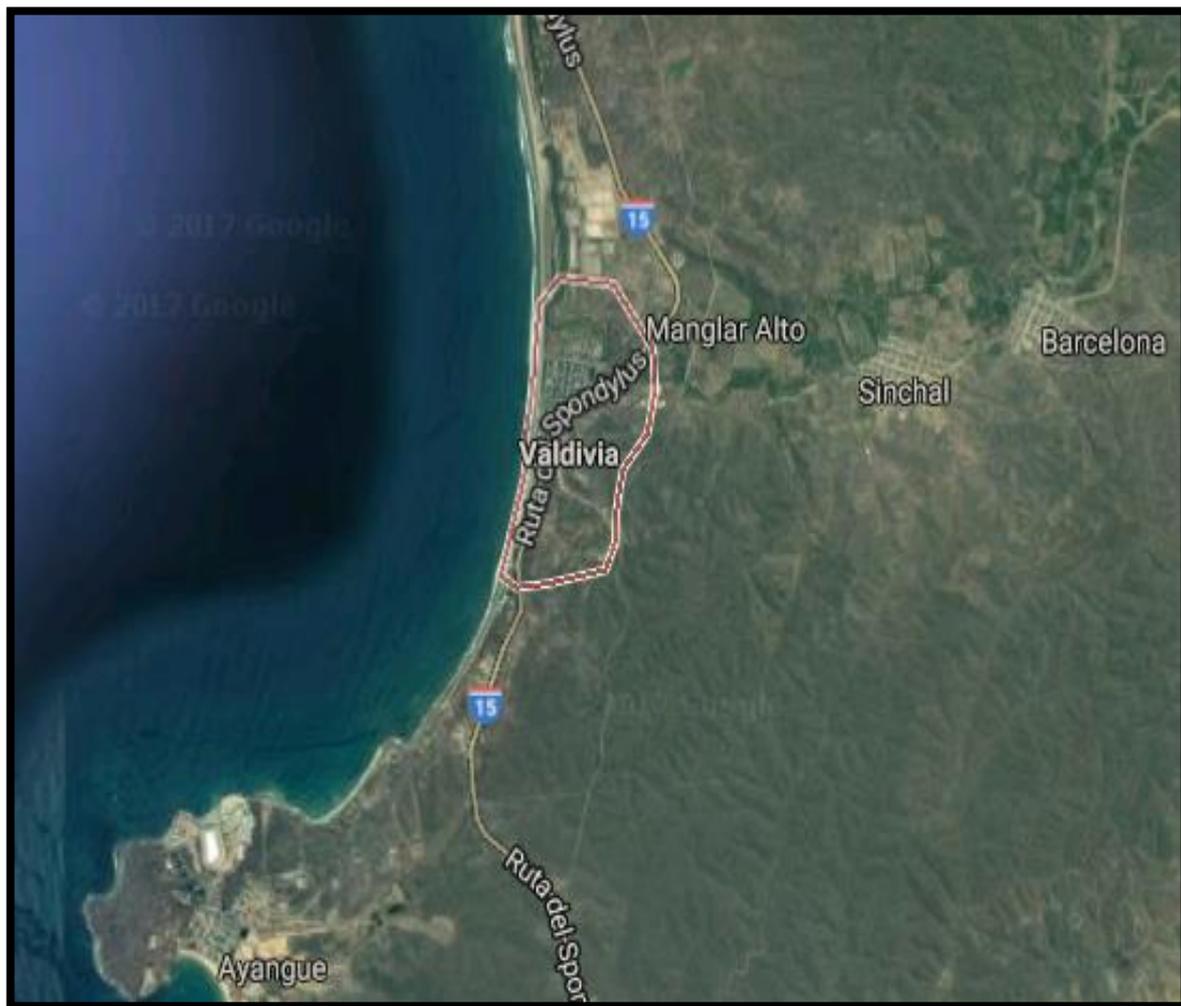


Figura 3. Ubicación Geográfica de la Comuna Barcelona

2.2.- Metodología de la investigación

Bastar (2012) indica que la metodología de la investigación es la disciplina encargada del estudio crítico de los medios y procedimientos que se aplica al recurso humano, permitiendo alcanzar y crear el conocimiento en el campo de la investigación, procediendo de manera ordenada, organizada y sistemática.

El presente trabajo de investigación se basa en un enfoque cuantitativo y cualitativo para conocer el fenómeno de estudio y determinar la situación actual. Martins (2010).

2.3.- Tipos de investigación

2.3.1. Investigación bibliográfica.

Durante la investigación se aplicó este tipo de investigación, es decir, se consultó en libros, folletos, revistas, periódicos, etc., que estén relacionados al tema, lo cual permite fundamentar los conocimientos teóricos y contribuir a la presente propuesta.

2.3.2. Investigación de campo.

Se trabajó en la población de estudio, es decir conviviendo con las personas involucradas en la investigación, que permite comprender y resolver alguna situación en un contexto determinado.

La investigación de campo, también se puede definir como “la investigación pura”, es decir, a través de datos recolectados mediante este estudio, se puede determinar con exactitud los objetivos que se relacionan con las necesidades y problemas con el que se originan las causas y efectos de esta propuesta.

2.3.3. Investigación descriptiva.

Para describir los datos y características de la población, se utilizó la estadística descriptiva, dichos resultados se obtuvieron de las encuestas.

Mediante el tipo de investigación descriptiva que se realizó, se tuvo una visión de cómo operan y caracterizan lo que realmente ocurre con los productores en la Asociación de Citricultores y Agricultores Primero de Mayo.

2.4.- Técnicas de investigación

2.4.1. Encuesta.

Díaz (2017) es una técnica para la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez, y objetividad de los datos que con ella se obtiene.

En el trabajo se realizó una encuesta que consideró los siguientes aspectos: Datos generales: Género de los encuestados, edad de los citricultores; Oferta, tipo de limón cultivado, cantidad de hectáreas y sacos recogidos al año, tiempo de cosecha, ¿Cuántos sacos produce una planta al año?, distancia entre siembra?, ¿cuántas plantas tiene?,

¿cuántos limones tiene un saco?, control fitosanitario que realiza en la producción, control de maleza, número de veces al año y mano de obra utilizada; Riego, tipos de riego, equipo para riego; **Producción**, ¿cuánto le cuesta producir 1ha?; Comercialización, venta del producto?, presentación?; **Demanda**, precio de venta durante el año en épocas altas y bajas; **Margen de utilidad**, beneficios de la actividad citrícola, beneficios que le otorga la asociación, Financiamiento para la producción. (Anexo).

2.4.2. Observación.

Según Tamayo, (2012), la observación científica debe trascender una serie de limitaciones y obstáculos de los que se puede comprender por el subjetivismo; el etno centrismo, los prejuicios, la parcialización, etc., todo esto se traduce en la incapacidad de reflejar el fenómeno objetivamente.

Es la técnica de recolección de información que permite observar, acumular e interpretar comportamientos y situación del entorno de la población, en este caso se obtuvo información del manejo agronómico de los citricultores con su producción.

2.5.- Tamaño de la población y la muestra

La muestra fue igual a la población, es decir para el diagnóstico de la situación actual de la comercialización en la Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo, se consideró a todos sus miembros (32 socios) y para la caracterización de la comercialización se escogió a tres agricultores por el tamaño de las fincas.

CAPÍTULO 3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Análisis e interpretación de los resultados

3.1.1 Características de la producción citrícola de la asociación

La caracterización de las fincas, es la representación de las unidades de producción del limón sutil. Para Pi Baldo (2012), es un enfoque de investigación que establece el sistema de producción entre variables ambientales, económicas y sociales.

En cuanto a la característica de la producción de los citricultores de la Asociación, es una línea base relevante para este sector, tomando en cuenta que la caracterización de la producción, es el estudio de investigación más riguroso, mediante el cual, se obtienen valores o resultados que determinen el objetivo, a través de la investigación realizada, que es establecer el eje de la comercialización, siendo el epicentro de la producción de limón, los resultados permiten determinar el ente productivo originado de la fuerza de trabajo y la capacidad intelectual implementada por los agricultores.

La producción de limón se ve caracterizada en los métodos, formas y costumbres ancestrales culturales, que los agricultores emplean para sembrar, cosechar, almacenar y comercializar el limón. Así también es necesario dar a conocer que durante todo el año existe producción de limón, es decir, los meses de enero a mayo son establecidos como épocas bajas, por cuanto preexiste la escasez y de junio a diciembre son épocas altas debido a la sobreproducción de la fruta.

Los pequeños productores insisten en que se establezcan reglas gubernamentales que les permitan fijar precios en la producción para eliminar el nexo entre el intermediario y el consumidor o cliente, no solo para la Asociación de citricultores, sino también para los productores en general. Siendo la actividad citrícola su único medio de subsistencia y por ende su principal fuente de trabajo que se ve perjudicado por los intermediarios que influyen en el negocio minimizando las ganancias en la inversión total de su producción.

3.1.2. DATOS GENERALES

1. Genero de los encuestados

De acuerdo a la encuesta y según la tabla 2, se determinó que los 32 miembros de la Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo son de sexo masculino, determinando que el sexo femenino no tiene representatividad en esta actividad.

Tabla 2. Género de los citricultores de la Comuna Barcelona

| Genero | Productores | % |
|---------------|--------------------|-------------|
| Masculino | 32 | 100% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

1.1 Edad

Según la tabla 3, los integrantes de esta asociación se encuentran en edad económicamente activa; el 47% de los socios se enmarcan en edades de 31 – 40 años; el 31% entre 41 – 50 años y el 22% que corresponde a los socios entre 51 – 60 años de edad. Es decir, que el 53% de los citricultores son mayores a 50 años, factor que incide en el desarrollo productivo de esta actividad. También se puede visualizar que dentro de este grupo no hay jóvenes dedicados a la citricultura, debido a que ellos emigran a las ciudades por estudios u otros trabajos.

Tabla 3. Edad de los citricultores de la Asociación

| Rango de edad | Productores | % |
|----------------------|--------------------|-------------|
| 31-40 | 15 | 47% |
| 41-50 | 10 | 31% |
| 51-60 | 7 | 22% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.3. Oferta

3.1.3.1. ¿Qué tipo de limón cultiva?

La encuesta realizada a los citricultores de la Asociación Primero de Mayo, define como resultado que el 100% de los citricultores cultivan la variedad de limón Sutil, siendo este cultivo el que se adapta a las condiciones climáticas de la zona (tabla 4).

Tabla 4. Tipos de limón

| Tipo de limón | Productores | % |
|---------------|-------------|-------------|
| Sutil | 32 | 100% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.3.2. Cuantas hectáreas tiene actualmente y sacos recogidos al año.

Según la información obtenida y reflejada en la tabla 5, los socios que tienen menos de 1 ha en época alta recogen 180 sacos al año y en época baja 60, los de 1 ha cosechan 300 sacos al año esto es en época alta, mientras que en época baja solo 100 sacos; los socios que tienen 1,5 ha, en época alta recogen 375 sacos y en la baja 125 sacos de limón, a su vez los socios que tienen 2 has recogen 600 sacos en época alta y 200 sacos de limón en la baja respectivamente.

Tabla 5. Número de ha y sacos recogidos al año

| Rango de hectárea | Producción por temporada | |
|-------------------|--------------------------|------------|
| | Alta | Baja |
| Menos de 1 ha | 180 | 60 |
| 1 ha | 300 | 100 |
| 1,5 ha | 375 | 125 |
| 2 has | 600 | 200 |
| Total | 1455 | 485 |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.3.3. Tiempo de cosecha

De acuerdo con los resultados de la encuesta, existe variación temporal, pues existen dos etapas bien definidas; (desde octubre a mayo época de sobreproducción y de junio a septiembre época baja). El 56% de los socios cosecha cada semana, el 28% cada 15 días, mientras que el 16% no define el periodo de cosecha (tabla 6).

Tabla 6. Lapso de cosecha

| Lapso de cosecha | Productores | % |
|------------------|-------------|-------------|
| Cada semana | 18 | 56% |
| Cada 15 días | 9 | 28% |
| Otro | 5 | 16% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.3.4. ¿Cuántos sacos le da una planta al año?

La producción por planta es variable y depende del manejo agronómico y edad del cultivo (tabla 7), la encuesta señala que el 66% de los socios cosechan más de tres sacos por planta al año, el 25% un saco por planta al año, mientras que 3 productores afirman que el 19% de sus plantas rinden dos sacos al año.

Tabla 7. Cantidad de sacos al año por planta

| Cantidad de sacos | Productores | % |
|--------------------------|--------------------|-------------|
| Uno | 8 | 25% |
| Dos | 3 | 9% |
| Mas de tres | 21 | 66% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.3.5. ¿Cuál es la distancia entre siembra?

La información recolectada en la encuesta, indicó que el 19% de los socios han sembrado sus cultivos a una distancia de 5x5, el 44% corresponde a la de 6x6, el 16% de los socios afirman que su distancia de siembra es de 7x7, mientras que el 22% no define distancia de siembra (tabla 8). Para la distancia de siembra se considera las características del suelo y que estas se definen con el manejo agronómico de la producción.

Tabla 8. Distancia entre siembra

| Distancia | Productores | % |
|------------------|--------------------|-------------|
| 5x5 | 6 | 19% |
| 6x6 | 14 | 44% |
| 7x7 | 5 | 16% |
| Otra | 7 | 22% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.3.6. ¿Cuántas plantas tiene?

Según la tabla 9, el 3% de los socios tienen menos de 100 plantas cultivadas, el 56% entre 100 y 200 plantas cultivadas, el 22% tienen un número de plantas cultivadas entre 201 y 300, y el 19% tienen un total de plantas cultivadas de 301- 400.

Tabla 9. Número de plantas cultivadas

| Numero de arboles | Productores | % |
|-------------------|-------------|-------------|
| Menos de 100 | 1 | 3% |
| Entre 100 y 200 | 18 | 56% |
| Entre 201 y 300 | 7 | 22% |
| Entre 301 y 400 | 6 | 19% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.3.7. ¿Cuántos limones tiene un saco?

Según los resultados de la encuesta, el 19% de los citricultores aseguran que en un saco caben entre 800 y 900 limones, el 22% afirman que un saco contiene entre 1000 y 1100, y el 59% entre 1100 y 1200, en términos generales su capacidad depende del tamaño del limón, manifiestan que caben 1000 limones por saco de 40 kilos en promedio (tabla 10).

Tabla 10. Cantidad de Limones por saco

| Numero de limones | Productores | % |
|-------------------|-------------|-------------|
| Entre 800 y 900 | 6 | 19% |
| Entre 1000 y 1100 | 7 | 22% |
| Entre 1100 y 1200 | 19 | 59% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.3.8.Cuál es el control fitosanitario que usted realiza en la producción

El control fitosanitario según afirman los productores encuestados, se realiza con varios productos que existen en el mercado, el más común es Malatión del cual es aplicada 15 veces al año, seguida por Ivermectina 2 veces de aplicación por año y por último la Melamina se la aplica una vez al año (tabla 11).

Tabla 11. Control fitosanitario

| Tipo de control | Cantidad | Número de veces por año |
|---------------------------|-----------------|-------------------------|
| Insecticidas | | |
| Melamina | 100 gr | 1 |
| Fungicidas | | |
| Malatión | 1fda. De 500 gr | 15 |
| Otros insecticidas | | |
| Ivermectina | 300 cc/ha | 2 |
| Total | | 18 |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.3.9. Control de maleza, número de veces al año y mano de obra utilizada

Según la tabla 12, para controlar la maleza algunos citricultores de la Asociación, aplican glifosato, esta sería 1 funda, dos veces por año, contando con una persona para la aplicación, seguida del paraquat que contiene la misma cantidad de aplicación pero con más recurrencia o preferencia por algunos productores de limón, contando con un total de 20 veces de aplicación por año y con ocho personas denominadas como mano de obra, a su vez también utilizan la rozadora, se la aplica tres veces al año y manualmente, contando con 2 personas para el control de la maleza, y para finalizar otro tipo de control también conocido como machete, este también se la aplica manualmente, cinco veces al año y siendo este el más complicado para los citricultores de la Asociación, debido a que en su mayoría con personal adultos mayores y por ende se utilizan más personal para el respectivo control de maleza, mediante esta utilización se cuenta con siete personas como mano de obra.

Cabe mencionar que el gasto en mano obra es cubierto por la familia, debido a que en su mayoría suelen ayudar los hijos o nietos de los citricultores, a través de este apoyo familiar, mitigan los gastos varios o excedentes que le ocasionan el contrato de la mano de obra calificada.

Tabla. 12. Control de maleza, veces al año y m/o utilizada

| Tipo de control | Cantidad | Número de veces por año | Mano de obra utilizada |
|-----------------|-------------|-------------------------|------------------------|
| Glifosato | 1 fda.x 2lt | 2 | 7 |
| Paraquat | 1 fda.x 2lt | 20 | 19 |
| Total | 0 | 22 | 26 |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.4. Riego

3.1.4.1. ¿Qué tipo de riego utiliza?

Según la información recolectada en la encuesta, los citricultores utilizan dos tipos de riegos (por goteo y por inundación), la más habitual a utilizar es el riego por inundación que comprende el 84%, el 13% maneja el riego por goteo, y solo el 3% utiliza el riego por aspersión, quienes se beneficiaron con el proyecto MAGAP- PIDAASE en la entrega de este sistema, que se utiliza mas en otras labores agrícolas (tabla 13).

Tabla 13. Tipo de riego utilizado

| Tipo de riego | Productores | % |
|----------------------|--------------------|-------------|
| Riego por goteo | 4 | 13% |
| Riego por inundación | 27 | 84% |
| Otro | 1 | 3% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.4.2. Equipo para riego

Según las encuestas realizadas los citricultores utilizan como equipo para riego la motobomba en un 81%, mientras que en un 19% de los socios utilizan la bomba eléctrica.

Estos resultados que se transmite, mediante la información recolectada y descrita en la tabla 14, es en secuencia del tipo de riego utilizado que los citricultores realizan en su producción

Tabla 14. Equipo de riego

| Equipo | Productores | % |
|-----------------|--------------------|-------------|
| Bomba eléctrica | 6 | 19% |
| Motobomba | 26 | 81% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.4.3. Gasto en dependencia del tipo de riego

Según los resultados de las encuestas, el 6% de los socios tienen un gasto en luz eléctrica en cuanto al gasto del tipo de riego, el 56% utilizan gasolina para el riego de sus parcelas, y para concluir el 38% adquieren aceite para la misma función (tabla 15).

Tabla 15. Gasto en dependencia del tipo de riego

| Combustible | Productores | % |
|--------------------|--------------------|-------------|
| Luz Eléctrica | 2 | 6% |
| Gasolina | 18 | 56% |
| Aceite | 12 | 38% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.4.4. ¿Cada que tiempo riega?

De acuerdo a la tabla 16, los citricultores expresan, que el 16% realizan el riego una vez a la semana, el 63% de los socios cada quince días, mientras que el 22% una vez al mes, debido a que abaratan costos de producción.

Tabla 16. Lapso de tiempo entre riego

| Lapso de tiempo | Productores | % |
|---------------------|-------------|-------------|
| Una vez a la semana | 5 | 16% |
| Cada quince días | 20 | 63% |
| Una vez al mes | 7 | 22% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.4.5. ¿Qué tipo de abono utiliza?

La fertilización que se realiza es de dos veces al año con DAP, yaramila y abonos orgánicos, así como de otros productos para la nutrición del cultivo (tabla 17); las dosis son variadas y depende más de la costumbre que de recomendaciones técnicas, la mano de obra que se utiliza en la aplicación de los fertilizantes oscila entre 4 a 14 jornales por hectáreas.

Tabla 17. Tipo de abono y fertilizante

| Tipo de abono | Cantidad | M/O utilizada |
|-----------------------|------------|---------------|
| Abono orgánico | | |
| DAP | 4 lb | 12 |
| Urea | 1 lb/pta. | 4 |
| Abono orgánico | 2 kl /pta. | 4 |
| Fertilizante | | |
| Yaramila | 2 lb | 14 |
| Nitrofoca | 2lb / pta. | 3 |
| Sulfato de amonio | 2 lb | 7 |
| Hidrocomplex | 1 lb/pta. | 4 |
| Otro | | |
| 102030 | 2lb / pta. | 2 |
| Boro | 2 kl /pta. | 2 |
| Total | 0 | 52 |

Fuente: Miembros de la Asociación

laborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.5. Producción

3.1.5.1. ¿Cuánto le cuesta producir cada hectárea?

El costo de producir una hectárea de limón es variada dependiendo de la infraestructura y tecnología que aplica el agricultor, en algunos de los casos utilizan mano de obra familiar que no es cuantificada (tabla 18); el 9% de los citricultores mediante la encuesta que se formuló, se obtuvo como resultado que entre \$200 y \$400 dólares es costo de inversión en una hectárea, el 44% se sitúa entre \$400 y \$600 dólares del total de la inversión de producción, el 25% entre \$600 y \$800, y para finalizar el 22% de los citricultores aseguran que invierten más de \$1 000 en costos de producción.

Tabla 18. Costo de producir una hectárea

| Costo Total. Dólares | Mano de obra utilizada | Productores | % |
|-----------------------------|-------------------------------|--------------------|-------------|
| Entre 200 y 400 | 3 | 3 | 9% |
| Entre 400 y 600 | 7 | 14 | 44% |
| Entre 600 y 800 | 5 | 8 | 25% |
| Mas de 1000 | 5 | 7 | 22% |
| Total | | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.6. Comercialización

3.1.6.1. ¿Dónde vende actualmente el producto?

Según los resultados de la encuesta a los socios de la Asociación y tal como se describe en la (tabla 19), el 63% de la producción de limón es directamente entregada a los intermediarios, es decir la venta se origina en la finca y para la empresa ECOPACIFIC ubicada en Portoviejo, el 22% va dirigida hacia el mercado de La Libertad, y el 16% se comercializa en el mercado de Transferencia Monte Bello de la ciudad de Guayaquil.

Tabla. 19. Destino de la cosecha

| Destino | Productores | % |
|-----------------------|--------------------|-------------|
| Intermediario (Finca) | 20 | 63% |
| La Libertad | 7 | 22% |
| Guayaquil | 5 | 16% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.6.2. ¿En qué presentación?

Los productores de la Asociación de Citricultores y Agricultores Primero de Mayo, mediante la información recolectada a través de las encuestas (tabla 20); expresan que el 53% de los citricultores venden el limón en gavetas, mientras que el 47% las venden en sacos.

Tabla 20. Tipo de presentación

| Presentación | Productores | % |
|---------------------|--------------------|-------------|
| Gaveta | 17 | 53% |
| Saco | 15 | 47% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.7. Demanda

3.1.7.1. ¿Cuál es el precio de venta por saco, durante el año; identificar en épocas altas y bajas?

El precio del limón por saco en época alta, es decir, de máxima producción está entre \$5,00 y \$10,00, resultados que arrojaron 24 de los socios, mientras que 8 citricultores dicen que el precio en esta misma época está entre \$11,00 y \$15,00.

En época de baja producción, 5 de los pequeños productores citricultores expresan que el precio en época baja se sitúa entre \$5,00 y \$10,00, seguido de 2 socios que expresan que en época baja los precios oscilan entre \$21,00 y \$30,00, 25 de los miembros de la asociación exponen que están entre \$31,00 y \$50,00.

No todos los productores cosechan al mismo tiempo, pues depende del manejo agronómico, de ahí la explicación en la variación de los precios en la época baja (tabla 21).

Tabla 21. Precio del limón por saco

| Época alta | Productores | Época baja | Productores |
|---------------------|-------------|---------------------|-------------|
| Entre \$5 y \$10 | 24 | Entre \$5 y \$10 | 5 |
| Entre \$11 y \$15 | 8 | Entre \$11 y \$15 | |
| Entre \$16 y \$20 | | Entre \$16 y \$20 | |
| Entre \$21 y \$30 | | Entre \$21 y \$30 | 2 |
| Entre \$ 31 y \$ 50 | | Entre \$ 31 y \$ 50 | 25 |
| Entre \$ 60 a 90 | | Entre \$ 60 a 90 | |
| Más \$ 91 a \$ 100 | | Más \$ 91 a \$ 100 | |
| Total | 32 | Total | 32 |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.7.2. ¿Cuál es el precio de venta por ciento del limón durante el año; identificar en épocas altas y bajas?

Según la tabla 22 los socios manifiestan; que en época alta el ciento de limón esta entre \$0,50 y \$1,00 siendo este el resultado de la indagación de 17 socios citricultores, así mismo 5 de ellos informan que el precio en esta época está entre \$1,10 y \$1, 15, por consiguiente 4 de los pequeños citricultores afirman también que el precio se ubica en \$1,60 y \$2,00, y 6 encuestados expresan que el precio por ciento del limón oscilan entre \$2,10 a \$3,00.

En cuanto al tiempo de época baja 18 miembros de la asociación, exponen que el precio en este tiempo se sitúa entre \$4,00 y \$10,00, mientras que 14 productores afirman que el precio es mayor a \$11,00 dólares.

Tabla 22. Precio del limón por ciento

| Época alta | Productores | Época baja | Productores |
|--------------------------|-------------|--------------------------|-------------|
| Entre \$0,50 y \$1,00 | 17 | Entre \$0,50 y \$1,00 | |
| Entre \$1,10 y \$ 1,15 | 5 | Entre \$1,10 y \$ 1,15 | |
| Entre \$ 1,60 y \$ 2,00 | 4 | Entre \$ 1,60 y \$ 2,00 | |
| Entre \$ 2,10 y \$ 3,00 | 6 | Entre \$ 2,10 y \$ 3,00 | |
| Entre \$ 4,00 y \$ 10,00 | | Entre \$ 4,00 y \$ 10,00 | 18 |
| Mas de 11 | | Mas de 11 | 14 |
| Total | 32 | Total | 32 |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.8. Margen de Utilidad

3.1.8.1. ¿Qué beneficios le brinda la actividad citrícola, durante el año?

De acuerdo al instrumento de investigación y tal como se describe en la (tabla 23), el 47% de la actividad citrícola proporciona beneficios solo para la subsistencia de sus familias; mientras que el 25% invierten en la educación de sus hijos, y el 28% de la producción citrícola es para comprar bienes de primera necesidad para el hogar y para sus pequeños negocios.

Tabla 23. Beneficios de la actividad

| Beneficios | Productores | % |
|-------------------|--------------------|-------------|
| Subsistencia | 15 | 47% |
| Educación | 8 | 25% |
| Compras del hogar | 9 | 28% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.8.2. ¿Cuáles son los beneficios de pertenecer a la Asociación?

Los resultados que se detalla en la (tabla 24), indican que el 16% de los citricultores, sí obtienen beneficios como: créditos para la producción, el 34% expresan que reciben capacitaciones especialmente en asistencia técnica, y el 19% manifiestan que adquieren insumos como beneficios y por último el 31% de los pequeños productores reciben ayuda para la comercialización de sus productos.

Tabla 24. Beneficios de pertenecer a la Asociación

| Beneficios | Productores | % |
|-------------------|--------------------|-------------|
| Créditos | 5 | 16% |
| Capacitaciones | 11 | 34% |
| Insumos | 6 | 19% |
| Comercialización | 10 | 31% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.1.1.7.3. ¿De dónde obtiene el financiamiento para su producción?

La encuesta realizada indicó que el 9% de los productores obtienen financiamiento de crédito de personas dedicadas a esta actividad ilegal para su producción, el 6% que reciben financiamiento del Banco de Fomento a través de préstamos a largo plazo, así

mismo el 6% indican que el financiamiento que reciben es a través del Banco Comunitario - “Juntas de banco comunal”, a su vez el 9% afirman que el financiamiento es de patrimonio familiar, y el 69% de los socios señalan que prefieren invertir de su capital propio, debido a que la producción durante el año tiene sus épocas altas y bajas y por lo general no deja mucha rentabilidad en la producción, además que el realizar créditos en instituciones financieras es un trámite muy engorroso por falta de garantía (tabla 25).

Tabla 25. Financiamiento para su producción

| Financiamiento | Productores | % |
|-----------------------|--------------------|-------------|
| Chulquero | 3 | 9% |
| Bancos | 2 | 6% |
| Banco comunitario | 2 | 6% |
| Patrimonio familiar | 3 | 9% |
| Capital propio | 22 | 69% |
| Total | 32 | 100% |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.2.- Características de la comercialización

Para caracterizar la comercialización del limón sutil (*Citrus Aurantifolia*), es necesario describir los tipos de citricultores según las hectáreas correspondiente de producción, y por ese motivo se designaron tres fincas tipo, de acuerdo al orden que se registra en la (tabla 26), y a su vez al tipo de mercado al que se dirige la venta del producto.

En dependencia de la superficie del limón, el productor A tiene entre 0,5 a 1 ha y vende su producción en la finca; el productor B posee de 1 a 2 hectáreas, cuya producción es comercializada en la finca y en el mercado de La Libertad; el productor C, por tener mayor capacidad económica lleva su producto al mercado de transferencia Monte Bello de la ciudad de Guayaquil.

Las referencias de comercialización, es originada del resultado de las encuestas que se les practicó a los socios de la Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo de Barcelona, motivo por el cual es relevante definir la caracterización de la comercialización o destino de venta de la producción.

Tabla 26. Datos del Mercado para la Comercialización del limón

| Productores / Citricultores | COMERCIALIZACIÓN DE CITRICOS | |
|-----------------------------|------------------------------|----------------------------------|
| | Finca | Mercados La Libertad y Guayaquil |
| Productores A | ✳ | |
| Productores B | ✳ | ✳ |
| Productores C | | ✳ |

Fuente: Miembros de la Asociación

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.2.1. Comercialización en finca

La comercialización en finca, se basa en dirigirse directamente a adquirir el producto, es decir, este tipo de comercialización se define como “venta neta o venta pura” debido a que es el comprador que recurre a la finca.

Es de carácter relevante expresar, que el cambio de clima o estaciones, afectan la producción, por ende, varían los precios según la época, es decir, en época de sobreproducción los precios por el saco de limón que comprende un peso de 40 kg y caben desde 1200 a 1300 limones, llegan a costar desde \$6,00 a \$7,00 dólares en finca.

Tanto en época baja como alta, estos productos están a expensas del intermediario. Al no tener capacidad de negociación incluso piden dinero adelantado agravándose más su situación.

Cuando no hay suficiente cosecha recogen la producción, la misma que es vendida por ciento.

Tabla 27. Meses de producción de limón

| CITRICULTORES | |
|---------------|-----------------------|
| Producción | Meses |
| Alta | De octubre a Mayo |
| Baja | De junio a Septiembre |

Elaborado por: Delia Marisol Guanoluisa Rey

3.2.2. Comercialización en mercado La Libertad

La venta se inicia desde las 03:00 de la madrugada, partiendo de un precio que depende de la oferta del día; muchas veces con la llegada de los posibles compradores varía con tendencia al alza o lo contrario baja por la ausencia de clientela. Alrededor de las 5 H00 el precio se ha estabilizado.

Hay días que el mercado de la Libertad en todas las épocas del año se ve invadido por limón peruano y colombiano ocasionando grandes pérdidas a los pequeños productores cítricos originando incertidumbre en la actividad.

3.2.3. Comercialización en mercado de la ciudad de Guayaquil

La comercialización de limones en el mercado de Transferencia Monte Bello de Guayaquil es un sistema perverso que no ha ayudado a resolver el problema de la comercialización de los productos agropecuarios. El productor llega con los limones y en el mercado todos saben que es productor y no comerciante, pagando un valor es menor. Otra característica es que el productor no puede vender a los minoristas y se ve obligado entregar al mayorista.

Otra particularidad es que obligatoriamente debe de vender en el mercado, no pudiendo salir del mismo con el producto.

3.3. Estrategias para los citricultores de la Asociación Primero de Mayo

3.3.1. Venta directa a los lugares de expendio de encebollado

Datos no publicados indican que en la provincia de Santa Elena existen 158 restaurantes que venden encebollados y la primera estrategia sería de que los citricultores acuerden la venta directa. Considerando que consumen un limón por encebollado se tendría un consumo de 62 sacos semanales.

3.3.2. Tiendas comunitarias de la ciudad de Guayaquil

Establecer contacto con tiendas comunitarias de la ciudad de Guayaquil a fin de garantizar su permanente abastecimiento, a través de pequeños descuentos o promociones que le permita tanto a los miembros de la Asociación como al dueño de la tienda comunitaria recuperar la inversión en corto plazo; a esto se refiere que las promociones se establecerán solo por iniciación o apertura.

3.3.3 Incrementar un programa de Marketing

Divulgar el proceso de producción de limones para concientizar a la población de los problemas que tienen los citricultores para llevar el producto a los consumidores haciendo énfasis en que la mayor utilidad se queda en los intermediarios. Esto se logrará a través de Impulsadoras.

3.3.4 Local Comercial en la Libertad

Identificar un local comercial estratégico en el mercado de La Libertad para la venta del cítrico con la finalidad de transferir su producto desde la finca al mercado, para eliminar el nexo con los intermediarios.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

La investigación, permitió caracterizar la comercialización del limón en la Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo, Barcelona, que se basa en los puentes o nexos de mercados, ya establecidos.

La Asociación de Agricultores y Citricultores Primero de Mayo, cuenta con una superficie sembrada de limón de 53,5 ha, distribuida en 32 socios, los mismos que cuentan con unidades productivas que van de 0,5 a 2 ha.

Los canales de comercialización utilizados por la asociación dependen de la superficie sembrada; los pequeños venden directamente en finca; los medianos en finca y en el mercado La Libertad y los de mayor superficie en el mercado de transferencia Monte Bello de la ciudad de Guayaquil.

Recomendaciones

Establecer las nuevas estrategias de comercialización.

Solicitar a los organismos gubernamentales y no gubernamentales la asistencia técnica para la organización de la comercialización y eliminar las barreras de competencia de la producción extranjera.

Generar un nexo de comunicación y unión con Asociaciones aledañas a la comunidad para que puedan formar ideas creativas de comercializar el cítrico en la región, teniendo por lo tanto mayor poder de negociación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amor, J. M. S., 2014. *La estructura de comercialización en productos agrarios y pesqueros*, Madrid - España: Departamento de Economía y Ciencias Sociales Agrarias de la ETS de Ingenieros Agrónomos de Madrid.

Aznar, J. S., Ubeda, R. B. & Pascual, A. B., 2015. *Comportamiento de las últimas variedades de cítricos comercializadas, características de variedades de próxima comercialización*, España: Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias.

Bastar, S. G., 2012. *Metodología de la Investigación*, México: RED TERCER MILENIO S.C..

Comercio, E., 2015. Productores de limón piden asistencia y control de precios. *Productores de limón piden asistencia y control de precios* , 15 Septiembre, p. 3.

Cueva, M. C., Palacios, A. d. J. R. & Jiménez, S. F. R., 2018. *Un Acercamiento a los mercados populares, Realidad y perspectiva en Ecuador*, Cotopaxi, Ecuador: 1ra. Edición 2018, Editorial Universitaria; <http://eduniv.reduniv.edu.ec>.

Diario, E. C., 2017. La Importación de limón aumento 321%. *La importación del limón Sútil*, 3 10, p. 1.

Díaz, S. C., 2017. *Metodología de la Investigación Científica*. Decimoquinta reimpresión ed. Lima: San Marcos .

Florido, R., Mesa, M. & Medero, M. I. P. R. y. H., 2015. *Cultivos Tropicales*, Cuba: <http://ediciones.inca.edu.ec>.

Gardey, J. P. P. y. A., 2013. *Definición de Comercialización*, s.l.: Publicaciones WordPress.

León, D. A. T., 2016. *La Transmisión de precios en el mercado agrícola*, Quito: Tesis.

Ministerio de Agricultura, A. G. y. P., 2015. *Comercialización de cítricos en Santa Elena*, Santa Elena: DPASELENA.

Ministerio de Coordinación de la Producción, E. y. c. e., 2011. *Agenda para la transformación productiva territorial*, Provincia de Santa Elena : Agenda Territorial Santa Elena, pdf.

Morcillo, F. M. & Becker, V. A., 2008. *Economía Principios y Aplicaciones*. McGraw - Hill ed. Argentina: McGraw - Hill.

Morcillo, F. M. & Beker, V. A., 2008. Principios y Aplicaciones, Economía. En: L. S. Arévalo, ed. *Todos por Derecho*. Argentina: McGRAW-Hill, pp. 24 - 33.

MSc, V. C. A., Mg, V. C. O., García, A. M. & Mg., A. P. H., 2014. *Guía técnica sobre el manejo de los cítricos en el Litoral Ecuatoriano*, Portoviejo, Ecuador: Manual Técnico No. 101.

Perero, I. A. M. R., 2016. *MANO DE OBRA Y PRODUCTIVIDAD EN LA CITRICULTURA FAMILIAR DEL VALLE DE RÍO VALDIVIA, SANTA ELENA*, Guayaquil: Trabajo de Titulación.

PIDAASSE, 2011. *Proyecto Integral de Desarrollo Agrícola Ambiental y Social de Forma Sostenible en el Ecuador*, Quito: Ministerio de Agricultura, Acuicultura, Ganadería y Pesca.

Reyes, L. M. P., 2013. *La Encuesta*, Bogota , Colombia : Sala de lectura digital David Wald.

Sampieri, D. R. H., Collado, D. C. F. & Lucio, D. M. d. P. B., 2010. *Metodología de la Investigación*, México: www.FreeLibros.com.

Tamayo, M. T. y., 2012. *El Proceso de la Investigación Científica*. Quinta Edición ed. México: LIMUSA S.A. de C.V..

Telegrafo, E., 2017. Precio y comercialización del limón. *El saco de 42 kg de limón se vende a \$80 en fincas*, Viernes Septiembre, pp. 1 - 1.

Universo, E., 2017. A Plagas se atribuye poca oferta de limón en Ecuador. *A plagas se atribuye poca oferta de limón en Ecuador*, 12 Septiembre, p. 1.

Valarezo Concha, A., Valarezo Cely, O., Mendoza García, A. & Alvarez Plúa, H., 2014. *Guía Técnica sobre el manejo de los cítricos en el litoral ecuatoriano. Manual técnico 101.*, Portoviejo- Ecuador: Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias.

VIFINEX, Agosto de 2001. *Manual técnico Cultivo Ecológico de limón persa (Citrus aurantifolia L.)*. ISBN ed. El Salvador: ISBN.

ANEXOS



Modelo de encuesta

UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA

CARRERA INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
AGROPECUARIAS Y AGRONEGOCIOS

ENCUESTA A CITRICULTORES DE LA ASOCIACIÓN PRIMERO DE MAYO

Objetivo: “Caracterizar la comercialización de limón mediante la recolección de datos entre los productores de la Asociación de Citricultores Primero de Mayo”.

1.- DATOS GENERALES

1.1.- Género

Masculino Femenino

1.2.- Edad

20 – 30 años 31 – 40 años 41 – 50 años
51 – 60 años 60 en adelante

2.- OFERTA

2.1.- Que tipo de limón cultiva?

Sutil Tahití Otro

2.2.- Cuántas hectáreas tiene actualmente?

Menos de 1 ha. 1ha. 2has. Otro

2.3.- Cuántos sacos usted recoge al año?

En época alta En época baja

Cada que tiempo cosecha

| Insecticida | Fungicida | Dosis por Ha | Número de veces al año |
|--------------------|------------------|---------------------|-------------------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Cada semana Cada 15 días Cada mes Otra

Especifique

2.4.- Cuántos sacos le da una planta al año?

Uno Dos Más de tres Otro

2.5.- Cuál es la distancia de siembra de su planta?

2.6.- Cuántas plantas tiene?

2.8.- Cuantos limones tiene un saco?

2.9.- Cuál es el control fitosanitario que usted realiza en la producción:

2.10.- Control de maleza:

| Tipo de herbicida | Dosis por ha / manual | Número de veces al año | Número de mano de obra utilizada |
|--------------------------|------------------------------|-------------------------------|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Si el control de maleza es manual, cuantas veces al año y cuanta mano de obra utiliza

| Tipo de herbicida | Dosis por ha / manual | Número de veces al año | Número de mano de obra utilizada |
|--------------------------|------------------------------|-------------------------------|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

3.- RIEGO

3.1.- Que tipo de riego utiliza?

Riego por goteo Por surco Por inundación Otro

Equipo para riego:

Bomba eléctrica Motobomba

En dependencia del sistema de riego utilizado, cuánto gasta en:

Luz eléctrica Gasolina Diésel Aceite

3.2.- Cada que tiempo riega?

Una vez a la semana Cada quince días

Una vez al mes Especifique

3.4.- Que tipo de abono utiliza?

| Tipo de abono o fertilizante | Dosis por ha /planta | Cuántas veces al año | Número de mano de obra utilizada |
|-------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| Producto | \$ 0,50 a 1,00 | \$ 1,10 a 1,15 | \$ 1,60 a 2,00 | \$ 2,10 a 3,00 | | | OTRO |
|------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--|--|------|
| Por ciento | | | | | | | |
| Época alta | | | | | | | |
| Época baja | | | | | | | |

7.- MARGEN DE UTILIDAD

7.1.- Que beneficios le brinda su actividad citrícola durante el año

Subsistencia Educar a sus hijos Viajar

Comprar cosas para el hogar Otro

8.- Cuáles son los beneficios de pertenecer a una asociación?

| | | | | | |
|----------|--|------------------|--|---------|--|
| Créditos | | Capacitación | | Trabajo | |
| Insumos | | Comercialización | | Otro | |

9.- De donde obtiene el financiamiento para su producción?

| | | | | | |
|-------------------|--|---------------|--|-------------------------|--|
| De la Asociación | | De Chulqueros | | Banco privado / estatal | |
| Banco comunitario | | De Familiares | | Otro | |



Figura 1 A. Visita en el Mercado de La Libertad (03:00 pm)



Figura 2 A. Entrevista con el productor del limón Sr. Pedro Benavides.



Figura 3 A. Entrevista con el comerciante Sr. Ramón Suarez



Figura 4 A. Encuesta con el productor de Limón

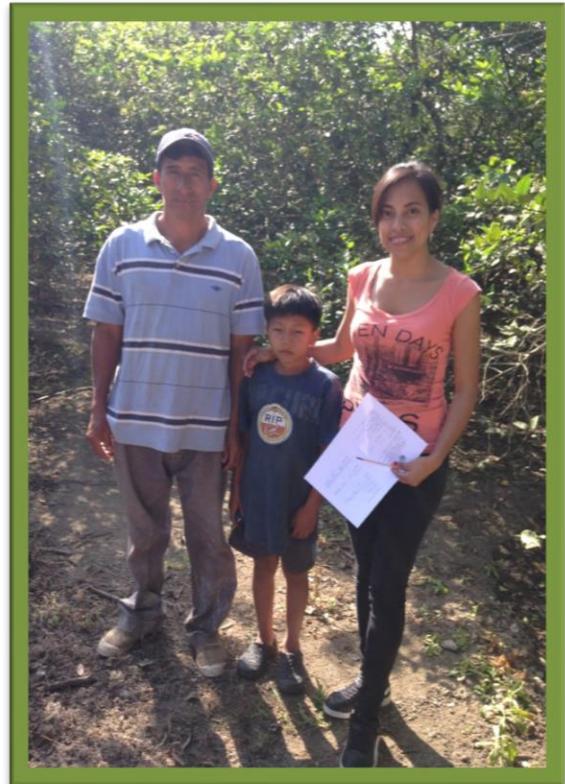


Figura 5 A. Encuesta a socio de la A. de Agricultores y Citricultores P.M.

