



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS AGRICULTORES
DE CULTIVOS DE CICLO CORTO DE LA
COMUNA SAN ANTONIO,
CANTÓN PLAYAS,
AÑO 2015”**

TRABAJO DE TITULACIÓN
Previo a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: JOHN HERNÁN DE LA TORRE LUQUE

TUTOR: ING. JUAN CARLOS CARRIEL WANG, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2014

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS AGRICULTORES
DE CULTIVOS DE CICLO CORTO DE LA
COMUNA SAN ANTONIO,
CANTÓN PLAYAS,
AÑO 2015”**

TRABAJO DE TITULACIÓN
Previo a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: JOHN HERNÁN DE LA TORRE LUQUE

TUTOR: ING. JUAN CARLOS CARRIEL WANG, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2014

La Libertad, 22 de Septiembre del 2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del trabajo de Investigación **“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS AGRICULTORES DE CULTIVOS DE CICLO CORTO, DE LA COMUNA SAN ANTONIO, CANTÓN PLAYAS, AÑO 2015”**, elaborado por el **Sr. DE LA TORRE LUQUE JOHN HERNÁN**, egresado de la Carrera de Desarrollo Empresarial, Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Ingeniero en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, lo apruebo en todas sus partes.

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

DEDICATORIA

Con infinito amor y aprecio dedico este presente trabajo de titulación a mis padres John De La Torre y Miriam Luque, quienes han sido el camino de mi formación profesional y desarrollo espiritual lo que me han llevado a cumplir esta meta anhelada.

JOHN

AGRADECIMIENTO

Mis sinceros agradecimientos a Dios, mis Padres, mi Familia y a todas las personas que estuvieron conmigo dándome ánimo en la realización de mi trabajo de titulación.

A la Presidenta de la Comuna de San Antonio, que me otorgó información para seguir con la elaboración del proyecto investigativo.

A la Universidad Península de Santa Elena por brindar su tiempo y conocimiento para mi fortalecimiento profesional e intelectual.

JOHN

TRIBUNAL DE GRADO

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

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

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

Eco. Hugo Álvarez Plúa, MSc.
PROFESOR DEÁREA

Ab. Joe Espinoza Ayala
SECRETARIO GENERAL

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

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS AGRICULTORES
DE CULTIVOS DE CICLO CORTO DE LA
COMUNA SAN ANTONIO,
CANTÓN PLAYAS,
AÑO 2015”**

Autor: John Hernán De La Torre Luque.

Tutor: Ing. Juan Carlos Carriel Wang, MSc.

RESUMEN

La Comuna San Antonio, perteneciente al Cantón Playas, provincia del Guayas, es una zona agrícola cultivable, tierra altamente productiva pero no explotada en toda su dimensión, por lo que se hace necesario realizar proyectos asociativos, los mismos que buscan que los agricultores reciban los beneficios otorgados por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, como en acceder a: capacitaciones especializadas, para tener un óptimo rendimiento en su producción, productividad y comercialización, que tratan de mejorar la condiciones de vida a través de estos programas, una alternativa de solución, brindada a los poseedores de la tierra, en desarrollar actividades productivas, haciéndolos eficientes, empleando técnicas de cultivos con maquinarias tecnológicas para las plantaciones de ciclo corto. La investigación efectuada propone diseñar un Plan de Asociatividad cuyo proceso es la aplicación del diseño cualitativo y cuantitativo, así como: encuestas, entrevistas y focus group, realizadas en la Comunidad, también se tomó en consideración el método inductivo y deductivo obteniendo la comprobación de la hipótesis planteada teniendo como resultado información de las variables. Tomando en su conjunto el Art. 181 de la Constitución del Ecuador señala: “Fortalecer el desarrollo de organizaciones, redes de productores y consumidores, así como las de comercialización y distribución de alimentos”, según los requerimientos del Plan Nacional del Buen Vivir que expresa en el objetivo 3 “Mejorar la calidad de vida de la población”, que se vincula con la creación de condiciones para satisfacer sus necesidades materiales, psicológicas, sociales y ecológicas, el Art. 6 del Código Orgánico de Comercio e inversiones establece: “El acceso a la tierra y de su fomento integral” y la Ley de Economía Popular y Solidaria, que considera como forma de organización económica, colectiva, el desarrollo de procesos: Producción, intercambio, comercialización, financiamiento, consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos. La aplicación del trabajo asociativo desarrollará una guía que permitirá ser más eficaz y dinámicos mediante el establecimiento de estrategias de comercialización, diferenciación e innovación. El fin es enfrentar los principales problemas de los agricultores de la Comuna San Antonio haciéndolos más competitivos en los mercados, a través de ventas realizadas colectivamente, además de pertenecer a una organización Jurídica, que permitirá el acceso a mercados financieros y tecnológicos.

ÍNDICE GENERAL

| | |
|---------------------------------------|--------------|
| PORTADA | i |
| APROBACIÓN DEL TUTOR..... | ii |
| DEDICATORIA..... | iii |
| AGRADECIMIENTO | iv |
| TRIBUNAL DE GRADO | v |
| RESUMEN..... | vi |
| ÍNDICE GENERAL | vii |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS..... | xii |
| ÍNDICE DE TABLAS..... | xiv |
| ÍNDICE DE CUADROS..... | xvi |
| ÍNDICE DE ESQUEMAS | xvii |
| ÍNDICE DE ANEXOS | xviii |
| | |
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| Tema | 2 |
| El problema de la investigación. | 2 |
| Planteamiento del problema. | 2 |
| Formulación del problema. | 5 |
| Sistematización del problema. | 5 |
| Evaluación del problema. | 5 |
| Justificación del tema. | 7 |
| Objetivos de la Investigación. | 9 |
| Objetivo General. | 9 |

| | |
|--|-----|
| Objetivos Específicos:..... | 9 |
| Hipótesis..... | 10 |
| Operacionalización de las variables. | 10 |
| CAPÍTULO I | 13 |
| MARCO TEÓRICO. | 13 |
| 1.1 ANTECEDENTES..... | 13 |
| 1.3 EFICIENCIA EN LA PRODUCCIÓN DE CULTIVOS DE CICLO CORTO. | 39 |
| 1.4 MARCO LEGAL. | 60 |
| CAPÍTULO II | 65 |
| METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN. | 65 |
| 2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN. | 65 |
| 2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN. | 65 |
| 2.3 TIPOS DE LA INVESTIGACIÓN..... | 66 |
| 2.4 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN..... | 68 |
| 2.6 INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN. | 70 |
| 2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA..... | 72 |
| 2.8 PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN | 75 |
| CAPÍTULO III | 77 |
| 3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN. | 77 |
| 3.1 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENTREVISTA..... | 77 |
| 3.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA | 80 |
| 3.3 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE ACCIÓN PARTICIPANTE O GRUPO FOCAL. | 118 |

| | |
|--|-----|
| CAPÍTULO IV | 121 |
| 4. PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS AGRICULTORES DE CULTIVOS DE CICLO CORTO DE LA COMUNA DE SAN ANTONIO, CANTÓN PLAYAS, AÑO 2015. | 121 |
| 4.1 PRESENTACIÓN. | 121 |
| 4.1.1 DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO. | 123 |
| 4.1.1.1 Filosofía de la Asociación Agrícola..... | 123 |
| 4.1.1.2 Misión de la Asociación Agrícola. | 123 |
| 4.1.1.3 Visión de la Asociación Agrícola. | 124 |
| 4.1.1.4 Valores de la Asociación Agrícola. | 124 |
| 4.1.1.5 Objetivos Estratégicos. | 125 |
| 4.1.2 ANÁLISIS ESTRATÉGICO. | 125 |
| 4.1.2.1 ANÁLISIS INTERNO..... | 127 |
| 4.1.2.1.1 Análisis macro ambiente interno de la Asociación Agrícola. | 127 |
| 4.1.2.2 ANÁLISIS EXTERNO..... | 127 |
| 4.1.2.3 Matriz estratégica Foda de la Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”. | 128 |
| 4.1.2.4 Análisis matriz de evaluación de los factores internos. | 129 |
| 4.1.2.5 Análisis matriz de evaluación de los factores externos. | 130 |
| 4.1.3 CONSTRUCCIÓN DE ESTRATEGIAS. | 131 |
| 4.1.3.1 ESTRATEGIAS DE MARKETING. | 131 |
| 4.1.3.1.1 Estrategia de Precio. | 131 |
| 4.1.3.1.2 Estrategia Plaza..... | 132 |
| 4.1.3.1.3 Estrategia de Producto. | 132 |
| 4.1.3.1.4 Estrategia de Promoción. | 133 |
| 4.1.3.1.5 Estrategia de Comercialización. | 134 |

| | | |
|-----------|---|-----|
| 4.1.3.1.6 | Estrategia de Diferenciación..... | 134 |
| 4.1.4 | ANÁLISIS DE LAS 5 FUERZAS DE MICHAEL PORTER..... | 135 |
| 4.1.4.1 | Poder de negociación con los proveedores..... | 135 |
| 4.1.4.2 | Poder de negociación con los clientes..... | 135 |
| 4.1.4.3 | Rivalidad entre competidores..... | 136 |
| 4.1.4.4 | Amenazas de productos y servicios sustitutos..... | 136 |
| 4.1.4.5 | Amenazas de entrada de nuevos competidores..... | 136 |
| 4.2.1 | ESTRUCTURA INTERNA DE LA ASOCIACIÓN..... | 137 |
| 4.2.1.1 | MANUAL DE FUNCIONES..... | 139 |
| 4.3 | PLAN DE ACCIÓN..... | 143 |
| 4.4 | CRONOGRAMA..... | 144 |
| 4.5 | PRESUPUESTO..... | 145 |
| 4.5.1 | ESTUDIO FINANCIERO..... | 145 |
| 4.5.2 | INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES..... | 145 |
| 4.5.3 | DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS..... | 146 |
| 4.5.4 | BALANCE GENERAL..... | 146 |
| 4.5.5 | PRÉSTAMO BANCARIO..... | 147 |
| 4.5.6 | AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO..... | 148 |
| 4.5.7 | FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO..... | 148 |
| 4.5.8 | INGRESO EN VENTAS..... | 149 |
| 4.5.9 | PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN..... | 149 |
| 4.5.10 | ESTADO DE RESULTADOS..... | 149 |
| 4.5.12 | FLUJO DE CAJA O DE EFECTIVO..... | 152 |
| 4.5.13 | EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO..... | 153 |
| 4.5.14 | ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD..... | 154 |

| | |
|-----------------------------|------------|
| CONCLUSIONES..... | 155 |
| RECOMENDACIONES..... | 156 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 157 |
| ANEXOS | 162 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|-----|
| GRÁFICO 1. Sexo | 80 |
| GRÁFICO 2. Nivel de educación que tiene | 82 |
| GRÁFICO 3. Situación laboral..... | 83 |
| GRÁFICO 4. Actividad agrícola | 84 |
| GRÁFICO 5. Años como agricultor | 85 |
| GRÁFICO 6. Hectáreas que posee | 86 |
| GRÁFICO 7. Venta de productos..... | 87 |
| GRÁFICO 8. Disposición para asociarse | 88 |
| GRÁFICO 9. Beneficios esperados como Asociación | 89 |
| GRÁFICO 10. Beneficios grupo asociativo | 90 |
| GRÁFICO 11. Alianzas estratégicas | 91 |
| GRÁFICO 12. Se cubre con la demanda del mercado | 92 |
| GRÁFICO 13. Necesitan capacitación los agricultores | 93 |
| GRÁFICO 14. Entidades Financieras..... | 94 |
| GRÁFICO 15. Crédito para actividades agrícolas..... | 95 |
| GRÁFICO 16. Propuesta Plan de Asociatividad | 96 |
| GRÁFICO 17. Por qué asociarse..... | 97 |
| GRÁFICO 18. Éxito del Plan de Asociatividad | 98 |
| GRÁFICO 19. Principales productos de consumo | 99 |
| GRÁFICO 20. Compra de productos en la Comuna | 100 |
| GRÁFICO 21. Familiares que se dedican a la agricultura | 101 |
| GRÁFICO 22. Familiares dedicados a la agricultura | 102 |
| GRÁFICO 23. Lugar dónde realiza sus compras | 103 |
| GRÁFICO 24. Forma de compra..... | 104 |
| GRÁFICO 25. Presupuesto para la semana..... | 105 |
| GRÁFICO 26. Gasto diariamente en legumbres | 106 |
| GRÁFICO 27. Gasto semanalmente en legumbres | 107 |
| GRÁFICO 28. Veces en que se realiza sus compras..... | 108 |
| GRÁFICO 29. Lugar donde realiza las compras | 109 |

| | |
|--|-----|
| GRÁFICO 30. Calidad de servicio | 110 |
| GRÁFICO 31. Principales productos de mayor compra | 111 |
| GRÁFICO 32. Compraría en la Comuna San Antonio | 112 |
| GRÁFICO 33. Le gustaría que en la Comuna exista un mercado de legumbres | 113 |
| GRÁFICO 34. Principales productos que más se vende | 114 |
| GRÁFICO 35. Son asequibles los precios de los productos..... | 115 |
| GRÁFICO 36. Servicio que ofrece el mercado de Montebello..... | 116 |
| GRÁFICO 37. Calidad de los productos que compra | 117 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|-----|
| TABLA 1. Sexo | 80 |
| TABLA 2. Nivel de educación que tiene | 82 |
| TABLA 3. Situación laboral | 83 |
| TABLA 4. Actividad agrícola | 84 |
| TABLA 5. Años como agricultor | 85 |
| TABLA 6. Hectáreas que posee | 86 |
| TABLA 7. Venta de productos | 87 |
| TABLA 8. Disposición para asociarse | 88 |
| TABLA 9. Beneficios esperados como Asociación | 89 |
| TABLA 10. Beneficios grupo asociativo | 90 |
| TABLA 11. Alianzas estratégicas | 91 |
| TABLA 12. Se cubre con la demanda del mercado | 92 |
| TABLA 13. Necesitan capacitación los agricultores..... | 93 |
| TABLA 14. Entidades Financieras..... | 94 |
| TABLA 15. Crédito para actividades agrícolas..... | 95 |
| TABLA 16. Propuesta Plan de Asociatividad | 96 |
| TABLA 17. Por qué asociarse | 97 |
| TABLA 18. Éxito del Plan de Asociatividad | 98 |
| TABLA 19. Principales productos de consumo | 99 |
| TABLA 20. Compra de productos en la Comuna | 100 |
| TABLA 21. Familiares que se dedican a la agricultura..... | 101 |
| TABLA 22. Familiares dedicados a la agricultura | 102 |
| TABLA 23. Lugar dónde realiza sus compras | 103 |
| TABLA 24. Forma de compra..... | 104 |
| TABLA 25. Presupuesto para la semana..... | 105 |
| TABLA 26. Gasto diariamente en legumbres | 106 |
| TABLA 27. Gasto semanalmente en legumbres | 107 |
| TABLA 28. Veces en que se realiza sus compras | 108 |
| TABLA 29. Lugar donde realiza las compras | 109 |

| | |
|---|-----|
| TABLA 30. Calidad de servicio | 110 |
| TABLA 31. Principales productos de mayor compra | 111 |
| TABLA 32. Compraría en la Comuna San Antonio | 112 |
| TABLA 33. Le gustaría que en la Comuna exista un mercado de legumbres | 113 |
| TABLA 34. Principales productos que más se vende | 114 |
| TABLA 35. Son asequibles los precios de los productos..... | 115 |
| TABLA 36. Servicio que ofrece el mercado de Montebello | 116 |
| TABLA 37. Calidad de los productos que compra | 117 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|---|-----|
| CUADRO 1. Trabajo Asociativo. | 11 |
| CUADRO 2. Eficiencia en la producción de cultivos de ciclo corto. | 12 |
| CUADRO 3. Población. | 72 |
| CUADRO 4. Muestra. | 74 |
| CUADRO 5. Factores Internos. | 127 |
| CUADRO 6. Factores Externos. | 127 |
| CUADRO 7. Matriz Estratégica Foda. | 128 |
| CUADRO 8. MEFI de la Asociación Agrícola. | 129 |
| CUADRO 9. MEFE de la Asociación Agrícola. | 130 |
| CUADRO 10. Lista de precios de los productos Agrícolas. | 131 |
| CUADRO 11. Plan de Acción. | 143 |
| CUADRO 12. Cronograma para la propuesta. | 144 |
| CUADRO 13. Inversión de activos fijos. | 145 |
| CUADRO 14. Depreciación de activos fijos. | 146 |
| CUADRO 15. Balance General Proyectado. | 147 |
| CUADRO 16. Préstamo Bancario. | 147 |
| CUADRO 17. Amortización del Préstamo Bancario. | 148 |
| CUADRO 18. Estructura del Financiamiento. | 148 |
| CUADRO 19. Ingreso por ventas anuales. | 149 |
| CUADRO 20. Recuperación de la Inversión. | 149 |
| CUADRO 21. Estado de Resultados. | 150 |
| CUADRO 22. Costos Fijos. | 151 |
| CUADRO 23. Costos Variables. | 151 |
| CUADRO 24. Cálculo del Punto de Equilibrio. | 151 |
| CUADRO 25. Flujo de caja proyectado. | 153 |
| CUADRO 26. Saldo del flujo de caja proyectado. | 153 |
| CUADRO 27. TIR y VAN del Proyecto. | 154 |
| CUADRO 28. Análisis de Sensibilidad. | 154 |

ÍNDICE DE ESQUEMAS

| | |
|--|-----|
| ESQUEMA 1. Características de la Asociatividad. | 19 |
| ESQUEMA 2. Modelos de Asociatividad. | 20 |
| ESQUEMA 3. Modelo 1 funcionamiento de una Red Empresarial..... | 21 |
| ESQUEMA 4. Preguntas para elaborar una visión. | 23 |
| ESQUEMA 5. Preguntas para elaborar la misión. | 24 |
| ESQUEMA 6. Estrategias de Marketing mix. | 28 |
| ESQUEMA 7. Análisis del entorno competitivo con base al modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter. | 30 |
| ESQUEMA 8. Flujograma Proceso de Producción. | 41 |
| ESQUEMA 9. Flujograma procedimiento de la información. | 76 |
| ESQUEMA 10. Modelo estratégico asociativo de la propuesta. | 122 |
| ESQUEMA 11. Logotipo de la Asociación Agrícola | 123 |
| ESQUEMA 12. Canal de distribución de la Asociación Agrícola..... | 132 |
| ESQUEMA 13. Estrategia de promoción “PUSH”..... | 134 |
| ESQUEMA 14. Estructura de la Asociación Agrícola “Sembrando el Futuro”. | 138 |
| ESQUEMA 15. Gráfico del Punto de Equilibrio. | 152 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | |
|---|-----|
| ANEXO 1. Oficio enviado a la presidenta de la Comuna de San Antonio para aplicar el proyecto. | 162 |
| ANEXO 2. Matriz de Consistencia. | 163 |
| ANEXO 3. Entrevista realizada a los directivos de la Comuna de San Antonio..... | 164 |
| ANEXO 4. Encuesta realizada a los agricultores de la Comuna. | 166 |
| ANEXO 5. Encuesta realizada a los posibles clientes potenciales..... | 169 |
| ANEXO 6. Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna de San Antonio..... | 171 |
| ANEXO7. Guía de grupo focal. | 173 |
| ANEXO 8. Acta de compromiso firmado por los agricultores interesados en asociarse. | 179 |
| ANEXO 9. Fotos tomadas del proyecto. | 182 |

INTRODUCCIÓN

La Propuesta de un Plan de Asociatividad para los agricultores de cultivos de ciclo corto, tiene como objetivo principal, establecer un Modelo Asociativo Estratégico el mismo que accederá a mejorar la gestión de los agricultores, en obtener asistencia técnica, capacitación, comercialización y financiamiento, lo que permitirá tener un óptimo rendimiento en su producción; una vez asociados optimizará la productividad, siendo más eficientes.

En el Capítulo primero, se establece la fundamentación teórica, desarrollando cada una de las variables como: el trabajo asociativo y la producción de cultivos de ciclo corto, considerando de suma importancia el marco legal que tiene soporte en la Constitución de la República, Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, Plan del Buen Vivir, Código Orgánico de Comercio e Inversiones.

En el Capítulo segundo, se desarrolla la Metodología de la investigación, Diseño, Modalidad, aplicando la Investigación Descriptiva, Bibliográfica, De campo, la misma que permitió dar respuestas a la sistematización del problema.

En el Capítulo tercero, se procedió al análisis de los resultados de la indagación efectuada mediante la aplicación de técnicas e instrumentos de investigación como las encuestas, entrevistas, y el grupo focal aplicado a los agricultores, obteniendo como consecuencia de no poseer maquinarias tecnológicas para la producción, capacitaciones especializadas, programas.

En el Capítulo cuarto se diseña como Modelo Asociativo Estratégico escogido y planteado, en el capítulo primero, el mismo que sustentará a la solución de la problemática como es la incidencia del trabajo asociativo en los agricultores, y la eficiencia en la producción de cultivos de ciclo corto en la Comuna de San Antonio del Cantón Playas.

Tema.

Plan de Asociatividad para los agricultores de cultivos de ciclo corto de la Comuna San Antonio, Cantón Playas, año 2015”

El problema de la Investigación.**Planteamiento del Problema.**

En la Comuna de San Antonio los agricultores dedicados al sembrío de ciclo corto no realizan trabajos asociativos debido a que muy poco conocen lo que es asociarse, por lo que se origina una problemática en el sector, no poseen ayuda por parte del Gobierno Central para desarrollar sus actividades productivas y capacitaciones otorgadas por el MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca).

La marcada competencia entre los comuneros de San Antonio muestra un claro desorden entre los agricultores, que van desde la comercialización de los productos en forma individual a bajos costos, lo que ocasiona que se dé una poca rentabilidad, afectándolos económicamente así como a la comunidad por los bajos de ingresos familiares, además a esto se suma el restringido mercado local y externo de los productos cultivados en la Comuna.

El proyecto contempla como ámbito de aplicación la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, a fin de cumplir con el proceso de producción y comercialización de los productos cultivables del sector, para esto es necesario que la comunidad estudien la forma de agruparse en base a las actividades económicas productivas afines.

Situación actual del problema.

La Comuna San Antonio presenta una alta tasa de migración hacia la Ciudad durante el día, debido a la poca oferta de trabajo, se han abandonado los cultivos de ciclo corto en época invernal ante la escases de lluvias, el trabajo comunitario ha sido desplazado por el trabajo a destajo por los pocos habitantes que se han quedado en forma permanente en la población; en la observación in situ, se pudo constatar que existen pequeñas extensiones de tierra cultivadas con escasa producción, con insuficiente tecnología.

Siendo la zona un sector netamente agrícola, no logra competir con grandes empresas que tienen un alto volumen de producción, nivel de ventas, número de trabajadores, volumen de activos. Los pequeños agricultores no se incorporan al sector productivo, ni acceden al crédito financiero y la aportación de los insumos por parte del gobierno central.

Situación futura del problema.

De continuar con este escenario, la población en la comuna disminuirá y la propiedad de la tierra caerá en otras manos sin darle la utilidad necesaria que vaya a favorecer a la comunidad y por consiguiente la estabilidad de la comuna se verá afectada, por ello es necesario implementar un proyecto que se encamine a fortalecer la unión de la población y la participación activa en los problemas y economía de la Comuna.

Con la implementación del Plan de Asociatividad los socios agrícolas trabajan en forma mancomunada, se aprovechan la capacitación, la adquisición de semilla, trabajan en red de socios, incrementan la producción, mejoran la calidad de vida, buscan financiamiento económico, ejecutan planes de desarrollo con características agroecológicas y existen una gran diversidad de cultivos de ciclo corto que aportan a la seguridad alimentaria de la localidad y sectores aledaños.

Alternación de solución del problema.

La ejecución de un Plan de Asociatividad, en la Comuna de San Antonio tiene la finalidad de contribuir con el desarrollo económico de la comunidad y del país, a través de la organización de los agricultores buscan mejoras para la producción, productividad, competitividad, implementando estrategias para el desarrollo y conservación del suelo mediante cultivos de ciclo corto; con buenas prácticas y la utilización de los callejones junto la rotación de cultivo.

Con la ayuda de todos los colaboradores se puede obtener un mejor rendimiento dentro de la producción, para ello es necesario la aportación de cada uno con las pautas dadas por el líder de la Asociatividad, trabajando con organización y seriedad en beneficio de la empresa y de sus socios. Si tomamos en consideración los elementos anteriormente señalados, se pueden elegir los cultivos que más convienen.

Delimitación del problema de investigación.

✚ **Área:** Producción - Financiamiento - Comercialización.

✚ **Aspecto:** Económico

✚ **Campo:** Agrícola

✚ **Tiempo:** 6 meses.

✚ **Tema:** Incidencia del trabajo Asociativo, en la producción de cultivos de ciclo corto de los agricultores de la Comuna San Antonio, Cantón Playas.

✚ **Propuesta:** Plan de Asociatividad de la Comuna San Antonio, Cantón Playas, dirigido a los agricultores de cultivos de ciclo corto.

Formulación del problema.

¿De qué manera incide el trabajo asociativo, en la eficiencia de la producción de cultivos de ciclo corto, para los agricultores de la comuna San Antonio, Cantón Playas, año 2015?

Sistematización del problema.

- ✚ ¿Cómo incide el trabajo asociativo en los agricultores de la Comuna de San Antonio, Cantón Playas?
- ✚ ¿De qué manera afectará el trabajo asociativo en los agricultores, de la Comuna en San Antonio, Cantón Playas?
- ✚ ¿Cuáles serían los resultados y proyecciones esperadas en la eficiencia en la producción de cultivos de ciclo corto a mediano y largo plazo por parte de los agricultores en la Comuna de San Antonio, Cantón Playas?
- ✚ ¿Qué factores influyen en eficiencia en la producción de cultivos de ciclo corto de los agricultores en la Comuna de San Antonio, Cantón Playas?
- ✚ ¿Qué estrategias utilizará o empleará el Plan de Asociatividad para la eficiencia en la producción de los agricultores de cultivos de ciclo corto en la Comuna San Antonio, Cantón Playas?

Evaluación del problema.

Delimitado: El proyecto favorecerá a los agricultores de la Comuna San Antonio, del Cantón Playas mejorando el nivel de participación y producción en los cultivos de ciclo corto a mediano y largo plazo.

Claro: La influencia del trabajo asociativo se desarrollará con normalidad y eficiencia en el transcurso del primer año debido a sus procesos que se implantarán y contribuirán con el desarrollo de la Asociatividad con los procesos debidos, cuya finalidad es el aporte de conocimiento y de trabajo para la comunidad y del País.

Evidente: De manera directa mediante la observación y la transparencia, se puede dar a conocer el proceso que se llevará, en la asociación es sus debidos procesos, con la parte legal que se debe de tener en la Asociatividad se llevará un excelente funcionamiento para poder llevar a cabo las diversas funciones de la Asociatividad y de sus asociados que desean asociarse para obtener muchos beneficios y resultados a futuros.

Concreto: El proyecto ayudará a las personas que pertenecen a la comunidad de San Antonio y los que deseen asociarse a conseguir metas de una manera concreta las mismas que se desarrollan en cada una de las áreas con transparencia en sus procesos y actividades.

Relevante: El proyecto es relevante porque ofrece completar un alto nivel para la Asociatividad y productividad del medio y contribuir con el desarrollo económico local y del país.

Original: En esta comunidad no se ha desarrollado un proyecto parecido con enfoque en la Asociatividad y productividad, por lo que es original y totalmente inédito.

Factible: El proyecto es de carácter factible y viable, debido a los recursos materiales, tecnológicos, económicos, que van hacer otorgados por el Estado, siendo un apoyo necesario, para desarrollar la actividad agrícola dentro de la Comunidad, esto está basado en el Plan de trabajo.

Justificación del tema.

Luego de realizar un diagnóstico situacional o real de la productividad agrícola de la Comuna San Antonio, se justifica el diseño de un Plan de Asociatividad para los agricultores de cultivos de ciclo corto de este sector, donde se toma en consideración la voluntad de asociarse de unirse y construir confianza. Según Rosales R, (2006), considera:

“La Asociatividad se puede establecer para múltiples propósitos desde el financiamiento hasta la investigación conjunta de determinado problema y, al mismo tiempo, abarcar las diferentes etapas de los procesos básicos de las empresas, a saber, diseño, manufactura, comercialización, servicio post-venta, entre otros” Pág. # 80

La Asociatividad generará desarrollo para los agricultores y para la comunidad, cuya finalidad será competir con producción diversificada, de bajo precio y calidad, con un buen estudio de mercado se potenciará la fase de sustentar y sostener al mercado interno y externo. Al cumplir con el objetivo de segmentar el mercado, ocasionará la participación de todos, según Perales, (2003), resume la Asociatividad como:

“Una serie de coaliciones formales entre dos o más organizaciones a fin de llevar a cabo empresas en el corto plazo, originadas en relaciones oportunistas o permanentes que se desarrollan como una forma de Asociatividad entre los participantes” Pág. # 19

Con este proyecto, se cumplirá objetivos como el de mejorar el desarrollo económico sectorial, el nivel de calidad de vida de las familias, de los socios, el ofertar productos de primera necesidad, conseguir mercados para la comercialización, ser competitivos por la calidad de productos, concibe la Asociatividad como el motor productivo de la comunidad. El plan contempla también mediante la actividad agrícola, como se puede velar por el respeto a la

madre naturaleza y el buen vivir sembrando: maíz, sandía, fréjol, soya, pimienta, tomate, cebolla, papaya, haba, yuca, camote; que forman parte de la dieta regular de las familias ecuatoriana, es decir, son productos altamente nutritivos y 100% naturales, con una alta demanda dentro del mercado local y que en la mayoría de los casos emplea la mano de obra de los miembros de la familia.

La puesta en marcha de prácticas amigables con el medio ambiente, a la vez de mejorar los niveles de productividad y valor nutricional de los productos, beneficiará a los agricultores de cultivos de ciclo corto por cuanto va a aportar con una investigación útil donde se va a contribuir con el desarrollo de la Comuna San Antonio.

La investigación y propuesta se realizará en la población económicamente activa de la Comuna San Antonio del Cantón Playas, además de permitir hacer un análisis de la realidad presente, apunta a desarrollar en los comuneros el nivel de participación y unidad. Cada una de las técnicas de investigación está encaminada a obtener datos o información de varias personas mediante un cuestionario de preguntas preestablecidas, y análisis estadístico a través de instrumentos de evaluación (encuestas y grupo focal). Para el autor Galindo Cáceres J, (2004), resalta que:

“Se entiende que aquí se configura la guía de operaciones, muchas de las cuales pueden intercambiarse sin modificar sustantivamente el resultado, tal vez sólo un poco. Es aquí donde opera el estratega, el visionario de la investigación a corto plazo, por el tiempo que dura un proyecto particular” Pág. # 320

A todo esto se suma el análisis de los mercados, las estrategias de mercadeo, las necesidades de la demanda, los costos y presupuestos que determinarán la metodología más adecuada con el fin de afrontar las necesidades del mercado de manera satisfactoria.

Objetivos de la Investigación.

Objetivo General.

Diseñar un Plan de Trabajo Asociativo, en base a un estudio investigativo, para la eficiencia en la producción de los agricultores de cultivos de ciclo corto, de la Comuna San Antonio, Cantón Playas, Año 2015.

Objetivos Específicos:

1. Establecer como incide el trabajo asociativo en los agricultores de cultivos de ciclo corto de la Comuna de San Antonio.
2. Identificar de qué manera afectará el trabajo asociativo en los agricultores de cultivos de ciclo corto de la Comuna de San Antonio.
3. Determinar cuáles serían los resultados y proyecciones esperadas en la eficiencia de la producción de cultivos de ciclo corto a mediano y largo plazo por parte de los agricultores de la Comuna de San Antonio.
4. Evaluar qué factores influyen en la eficiencia de la producción de cultivos de ciclo corto de los agricultores de la Comuna de San Antonio.
5. Determinar que estrategias utilizará o empleará el Plan de Asociatividad para el desarrollo productivo de los agricultores de cultivos de ciclo corto de la Comuna de San Antonio.

Hipótesis.

El trabajo asociativo incide positivamente en la eficiencia de la producción de cultivos de ciclo corto para los agricultores de la Comuna de San Antonio, Cantón Playas, año 2015.

✚ Trabajo Asociativo.

✚ Eficiencia en la Producción de Cultivos de ciclo corto.

Operacionalización de las variables.

El término variable se define como: las características o atributos que admiten diferentes valores. Según D' Ary, Jacobs y Razavieh, (1982), “existen muchas formas de clasificación de las variables, no obstante en este trabajo se clasifica de acuerdo con el sujeto de estudio y el uso de las mismas”, por tanto las variables utilizadas toman como referencia la Asociatividad de los agricultores y la productividad.

La operacionalización de variables es un proceso que nos orienta en el trabajo investigativo y consta de:

Hipótesis, Variables, Definición, Indicadores, Ítems; Instrumentos que se va a correlacionar y trabajar a lo largo del proyecto, por ende su ejecución dependen de la formulación de cada dimensión respectiva, Según el autor Ávila Acosta, (2001), Manifiesta que las variables “Expresan sus características, atributos o aspectos que se desean conocer, explicar, dimensionar, y estudiar con el objetivo investigado” Pág. # 107

CUADRO 1. Trabajo Asociativo.

| Variables | Definiciones | Dimensión | Indicadores | Ítems | Instrumentos |
|--|---|---------------------------|--|--|--|
| Independiente Trabajo Asociativo | Según los autores Valencia Ramírez, Ricardo Muñoz Eraso y Janeth Patricia la define como un proceso asociativo que surge como componente de participación entre organizaciones, empresas, personas o territorios en donde cada participante, conservando su independencia jurídica y autonomía, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto, para la búsqueda de objetivos comunes de los agricultores de la Comuna de San Antonio. | Asociatividad. | -Gestión. -Estructuración. -Madurez. -Productiva. -Declinación | ¿Estaría dispuesto a asociarse? ¿Está usted de acuerdo que los agricultores necesitan capacitaciones permanentes para mejorar su capacidad productiva? | Encuestas y Entrevistas |
| | | Mecanismo de cooperación. | -Colaboración -Acuerdos | ¿Considera usted que existe mayor beneficio al formar parte de un grupo asociativo? ¿Está usted de acuerdo que es importante alianzas estratégicas para mejorar la actividad agrícola? ¿Considera que las alianzas asociativas son un proceso que origina cambio a los grupos asociativos? | |
| | | Esfuerzo conjunto. | -Organización del trabajo. | ¿De qué manera realiza sus ventas de sus productos que cultiva? ¿La actividad que realiza es totalmente agrícola? | |
| | | Objetivos comunes. | -Alianzas Estratégicas. -Liderazgo en las asociaciones. | ¿Qué beneficios esperaría usted como asociación? ¿Considera usted que implementando, este proyecto asociativo en la Comuna, ayude a generar fuentes de empleo y mejorar la calidad de vida de los habitantes? | |

Fuente: Variable Independiente

Elaborado por: John De La Torre Luque

CUADRO 2. Eficiencia en la producción de cultivos de ciclo corto.

| Variables | Definiciones | Dimensión | Indicadores | Ítems | Instrumentos |
|--|---|--|---|--|--|
| Dependiente Eficiencia en la producción de cultivos ciclo corto. | Se define como gestión de toda actividad económica manteniendo relaciones con proveedores para la compra de insumos, aporta valor agregado a la producción y planificación de las medidas de comercialización y venta del producto para competir en el mercado. | Gestión de compra. | -Semillas -Fertilizantes -Plaguicidas | ¿Tienen dificultades los agricultores al momento de realizar préstamos bancarios para la actividad agrícola? | Encuestas y Entrevistas |
| | | Proceso de Producción. | -Siembra -Cultivos -Cosecha | ¿Cuáles son las principales actividades a la que se dedica su comunidad? | |
| | | Productos de ciclo corto cultivables en la zona. | -Tomate -Cebolla -Pimiento -Maíz | ¿Para implementar este tipo de proyecto agrícola, existen las condiciones favorables para el desarrollo productivo en la Comuna? | |
| | | Comercialización y Mercado. | -Capacidad para ofrecer. | ¿La comercialización y distribución de sus productos cubre la alta demanda del mercado interno y externo? ¿Cuáles son los principales productos que distribuye? | |

Fuente: Variable Dependiente

Elaborado por: John De La Torre Luque

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO.

1.1 ANTECEDENTES.

El trabajo asociativo se define como un mecanismo de cooperación en donde cada participante, decide voluntariamente participar en esfuerzo conjunto, para la búsqueda de objetivos, oportunidades y metas comunes lo que les permite tener mayores accesos a financiamiento manteniendo su autonomía. Beltrán A, (2007), Manifiesta que el proceso de Asociatividad Empresarial:

“Estimula la configuración de sistemas empresariales que buscan la formación de entornos competitivos e innovadores mediante el aprovechamiento de determinadas externalidades derivadas de su agrupación en el territorio, así como también de las ventajas asociadas a la tradición empresarial del territorio y las relaciones comerciales y de cooperación para competir ligadas a la proximidad” Pág. # 14

El trabajo en conjunto, permite implementar estrategias colectivas que ayuden al fortalecimiento y desarrollo de la comunidad logrando ser más competitivos, innovadores y productivos en el contexto local y externo, a esto se suma el acceso a las tecnologías dentro de las Organizaciones, ayudando a fortalecer al grupo de personas y al trabajo en conjunto, el autor Lozano M, (2007), la define como:

“Una estrategia de colaboración colectiva que persigue la creación de valor a través de la concreción de objetivos comunes que contribuyen a superar la escasez de escalas individuales y a incrementar la competitividad, herramienta que es necesaria para la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas” Pág. # 375

La eficiencia en la producción de cultivos, se refiere a la implementación de tecnologías es utilizada para el incremento y productividad de los cultivos, fertilizantes, plaguicidas, más insumos para las plantaciones de ciclo corto, con un menor impacto ambiental, la eficiencia contrabalancea la idea de los modelos de alta producción.

Al aplicar la eficiencia es de vital importancia cuyas actividades son efectuadas con la colaboración de sus familiares no remunerados, el uso de equipos tecnológicos, orientada a un mercado consumidor predominantemente local, y que son administradas por sus propietarios que también realizan faenas agrícolas.

- ✚ La mejora en la eficiencia en los cultivos se logra identificando e incorporando los factores que permiten expresar la ley del óptimo.
- ✚ La intensificación productiva mejora los indicadores físicos y ecológicos pero no necesariamente los indicadores económicos de los sistemas.

La actividad tiene relaciones con otras de la finca para aprovechar los sub productos, la familia interviene con su mano de obra en el cuidado de los cultivos de ciclo corto y obtiene productos como maíz, arroz, frejol y soya para la alimentación familiar. Una parte de la producción, especialmente maíz, soya, trigo tropical y capulí se destina para la elaboración de balanceados caseros para los menores los mismos que proporcionan huevos y carne e ingreso económicos.

El alto grado de autonomía de las empresas participantes hace posible que cada empresa maneje sus propios recursos y beneficios de formas diferentes, pero con la condición de que cumpla con la cuota de esfuerzo que le corresponde. Para López Cerdán, C. (2006). “la metodología de promoción de las actividades asociativas “sugiere poner especial atención en algunas características de operación de los proyectos” Pág. # 45

Un Plan de Asociatividad, tal como se ha señalado, constituye uno de los caminos posibles para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas; y no sólo para lograr la supervivencia en mercados cada vez más abiertos a la competencia, sino rescatar formas alternativas de riqueza y equidad para este sector a través de la cooperación.

La Asociatividad se ha constituido en un mecanismo eficaz para construir el Sistema de Economía Social y Solidaria, porque aumenta y mejora las fuentes de trabajo, contribuye al desarrollo económico, a la práctica de la democracia, a la preservación de la identidad, a la equitativa distribución de la riqueza y a la inclusión económica y social.

El Plan de Asociatividad congregó a los agricultores que se dedican a la siembra y cosecha de productos de ciclo corto; con la única finalidad de mejorar el desarrollo económico sectorial, el nivel de calidad de vida de las familias de los socios, ofertar productos de primera necesidad, conseguir mercados para la comercialización, ser competitivos por la calidad de los productos.

Según el autor Raúl Poliak, (2001), manifiesta que.... “la Asociatividad vincula acuerdos, alianzas, redes, pero que fundamentalmente es una estrategia de colaboración colectiva en base a objetivos comunes” Pág. 4. Es decir La Asociatividad es una organización colectiva de trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios de las mismas características, cuyo fin está orientado al Buen Vivir.

1.2 TRABAJO ASOCIATIVO.

La Asociatividad se ha constituido en un mecanismo eficaz para construir el sistema de economía social y solidaria, porque aumenta y mejora las fuentes de


trabajo, contribuye al desarrollo económico, a la práctica de la democracia, a la preservación de la identidad, a la equitativa distribución de la riqueza y a la inclusión económica y social. Según el autor ROMERO, (2002), la define como:


“Una estrategia orientada a potenciar el logro de una ventaja competitiva por parte de una empresa mediante la cooperación o el establecimiento de acuerdos con otras empresas, para la realización de una serie de actividades dentro de la cadena de valor del producto o servicio, que conduzcan a una mayor presencia de la empresa en uno o más mercados” Pág. # 137

La Asociatividad es una organización colectiva de trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios de las mismas características, cuyo fin está orientado al buen vivir en armonía con la naturaleza, sobre todo el lucro y la acumulación de capital. Muchas de las asociaciones están conformadas por familias, amigos o pequeñas comunidades dedicados a la producción de bienes y servicios destinados al auto-consumo o a su venta en el mercado, con el fin de generar autoempleo, e ingresos para su auto-subsistencia.

1.2.1 Tipos de Asociatividad.

Entre los principales tipos de Asociatividad. Según Vegas, (2008), existen 6 tipos a continuación se muestra cada uno de ellos:

-  **Redes de Cooperación:** Tienen relación de independencia relativa, conservan vínculos cooperativos para realizar acciones unidas y coordinadas. Se trabaja en equipo sin renunciar a trabajar de modo independiente.

-  **Articulación Comercial:** La relación que se establece es continua mediante un agente intermediario o un gestor de negocios.

- ✚ **Alianza en Cadenas Productivas:** Desempeñan varias etapas de acuerdo al proceso productivo. (producción, transformación, distribución y comercialización), fragmentando el trabajo, de tal forma que corresponden a cada uno efectuar una actividad diferente.

- ✚ **Alianza en Clusters:** Los actores se encuentran interrelacionados por su actividad, por lo que se asemejan a las cadenas productivas.

- ✚ **Joint Venture:** Se conforma de una nueva sociedad esta puede ser creada por dos o más personas con personalidad jurídica independiente pero ésta a su vez se encuentra subordinada a las tácticas competitivas de las empresas propietarias, por lo tanto la participación involucra la aportación de capitales, tecnología, capacidad productiva.

- ✚ **Consortios:** Son aquellas que se asocian con un número dos o más personas participan en una actividad concreta o un determinado negocio cuyo propósito es conseguir beneficios económicos.

1.2.2 Definición de Asociatividad.

Se la define como la articulación y agrupación de empresas comprometidas a su debido desarrollo dentro de una misma actividad direccionándose en sus objetivos estrategias para llegar a sus metas propuestas. Para Tobar J. (2007), manifiesta que:

“Aparece la figura de la Asociatividad para mejorar el negocio agrícola, ésta supone el protagonismo de los productores y productoras y también un fuerte compromiso de las instituciones de apoyo para garantizar asistencia técnica, capacitación, servicios de información, comercialización y financiamiento” Pág. # 9

La Asociatividad es un término recurrente, sobre todo cuando hace referencia a las estrategias de subsistencia de las empresas de menor tamaño ante los procesos de expansión e integración económica; es vista como un asunto de urgencia para reorganizar la estructura productiva del país. Para los siguientes autores Valencia Ramírez, Ricardo Muñoz Eraso, y Janeth Patricia, (2006), definen la Asociatividad como un mecanismo de participación entre empresas que conservan su independencia en la búsqueda de un ideal común”

1.2.2.1 Conceptos básicos para orientar la Asociatividad empresarial.

La Asociatividad empresarial demuestra los siguientes conceptos básicos a continuación se detallan:

- ✚ **Asociatividad horizontal:** Se considera Asociatividad horizontal a aquellas empresas que compiten entre ellas que se dedican a la misma actividad productiva tiene como finalidad lograr economías de escala o reducir excesos de capacidad.

- ✚ **Asociatividad vertical:** La Asociatividad vertical son empresas que operan separadas en la misma cadena productiva tienen como objetivo de complementación en la cadena agro-productiva alimenticia.

- ✚ **Asociatividad gremial:** La Asociatividad gremial está conformada por microempresarios individuales y corporativas.

1.2.3 Importancia del Plan de Asociatividad.

Es de vital importancia implementar un Plan de Asociatividad, lo que significa dar solución a los problemas surgidos, busca atender las necesidades de las familias, y

de los sectores aledaños donde vaya a implementarse un proyecto social, según el comentario de RURALTER-Snv-Intercooperation-Agraria, (2008), la define como “estudio regional sobre factores de éxito de empresas asociativas” Pág. # 88

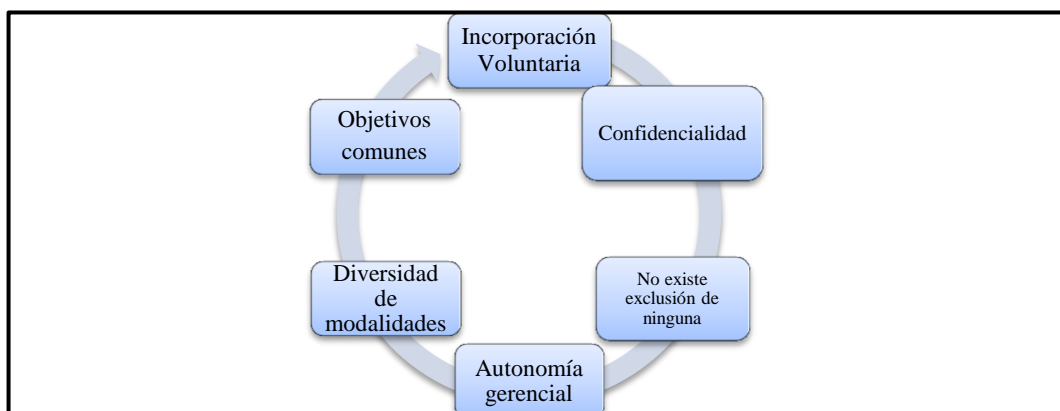
1.2.4 Características del Plan de Asociatividad.

Revisando los documentales sobre las características principales de una. Para Kaes, R. (2008).- Manifiesta que en su libro Procesos asociativos e interdiscursividad en los grupos enseña que:

“La Asociatividad es un proceso bastante complejo que abarca una considerable gama de posibilidades pero siempre persigue como objetivo fundamental unir fuerzas para alcanzar el éxito conjunto. Previamente al desarrollo de modalidades de asociación es necesario que se den ciertas condiciones específicas que permitan la sustentabilidad de las mismas” Pág. # 1

Entre las principales características de la Asociatividad se mencionan las siguientes:

ESQUEMA 1. Características de la Asociatividad.



Fuente: Alexa Flores Asociatividad de MIPYMES, año 2006

Elaborado por: John De La Torre Luque

1.2.5 Ventajas de la Asociatividad.

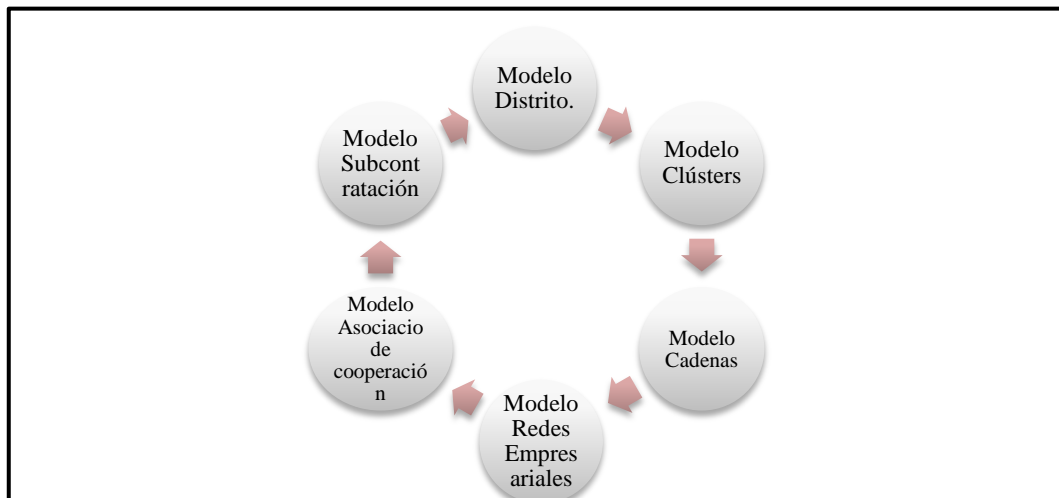
Se determinan las siguientes ventajas, lo que les permite a las organizaciones tener un mejor rendimiento en su producción:

- ✚ Comercialización en forma conjunta de su producción.
- ✚ Mejora su capacidad competitiva.
- ✚ Aplica mecanismos de cooperación.
- ✚ Financiamiento de gastos operativos comunes.
- ✚ Aumento de la producción
- ✚ Poder de negociación.
- ✚ Acceso a la tecnología y financiamiento.
- ✚ Participan de los riesgos y costos.

1.2.6 Modelos del Plan de Asociatividad.

Los modelos Asociativos tomados en consideración para la propuesta son los siguientes:

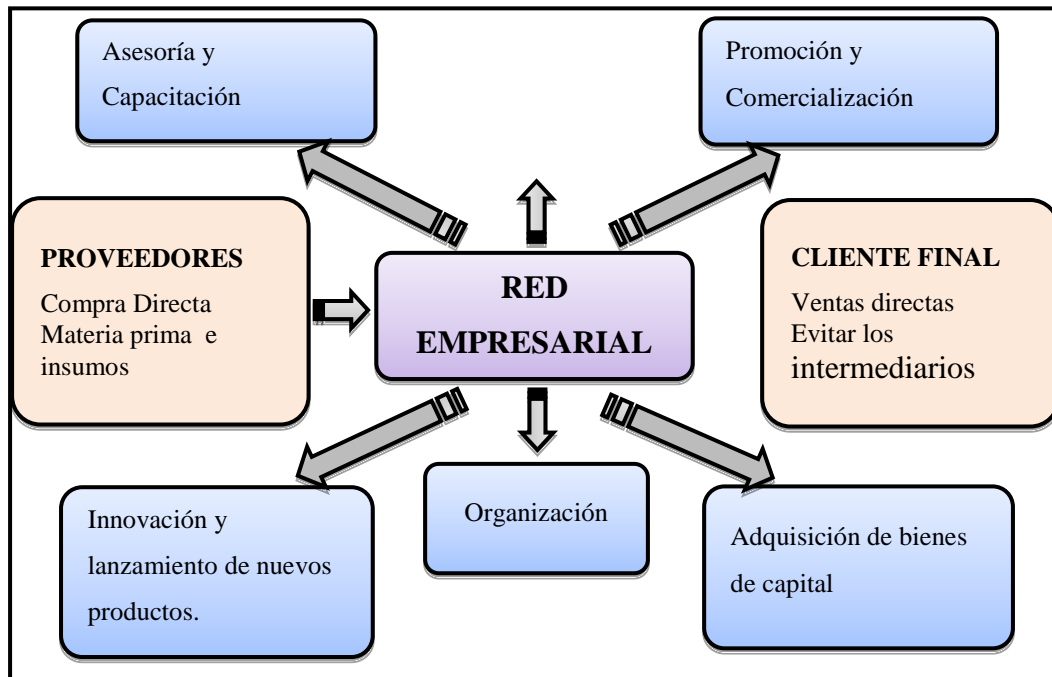
ESQUEMA 2. Modelos de Asociatividad.



Fuente: Asociatividad Empresarial, año 2005

Elaborado por: John De La Torre Luque

ESQUEMA 3. Modelo 1 funcionamiento de una Red Empresarial.



Fuente: López Cerdán, C. año 2006

Elaborado por: John De La Torre Luque

Unos de los modelos investigados que se podrían utilizar para el presente proyecto investigativo es el de redes empresariales para desarrollar en la propuesta consta de: asesoría y capacitación, financiamiento, promoción y comercialización, proveedores, sirve como sustento investigativo para determinar cada uno logrando identificar, los beneficios que podrían obtendría si se práctica este modelo de Michael Porter de red empresarial.

El presente modelo Asociativo Estratégico de Michael Porter tiene como finalidad de contrarrestar al problema previamente identificado y analizado, desarrollando cada uno de los componentes, determinado las principales causas y efectos de las pequeñas y medianas empresas, debido a que no pueden competir ante empresas grandes en el mercado, por lo que se ven obligadas a unirse y desarrollar un nuevo modelo que les permitirá ser más eficientes y competitivos en el mercado, aplicando estrategias que beneficien al grupo asociativo.

1.2.6.1 Componentes del modelo estratégico asociativo.

El modelo estratégico asociativo se muestra a continuación en el cual se detalla cada uno de sus componentes:

1.2.6.1.1 Filosofía Empresarial.

La parte filosófica es una de las partes importantes de cada empresa constan de misión, visión, valores es el direccionamiento estratégico hacia dónde quiere ir y llegar la empresa. Según GRACÍA & SONGEL, (2004), define que:

“La filosofía empresarial es el propósito general de la empresa y explica la razón de su existencia, de modo que todos los componentes de la compañía comprendan cuál es la labor de la empresa y dirigen mejor sus esfuerzos. La definición de una buena estrategia y objetivos hace que los empleados se comprometan desde el lado más intelectual, mientras que la filosofía establece un compromiso de tipo emocional”
Pág. # 45

Para establecer la filosofía empresarial de la asociación se enfocan cada paso de todos los actores relacionados, concibiendo, de manera clara, simple y efectiva todas las actividades establecidas.

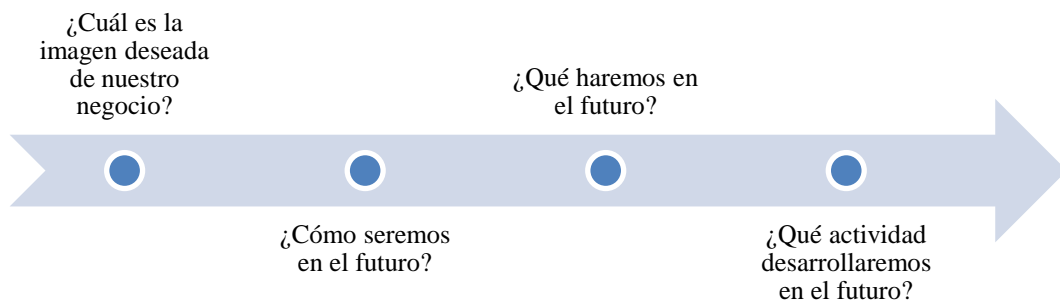
1.2.6.1.1.1 Visión.

La visión es una manifestación que indica de lo que se quiere ser a futuro por lo que la gran mayoría de las empresas tienen visión y apuntan hacia el objetivo que se pretende convertir a largo plazo. Chiavenato I. y Sapiro A, (2011), indica que la visión:

“Significa literalmente “una imagen”. La visión de los negocios, la visión organizacional o incluso la visión del futuro se entiende como

el sueño que la organización acaricia. Es la imagen de cómo se verá en el futuro. Es la explicación de por qué todos se levantan, todos los días, y dedican la mayor parte de su existencia al éxito de la organización en la que trabajan, invierten o donde hacen negocios”
Pág. # 77

ESQUEMA 4. Preguntas para elaborar una visión.



Fuente: Fleitman Jack, año 2000

Elaborado por: John De La Torre Luque

1.2.6.1.1.2 Misión.

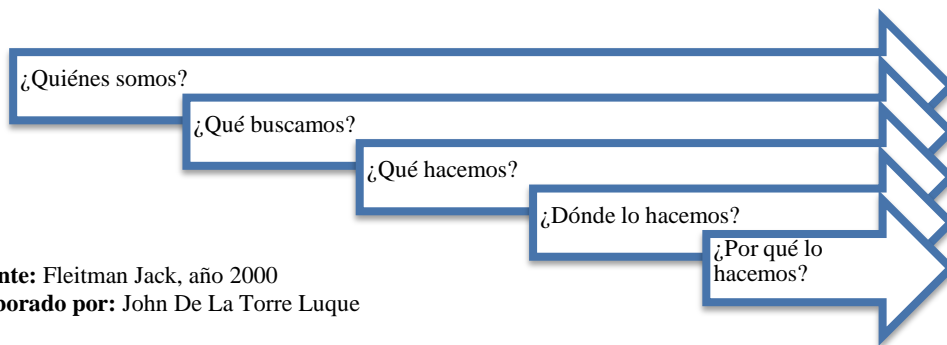
La misión en cambio se refiere a la razón de ser de la empresa, a que se dedica que productos distribuye, a que mercado se dirige, la misión es la respuesta a la pregunta ¿Cuál es nuestra razón de ser?, toda empresa debe de formular su propia para realizar la misión, no es más que una delimitación de campo deben donde deben de quedar de acuerdo los accionistas, dirigentes de la empresa en plasmar su misión. El autor Chiavenato I. y Sapiro A, (2011) considera que la misión:

“Significa, literalmente, “deber”, “obligación”, “trabajo que se desempeñara”. La misión de la organización es la declaración de su propósito y alcance, en términos de productos y mercados, responde la pregunta. ¿Cuál es el negocio de la organización? Se refiere a su papel en la sociedad donde actúa y explica su razón de ser o de existir. La misión de la organización se debe definir en términos de la satisfacción de alguna necesidad del entorno externo y no en términos de la oferta de un producto o servicio.” Pág. # 73

Se debe de tener una visión clara de lo que se quiere en el futuro lo importante es cumplir con los objetivos establecidos y siempre y cuando el visionario haya

socializada junto con la directiva empresarial hacia donde se quiere ir de qué forma se lo va hacer, para conseguir su elaboración y que se cumpla con éxito todas las personas deben de estar dispuestas a cumplir su función.

ESQUEMA 5. Preguntas para elaborar la misión.



Fuente: Fleitman Jack, año 2000
Elaborado por: John De La Torre Luque

1.2.6.1.1.3 Valores.

Toda empresa por lo general posee valores organizacionales fijados por la organización, de modos de poner en práctica y construir una cultura con principios y por ende trabajar en armonía, ambiente de confianza y respeto. Fernández E., (2010), “Son conceptos o creencias que corresponden a estados finales o comportamientos deseables, sirven de guía y de método para hacer frente a acontecimientos inciertos y difíciles de controlar” Pág. # 147

- ✚ Respeto
- ✚ Honestidad
- ✚ Servicio
- ✚ Calidad
- ✚ Responsabilidad
- ✚ Confianza
- ✚ Transparencia
- ✚ Compromiso

✚ Trabajo en equipo

✚ Mejoramiento continuo

1.2.6.1.1.4 Objetivos Estratégicos.

Las investigaciones escudriñan, contribuyen, justifican una teoría o aportan evidencia en la solución de problemas, para ello es necesario establecer objetivos que determinan las acciones a emprenderse en el proceso. Gómez, P. (2009), indica que:

“Los objetivos son los resultados preestablecidos, más o menos alejados en el tiempo, que pretendemos alcanzar con nuestra propia acción. Determinan los resultados finales deseados, nos dicen exactamente dónde estamos y donde queremos estar en un determinado momento. Forman una jerarquía que abarca desde aquellos más amplios a los más específicos, y a su vez estos pueden subdividirse en objetivos más específicos, y así sucesivamente”. Pág. #109, 110

1.2.6.2 Análisis estratégico.

La proyección de la empresa depende de factores internos y externos, su estudio amerita un análisis situacional, que comprenden las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del medio, los mismos que son analizados cada uno y permiten tomar soluciones al respecto.

1.2.6.2.1 Análisis Externo.

Uno y otro pueden sucederse en forma simultánea en el entorno externo y vislumbran cambios que requiere la empresa. Estos cambios externos no solo

logran adjudicarse al entorno económico, sino también involucran a las tendencias existentes en el mercado, o a la capacidad adquisitiva de los proveedores, socios, clientes, competidores, y las nuevas tecnologías.

1.2.6.2.1.1 Oportunidades.

Las oportunidades se presentan y estas deben de ser aprovechadas al máximo por lo que se considera que son factores positivos que determinan el éxito de la organización si esta es utilizada como una estrategia, Para Fao (2007), “Toda circunstancia o tendencia externa que podría repercutir positivamente en la función y operaciones de la organización” Pág. # 39

1.2.6.2.1.2 Amenazas.

Las amenazas son factores externos que traen consigo un factor negativo para las empresas debido que se puede presentar una catástrofe, competencia desleal, ingresos de nuevas empresas en el mercado, por lo que se debería de planificar u organizar medidas ante esta situación presentada. Según Asencio E, (2009), “Amenazas externas que pueden impedir la implementación de la estrategia, incrementando los riesgos o reduciendo los ingresos previstos” Pág. # 296

1.2.6.2.2 Análisis Interno.

Comprende el estudio de elementos que usualmente constituyen el todo de una organización y su comportamiento puede ser previsible, permite además la ejecución de disposiciones y acciones correctivas en la empresa adecuando su funcionamiento hacia la consecución de los objetivos.

1.2.6.2.2.1 Fortalezas.

Son factores positivos, se realiza un análisis macro ambiente interno dela institución u organización, son aquellas actividades que se realiza con un alto

grado de eficiencia, se utiliza para conocer las fortalezas que se posee para empezar un proyecto. Según la definición de Van Der Berghe E., (2005), “Las fortalezas, toda capacidad o ventaja competitiva de la organización que ayude a lograr los objetivos predeterminados” Pág. # 57

1.2.6.2.2.2 Debilidades.

Las debilidades son la parte interna de la empresa, aquellas actividades que se realiza con bajo grado de eficiencia como por ejemplo la escasa tecnología que se posee, mala infraestructura, lo que no permite a la empresa desarrollarse en el mercado, según Asencio E., (2009), las “debilidades son los puntos débiles que tiene la empresa, que pueden reducir las posibilidades de éxito. Una vez conocidas deben ser controladas” Pág. # 296

1.2.6.3 Proceso estratégico.

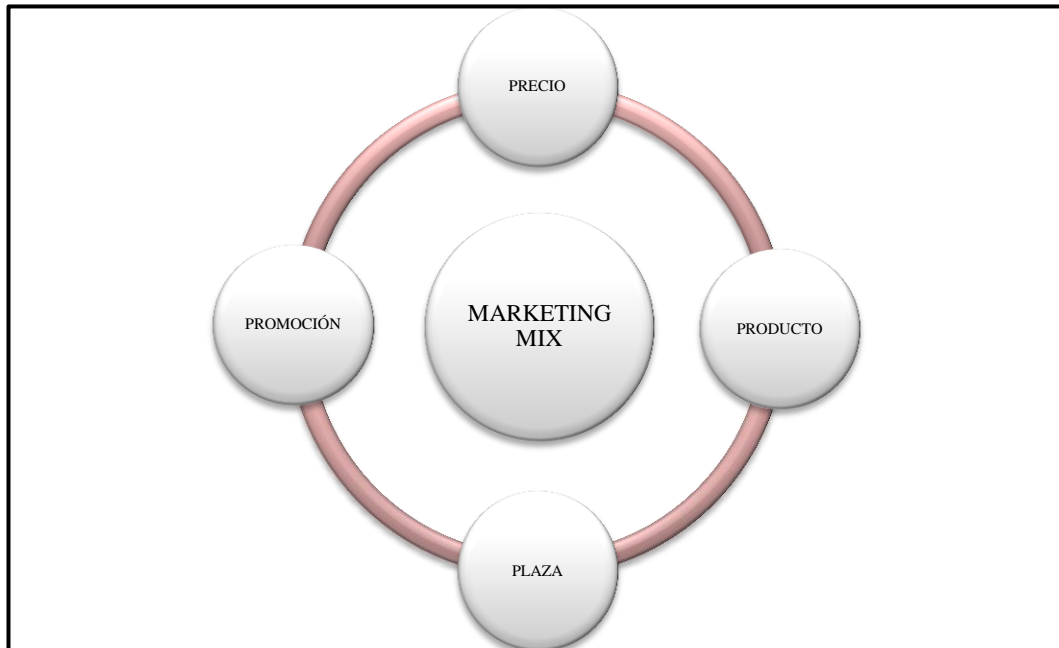
El proceso estratégico es utilizado para aplicar estrategias que le permita mejorar sus actividades a fin de realizar un plan dinámico para lograr encaminarse al éxito. Según Castillo R. Magdalena (2006), las etapas del proceso de dirección estratégica son tres: la formulación de la estrategia, su implantación y finalmente su evaluación. Pág. # 72

1.2.6.3.1 Construcción de estrategias.

Para la construcción de estrategias es necesario fijarse en un tiempo establecido para lograr el cumplimiento de estos objetivos planteados. Para KOTLER, (2006), la define como, “El conjunto de herramientas que utiliza una empresa para conseguir sus objetivos de marketing. McCarthy clasificó estos instrumentos en cuatro grandes grupos que denominó las cuatro P del marketing: producto, precio, plaza y promoción”.

Estrategia de Marketing Mix de las cuatro “P”

ESQUEMA 6. Estrategias de Marketing mix.



Fuente: Libro dirección y marketing de Kotler y Keller, año 2006

Elaborado por: John De La torre Luque

1.2.6.3.1.1 Precio.

El precio se relaciona con un valor percibido en un objeto o producto, también se considera a la cantidad de un bien o servicio comercializado.

1.2.6.3.1.2 Producto.

Es el conjunto de atributos que cumplen características que el cliente necesita para satisfacer sus necesidades, estos pueden ser tangibles o intangibles.

1.2.6.3.1.3 Plaza o distribución.

Es un instrumento que utiliza la mercadotecnia, que encierra desde los bienes acumulados o producidos hasta los valores y servicios que son llevados al lugar

de asignación o destino conocidos como puntos de ventas, para que sean vendidos a los interesados finales, son actividades necesarias que realiza la empresa donde tiene un flujograma de procesos.

1.2.6.3.1.4 Promoción.

Es la totalidad de acciones que permiten informar, persuadir y convencer a los clientes para que compren el producto que se brinda en el mercado. Lo constituyen la publicidad, ventas personales, promoción de ventas.

1.2.6.3.2 Implementación de estrategias.

La implementación de las estrategias, se refiere a crear un plan que resulte atraer a los consumidores, potenciales para que puedan comprar los productos que se vayan a ofertar, por lo que se sugiere una vez concluidas las estrategias, poner en prácticas, de acuerdo al problema en el que se encuentran las pequeñas y medianas empresas por lo que consideran en aplicar estrategias que le permitan desarrollar mejor su desenvolvimiento. Según Valencia Ramírez, (2006), explica que en esta etapa se “definen previamente los objetivos a corto plazo, es decir las metas a lograr para alcanzar los objetivos deseados en el largo plazo”. Pago. 49.

1.2.6.3.3 Monitorización de las estrategias.

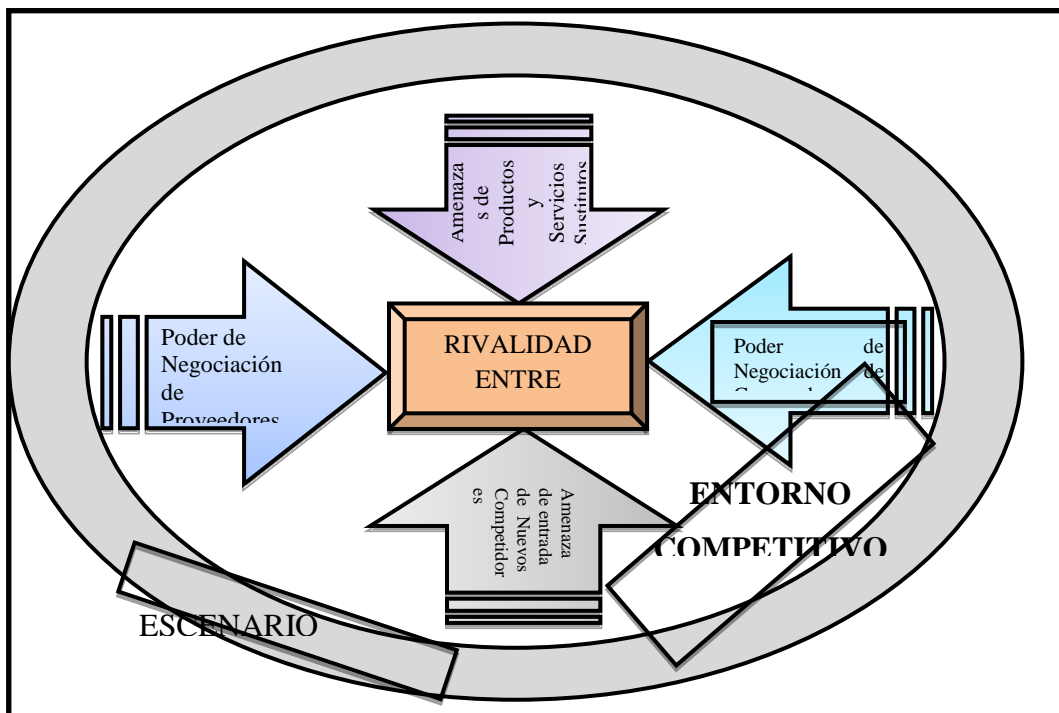
La monitorización es para dar a conocer de aquellas estrategias que se pongan en práctica cumplan con la dirección, cumpliendo del proceso establecido, en ésta etapa los gerentes determinan a través de la evaluación detallada de los resultados, cuáles de las estrategias propuestas funcionan o no como menciona el autor, la evaluación de la estrategia es necesaria debido a que el éxito de hoy no asegura el éxito de mañana.

1.2.6.4 Las cinco fuerzas de Michael Porter.

Este tipo de modelo investigado es del mismo autor de Michael Porter de las cinco fuerzas competitivas, esta estructura de modelo es uno de los más utilizados porque ayuda a analizar el micro y macro entorno permitiendo fortalecer las Organizaciones.

Este tipo de modelo lo consideran relevante en todo tipo de proyecto, lo utilizan para determinar e identificar los problemas y dar solución a través de estrategias propuestas. Según PORTER, M (2006), quien manifiesta que: “Existen cinco fuerzas que influyen en la rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de éste. Por tanto, la corporación debe evaluar sus objetivos y recursos frente a estas cinco fuerzas que rigen la competencia industrial”, a continuación se muestra el siguiente esquema:

ESQUEMA 7. Análisis del entorno competitivo con base al modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter.



Fuente: Las cinco fuerzas de Michael Porter

Elaborado por: John De La Torre Luque

1.2.6.4.1 Poder de Negociación de Compradores.

El poder de negociación de los compradores, es cuando los clientes disponen el sector industrial se inclina al balanceo de la negociación a su favor cuando existen en el mercado productos sustitutos, exigen calidad, un servicio superior y precios bajos, lo que conduce a que los proveedores compitan entre ellos por esas exigencias. A continuación se muestra los clientes o compradores son activos cuando:

- ✚ Compran una parte individual del producto total de la manufactura.
- ✚ Cuando las principales ventas del producto que compran representa una parte de los ingresos anuales de los distribuidores.
- ✚ Los productos que compra para el sector industrial no son caracterizado.
- ✚ Cuando lo clientes se encuentran bien informados sobre los costos y precios de los productos ofrecidos por el distribuidor.

1.2.6.4.2 Poder de Negociación de Proveedores.

El poder de negociación de los proveedores en una manufactura puede ser dinámico o débil dependiendo de las condiciones del mercado en la industria del proveedor y la importancia del producto que ofrece, el conjunto de distribuidores tienen poder de convenio cuando:

- ✚ Se encuentran concentrados en unas pocas empresas grandes.
- ✚ Las organizaciones no están obligadas a competir con otros productos sustitutos.
- ✚ Los proveedores venden a diferentes sectores industriales.
- ✚ Realizan ventas de un producto que es un insumo importante para el negocio del comprador.

- ✚ El grupo de proveedores están diferenciados y requieren un costo cambiante alto.

1.2.6.4.3 Rivalidad entre competidores.

La rivalidad entre los competidores permite alcanzar una posición de privilegio y la preferencia del cliente entre las empresas rivales. La competencia aumenta cuando los hechos de un competidor son un desafío para una empresa, esta reconoce una oportunidad para mejorar su lugar en el mercado. Para los autores Hitt; Duane Ireland; Hoskisson, (2004), considera que:

- ✚ La rivalidad aumenta cuando hay muchos competidores en el mercado, mientras mayor sea la cantidad de competidores, mayor es la probabilidad de gestiones estratégicas.
- ✚ La rivalidad es intensa cuando existe un desarrollo lento de la industria, en tal caso si el mercado está en desarrollo, las empresas tratan de extender sus recursos para atender el incremento de la demanda de los clientes.
- ✚ Cuando la competencia se convierte en un espacio para poder buscar participación en el mercado.

1.2.6.4.4 Amenaza de entrada de nuevos competidores.

La amenaza de entrada de nuevos competidores, hace referencia a la aspiración de una empresa de ingresar al mercado a competir, con la finalidad de obtener una participación. Para realizar este ingreso se debe de pasar una sucesión de barreras creadas por los competidores existentes, a continuación se muestra los siguientes puntos importantes:

- ✚ **Economías de escala.-** Se representan las circunstancias de los costos en cada proceso de negocio como: fabricación, compras, mercadeo, cadena de abastecimiento, distribución e investigación y desarrollo.

- ✚ **Diferenciación del producto.-** Son aquellas que se representan por la identidad y la rectitud establecida entre las empresas y clientes, estas características obligan a los potenciales competidores a realizar grandes inversiones.

- ✚ **Requisitos de capital.-** Vislumbra los requerimientos en cuanto a los recursos financieros para poder competir la industria. Los principales requerimientos están agrupados con los capitales para: infraestructura, equipos, capital de trabajo, promoción y las reservas para cubrir posibles pérdidas que tengan a futuro la industria.

1.2.6.4.5 Amenaza de productos y servicios sustitutos.

La amenaza de productos y servicios sustitutos puede atribuir un límite a los precios de estos bienes, en un sector ésta a su vez genera que demasiadas organizaciones afronten la competencia con otras debido a que sus productos son buenos sustitutos.

Esto a su vez genera que el cliente tenga la opción de comparar calidad, precio, y desempeño esperado frente a los costos variables, el competidor alcanza diferenciar un bien o servicio en los espacios que los clientes valoran puede reducir el llamativo producto sustituto.

1.2.7 Proceso asociativo.

El proceso asociativo debe de cumplir con cinco etapas importantes para un grupo asociativo entre las cuales se clasifican de la siguiente manera. A continuación se muestran las etapas:

1.2.7.1 Etapa de Gestación.

En esta etapa de gestación empieza el proceso de unión de las personas que desean asociarse para enfrentar los obstáculos de los que se encuentran, a través de este mecanismo, dónde cada integrante debe de demostrar interés y entusiasmo sobre todo colaboración y compromiso para llevar adelante el proyecto.

1.2.7.2 Etapa de Estructuración

En esta etapa de estructuración, los socios o miembros de dicho grupo asociativo, definen su estructura orgánica funcional determinado su directiva quien estará al mando de llevar a cabo los procesos y actividades que tengan que realizar, definiendo estrategias para lograr los objetivos comunes propuestos.

1.2.7.3 Etapa de Madurez

Durante esta etapa las miembros del grupo asociativo han definido, el direccionamiento estratégico, la identificación, asignando responsabilidades a cada uno de los conforman la directiva seguir, así como también la conformación Jurídica acerca de la actividad que se vaya a implementar en el sector.

1.2.7.4 Etapa Productiva

Esta es la etapa donde se lleva a cabo todas las acciones planteadas en el Plan de trabajo, desarrollándose cada actividad programada, cumpliendo con el debido asunto para obtener los objetivos o metas propuestas con la finalidad de obtener a futuro los resultados y proyecciones esperadas por parte del grupo asociativo, agilitando la gestión de todos los procesos internos de la institución por parte de las personas encargadas, para que se lleve de la mejor manera posible.

1.2.7.5 Etapa de Declinación.

En esta etapa es cuando existe un desfase del costo-beneficio se produce indudablemente una disminución en el área productiva de la empresa, en este sentido algunos entendidos en materia económica y empresarial consideran necesario disminuir el personal o cerrar la empresa, por cuanto no existe rentabilidad en la misma, y es dónde se hace imprescindible crear nuevos proyectos empresariales.

1.2.8 Mecanismo de cooperación.

Se define al mecanismo de cooperación como la ayuda eficaz que cubre el proceso de cooperación, el cual regulariza la producción y comportamiento de la asociación. Es necesaria que la cooperación sea duradera para beneficio de todos los integrantes de la asociación. Según Craver C, & Darden L, (2005), manifiesta que:

“En su libro titulado Número especial sobre los mecanismos de la biología. Estudios de Historia y Filosofía de las Ciencias Biológicas y Biomédicas. Señala que en términos generales, es una entidad o proceso cuya principal característica es la producción regular de cierto comportamiento. También en general, se considera que ese comportamiento regular” Pág. # 36

1.2.8.1 Colaboración.

El término colaboración, se refiere a la ayuda, cooperación, proceso donde se involucra el trabajo de varias personas para conseguir los objetivos planteados se lo realiza de manera conjunta. Según Luis Héctor, (2007), manifiesta que:

“La colaboración es parte esencial de la asociatividad. Está íntimamente ligada al concepto de la voluntariedad para el trabajo en

equipo. Cuando los miembros de un equipo, en este caso aglutinado bajo el concepto de la asociatividad, colaboran con entusiasmo, los procesos de producción y suministro de servicios se tornan expeditos, ágiles, fluidos y eficaces. Es precisamente lo contrario, la dispersión de esfuerzos, lo que dificulta las operaciones empresariales. La colaboración las viabiliza, las agiliza y las vuelve eficientes. Sin la colaboración la asociatividad es utópica” Pág. # 28

1.2.8.2 Acuerdos.

Es el pacto que se tiene con instituciones donde se establecen acuerdos comerciales de compra-venta, lo que implica una decisión común entre ambas partes. Según Conger Jay, A (2006), manifiesta que:

“La Asociatividad se sustenta en acuerdos espontáneos de las empresas u organizaciones que han comprendido que solas no tienen oportunidades de competir con éxito en los difíciles mercados nacionales e internacionales. Como se indicó anteriormente, el éxito de estos acuerdos se deriva del espíritu de cooperación asociado a la voluntariedad característica de la Asociatividad, pues sin la voluntad de las partes ningún acuerdo tendría el vigor que requiere un esfuerzo conjunto y permanente para alcanzar el éxito en las metas y objetivos propuestos” Pág. # 16

1.2.9 Esfuerzo conjunto.

Se refiere al esfuerzo de los colaboradores en la Asociatividad de alguna actividad que se vaya a realizar previamente conjunta para lograr cumplir con los objetivos planteados. Según los autores: Valencia Ramírez, Ricardo y Muñoz Eraso y Janeth Patricia, (2006), la define como:

“Mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, donde cada compañía, manteniendo su independencia jurídica, decide participar voluntariamente en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un mismo objetivo, los objetivos pueden ser coyunturales” Pág. # 32

Se la considera a la asociatividad como el esfuerzo conjunto de dos o más empresas, organizaciones, asociaciones, gremios que se unen para llevar a cabo un proyecto que se tiene en mente, a su vez permite la colaboración del grupo humano para llevar a cabo las actividades planificadas.

1.2.9.1 Organización del trabajo.

La organización del trabajo en las empresas es fundamental ya que ayuda dividir trabajos y asignar responsabilidades a cada uno, su objetivo es trabajar con personas en un ambiente armónico y que su equipo de trabajo sea eficiente y eficaz.

✚ **El trabajo.-** Son las funciones que se deben cumplir de acuerdo con los planes establecidos, son la base de la organización. Las funciones se dividen luego en tareas claramente definidas y dan origen a que el trabajo sea dividido.

✚ **El Personal.-** El segundo elemento que se debe tener en cuenta, en la organización del trabajo lo constituye el personal encargado de realizar los diferentes cargos.

✚ **El lugar de Trabajo.-** Como tercer elemento de organización del trabajo está el lugar en donde este trabajo debe efectuar, incluye los medios reales, y el ambiente en general, el local, los materiales directos, los implementos.

1.2.10 Objetivos comunes de la Asociatividad.

Los objetivos comunes de la Asociatividad es mejorar el posicionamiento interno y externo, para ello se debe de tener una planificación de ideas claras, con

objetivos medibles y cuantificables en un período determinado. Para el autor López C, (2006), manifiesta que:

“La Asociatividad es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, donde comparten la misma necesidad, cada empresa mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial y decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo en común” Pág. # 92

Los objetivos comunes asociativos se enfocan, en la asociatividad para ello es necesario utilizar estrategia de comercialización que facilita el logro competitivo, que de forma individual difícilmente se puede alcanzar.

1.2.8.1 Alianzas Estratégicas.

Las alianzas estratégicas en las asociaciones se deben desarrollar capacidades para establecer alianzas y formas de asociación con diferentes agentes del mercado. Para ello, es fundamental conocer a los otros actores, sus roles y relaciones en la cadena.

Para ello debe de existir el apoyo a una asociación rural se centralice únicamente con los productores, de relacionarse y establecer acuerdos con proveedores o clientes con espléndidos de servicios interesados en desarrollar negocios.

1.2.10.2 El liderazgo en las asociaciones.

El liderazgo en las asociaciones, es fundamental e imprescindible, en una empresa o asociación, deben de tener un líder que guíe o administre, el líder es aquella persona que da ejemplo a un grupo de personas que tiene a su mando. Según el comentario de Zambrano C, (2007), manifiesta que:

“En una Asociación rural exitosa, se evidencian relaciones de confianza y respeto a partir de la estructuración y consolidación de un grupo organizado de productores/as, lo que constituye una gran fortaleza organizativa. La confianza interna es la base de la actividad empresarial” Pág. # 38

1.3 EFICIENCIA EN LA PRODUCCIÓN DE CULTIVOS DE CICLO CORTO.

En términos generales, la palabra eficiencia hace referencia a los recursos empleados y los resultados obtenidos. Por ello, es una capacidad o cualidad muy apreciada por empresas u organizaciones debido a que en la práctica todo lo que éstas hacen tiene como propósito alcanzar metas u objetivos. Según Samuelson y Nordhaus, "significa utilización de los recursos de la sociedad de la manera más eficaz posible para satisfacer las necesidades y los deseos de los individuos"

Dentro de la empresa deberá constar equipos de alta tecnología para llevar a cabo los cultivos que se van a generar y por ende tener productos de calidad para poder distribuir, garantizar al cliente final de lo que se está produciendo son productos de calidad, cumpliendo con el debido proceso de producción hasta la cosecha y comercialización.

1.3.1 Gestión de compra.

Se considera como el conjunto de actividades que realiza la organización para adquirir ciertos recursos necesarios para la utilización de la empresa, al inicio de sus operaciones, para el bien común, satisfaciendo las necesidades, desarrollando convenios con proveedores, el principal objetivo es la reducción de costos y generar utilidades. Según Philip Kotler (2003), menciona que: “Antes de seleccionar un proveedor, el centro de compras especifica los atributos que se

buscan en los proveedores como confiabilidad del producto y del servicio e identificar los más atractivos.” Pág. # 119

Por lo tanto para obtener competitividad, es muy importante obtener insumos competitivos es decir que nos permitan ofrecer productos de calidad a un menor costo, para de esta manera poder enfrentar a los demás oferentes y mantener la participación en el mercado.

1.3.1.1 Semillas.

La semilla es lo principal en toda producción puesto que debe de ser cultivadas para un cierto tiempo cosechar el producto esperado para la venta existen semillas de excelente calidad y de muy baja calidad.

1.3.1.2 Fertilizantes.

Los fertilizantes son utilizados en el cultivo siendo un producto químico es utilizable en la tierra para mejorar la calidad del producto y que obtenga mejor rendimiento. Según Moreno Valencia A., Ribas El coro barrutia F. y Cabello Cabello MJ (2004 en línea) comentan: “La fertilización es después del riego, el principal factor limitante de la producción hortícola, y tiene como objeto fundamental la restitución al medio de cultivo de las cantidades de nutrientes absorbidas por las plantas”

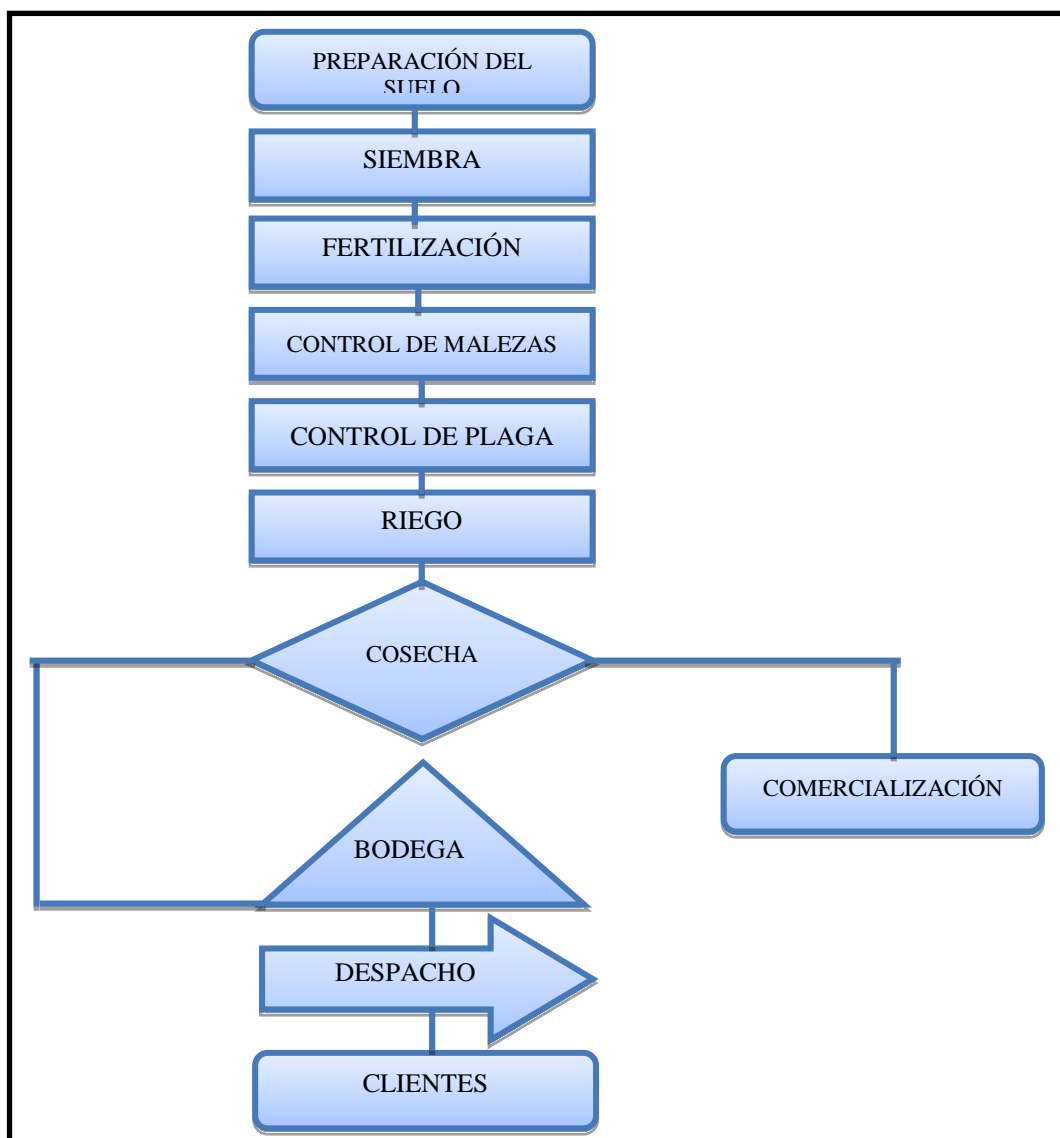
1.3.1.3 Plaguicidas.

Los plaguicidas o pesticidas son utilizadas en las plantas para disminuir y controlar las plagas estas ocasionan pérdidas en los cultivos por lo que son utilizadas de suma importancia.

1.3.2 Proceso de producción de cultivos de ciclo corto.

Los cultivos de ciclo corto forman una parte importante de la dieta familiar, dentro del manejo integral se los cultivan en callejones y con aplicación de rotación de cultivos, para mantener la fertilidad del suelo. La producción es considerada como la forma de producir cantidades esperadas de acuerdo a la demanda estimada.

ESQUEMA 8. Flujograma Proceso de Producción.



Fuente: Investigación de campo, Comuna San Antonio, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

1.3.2.1 Siembra.







La siembra es una de las actividades agrícolas en el Ecuador donde los agricultores realizan sus actividades de manera ordenada de acuerdo al calendario de siembra de productos.

1.3.2.2 Cultivos.

El cultivo se lo realiza en épocas invernal debido a que tratan de aprovechar las lluvias utilizando todos los mecanismos necesarios para llevar a cabo una producción sin problema alguno.

1.3.2.2.1 Técnicas de cultivo.

Este tipo de técnicas son utilizadas para mejorar el rendimiento de la producción y por ende de la productividad utilizando mecanismos tecnológicos para el cultivo los procedimientos que se desarrollan más comúnmente son:

-  Cultivo extensivo
-  Cultivo intensivo
-  Cultivo en sustrato
-  Cultivo hidropónico
-  Cultivo orgánico
-  Cultivo microbiológico

1.3.2.3 Cosecha.

La cosecha para que esté lista y poder recoger los frutos de las plantaciones es necesario tener como recomendación de verificar si están lista para poder

comercializar el producto. Según Torres Serrano C, (2002) la cosecha “comienza una vez que los frutos hayan adquirido el máximo desarrollo y un color verde grasoso, esto ocurre entre 80 y 100 días después del trasplante, dependiendo de la variedad y el clima de la zona”



1.3.3 Productos de ciclo corto cultivables en la zona.

La Comuna de San Antonio perteneciente al Cantón Playas, ubicada en el kilómetro 11 ½ de la vía Playas, Progreso y la Comuna de Engabao, formó parte del antiguo Cantón El Morro, hasta que fue adherida como recinto la cabecera cantonal de General Villamil al Cantón Guayaquil. Sus antiguos pobladores se dedicaban a la caza, a la agricultura, ganadería y a la elaboración de sombreros de paja de toquilla, su economía estaba basada en la comercialización de carbón y leña de guasango, algarrobo, guayacán y negrito.

El producto es considerado como un bien destinado para la sociedad en general, contiene características, diseño, que se diferencia y tratan de que el consumidor lo identifique a través de su imagen presentada. Según Chong (2007), define al producto como “el conjunto de beneficios que ofrece un comerciante en el mercado, este conjunto contiene un potencial de satisfacción derivado de sus características.

1.3.3.1 Cultivo del tomate.

Para realizar el cultivo del tomate se debe tomar los siguientes parámetros que a continuación se muestra:

-  Condiciones para el desarrollo del cultivo.
-  El semillero.

- ✚ Cultivo en invernadero.
- ✚ Manejo integrado de plagas y enfermedades.
- ✚ Cosecha y Comercialización.

1.3.3.1.1 Condiciones para el desarrollo del cultivo.

Para realizar el respectivo cultivo del tomate es necesario considerar los siguientes aspectos, es exigente en todas las labores de cultivo durante todo el ciclo, de ahí la importancia de tener un cuidado minucioso desde la selección de un buen híbrido hasta la poscosecha. El cultivo requiere una temperatura de que varía entre 18 y 25°, y que se puede controlar con la ayuda de un termómetro y el manejo adecuado de las cortinas del invernadero.

1.3.3.1.1.1 Temperatura.

Se recomienda cultivar el tomate en una temperatura de 18° óptima para el desarrollo del cultivo. La fotosíntesis se ve perjudicada o beneficiada según los rangos de temperatura que se presenten en invernaderos, El tomate es adaptado a una región tiene una velocidad óptima de crecimiento a una temperatura promedio y no resultada afectado por las temperaturas extremas.

1.3.3.1.1.2 Humedad del aire.

La humedad para el tomate es relativa al 50% es inconveniente porque la planta echa el agua en forma de vapor por la atmósfera, lo que puede marchitar la planta y favorecer el proceso del oídio, valores muy altos que pueden reducir la absorción del agua y los nutrientes, y ocasionar déficit de elementos como calcio, estimulando órdenes fisiológicos que reducen la cosecha.

1.3.3.1.2 El semillero.

El cultivo de tomate en invernadero requiere de híbridos de alta producción, por tanto es aquello que posea estas características.

Para su elección se debe de tener en cuenta los siguientes criterios:

- ✚ Que posea características de híbrido comercial: vigor de la planta, fruto grande y duro en poscosecha, resistente a enfermedades y a alta producción.
- ✚ Que tenga aceptación en el mercado.
- ✚ Que se adapte a las condiciones de clima, suelo y calidad de agua de riego.

1.3.3.1.2.1 Obtención y selección de semillas.

Para la obtención y selección de semillas, es necesario saber de las características de híbridos existentes en el mercado, de esta forma se impiden riesgos que puedan aparecer en el cultivo. Por tanto es necesario realizar una buena elección de los híbridos y utilizar las variedades que se adapten mejor a las condiciones agroclimáticas de la franja.

1.3.3.1.2 Cultivo en invernadero.

1.3.3.1.2.1 Preparación del suelo.

Para llevar a cabo el cultivo del tomate es necesario realizar la preparación del suelo, el tomate no es muy estricto en cuanto a suelos, excepto respecto al drenaje aunque se desarrolla mejor en suelos sueltos de textura franco, arcilloso, arenoso,

rico en materia orgánica. En cuanto al ph, los suelos pueden ser desde ligeramente ácidos hasta ligeramente alcalinos, sin embargo es recomendable suelos ligeramente ácidos en cuanto al ph comprendido entre 5,8 y 6,5.

1.3.3.1.2.2 Surcado.

Para el surcado se realiza primero el trasplante, se construyen los surcos, tensando una piola a una distancia de 1,20 m de distancia entre surcos; siguiendo esta señal con un pico o azadón, se abre un pequeño surco de 5 a 10 cm de profundidad, allí se incorpora la materia orgánica descompuesta y el fertilizante de fondo. Se combinan bien estos ingredientes, a fin de evitar su contacto con raíces de las nuevas plantas y estimular quemaduras que puedan terminar con ellas.

1.3.3.1.2.3 Riego.

Es de suma importancia realizar riegos de forma permanente siempre y cuando asegurar los altos niveles de producción, la elección de un sistema de riego depende de la disponibilidad de agua, clima y economía de preferencias personales. El que más se utiliza es el sistema de riego por gotas acompañado de fertirrigación.

1.3.3.1.2.4 Preparación de las camas,

Para la preparación de las camas resulta decisivo la realización de la preparación de la cama para agregar la técnica del acolchado las camas deben de tener 0,6 m de ancho por 0,15 m de altura, el largo depende de la longitud del invernadero, el ancho del camino debe de ser de 0,60 m. Aunque esta actividad encarece los costos de producción, estos se compensan por el aumento de la productividad.

1.3.3.1.4 Manejo integrado de plagas y enfermedades.

El manejo integrado y el control de plagas y enfermedades es esencial llevar a cabo estas recomendaciones, la pérdida de beneficio de los cultivos por plagas y enfermedades suma alrededor del 10 al 30%. Otras plagas como ácaros, nematodos, malezas, pájaros, roedores, entre otras, aumentan las pérdidas del 40 a 48%. Las pérdidas en poscosecha son de 10 a 20%.

1.3.3.1.4.1 Control del medio ambiente del invernadero para la protección del cultivo.

Por lo general existen sinnúmero de productores creen convenientes construir los invernaderos lo más cerrados posible; en otros casos dejan pequeñas ventanas o cortinas insuficientes para manejar las condiciones ambientales. De ahí que la temperatura y humedad relativa son altas lo que ayuda la formación de rocío y con ello el desarrollo de enfermedades como alternaria.

1.3.3.1.4.2 Temperatura y humedad relativa.

Se debe de realizar que el invernadero tenga el suficiente aire, para enfriar y eliminar una gran cantidad de vapor de agua, temperaturas que fluctúan entre 15 y 30° C y humedades entre 50 y 70% favorecen un desarrollo adecuado del cultivo y disminuyen el ataque de las enfermedades.

1.3.3.1.4.3 Desinfección del suelo.

Con la desinfección del suelo se utiliza el sistema de fumigación del suelo húmedo con los productos comerciales que se hallaban en el mercado. Otra opción era la solarización que consistía en humedecer previamente el suelo y

luego cubrirlo con plástico transparente durante 60 días. En todos estos casos se lograba un control aparentemente eficiente, sin embargo, las plantas se perdían en un orden del 10 al 20%.

1.3.3.1.5 Cosecha y comercialización.

La recolección del tomate y la venta en el mercado requieren una serie de actividades tendientes a su selección y acondicionamiento para que reúna todas las características de presentación y calidad que exige el comprador.

Entre las principales actividades que se realizan se encuentran:

- ✚ Recolección.
- ✚ Limpieza.
- ✚ Selección.
- ✚ Envasado.
- ✚ Almacenaje.
- ✚ Comercialización.
- ✚ Estacionalidad de la producción.

1.3.3.2 Cultivo de la cebolla.

Para realizar el respectivo cultivo de la cebolla se debe de seguir los siguientes pasos:

- ✚ Requerimientos climáticos
- ✚ Preparación del suelo
- ✚ Época de siembra

✚ Método de siembra

✚ Fertilización

✚ Cosecha

1.3.3.2.1 Requerimientos climáticos.

Es necesario los siguientes requerimientos climáticos para el cultivo de la cebolla, se adapta a diferentes tipos de temperatura; se desenvuelve bien en climas cálidos, templados y fríos, comprendidos entre los 50 y 300 metros de altura; produciéndose mejor en altitudes arriba de los 900 msnm., con ambiente seco y luminoso; temperatura ambiental entre los 18 y los 25 grados centígrados.

1.3.3.2.2 Preparación del suelo.

Para llevar a cabo el cultivo de la cebolla, es primordial la preparación de suelos debe de iniciar paralelamente la plantación del semillero, entre 30 y 45 días antes de la fecha prevista para el trasplante. Deberá tomarse muy en cuenta la nivelación del suelo y el drenaje del terreno, el calado efectivo del suelo mullido deberá tener entre 15 y 20cms, con cierto grado de humedad, sin que esté anegado.

1.3.3.2.3 Época de siembra.

Se debe de tomar en consideración el calendario de siembra para cosechar bulbos inmaduros, puede hacerse durante todo el año, teniendo en cuenta que durante la época lluviosa conviene seleccionarse terrenos bien drenados para advertir el surgimiento de enfermedades, ya sea con un buen control preventivo, o con prácticas de protección con plástico, haciéndolo con micro o macro túneles.

1.3.3.2.4 Método de siembra.

Se toma en cuenta el método de siembra se pueden utilizar los siguientes sistemas de siembra:

✚ Por Trasplante

✚ Por siembra directa

1.3.3.2.4.1 Por Trasplante.

Este es el método de producción más utilizado, para la obtención de las plántulas, es necesario disponer semilleros o canteros.

Requisitos necesarios para obtener un buen semillero:

- 1) Ubicación
- 2) Dimensiones
- 3) Protección
- 4) Desinfección
- 5) Siembra de semillero
- 6) Cuidado en el almacigo

1.3.3.2.5 Fertilización.

Para la fertilización se debe de realizar como primer punto, es necesario realizar muestreo de suelo, y enviarlo al laboratorio para su relativo análisis, y así alcanzar datos confiables del estado en general de ese suelo es el recurso de los elementos, pH, salinidad, materia orgánica, conductividad eléctrica.

1.3.3.2.6 Cosecha.

a) Índices de cosecha.

Para obtener los índices de cosecha de los bulbos, estos dependen de materiales genéticos, cultivos y del uso que se le dé.

Los principales índices son:

1. Debe recolectarse cuando los bulbos están bien desarrollados.
2. Tamaño, forma y apariencia características de la variedad (redonda, achatada, alargada) picantes y muy picante)
3. Hojas erectas con ablandamiento del cuello y se dobla en un 70 – 80 % del total de la plantación.
4. Salida de los bulbos de la tierra, conocida con el productor como el “cabeceo”.
5. Tamaño del bulbo, según la variedad, varía de 1 pulgada a 4” de diámetro.
6. Colocar los bulbos en sacos de maya o cajas de cartón de 53 Lb. De capacidad.
7. Organolépticos: Color rojo, blanca y amarilla.

b) Sistema de recolección.

En el Ecuador se realiza este tipo de sistema de recolección de los frutos en forma manual.

c) Manejo poscosecha.

Se realiza la debida protección, de los bulbos cosechados bajo la sombra, la cebolla se deja curtir en el campo por 2 a 3 días y luego se le cortan los tallos y las raíces las hojas deben estar secas antes de cortarla. Los bulbos cortados se colocan en sacos de yute por tres días más, con el objeto de completar el curado, el envío

de la planta a la empacadora, deberá hacerse cuidadosamente impidiendo golpear los sacos al cargar o descargar.

1.3.3.3 Cultivo del Pimiento.

Para realizar el cultivo de pimiento se debe de tomar las siguientes precauciones:

- ✚ Exigencias del clima
- ✚ Preparación del terreno
- ✚ Preparación del semillero
- ✚ Siembra en el semillero
- ✚ Marcos de plantación
- ✚ Riegos
- ✚ Fertirrigación
- ✚ Recolección
- ✚ Cosecha

1.3.3.3.1 Exigencia del clima: No es conveniente sembrar en estación lluviosa, en una temperatura de 22 –28 °C.

1.3.3.3.2 Preparación del terreno: Es arada el terreno con una profundidad de 25 a 30 centímetros, dos o tres pases de rastra, surcar a un metro de separación y a 25 centímetros de fondo.

1.3.3.3.3 Preparación del semillero.

- ✚ Mezclar una parte de arena, dos partes de suelo y una parte de estiércol viejo y seco.

✚ Realizar camas de 15 a 20 centímetros sobre el nivel del suelo y 120 cm de ancho. El largo de la cama depende de la superficie que desea cultivar.

✚ Riego: Antes de realizar la siembra, dar riegos diarios durante diez días con abundante agua y sin causar encharcamiento.

1.3.3.3.4 Siembra en el semillero.

Época: Impedir la época lluviosa de la región, especialmente para el período del cultivo comprendido desde la floración a cosecha.

Cantidad: 560 g de semilla por hectárea.

Sistema: A chorro continuo en hileras separadas de 12 a 15 cm.

Riegos: Diarios o cuando sea necesario.

Raleo: Eliminar plántulas deformes, raquílicas y las que están muy aglomeradas.

1.3.3.3.4.1 Trasplante

Época: Después de 30 - 35 días de realizada la siembra en el semillero.

Sistema: Un metro entre surcos y 40 centímetros entre plantas, a ambos lados del surco.

1.3.3.3.5 Marcos de plantación.

Esto se establece de acuerdo a la función del porte de la planta, que a su vez dependerá de la diversidad comercial cultivada. El más frecuentemente empleado en los invernaderos es de 1 metro entre líneas y 0,5 metros entre plantas, aunque cuando se trata de plantas de porte medio y según el tipo de poda de formación, es viable aumentar la densidad de plantación a 2,5-3 plantas por metro cuadrado.

1.3.3.3.6 Riegos: Se lo hace por surco, uno por semana, no llenar exagerado los surcos para disminuir incidentes como enfermedades de plagas en las plantas.

1.3.3.3.6.1 Poda de formación.

La poda de formación en las plantas es frecuente y útil ayuda a mejorar las situaciones de cultivo en invernadero y como resultado la obtención de producciones de una mayor calidad comercial. Con la poda se obtienen plantas equilibradas, vigorosas y aireadas, para que los frutos no queden ocultos entre el follaje, a la vez que protegidos por él de insolaciones.

1.3.3.3.6.2 Aporcado.

El aporcado se fundamenta en cubrir con tierra o arena parte del tronco de la planta para endurecer su base y favorecer el avance radicular. En terrenos enarenados debe retrasarse el mayor tiempo posible para evitar el riesgo de quemaduras por sobrecalentamiento de la arena.

1.3.3.3.6.3 Tutorado.

El tutorado es una técnica indispensable para conservar la planta erguida, ya que los tallos del pimiento se parten con mucha facilidad. Las plantas en invernadero son más tiernas y alcanzan una mayor altura, por ello se emplean tutores que faciliten las labores de cultivo y desarrolle la ventilación.

1.3.3.3.6.4 Destallado.

El destallado a lo largo del cultivo de ciclo corto se irán eliminando los tallos interiores para ayudar el desarrollo de los tallos seleccionados en la poda de formación, así como el paso de la luz y la ventilación de la planta.

1.3.3.3.6.5 Deshojado.

Se toma como recomendación tanto en las hojas senescentes, con objeto de proveer la aireación y mejorar el color de los frutos, como en hojas enfermas, que deben sacarse inmediatamente del invernadero, eliminando así la fuente de inóculo.

1.3.3.3.6.6 Aclareo de frutos.

Normalmente es recomendable eliminar el fruto que se forma en la primera “cruz” con el fin de obtener frutos de mayor calibre, uniformidad y precocidad, así como mayores rendimientos. En plantas con escaso vigor o endurecidas por el frío, una elevada salinidad o condiciones ambientales desfavorables en general, se producen frutos muy pequeños y de mala calidad que deben ser eliminados mediante aclareo.

1.3.3.3.7 Fertirrigación.

En los cultivos protegidos de pimiento el aporte de agua y gran parte de los nutrientes se realiza de forma generalizada mediante riego por goteo y va ser función del estado fenológico de la planta así como del ambiente en que ésta se desarrolla (tipo de suelo, condiciones climáticas, calidad del agua de riego, etc.).

1.3.3.3.8 Recolección.

Para la respectiva recolección del pimiento se debe tomar en consideración factores que van a determinar el momento y la periodicidad de esta operación, recogiendo antes de su madurez fisiológica en verde o en rojo según el momento de la recolección en situación del tipo de pimiento: Para lo cual es necesario recoger los pimientos cuando estén:

- ✚ Pimientos Verdes: tamaño, firmeza y color del fruto.
- ✚ Pimientos de Color: un mínimo de 50% de coloración.

1.3.3.3.9 Cosecha.

Por lo regular se lo hace en forma manual, cuando los frutos han logrado su completo desarrollo antes de madurar.

1.3.3.4 Cultivo del maíz.

El cultivo del maíz se deben de tomar las indicaciones correspondientes para tener un mejor rendimiento en la producción, a continuación se muestra el proceso que se debe de realizar:

- ✚ Exigencias del suelo
- ✚ Preparación del terreno
- ✚ Exigencia del clima
- ✚ Pluviometría
- ✚ Siembra
- ✚ Riegos
- ✚ Crecimiento y desarrollo
- ✚ Cosecha

1.3.3.4.1 Exigencias del suelo.

Para obtener un óptimo rendimiento en el maíz es necesario adaptar muy bien a todos tipos de suelo pero suelos con pH entre 6 a 7 son a los que mejor se adaptan. También piden suelos profundos, ricos en materia orgánica, con buena circulación del drenaje para no causar encharques que originen asfixia radicular.

1.3.3.4.2 Preparación del terreno.

Se recomienda realizar la preparación del terreno antes de la siembra, se efectúa una labor de arado al terreno con grada para que el terreno quede suelto y sea apto de tener cierta capacidad de captación de agua sin encharcamientos. Se procura que el terreno quede esponjoso sobre todo la capa superficial donde se va a producir la siembra.

1.3.3.4.3 Exigencia del clima.

El maíz requiere una temperatura de 25 a 30°C, lo que solicita bastante ocurrencia de luz solar y en aquellos climas húmedos su rendimiento es más bajo, para que se origine la germinación en la semilla la temperatura debe situarse entre los 15 a 20°C. En cuanto al maíz puede resistir temperaturas mínimas de hasta 8°C y a partir de los 30°C pueden aparecer problemas serios debido a mala absorción de nutrientes minerales y agua.

1.3.3.4.4 Pluviometría.

Las aguas en representación de lluvia son muy ineludibles en periodos de progresión en unos contenido de 40 a 65 cm.

1.3.3.4.5 Siembra.

Para realizar la siembra se procede a seleccionar las mejores semillas para obtener una cosecha de calidad, semillas resistentes a enfermedades, virosis y plagas, se verifica la siembra cuando la temperatura del suelo alcance un valor de 12°C. Se siembra a una hondonada de 5cm, la siembra se puede realizar a golpes, en llano o a surcos, la dispersión de las líneas de 0.8 a 1 m y la separación entre los golpes de 20 a 25 cm, la siembra se ejecuta por el mes de abril.

1.3.3.4.6 Riegos.

Para utilizar el sistema de riego en los cultivos es aconsejable utilizar agua en el orden de unos 5 mm al día:

- ✚ El sistema de riego pueden realizarse por aspersión y a manta, el riego más empleado es el riego por aspersión.

1.3.3.4.7 Crecimiento y desarrollo.

El crecimiento y desarrollo se origina en los cambios morfológicos externos e internos que demuestra el cultivo durante su evolución y desarrollo se fraccionan en tres fases, que poseen lugar entre Octubre y mediados de marzo: vegetativa, reproductiva y llenado de granos.

- ✚ Fase vegetativa.
- ✚ Fase reproductiva.
- ✚ Llenado de grano.

1.3.3.4.8 Cosecha

Cuando es concluido el proceso de producción, por último se obtiene la cosecha del maíz se procede al llenado de grano, obtenido al estado de madurez fisiológica, el grano emprende a perder humedad,

El lugar óptimo para cosechar el cultivo es cuando la humedad del grano llega al 14%, si se cosecha con mayor humedad, los granos deberán ser desecados artificialmente para estar en circunstancias de ser almacenados.

1.3.4 Mercado y comercialización.

El mercado es el lugar donde se desenvuelve la actividad comercial, en el cual se puede desarrollar compras, es decir existe un movimiento económico. Según Allan L. Reid, autor del libro "Las Técnicas Modernas de Venta y sus Aplicaciones", define el mercado como "un grupo de gente que puede comprar un producto o servicio si lo desea" Pág. # 500

El proceso de comercialización, según Kotler (2005), manifiesta que “el proceso de comercialización incluye cuatro aspectos fundamentales: ¿cuándo?, ¿dónde?, ¿a quién? y ¿cómo? En el primero, el autor se refiere al momento preciso de llevarlo a efecto; en el segundo aspecto, a la estrategia geográfica; el tercero, a la definición del público objetivo y finalmente, se hace una referencia a la estrategia a seguir para la introducción del producto al mercado”.

1.3.4.1 Capacidad para ofrecer.

Las empresas exitosas son aquellas que se han orientado a ofertar un producto con ventajas comparativas y competitivas, que les genera una rentabilidad atractiva. Las ventajas comparativas de las empresas asociativas rurales pueden estar en:

Conocer las capacidades y potencialidades productivas.

Aprovechar las ventajas comparativas.

- a. Por las condiciones de producción
- b. Por la cultura y el territorio: productos con identidad territorial.
- c. Por el uso intensivo de mano de obra disponible localmente.
- d. Por la Asociatividad.

1.4 MARCO LEGAL.

El presente proyecto está enmarcado en las leyes de la Constitución de la República del Ecuador, Plan del Buen Vivir, Código de Comercio e Inversiones, Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria el cual debe regirse y contribuir con los lineamientos establecidos en los órganos públicos, para el desarrollo del plan es necesario cumplir con todo los requisitos a continuación se muestra las leyes de la Constitución:

1.4.1 Constitución de la República del Ecuador (2008).

En el Capítulo Tercero habla sobre la Soberanía Alimentaria en su **Art. 281**, numeral **1 y 5**, de igual forma el **Art. 283** que establece un sistema económico social y solidario, capaz de mejorar la calidad de vida y de construir un sistema económico justo, de este cuerpo de leyes. La Sección Cuarta, establece la forma de Democratizar la Producción, para su fomento y acceso al crédito, en su **Art. 334** numeral **4 y 5**. Finalmente el Título séptimo relacionado con el régimen del Buen Vivir, establece la inclusión y la equidad, en base a un Plan nacional de desarrollo, en su **Art. 340**.

El Capítulo Sexto establece el Trabajo y la Producción y el reconocimiento a las asociaciones, y se encuentra contemplado en el **Art. 319 y 320 CR**. Todas estas Disposiciones Constitucionales, han sido reguladas por la Asamblea en cada una de las leyes, que han sido expedidas, y que tienen que ver con la Equidad y producción del sector del agro, garantizando de esta forma su actividad y desarrollo.

Por consiguiente también se considera el **Art. 13.-**“Las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente a alimentos sanos, suficientes y

nutritivos; preferentemente producidos a nivel local y en correspondencia con sus diversas identidades y tradiciones culturales. El Estado ecuatoriano promoverá la soberanía alimentaria”.

El Estado garantizará y hará efectivo el ejercicio pleno del derecho a la seguridad social, que incluye a las personas que realizan trabajo no remunerado en los hogares, actividades para el auto sustento en el campo, toda forma de trabajo autónomo y a quienes se encuentran en situación de desempleo.

1.4.2 Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017).

Para realizar el proyecto también se tomó en consideración el Plan del Buen vivir estableciendo las leyes que debe de regirse que consiste en la distribución equitativa de la riqueza a continuación se demuestra los artículos que deben de implantarse:

El Buen Vivir es un concepto colectivo, un modo de vida en convivencia cuya concreción será definida a lo largo de la historia por el pueblo ecuatoriano, y que no se reduce a las preferencias de los consumidores limitados por la escasez de los recursos. En tal sentido, la Constitución establece que las políticas públicas (y por tanto su orientación del buen Vivir) deberán ser definida previamente.

La concepción del Buen Vivir converge en algunos sentidos con otras concepciones también presentes en el pensamiento occidental. Aristóteles en sus reflexiones sobre ética y política se refirió ya al Vivir Bien. Para él, el fin último del ser humano es la felicidad, que se alcanza en una polis feliz. Es decir, la felicidad de todos, que es la felicidad de cada uno, sólo se realiza en la comunidad política.

Dentro de este marco, relaciona la felicidad con la amistad, el amor, el compromiso político, la posibilidad de contemplación en y de la naturaleza, de teorizar y crear obras de arte. Todos ámbitos olvidados usualmente en el concepto dominante de desarrollo.

En el **objetivo 3** establece mejorar la calidad de vida de la población, la calidad de vida alude directamente al Buen Vivir en todas las facetas de las personas, pues se vincula con la creación de condiciones para satisfacer sus necesidades materiales, psicológicas, sociales y ecológicas.

Las condiciones de los entornos en los que se desarrollan el trabajo, la convivencia, el estudio y el descanso, y la calidad de los servicios e instituciones públicas, tienen incidencia directa en la calidad de vida, entendida como la justa y equitativa (re)distribución de la riqueza social.

Así mismo en el **objetivo 4** del Buen Vivir considera “Garantizar los derechos de la naturaleza y promover un ambiente sano y sustentable”, desde la perspectiva del desarrollo basada en la acumulación material, los elementos de la naturaleza han sido vistos únicamente como recursos supeditados a la explotación humana y por consiguiente, eran valorados desde el punto de vista estrictamente económico. También se considera de suma importancia la diversificación de la producción agroalimentaria: soberana, sana, eficiente, la producción primaria o rural deberá considerar tres principales mercados, en el siguiente orden:

El consumo interno, que permita garantizar la soberanía alimentaria; la producción para la industria nacional, con miras a encadenamiento productivos, generación de empleo y valor agregado a la producción; y la exportación, considerando la inserción inteligente y soberana en el mundo mediante la ubicación de mercados alternativos de productos y destinos.

Diversificar la producción es un eje importante para asegurar las cadenas cortas y el retorno de los flujos de riqueza a los espacios rurales. Además, diversifica las fuentes de ingresos, haciendo la economía local menos dependiente de flujos de mercados locales, nacionales e internacionales. Al mismo tiempo introduce conceptos de eficiencia que van más allá de la producción agrícola misma, incorporando todo el ciclo hasta el consumo porque reduce costos e impactos de transacciones y de transporte.

1.4.3 Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria.

El presente estudio se sustenta en la Ley Orgánica de la economía popular y Solidaria, a continuación se establecen los lineamientos al cual debe regirse el proyecto:

Se la define como Ley de economía popular y Solidaria en el Título I, del Ámbito, Objeto y Principios la considera como forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de: Producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad.

En la Ley Orgánica de economía popular y Solidaria en la **sección 2**, de las organizaciones del sector asociativo en el **Art. 18** establece que el Sector Asociativo: Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de: Producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

En la **sección 3** de las Entidades Asociativas o Solidarias, Cajas, Bancos Comunales y Cajas de Ahorro en su Art. 104 se consideran “Entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro. Son organizaciones que se forman por voluntad de sus socios y con aportes económicos que, en calidad de ahorros, sirven para el otorgamiento de créditos a sus miembros.

1.4.4 Código Orgánico de Comercio e Inversiones.

En el presente estudio también se considera el Código Orgánico de Comercio e inversiones como ley que regula al proyecto asociativo al cual debe de cumplir con lo establecido en los artículos a continuación se detalla: En el **Art. 6** establece que: “El acceso a la tierra y de su fomento integral”.

El Estado a través de sus órganos gubernamentales competentes fomentará y facilitará el acceso a la tierra a las familias y comunidades campesinas, carente de ellas, dándoles preferencia en los procesos de redistribución de la tierra, mediante mecanismos de:

- ✚ Titulación,
- ✚ Transferencia de tierras estatales,
- ✚ Mediación para compra venta de tierras disponibles en el mercado,
- ✚ Reversión u otros mecanismos establecidos en la Constitución y la Ley.

Para garantizar que estas acciones redunden en mejoras de productividad y de acceso a mercados, también se realizarán las siguientes actividades:

- a) Incentivará mecanismos de comercialización alternativos para que a la vez se procura el mejoramiento de los ingresos de la familia,
- b) Apoyará la soberanía alimentaria del país,
- c) Promoverá prácticas productivas que aseguren la conservación y manejo sustentable de la tierra”

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

La metodología de la investigación es considerada como una ciencia que estudia los métodos utilizados por el investigador para encontrar soluciones óptimas a problemas teóricos, prácticos.

2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

El presente proyecto es de carácter cualitativo y cuantitativo, con sustento en base a investigaciones en el tema para lo cual se ha optado en estos dos enfoques, el cual se detalla a continuación: el diseño cuantitativo, se lo utilizó para verificar si debe aplicarse un Plan de Asociatividad, los productos que se cultivan, fuentes de empleo, también se aplicó entrevistas y encuestas realizadas para la comprobación de la hipótesis planteada estos son datos estadísticos para el respectivo análisis.

En el diseño cualitativo, se utilizó el focus group, para recopilar la información necesaria mediante varias reuniones con los agricultores socializando la importancia de tener un direccionamiento estratégico y conociendo el foda de la comuna, obteniendo información recopilada para la elaboración de las matrices (fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, filosofía, direccionamiento estratégico).

2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

Este proyecto es factible por que cuenta con la aprobación de la comuna San Antonio y la predisposición de la Universidad Península de Santa Elena de

aportar con proyectos que propenden el desarrollo de la comunidad, por cuanto propone y sugiere soluciones prácticas al problema planteado, (la poca o casi nula Asociatividad de los agricultores de la comuna San Antonio).

Es importante señalar que la investigación permite recoger información, produciendo datos descriptivos llevándonos al conocimiento de lo que está pasando en el campo agrícola y cuál es el impedimento para el desarrollo local, la innovación en la producción y comercialización de los principales productos que se ofrecen por parte de estos agricultores.

La investigación sobre un Plan de Asociatividad para los agricultores de cultivos de ciclo corto desarrolla una metodología que determina dos paradigmas: cualitativo y cuantitativo. De acuerdo a los objetivos planteados es aplicada, es decir, está encaminada a resolver problemas prácticos como la comercialización de los productos, participación comunitaria y la Asociatividad como fuente de producción.

2.3 TIPOS DE LA INVESTIGACIÓN.

El desarrollo de la presente investigación se basa en los objetivos propuestos para la investigación y se utilizan los siguientes tipos de estudio:

2.3.1 Por el propósito.

Esta investigación tiene como objetivo primordial dar solución a los problemas identificados como la poca aplicación de un Plan de Asociatividad para los agricultores de cultivos de ciclo corto de la Comuna de San Antonio, adentrándonos en la problemática conociendo las falencias mediante las entrevistas y encuestas, con lo que se pudo compilar la información relevante estableciéndose una investigación aplicada.

2.3.2 Por el Nivel.

Desarrollar esta investigación requirió acudir a varias fuentes con mayor o menor conocimiento científico por lo tanto se requirió de las siguientes investigaciones:

2.3.2.1 Investigación Descriptiva.

La investigación descriptiva ayudó a detallar de los hechos y falencias relacionados con el problema, analizar las formas que se observan refiriendo lo que está pasando con los agricultores de San Antonio,

La investigación descriptiva, determina los hechos y permiten describirlos tales como son es fundamental porque nos presenta una interpretación correcta de aquello que se requiere conocer e identificar.

2.3.3 Por el Lugar.

La investigación se la realiza en el lugar de los hechos (Comuna San Antonio), con la finalidad de recolectar toda la información en el medio que se requiera investigar, observando el entorno los agricultores de ciclo corto, luego se detalla la información escogida.

2.3.3.1 Investigación documental Bibliográfica.

Para desarrollar este tipo de proyecto nos hemos basado en varias fuentes de diferentes autores, que sirvieron de soporte científico para darle forma al contexto de este trabajo investigativo, se ha realizado consulta de libros, documentos, leyes constitutivas y el conocimiento de las investigaciones ya existentes teorías, hipótesis, experimentos, resultados, instrumentos y técnicas. La investigación

bibliográfica realizada ha permitido comprobar la hipótesis planteada del problema formulado.

2.3.3.2 Investigación de campo.

El trabajo investigativo realizado requirió aplicar entrevistas, encuestas y focus group en la comuna San Antonio, ayudando a obtener datos fidedignos que permiten mejorar la información para la propuesta, teniendo como principal objetivo el procesamiento de los datos investigados para ser tabulados.

2.4 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN.

Los métodos de toda investigación son considerados como una herramienta básica para poder llegar a las metas propuestas por el investigador, se consideran dos tipos de métodos para la investigación, el inductivo y el deductivo.

2.4.1 Método Inductivo.

Se aplicó el método inductivo en el estudio, va de lo particular a lo general, con el fin de observar las causas particulares que inciden en el desarrollo de la actividad agrícola en el sector, las mismas que se orientan a la falta de tecnificación agrícola, la Asociatividad como gestión para el mejoramiento de las acciones y el valor agregado que debe darse a los productos.

La falta de tecnificación agrícola, la dificultad que tienen al momento de distribuir sus productos, conocer las falencias que tienen lo que impide la gestión para el mejoramiento de las acciones, su finalidad es observar las causas y dar solución a la problemática.

2.4.2 Método Deductivo.

Este tipo de método va de lo general a lo particular, con la identificación de las causas particulares del problema en estudio, relacionado las dos tipos de variables que se encuentran en la operacionalización que en este caso es la variable independiente.

La variable dependiente se examinó las causas probables que pueden existir en la asociación los problemas que parten de lo general a lo particular, esto a su vez se obtuvo como conclusión que los agricultores presentan problemas de producción, comercialización y competitividad.

2.5 TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN.

Dentro de esta investigación se tomó en consideración tres tipos de técnicas que son muy utilizadas como fuentes primarias y fuentes secundarias; el focus group, las entrevistas y las encuestas realizadas a la muestra escogida, permitiendo la factibilidad y viabilidad del proyecto.

2.5.1 La Entrevista.

Las entrevistas fueron dirigidas a la Dra. Margarita Cedeño Bohórquez quién está al frente la organización comunal en su calidad de Presidenta de la Comuna de San Antonio y varios miembros del cabildo, como conocedores de la problemática. Al aplicar la entrevista a la Presidenta de la Comuna San Antonio expresó el apoyo para la realización de este proyecto en la comunidad considerando de suma importancia cuyo beneficio es mejorar la calidad de vida de los habitantes.

2.5.2 La Encuesta.

La encuesta fue aplicada a un total de 381 personas las mismas que permitieron tener un acercamiento con los agricultores de San Antonio, la segunda encuesta dirigida a los habitantes de la Comuna y la tercera encuesta fue dirigida a los clientes potenciales del Cantón Playas. La información que se obtuvo es de gran utilidad porque se pudo recolectar información para tomar decisión, permitiendo analizar cada una de las preguntas realizadas.

La encuesta es un instrumento utilizado por los investigadores con la finalidad de recopilar información verídica necesaria para la elaboración de proyectos para considerar la viabilidad y la factibilidad de la misma, procediendo a tabular, una vez realizado todo este proceso se verificará y comprobará cuál es el mercado potencial insatisfecho que se debe de atender.

2.5.3 Grupo Focal.

El grupo focal conocido como focus group, consiste en la reunión de un grupo con un número de 8 a 12 de personas en este caso con los socios, donde se debe de tomar en cuenta los puntos importantes a tratarse en la reunión manifestar de lo que se va a realizar.

Es una técnica cualitativa de estudio en una investigación se considera opiniones, actitudes permitiendo la interacción, discusión, el segmento escogido es de 39-46 años en adelante el focus group realizado duró aproximadamente dos horas.

2.6 INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.

Los instrumentos a utilizarse en la presente investigación son: la guía de entrevista, el cuestionario, registro de datos, todos los mencionados forman parte

de un proceso investigativo relevante que se quiere llevar a cabo y por ende se deben de utilizar al fin de obtener un resultado positivo. A continuación se detalla cada uno de ellos:

2.6.1 Guía de Entrevista.

En la guía de entrevista se debe de tomar en cuenta preguntas abiertas de profundidad acerca de lo que se requiere recopilar información fidedigna, importante para la elaboración del proyecto, se considera a personas con conocimiento del tema a tratarse.

El tipo de entrevista se realizó a las personas que tienen conocimientos del tema un Plan de Asociatividad fueron a la Presidenta de la comuna de San Antonio y los directivos quienes son las personas que están al frente de toda problemática. (Ver anexo 3 Pág. # 186)

2.6.2 El Cuestionario.

El cuestionario comprende preguntas de fácil comprensión de manera que el encuestado analice y deduzca la selección de las alternativas que el crea conveniente a través de la encuesta que se le está realizando es de suma importancia.

El encuestado responda todas las preguntas ya que nos permite medirla viabilidad y la aceptación del proyecto propuesto, las encuestas fueron dirigidas a los agricultores, habitantes de la comunidad, posibles clientes potenciales. (Ver anexo 4 Pág. # 188)

2.6.3 Registro de datos.

El registro de datos sirve para la comprobación de la actividades, reuniones realizadas que consten como evidencias entre ellas se elaboró el acta de compromiso de aquellas personas que acudieron a la reunión.

En el acta constó de los siguientes indicadores: nombres y apellidos, número de Cédula de Identidad, firma, quienes se les dio a conocer acerca de un Plan Asociativo, donde se trataron diversos temas relacionados a la asociación agrícola que se va a implementar. (Ver anexo 7 de la Pág. # 195)

2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA.

2.7.1 Población.

La población total de agricultores de la Comuna de San Antonio es de 195, los habitantes de la comunidad según el censo es de 2.046, los posibles clientes potenciales que se tomó en consideración para el presente proyecto es aproximadamente de 14995, lo que nos da un total de 17.190 de población total tomada de los que se tomará una muestra, hacia dónde van dirigidas las encuestas.

CUADRO 3. Población.

| POBLACIÓN | # |
|----------------------|---------------|
| AGRICULTORES | 195 |
| COMUNIDAD | 2.046 |
| CLIENTES POTENCIALES | 14.995 |
| TOTAL | 17.236 |

Fuente: Investigación de campo, Comuna de San Antonio, año 2014
Elaborado por: John De La Torre Luque

2.7.2 El Muestreo.

Para poder obtener la muestra probabilística ajustable a este proyecto, se aplica la fórmula para determinar el tamaño de la muestra y poder realizar la encuesta. La muestra tomada corresponde a la población total, mediante el método probabilística aleatorio simple con población finita aplicando la fórmula se obtiene el siguiente resultado que se detalla a continuación:

MUESTRA ALEATORIA SIMPLE CON POBLACIÓN FINITA.

Elementos de la Muestra:

P = Probabilidad de éxito (0.50)

Q = Probabilidad de fracaso (0.50)

N= Tamaño de la población (17.236)

E= error de estimación (5%)

Z= Nivel de confianza 95% (1,96)

n = Tamaño de la muestra (376)

Cada elemento que conforma la fórmula permite desarrollar la viabilidad del proyecto de acuerdo al tamaño de la población tomada, estimando un porcentaje de error del 5% y un porcentaje de confianza del 95%, a continuación se muestra:

2.7.2.1 Muestra Probabilística.

Fórmula para hallar la muestra:

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

DESARROLLO:
$$n = \frac{17.236(1,96)^2 (0,50)(0,50)}{(0,05)^2(17.236-1)+(1,96)^2(0,50)(0,50)}$$

$n = 376$ Total de la muestra.

MUESTRA

Luego de la aplicación de la fórmula, se determinó el tamaño de la muestra que corresponde a un total de 376 encuestados.

Dentro de la estratificación se tomó como muestra a los 195 agricultores, 75 de los habitantes de la Comuna de San Antonio, y 106 de los potenciales clientes dándonos una muestra total de 376 encuestas a realizarse de diferentes partes.

CUADRO 4. Muestra.

| POBLACIÓN | # |
|----------------------|------------|
| AGRICULTORES | 195 |
| COMUNIDAD | 75 |
| CLIENTES POTENCIALES | 106 |
| TOTAL | 376 |

Fuente: Investigación de campo, Comuna de San Antonio, año 2014
Elaborado por: John De La Torre Luque

2.8 PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

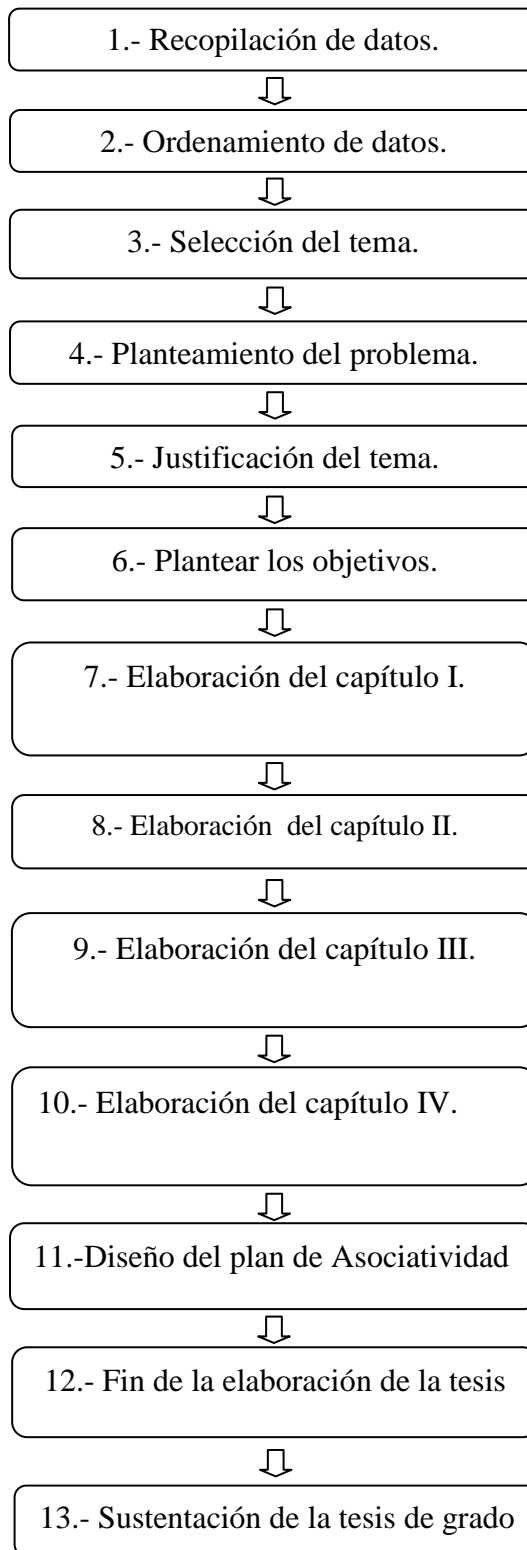
El presente trabajo investigativo ha sido elaborado de una forma minuciosa y meticulosa, se ha procedido a tabular, codificar cada pregunta con sus respectivos análisis, basándose en fuentes bibliográficas.

Se realizaron un total de 13 pasos ejecutados de manera ordenada cumpliendo con todos los parámetros establecidos en la investigación, la realización del proyecto consta de encuestas, entrevistas, focus group así como también se puede estudiar cada uno de ellos en forma detallada:

A continuación se demuestra el procesamiento de la información que se realizó en el transcurso del proyecto investigativo:

- ✚ Recopilación de datos.
- ✚ Ordenamiento de datos.
- ✚ Selección del tema.
- ✚ Planteamiento del problema.
- ✚ Justificación de tema.
- ✚ Determinación de objetivos.
- ✚ Elaboración del cuadro de Operacionalización de las variables.
- ✚ Elaboración del capítulo I Marco teórico.
- ✚ Elaboración del capítulo II Metodología.
- ✚ Elaboración del capítulo III Análisis e interpretación de resultados.
- ✚ Elaboración del capítulo IV Propuesta.
- ✚ Diseño del Plan de Asociatividad para los agricultores de cultivos de ciclo corto.
- ✚ Fin de la elaboración de la Tesis de Grado.
- ✚ Sustentación del trabajo de titulación.

ESQUEMA 9. Flujograma procedimiento de la información.



Fuente: Datos de la Investigación de campo

Elaborado por: John De La Torre Luque

CAPÍTULO III

3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.

Para el análisis e interpretación de los resultados, dividimos dentro de nuestra investigación de tesis el tamaño de la muestra en tres sectores importantes que son: Agricultores, Habitantes de la Comunidad, Posibles clientes potenciales.

3.1 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENTREVISTA

El instrumento de entrevista fue aplicado a los directivos quienes están al frente de la Comuna San Antonio, Cantón Playas, obteniendo los siguientes resultados:

Pregunta 1. ¿De qué manera informa usted las actividades que se realizan dentro de la Comuna de San Antonio?

Es de suma importancia dar a conocer las actividades que se realizan en la comunidad, esto se da mediante convocatoria para la Asamblea, puede ser ordinaria y extraordinaria, según el caso, cuando es una Asamblea extraordinaria se convoca de inmediato.

Pregunta 2. ¿Los habitantes de la comuna de San Antonio conocen lo que es un Plan de Asociatividad?

No todos conocen de lo que significa asociatividad en si se va a dar capacitaciones a la comunidad acerca de lo que es asociarse y por qué asociarse, si bien es cierto

la Asociatividad significa estar unidos por un mismo objetivo, por lo que deben de unirse para alcanzar sus objetivos.

Pregunta 3. ¿Cuáles son las principales actividades a la que se dedica su comunidad?

Las principales actividades en las que se desarrollan la comunidad es la actividad minera por lo que de aquí extraen la piedra caliza, salen muchos derivados como: la pintura, la pasta, cerámicas, fertilizantes para las camaroneras, entre otras actividades está la actividad del cultivo de ciclo corto.

Pregunta 4. ¿Tienen dificultades los agricultores individuales al momento de realizar préstamos bancarios para la actividad agrícola?

Es una de las principales dificultades para los agricultores debido que las tierras de la comuna son del Estado por lo que no son sujetas de créditos bancarios, no se puede dejar en garantía.

Pregunta 5. ¿Considera que las alianzas asociativas son un proceso que origina cambio a los grupos asociativos?

Si porque, al aplicar alianzas es unirse con otra empresa o persona, de una misma actividad con el fin de fortalecer las debilidades que se tienen, no es lo mismo que trabajar uno, que trabajar en conjunto, se necesita trabajar en equipo.

Pregunta 6. ¿Cuáles son los productos que distribuye su comunidad?

La comunidad distribuye una gama de productos a los sectores aledaños en lo referente a productos agrícolas tales como: Maíz, choclo, plátano, pimiento, en tiempo de invierno, la sandía, melón, zapallo, pepino.

Pregunta 7. ¿Para implementar este tipo de proyecto agrícola, existen las condiciones favorables para el desarrollo productivo en la comunidad?

Todo proyecto sin duda alguna posee condiciones favorables y desfavorables, al implementar alguna actividad, existen las tierras que es el factor favorable, el desfavorable el capital de inversión para dicho proyecto, las vías de acceso están en mal estado cuando es época de invierno es un caos para distribuir los productos al mercado.

Pregunta 8. ¿Considera usted que implementando este proyecto asociativo en la Comuna de San Antonio, ayude a generar fuentes de empleo y mejorar la calidad de vida de los habitantes?

Si, ayudaría mucho en primer lugar, fomentaría empleo, mejoraría las condiciones de vida de los agricultores y por ende de los habitantes.

Pregunta 9. ¿Usted cree que el compromiso de los grupos familiares agrícolas ayude a mejorar la gestión de los agricultores en el proceso productivo?

Es un compromiso que debe de existir más que nada por el bien de la comunidad, no es fácil asociarse, esto se da mediante un proceso lo que permitirá mejorar el desarrollo productivo de los agricultores.

Pregunta 10. ¿Qué recomendaciones daría usted a los agricultores individuales de la Comuna de San Antonio?

Las recomendaciones que se les darían a todos los agricultores de la comunidad de San Antonio que trabajan de manera individual, que traten de asociarse para que obtengan todos los beneficios como asociación a nivel de comité.

3.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA

ENCUESTA REALIZADA A LOS AGRICULTORES

1.- ¿MARQUE CON UNA (X) SU SEXO?

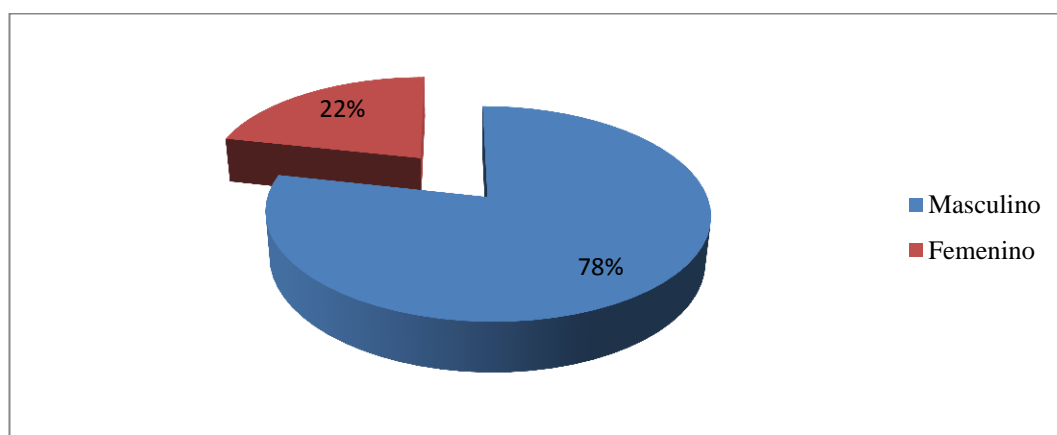
TABLA 1. Sexo

| SEXO | | | |
|------------|--------------|------------|-------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 1-A | Masculino | 153 | 78% |
| | Femenino | 42 | 22% |
| | Total | 195 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 1. Sexo



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas a los agricultores son de sexo masculino, quiere decir que existe más hombres dedicados a la agricultura debido a que es un trabajo sumamente pesado, se considera que solo existe una parte de mujeres dedicadas al campo agrícola, es decir que 42 mujeres dedicadas a la agricultura, las demás mujeres permanecen con sus hijos en el hogar.

1.- ¿Marque con una (x) su Edad?

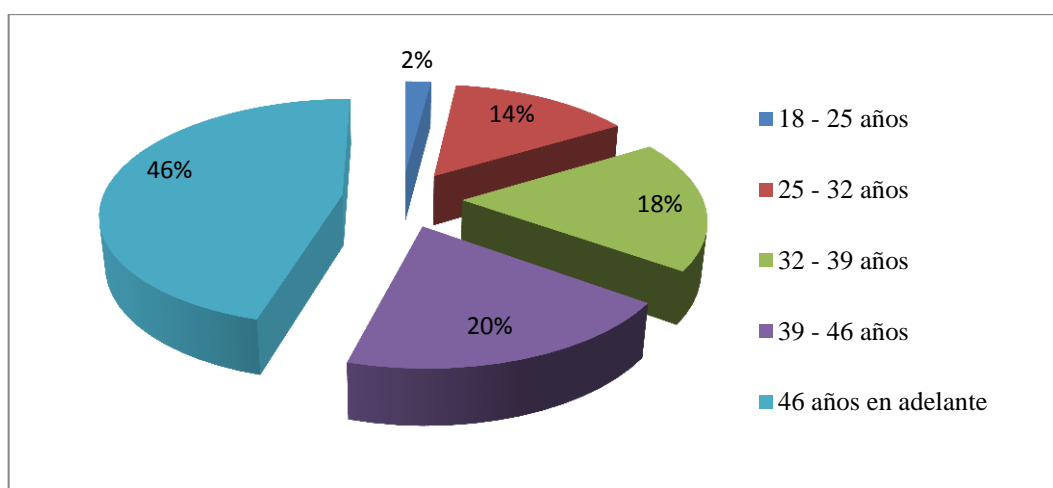
TABLA 1B. Edad

| EDAD | | | |
|-------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 1-B | 18 - 25 años | 4 | 2% |
| | 25 - 32 años | 28 | 14% |
| | 32 - 39 años | 36 | 18% |
| | 39 - 46 años | 38 | 19% |
| | 46 años en adelante | 89 | 46% |
| | Total | 195 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 1B. Edad



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas a los agricultores, se observa en la gráfica, que gran parte son personas de 46 años en adelante que se dedican a la agricultura, mientras que un bajo porcentaje son jóvenes de 18-25 años que se dedican a la actividad agrícola. Lo que quiere decir que existen aproximadamente 89 personas mayores con experiencia en la agricultura por los años dedicados al cultivo.

2.- ¿Cuál es el nivel de educación que tiene?

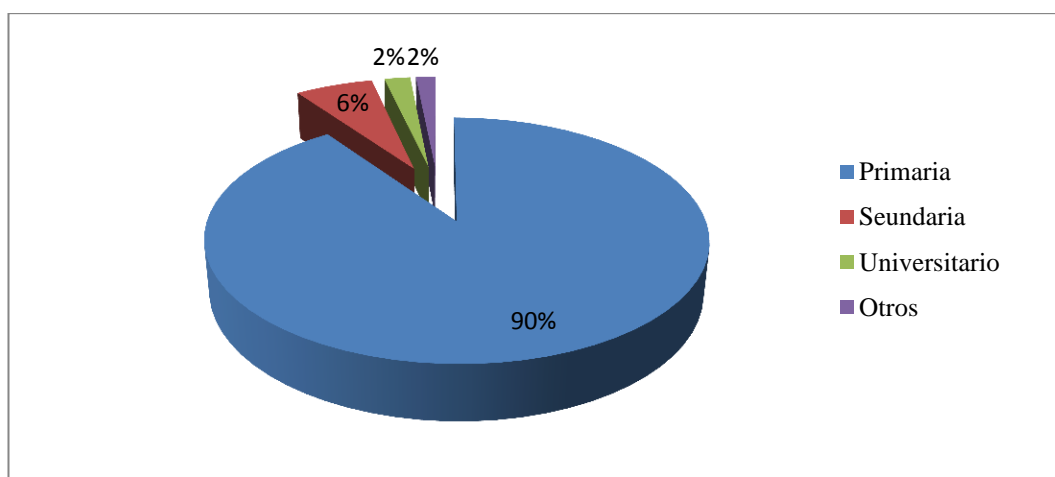
TABLA 2. Nivel de educación que tiene

| NIVEL DE EDUCACIÓN QUE TIENE | | | |
|-------------------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 2 | Primaria | 176 | 90% |
| | Secundaria | 12 | 6% |
| | Universitario | 4 | 2% |
| | Otros | 3 | 2% |
| | Total | 195 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 2. Nivel de educación que tiene



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

Las encuestas realizadas, se observa en la gráfica que un alto porcentaje de agricultores solo han estudiado nivel primario, otras personas han cursado por nivel secundario, otros han pasado por nivel superior, las demás personas manifestaron consideraron otros tipos de estudios como capacitaciones, cursos cortos, muchas de estas personas dedicadas a la actividad agrícola solo han pasado por nivel primario.

3.- ¿Se encuentra laborando actualmente?

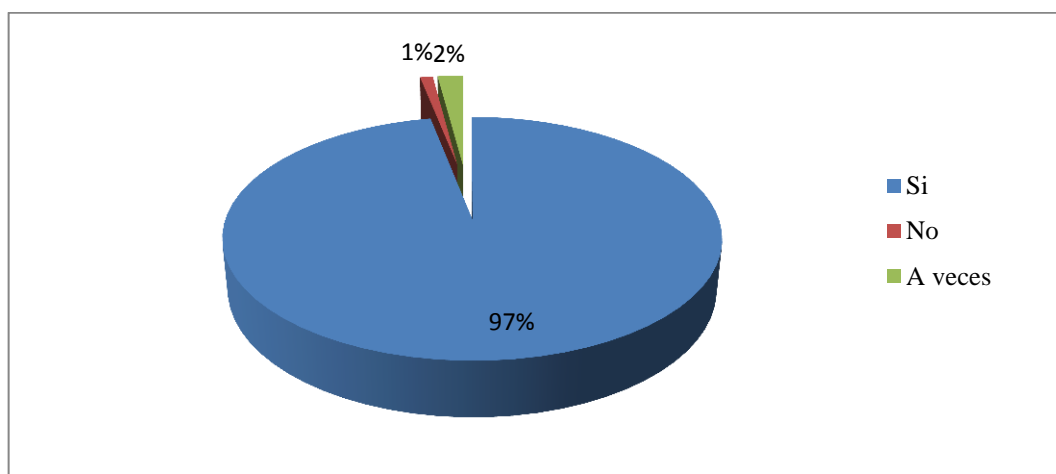
TABLA 3. Situación laboral

| SITUACIÓN LABORAL | | | |
|-------------------|--------------|------------|-------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 3 | Si | 189 | 97% |
| | No | 2 | 1% |
| | A veces | 4 | 2% |
| | Total | 195 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 3. Situación laboral



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

Las encuestas realizadas a los agricultores manifestaron la gran parte que se encuentra trabajando en la agricultura, otras personas respondieron que a veces trabajan, mientras que las demás personas no se encuentran trabajando actualmente, debido a la escasez de trabajo que hay, por lo que se considera que una vez formada la asociación permita desarrollar fuentes de trabajo para las personas que se encuentran desempleadas en la comunidad.

4.- ¿La actividad que realiza diariamente es totalmente Agrícola?

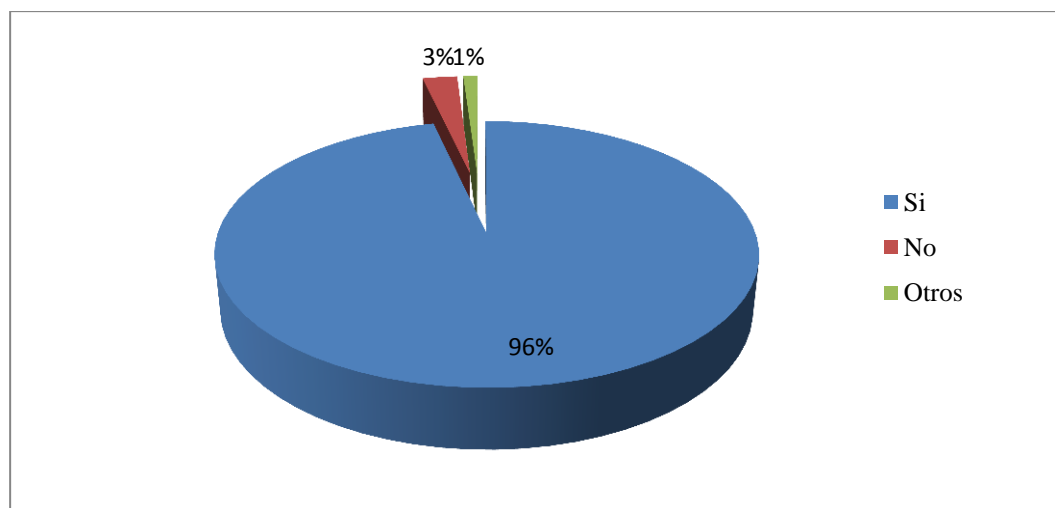
TABLA 4. Actividad agrícola

| ACTIVIDAD AGRÍCOLA | | | |
|---------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 4 | Si | 188 | 96% |
| | No | 5 | 3% |
| | Otros | 2 | 1% |
| | Total | 195 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 4. Actividad agrícola



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas a los agricultores se evidenció que la gran mayoría se dedica a la agricultura, por otra parte se dedican a otra actividad como es la minería, un bajo porcentaje consideró otros tipos de trabajos que ellos realizan dentro y fuera de su comunidad, se considera que es factible la aplicación el proyecto asociativo debido que existen agricultores que puedan asociar.

5.- ¿Cuántos años tiene desempeñando como agricultor dentro de la Comunidad?

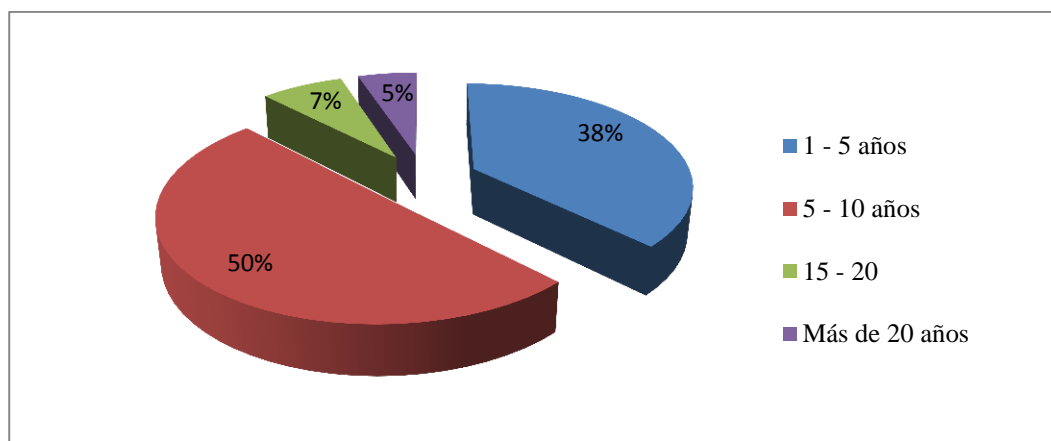
TABLA 5. Años como agricultor

| AÑOS COMO AGRICULTOR | | | |
|-----------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 5 | 1 - 5 años | 73 | 37% |
| | 5 - 10 años | 98 | 50% |
| | 15 - 20 | 14 | 7% |
| | Más de 20 años | 10 | 5% |
| | Total | 195 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 5. Años como agricultor



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

Las encuestas aplicadas dieron a conocer los años como agricultor que lleva desempeñando, manifestaron que llevan trabajando entre 1-5 años el campo agrícola, por otra parte lleva 5-10 años, otros llevan de 15-20 años, mientras que una parte de gran minoría consideró que lleva más de 20 años. La experiencia de un agricultor en cualquier actividad a desempeñar es de suma importancia debido a los años que tiene como agricultor y al conocimiento.

6.- ¿Qué cantidad de hectáreas posee en sus predios?

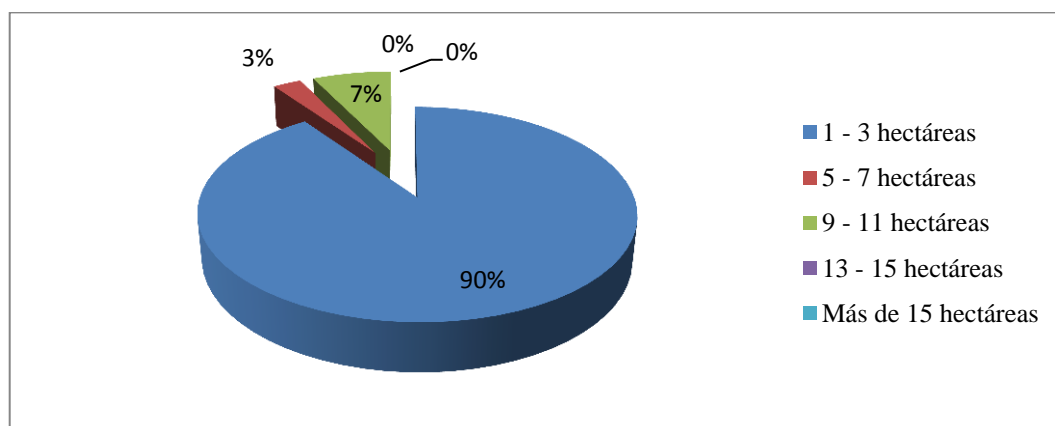
TABLA 6. Hectáreas que posee

| HECTÁREAS QUE POSEE | | | |
|----------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 6 | 1 - 3 hectáreas | 176 | 90% |
| | 5 - 7 hectáreas | 5 | 3% |
| | 9 - 11 hectáreas | 14 | 7% |
| | 13 - 15 hectáreas | 0 | 0% |
| | Más de 15 hectáreas | 0 | 0% |
| | Total | | 195 |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 6. Hectáreas que posee



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

Dada las encuestas realizadas a los agricultores respondieron la cantidad de hectáreas que poseen cada uno en sus diferentes predios, se observa en la gráfica que los agricultores poseen entre de 1-3 hectáreas, mientras un bajo porcentaje que poseen de 5-7 hectáreas. La comuna de San Antonio tiene tierras del estado por lo que son concedidas dos hectáreas por agricultor para que desempeñen la actividad agrícola- productiva.

7.- ¿De qué manera realiza sus ventas de sus productos que cultiva?

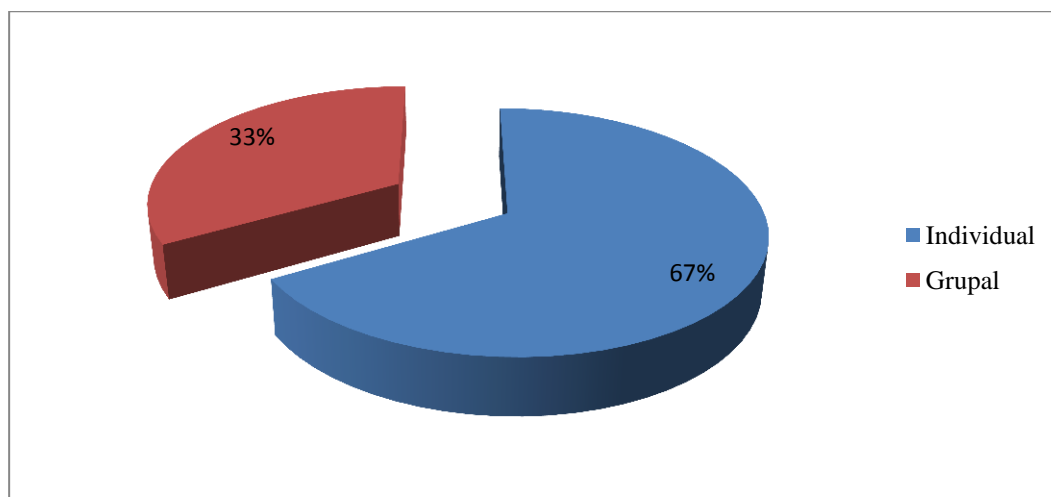
TABLA 7. Venta de productos

| VENTA DE PRODUCTOS | | | |
|---------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 7 | Individual | 130 | 67% |
| | Grupal | 65 | 33% |
| | Total | 195 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 7. Venta de productos



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas consideran los agricultores, que un alto porcentaje realizan las ventas de sus productos de manera individual debido a que algunas personas no forman parte de un grupo asociativo, mientras la otra parte manifestó que lo realizan de forma grupal. Esto permitió conocer de qué forma realizan las ventas de los productos los agricultores si es de forma individual o grupal.

8.- ¿Estaría dispuesto a asociarse?

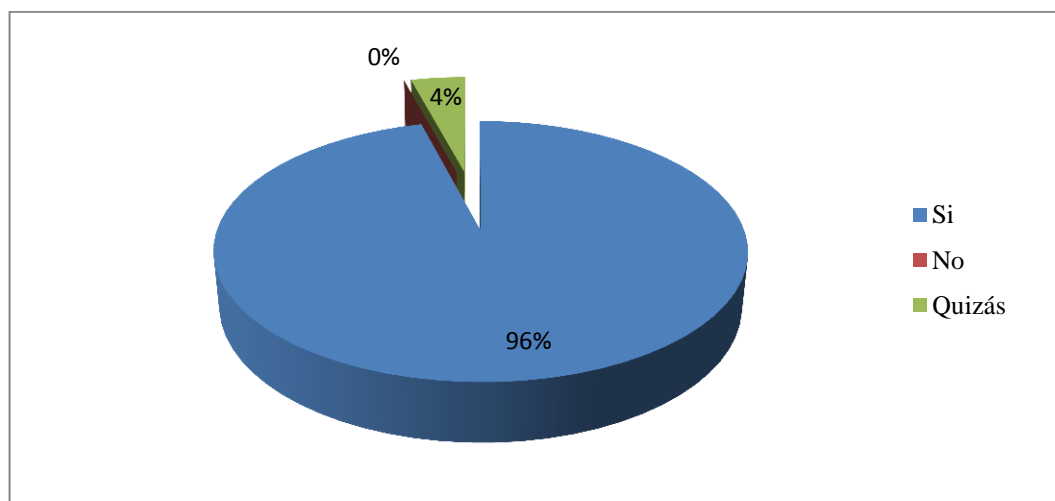
TABLA 8. Disposición para asociarse

| DISPOSICIÓN PARA ASOCIARSE | | | |
|-----------------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 8 | Si | 187 | 96% |
| | No | 0 | 0% |
| | Quizás | 8 | 4% |
| | Total | 195 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 8. Disposición para asociarse



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas, manifestaron los agricultores que estarían dispuestos asociarse para recibir todos los beneficios como asociación, mientras que la otra parte consideró quizás estarían dispuestos asociarse. Esto depende por parte de los agricultores si desearían asociarse para pertenecer a una asociación de productores de cultivos de ciclo corto.

9.- ¿Qué beneficios esperaría usted como Asociación?

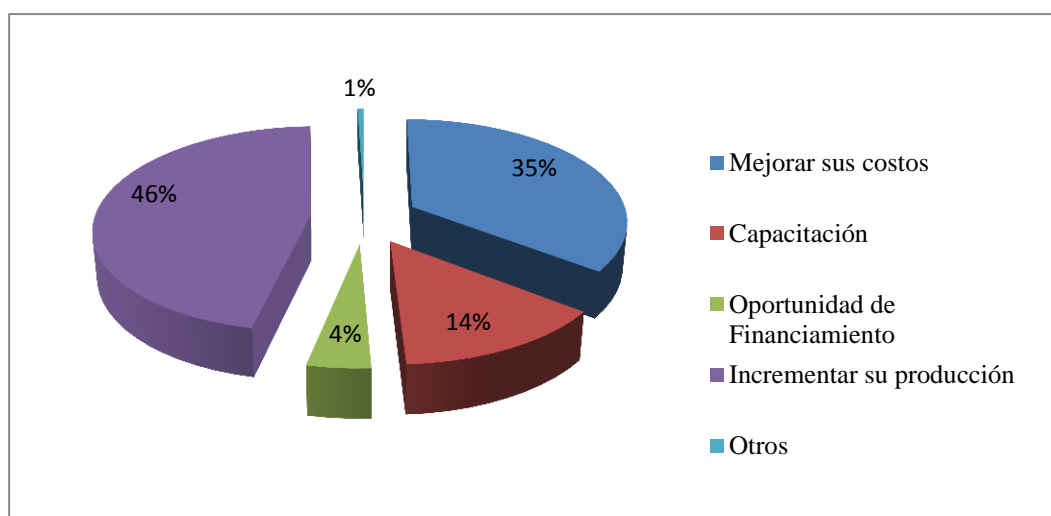
TABLA 9. Beneficios esperados como Asociación

| BENEFICIOS | | | |
|-------------------|-------------------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 9 | Mejorar sus costos | 69 | 35% |
| | Capacitación | 27 | 14% |
| | Oportunidad de Financiamiento | 8 | 4% |
| | Incrementar su producción | 90 | 46% |
| | Otros | 1 | 1% |
| | Total | | 195 |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 9. Beneficios esperados como Asociación



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas consideraron los agricultores mejorar sus costos, otra parte con un alto porcentaje consideró incrementar su producción. Esto depende que los agricultores buscan mejoría, esfuerzos en conjunto con la finalidad en obtener beneficios asociativos dados por el estado para mejorar su producción.

10.- ¿Considera usted que existe mayor beneficio al formar parte de un grupo asociativo?

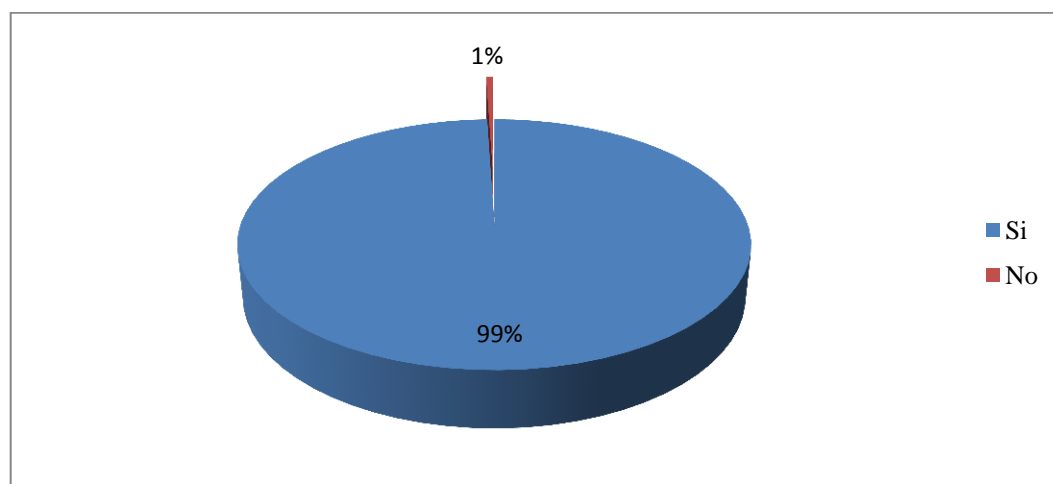
TABLA 10. Beneficios grupo asociativo

| BENEFICIOS GRUPO ASOCIATIVO | | | |
|------------------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 10 | Si | 193 | 99% |
| | No | 2 | 1% |
| | Total | 195 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 10. Beneficios grupo asociativo



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas a los agricultores de la comunidad, manifestó con un alto índice, que si existen beneficios al formar parte de un grupo asociativo, a esto se suma el esfuerzo en conjunto por parte de los grupos familiares, mientras que la otra parte consideró que no, esto es debido que no conocen lo que es Asociatividad, por lo que consideran trabajar mejor de manera individual.

11.- ¿Considera usted que es importante aplicar alianzas estratégicas para mejorar la actividad agrícola?

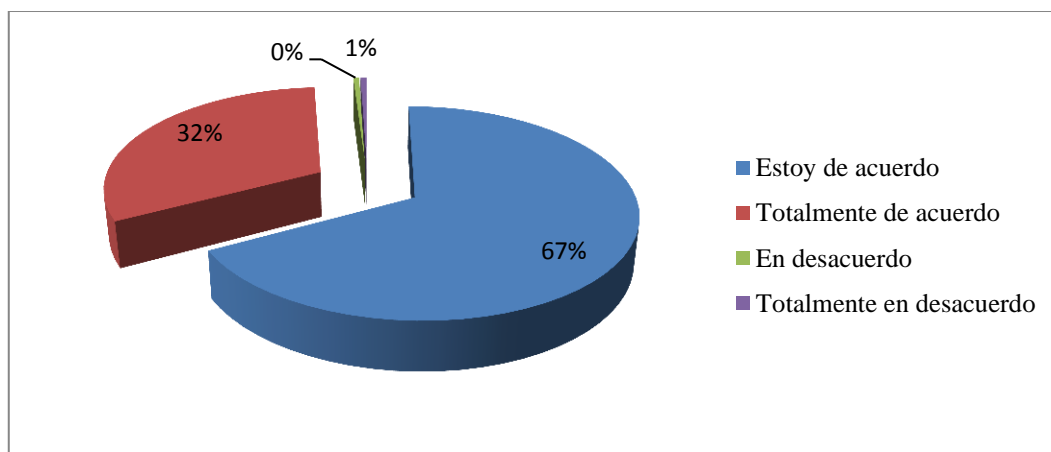
TABLA 11. Alianzas estratégicas

| ALIANZAS ESTRATÉGICAS | | | |
|------------------------------|--------------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 11 | Estoy de acuerdo | 131 | 67% |
| | Totalmente de acuerdo | 62 | 32% |
| | En desacuerdo | 1 | 1% |
| | Totalmente en desacuerdo | 1 | 1% |
| | Total | 195 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 11. Alianzas estratégicas



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas a los agricultores, la gran mayoría consideró están de acuerdo que se deben de aplicar alianzas, mientras que la otra parte consideró que están totalmente en desacuerdo. Esto permite conocer la importancia en aplicar alianzas estratégicas con otros agricultores de la misma línea de producción, para mejorar sus ventas.

12.- ¿La comercialización y distribución de sus productos agrícolas cubre la alta demanda del mercado interno y externo?

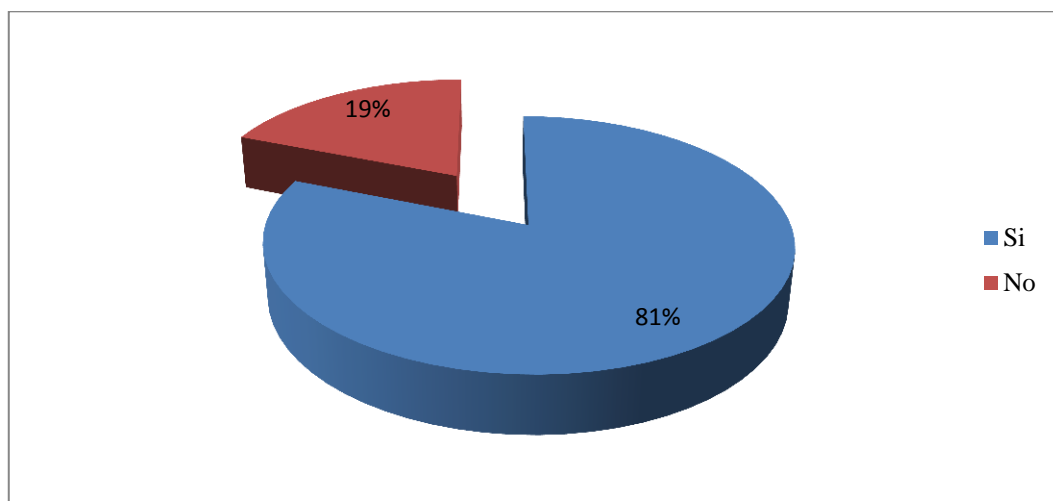
TABLA 12. Se cubre con la demanda del mercado

| SE CUBRE CON LA DEMANDA DEL MERCADO | | | |
|--|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 12 | Si | 158 | 81% |
| | No | 37 | 19% |
| | Total | 195 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 12. Se cubre con la demanda del mercado



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas a los agricultores, considero un alto porcentaje de los encuestados que cubre con la alta demanda del mercado a través de sus productos que cosechan, la otra parte manifestó que no logran cubrir con sus productos la demanda del mercado local y externo, Esto es debido que no poseen los recursos necesarios para la producción, y por ende no cumplen con las necesidades del cliente.

13.- ¿Está Usted de acuerdo que los agricultores necesitan capacitaciones permanentes para mejorar su capacidad productiva?

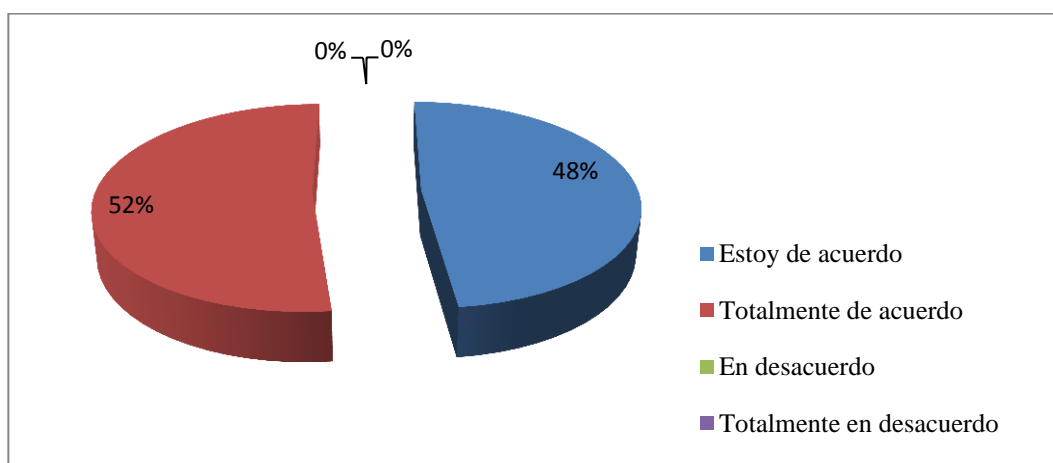
TABLA 13. Necesitan capacitación los agricultores

| NECESITAN CAPACITACIÓN LOS AGRICULTORES | | | |
|--|--------------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 13 | Estoy de acuerdo | 94 | 48% |
| | Totalmente de acuerdo | 101 | 52% |
| | En desacuerdo | 0 | 0% |
| | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| | Total | 195 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO13. Necesitan capacitación los agricultores



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas a los agricultores consideró que un alto índice de los encuestados necesita capacitaciones permanentes, mientras que el 52%, manifestó que está totalmente de acuerdo, en recibir capacitaciones. Da a conocer si los agricultores necesitan de capacitaciones permanentes para mejorar su capacidad productiva.

14.- ¿A qué entidades financieras ha acudido usted para realizar crédito para el desarrollo agrícola?

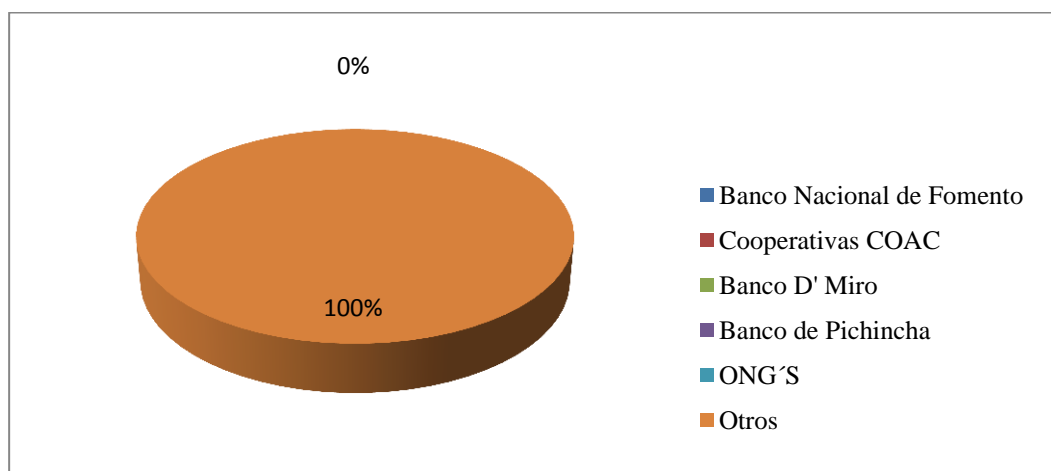
TABLA 14. Entidades Financieras

| ENTIDADES FINANCIERAS | | | |
|------------------------------|---------------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 14 | Banco Nacional de Fomento | 0 | 0% |
| | Cooperativas COAC | 0 | 0% |
| | Banco D' Miro | 0 | 0% |
| | Banco de Pichincha | 0 | 0% |
| | ONG'S | 0 | 0% |
| | Otros | 195 | 100% |
| | Total | 195 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 14. Entidades Financieras



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas a los agricultores, se puede observar en el gráfico la gran parte de los encuestados realizan sus préstamos en otros, esto se refiere que poseen en la comunidad un banco comunal, la otra parte consideró que no han acudido a ninguna institución financiera por lo que las tierras no son sujeto de crédito debido a que pertenecen al estado.

15.- ¿De acuerdo a la alternativa anterior, colocar una (x), en el monto dado por la Entidad Financiera que le otorgó el crédito?

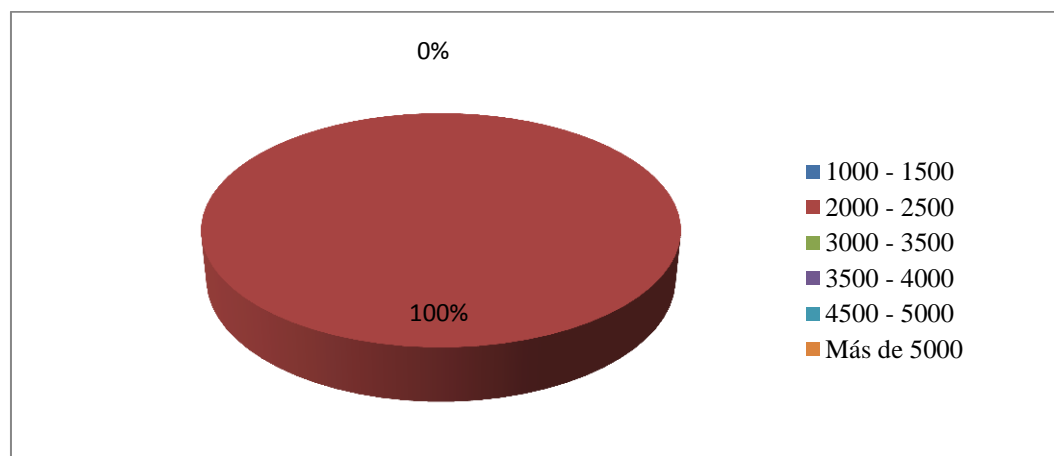
TABLA 15. Crédito para actividades agrícolas

| CRÉDITO PARA ACTIVIDADES AGRÍCOLAS | | | |
|---|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 15 | 1000 – 1500 | 0 | 0% |
| | 2000 – 2500 | 195 | 100% |
| | 3000 – 3500 | 0 | 0% |
| | 3500 – 4000 | 0 | 0% |
| | 4500 – 5000 | 0 | 0% |
| | Más de 5000 | 0 | 0% |
| | Total | | 195 |

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 15. Crédito para actividades agrícolas



Fuente: Encuesta realizada a los agricultores, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas a los agricultores manifestaron todos los encuestados respondieron que no han acudido a ninguna institución financiera. Se refiere que en la comunidad existe un banco comunal, que les otorga crédito para su producción, debido que los agricultores no han sido sujetos de préstamos bancarios.

ENCUESTA REALIZADA A LOS HABITANTES DE LA COMUNIDAD

16.- ¿Considera de suma importancia la propuesta de un plan de Asociatividad para los agricultores de ciclo corto dentro de la comunidad?

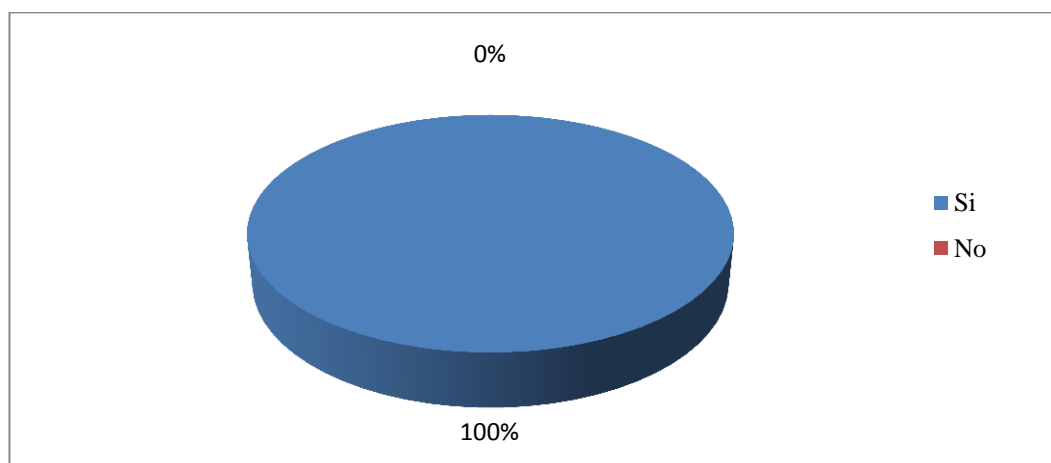
TABLA 16. Propuesta Plan de Asociatividad

| PROPUESTA PLAN DE ASOCIATIVIDAD | | | |
|---------------------------------|--------------|------------|-------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 16 | Si | 75 | 100% |
| | No | 0 | 0% |
| | Total | 75 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 16. Propuesta Plan de Asociatividad



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas todos los encuestados manifestaron que es factible la propuesta de un plan de Asociatividad para los agricultores de cultivos de ciclo corto dentro de la comunidad. Esa pregunta da a conocer la importancia de aplicar la propuesta de un plan de Asociatividad para los agricultores de cultivos de ciclo corto dentro de la comunidad.

17.- ¿Por qué cree usted que deben de asociarse los agricultores?

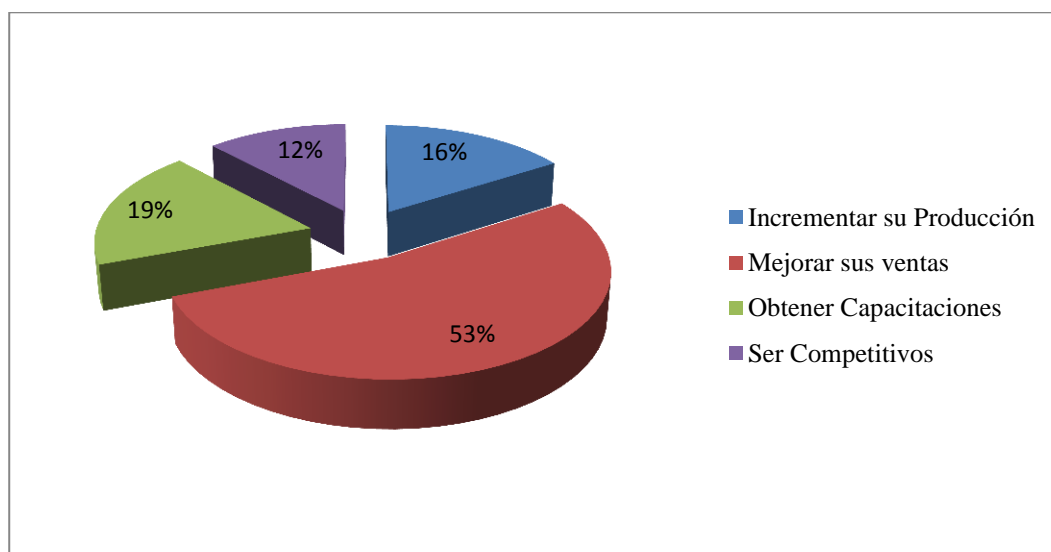
TABLA 17. Por qué asociarse

| ASOCIARSE LOS AGRICULTORES | | | |
|-----------------------------------|---------------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 17 | Incrementar su Producción | 12 | 16% |
| | Mejorar sus ventas | 40 | 53% |
| | Obtener Capacitaciones | 14 | 19% |
| | Ser Competitivos | 9 | 12% |
| | Total | 75 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 17. Por qué asociarse



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

Da a conocer por qué deben de asociarse los agricultores, que desearían una vez asociados. Como se puede observar en el gráfico, una gran parte consideró que se asocian para mejorar sus ventas, mientras la minoría de los demás agricultores se asocia para ser competitivos en el mercado.

18.- ¿Considera que la propuesta de un plan asociativo para los agricultores va a tener éxito en la comunidad?

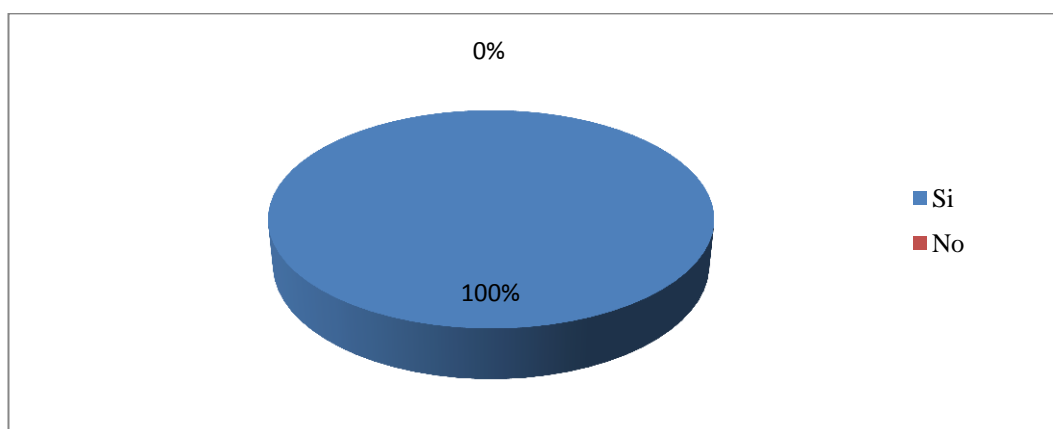
TABLA18. Éxito del Plan de Asociatividad

| ÉXITO DEL PLAN DE ASOCIATIVIDAD | | | |
|--|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 18 | Si | 75 | 100% |
| | No | 0 | 0% |
| | Total | 75 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO18. Éxito del Plan de Asociatividad



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

Como se puede observar en la gráfica, de las encuestas realizadas a los agricultores de la Comuna de San Antonio, se puede apreciar en el gráfico que todos los agricultores consideran que el plan asociativo va a tener éxito en la comunidad, mientras el 0% manifiesta que no. Esto pregunta comprende si la propuesta de un plan asociativo para los agricultores de cultivos de ciclo corto va a tener éxito en la comunidad.

19.- ¿Cuáles son los principales productos de legumbres que consume diario o semanalmente su familia?

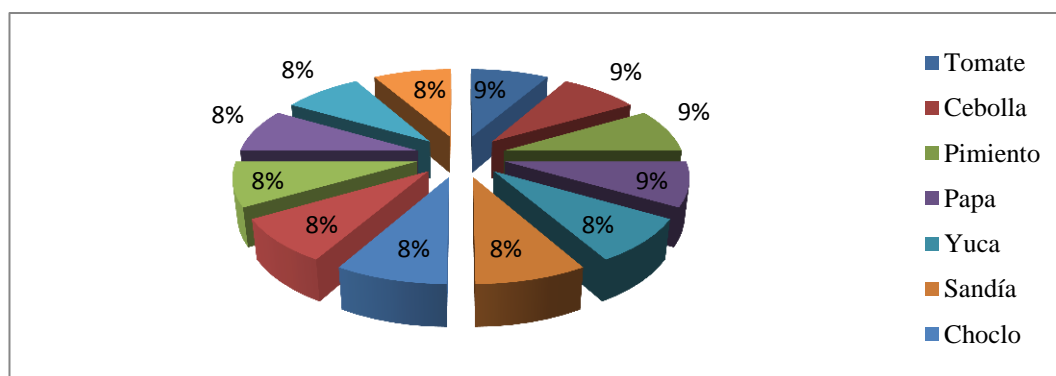
TABLA 19. Principales productos de consumo

| PRINCIPALES PRODUCTOS DE CONSUMO | | | | |
|---|---------------------|-------------------|-------------------|-------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje | |
| 19 | Tomate | 75 | 8% | |
| | Cebolla | 75 | 8% | |
| | Pimiento | 75 | 8% | |
| | Papa | 75 | 8% | |
| | Yuca | 75 | 8% | |
| | Sandía | 75 | 8% | |
| | Choclo | 75 | 8% | |
| | Pepino | 75 | 8% | |
| | Hierbita | 75 | 8% | |
| | Melón | 75 | 8% | |
| | Fréjol | 75 | 8% | |
| | Maíz | 75 | 8% | |
| | Total | | 900 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 19. Principales productos de consumo



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas a los habitantes de la Comuna de San Antonio se puede observar en el respectivo gráfico el consumo masivo de los principales productos, la otra parte manifestó que consumen tomate, cebolla, pimiento, yuca, mientras que la otra parte manifestó que consumen como la papa, sandía, choclo, pepino, fréjol, maíz.

20. ¿Compraría usted en la comuna de san Antonio los productos que cosechan los agricultores?

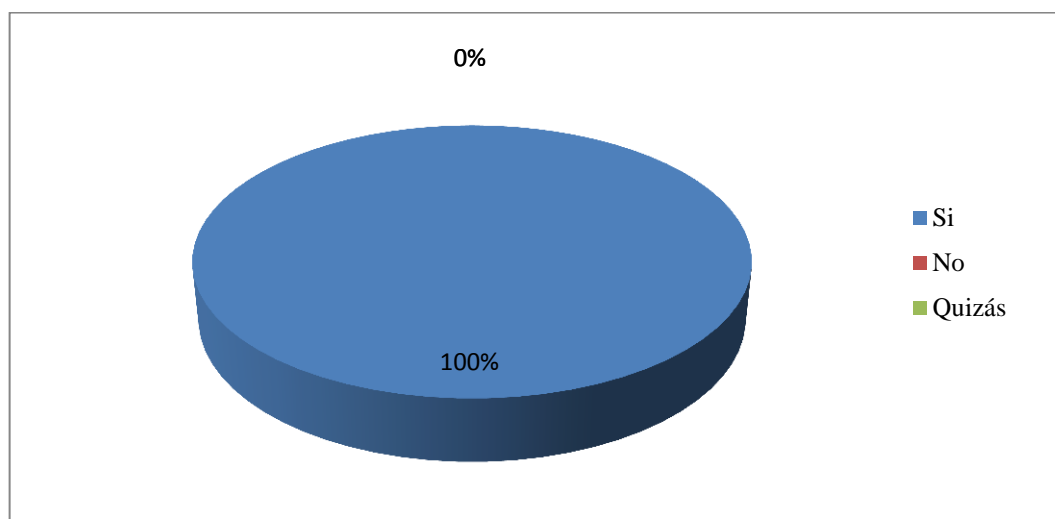
TABLA 20. Compra de productos en la Comuna

| COMPRA DE PRODUCTOS EN LA COMUNA | | | |
|---|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 20 | Si | 75 | 100% |
| | No | 0 | 0% |
| | Quizás | 0 | 0% |
| | Total | 75 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 20. Compra de productos en la Comuna



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De la encuestas realizadas a los habitantes de la Comuna de San Antonio, todos los encuestados manifestaron que si compraría en la comuna de San Antonio los principales productos que cosecharían los agricultores. A esto se debe que los habitantes de la comunidad estarían de acuerdo a comprar los productos que ofertarían los agricultores.

21.- ¿Tiene usted familiares que se dedican a la agricultura?

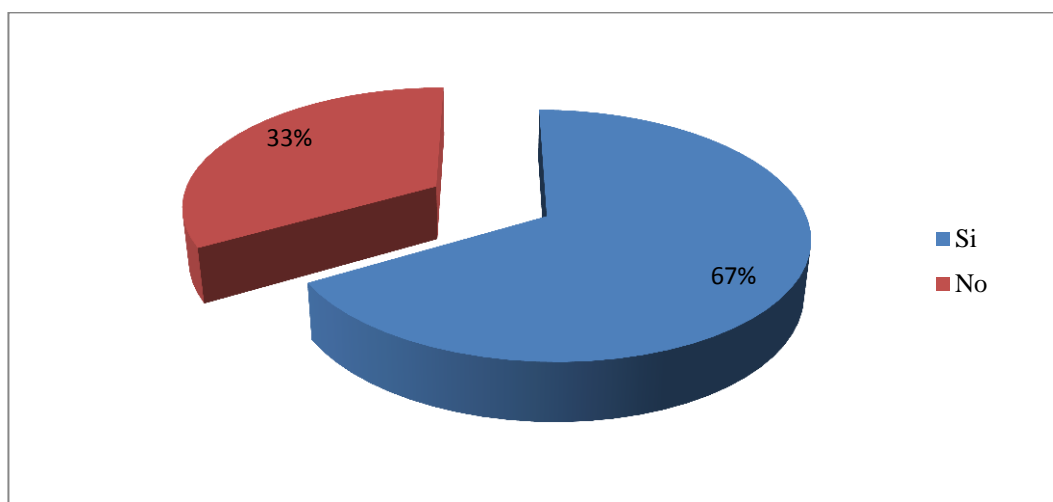
TABLA 21. Familiares que se dedican a la agricultura

| FAMILIARES QUE SE DEDICA A LA AGRICULTURA | | | |
|--|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 21 | Si | 50 | 67% |
| | No | 25 | 33% |
| | Total | 75 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 21. Familiares que se dedican a la agricultura



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas, se puede observar en el respectivo gráfico que la mayoría de las familias están dedicadas a la agricultura en la comuna, mientras que un bajo porcentaje no tienen ningún tipo de familiares dedicados a la agricultura sino más bien dedicados a otro oficio como albañil entre otras actividades. Da a conocer el grado de exactitud la colaboración de los grupos familiares en el campo agrícola.

22.- ¿Especifique el tipo de familiares que están dedicados a la agricultura en la comunidad?

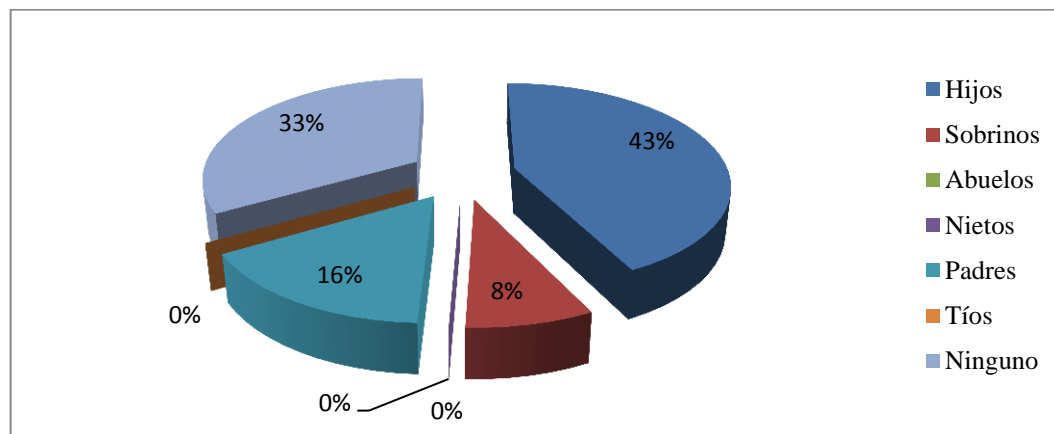
TABLA 22. Familiares dedicados a la agricultura

| FAMILIARES DEDICADOS A LA AGRICULTURA | | | |
|--|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 22 | Hijos | 32 | 43% |
| | Sobrinos | 6 | 8% |
| | Abuelos | 0 | 0% |
| | Nietos | 0 | 0% |
| | Padres | 12 | 16% |
| | Tíos | 0 | 0% |
| | Ninguno | 25 | 33% |
| | Total | 75 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 22. Familiares dedicados a la agricultura



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

Los habitantes encuestados manifestaron que tienen hijos que están dedicados a la agricultura en la comunidad, mientras que la gran parte de los habitantes consideraron que no tienen ningún tipo de familiares dedicados a la agricultura.

23.- ¿En qué parte realiza usted sus compras para el diario o la semana?

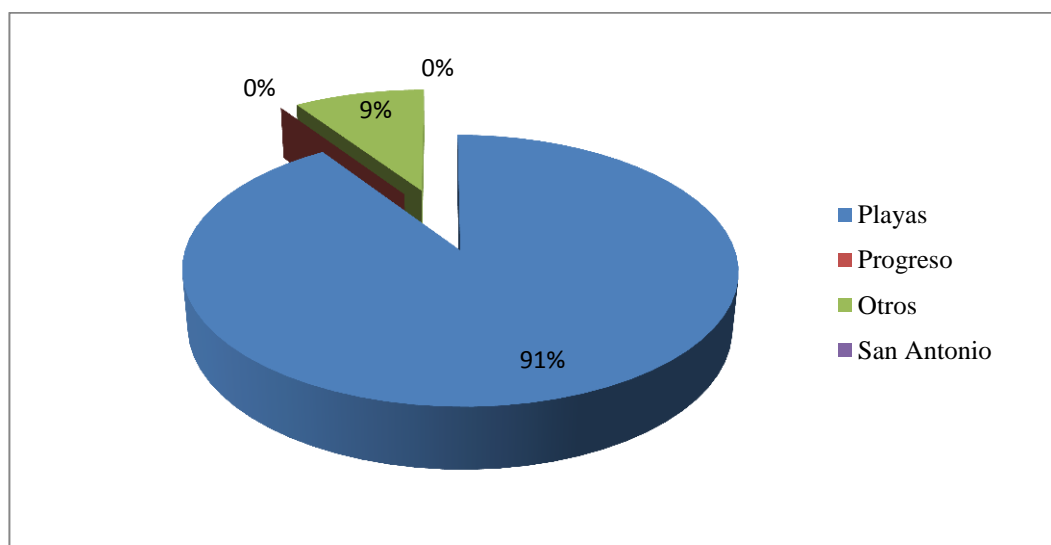
TABLA 23. Lugar dónde realiza sus compras

| EN QUÉ PARTE REALIZA USTED SUS COMPRAS PARA EL DIARIO O LA SEMANA | | | |
|--|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 23 | Playas | 68 | 91% |
| | Progreso | 0 | 0% |
| | Otros | 7 | 9% |
| | San Antonio | 0 | 0% |
| | Total | 75 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 23. Lugar dónde realiza sus compras



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas se observa en el gráfico un alto porcentaje realizan sus compras en el Cantón Playas, mientras que la otra parte consideró otros como en Guayaquil manifestaron los encuestados. Esto permite conocer en qué lugar realiza sus compras de los víveres en el transcurso del diario o la semana.

24.- ¿De qué forma usted realiza sus compras para su hogar?

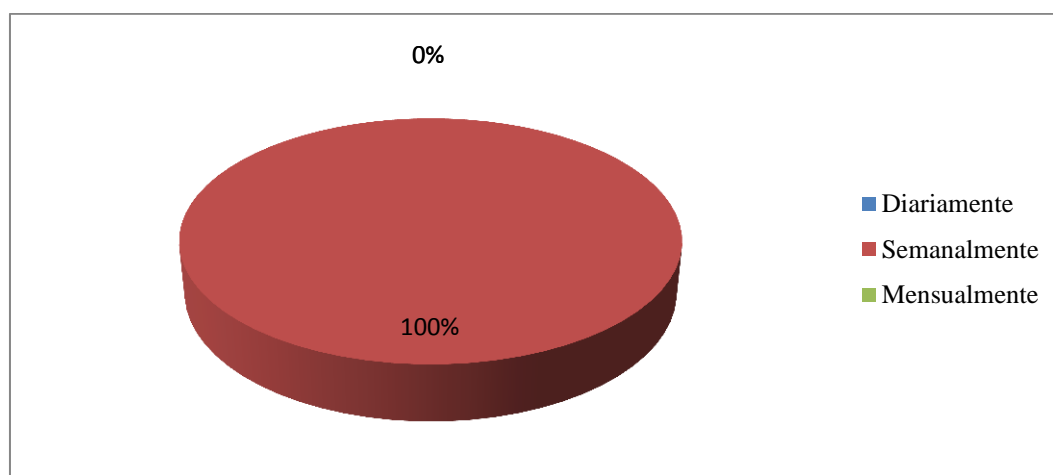
TABLA 24. Forma de compra

| FORMA DE COMPRA | | | |
|------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 24 | Diariamente | 0 | 0% |
| | Semanalmente | 75 | 100% |
| | Mensualmente | 0 | 0% |
| | Total | 75 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 24. Forma de compra



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas dado en el respectivo gráfico se puede observar que los habitantes de la comuna de San Antonio, todos los encuestados manifestaron que realizan sus compras en Playas semanalmente, Permite conocer de qué forma realizan sus compras los habitantes de la comunidad, diariamente, semanalmente, mensualmente.

25.- ¿Cuánto es el presupuesto que usted destina para la alimentación en la semana?

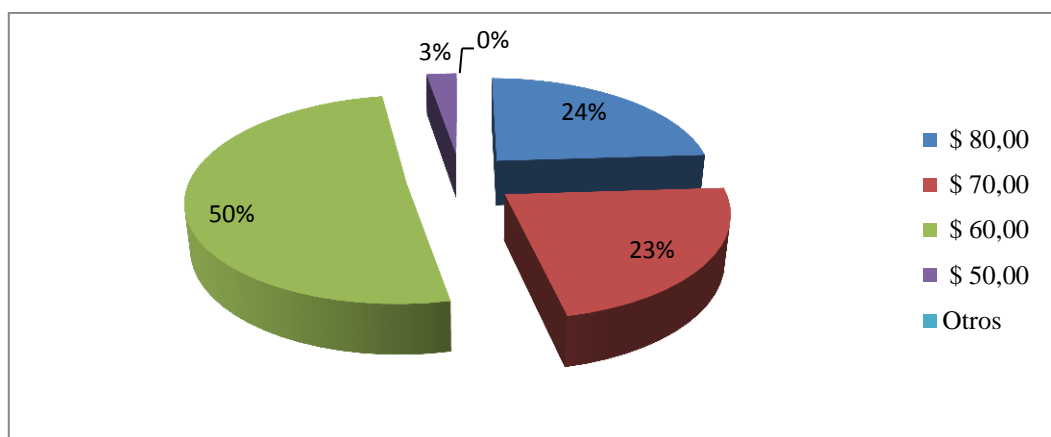
TABLA 25. Presupuesto para la semana

| PRESUPUESTO PARA LA SEMANA | | | |
|-----------------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 25 | \$ 80,00 | 18 | 24% |
| | \$ 70,00 | 17 | 23% |
| | \$ 60,00 | 38 | 51% |
| | \$ 50,00 | 2 | 3% |
| | Otros | 0 | 0% |
| | Total | 75 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 25. Presupuesto para la semana



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas se puede observar en el respectivo gráfico, un alto índice de encuestados que gasta \$ 80,00 dólares en la semana, mientras que un bajo porcentaje gastan \$ 50,00 en la semana para la alimentación familiar. Permite saber cuánto es el presupuesto que destina para la alimentación familiar en la semana.

26. ¿Cuánto gasta usted diariamente en legumbres para su hogar?

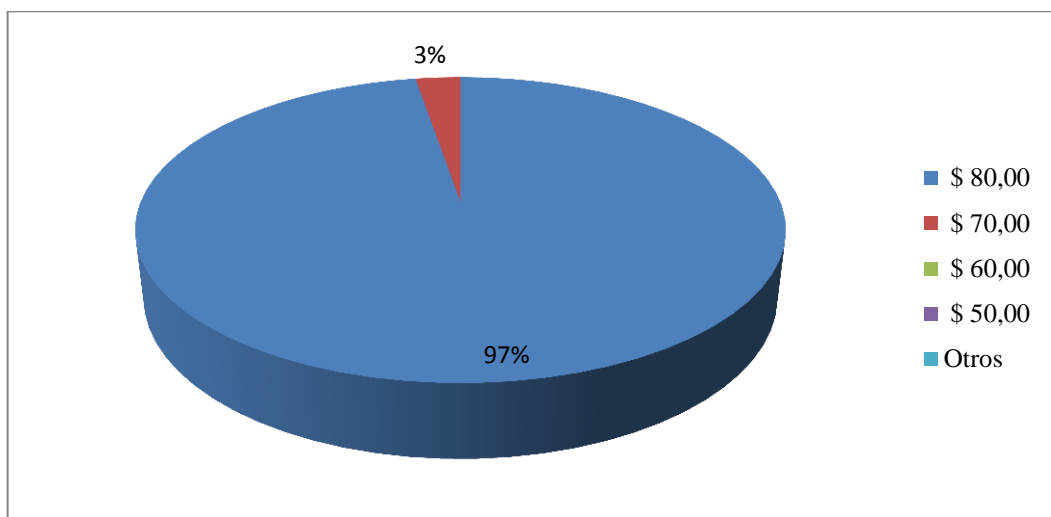
TABLA 26. Gasto diariamente en legumbres

| GASTO DIARIAMENTE | | | |
|--------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 26 | \$ 3,00 | 73 | 97% |
| | \$ 5,00 | 2 | 3% |
| | \$ 7,00 | 0 | 0% |
| | \$ 10,00 | 0 | 0% |
| | Total | 75 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 26. Gasto diariamente en legumbres



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas a los habitantes, se puede apreciar en la gráfica que el un alto porcentaje gasta diariamente \$ 3,00 en legumbres para el consumo, mientras que la otra parte considera que el gasto diario en legumbres es de \$ 5,00. Permite conocer el gasto promedio diario en legumbres realizado por la familia para el consumo.

27. ¿Cuánto gasta actualmente en legumbres durante la semana?

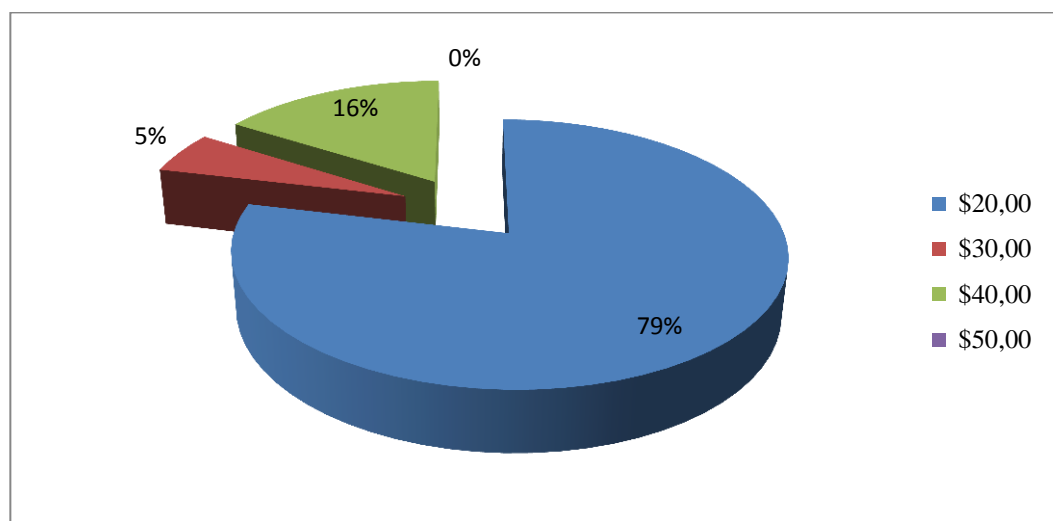
TABLA 27. Gasto semanalmente en legumbres

| GASTO SEMANALMENTE EN LEGUMBRES | | | |
|--|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 27 | \$ 20,00 | 59 | 79% |
| | \$ 30,00 | 4 | 5% |
| | \$ 40,00 | 12 | 16% |
| | \$ 50,00 | 0 | 0% |
| | Total | 75 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 27. Gasto semanalmente en legumbres



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas a los habitantes de la comuna da a conocer en la gráfica, que la gran parte de los encuestados consideró que gasta semanalmente \$20,00 dólares, en la semana en legumbres, mientras que la otra parte gasta aproximadamente \$30,00 dólares en legumbres durante la semana. Permite conocer cuánto gasta actualmente en legumbres durante la semana para el hogar.

ENCUESTA REALIZADA A LOS POSIBLES CLIENTES POTENCIALES

28. ¿Cuántas veces en la semana realiza usted sus compras?

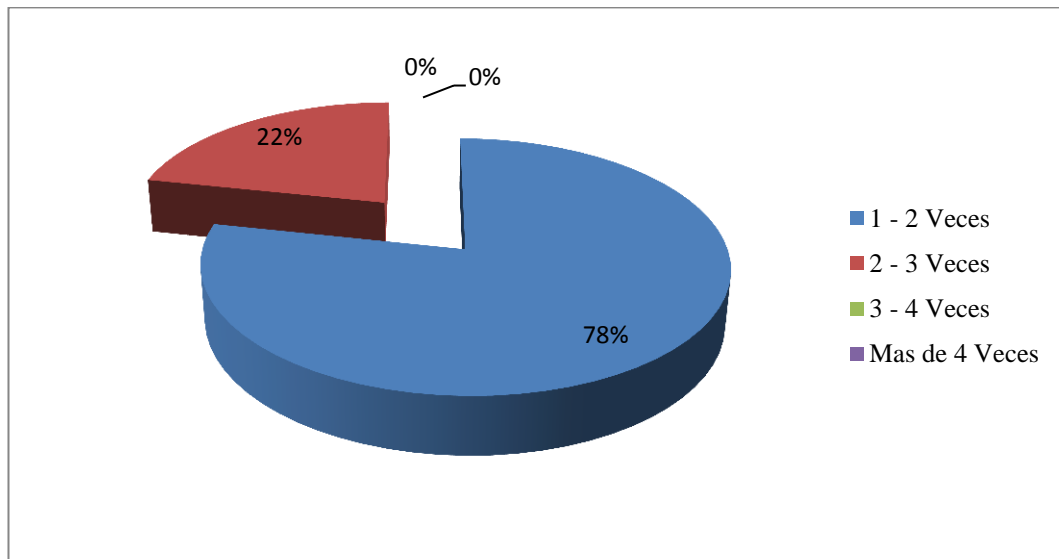
TABLA 28. Veces en que se realiza sus compras

| VECES EN QUE SE REALIZA SUS COMPRAS | | | |
|-------------------------------------|----------------|------------|-------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 28 | 1 - 2 Veces | 83 | 78% |
| | 2 - 3 Veces | 23 | 22% |
| | 3 - 4 Veces | 0 | 0% |
| | Más de 4 Veces | 0 | 0% |
| | Total | 106 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 28. Veces en que se realiza sus compras



Fuente: Encuesta realizada a los posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

Como se puede observar en el respectivo gráfico, un alto índice realiza sus compras 2 veces por semana, mientras que la otra parte manifiesta que realiza sus compras de 2 a 3 veces por semana al proveedor.

29. ¿En qué lugar o mercado realiza sus compras frecuentemente?

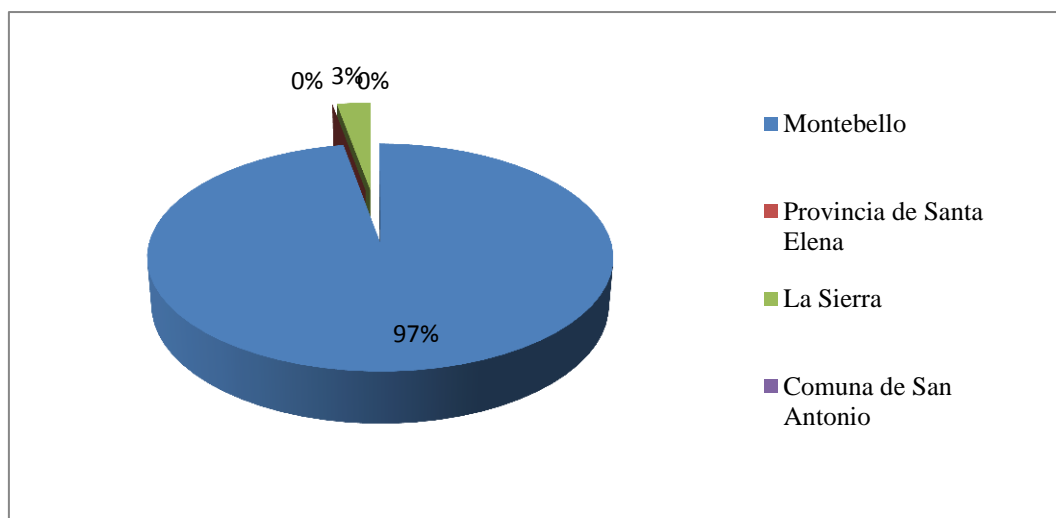
TABLA 29. Lugar donde realiza las compras

| LUGAR DONDE REALIZA LAS COMPRAS | | | |
|--|--------------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 29 | Montebello | 103 | 97% |
| | Provincia de Santa Elena | 0 | 0% |
| | La Sierra | 3 | 3% |
| | Comuna de San Antonio | 0 | 0% |
| | Total | 106 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 29. Lugar donde realiza las compras



Fuente: Encuesta realizada a los posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

Un alto índice de las encuestas realizadas a los posibles clientes potenciales manifestó que realizan sus compras frecuentemente al mercado de Montebello que se encuentra en la ciudad de Guayaquil, mientras que la otra parte realizan sus compras en la Sierra.

30.- ¿Los productos que compra frecuentemente al mercado de Montebello les llega en forma adecuada?

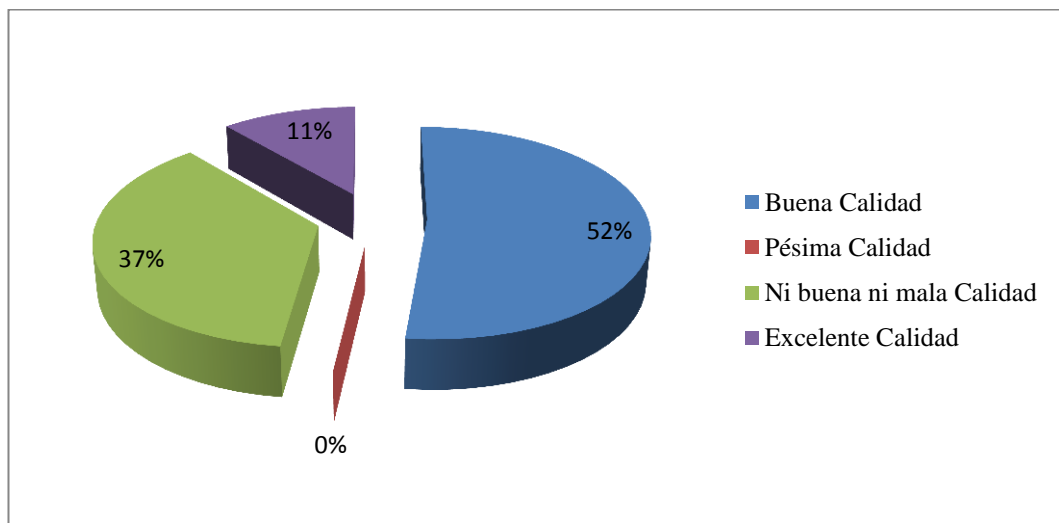
TABLA 30. Calidad de servicio

| CALIDAD DE SERVICIO | | | |
|----------------------------|--------------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 30 | Buena Calidad | 55 | 52% |
| | Pésima Calidad | 0 | 0% |
| | Ni buena ni mala Calidad | 39 | 37% |
| | Excelente Calidad | 12 | 11% |
| | Total | 106 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 30. Calidad de servicio



Fuente: Encuesta realizada a los posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas se puede apreciar en el respectivo gráfico una gran parte les llega los productos que compran en buena calidad, mientras que la otra parte manifiestan que les llegan en excelente calidad.

31.- ¿Qué es lo que más compra en mayor cantidad?

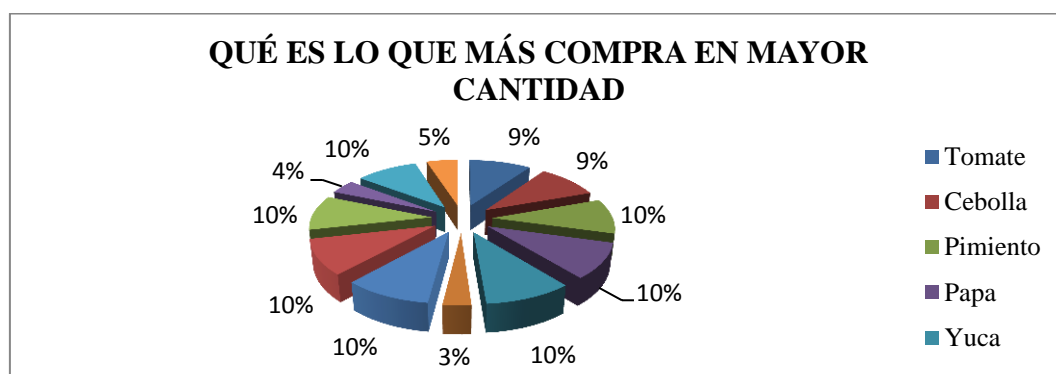
TABLA 31. Principales productos de mayor compra

| PRINCIPALES PRODUCTOS DE MAYOR COMPRA | | | | |
|--|---------------------|-------------------|-------------------|-------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje | |
| 31 | Tomate | 106 | 10% | |
| | Cebolla | 106 | 10% | |
| | Pimiento | 106 | 10% | |
| | Papa | 106 | 10% | |
| | Yuca | 106 | 10% | |
| | Sandía | 34 | 3% | |
| | Choclo | 106 | 10% | |
| | Pepino | 106 | 10% | |
| | Hierbita | 106 | 10% | |
| | Melón | 43 | 4% | |
| | Frejol | 106 | 10% | |
| | Maíz | 54 | 5% | |
| | Total | | 1085 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los posibles clientes potenciales, año2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 31. Principales productos de mayor compra



Fuente: Encuesta realizada a los posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas a los clientes se puede observar en el respectivo gráfico los principales productos que se vende en mayor cantidad son el tomate, la cebolla, mientras que por otra parte también se vende el pimiento, papa, yuca, el con un bajo porcentaje la sandía y melón.

32. ¿Compraría en la Comuna de San Antonio los mismos productos que compra en otros mercados?

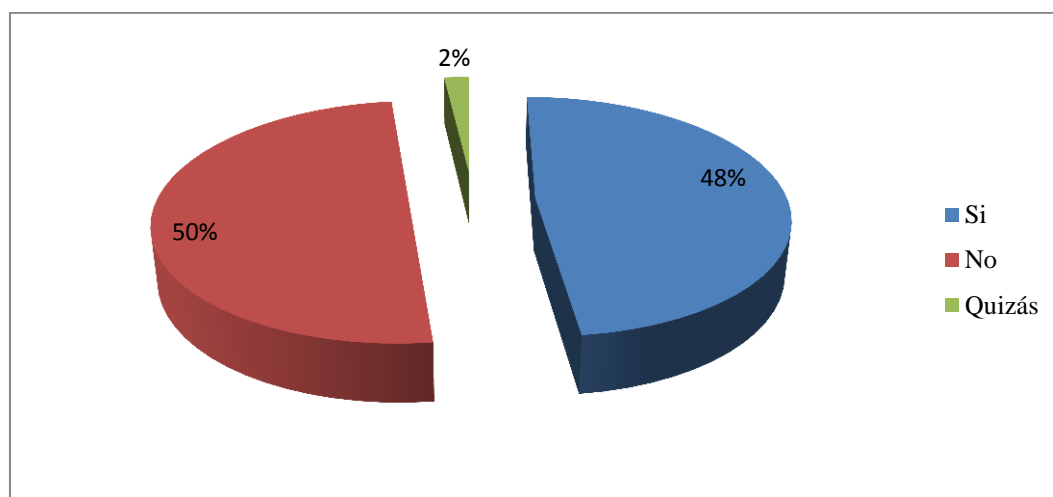
TABLA 32. Compraría en la Comuna San Antonio

| COMPRARÍA EN LA COMUNA SAN ANTONIO | | | |
|---|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 32 | Si | 51 | 48% |
| | No | 53 | 50% |
| | Quizás | 2 | 2% |
| | Total | 106 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los Posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 32. Compraría en la Comuna San Antonio



Fuente: Encuesta realizada a los posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

Da a conocer si los clientes potenciales están dispuestos a comprar los mismos productos que compra en otros mercados. De las encuestas realizadas se puede observar mediante el gráfico que un alto índice. Si comprarían los mismos productos que compran en otros mercados, mientras que la otra parte manifestó que No, debido a que no es un mercado realmente conocido.

33.- ¿Le gustaría que exista en la comuna de san Antonio un mercado de productos alimenticios que ofrezcan los mismos servicios as como el mercado de Montebello?

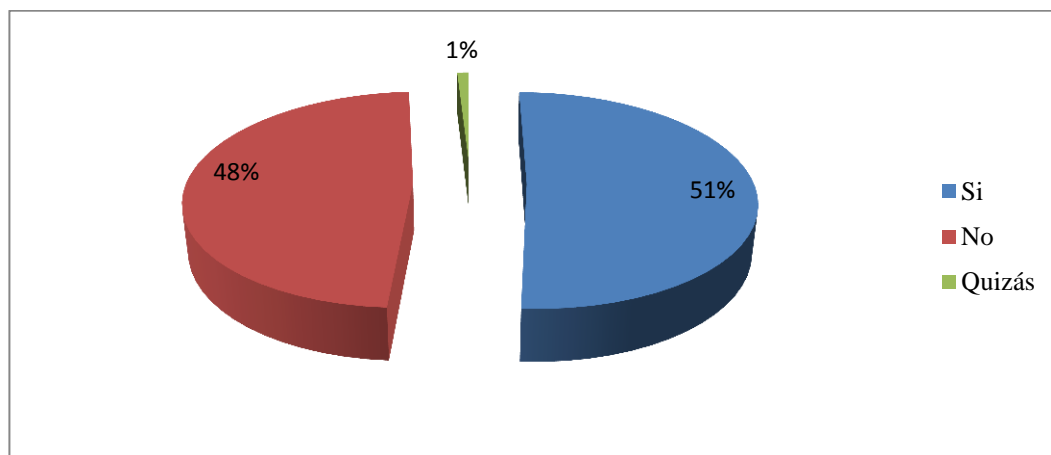
TABLA 33. Le gustaría que en la Comuna exista un mercado de legumbres

| LE GUSTARÍA QUE EN LA COMUNA EXISTA UN MERCADO DE LEGUMBRES | | | |
|--|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 33 | Si | 54 | 51% |
| | No | 51 | 48% |
| | Quizás | 1 | 1% |
| | Total | 106 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los Posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 33. Le gustaría que en la Comuna exista un mercado de legumbres



Fuente: Encuesta realizada a los Posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas se puede observar en el respectivo gráfico, la gran parte considera que debe de existir un mercado de productos alimenticios, por otra parte que No, mientras que un bajo porcentaje que quizás deba de existir un mercado similar al de Montebello.

34.- ¿Cuáles son los principales productos que más vende en el transcurso de la semana?

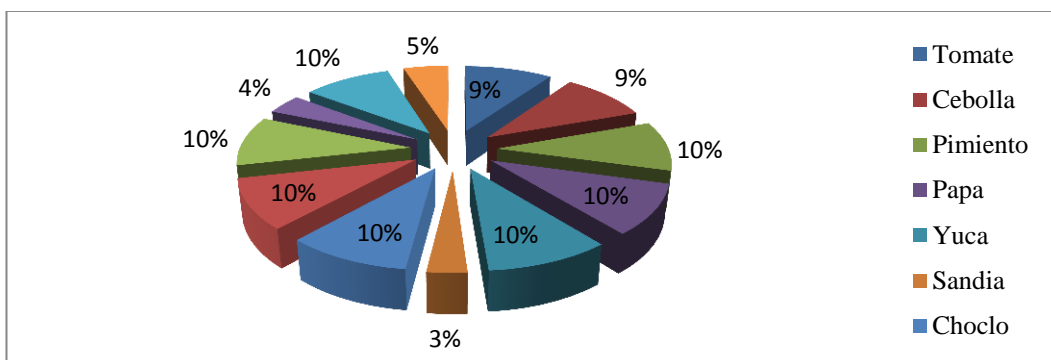
TABLA 34. Principales productos que más se vende

| PRINCIPALES PRODUCTOS QUE MÁS SE VENDE | | | |
|---|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 34 | Tomate | 106 | 10% |
| | Cebolla | 106 | 10% |
| | Pimiento | 106 | 10% |
| | Papa | 106 | 10% |
| | Yuca | 106 | 10% |
| | Sandia | 34 | 3% |
| | Choclo | 106 | 10% |
| | Pepino | 106 | 10% |
| | Hierbita | 106 | 10% |
| | Melón | 43 | 4% |
| | Frejol | 106 | 10% |
| | Maíz | 54 | 5% |
| | Total | | 1085 |

Fuente: Encuesta realizada a los Posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 34. Principales productos que más se vende



Fuente: Encuesta realizada a los Posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas se puede observar en el gráfico que un alto porcentaje del producto que más se vende es el tomate, cebolla, pimiento durante la semana, mientras que por otra parte el pimiento, papa, yuca, con un bajo porcentaje la sandía.

35.- ¿Los productos que compran al mercado de Montebello son asequibles los precios?

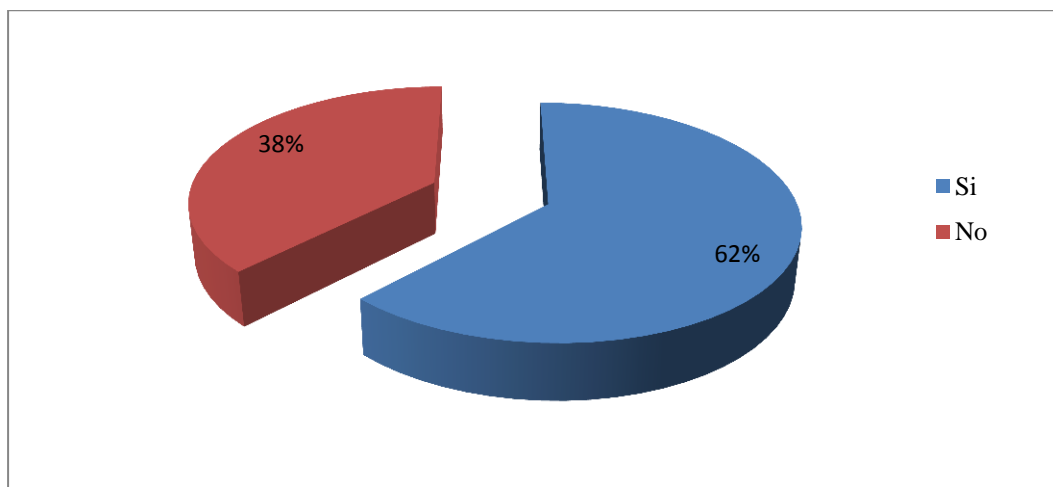
TABLA 35. Son asequibles los precios de los productos

| SON ASEQUIBLES LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS | | | |
|--|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 35 | Si | 66 | 62% |
| | No | 40 | 38% |
| | Total | 106 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los Posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 35. Son asequibles los precios de los productos



Fuente: Encuesta realizada a los Posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas se puede observar en el siguiente gráfico un alto porcentaje que Si les parece de manera justa, cómoda pagar por los productos adquiridos, mientras que la otra parte manifiesta que No está de acuerdo en pagar por lo que no hay precios fijos.

36.- ¿Cómo considera el servicio que les ofrece el mercado de Montebello al momento de realizar sus compras?

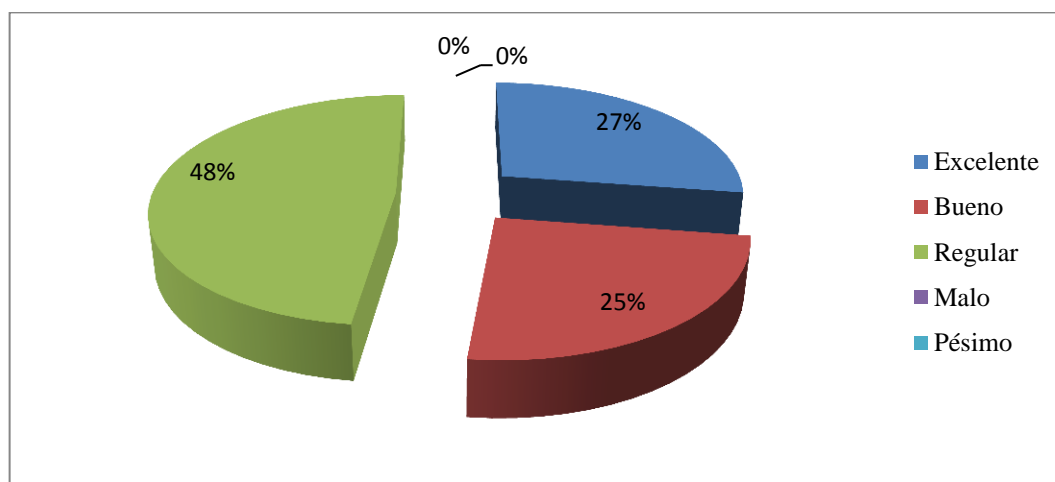
TABLA 36. Servicio que ofrece el mercado de Montebello

| SERVICIO QUE OFRECE EL MERCADO DE MONTEBELLO | | | |
|---|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 36 | Excelente | 29 | 27% |
| | Bueno | 26 | 25% |
| | Regular | 51 | 48% |
| | Malo | 0 | 0% |
| | Pésimo | 0 | 0% |
| | Total | | 106 |

Fuente: Encuesta realizada a los Posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 36. Servicio que ofrece el mercado de Montebello



Fuente: Encuesta realizada a los Posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas a los posibles clientes consideran un alto porcentaje que es excelente, la otra parte manifiesta que es bueno, así como también manifiestan la demás encuestas, consideran como regular el servicio que les ofrecen el mercado de Montebello.

37.- ¿Los productos que compran frecuentemente al mercado de Montebello son de excelente calidad?

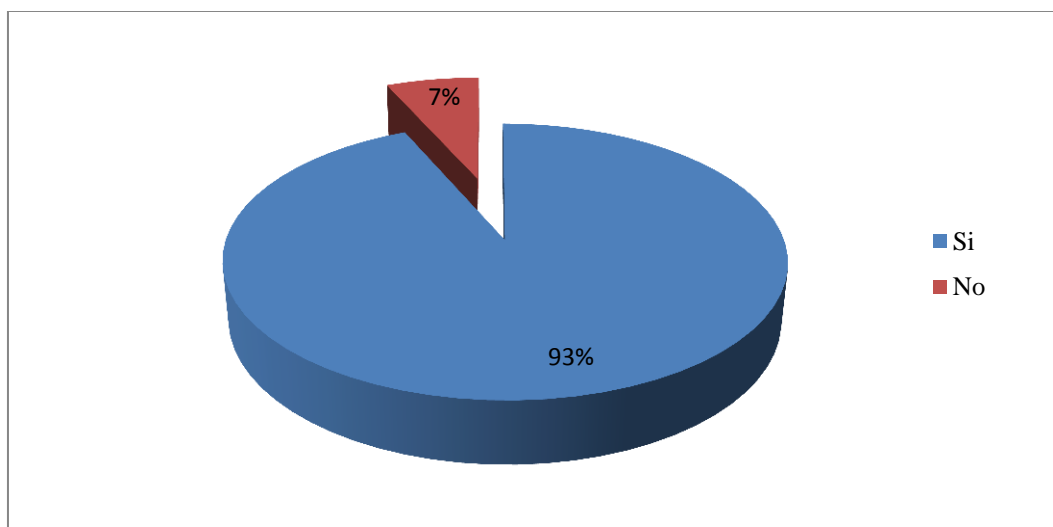
TABLA 37. Calidad de los productos que compra

| CALIDAD DE LOS PRODUCTOS QUE COMPRA | | | |
|--|---------------------|-------------------|-------------------|
| Ítem | Alternativas | Frecuencia | Porcentaje |
| 37 | Si | 99 | 93% |
| | No | 7 | 7% |
| | Total | 106 | 100% |

Fuente: Encuesta realizada a los Posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

GRÁFICO 37. Calidad de los productos que compra



Fuente: Encuesta realizada a los Posibles clientes potenciales, año 2014

Elaborado por: John De La Torre Luque

Análisis:

De las encuestas realizadas se puede observar en el gráfico un alto porcentaje manifiestan que Si son de excelente calidad los productos adquiridos en el mercado de Montebello, mientras que por otra parte consideran que No, debido que a veces les llega de mala calidad los productos y para ellos les resultan pérdidas.

3.3 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE ACCIÓN PARTICIPANTE O GRUPO FOCAL.

Se utilizó la técnica de grupo focal como instrumento cualitativo para la recolección de información, denominada acción participante con la finalidad de abarcar y difundir la misión, visión, objetivos, fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas (FODA), valores de la propuesta de un plan de Asociatividad aplicado en la comunidad.

- ✚ En el primer punto se refirió a la propuesta de un trabajo asociativo, y su ejecución en la comuna de San Antonio, cantón Playas, provincia del Guayas.
- ✚ Segundo punto se trató para la votación secreta denominando la asamblea general en el cual constaron varios nombres de los posibles socios, en el acta de compromiso se anotaron los socios firmando quedando pactada las relaciones asociativas.
- ✚ Tercer punto, en este punto se trató lo de la presentación o imagen con las que se va a identificar la asociación de los agricultores de cultivos de ciclo corto.
- ✚ Cuarto punto, se manifestó sobre el análisis del entorno determinando su foda y otras matrices.
- ✚ Quinto punto, se realizó junto con los directivos y se determinó el direccionamiento estratégico de la asociación.
- ✚ Sexto punto se tomó en consideración los diferentes mercados que podemos llegar a comercializar los productos de cultivos de ciclo corto.

3.4 CONCLUSIONES.

A través de la aplicación de los métodos cualitativo y cuantitativo se pudo obtener información de la investigación de campo lo que permitió obtener las siguientes conclusiones:

- ✚ Se pudo constatar realizando el análisis interno la escasez de financiamiento para emprender una actividad productiva es uno de los principales inconvenientes para los agricultores; puesto que en la mayoría de los casos las garantías constituyen un gran impedimento para que se les otorguen créditos por entidades financieras.
- ✚ La implementación de un Plan de Asociatividad, en los agricultores determinó que el 52% necesitan capacitaciones especializadas, programas que brinda el Gobierno.
- ✚ Al analizar los datos cuantitativos se identificó que el 99% de los agricultores consideran que una vez asociados tendrán beneficios asociativos.
- ✚ La investigación realizada a los habitantes de la comunidad el 100% de las encuestas se consideró que es de suma importancia aplicar una propuesta de un plan de Asociatividad en la comunidad.
- ✚ Mediante la investigación realizada se determinó que los agricultores están totalmente dispuestos en asociarse el 96% dando como resultado la aceptación de la hipótesis planteada.

3.5 RECOMENDACIONES.

Los resultados obtenidos de la investigación de campo de las entrevistas y encuestas aplicadas, se determina que es aconsejable recomendar lo siguiente:

- ✚ Crear un Plan Asociativo para los agricultores de cultivos de ciclo corto en la Comuna de San Antonio, como herramienta de solución para mejorar la calidad de vida de los habitantes.
- ✚ Es necesario asociarse para ser sujetos de créditos por las entidades financieras y ser beneficiarios de programas otorgados por el Estado.
- ✚ Implementar tecnología adecuada, las mismas que consigan mejorar los procesos de producción obteniendo calidad de los productos, aumentando la efectividad, para ser comercializados a nivel local y nacional.
- ✚ Implementar en la Comuna de San Antonio una Asociación Agrícola para mejorar las actividades productivas y por ende beneficiar a los socios.
- ✚ La elaboración de un Plan de Asociatividad para los agricultores de cultivos de ciclo corto en la Comuna de San Antonio, contribuirá a la solución del problema planteado en la hipótesis.

CAPÍTULO IV

4. PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS AGRICULTORES DE CULTIVOS DE CICLO CORTO DE LA COMUNA DE SAN ANTONIO, CANTÓN PLAYAS, AÑO 2015.

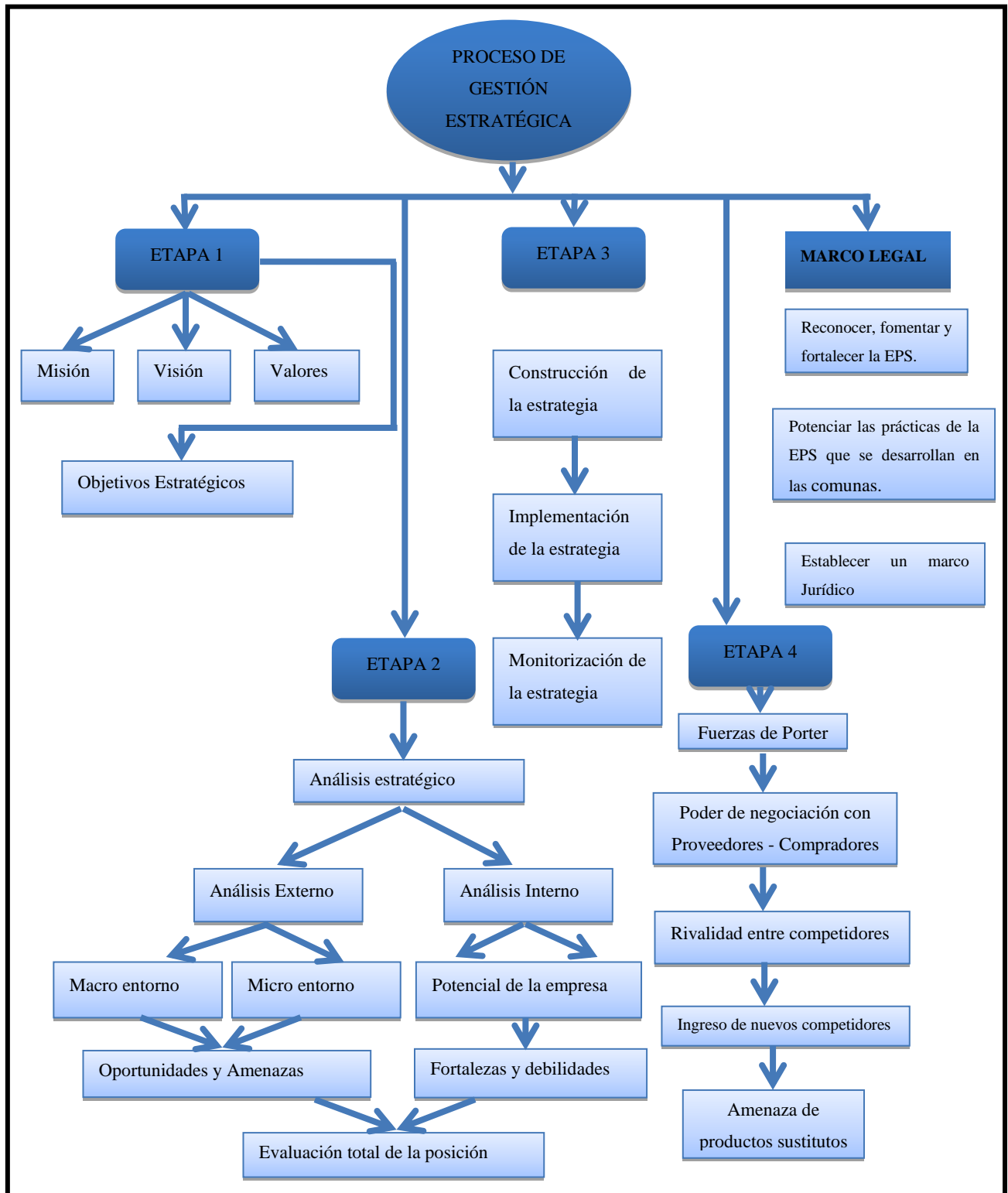
4.1 PRESENTACIÓN.

En la actualidad un mundo globalizado altamente competitivo las empresas pequeñas tienden a desaparecer por lo que consideran buscar alianzas estratégicas, como una alternativa de solución y la permanencia en el mercado, en búsqueda de programas, otorgados por el Gobierno Central hacia el agricultor, por lo que surge la Asociatividad como un mecanismo de cooperación conjunta de personas para lograr objetivos propuestos por la Asociación.

El modelo estratégico asociativo, se fundamenta en el plan del buen vivir, en el Objetivo 3. Mejorar la calidad de vida de los habitantes, y objetivo 10 Impulsar la transformación de la matriz productiva, donde se crea una organización con fines de lucro, distribución equitativa en beneficios del desarrollo de la matriz productiva, promoviendo un trabajo estable y digno, en el código de comercio e inversiones manifiesta que impulsará toda actividad agrícola en el país, en todos sus niveles de desarrollo.

El estudio realizado a los agricultores de la Comuna de San Antonio se pudo determinar cómo propuesta un Plan de Asociatividad el mismo que permitió identificar las principales causas que enfrentan, por no estar debidamente asociados, obteniendo obstáculos para el acceso a tecnologías, maquinarias, financiamiento, escasa producción, así como también la limitación de accesos a mercados que afectan a los agricultores de la Comuna.

ESQUEMA 10. Modelo estratégico asociativo de la propuesta.



Fuente: Michael Porter, MIES y IEPS
Elaborado por: John De La Torre Luque

4.1.1 DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO.

4.1.1.1 Filosofía de la Asociación Agrícola.

Satisfacer las perspectivas de los clientes en brindarles productos agrícolas 100% de calidad, de esta manera nace la Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”, como un tipo de Asociatividad sólo para plantaciones de ciclo corto. A continuación se detalla el nombre y slogan escogido por los agricultores para su identificación:

Nombre: Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”

ESQUEMA 11. Logotipo de la Asociación Agrícola



Fuente y Elaborado por: John De La Torre Luque

Slogan: “FUERZA PRODUCTIVA COMUNITARIA”
CALIDAD, COMPROMISO, EXCELENCIA.

4.1.1.2 Misión de la Asociación Agrícola.

La Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”, tiene como misión principal abastecer de productos agrícolas, satisfaciendo las necesidades de la comunidad y ser comercializados a nivel nacional, basados en los valores de transparencia, calidad y servicio con la finalidad de lograr el bienestar de los socios y de la asociación.

4.1.1.3 Visión de la Asociación Agrícola.

La Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”, tiene como visión ser los grandes productores del sector y liderar el mercado interno y externo en la distribución y comercialización de productos agrícolas de calidad.

4.1.1.4 Valores de la Asociación Agrícola.

La Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”, poseen los siguientes valores corporativos que se consideran indispensables:

- ✚ **Responsabilidad:** Cumplir con las tareas asignadas, en cada una de las fases agrícolas, distribución, transportación y comercialización.
- ✚ **Respeto:** Implementar el respeto entre compañeros de trabajo para tener un clima organizacional, que exista una perfecta comunicación entre todos los trabajadores y con la parte administrativa.
- ✚ **Honestidad:** Practicar en todo trabajo este principio, para que sea parte de la identidad institucional.
- ✚ **Servicio:** Ofrecer productos de calidad, precios cómodos y satisfacer la demanda del mercado interno y externo.
- ✚ **Calidad:** Es el principal compromiso que se va a desarrollar en la asociación, comprando semillas, fertilizantes para obtener al final productos de calidad y poder distribuirlos sin problema alguno.
- ✚ **Transparencia:** Se debe de mantener la transparencia en la asociación, siendo un valor fundamental.

- ✚ **Confianza:** Se debe de implementar este valor en todos los asociados, ser dignos de confianza para trabajar en armonía.

- ✚ **Compromiso:** Es el principal lazo que debe de existir en todos los socios, para empezar las actividades antes de desarrollar.

- ✚ **Mejoramiento continuo:** Se basa en el mejoramiento continuo, en todas las partes siempre diferenciándonos de las demás empresas que ofertan los mismos productos, a través de la innovación.

4.1.1.5 Objetivos Estratégicos.

- ✚ Producir productos agrícolas de calidad, innovadores a través de equipos y maquinarias tecnificadas de gran importancia para poder abastecer a los mercados interno y externo en el año 2015.

- ✚ Aprovechar los microcréditos de producción, para aplicar técnicas de cultivos en las plantaciones de ciclo corto en el año 2015.

- ✚ Instalar y fortalecer las capacidades técnicas, productivas, financieras, asociativas y de gestión del nuevo negocio, haciéndolo más rentable, competitivo y sostenible en el lapso de 2015-2017.

4.1.2 ANÁLISIS ESTRATÉGICO.





Para que todo proyecto sea llevado a la práctica, es necesario realizar un diagnóstico de la problemática existente; en este caso fue objeto de estudio los pequeños agricultores de la Comuna de San Antonio, quienes a pesar de tener sus tierras, no se encontraban asociados.

Se utilizó como herramienta inicial de la investigación la matriz FODA, la misma que permitió observar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas, que tienen estos agricultores de este sector en particular.

El análisis macro interno se determinaron las fortalezas que es todo lo positivo que posee la Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”, y puede ser utilizado frente a una amenaza, las debilidades estas afectan a la parte administrativa, las limitaciones impiden el desarrollo de la Asociación que haga frente a una amenaza o se aproveche una oportunidad, para lo cual es necesario realizarse de manera óptima obteniendo resultados para ser analizados.

El análisis macro ambiente externo son las oportunidades estas deben de ser aprovechadas al máximo y hacer frente a una amenaza, debidamente adecuada con la finalidad de que se puedan obtener beneficios de las oportunidades se las puede identificar claramente cuando se hace un estudio de los factores que implican en el medio externo, se lo realiza para saber que está pasando y que se puede realizar, las amenazas son factores negativos los cuales se deben de solucionar mediante estrategias dispuestas por la Asamblea General.

A continuación se detalla mediante un cuadro los factores que implican en la matriz:

-  Fortalezas
-  Oportunidades
-  Debilidades
-  Amenazas

Se puede observar los factores internos macro ambiente de la asociación positiva y los factores macro ambiente externo de la asociación negativa en el cual debe de enfrentar.

4.1.2.1 ANÁLISIS INTERNO.

4.1.2.1.1 Análisis macro ambiente interno de la Asociación Agrícola.

CUADRO 5. Factores Internos.

| FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">✚ Posesión de tierras para el cultivo.✚ Mano de obra de grupos familiares.✚ Positivismo de los agricultores para empezar la actividad agrícola.✚ Tierras fértiles✚ Diversidad de productos | <ul style="list-style-type: none">✚ Escasa producción.✚ Escasez de tecnología.✚ Desorganización.✚ Limitada, capacitación especializada.✚ Escaso recursos financieros para la actividad agrícola. |

Fuente: Agricultores de la Comuna

Elaborado por: John De La Torre Luque

4.1.2.2 ANÁLISIS EXTERNO.

4.1.2.2.1 Análisis macro ambiente externos de la Asociación Agrícola.

CUADRO 6. Factores Externos.

| OPORTUNIDADES | AMENAZAS |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">✚ Mercado potencial insatisfecho✚ Inexistencia de un mercado de productos agrícola en la zona.✚ Programas de Asociatividad.✚ Ingreso a nuevos mercados.✚ Programas productivos. | <ul style="list-style-type: none">✚ Ingreso de nuevas empresas agrícolas al sector.✚ Limitado apoyo del Gobierno Central hacia los pequeños agricultores.✚ Inseguridad en el sector.✚ Plagas, pérdidas de cosecha.✚ Clima desfavorable. |

Fuente: Agricultores de la Comuna

Elaborado por: John De La Torre Luque

4.1.2.3 Matriz estratégica Foda de la Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”.

CUADRO 7. Matriz Estratégica Foda.

| Factores Internos Factores Externos | Fortalezas | Debilidades |
|---|---|--|
| | | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Posesión de tierras para el cultivo. ✚ Mano de obra de grupos familiares. ✚ Positivismo de los agricultores para empezar la actividad agrícola. ✚ Diversidad de productos ✚ Tierras fértiles |
| Oportunidades | ESTRATEGIAS (FO) | ESTRATEGIAS (DO) |
| <ul style="list-style-type: none"> ✚ Mercado potencial Insatisfecho. ✚ Inexistencia de un mercado de productos agrícola en la zona. ✚ Programas de Asociatividad. ✚ Ingreso a nuevos mercados. ✚ Programas productivos. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Buscar mercados para comercializar los productos agrícolas. ✚ Incentivar a las familias a formar parte de la asociación agrícola. ✚ Dar a conocer por medio de programas de Asociatividad. ✚ Proponer estrategias de comercialización. ✚ Capacitar a los agricultores de los diferentes programas productivos. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Abastecer de productos agrícolas al mercado interno y externo. ✚ Poseer tecnología tecnificada para la producción. ✚ Brindar programas de capacitación, de liderazgo, trabajo en equipo. ✚ Capacitar al departamento de gestión de crédito. ✚ Buscar financiamiento para proyectos productivos en la zona. |
| Amenazas | ESTRATEGIAS (FA) | ESTRATEGIAS (DA) |
| <ul style="list-style-type: none"> ✚ Limitado apoyo del Gobierno Central hacia los pequeños agricultores. ✚ Ingreso de nuevas empresas agrícolas al sector. ✚ Inseguridad en el sector. ✚ Plagas, pérdidas de cosecha. ✚ Clima desfavorable. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Buscar apoyo del Gobierno central para la producción de los agricultores en base a la protección de los cultivos. ✚ Buscar estrategias de sostenibilidad ante empresas competitivas en la zona. ✚ Ofrecer seguridad en la zona de cultivos para que no exista pérdidas. ✚ Controlar la producción utilizando plaguicidas en la zona cultivable. ✚ Cultivar en épocas de cada producto para aprovechar al máximo el clima favorable. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Conseguir capacitaciones y apoyo del Gobierno Central. ✚ Poseer tecnología adecuada para la producción agrícola. ✚ Implementar un diseño organizacional para realizar las actividades de la mejor manera. ✚ Especializar a los agricultores para llevar el desarrollo productivo de la mejor forma. ✚ Invertir en proyectos productivos de acuerdo al calendario de siembra. |

Fuente: Agricultores de la Comuna

Elaborado por: John De La Torre Luque

4.1.2.4 Análisis matriz de evaluación de los factores internos.

La matriz MEFI se utilizó para evaluar los factores internos de la asociación, las fortalezas y debilidades, calificando 0 hasta 1 en el peso de cada factor, también calificando de 1 hasta 4 la máxima calificación, al final el resultado debe multiplicarse y es el peso ponderado, debe sumarse cada una de las partes realizadas al final debe sumarse 1.

CUADRO 8. MEFI de la Asociación Agrícola.

| FACTOR A ANALIZAR | PESO | CALIFICACIÓN | PESO PONDERADO |
|--|------|--------------|----------------|
| FORTALEZAS | | | |
| 1. Posesión de tierras para el cultivo. | 0,16 | 4 | 0,34 |
| 2. Mano de obra de grupos familiares. | 0,14 | 4 | 0,56 |
| 3. Positivismo de los agricultores para empezar la actividad agrícola. | 0,10 | 3 | 0,30 |
| 4. Diversidad de productos | 0,09 | 4 | 0,36 |
| 5. Tierras fértiles | 0,06 | 4 | 0,24 |
| DEBILIDADES | | | |
| 1. Escasa producción | 0,05 | 3 | 0,15 |
| 2. Escasez de tecnología | 0,07 | 2 | 0,14 |
| 3. Desorganización | 0,06 | 3 | 0,36 |
| 4. Limitada capacitación especializada | 0,15 | 3 | 0,45 |
| 5. Escaso recursos financieros para la actividad | 0,12 | 3 | 0,18 |
| TOTAL | 1 | | 3,08 |

Fuente: Asociación de productores Agrícola Sembrando “El Futuro”

Elaborado por: John De La Torre Luque

Tomando en cuenta los factores internos, de la Asociación a través de métodos cuantitativos se procede a realizar el análisis de la matriz MEFI, que sirve para observar los factores como de Fortalezas y Debilidades de la Asociación entre que nos suma un peso ponderado de 3,08 y saber que las fortalezas son los elementos favorables dentro de la asociación mientras que las amenazas son las desfavorables. El análisis nos muestra que tenemos un peso ponderado de 1,80 favorable contra un 1,28 de las debilidades.

4.1.2.5 Análisis matriz de evaluación de los factores externos.

El análisis de la matriz MEFE se la utilizó para evaluar los factores externos, las oportunidades y amenazas, considerando de importancia a los factores calificándolos en el peso de 0 hasta 1, calificación de 1 hasta 4, esto se multiplica y nos da el resultado de peso ponderado, al final deben de sumarse y el total debe de ser 1 en el peso, no más de uno.

CUADRO 9. MEFE de la Asociación Agrícola.

| FACTOR A ANALIZAR | PESO | CALIFICACIÓN | PESO PONDERADO |
|---|------|--------------|----------------|
| OPORTUNIDADES | | | |
| 1. Mercado potencial insatisfecho. | 0,12 | 4 | 0,48 |
| 2. Inexistencia de un mercado de productos agrícolas. | 0,10 | 4 | 0,40 |
| 3. Programas de Asociatividad. | 0,08 | 3 | 0,24 |
| 4. Ingresos a nuevos mercados. | 0,10 | 3 | 0,30 |
| 5. Programas productivos. | 0,06 | 3 | 0,18 |
| AMENAZAS | | | |
| 1. Limitado apoyo del Gobierno Central hacia los pequeños agricultores. | 0,08 | 2 | 0,16 |
| 2. Ingreso de nuevas empresas agrícolas al sector. | 0,16 | 4 | 0,64 |
| 3. Plagas, pérdidas en la cosecha. | 0,12 | 2 | 0,24 |
| 4. Clima desfavorable | 0,14 | 3 | 0,42 |
| 5. Inseguridad en el sector. | 0,04 | 2 | 0,08 |
| TOTAL | 1 | | 3,14 |

Fuente: Asociación de productores Agrícola Sembrando “El Futuro”

Elaborado por: John De La Torre Luque

El total ponderado del cuadro MEFE que sirve para analizar las Oportunidades y Amenazas es de 3,14, en el análisis de la matriz podemos observar que uno de los factores externos de la asociación que son las oportunidades tiene un peso ponderado 1.60 que es muy favorable y el peso ponderado de las amenazas es de 1,54. Por lo que la asociación de productores agrícola “Sembrando el Futuro” tiene oportunidades para poder ingresar en el mercado.

4.1.3 CONSTRUCCIÓN DE ESTRATEGIAS.

4.1.3.1 ESTRATEGIAS DE MARKETING.

Las estrategias de marketing se emplean con la finalidad de conseguir los objetivos estratégicos propuestos por la Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”, se demuestra a continuación las siguientes estrategias:

4.1.3.1.1 Estrategia de Precio.

Para elaborar las estrategias de precios se ha basado en la competencia, para poder penetrar en el mercado a un precio cómodo para los clientes para que puedan acceder a los productos que se brindan, a continuación se muestra el siguiente objetivo:

- ✚ Ofrecer descuentos del 10% a clientes potenciales.
- ✚ Implementar políticas de períodos de cobros para los clientes.
- ✚ Establecer la lista de precios de los productos agrícolas de acuerdo a lo que estipula el (MAGAP), costos de producción.

Los principales productos a ofrecer, para ello se ha establecido un cuadro con los precios acorde a los productos que se venden actualmente:

CUADRO 10. Lista de precios de los productos Agrícolas.

| PRINCIPALES PRODUCTOS | PRECIOS |
|-----------------------|---------------------|
| Cebolla colorada | \$ 60,00 Quintal |
| Tomate riñón | \$ 13,00 Caja |
| Maíz | \$ 18,00 Quintal |
| Pimiento | \$ 25,00 Saca Almut |

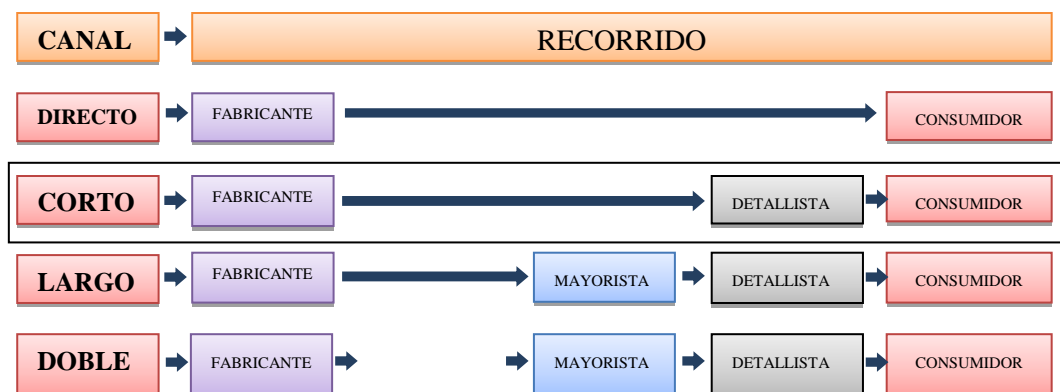
Fuente y elaborado por: John De La Torre Luque

4.1.3.1.2 Estrategia Plaza.

La aplicación de las estrategias de plaza, la Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”, elige los mejores puntos de ventas para distribuir los productos agrícolas, el objetivo es trabajar en red, acaparar mercado, lo que significa es ganar mercado, utilizando un canal de distribución corto del productor al detallista o mayorista este a su vez se encarga de vender al consumidor final.

- ✚ Proporcionar información a los clientes externos e internos para que visiten los principales puntos estratégicos de ventas.
- ✚ Crear un canal de distribución directo de productor a detallista.
- ✚ Implantar la asociación en un lugar que sea visible y puedan acceder los clientes para realizar acuerdos de compras.

ESQUEMA 12. Canal de distribución de la Asociación Agrícola.



Fuente: Kotler & Keller, Dirección de Marketing, año 2006

Elaborado por: John De La Torre Luque

4.1.3.1.3 Estrategia de Producto.

Para la aplicación de las estrategias de productos es necesario saber lo que se va a ofrecer al cliente sean estudiados y analizados los mercados a los que se va a ofertar, cuál es la aceptación que tendrá, los atributos, características de las que se

van a implementar, diseño, según las exigencias de los clientes. A continuación se demuestra las estrategias que se van aplicar a la Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”.

- ✚ Establecer etiquetado, formas de presentación de los productos agrícolas.
- ✚ Identificarse con la imagen y logotipo de la asociación agrícola escogida en todos los productos que se vayan a ofertar.
- ✚ Establecer diferencias en los productos agrícolas, en cuanto a calidad y servicio con las demás empresas que brindan el mismo tipo de servicio.

4.1.3.1.4 Estrategia de Promoción.

La aplicación de la estrategia “Push” es la más utilizada para implantarla en la Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO” este esquema empieza de productor, detallista o mayorista, por último consumidor.

La Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”, da a conocer a los clientes mayoristas o detallistas, a través de diversas tácticas publicitarias de los productos a promocionar, publicidad radial, descuentos, eventos de ferias locales y nacionales, todo en cuanto a lo que se va a brindar.

- ✚ Establecer comunicación a través de los medios de publicidad, volantes, folletos para que visiten los puntos de ventas estratégicos.
- ✚ Difundir información en medios radiales acerca de la oferta de los productos de la Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”
- ✚ Crear una página web expresamente de la Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO” y publicar acerca de los productos que se vayan a promocionar.
- ✚ Implementar una base de datos de los clientes potenciales para utilizar la red telefónica.

ESQUEMA 13. Estrategia de promoción “PUSH”



Fuente: Kotler & Keller, Dirección de Marketing, año 2006
Elaborado por: John De La Torre Luque

4.1.3.1.5 Estrategia de Comercialización.

La aplicación de las estrategias de comercialización permitirá a la Asociación desarrollar sus actividades productivas, puedan ser comercializadas y distribuidas.

- ✚ Posicionar en el mercado la imagen de la Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO” en ofrecer productos de calidad en la Comuna de San Antonio y en sus alrededores.
- ✚ Acaparar en el mercado el 30% de los clientes insatisfechos, durante el primer semestre 2015.

4.1.3.1.6 Estrategia de Diferenciación.

Este tipo de estrategia, logrará que la Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO” sea reconocida y diferenciada a nivel local y nacional.

- ✚ Identificar al Proyecto “Sembrando el futuro” como una de las mejores en sus instalaciones y servicios que emplean, otorgándole al cliente el mejor servicio con la finalidad que se sienta satisfecho con la calidad del producto a ofrecer, diferenciándonos de los demás mercados que ofrecen este mismo tipo de servicio.

4.1.4 ANÁLISIS DE LAS 5 FUERZAS COMPETITIVAS DE MICHAEL PORTER.

El análisis de las cinco fuerzas competitivas de Michael Porter, permite claramente identificar el análisis micro y macro entorno de la Asociación de Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”, es parte del modelo estratégico escogido para sustentar teórica y práctica la factibilidad y viabilidad del proyecto asociativo.

A continuación se detallan los componentes de Michael Porter: amenazas de nuevos competidores, amenazas de productos sustitutos, poder de negociación de los clientes, poder negociación con los proveedores, rivalidad entre los competidores.

4.1.4.1 Poder de negociación con los proveedores.

En temporadas altas los insumos se vuelven escasos y por lo tanto caros motivo por el cual los proveedores manejan los precios a su conveniencia, por eso se va a contar con proveedores que no incrementen el precio de las semillas para que los agricultores no se sientan afectados y por ende seguir con la producción, los proveedores como AGRIPAC, por otra parte también el MAGAP que facilita el kit con todo lo necesario para la siembra.

4.1.4.2 Poder de negociación con los clientes.

Da a conocer el acuerdo comercial para realizar sus compras, que debe de tener de productor a cliente para ello es necesario ofrecer productos de calidad, a un buen precio para comercializar los productos con los precios establecidos por el MAGAP, en este caso se van a utilizar estrategias de ventas para poder distribuir todos los productos a ofertar.

4.1.4.3 Rivalidad entre competidores.

Actualmente las actividades que se realizan en la Comuna de San Antonio no satisfacen las necesidades de los consumidores, razón por la cual la competencia toma esta oportunidad y la desarrolla como fortaleza interna dentro de su organización. En el entorno, se puede visualizar que los competidores tratan de acaparar mercado y ser debidamente identificados en cuanto a su marca y calidad de producto que se pueda brindar cada uno busca estrategias para penetrar en el mercado en cuanto a gustos y preferencias de cada cliente.

El principal competidor es el mercado de Montebello se encuentra ubicado en la Ciudad de Guayaquil, son distribuidores directos, entre ellos está el mercado de Playas, el punto estratégico es que la asociación agrícola se encuentra ubicada en la Comuna de San Antoni, ganando en tiempo y distribución a los puntos más cercanos de la Comuna entre ellos Playas, Engabao.

4.1.4.4 Amenazas de productos y servicios sustitutos.

Los productos sustitutos son aquellos que se pueden brindar de la misma calidad a un mayor o menor costo, en este caso el mercado de Montebello brinda los mismos productos que la comuna de San Antonio en cuanto a precios, volúmenes de ventas, calidad y costo apropiado para los comerciantes minoristas.

4.1.4.5 Amenazas de entrada de nuevos competidores.

Esto da como referencia que los vendedores individuales realizan sus ventas de manera informal debido a que no se encuentran totalmente organizados, por lo que deben de asociarse para competir en el mercado, actualmente el competidor potencial es el mercado de Montebello. Se ha realizado un estudio de mercado y

se determinó los clientes insatisfechos que podrían ser nuestros futuros clientes potenciales.

4.2.1 ESTRUCTURA INTERNA DE LA ASOCIACIÓN.

La Estructura Interna de la Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”, consta en la ley orgánica de economía popular y solidaria en la **Sección 2** De las Organizaciones del sector Asociativo, **Art. 19** estructura interna donde establece que constará en su reglamento general, que regirá la efectividad de un:

- ✚ Cuadro de gobierno
- ✚ Cuadro directivo
- ✚ Un miembro de control interno y un administrador.

Con la implementación de una estructura interna de acuerdo a la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria que se desarrolle en la comuna de San Antonio, deberán regirse a través de los estatutos, reglamentos del Cabildo comunal, los miembros del Consejo directivo de la Asociación son:

4.2.1 ESTRUCTURA PROVISIONAL DE LA ASOCIACION AGRÍCOLA “SEMBRANDO EL FUTURO”

PRESIDENTE: Sr. Juan López Zapata.

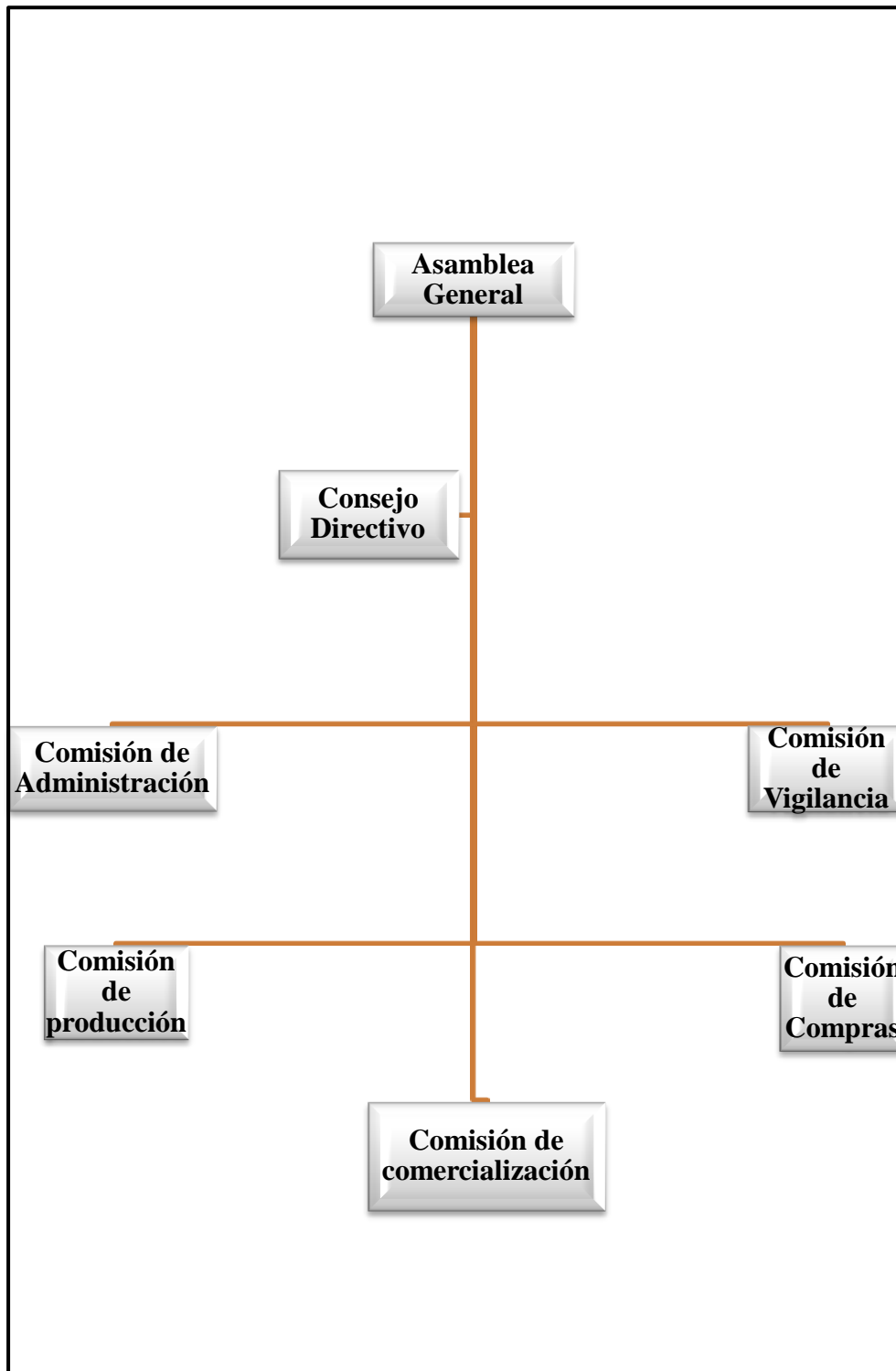
VICEPRESIDENTE: Sr. Miguel Correa Ochoa.

SECRETARIA: Prof. Lourdes Potes.

TESORERA: Srta. Lussette Flores Suárez.

VOCALES PRINCIPALES: Sra. Damaris Feijó Cuenca y el Ing. Luis Criollo Granados.

ESQUEMA 14. Estructura de la Asociación Agrícola “Sembrando el Futuro”.



Fuente: Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

Elaborado por: John De La Torre Luque

4.2.1.1 MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN AGRÍCOLA.

FUNCIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL:

Sus deberes de la Asamblea General son:

- ✚ Establecer una política general de la Asociación.
- ✚ Dictar y aprobar así como también, modificar el reglamento interno.
- ✚ Nombrar, suspender o remover a los miembros de las comisiones.
- ✚ Decidir acción de responsabilidad contra los miembros del Consejo directivo y comisiones, previo a la apertura de un expediente, en el que se garantice a los imputados el derecho a la defensa.
- ✚ Garantizar todo tipo de investigación, auditoría, formación de comisiones especiales con facultades, necesarias para cumplir sus objetivos.

Las atribuciones de la Asamblea General son:

- ✚ Conocer y resolver los casos de renuncia o reemplazo del socio o miembro del directorio, asignando de inmediato su reemplazo.
- ✚ Conceder al Presidente, facultades legales para que pueda suscribir contratos, préstamos bancarios y demás actos que guarden relación con la buena marcha de la asociación.
- ✚ Resolver los casos de apelaciones a las resoluciones del directorio, que sean sometidas a su estudio y consideración.
- ✚ Resolver sobre las reformas que se quieran hacer al estatuto y someterlo a la aprobación legal de la Subsecretaría del Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES.
- ✚ Interpretar en primera y última instancia el estatuto y el reglamento interno de la Asociación.
- ✚ Aprobar el ingreso y salida de socios.

- ✚ Conocer los balances e informes del directorio así mismo aprobarlo, modificarlo o rechazar estos balances, el Presidente, y tesorero de la Asociación.
- ✚ Determinar las cuotas de ingresos ordinarias y extraordinarias, que estime conveniente.

FUNCIONES DEL CONSEJO DIRECTIVO:

- ✚ Cumplir y hacer cumplir los estatutos, reglamento interno y demás disposiciones legales de la institución.
- ✚ Organizar la administración de la asociación.
- ✚ Elaborar el plan de trabajo y el presupuesto en el período de su administración.
- ✚ Estudiar y formular los proyectos de reformas a los estatutos y reglamento interno.
- ✚ Integrar las comisiones.
- ✚ Presentar informes de labores de la asociación cada 6 meses en la Asamblea General por medio del Presidente.
- ✚ Ejercer las demás atribuciones que señale el estatuto.

FUNCIÓN DE LAS COMISIONES

COMISIÓN DE ADMINISTRACIÓN:

Son deberes de la comisión de administración las siguientes:

- ✚ Contar con un registro de asociados.
- ✚ Estricto cumplimiento a la ley y a los estatutos de la Asociación.
- ✚ Presentar periódicamente informe económico a la Asamblea General.

- ✚ Poner a consideración a la Asamblea general el Plan anual operativo, el balance general y demás estados financieros.
- ✚ Establecer un sistema contable eficiente.

SECRETARIO GENERAL:

- ✚ Dictar a sesión Asamblea General ordinaria, extraordinaria y de directorio, cuando lo ordenare el Presidente.
- ✚ Redactar y suscribir conjuntamente con el Presidente las actas de Asamblea de directiva y las comunicaciones oficiales de la asociación.
- ✚ Mantener el libro de actas de sesiones Generales y de directivas en funciones al día.
- ✚ Actualizar el registro de ingreso de nuevos socios, el cual deberá legalizarlo conjuntamente con el Presidente.
- ✚ Ejercer los demás deberes y atribuciones que señale el estatuto y el reglamento interno de la asociación.

DEL TESORERO:

- ✚ Organizar y controlar las recaudaciones de la asociación.
- ✚ Responsabilizarse por los valores que ingresen o egresen de la asociación.
- ✚ Depositar en la cuentas bancarias d la asociación todos los fondos que ingresen dentro de las 24 horas hábiles después dela asociación.
- ✚ Pagar los valores autorizado por la directiva o por el Presidente.
- ✚ Entregar mensualmente a la directiva en funciones, los estados financieros y presupuestos de la asociación.
- ✚ Presentar cada tres meses un informe económico a la Asamblea General.
- ✚ Suscribir conjuntamente con el Presidente los documentos relativos a los movimientos financieros de la asociación.

- ✚ Realizar en forma periódica los inventarios físicos de los bienes de la asociación.
- ✚ Mantener dentro de la asociación un archivo de seguridad para los títulos de propiedad y demás instrumentos públicos y privados sobre los bienes de la asociación.

COMISIÓN DE PRODUCCIÓN:

- ✚ Establecerá un calendario agrícola por meses para la siembra y cosecha de los productos agrícolas.
- ✚ Incentivar a productores, en el manejo de la plantación, cuando le sea solicitado.

COMISIÓN DE COMERCIALIZACIÓN:

- ✚ Comercializar sus productos desde los centros de producción hacia los centros de consumo y abastecimiento.
- ✚ Negociará en forma directa, la producción del grupo y entregar, el producto a los compradores que ofrezcan las mejores condiciones, tales como: precio, forma de pago, momento de venta.

COMISIÓN DE COMPRAS:

- ✚ Revisar las ofertas requeridas y recomendar la compra o contratación de bienes y servicios requeridos por la asociación.
- ✚ Realizar un registro de proveedores y seleccionar mediante actas, teniendo en cuenta las cotizaciones más favorables a la asociación.
- ✚ Hacer conocer a proveedores, así como a contratistas, las normas internas que la asociación que se hayan expedido.

4.3 PLAN DE ACCIÓN.

CUADRO 11. Plan de Acción.

| PROBLEMA PRINCIPAL: ¿De qué manera incide el trabajo asociativo, en la eficiencia de la producción de cultivos de la Comuna de San Antonio, Cantón Playas, año 2014? | | | | | | | |
|---|--|---|--|---|-----------|---|---|
| FIN DEL PROYECTO: “Plan de Asociatividad para los agricultores de cultivos de ciclo corto de la Comuna de San Antonio, Cantón Playas” | | | | | | | |
| PROPÓSITO DEL PROYECTO: Asociar a los agricultores, de la Comuna de San Antonio, Cantón Playas, con la finalidad de ser sujetos de créditos para la producción de cultivos de ciclo corto. | | | | | | INDICADOR: Entrevista–Encuesta-Focus group. | |
| Programas | Objetivos | Estrategias | Proyectos | Actividades | Costo | Financiamiento | Coordinador |
| Plan de capacitación para la Asociación agrícola “Sembrando el Futuro” de la comuna de San Antonio | Fortalecer los conocimientos en las áreas administrativas, operativas de la asociación agrícola. | Implementar el trabajo en equipo para desarrollar las tareas en forma eficaz a través de los valores propuestos por la Asociación en cada área. | Capacitación del MAGAP a la asociación “Sembrando el Futuro” en liderazgo y utilización de semillas calificadas y fertilizantes. | Trabajo en equipo y liderazgo. | \$ 600 | Magap y Comuna | Presidente de la Comuna y Presidente de la Asociación . |
| | Incentivar a los miembros de la Asociación “Sembrando el Futuro” a mejorar la producción agrícola y los cultivos de ciclo corto. | Comprar en forma colectiva las semillas, fertilizantes y optimizar su uso para obtener un buen rendimiento en su producción. | Proyecto de financiamiento a través de la CFN, y otras instituciones financieras privadas para la producción agrícola. | Aplicar los conocimientos adquiridos en la utilización de semillas y fertilizantes. | \$ 500 | Magap y Comuna | Presidente de la Comuna y Presidente de la Asociación . |
| Plan de financiamiento para la producción agrícola de la Asociación “Sembrando el Futuro” | Realizar un análisis de los factores socioeconómicos que inciden en la producción de cultivos de ciclo corto. | Identificar los aliados estratégicos que permiten una mayor rentabilidad en la producción de ciclo corto. | Proyecto de financiamiento a través de la CFN, y otras instituciones financieras privadas para la producción agrícola. | Acercamiento con las instituciones financieras públicas y privadas para la inversión en el sector agrícola. | \$ 400 | Autogestión | Presidente de la Comuna y Presidente de la Asociación . |
| | “Estimar los activos y los pasivos de la Asociación agrícola Sembrando el Futuro” para viabilizar la producción. | Aplicar un sistema de financiamiento que favorezca la rentabilidad de la producción agrícola. | Proyecto de financiamiento a través de la CFN, y otras instituciones financieras privadas para la producción agrícola. | Cotización y compras de maquinarias y equipos tecnificados para la producción | \$ 62,000 | Autogestión. | Presidente de la Comuna y Presidente de la Asociación . |

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: John De La Torre Luque

4.4 CRONOGRAMA.

CUADRO 12. Cronograma para la propuesta.

| TIEMPO | MAYO | | | | JUNIO | | | | JULIO | | | | AGOSTO | | | | NOVIEMBRE | | | |
|---|------|---|---|---|-------|---|---|---|-------|---|---|---|--------|---|---|---|-----------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Selección, Presentación y Aprobación tema | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Búsqueda de la información | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Formulación del diseño del proyecto | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Recolección de fuentes secundarias | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Selección de la población y diseño de la muestra | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | |
| Formulación de los instrumentos de investigación | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | |
| Recolección, procesamiento y tabulación de datos | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | |
| Análisis de la información | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | |
| Presentación de informes y corrección de borradores | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | |
| Evaluación final del Especialista | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | |
| Presentación del informe final tesis | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | |
| Sustentación de la Tesis de Grado. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: John De La Torre Luque

4.5 PRESUPUESTO.

“Plan de Asociatividad para los Agricultores de cultivos de ciclo corto de la comuna de San Antonio, Cantón Playas, año 2015”

4.5.1 ESTUDIO FINANCIERO.

De acuerdo a lo investigado en el proyecto se determina el costo o el monto de Inversión que se estima para el presente proyecto a realizar.

4.5.2 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES.

Los activos fijos son considerados como todos aquellos bienes que son de la empresa, la inversión inicial es de \$ 317,556.83; todo es en cuanto al desarrollo del proyecto.

CUADRO 13. Inversión de activos fijos.

| Total de la Inversión | |
|------------------------------------|----------------------|
| Detalle | Valor |
| Inversión Fija | |
| Equipo de Computación | \$ 3.655,00 |
| Terreno y Edificio | \$ 97.800,00 |
| Maquinarias y Equipos | \$ 62.000,00 |
| Equipos de Oficina | \$ 372,73 |
| Suministro de Oficina | \$ 1.681,25 |
| Muebles de Oficina | \$ 1.906,00 |
| Materiales | \$ 15.600,00 |
| Gastos de Constitución | \$ 1.580,00 |
| Vehículo | \$ 13.500,00 |
| Total | \$ 198.094,98 |
| Costos Operativos | |
| Capital de trabajo | \$ 42.000,00 |
| Total Costos directos e indirectos | \$ 77.461,85 |
| Total de Costos Operativos | \$ 119.461,85 |
| Total de Inversión | \$ 317.556,83 |

Fuente y elaborado por: John De La Torre Luque

4.5.3 DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS.

Los activos fijos excepto los terrenos son aquellos que no pierden valor por lo regular aumentan su plusvalía, los demás activos son depreciados de acuerdo a la tabla de depreciación de activos a continuación se muestra los activos fijos de la Asociación a depreciarse.

CUADRO 14. Depreciación de activos fijos.

| ACTIVOS FIJOS | | DEPRECIACIÓN | | | |
|-----------------------|---------------------|--------------|------------------|------------------|----------------------|
| Concepto | Valor | % | Vida Útil (años) | Dep. Mensual | Dep. Anual |
| Edificio | \$ 13.800,00 | 5 | 20 | \$ 57,50 | \$ 690,00 |
| Maquinarias | \$ 50.000,00 | 10 | 10 | \$ 416,67 | \$ 5.000,00 |
| Equipo de Computación | \$ 2.855,00 | 33,33 | 3 | \$ 79,30 | \$ 951,57 |
| Muebles de oficina | \$ 1.906,00 | 10 | 10 | \$ 15,88 | \$ 190,60 |
| Vehículo | \$ 13.500,00 | 20 | 5 | \$ 112,50 | \$ 1.350,00 |
| Total | \$ 82.061,00 | | | \$ 681,85 | \$ 8.182,17 |
| | | | | | \$ (8.182,17) |

Fuente y elaborado por: John De La Torre Luque

4.5.4 BALANCE GENERAL.

El balance general es aquel donde se registran todos los bienes de la empresa en el lado del activo, mientras que en el lado del pasivo se registran todas las deudas que posee la Asociación, la resta del activo y pasivo determina el capital o patrimonio.

En el balance se lo realiza por lo regular para medir de los bienes que adquiere la empresa para ello se debe de registrarse todos los que son de su naturaleza tangible, por lo que es de suma importancia emplear este balance general para conocer, identificar, de lo que cuenta la Asociación Agrícola Sembrando el Futuro”.

CUADRO 15. Balance General Proyectado.

| ASOCIACIÓN AGRÍCOLA "SEBRANDO EL FUTURO" | | | | | |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| BALANCE GENERAL PROYECTADO | | | | | |
| Activos | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Corriente | | | | | |
| Caja-Bancos | \$ 42.000,00 | \$ 44.100,00 | \$ 46.305,00 | \$ 48.620,25 | \$ 51.051,26 |
| Total Activos Corrientes | \$ 42.000,00 | \$ 44.100,00 | \$ 46.305,00 | \$ 48.620,25 | \$ 51.051,26 |
| Fijo Depreciable | | | | | |
| Edificio | \$ 13.800,00 | \$ 13.800,00 | \$ 13.800,00 | \$ 13.800,00 | \$ 13.800,00 |
| Maquinarias y Equipos | \$ 62.000,00 | \$ 62.000,00 | \$ 62.000,00 | \$ 62.000,00 | \$ 62.000,00 |
| Equipos de Oficina | \$ 372,73 | \$ 372,73 | \$ 372,73 | \$ 372,73 | \$ 372,73 |
| Equipo de Computación | \$ 2.855 | \$ 2.855,00 | \$ 1.903,43 | \$ 1.903,43 | \$ 1.903,43 |
| Muebles de Oficina | \$ 1.906,00 | \$ 979,25 | \$ 979,25 | \$ 979,25 | \$ 979,25 |
| Vehículo | \$ 13.500,00 | \$ 13.500,00 | \$ 13.500,00 | \$ 13.500,00 | \$ 10.800,00 |
| Total Activo Fijo | \$ 94.433,73 | \$ 93.506,98 | \$ 92.555,41 | \$ 92.555,41 | \$ 89.855,41 |
| No Depreciable | | | | | |
| Terreno | \$ 84.000,00 | \$ 84.000,00 | \$ 84.000,00 | \$ 84.000,00 | \$ 84.000,00 |
| Software | \$ 800,00 | \$ 800,00 | \$ 800,00 | \$ 800,00 | \$ 800,00 |
| Materiales | \$ 17.281,25 | \$ 17.281,25 | \$ 17.281,25 | \$ 17.281,25 | \$ 17.281,25 |
| No Depreciable | \$ 102.081,25 | \$ 102.081,25 | \$ 102.081,25 | \$ 102.081,25 | \$ 102.081,25 |
| Gastos de Constitución | \$ 1.580,00 | | | | |
| Otros Activos | \$ 77.461,85 | | | | |
| Total Activos | \$ 317.556,83 | \$ 239.688,23 | \$ 240.941,66 | \$ 243.256,91 | \$ 242.987,92 |
| Pasivos | | | | | |
| Cuentas por Pagar L / Plazo | \$ 46.457,48 | \$ 47.038,20 | \$ 47.626,17 | \$ 48.221,50 | \$ 48.824,27 |
| Total Pasivos | \$ 46.457,48 | \$ 47.038,20 | \$ 47.626,17 | \$ 48.221,50 | \$ 48.824,27 |
| Patrimonio | \$ 214.695,71 | \$ 192.650,03 | \$ 193.315,48 | \$ 195.035,41 | \$ 194.163,65 |
| Capital Social | \$ 56.403,64 | | | | |
| Total Patrimonio | \$ 271.099,35 | \$ 192.650,03 | \$ 193.315,48 | \$ 195.035,41 | \$ 194.163,65 |
| Total Pasivo + Patrimonio | \$ 317.556,83 | \$ 239.688,23 | \$ 240.941,66 | \$ 243.256,91 | \$ 242.987,92 |

Fuente y elaborado por: John De La Torre Luque

4.5.5 PRÉSTAMO BANCARIO.

Se considera en el presente proyecto a realizar en adquirir un préstamo bancario a la entidad financiera CFN, para el desarrollo de sus actividades agrícolas, el monto a financiar es de \$ 238,167.62, dentro de un periodo de tiempo de 5 años con un interés bancario del 15%.

CUADRO 16. Préstamo Bancario.

| PRÉSTAMO BANCARIO | |
|----------------------|----------------------|
| Período | 5 AÑOS |
| Préstamo | \$ 238.167,62 |
| Interés | 15% |
| Cuota Mensual | \$ 4.119,55 |
| Cuota Anual | \$ 49.434,57 |

Fuente y elaborado por: John De La Torre Luque

4.5.6 AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO.

La amortización del préstamo muestra la disminución de la deuda adquirida, de acuerdo a las cuotas mensuales, anuales que se estime llegando a la totalidad de los años a cancelar quedando en cero, pagando el capital más los intereses establecidos en el monto a financiar.

CUADRO 17. Amortización del Préstamo Bancario.

| Amortización de Deuda | | | | |
|------------------------------|----|---------------|----------------|----------------------|
| Monto | \$ | 238.167,62 | \$ 49.434,57 | |
| Interés | | 1,25% | | |
| Tiempo (años) | | 5 | | |
| Nº de Cuotas | | Cuotas | Interés | Abono Capital |
| 0 | | | | \$ 238.167,62 |
| 1 | \$ | 49.434,57 | 2.977,10 | \$ 46.457,48 |
| 2 | \$ | 49.434,57 | 2.396,38 | \$ 47.038,20 |
| 3 | \$ | 49.434,57 | 1.808,40 | \$ 47.626,17 |
| 4 | \$ | 49.434,57 | 1.213,07 | \$ 48.221,50 |
| 5 | \$ | 49.434,57 | 610,30 | \$ 48.824,27 |
| Totales | \$ | 247.172,87 | 9.005,25 | \$ 238.167,62 |

Fuente y elaborado por: John De La Torre Luque

4.5.7 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.

La Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO”, tiene una inversión total de \$ 317.556.83, por lo que se considera que el financiamiento se dará por la Corporación Nacional de Fomento del 80%, mientras que el 20% será dado por los socios capitalistas. A continuación se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO 18. Estructura del Financiamiento.

| Financiamiento | | |
|-----------------------|------------|----------------------|
| Detalle | % | Total |
| Financiado | 80% | \$ 238.167,62 |
| Aporte Propio | 20% | \$ 79.389,21 |
| Total | | \$ 317.556,83 |

Fuente y elaborado por: John De La Torre Luque

4.5.8 INGRESO EN VENTAS.

CUADRO 19. Ingreso por ventas anuales.

| INGRESO POR VENTAS ANUALES | | | | |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Año 1 | Año 2 | Año3 | Año4 | Año5 |
| \$ 987.781,50 | \$ 1.086.559,65 | \$ 1.195.215,62 | \$ 1.314.737,18 | \$ 1.446.210,89 |

Fuente: Cuadro de ventas

Elaborado por: John De La Torre Luque

4.5.9 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.

El período de la recuperación de la inversión se estima que a partir del primer año la Asociación Agrícola Sembrando el Futuro, cubra en su totalidad la deuda contraída en la CFN. A continuación se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO 20. Recuperación de la Inversión.

| RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN | |
|-------------------------------------|-----------------|
| Inversión Inicial | \$ (317.556,83) |
| Año 1 | \$ 987.781,50 |
| Año 2 | \$ 1.086.559,65 |
| Año 3 | \$ 1.195.215,62 |
| Año 4 | \$ 1.314.737,18 |
| Año 5 | \$ 1.446.210,89 |

Fuente y Elaborado por: John De La Torre Luque

La Asociación Agrícola Sembrando el Futuro, con la campaña agresiva publicidad en ventas va a tener éxito, por lo que podrá a cubrir en su totalidad el préstamo contraído permitiendo recuperar la inversión.

4.5.10 ESTADO DE RESULTADOS.

El estado de resultado llamado también estado de pérdidas y ganancias es de suma relevancia pese, que aquí se registran todos los ingresos y gastos que origina la empresa, una vez concluido con el estado de resultado se puede reflejar si la Asociación Agrícola Sembrando el Futuro tiene utilidades o pérdidas en el ejercicio fiscal, está proyectado para 5 años, a continuación se muestra el siguiente cuadro:

CUADRO 21. Estado de Resultados.

| ASOCIACIÓN AGRÍCOLA "SEMBRANDO EL FUTURO" | | | | | |
|--|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO | | | | | |
| Detalle | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Ingresos: | | | | | |
| Ventas totales | 987.782 | 1.086.560 | 1.195.216 | 1.314.737 | 1.446.211 |
| Gran Total de Ingresos | 987.782 | 1.086.560 | 1.195.216 | 1.314.737 | 1.446.211 |
| Costo de Venta | | | | | |
| Total Costo de venta | 12.460 | 13.706 | 15.077 | 16.584 | 18.243 |
| Utilidad Bruta US\$ | 975.322 | 1.072.854 | 1.180.139 | 1.298.153 | 1.427.968 |
| Gastos Administrativos: | | | | | |
| Gastos en Personal | 185.233 | 185.233 | 185.233 | 185.233 | 185.233 |
| Gastos en Servicio basicos | 12.000 | 12.000 | 12.000 | 12.000 | 12.000 |
| Gastos en Materiales | 1.681 | 1.681 | 1.681 | 1.681 | 1.681 |
| Gastos en Publicidad | 1.251 | 1.251 | 1.251 | 1.251 | 1.251 |
| Gastos de Depreciaciones | | | 951,57 | | 1.350 |
| Gastos Mantenimiento | 2.400 | 2.400 | 2.400 | 2.400 | 2.400 |
| Total Gastos | 202.566 | 202.566 | 203.517 | 202.566 | 203.916 |
| Total Costos y Gastos | 215.026 | 216.272 | 218.594 | 219.150 | 222.158 |
| Utilidad de Operación | 772.756 | 870.288 | 976.622 | 1.095.587 | 1.224.053 |
| Gastos Financieros: | | | | | |
| Interés Préstamo LIP | 2.977,10 | 2.396,38 | 1.808,40 | 1.213,07 | 610,30 |
| Utilidad antes/Impptos | 769.779 | 867.892 | 974.814 | 1.094.374 | 1.223.442 |
| Participación de Utilidades | 115.467 | 130.184 | 146.222 | 164.156 | 183.516 |
| Impuesto a la Renta | 143.949 | 162.296 | 182.290 | 204.648 | 228.784 |
| | 259.415 | 292.480 | 328.512 | 368.804 | 412.300 |
| Utilidad liquida despues de Impptos US\$ | 510.363 | 575.412 | 646.301 | 725.570 | 811.142 |
| Utilidad Acumulada | 510.363 | 1.085.776 | 1.732.077 | 2.457.647 | 3.268.789 |

Fuente y Elaborado por: John De La Torre Luque

4.5.11 PUNTO DE EQUILIBRIO.

Es determinar el volumen de producción que debe poseer la Asociación Agrícola “Sembrando el Futuro” al momento de ejercer sus actividades, tomando en cuenta lo siguiente:

CUADRO 22. Costos Fijos.

| COSTOS FIJOS | | | | | |
|----------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Nómina - Personal Administrativo | \$ 185.233,09 | \$ 185.233,09 | \$ 185.233,09 | \$ 185.233,09 | \$ 185.233,09 |
| Gastos Administrativos | \$ 5.332,44 | \$ 5.332,44 | \$ 5.332,44 | \$ 5.332,44 | \$ 5.332,44 |
| Servicios Basicos | \$ 12.000,00 | \$ 12.000,00 | \$ 12.000,00 | \$ 12.000,00 | \$ 12.000,00 |
| TOTAL ANUAL | \$ 202.565,53 | \$ 202.565,53 | \$ 202.565,53 | \$ 202.565,53 | \$ 202.565,53 |
| TOTAL MENSUAL | \$ 16.880,46 | \$ 16.880,46 | \$ 16.880,46 | \$ 16.880,46 | \$ 16.880,46 |

Fuente: Punto de Equilibrio

Elaborado por: John De La Torre Luque

CUADRO 23. Costos Variables.

| COSTOS VARIABLES | | | | | |
|-------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| TOTAL ANUAL | \$ 483.840,00 | \$ 493.516,80 | \$ 503.387,14 | \$ 508.421,01 | \$ 513.505,22 |
| Gasto mensual | \$ 40.320,00 | \$ 41.126,40 | \$ 41.948,93 | \$ 42.368,42 | \$ 42.792,10 |

Fuente: Punto de Equilibrio

Elaborado por: John De La Torre Luque

CUADRO 24. Cálculo del Punto de Equilibrio.

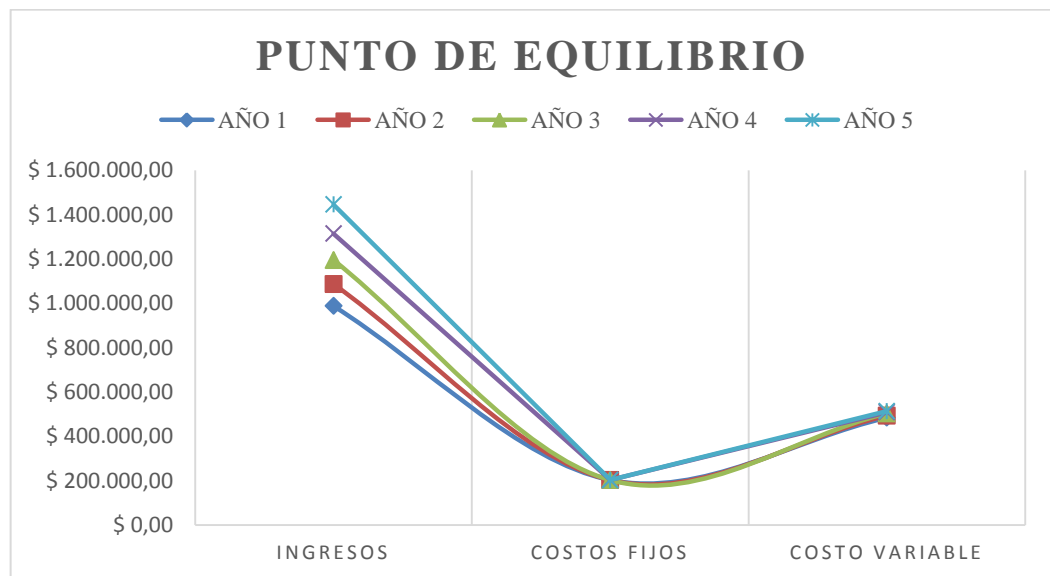
| CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES MONETARIAS | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Ventas Totales | 987.781,50 | 1.086.559,65 | 1.195.215,62 | 1.314.737,18 | 1.446.210,89 |
| (-) Costo Variable | 483.840,00 | 493.516,80 | 503.387,14 | 508.421,01 | 513.505,22 |
| % Contribución marginal | 0,49 | 0,45 | 0,42 | 0,39 | 0,36 |
| 1 - % C Mg | 0,51 | 0,55 | 0,58 | 0,61 | 0,64 |
| Costos fijos | 202.565,53 | 202.565,53 | 202.565,53 | 202.565,53 | 202.565,53 |
| PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES | 397.051,01 | 371.135,97 | 349.955,94 | 330.292,81 | 314.088,87 |
| PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES MENSUAL | 33.087,58 | 30.928,00 | 29.162,99 | 27.524,40 | 26.174,07 |

Fuente: Punto de Equilibrio

Elaborado por: John De La Torre Luque

Se detalla en el gráfico los costos fijos, variables, ingresos totales de la Asociación Agrícola “SEMBRANDO EL FUTURO” a continuación se muestra en la siguiente figura del punto de equilibrio:

ESQUEMA 15. Gráfico del Punto de Equilibrio.



Fuente: Punto de Equilibrio
Elaborado por: John De La Torre Luque

4.5.12 FLUJO DE CAJA O DE EFECTIVO.

El flujo de efectivo o flujo de caja también llamado se puede apreciar que existe un sobrante de efectivo correspondiente al primer año.

Para realizar la evaluación financiera del proyecto se ha utilizado indicadores financieros como el: Evaluación Financiera del Proyecto: Para ello se ha utilizado los siguientes indicadores: (VAN) Valor Actual Neto: Se calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación y se le resta la inversión inicial total que se indica en el año cero, a continuación se puede apreciar en el siguiente cuadro:

CUADRO 25. Flujo de caja proyectado.

| ASOCIACION AGRICOLA "SEMBRANDO EL FUTURO" | | | | | | |
|---|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| FLUJO DE CAJA PROYECTADO | | | | | | |
| Detalle | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| VENTAS (Q) | | \$ 987.781,50 | \$ 1.086.559,65 | \$ 1.195.215,62 | \$ 1.314.737,18 | \$ 1.446.210,89 |
| Costos Variables | | \$ 483.840,00 | \$ 508.032,00 | \$ 533.433,60 | \$ 560.105,28 | \$ 588.110,54 |
| VENTAS (\$) | | \$ 503.941,50 | \$ 578.527,65 | \$ 661.782,02 | \$ 754.631,90 | \$ 858.100,35 |
| Costos Fijos | | \$ 202.565,53 | \$ 212.693,81 | \$ 223.328,50 | \$ 234.494,92 | \$ 246.219,67 |
| Materia Prima Directa e Indirecta | | \$ 71.055,92 | \$ 74.608,72 | \$ 78.339,15 | \$ 82.256,11 | \$ 86.368,92 |
| Sumistros de oficina | | \$ 1.681,25 | \$ 1.714,88 | \$ 1.749,17 | \$ 1.784,16 | \$ 1.819,84 |
| Gastos Generales (Básicos) | | \$ 12.000,00 | \$ 12.240,00 | \$ 12.484,80 | \$ 12.734,50 | \$ 12.989,19 |
| Publicidad | | \$ 1.185,34 | \$ 1.197,19 | \$ 1.209,16 | \$ 1.221,25 | \$ 1.233,47 |
| Gasto de Mantenimiento | | \$ 2.400,00 | \$ 2.424,00 | \$ 2.448,24 | \$ 2.472,72 | \$ 2.497,45 |
| Gasto de Materiales de Planta | | \$ 15.600,00 | \$ 15.607,80 | \$ 15.615,60 | \$ 15.623,41 | \$ 15.631,22 |
| Intereses Bancarios | | \$ 2.977,10 | \$ 2.396,38 | \$ 1.808,40 | \$ 1.213,07 | \$ 610,30 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | | \$ 194.476,37 | \$ 255.644,88 | \$ 324.798,99 | \$ 402.831,75 | \$ 490.730,30 |
| (-) 15% PARTICIPACION TRABAJ | | \$ 29.171,45 | \$ 38.346,73 | \$ 48.719,85 | \$ 60.424,76 | \$ 73.609,54 |
| UTIL ANT DE IMPTO. A LA RENTA | | \$ 165.304,91 | \$ 217.298,15 | \$ 276.079,14 | \$ 342.406,99 | \$ 417.120,75 |
| (-) 22% IMPUESTO A LA RENTA | | \$ 36.367,08 | \$ 47.805,59 | \$ 60.737,41 | \$ 75.329,54 | \$ 91.766,57 |
| UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS | | \$ 128.937,83 | \$ 169.492,56 | \$ 215.341,73 | \$ 267.077,45 | \$ 325.354,19 |
| DEPRECIACION | | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ (8.182,17) |
| FLUJO DE CAJA OPERACIONAL | | \$ 128.937,83 | \$ 169.492,56 | \$ 215.341,73 | \$ 267.077,45 | \$ 317.172,02 |
| PRESTAMO | \$ (238.167,62) | | | | | |
| FLUJO DE CAJA LIBRE | | \$ 128.937,83 | \$ 169.492,56 | \$ 215.341,73 | \$ 267.077,45 | \$ 317.172,02 |
| Amortización de Créditos | | \$ 49.434,57 | \$ 49.434,57 | \$ 49.434,57 | \$ 49.434,57 | \$ 49.434,57 |
| CASH FLOW TOTAL | \$ (238.167,62) | \$ 79.503,26 | \$ 120.057,98 | \$ 165.907,15 | \$ 217.642,88 | \$ 267.737,44 |
| VAN | \$ 288.384,23 | | | | | |
| TIR | 49% | | | | | |

Fuente y elaborado por: John De La Torre Luque

CUADRO 26. Saldos del flujo de caja proyectado.

| SALDOS | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-----------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| DEL FLUJO | \$ 79,503.26 | \$ 120,057.98 | \$ 165,907.15 | \$ 217,642.88 | \$ 267,737.44 |

Fuente y elaborado por: John De La Torre Luque

4.5.13 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.

4.5.13.1 Tasa interna de retorno y valor actual neto del proyecto.

Mediante la aplicación de la fórmula el TIR da como resultado de un 49% de factibilidad, mientras que el VAN tiene un valor de \$ 288,384.23 dólares por lo que se requiere invertir en el proyecto.

CUADRO 27. TIR y VAN del Proyecto.

| | |
|-----|---------------|
| TIR | 49%% |
| VAN | \$ 288,384.23 |

Fuente y elaborado por: John De La Torre Luque

4.5.14 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Para realizar el análisis de sensibilidad se escogió los valores correspondientes al VAN y TIR, producto de la fórmula aplicada al flujo de caja proyectado, se estima que existe un incremento del 10% en ventas por lo que se puede analizar que el VAN aumenta, así mismo la TIR, mientras que se estima una disminución en ventas del 5% quedando como resultado una disminución del VAN, debido a las ventas caídas, así mismo disminuyendo la TIR., a continuación se muestra el siguiente cuadro:

CUADRO 28. Análisis de Sensibilidad.

| ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD | | |
|---------------------------------|---------------|------------|
| ESCENARIOS | VAN | TIR |
| VALOR ORIGINAL | \$ 288.384,23 | 49% |
| INCRMENTO EN VENTAS DEL 10% | \$ 549.416,41 | 77% |
| DISMINUCIÓN EN VENTAS DEL 5% | \$ 157.868,14 | 34% |

Fuente y elaborado por: John De La Torre Luque

CONCLUSIONES.

- ✚ La aplicación de un Plan Asociatividad en la comuna San Antonio generará desarrollo socioeconómico y fortalecerá el sistema agrícola del campesinado de este sector de la provincia del Guayas.
- ✚ Los proyectos asociativos generan fuentes de empleo y mejoran la calidad de vida de los habitantes.
- ✚ Los agricultores de cultivos de ciclo corto de la Comuna de San Antonio, están consiente que empleando proyectos asociativos, mejorará el rendimiento económico de sus parcelas.
- ✚ Con la aplicación de un Plan de Asociatividad los agricultores de la Comuna San Antonio producen, comercializan, distribuyen y ofertan a centros de comercio de los sectores aledaños, los diferentes productos agrícolas.
- ✚ La implementación de la propuesta permite: mejorar la producción y sus ventas, ofrecer un producto de alta calidad, tener una infraestructura adecuada, y sobre todo la utilización de la tecnología, capacitaciones, compras en conjunto de fertilizantes, semillas a un menor costo.

RECOMENDACIONES.

- ✚ Al aplicar un Plan de Asociatividad, es importante crear dentro de la asociación un mecanismo de Vigilancia y veeduría para que se cumplan los objetivos que son el desarrollo socioeconómico del sector.

- ✚ Al crearse los empleos se deben aprovechar todas las capacitaciones brindadas por el MAGAP, MIES, y poner en práctica los conocimientos aprendidos y adquiridos.

- ✚ La concienciación es el primer paso a la aplicación del proyecto total, por tanto se debe empezar a realizarse los compromisos.

- ✚ La aplicación del proyecto de Asociatividad requiere también aplicar estrategias de comercialización como un Plan de Marketing Mix para la distribución de los productos, para que se desarrolle de una manera óptima y eficaz.

- ✚ El mejorar la producción y comercialización de los productos obliga a ofrecer un buen servicio al cliente, manejar los equipos tecnológicos y maquinarias modernas y sobre todo la seguridad.

BIBLIOGRAFÍA

Ávila, Acosta, Asociatividad para pymes, año: 2005, Edición 2001.

Arias, F, Metodología de la Investigación, año: 2005.

Beltrán, Alejandro, Asociatividad Local – Impacto Global., Colombia, Año: 2007.

Castillo R; Magdalena; Perdomo M; Luis Fernando, Pautas de Asociatividad Empresarial para el Desarrollo Alternativo. Dansocial, Año: 2006.

Cámara, Kotler, Grande & Cruz, Asociatividad para pymes, año: 2002.

Craver, C. & L. Darden, Estudios de Historia y Filosofía de las Ciencias Biológicas y Biomédicas, año: 2005.

Conger, Jay A., El Líder Carismático. Liderazgo Carismático, Mc Graw Hill. Bogotá 2006, año: 2006.

Cortés & Iglesias, Metodología de la Investigación, Edición 2004.

Chiavenato I. y Sapiro A, Asociatividad empresarial, Edición 2011.

Chong, Asociatividad para PYMES, Edición 2007.

D' Ary, Jacobs y Razavieh, Asociatividad empresarial, Año: 1982.

Fernández E., Asociatividad para PYMES, Edición 2010.

Ferrel, Hirt, Ramos, Adriaenséns & Flores, Estrategias de Marketing, Edición 2004.

Galindo Cáceres J, Asociatividad de redes empresariales, Año: 2004.

Garcés, Metodología de la Investigación, Edición 2000.

Gracia, B., & Songel, G. Factores de innovación, Valencia: año: 2006, Editorial de la UPV.

Gómez, P. Asociatividad para pymes, Edición 2009.

Hernández, E, Competitividad de las empresas, Año 2005.

Hernández, Fernández, & Baptista, Metodología de la Investigación, Edición 2006.

Hitt; Duane Ireland; Hoskisson, Las 5 Fuerzas de Michael Porter, año: 2004.

Kaes, R. En su libro Procesos asociativos e interdiscursividad en los grupos, año: 2008.

Kotler, P. Introducción al proceso de comercialización, Año: 2003.

Kotler, Asociatividad para pymes, Edición 2006.

López Cerdán, Carlos. Redes empresariales, año: 2006.

Lozano, M. Estrategias asociativas, año: 2007.

Luis Héctor, Asociatividad, Edición 2007.

Merino Pintado, Sánchez, Metodología de la Investigación, Edición 2010.

Moreno Valencia A., Ribas Elcorobarrutia F. y Cabello Cabello MJ, Asociatividad para las pymes, Edición 2004.

Molina, Metodología de la Investigación, Edición 2010.

Nicholson, Las 5 Fuerzas de Michael Porter, Año: 1997.

Perego, Luis Héctor. Competitividad un modelo integrado y replicable de Clusters Productivos. Argentina, Año: 2007.

Porter Michael, Las 5 fuerzas de Michael Porter, Edición 2006.

Propyme, Asociatividad empresarial, Edición 2005.

Philip Kotler, Asociatividad, Edición 2003.

Raúl, Poliak. “Asociatividad como grado de autonomía gerencial”, año: 2001.

Riveros, Hernando, Organización de Agroempresas y Asociatividad, Módulo 2, Lima-Perú, año: 2007.

Riveros, Hernando. Enfoques de Asociatividad entre Actores del Sistema Productivo, año: 2011.

Rosales, R. Mecanismos de cooperación, Edición 2005, año: 2006.

Rodríguez, Ernesto, Metodología de la Investigación. Univ. J. Autónoma de Tabasco. Venezuela. Quinta Edición, año: 2005.

Rodríguez M., Metodología de la Investigación, año: 2010.

Rojas, Metodología de la Investigación, año: 2002.

Ruralter, Svn-Intercooperation-Agraria, año: 2008.

Samuelson y Nordhaus, Libro de Asociatividad para Pymes, año: 1992

Tobar J. Asociatividad para pymes, año: 2007.

Torres Serrano C, Producción Agrícola, año: 2002.

Vegas, R.J. Redes Empresariales, año: 2005.


Valencia Ramírez; Ricardo; Muñoz Eraso y Janeth Patricia. Asociatividad empresarial en Colombia, año: 2006.


Van Der Berghe E., Asociatividad empresarial, año: 2005.

Valencia Ramírez, Redes empresariales, año: 2006.

Zambrano C, Libro de Asociatividad Empresarial, año: 2007.

LINCOGRAGÍA


 <http://www.botanical-online.com/llavor.htm>


 <http://es.wikipedia.org/wiki/Plaguicida>

 <http://es.wikipedia.org/wiki/Siembra>

 <http://es.wikipedia.org/wiki/Cultivo>

 <http://jardineriaypaisajismo.50webs.com/el-huerto/tecnicas-de-cultivo.htm>

 <http://repository.unm.edu/bitstream/handle/1928/11199/El%20cultivo%20de%20tomate%20ri%C3%B1%C3%B3n%20en%20invernadero.pdf>

 <http://www.infoagro.com/herbaceos/cereales/maiz2.htm>

ANEXOS

ANEXO 1. Oficio enviado a la presidenta de la Comuna de San Antonio para aplicar el proyecto.

GENERAL VILLAMIL PLAYAS, SEPTIEMBRE DEL 2014

**DRA. MARGARITA CEDEÑO BOHÓRQUEZ
PRESIDENTA DEL CABILDO DE LA COMUNA DE SAN ANTONIO**

En su Despacho:

De mis Consideraciones.-

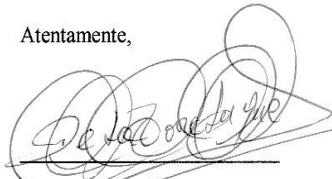
Reciba un afectuoso y cordial saludo, la presente es para darle a conocer, que se va a aplicar un proyecto de tesis cuyo tema es **Plan de Asociatividad, para la producción de los agricultores de cultivos de ciclo corto, en la Comuna de San Antonio**, dicho proyecto es la tesis que me permitirá incorporarme como Ingeniero en Desarrollo Empresarial, Egresado de la Universidad Península de Santa Elena.

Por lo expuesto dejo en virtud, que se me facilite en cuanto toda la información necesaria para la elaboración del proyecto.

Esperando la acogida favorable, a la presente reitero mis sinceros agradecimientos.

Sin otro particular me suscribo de Uds.

Atentamente,



John Hernán De la Torre Luque

C.I.: 092934275-6



*Recibo Con fecha
Sept 17
Hora 3 PM
Dra. Margarita Cedeño Bohórquez*

ANEXO 2. Matriz de Consistencia.

| TITULO | PROBLEMA | TEMA | OBJETIVO | HIPÓTESIS |
|---|---|--|--|--|
| Plan de Asociatividad, para los agricultores de cultivos de ciclo corto, de la Comuna San Antonio, Cantón Playas, Año 2015. | ¿De qué manera incide el trabajo asociativo, en la eficiencia de la producción de cultivos de ciclo corto, para los agricultores de la Comuna San Antonio, Cantón Playas, Año 2015? | Incidencia del trabajo asociativo, en la eficiencia de la producción de cultivos de ciclo corto. Plan de Asociatividad para los agricultores de cultivos de ciclo corto de la Comuna San Antonio, Cantón Playas, Año 2015. | Diseñar un Plan de trabajo asociativo, en base a un estudio investigativo para la eficiencia en la producción de los agricultores de cultivos de ciclo corto, de la Comuna San Antonio, Cantón Playas, Año 2015. | El trabajo asociativo incide positivamente en la eficiencia de la producción de cultivos de ciclo corto para los agricultores de la Comuna San Antonio, Cantón Playas, Año 2015. |

Elaborado por: John De La Torre Luque

ANEXO 3. Entrevista realizada a los directivos de la Comuna de San Antonio.



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



ENTREVISTA

Entrevista realizada a la Presidenta Dra. Margarita Cedeño Bohórquez y a los directivos de la Comuna de San Antonio, Cantón Playas.

OBJETIVO: Recopilar información por parte de personas que conozcan sobre el tema de lo que es Asociatividad con el fin de llegar a una investigación profunda para desarrollar el proyecto de la mejor forma.

PREGUNTAS:

1.- ¿De qué manera informa Usted las actividades que se realizan dentro de la Comuna de San Antonio?

2.- ¿Los habitantes de la Comuna de San Antonio conoce lo que es un Plan de Asociatividad?

3.- ¿Cuáles son las principales actividades a la que se dedica su Comunidad?

4.- ¿Tienen dificultades los agricultores individuales al momento de realizar préstamos bancarios para la actividad agrícola?

5.- ¿Considera que las Alianzas Asociativas son un proceso que origina cambio a los grupos asociativos?

6.- ¿Cuáles son los principales productos que distribuye su Comunidad?

7.- ¿Para implementar este tipo de proyecto agrícola, existen las condiciones favorables para el desarrollo productivo en la Comunidad?

8.- ¿Considera Usted que implementando, este proyecto asociativo en la Comuna de San Antonio, ayude a generar fuentes de empleo y mejorar la calidad de vida de los habitantes?

9.- ¿Usted cree que el compromiso de los grupos familiares agrícolas ayude a mejorar la Gestión de los agricultores en el proceso productivo?

10.- ¿Qué recomendaciones daría Usted a los Agricultores individuales de la Comuna de San Antonio?

Gracias por su Colaboración.

ANEXO 4. Encuesta realizada a los agricultores de la Comuna.



UNIVERSIDAD PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL



ENCUESTA

Encuesta realizada a los Agricultores posibles socios de cultivos de ciclo corto de la Comuna de San Antonio, Cantón Playas.

OBJETIVO: Determinar el nivel de aceptación de un Plan asociativo para los agricultores de cultivos de ciclo corto aplicado en la Comuna de San Antonio del Cantón Playas, Año 2015.

PREGUNTAS:

1.- Marque con una (x):

Sexo: Masculino Femenino

¿Marque su intervalo de edad?

18 a 25 años 39 a 46 años
25 a 32 años 46 años en adelante
32 a 39 años

2.- ¿Cuál es el nivel de Educación que tiene?

Primaria Secundaria
Universitaria Otros

ESPECIFIQUE: _____

3.- ¿Se encuentra laborando actualmente?

Si No A veces

4.- ¿La actividad que realiza diariamente es totalmente Agrícola?

Si No Otros

ESPECIFIQUE: _____

5.- ¿Cuántos años tiene desempeñando como agricultor dentro de la Comunidad?

1-5 5-10
15-20 Más de 20 años

6.- ¿Qué cantidad de hectáreas posee en sus predios?

1-3 5-7 9-11
13-15 Más de 15

7.- ¿De qué manera realiza sus ventas de sus productos que cultiva?

Individual Grupal

8.- ¿Estaría dispuesto a asociarse?

Si No Quizás

9.- ¿Qué beneficios esperaría Usted como Asociación?

Mejorar sus costos Capacitación
Oportunidades de Incrementar su producción
Financiamiento
Otros

ESPECIFIQUE: _____

10.- ¿Considera usted que existe mayor beneficio al formar parte de un Grupo Asociativo?

Sí No

11.- Considera usted que es importante aplicar alianzas estratégicas para mejorar la actividad agrícola?

Estoy de acuerdo Totalmente de acuerdo
En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

ESPECIFIQUE: _____

12.- ¿La comercialización y distribución de sus productos agrícolas cubre la alta demanda del mercado interno y externo?

Sí No

13.- ¿Está Usted de acuerdo que los agricultores necesitan capacitaciones permanentes para mejorar su capacidad productiva?

Estoy de acuerdo Totalmente de acuerdo
En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

14.- ¿A qué entidades financieras ha acudido usted para realizar crédito para el desarrollo agrícola?

| | | | |
|---------------------------|--------------------------|--------------------|--------------------------|
| Banco nacional de fomento | <input type="checkbox"/> | Cooperativas COAC | <input type="checkbox"/> |
| Banco D´ Miro | <input type="checkbox"/> | Banco de Pichincha | <input type="checkbox"/> |
| Otros | <input type="checkbox"/> | ONG'S | <input type="checkbox"/> |

ESPECIFIQUE: _____

15.- ¿De acuerdo a la alternativa anterior, colocar una (x), en el monto dado por la Entidad Financiera que le otorgó el crédito?

| | |
|-------------|--------------------------|
| 1000-1500 | <input type="checkbox"/> |
| 2000-2500 | <input type="checkbox"/> |
| 3000-3500 | <input type="checkbox"/> |
| 3500-4000 | <input type="checkbox"/> |
| 4500-5000 | <input type="checkbox"/> |
| Más de 5000 | <input type="checkbox"/> |

Gracias por su Atención prestada.

ANEXO 5. Encuesta realizada a los posibles clientes potenciales.



UNIVERSIDAD PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL



ENCUESTA

Encuesta realizada a los posibles clientes potenciales del Cantón Playas y sitios aledaños.

OBJETIVO: Determinar el nivel de compras de los posibles clientes potenciales que compran con mayor frecuencia en los Mercados los principales productos alimenticios en el Cantón Playas, Año 2015.

PREGUNTAS:

1.- ¿Cuántas veces en la semana realiza Usted sus compras?

1-2 2-3 3-4 Más de 4

2.- ¿En qué lugar o mercado realiza sus compras frecuentemente?

Montebello Provincia de Santa Elena
La Sierra Comuna de San Antonio

3.- ¿Los productos que compra frecuentemente al mercado les llega en forma adecuada?

Buena calidad Pésima calidad
Ni buena ni mala calidad Excelente calidad

4.- ¿Qué es lo que más compra en mayor cantidad?

Tomate Yuca Hierbita
Cebolla Sandía Melón
Pimiento Choclo Fréjol
Papa Pepino Maíz

5.- ¿Compraría en la Comuna de San Antonio los mismos productos que compra en otros mercados?

Si No Quizás

POR QUE: _____

6.- ¿Le gustaría que exista en la Comuna de San Antonio un mercado de productos alimenticios que ofrezcan los mismos servicios así como el Mercado de Montebello?

Sí No Quizás

POR QUE? _____

7.- ¿Cuáles son los principales productos que más vende en el transcurso de la semana?

| | | | | | |
|----------|--------------------------|--------|--------------------------|----------|--------------------------|
| Tomate | <input type="checkbox"/> | Yuca | <input type="checkbox"/> | Hierbita | <input type="checkbox"/> |
| Cebolla | <input type="checkbox"/> | Sandía | <input type="checkbox"/> | Melón | <input type="checkbox"/> |
| Pimiento | <input type="checkbox"/> | Choclo | <input type="checkbox"/> | Fréjol | <input type="checkbox"/> |
| Papa | <input type="checkbox"/> | Pepino | <input type="checkbox"/> | Maíz | <input type="checkbox"/> |

8.- ¿Los productos que compran al mercado de Montebello son asequibles los precios?

Sí No

9.- ¿Cómo considera el servicio que les ofrece el Mercado de Montebello al momento de realizar sus compras?

| | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------|--------------------------|---------|--------------------------|
| Excelente | <input type="checkbox"/> | Bueno | <input type="checkbox"/> | Regular | <input type="checkbox"/> |
| Malo | <input type="checkbox"/> | Pésimo | <input type="checkbox"/> | | |

10.- ¿Los productos que compra frecuentemente al Mercado de Montebello son de excelente calidad?

Sí No

Gracias por su Atención prestada.

ANEXO 6. Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna de San Antonio.



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



ENCUESTA

Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna de San Antonio, Cantón Playas.

OBJETIVO: Determinar el grado de aceptación de un Plan asociativo para los Agricultores de Cultivos de ciclo corto de la Comuna de San Antonio, Cantón Playas, Año 2015.

PREGUNTAS:

1.- ¿Considera de suma importancia la Propuesta de un Plan de Asociatividad para los agricultores de plantaciones de ciclo corto dentro de la Comunidad?

SI

NO

2.- ¿Por qué cree Usted que deben de asociarse los agricultores?

Incrementar su producción

Mejorar sus ventas

Obtener capacitaciones

Ser competitivos

3.- ¿Considera que la propuesta de un Plan asociativo para los agricultores va a tener éxito en la Comunidad?

SI

NO

4.- ¿Cuáles son los principales productos de legumbres que consume diario o semanalmente su familia?

Tomate

Yuca

Hierbita

Cebolla

Sandía

Melón

Pimiento

Choclo

Fréjol

Papa

Pepino

Maíz

5.- ¿Compraría Usted en la Comuna de San Antonio los productos que cosechan los agricultores?

Si No Quizás

POR QUE: _____

6.- ¿Tiene Usted familiares que se dedican a la agricultura?

Sí No

7.- ¿Especifique el tipo de familiares que están dedicados a la agricultura en la Comunidad?

| | | | |
|----------|--------------------------|--------|--------------------------|
| Hijos | <input type="checkbox"/> | Nietos | <input type="checkbox"/> |
| Sobrinos | <input type="checkbox"/> | Padres | <input type="checkbox"/> |
| Abuelos | <input type="checkbox"/> | Tíos | <input type="checkbox"/> |

8.- ¿En qué parte realiza Usted sus compras para el diario o la semana?

| | | | |
|-------------|--------------------------|----------|--------------------------|
| Playas | <input type="checkbox"/> | Progreso | <input type="checkbox"/> |
| San Antonio | <input type="checkbox"/> | Otros | <input type="checkbox"/> |

ESPECIFIQUE: _____

9.- ¿De qué forma Usted realiza sus compras para su hogar?

Diariamente Semanalmente Mensualmente

10.- ¿Cuánto es el Presupuesto que Usted destina para la alimentación familiar en la semana?

| | | | | | |
|--------------|--------------------------|--------------|--------------------------|-------|--------------------------|
| USD \$ 80,00 | <input type="checkbox"/> | USD \$ 60,00 | <input type="checkbox"/> | Otros | <input type="checkbox"/> |
| USD \$ 70,00 | <input type="checkbox"/> | USD \$ 50,00 | <input type="checkbox"/> | | |

ESPECIFIQUE: _____

11.- ¿Cuánto gasta Usted diariamente en legumbres para su hogar?

| | | | |
|-------------|--------------------------|--------------|--------------------------|
| USD \$ 3,00 | <input type="checkbox"/> | USD \$ 5,00 | <input type="checkbox"/> |
| USD \$ 7,00 | <input type="checkbox"/> | USD \$ 10,00 | <input type="checkbox"/> |

12.- ¿Cuánto gasta actualmente en legumbres durante la semana?

| | | | |
|--------------|--------------------------|--------------|--------------------------|
| USD \$ 20,00 | <input type="checkbox"/> | USD \$ 40,00 | <input type="checkbox"/> |
| USD \$ 30,00 | <input type="checkbox"/> | USD \$ 50,00 | <input type="checkbox"/> |

Gracias por su Atención prestada.

ANEXO7. Guía de grupo focal.

GUIA DE GRUPO FOCAL

PREPARACIÓN:

- ✚ Presentación:
- ✚ Agradecer la participación
- ✚ Presentación del coordinador
- ✚ Breve descripción de por qué fueron elegidos seleccionar los participantes cada uno de ellos van a cumplir diferentes papeles como: Moderador, Relator, Observadores, Participantes)

DISEÑO DE LA DISCUSIÓN:

- ✚ Breve descripción de los objetivos del encuentro (debe de ser breve, clara y concisa).
- ✚ Notificar que se grabará la discusión para no perder partes de la discusión que se realizará.
- ✚ Se debe de elaborar un cuestionario de preguntas de discusión abierta (se debe llevar a cabo en secuencia lógica, fácil de comprender y en coherencia con los objetivos).

LA REUNIÓN DE GRUPOS FOCALES.

Se debe de tomar en cuenta lo siguiente:

- ✚ Elección de la hora de la reunión: Escoger una hora que sea conveniente para los participantes.
- ✚ Elección del lugar: Escoger un lugar para la reunión.

Fuente y elaborado por: John Hernán De La Torre Luque



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

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS AGRICULTORES
DE CULTIVOS DE CICLO CORTO DE LA
COMUNA DE SAN ANTONIO,
CANTÓN PLAYAS,
AÑO 2015”**

GUÍA DE ENTREVISTAS GRUPALES

Objetivo: Desarrollar una Guía de moderador en base a preguntas abiertas con la finalidad de recabar opiniones referentes al Plan de Asociatividad de cada uno de los Agricultores para la identificación de la Matriz marco FODA.

Fecha: _____

Lugar: _____

Tema: Grupo Focal o Focus group (Análisis internos y externos de la Asociación de Agricultores).

Actividad: Asunto a tratar sobre las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la Asociación de Agricultores de cultivos de ciclo corto de la Comuna de San Antonio del Cantón Playas.

Moderador: John Hernán De La Torre Luque

Participantes:

| | |
|-------|-------|
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |

Preguntas relacionadas al Análisis FODA: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades, Amenazas.

ANÁLISIS INTERNOS

1.- ¿Identifique sus Fortalezas?

| Nº | FORTALEZAS |
|-----------|-------------------|
| | |

ANÁLISIS INTERNOS

2.- ¿Identifique sus debilidades?

| Nº | DEBILIDADES |
|-----------|--------------------|
| | |

ANÁLISIS EXTERNOS

3.- ¿Identifique sus Oportunidades?

| Nº | OPORTUNIDADES |
|----|---------------|
| | |

ANÁLISIS EXTERNOS

4.- ¿Identifique sus Amenazas?

| Nº | AMENAZAS |
|----|----------|
| | |



**UNIVERSIDAD ESTADAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS AGRICULTORES
DE CULTIVOS DE CICLO CORTO DE LA
COMUNA DE SAN ANTONIO,
CANTÓN PLAYAS,
AÑO 2015”**

GUÍA DE ENTREVISTAS GRUPALES

Objetivo: Obtener información fidedigna por parte de los directivos de la Asociación para desarrollar el direccionamiento estratégico.

Fecha: _____

Lugar: _____

Tema: Grupo Focal o Focus group.

Actividad: Asunto a tratar sobre la Filosofía de la Asociación Agrícola por parte de los directivos, (Direccionamiento Estratégico).

Moderador: John Hernán De La Torre Luque

Participantes:

| | |
|-------|-------|
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |

Preguntas relacionadas al Direccionamiento Estratégico de la Asociación de Agrícola:

1. ¿Cuál es la Misión que desea desarrollar como Presidente en su Asociación?
2. ¿Cuál es la Visión que pretenden como Asociación a futuro?
3. ¿Cuáles son sus objetivos generales como Asociación a mediano o a largo plazo?
4. ¿Cuáles son sus objetivos específicos que desean plantear para la Asociación?
5. ¿Cuáles son los valores que consideran que debe de tener su Asociación?
6. ¿Cuáles son las políticas que desean establecer en su Asociación?
7. ¿Qué otros Propósitos ustedes persiguen conseguir como Asociación para mejorar las actividades productivas?
8. ¿Cuáles son las alternativas de solución que ustedes plantean para desarrollar en su Asociación?

ANEXO 8. Acta de compromiso firmado por los agricultores interesados en asociarse.



UNIVERSIDAD PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL



ACTA DE COMPROMISO

NÓMINA DE LOS AGRICULTORES DE LA COMUNA DE SAN ANTONIO DEDICADOS AL CULTIVO DE CICLO CORTO.

| Nº | NOMBRES | APELLIDOS | # DE CÉDULA | FIRMA |
|----|----------------------|---------------------|-------------|-------------------------------|
| 01 | CLARA | ALCIVAR FIGUEROA | | |
| 02 | WASHINGTON FRANCISCO | ALVARADO CEDEÑO | 092325914-7 | Washington Alvarado Cedeno |
| 03 | LINDA PAMELA | ALVARADO CEDEÑO | 092325917-0 | Linda Alvarado Cedeno |
| 04 | WASHINGTON | ALVARADO DELA TORRE | 0906130871 | Washington Alvarado |
| 05 | FERNANDO | AREVALO CASTILLO | 0909257073 | Fernando Arevalo Castillo |
| 06 | GALO | BAUX BOLANO | 1200914820 | Baux Bolano |
| 07 | PAOLA | BOHORQUEZ HUILEAPI | | |
| 08 | MARGARITA JENNY | CEDEÑO BOHORQUEZ | 1302424104 | Dra Margarita Cedeno |
| 09 | HARLYT | CELLAN BUREOS | 091068860 | Harlyt Cellan Bureos |
| 10 | JAVIER | COCHA JORDAN | 0918329491 | Javier Cocha Jordan |
| 11 | LILIAN CAROLINA | CORREA BANEHAN | | |
| 12 | ANGEL SANTIAGO | CRUJILLO ALBAN | 09932747489 | Angel Crujillo Alban |
| 13 | HIGUEL | CORREA OCHOA | 0701008354 | Higuel Correa Ochoa |
| 14 | LUIS ARTURO | CRUJILLO GRANADOS | 0905252938 | Luis Arturo Crujillo Granados |
| 15 | DAHARIS | FEIJOO CUENCA | 130657917-6 | Daharis Feijoo Cuenca |

Acta de compromiso firmado por los agricultores.



UNIVERSIDAD PENÍNSULA DE SANTA ELENA
 FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
 ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
 CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL



ACTA DE COMPROMISO

NÓMINA DE LOS AGRICULTORES DE LA COMUNA DE SAN ANTONIO DEDICADOS AL CULTIVO DE CICLO CORTO.

| Nº | NOMBRES | APELLIDOS | # DE CÉDULA | FIRMA |
|----|------------------|--------------------|-------------|-------------------------|
| 16 | ANGEL ADRIANO | FIGUEROA ANASTACIO | 0910983410 | |
| 17 | JULIO ALFONSO | FIGUEROA JORDAN | 0910456631 | |
| 18 | JULIO ARTURO | FIGUEROA JORDAN | 0910456714 | |
| 19 | LUCETT HARLENE | FLORES SUAREZ | 0908375710 | |
| 20 | ALBA | GALARZA RODRIGUEZ | 090655909-1 | Alba Galarza de Herrera |
| 21 | AURORA IRENE | GAVILANEZ YEPEZ. | 0602765018 | Aura Galarza |
| 22 | GINA NAREISA | GAVILANEZ YEPEZ. | 0601895527 | Gina Galarza |
| 23 | CARLOS | GRANADOS ROCOHANO | | |
| 24 | HIRIAN | JORDAN POTES | 0918340332 | |
| 25 | PATRICIA JENNY | LOPEZ AGUAYO | | |
| 26 | TERESA | LOPEZ AGUAYO | 0922231576 | |
| 27 | JUAN | LOPEZ ZAPATA | 0918915675 | |
| 28 | JIMMY | MORIEL ARREAGA. | | |
| 29 | ELIZABETH CARMEN | NOYA ESPIN | 09142221-6 | |
| 30 | ESTELA | NAVARRETE ROMERO | 0913477725 | |

Acta de compromiso firmado por los agricultores.



UNIVERSIDAD PENÍNSULA DE SANTA ELENA
 FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
 ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
 CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL



ACTA DE COMPROMISO

NÓMINA DE LOS AGRICULTORES DE LA COMUNA DE SAN ANTONIO DEDICADOS AL CULTIVO DE CICLO CORTO.

| Nº | NOMBRES | APELLIDOS | # DE CÉDULA | FIRMA |
|----|------------------|--------------------|-------------|-------------------|
| 31 | JENNY MARGARITA | NAVARETE ROMERO | | |
| 32 | JORGE | PILOZO FIGUEROA | 0914948690 | |
| 33 | MARIA DE LOURDES | POTES LINDAO | 091078125-1 | |
| 34 | ANTONIO | ROBLES SANCHEZ | 0709732166 | Antonio Robles S. |
| 35 | AURELIO | ROCOHANO BOHORQUEZ | | |
| 36 | CARLOS | RODRIGUEZ PLAZA. | | |
| 37 | LAURA | ZAMBRANO COELLO | 0908803312 | |
| 38 | ENRIQUE | RUALES. | 0907863773 | Enrique Ruales |
| 39 | ABEL | BRAVO | 120187968-9 | |
| 40 | LUIS | MANZO | | |
| 41 | DA YANARA | HOYA LINDAO | | |
| 42 | JANETH | FLORES SUAREZ. | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

ANEXO 9. Fotos tomadas del proyecto.

CABILDO DE LA COMUNA DE SAN ANTONIO



CABILDO DONDE SE REÚNEN LA DIRECTIVA DE LA COMUNA



ENCUESTA REALIZADA A LOS AGRICULTORES



ENCUESTA A LOS AGRICULTORES



ENCUESTA REALIZADA A LOS HABITANTES DE LA COMUNIDAD



ENCUESTA A LOS HABITANTES

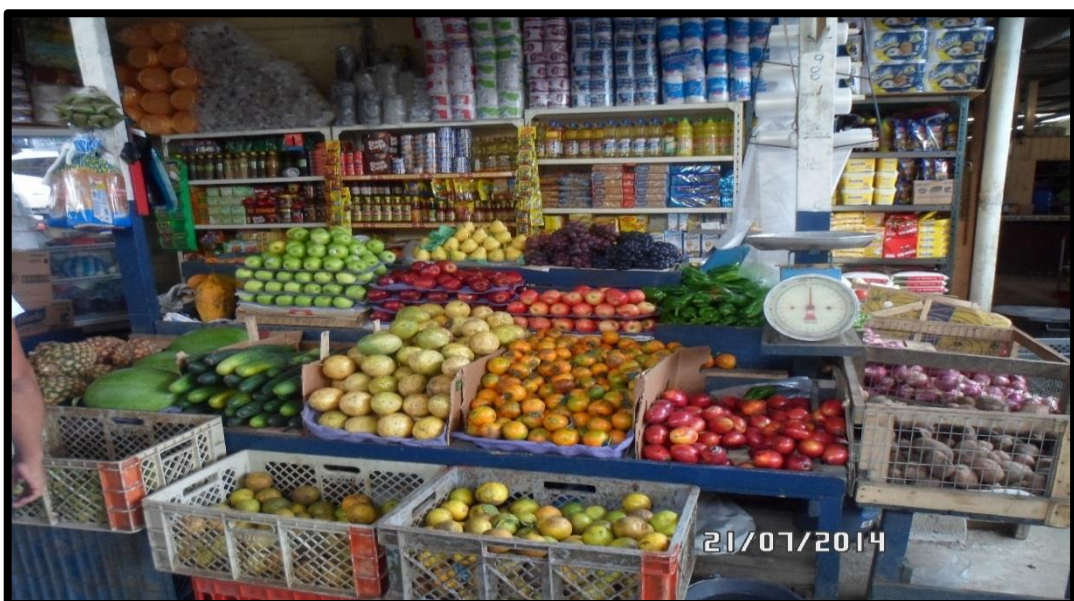


ENCUESTA REALIZADA A LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRAL DE PLAYAS.

ENCUESTA REALIZADA A LOS COMERCIANTES



PRINCIPALES PRODUCTOS QUE VENDEN



ZONA DE CULTIVO EN LA COMUNA DE SAN ANTONIO



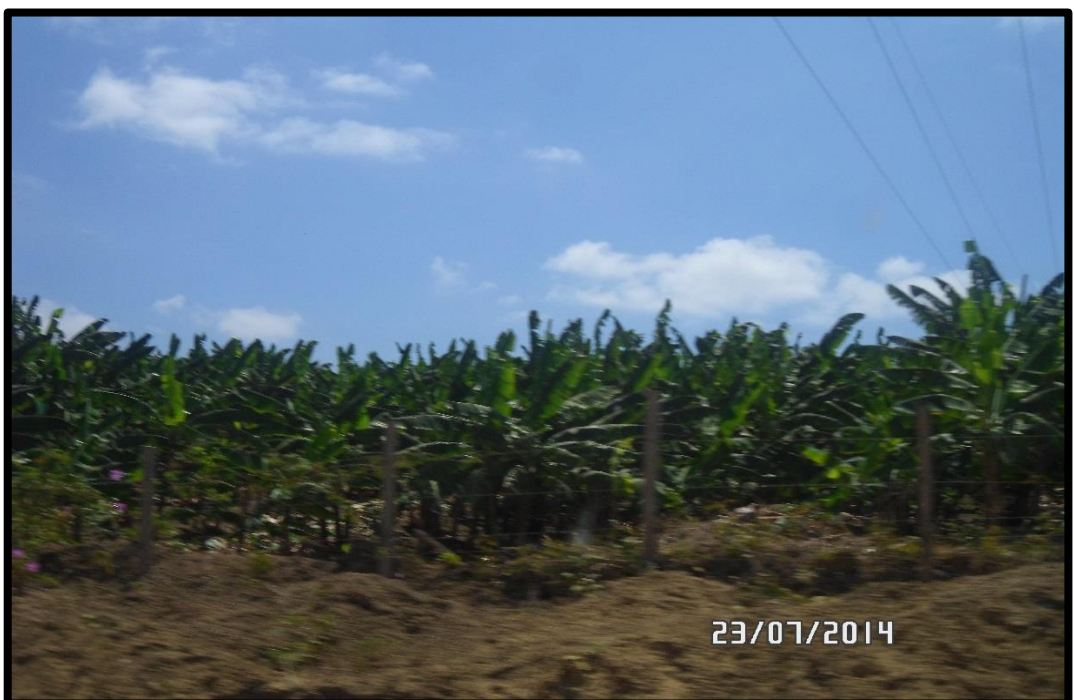
CONTROL DE PLAGAS Y MALEZAS



**CANAL DE AGUA DONDE EXTRAEN PARA EL SISTEMA DE RIEGO
PARA EL CULTIVO.**



PLANTACIONES DE PLÁTANOS



ENTREVISTA REALIZADA A LA PRESIDENTA DE LA COMUNA DE SAN ANTONIO LA DRA. MARGARITA CEDEÑO BOHORQUEZ.



ENTREVISTA REALIZADA A LA VICEPRESIDENTA DE LA COMUNA DE SAN ANTONIO.



ENTREVISTA REALIZADA A LA SECRETARIA DE LA COMUNA



ENTREVISTA REALIZADA AL TESORERO DE LA COMUNA



ENTREVISTA REALIZADA AL PROCURADOR SÍNDICO DE LACOMUNA.



FOCUS GROUP REUNIÓN CON LOS AGRICULTORES



FOCUS GROUP REUNIÓN CON LOS AGRICULTORES PARA DETERMINAR EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO DE LA ASOCIACIÓN



REUNIÓN CON LOS AGRICULTORES



**CAMPO AGRÍCOLA
SEMBRÍOS DE MAIZ**



FOTOS CON AGRICULTORES



SEMBRÍOS DE MAÍZ



SEMBRÍOS DE SANDÍAS

