

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



CENTRO DE EDUCACION CONTINUA

DIPLOMADO EN FORMULACION Y GESTIÓN DE PROYECTOS

IV PROMOCIÓN

PROYECTO

**“COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS DE LA
PARROQUIA SHAGLLI, SANTA ISABEL COMO ESTRATEGIA DE
APLICACIÓN EN LA CUENCA DEL JUBONES**

Presentado por:

Elverth Iván Aguilar Aguilar

Santa Isabel, Julio 2006

Tabla de Contenidos

1. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

- 1.1 ORGANIZACIÓN SOLICITANTE
- 1.2 TITULO DEL PROYECTO
- 1.3 UBICACIÓN DEL PROYECTO
- 1.4 DURACION DEL PROYECTO

2. DATOS DE LA ORGANIZACIÓN PROMOTORA

- 2.1 RAZON SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN
- 2.2 DIRECCION
- 2.3 TELEFONO, FAX, CORREO ELECTRONICO
- 2.4 REPRESENTANTE LEGAL
- 2.5 EQUIPO TECNICO

3. ANTECEDENTES Y CONTEXTO

- 3.1 ANTECEDENTES DEL PROYECTO
- 3.2 CONTEXTO DEL PROYECTO
 - 3.2.1 LOCALIZACION GEOGRAFICA
 - 3.2.2 BREVE HISTORIA DE LA PARROQUIA
 - 3.2.3 ASPECTOS FISICOS
 - 3.2.4 LAS CONDICIONES DE VIDA DE LA POBLACION
 - 3.2.5 LOS ASPECTOS RELEVANTES DE LA PRODUCCION
 - 3.2.6 LA GESTION POLITICA - ADMINISTRATIVA

4. IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN

- 4.1 RAZONES QUE MOTIVARON LA REALIZACION DEL PROYECTO
- 4.2 DESCRIPCION DE LA SITUACION SIN PROYECTO
- 4.3 CAMBIOS ESPERADOS A PARTIR DEL PROYECTO

5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

- 5.1 BENEFICIARIOS DEL PROYECTO
 - 5.1.1 CARACTERIZACION DE LOS BENEFICIARIOS
 - 5.1.2 FORMAS DE PARTICIPACION SOCIAL DE OS BENEFICIARIOS
 - 5.1.3 CARACTERISTICAS DE LAS CONDICIONES Y PROBLEMTICAS DE LA MUJER
 - 5.1.4 MECANISMOS DE PARTICIPACION DE LOS BENEFICIARIOS EN LAS DESCISIONES
 - 5.1.5 ACTIVIDADES DE CAPACITACION DIRIGIDAS A LOS BENEFICIARIOS

5.2 DESCRIPCION DE LA ESTRATEGIA DEL PROYECTO

- 5.2.1 FINALIDAD DEL PROYECTO
- 5.2.2 PROPOSITO DEL PROYECTO
- 5.2.3 COMPONENTES DEL PROYECTO
- 5.2.4 ACTIVIDADES DEL PROYECTO

5.3 ESTUDIO DE MERCADO

- 5.3.1 PROBLEMA DE DESCISION GERENCIAL
- 5.3.2 METODO O PROCEDIMIENTO
- 5.3.3 DESARROLLO DEL TRABAJO

5.4 SITUACION AGRICOLA DE LA REGION CENTRO SUR

- 5.5 CARACTERIZACION DE LOS PRODUCTORES AGROECOLOGICOS DE LA CUENCA DEL JUBONES
- 5.5.1 PRINCIPALES CULTIVOS AGRICOLAS

6. VIABILIDAD TECNICA

6.1 BENEFICIARIOS DEL PROYECTO

6.2 ENTIDAD EJECUTORA

6.3 ASISTENCIA TECNICA ORGANIZATIVA

6.3.1 ORGNIZACION Y CAPACIATCION DE PRODUCTORES

6.3.2 ACOPIO, ACONDICIONAMIENTO Y COMERCIALIZACION

6.3.3 REHABILITACION, ADECUACION E INSTALACION DE INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA Y DE MANEJO POST COSECHA EN LA UNIDAD DE PRODUCCION

6.3.4 INTRODUCCION Y ADOPCION DE INNOVACIONES TECNOLOGICAS

6.3.5 SERVICIOS DE APOYO

6.4 OBJETIVOS ESPECIFICOS DE LA ACCION DE LA ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCION

6.4.1 RESULTADOS ESPERADOS

7. VIABILIDAD FINANCIERA ECONOMICA Y SOCIAL

7.1.1 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

7.2 ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCION

7.2.1 SISTEMA DE ADMINISTRACION

7.3 MARCO LOGICO

8. EVALUACION DEL PROYECTO

8.1 EVALUACION FINANCIERA

8.1.1 TASAS DE LIQUIDES

8.1.2 TASA CIRCULANTE

8.1.3 TASA DE ACIDO

8.1.4 TASA DE APALANCAMIENTO

8.1.5 TASAS DE RENTABILIDAD

- 8.1.4 TASA DE APALANCAMIENTO
- 8.1.5 TASAS DE RENTABILIDAD
- 8.1.6 VALOR PRESENTE NETO
- 8.1.7 TASA INTERNA DE RETORNO

- 8.2 EVALUACION ECONOMICA Y SOCIAL
 - 8.2.1 COEFICIENTE DE COSTO BENEFICIO
 - 8.2.2 ANALISIS DE SENSIBILIDAD
 - 8.2.3 ANALISIS DE SISTEMAS

- 8.3 ANALISIS DE IMPACTO AMBIENTAL
 - 8.3.1 PROBLEMÁTICA AMBIENTAL QUE ABORDA EL PROYECTO
 - 8.3.2 FACTORES AMBIENTALES A INTERVENIR
 - 8.3.3 IMPACTO ESPERADO DEL PROYECTO
 - 8.3.4 MEDIDAS DE PROTECCION AMBIENTAL
 - 8.3.5 PLAN DE PREVENCION Y MITAGACION

9. ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD

- 9.1 VIABILIDAD ECONOMICA DEL PROYECTO A FUTURO
- 9.2 CONDICION DE AUTOGESTION
- 9.3 ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

10. PRESUPUESTO

ANEXOS



1. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

1.1 ORGANIZACIÓN SOLICITANTE

UNION DE ORGANIZACIONES CAMPESINAS Y SOCIALES DE SHAGLLI
(UNOCSHA)

1.2 TÍTULO DEL PROYECTO

“COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS DE LA PARROQUIA SHAGLLI, SANTA ISABEL COMO MODELO DE APLICACIÓN EN LA CUENCA DEL JUBONES”

1.3 UBICACIÓN DEL PROYECTO

- Azuay
- Santa Isabel
- Shaglli
- 19 comunidades que son: Ayacaña, Aurín, Cebadas, Centro parroquial, Cuevas, Chalaxi , Buena Vista, Hornillos, Huertas, La libertad, Nazarie, Pedernales, Sarama Alto, Sarama Bajo, Sarama Centro, Sarama Loma, Santa Rosa, Santa Teresa, Tun-Tun.

1.4 DURACIÓN DEL PROYECTO

En su fase de ejecución se plantea la duración de 12 meses iniciando en Enero del 2007 y finalizando en Enero del 2008

2. ORGANIZACIÓN PROMOTORA DEL PROYECTO

2.1 RAZÓN SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN

UNION DE ORGANIZACIONES CAMPESINAS Y SOCIALES DE SHAGLLI
(UNOCSHA)

2.2 DIRECCIÓN

Casa Parroquial de la Organización en el centro de la parroquia Shaglli.

2.3 TELÉFONO, FAX, CORREO ELECTRÓNICO



2.4 REPRESENTANTE LEGAL

Sr. Jaime Maxi

2.5 EQUIPO TÉCNICO RESPONSABLE DEL PROYECTO

Ing. Elverth Iván Aguilar Aguilar
Ingeniero Agropecuario

Equipo Técnico Local: Equipo de Promotores Comunitarios
Comisión de comercialización de UNOCSHA

3. ANTECEDENTES Y CONTEXTO

3.1 ANTECEDENTES DEL PROYECTO

La Cuenca del Jubones, es eminentemente agropecuario, por su clima y suelos hace que agricultores potencien su actividad al desarrollo agrícola, pero en desventaja competitiva a otras zonas productoras del centro del país o del norte peruano, puesto que ofertan productos a menor precio, por cuanto los costos de producción son inferiores a los nuestros.

PROLOCAL, viene apoyando a los sectores que hacen desarrollo, con proyectos emprendidos en la descentralización de actividades, fomentando la participación de organismos vinculados al desarrollo institucional y colectivo de la cuenca Alta del Río Jubones.

Las implicaciones de la propuesta convocan a un protagonismo de sectores sociales interesados en cambios e iniciativas de integración en la búsqueda de soluciones apremiantes a satisfacer necesidades emergentes que urgen a los productores.

PROLOCAL como entidad autónoma, esta dispuesto en desarrollar capacidades propias y coordinadas en espacios locales, e inter cantónales promoviendo el involucramiento a todos los actores sociales integrados a la búsqueda de una comercialización asociativa de productos de la zona.

El mismo que se encuentra interesado en brindar apoyo a los sectores que vienen haciendo el desarrollo del cantón, tiene a bien fomentar la comercialización asociativa de productos, mediante la inserción de propuestas que conlleven a crear mecanismos propios para evitar la sobre oferta de productos, propiciando la planificación y diversificación de la producción e incentivando el sistema organizativo.

En los actuales momentos, los agricultores se encuentran atravesando graves problemas en la comercialización de sus productos; esto se debe al alto costo de los insumos agropecuarios y semillas en general; esto hace, que al momento de producir, el precio de los productos, no compensan los costos de producción, provocando que a veces trabajar a pérdida. Además se debe a las pocas oportunidades que se brindan para el sector agrícola y el escaso apoyo por parte de los organismos estatales a dicho sector.

El valle de Yunguilla, se caracteriza por poseer un clima en el que pueden producir una diversidad de productos para el abastecimiento de los mercados, pero por el alto costo de los insumos factor que ha incidido en la restricción de la inversión agrícola, afectando también la economía de las familias campesinas del área, mientras que otros productores están dejando abandonados los campos, mecanismo por el cual se esté acrecentando la migración interna y externa.

Desde el punto de vista territorial, la presente oferta se inscribe en el espacio denominado Cuenca Alta del Río Jubones, que comprende los cantones de: Santa Isabel, Girón, Nabón, Pucara, San Fernando y Camilo Ponce Enríquez que debemos tomar en cuenta para la estructuración del proyecto.

El valle abarca una población estimada de 2.180, de los cuales el 85% están dedicadas a agricultura y el restante a otras actividades. Ocupando una extensión de 3.250 has.

Con la elaboración de ésta propuesta, se plantea la integración de los proyectos Agro productivos y de transformación cofinanciados por PROLOCAL sectores vinculados a la agricultura y el comercio; para lo cual, se invitará a la integración de las instituciones, organizaciones y comerciantes o transportistas, en la búsqueda de mejores alternativas que coadyuven a "todos queremos ganar y nadie perder", generando fuentes de trabajo.

Los proyectos apoyados por PROLOCAL, contemplan estrategias de comercialización en cada uno de ellos, pero lamentablemente en la ejecución de las propuestas caen en el concebido cuello de botella de siempre que es la comercialización cierta de sus productos, estos problemas se identifican por los inadecuados canales de comercialización, ausente planificación de la Producción, productos en función a la necesidades del mercado, desconocimiento de las demandas en volumen y tiempo, forma individualizada de acceder al mercado, entre otros factores.

Se determinan dos zonas bien diferenciadas gráficamente: una de condiciones de Producción netamente de sierra y otro de influencia costanera

La cuenca alta del río Jubones, se encuentra dentro de la Provincia del Azuay teniendo como influencia directa los cantones de Girón, San Fernando, Nabón, Santa Isabel, Pucara y Camilo Ponce Enríquez, donde se vienen ejecutando proyectos productivos de Seguridad Alimentaria y de Producción agropecuaria creándose excedentes para la comercialización que no siempre se encaminan al mercado.

3.2 CONTEXTO DEL PROYECTO

3.2.1 Localización Geográfica

El cantón Santa Isabel se encuentra ubicado al sur oeste de la provincia del Azuay, una de sus parroquias es San Pablo de Shaglli, ubicada a 32 Km. del centro cantonal, al sur occidente de la provincia. Por tanto es parte de la Cuenca Alta del Río Jubones, la misma que es considerada como la cuarta cuenca hidrográfica de mayor importancia en el ámbito Nacional.



VISTA PANORAMICA DE LA PARROQUIA SAN PABLO DE SHAGLLI

3.2.2 Breve Historia de la Parroquia

Históricamente Shaglli se constituye como parroquia civil en el año de 1906, con el nombre de *Santo Toribio de Mogrovejo*, jurisdiccionalmente pertenece al cantón Girón, hasta el año de 1945, con la cantonización de Santa Isabel, pasa a pertenecer y a depender políticamente de este cantón.

En 1958, el arzobispo de Cuenca Monseñor Manuel de Jesús Serrano lo nombra como parroquia eclesiástica con el nombre de **San Pablo de Shaglli**.

Según el Plan de Desarrollo Cantonal (realizado en el año 2004), la Parroquia Shaglli cuenta con 18 comunidades más el Centro Parroquial. Tiene una población de 2.234 habitantes de los cuales el 26,7 % de la población es integrante de la UNOCSHA, esto equivale a 597 socios/as.

En esta parroquia, se evidencia una marcada tendencia a la migración, que va desde una migración regional de orden cíclica hacia el interior del País especialmente hacia las ciudades de Cuenca, Machala y Quito, realizada tanto por hombres como por mujeres. Un segundo tipo de migración se da al exterior, con preferencia hacia los Estados Unidos y España, realizado por lo general por los/las jóvenes.

Como causas de la migración, analizadas con los/las actores son las mismas que mantienen la marginalidad de la parroquia y que afectan a todos/as, como son: la crisis económica generalizada en el País, el tamaño reducido de las unidades



familiares de producción, los bajos niveles de productividad de los suelos, la ausencia de asistencia técnica adecuada y de canales de comercialización, por lo tanto la migración se convierte en una estrategia fuerte para el mejoramiento de los ingresos familiares. Pero por otro lado las consecuencias sociales de la migración están generando serios problemas sociales y culturales, de descomposición familiar y de alienación cultural en las comunidades.

3.2.3 Aspectos Físicos

La altitud de esta parroquia oscila entre los 2200 hasta los 3400 m. s. n. m., con dos pisos climáticos bien diferenciados: uno con clima templado y otro con clima frío con una temperatura promedio de 9° C, con extremos mínimos hasta 7° o 5° C. Los inviernos se inician en diciembre y se prolongan hasta mayo, los meses de agosto y septiembre son ventosos, fríos y llenos de páramo.

Templado: Con una temperatura promedio de 18° C, donde se asienta la mayoría de la población, estas familias cuentan con pequeñas propiedades de producción donde cultivan: maíz, fréjol, papas, habas, avena, algunas frutas y hortalizas destinadas al autoconsumo en su mayoría.

Frío: Se caracteriza por su clima frío, son terrenos del páramo de propiedad comunal y familiar. Está conformado por pajonales y vegetación arbustivas, con especies nativas propias del Páramo Andino, es utilizada para el pastoreo de ganado vacuno y ovino. La agricultura de esta zona es de menor escala y se da en forma dispersa, cultivan especialmente papas, habas, mellocos, ocas y pastos entre otros productos para el autoconsumo.

El territorio de la parroquia se caracteriza por ser irregular, conformado por hondonadas y profundas quebradas. La estructura antigua del terreno tiene características de quebradas profundas y valles bajos libres del manto volcánico, razón por la cual afloran las rocas que contienen algunos minerales que sustentaron esporádicas actividades mineras en algunas zonas.

Las precipitaciones promedio son de 800 mm.* repartidos en los meses de diciembre a mayo. Su topografía es la de una zona montañosa típica de la serranía Ecuatoriana. La cabecera parroquial esta ubicada en la cima montañosa con fuertes pendientes alrededor que superan el 15 %.

San Pablo de Shaglli cuenta con un potencial turístico inapreciable, que debidamente manejado significaría una interesante alternativa de desarrollo para su población. De acuerdo al *Plan de Desarrollo Turístico para el cantón Santa Isabel*, realizado en el 2002 por la I. Municipalidad de Santa Isabel, en la parroquia Shaglli se encuentran identificados importantes sitios que cuentan con una belleza y singularidad única en el País, como:

- Carachula, llamada también ciudad de las piedras,
- Bola Rumi, se la conoce como Piedra movedora

- Mesa Rumi, o Mesa de Piedra (mesa vieja).
- Además de otros atractivos como miradores naturales que envuelven lagunas, quebradas naturales, ríos como el río Cristal y los páramos, que sumado a la pasividad de su paisaje, las costumbres y la hospitalidad de su gente hacen de la parroquia Shaglli un sitio único.



LA PARROQUIA SHAGLLI CUENTA CON UN GRAN POTENCIAL TURÍSTICO, EN LA GRÁFICA FARALLONES ROCOSOS DE LA CIUDAD DE PIEDRA CARACHULA

3.2.4 Las condiciones de vida de la población

- **Salud**

De acuerdo a los indicadores del SIISE, Shaglli es una parroquia con insuficiente cobertura en servicios básicos como: la ausencia de saneamiento ambiental, deficiente calidad de agua, contaminación ambiental, bajos niveles de desnutrición y escasos servicios de atención en Salud. Consecuentemente sus habitantes están expuestos a mayores factores de riesgo, especialmente los/as niños/as y mujeres, donde se registran altos porcentajes de EDA'S (enfermedades digestivas agudas) e IRA's (infecciones respiratorias agudas) por número de habitantes según entrevistas con personal del Subcentro de Salud. Son frecuentes también las enfermedades de origen nervioso, desnutrición y el alcoholismo.



Cabe mencionar que con el Programa PRAGUAS del MIDUVI se esta dotando de agua segura (agua potable) a un buen número de comunidades de la parroquia, y se espera continuar trabajando con este Programa en otras comunidades.

Las familias suelen acudir al Subcentro de Salud en caso de enfermedades graves, esta ubicado en la cabecera parroquial para recibir atención, cuando luego de haber aplicado prácticas de medicina tradicional estas no son suficientes y muy pocas familias son afiliadas al Seguro Social Campesino.

La mayoría de personas acuden a curanderos/as que basan sus curaciones en hierbas y plantas medicinales de sus huertos como el toronjil, hierba luisa, caballo chupa, entre otros y de algunos árboles como el eucalipto, el nogal, el gañal.

Es muy común además la automedicación que se realiza como una forma de disminuir los gastos en los servicios de salud, esta automedicación combina medicinas naturales con medicamentos fáciles de adquirir en las tiendas y el botiquín local.

La alimentación de las familias es desequilibrada, pobre en proteínas y alta en hidratos de carbonos, por sondeos realizados se estima que casi ninguna familia tiene conciencia sobre una adecuada nutrición y el valor nutritivo de los alimentos. La mayoría de las familias utilizan leña como combustible para cocer los alimentos, y el gas en menor proporción.

- **Vivienda**

En su mayoría las viviendas son de una planta con dos o tres cuartos, están construidas con materiales de la zona como adobe, ladrillo, teja y madera. Para su construcción se hace a través de contratando a albañiles y en algunos casos con las mingas familiares.

Se puede notar que existen construcciones de dos pisos con otro tipo de materiales como es el cemento y las cubiertas de eternit o ardex. Este tipo de viviendas se encuentran en mayor proporción en el centro parroquial. Últimamente se pueden apreciar construcciones más elaboradas en base a cemento y ladrillo, que resultan de las remesas que reciben de los migrantes.

- **Servicios Básicos**

En cuanto a los servicios básicos, según el *SIISE – Plan de Desarrollo*, el 46% de las viviendas disponen de agua para el consumo humano, pero en algunas comunidades el agua es de mala calidad. Solo el 18% de la población dispone de algún tipo de servicio para la eliminación de excretas, el resto lo hace al aire libre. El 99% de la población no dispone de servicio telefónico, solo existe apenas 22 teléfonos, de los cuales 19 están en el Centro Parroquial. En cuanto a luz eléctrica el 90% de población dispone de este servicio.

- **Educación**

En lo referente a la educación el 19,7 % de la población analfabeta, de los cuales, el 78% que tiene instrucción primaria y solo un 12% con instrucción secundaria, la mayoría de esta población esta ubicada en el centro parroquial.

El servicio educativo es deficiente, pero sin embargo la mayoría de comunidades de la parroquia tienen escuela unidocentes, con una infraestructura en deplorables condiciones, solo contadas escuelas cuentan con dos profesores que atienden a los seis grados.



CONDICIONES PRECARIAS EN LAS QUE LOS/AS NIÑOS/AS RECIBEN CLASES

Todos hablan el castellano, siendo la forma más común de comunicación la verbal, se distingue una comunicación horizontal entre las comunidades donde la toma de decisiones se da por consenso, generando procesos de gestión participativa de las comunidades para el Desarrollo Local. La radio es el medio de comunicación más utilizado.

- **Vialidad**

La mayoría de vías de Shaglli son de tercer orden y caminos de herradura. Tiene dos ramales principales, la una que va desde el centro cantonal de Santa Isabel hasta el centro Parroquial de Shaglli, y de Shaglli a Pucará y San Fernando. Además existen carreteras que comunican con algunas comunidades y con la zona del Páramo. El servicio de transporte lo realizan a través de camionetas y con un servicio diario de bus a Santa Isabel y a Cuenca.



- **Recreación**

Como actividades comunes de recreación están el deporte como el ecuavoley, el indor fútbol y las fiestas cívicas y religiosas de las comunidades, donde participan todos/as los habitantes de la parroquia.

3.2.5 Los aspectos relevantes de la producción

- **Actividades Económicas**

La economía de las familias se basa en la producción ganadera y la agricultura, según el Plan de Desarrollo Parroquial más del 90% de la mano de obra son trabajadores agrícolas, que utilizan tradicionales sistemas de producción, obteniendo bajos niveles de rendimiento, que sumado a las condiciones adversas del clima y sin apoyo derivan en una agudización de la pobreza.

La producción pecuaria se compone de bovinos y ovinos en menor cantidad, caballar y porcinos solo unos pocos. Los cuyes y las aves de corral para la venta y para alimentación durante las festividades.

La producción es de baja escala, donde la mayoría de los productos derivados de la ganadería están destinados al mercado y al autoconsumo, siendo el más importante la producción de queso y la carne. Existen pequeñas empresas familiares y asociativas de quesos, con una tecnología artesanal, la mayoría de la producción es comercializada a las ciudades de Machala, Cuenca y Guayaquil.

Se practica una agricultura de autoconsumo familiar en pequeñas parcelas, en las que se asocia el maíz, fréjol, zambo y zapallo y cultivos de ciclo corto como la arveja, papas, mellocos, ocas. Pocas familias producen hortalizas y solo en las zonas bajas se encuentra producción de frutas pero en mínima cantidad.

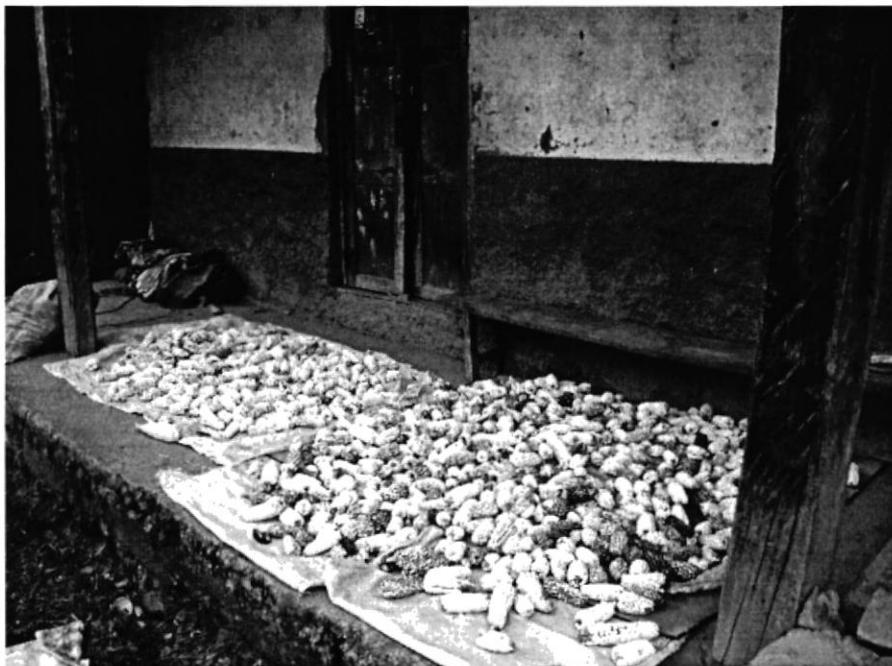
Poseen muy pocos recursos forestales, hay plantas como arrayán, quishuar, gañal, aliso, romerillo, quinal capulí, nogal, laurel y palma blanca entre otras especies nativas que se encuentran dispersas por las quebradas y en pequeños bosquetes. También en la zona se puede encontrar pequeños bosques con plantas exóticas como eucalipto, el pino y el ciprés.

- **Comercialización**

Los excedentes de producción, sobre todo de tubérculos como papas y mellocos se destinan a la venta, los que son vendidos en los mercados de Santa Isabel, Pucará, Tangeo y Cuenca.

El producto de mayor venta es el queso y quesillo, destinado a consumidores directos en los mercados de Santa Isabel, Cuenca y Machala. Empero, no están

organizados para la comercialización, por lo tanto, los precios siguen siendo fijados por los intermediarios.



Culturalmente uno de los alimentos básicos que alimenta durante todo el año a las familias de Shaglli es el maíz, en la gráfica se observa mazorcas secadas al sol para su posterior almacenamiento.

3.2.6 La gestión política - administrativa

La organización política administrativa de la Parroquia está constituida por las siguientes instancias legalmente reconocidas:

- **La Junta Parroquial**

Es la instancia rectora del desarrollo y reconocida en la Parroquia, sus miembros son elegidos por votación popular y duran sus funciones un período de 4 años, pudiendo ser reelegidos. Se reúnen cada 15 días donde discuten los problemas y soluciones más relevantes que afectan a la parroquia, basan su gestión en la Ley Orgánica de Juntas Parroquiales.

- **Los Comités Pro mejoras**

Esta es la instancia representativa de las comunidades, son electos en Asamblea General, duran en sus funciones 1 año, pudiendo ser reelegidos; planifican y gestionan obras para su comunidad. En la actualidad la mayoría de los Comités



Pro mejoras de la Parroquia Shaglli atraviesan una situación de crisis, manifiesta en una baja capacidad de convocatoria y una débil capacidad de gestión.

- **Los Comités de Padres de Familias**

Son organizaciones intermedias de las comunidades, electos en Asamblea General, duran en sus funciones 1 ciclo lectivo, pudiendo ser reelegidos

- **Los Comités de Agua**

En su mayoría son organizaciones intermedias de las comunidades, electos en Asamblea General, duran en sus funciones de 1 a 2 años, pudiendo ser reelegidos.

- **Las Asociaciones**

Son organizaciones que hacen presencia en las comunidades y en la parroquia. Organizadas alrededor de actividades productivas. Son electos en Asamblea General, duran en sus funciones 1 año, pudiendo ser reelegidos

- **Los Clubes deportivos**

Integrados por hombres y mujeres jóvenes, son electos en Asamblea General, duran en sus funciones 1 año, pudiendo ser reelegidos

- **La Tenencia Política**

Es una instancia política y es intermediario entre las organizaciones de la Parroquia y el Estado.

Estas organizaciones muestran una muy débil capacidad de gestión y de interrelación, debido en parte a la poca importancia que da la población da a estos espacios de organización, evidenciándose los siguientes postulados:

- Existe poca participación ciudadana, en el desarrollo de las comunidades y de la parroquia.
- Se nota una alta desmotivación para organizarse
- Debilitamiento progresivo y en algunos casos la desaparición de los Comités Pro mejoras
- Persiste una falta de coordinación entre las organizaciones locales
- No han podido gestionar nuevos proyectos productivos, sociales y ambientales, a pesar de estar identificados como prioritarios en el Plan de Desarrollo Parroquial



Frente a este panorama, empiezan a surgir otros actores y organizaciones, dentro del cual se ubica la **UNOCSHA**, que es una Organización de Segundo Grado (OSG) que integra a 8 organizaciones de base de la parroquia.

4. IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN

4.4 RAZONES QUE MOTIVAN LA REALIZACIÓN DEL PROYECTO

Durante los años 2004 y 2005 se llevaron a cabo los proyectos de Seguridad Alimentaria y Mejoramiento de la producción lechera, involucrando alrededor de 324 familias de la parroquia Shaglli del cantón Santa Isabel. Como producto de ello se diversifico, mejoro y amplio la producción en los diferentes rubros de producción a saber: Hortalizas, Legumbres, Tubérculos, leche, quesos y especies menores (cuyes, truchas).

Una vez concluidas las fases de inversión de estos proyectos, para su operación se requiere de la puesta en marcha de una estrategia de comercialización de producción.

Las implicaciones de las propuestas convocan a un protagonismo de sectores sociales interesados en cambios e iniciativas de integración en la búsqueda de soluciones apremiantes a satisfacer necesidades emergentes que urgen a los productores.

El municipio como una entidad autónoma, esta dispuesto en desarrollar capacidades propias y coordinadas en espacios locales, e ínter cantónales promoviendo el involucramiento a todos los actores sociales integrados en el cantón a una minga de intercambio de conocimientos a la búsqueda a la integración a la comercialización asociativa de productos de la zona.

El mismo que se encuentra interesado en brindar apoyo a los sectores que vienen haciendo el desarrollo del cantón, tiene a bien fomentar la comercialización asociativa de productos, Para ello a puesto en funcionamiento su departamento de producción y comercialización mediante el cual se procura la inserción de propuestas que conlleven a crear mecanismos propios para evitar la sobre oferta de productos, propiciando la planificación y diversificación de la producción e incentivando el sistema organizativo.

4.5 DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN SIN PROYECTO

En los actuales momentos, las 324 familias agricultores involucrados dentro de los proyectos apoyados por PROLOCAL, durante los años 2003-2005 se encuentran atravesando graves problemas en la comercialización de los productos; cada una de ellas cuenta con predios de aproximadamente 3,5 has las cuales han destinado prioritariamente la producción ganadera, mediante los proyectos relazados se les motivo a diversificar.

INDICADOR	UNIDAD
Beneficiarias directas mujeres	249
Beneficiarios directos hombres	112
Familias beneficiarias directas con JHM	98
Familias beneficiarias directas con JHF	79
Ingresos netos familiares	
Estrategia 1	
Estrategia 2	794,95
Estrategia 3	1254,5
Estrategia 4	2063,2
	976,57
Productividad	
• Papa	Kg / Ha –año
• Melloco	200qq/ha
• Leche	200qq/ha
	3lt/animal/día
Superficie en producción:	
Hortalizas	2,78 ha
Papa	26,3 ha
Melloco	6,95 ha
Arveja	6,95 ha
Quinoa	3,5 ha
Avena	69,5 ha
Producción destinada a la venta	
Carne de trucha	
Mora	600Kg
Papa	36.140 Kg
Melloco	7.890 qq
Arveja	1.043 qq
Quinoa	70 qq
Pasto: vicia – avena	209 qq
Pies de cría cuyes	91.740 qq
Tomate de mesa	3956 unidades
	32.250 lbs
Monto comercializado a nivel local y nacional	USD 196.000 /año
Mercados ubicados y aperturados	2
Hombres capacitados	56
Mujeres capacitadas	83
Promotores	19
Mujeres en puestos de decisión	20
Superficie manejada con tecnología ambientalmente sana	116 ha
Plantas forestales entregadas	34.750
Organizaciones de base empoderadas	19
Organización de Segundo Grado Fortalecida	1

4.6 CAMBIOS ESPERADOS A PARTIR DEL PROYECTO

Las condiciones actuales se modificaran a través de la generación de ingresos mensuales permanentes a nivel familiar que se verán reflejados en el mejor poder adquisitivo y en la dinamización de la economía en la parroquia.

Se generaran empleos temporales y permanentes los cuales serán para las actividades de recolección, clasificación, acopio, selección, y distribución; el mantenimiento de las instalaciones y además el contar con una persona comercializadora.



Se evidenciara una mejora en la salud a través de la ausencia de niños y adultos a la consulta medica sobre todo en problemas gastrointestinales gracias a una alimentación mas sana y complementada con alimentos antes no accesibles.

Los niveles de ausentismo escolar disminuirán ya que los padres de familia responsables y comprometidos en la educación de sus hijos, los mantendrán en la escuela y podrán acceder a la totalidad de requerimientos básicos exigidos para su enseñanza

5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

5.1 BENEFICIARIOS DEL PROYECTO

5.1.1 Caracterización de los Beneficiarios

Los beneficiarios directos del proyecto serán las familias productoras de la parroquia Shaglli del cantón Santa Isabel que participaron dentro de los proyectos de Seguridad Alimentaria y Mejoramiento de la Producción Lechera.

Al ser PROLOCAL, un programa para la reducción de la pobreza se garantiza de quienes participaron pertenecen al estrato mas pobre de las familias de la parroquia y que estas mediante estas alternativa generadoras de ingresos reduzcan sus niveles de pobreza.

Indirectamente se beneficiaran aquellas familias que a pesar de no haber sido en un principio socias del proyecto se vayan integrando en función de necesitar mas producto para el mercado.

La UNOCSHA, también se beneficiara de forma directa puesto que facilitara los procesos de consolidación de las organizaciones comunitarias.

5.1.2 Formas de Participación Social de los Beneficiarios

La participación social de la población meta viene siendo en la actualidad en función de la mejora de las condiciones físicas de la comunidad, sin poder a la fecha asumir roles y funciones tendientes a solucionar la problemática comunitaria mas allá de la infraestructura.

En el transcurso del proyecto se pretende organizar a los productores fortaleciendo las organizaciones ya constituidas o creando nuevas pero estas a su vez formando parte de la Unión de Organizaciones Campesinas de Shaglli UNOCSHA.

En función del organigrama de proceso propuesto para la ejecución del proyecto, se organizara a nivel de comunidad a las familias participantes con la finalidad que al inicio de la cadena se realice el primer paso de clasificación y de calidad del producto, luego e los centros de acopio, clasificación y presentación se

determinara el personal en función de la organización, fechas de venta y disponibilidad de recursos.

5.1.3 Caracterización de las Condiciones y Problemática de la Mujer

La mujer juega importante y especial papel dentro de la construcción de la presente propuesta, su condición de madre que asume tras la salida del esposo hacia labores de jornaleo dentro y fuera de la comunidad le hacen asumir responsabilidades mas allá de las reproductivas, siendo generalmente ellas junto a sus hijos las responsables de las largas faenas agrícolas, aspecto importante de considerar es la dedicación casi exclusiva de los JHM a las actividades ganaderas, dedicando a ello los jornales en finca.

La inserción de la mujer va a ser preponderante ya que se encadenara el proceso de producción de su huerta y será ella quien se encargue de acopiar, clasificar y embalar el producto al mercado.

Se espera no solo incidir en la economía familiar, mejorar del proceso de producción y generación de empleos donde participen activamente las mujeres, sino además en fortalecer la organización facilitando la apropiación y empoderamiento de gestión de sus recursos de forma equitativa y compartiendo responsabilidades y tareas con los demás miembros de la familia.

5.1.4 Mecanismos de participación de los Beneficiarios en las Decisiones.

La UNOCSHA, como organización de segundo grado aglutinadora y coordinadora de las organizaciones comunitarias será la encargada mediante su comisión de producción y comercialización de dinamizar los mecanismos de participación los cuales se regularizaran mediante la planificación e la producción, cuota al mercado, disponibilidad y necesidad de producto al mercado y cumplimiento de compromisos hacia los mercados identificados.

5.1.5 Actividades de Capacitación Dirigidas a los Beneficiarios

Se plantea la necesidad de contar con un proceso de capacitación que sea impartido a la totalidad de los beneficiarios sobre los procesos de producción, acopio, clasificación y destino poscosecha de los productos generados en su parcelas, la administración de pequeñas empresas de economía solidaria y sobre la participación dentro de los procesos participativos organizacionales.

5.2 DESCRIPCIÓN DE LA ESTRATEGIA DEL PROYECTO

5.2.1 Finalidad del Proyecto

La finalidad del proyecto esta inmersa dentro del propósito de PROLOCAL, que es el de contribuir a la reducción de la pobreza rural del Ecuador, para lo cual cumplir con el objetivo del milenio y compromiso mundial de reducir la cantidad de familias pobres en el mundo.

5.2.2 Propósito del Proyecto

Productores de la parroquia Shaglli, participantes de los proyectos apoyados por PROLOCAL, realizan una adecuada comercialización implementando una estrategia de acceso hacia los consumidores finales.

5.2.3 Componentes del Proyectos

1. Familias vinculadas al proceso productivo fortalecen su sistema organizacional
2. Familias mejoran sus ingresos mediante un sistema adecuado de comercialización de producción agro ecológica
3. Estrategia de producción agro ecológica implementada.

5.2.4 Actividades del Proyecto

Para el componente uno (Fortalecimiento Organizacional) se realizara:

- Caracterización de los productores sectorizando la producción.
- Legalización de las organizaciones de base.
- Actualización de las directivas de las organizaciones de base.
- Conformación del consejo directivo administrativo de la OSG.

Para el segundo componente (Comercialización):

- Adecuación de centros de acopio.
- Determinación de los volúmenes de recepción y proceso tipo de clasificación de la producción.
- Dotación de cadena de frío para productos carnicos y lácteos.
- Sistema de transporte de la producción hacia los puntos de venta.
- Implementación de un sistema de mercadeo colocación de la producción al consumidor.
- Productores gestionan permisos y registros sanitarios.

Para el tercer componente (Productivo):

- Productores implementan propuesta agro ecológica.
- Se establece un Plan de Capacitación.
- Se planifica y estandariza la producción.
- Se integran a las mesas de dialogo de la red de Agro ecología del austro.
- Gestionan espacios de comercialización.

5.3 ESTUDIO DE MERCADO

5.3.1 PROBLEMA DE DECISIÓN GERENCIAL

Se debe ingresar al proceso de acopio, selección-clasificación y distribución de los productos agropecuarios procedentes de los proyectos productivos.

PLANTEAMIENTO DE UN PROBLEMA DE INVESTIGACION PARA LOS COMPONENTE UNO Y DOS.

5.3.2 METODO O PROCEDIMIENTO

PROBLEMA DE INVESTIGACION DE MERCADOS

Identificar segmentos de mercado para hortalizas, carnicos y derivados lácteos

COMPONENTE 1

1. describir el tipo de cliente que preferiría productos agro ecológicos
Fuente secundaria: MAG (SICA)
Investigación Descriptiva Longitudinal
2. Estimar cuotas al mercado

HIPÓTESIS

Los productos cuentan con normativas de Producción limpia requerida por el mercado (peso, variedades, normas de calidad).

FUENTE SECUNDARIA:

MAG (SICA)
Caracterización de los productores.
Investigación Descriptiva Transversal Individual

COMPONENTE 2

PREGUNTAS

Para realizar esta investigación descriptiva individual se entrevistarán a los miembros de las organizaciones los cuales son 12 mujeres y 18 hombres, para tener opiniones y criterio al cambio de actividad productiva. Las preguntas son las siguientes.

1. Donde se pueden distribuir los productos?
2. Quienes consumen estos productos?
3. Cual sería la mejor época de consumo?

4. Como llegar al cliente?
5. Por que comprar estos productos?
6. Que gana el cliente con estos productos?

Se utilizaran las siguientes encuestas y entrevistas; la primera se dirigirá a las personas de la ciudad, se levantarán en los diferentes mercados y plazas y se utilizara con la finalidad de determinar la demanda de la Producción.

La entrevista se realizara a nivel de productores con el fin de caracterizarlos a nivel de la cuenca alta del Río Jubones, realizándose en cada una de las familias que están produciendo excedentes para el mercado con ello se determinara la oferta de la producción en tamaño, permanencia y volumen.

Ver en anexos las fichas y encuestas utilizadas

5.3.4. DESARROLLO DEL TRABAJO

Cabe indicar que por el tiempo limitado aun no se han realizado las encuestas y la caracterización de los productores en el resto de la cuenca del Jubones sin embargo se ha utilizado como referente y parte de este estudio al Plan de Comercialización del Austro Realizado por el Eco. Hugo Ochoa, con quien colabore en la elaboración de dicho documento

Antecedentes

Ecuador se ubica entre los países latinoamericanos con mayor grado de concentración del ingreso y de acentuada desigualdad en la distribución de la riqueza y del desarrollo humano. La crisis económica de fin de la década redujo significativamente los ingresos de los hogares; el ingreso mensual promedio por persona pasó de 112 dólares a 77 dólares entre 1995 y 1999. La contracción del ingreso de los hogares fue mayor en las ciudades que en el campo y mayor en la región de la costa Pacífica que en la región andina. Actualmente, el ingreso mensual promedio efectivo ecuatoriano es del orden de los 88 dólares, mientras el salario mínimo legal se calculó en 118 dólares, cifra que, comparada con la de 1999, muestra un crecimiento importante.

Cuadro N° 1	
Canasta Básica Ecuatoriana	
Grupos	Ponderación %
Alimentos	32.1
Vivienda	8.7
Salud	3.4
Transporte	4.1
Educación	4.8
Restaurantes	11.9
Vestido	11.2
Otros rubros	23.8
Total	100.0

Las estimaciones del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC, indican que los gastos de subsistencia (alimentos) del trabajador y su familia absorben el 32% de sus ingresos, mientras el 68% debe ser dedicado a otros gastos como vivienda, educación, vestuario y salud. Sin embargo, el INEC reconoce que sólo el 20% de los hogares tiene acceso al total de la canasta básica y que el 80% restante no tiene ingresos suficientes para hacerlo, indicadores que hacen pensar que cerca del 60% de los ingresos se destinan

a la compra de alimentos.

Aunque no existen estudios sobre los patrones de consumo de la población ecuatoriana, según los estudios de FAO, la dieta básica está compuesta por arroz y avena, derivados del trigo, papas y yuca, azúcar, manteca y aceite, alimentos relacionados con la comida tradicional andina, que incluye la preparación de sopas y harina de cebada. El arroz y la papa son productos de primera necesidad y, por lo general, se sirven en el almuerzo y la cena. Aunque los indicadores de disponibilidad de frutas y hortalizas per cápita son muy altos, es importante tener

en cuenta que los mismos están relacionados con la producción de banano y que casi toda se destina al mercado internacional.

Sin embargo, es claro que los patrones de consumo alimentario ecuatoriano han sufrido varios cambios en el transcurso de las tres últimas décadas, a raíz de las transformaciones socioeconómicas por el desarrollo de la industria petrolera, que promovió la migración hacia las ciudades, alteró los modos de vida de las familias y favoreció el desarrollo de la industria alimentaria. Asimismo, las reformas económicas adoptadas para enfrentar la crisis, provocaron una drástica reducción del ahorro, así como especulación y carestía de la vida, lo que sin duda modificó sustancialmente los patrones de consumo.

Por otra parte, parece ser que el patrón de consumo de la población ecuatoriana ha seguido la tendencia mundial hacia las dietas occidentales, que incluyen los alimentos sanos y frescos, en especial en el caso de los consumidores de altos y medios ingresos, que representan aproximadamente 2,5 millones de personas. La población joven predominante crea la alta demanda para los productos de los alimentos de preparación rápida.

Algunos eventos importantes a tener en cuenta con respecto al patrón de consumo de alimentos en Ecuador son, por una parte, la creciente presencia de población femenina en el mercado de trabajo, que ha incrementado los ingresos familiares, aumentando el consumo de alimentos fuera de hogar, y, por otra, la población joven predominante, cuya edad oscila entre 15 y 39 años, que ha incrementado la demanda de comida rápida y la compra en supermercados. Tanto los cambios en la legislación laboral como la tendencia a comer fuera del hogar los fines de semana han aumentado la demanda de comidas en los restaurantes, que han introducido el consumo de productos y los estándares de las comidas internacionales.

La producción de frutas y hortalizas de Ecuador está claramente diferenciada por las zonas agroecológicas, la tecnología utilizada y el destino de la producción. Los cultivos destinados al mercado interno, como papa, frijoles y hortalizas, son producidos en zonas de economía campesina ubicadas en las tierras altas andinas, mientras que los productos de exportación, como banano, cacao y café, se producen en las zonas ubicadas en la Costa, con sistema de agricultura moderna. La industria de alimentos está ubicada, principalmente, en las dos ciudades más importantes de Ecuador: Quito y Guayaquil, y los productos se destinan al mercado interno.

Durante el período 1995 - 2000 la producción hortofrutícola de Ecuador se contrajo por los efectos devastadores del fenómeno climático de El Niño, ocurrido

entre abril de 1997 y junio de 1998, que afectó la producción y la comercialización de exportables y de alimentos básicos. Durante los dos últimos años el sector agropecuario ha dado muestras de recuperación; sin embargo, aún se encuentra por debajo de los niveles alcanzados en 1997. Los cultivos de frutas y hortalizas representan cerca del 30% del área total cultivada en el país, es decir, 818 mil hectáreas en términos absolutos. Las importaciones representan volúmenes muy bajos en comparación con la producción interna y, por tanto, el índice de su eficiencia, que se calcula como la relación entre la producción y el consumo aparente, es muy alto (200%), lo que significa que el consumo interno se atiende fundamentalmente con la producción interna.

En el año 2000 Ecuador dedicó alrededor de 422 mil hectáreas a la producción de frutas, que fue de 8.4 millones de toneladas, de las cuales el 77% correspondió a banano, del cual Ecuador es el mayor productor y exportador mundial. Entre 1995 y el 2000 la producción de frutas creció a una tasa del 3.3% anual promedio, comportamiento que se explica por el crecimiento moderado de la producción de banano (del 2.1%) y por el crecimiento de la producción de frutas tropicales, como mango y piña (35.8% y 28.4%, respectivamente), y de frutas consideradas exóticas, tales como maracuyá, papaya, tuna y otras (48.2%). Solo la producción de plátanos (57% del total) y de caducifolios (manzana, pera y duraznos) disminuyó durante el período analizado, con una tasa negativa de 9.4% promedio anual, en el primer caso y del 11% anual promedio, en el segundo.

Durante este quinquenio la producción de frutas distintas a banano y plátano ha venido ganando espacio gracias a su carácter exportable, pasando de participar con el 6.7% en 1995 al 16.9% en el año 2000. Este comportamiento se explica por la dinámica mundial del consumo de frutas y por las tecnologías utilizadas en los cultivos empresariales, que permitieron que se recuperaran rápidamente de los daños causados por el fenómeno de El Niño.

Cuadro N° 2
PRODUCCIÓN DE FRUTAS 1995 – 2000
(TONELADAS)

FRUTAS	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Part. % 2000	Crec. %
Total	6,519,132	7,188,864	9,098,076	5,682,592	8,184,251	8,369,048	100	3.3
Bananos	5,403,304	5,726,620	7,494,119	4,563,442	6,392,022	6,477,039	77.4	2.1
Plátanos	680,917	869,796	894,091	433,396	657,550	475,724	5.7	-9.4
Frutas exóticas	60,758	84,607	166,801	131,780	405,845	405,845	4.8	39.9
Naranjas	86,123	91,349	216,618	121,702	307,085	304,461	3.6	26.8
Piñas	52,540	57,851	30,150	79,947	123,597	199,899	2.4	28.4

Mangos	30,718	54,163	2,953	68,693	94,802	143,164	1.7	35.8
Melón y sandías	31,887	62,113	23,177	41,532	47,577	57,345	0.7	7.8
Caducifolios	55,188	93,098	81,352	63,427	41,357	44,386	0.5	-10.8
Otros cítricos	41,690	51,525	34,538	20,520	128,851	120,634	1.4	22.5
Otras frutas	75,997	97,702	154,367	125,161	170,938	140,541	1.7	13.0

Fuente: FAO. Cálculos: Corporación Colombia Internacional.

Elaboración: Autor

La producción total de hortalizas, legumbres y tubérculos de Ecuador fue de 1.2 millones de toneladas en el año 2000, con un crecimiento promedio anual del 5% entre 1995 y el 2000. La producción de tubérculos representó el 72% de la producción de hortalizas, legumbres y tubérculos en el año 2000.

A diferencia de los tubérculos, la producción de hortalizas y legumbres se redujo durante el período, con excepción de la producción de cebolla y ajos, que en el año 2000 fue de 101,6 mil toneladas, siendo los productos más representativos dentro de las hortalizas. El fréjol, las habas y las arvejas fueron los cultivos más afectados por el fenómeno de El Niño, pues su producción se redujo notablemente durante el período analizado y solamente la producción de arveja mostró una leve recuperación, con una producción por encima de la que se presentó en el año 1995.

Cuadro N° 3
PRODUCCIÓN DE HORTALIZAS, LEGUMBRES Y TUBÉRCULOS 1995 – 2000
(TONELADAS)

HORTALIZAS	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Part. % 2000	Crec. %
Total	915,765	909,296	1,141,827	984,639	994,801	1,276,344	100.0	5.09
Papa	473,204	453,900	601,838	534,105	562,657	593,293	46.5	4.73
Yuca	75,683	76,790	138,172	74,410	124,560	291,605	22.8	21.65
Cebollas y ajos	76,239	80,948	132,930	97,211	61,998	101,673	8.0	0.93
Tomates y pimientos	70,992	72,140	49,506	81,307	72,073	79,133	6.2	2.96
Fréjol	58,592	59,783	59,935	48,170	47,836	50,650	4.0	-4.62
Coles y lechugas	21,308	21,849	29,362	19,141	13,536	22,269	1.7	-4.70
Habas	26,060	27,025	17,850	23,107	19,280	24,795	1.9	-2.87
Arveja	16,648	25,455	14,569	19,720	14,029	20,250	1.6	-1.44
Otras	97,039	91,406	97,665	87,468	78,832	92,676	7.3	-2.24

Fuente: FAO. Cálculos: Corporación Colombia Internacional.

Elaboración: Autor

Importaciones y exportaciones

En el Ecuador, las **importaciones de frutas y hortalizas** cubren alrededor del 3% del mercado interno, están constituidas principalmente por frutas frescas de estación, ya que las hortalizas participan con menos del 1% de las cantidades importadas en el sector. En el 2000 se importaron 66 millones de toneladas de frutas y hortalizas por un valor de 28 millones de dólares, siendo los principales proveedores Chile (77%), en el caso de las frutas, y Canadá (59%), en el de las hortalizas.

Las importaciones de frutas y hortalizas, al igual que el resto de importaciones nacionales, mostraron un aumento desmesurado entre 1997 y 1998, para luego descender en 1999 a casi la mitad de las importaciones del año anterior, como resultado de la crisis económica que afectó todos los renglones de la economía. Sin embargo, el efecto fue menor en las importaciones de hortalizas, pues casi todas se componen de productos que se destinan a la canasta básica de alimentos, como la lenteja y las legumbres secas.

De todas maneras, han aumentado las importaciones de frutas en Ecuador, pasando de 19.519 toneladas en 1995 a 27.867 toneladas en el 2000, lo que representa una tasa de crecimiento promedio anual del 9.3%.

Cuadro N° 4
IMPORTACIONES DE FRUTAS 1995 – 2000
Volumen (Toneladas)

FRUTAS	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Part. % 2000	Crec. %
Manzanas	13,874	16,215	23,054	39,197	19,190	16,117	57.8	5.10
Uvas	1,169	4,683	5,931	7,728	4,843	5,628	20.2	23.50
Cítricos	2,168	1,710	1,875	8,305	6,343	3,244	11.6	21.20
Peras y membrillos	809	718	1,575	2,312	1,010	1,445	5.2	12.30
Duraznos y damascos	685	619	1,121	549	346	351	1.3	-16.60
Nueces, avellanas	384	256	345	359	219	325	1.2	-3.60
Ciruelas	293	271	495	546	159	300	1.1	-4.00
Cerezas	48	49	29	44	18	44	0.2	-8.60
Las demás frutas	90	125	159	1,570	1,147	413	1.5	47.40
Total	19,519	24,645	34,584	60,609	33,274	27,867	100.0	9.30

Fuente: Banco Central del Ecuador. Cálculos: Corporación Colombia Internacional.

Elaboración: Autor

Cuadro N° 5
IMPORTACIONES DE HORTALIZAS, LEGUMBRES Y TUBÉRCULOS 1995 – 2000
Volumen (Toneladas)

HORTALIZAS	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Part. % 2000	Crec. %



Lentejas secas	8,559	10,214	13,407	13,776	13,628	14,556	38.2	10.10
Arveja seca	3,392	5,408	6,429	9,039	8,549	9,895	26.0	20.20
Ajos secos y frescos	284	1,871	167	2,780	5,359	3,992	10.5	54.80
Papa congelada y fresca	375	654	1,525	1,445	598	3,794	10.0	32.10
Cebollas frescas y secas	101	223	63	810	1,602	3,535	9.3	45.00
Fréjoles secos	319	120	1,110	1,349	610	698	1.8	25.60
Garbanzos	174	400	456	448	311	299	0.8	5.60
Demás hortalizas	85	89	152	337	64	196	0.5	11.30
Demás legumbres	290	108	298	494	61	1,110	2.9	15.70
Total	13,579	19,087	23,607	30,480	30,782	38,075	100.0	19.60

Fuente: Banco Central del Ecuador. Cálculos: Corporación Colombia Internacional

Elaboración: Autor

Por su parte, las importaciones totales de hortalizas, legumbres y tubérculos ascendieron a 11.266 toneladas en el año 2000 y mostraron un crecimiento permanente durante el quinquenio (a una tasa promedio anual del 19.6%).

Como se observa en el Cuadro N° 5, el 69.7% de las compras de hortalizas que realiza Ecuador corresponde a legumbres secas, y equivalen a 26.568 toneladas por un valor de 7.774 mil dólares en el último año. Si a esto le agregamos que los únicos productos ecuatorianos que mostraron caídas en la producción durante este último quinquenio fueron las legumbres, se puede advertir una sustitución de producto nacional por importado para cubrir las necesidades de la canasta básica de la población ecuatoriana de ingresos medios y bajos.

Las importaciones de hortalizas que mayor dinámica presentaron durante este quinquenio fueron las de ajos, cebollas y papas, productos que son importados de China, Chile y Perú, respectivamente. Con respecto a la cebolla, es importante recordar que es también un producto de exportación, cuyo destino principal es el mercado colombiano, lo que hace pensar que puede existir un mercado menos integrado de la cebolla al interior del país, porque los precios relativos de las importaciones de Chile son más altos que el precio que obtienen los exportadores ecuatorianos en Colombia.

Respecto a las exportaciones, Ecuador exportó en el año 2000 alrededor de 4,2 millones de toneladas de frutas frescas, por un valor de 843 millones de dólares, dirigidas en su mayor parte a los mercados de Estados Unidos (33%), Italia (13%) y Alemania (8%). El 98.2% de las exportaciones corresponden a bananos y plátanos, por lo que el comportamiento de las exportaciones totales entre 1995 y el 2000 fue similar al de éstas, mostrando un crecimiento de 1.1% durante el período. Las demás frutas exportables, que representan menos del 2% de las exportaciones totales de frutas frescas, tuvieron un comportamiento más dinámico durante el quinquenio analizado, en especial los mangos, los limones, las mandarinas, las frutas exóticas y tropicales.

Durante la última década Ecuador ha incentivado cultivos de hortalizas para exportación, dentro de las cuales sobresalen el brócoli, el espárrago y el palmito de chontaduro, que se destinan a los mercados de Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea. Actualmente, cuenta con cerca de 313 hectáreas sembradas en espárrago, con una producción estimada de 384 toneladas y cerca de 200 hectáreas de brócoli. Otro de los cultivos importantes que ha desarrollado Ecuador desde los años ochenta, es el palmito de chontaduro, del cual dispone cerca de 3.000 hectáreas sembradas y una producción cercana a las 30.700 toneladas anuales.

Ecuador exporta, en promedio, el 7% de la producción anual de hortalizas y tubérculos. En el año 2000 las exportaciones de hortalizas ascendieron a 92 mil toneladas por un valor de 25,3 millones de dólares, lo cual significó un crecimiento anual promedio de las ventas externas del 20% en volumen y el 34% en valor entre 1995 y el 2000.

En las exportaciones ecuatorianas de hortalizas se distinguen dos grupos de productos. El primero de ellos incluye brócoli, espárrago, alcachofa y pepinillos, cuyos destinos son la Unión Europea y Estados Unidos, donde se cotizan a precios muy superiores a los del mercado interno y son los que mayores divisas generan al país: el 53% del ingreso por las exportaciones de hortalizas proviene de la venta de brócoli y otras coles en Alemania, Holanda y Japón, especialmente.

El segundo grupo incluye los productos que van destinados a los mercados fronterizos, particularmente a Colombia, tales como la cebolla, el fréjol, la papa y la yuca, que, aunque en conjunto representaron el 76% del volumen de las exportaciones, solo generaron el 37% de los ingresos por exportaciones de hortalizas, por un valor cercano a los 9.5 millones de dólares y que, además, adquirieron una gran dinámica durante el último quinquenio, mostrando tasas superiores a las del anterior grupo.

Desde la década de los ochenta, el palmito se ha venido posicionando como uno de los productos agrícolas exportables más importantes para Ecuador; en el año 2000 Ecuador exportó 14.760 toneladas de palmito por el valor de 23 millones de dólares. Las exportaciones cuyos mercados de destino son, principalmente, Argentina y Francia (51% y 21%, respectivamente) representaron el 32.7% del valor de las exportaciones de frutas y hortalizas procesadas.

Cuadro N° 6
EXPORTACIONES DE FRUTA FRESCA 1995 – 2000
Volumen (Toneladas)

FRUTAS	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Part. %	Crec. %
--------	------	------	------	------	------	------	---------	---------

							2000	
Banano	3,732,008	3,847,088	4,452,079	3,856,828	3,935,800	3,939,690	92.9	0.60
Plátano	83,345	84,215	111,967	132,772	120,340	159,184	3.8	12.80
Mangos	3,406	9,549	1,299	10,408	15,443	28,247	0.7	40.30
Piñas tropicales	5,686	9,739	8,936	7,109	12,000	10,714	0.3	10.20
Fresas y otras bayas	905	620	437	846	2,052	1,865	0.0	22.50
Citricos	365	5,876	3,285	306	4,362	5,492	0.1	29.40
Melones y papayas	5,173	8,224	1,950	6,421	6,592	5,815	0.1	3.20
Demás frutas frescas	2,092	7,063	11,617	11,136	16,331	23,750	0.6	41.80
Total	3,832,980	3,972,374	4,591,569	4,025,826	4,112,920	4,174,757	100.0	1.10

Fuente: Banco Central del Ecuador. Cálculos: Corporación Colombia Internacional.

Elaboración: Autor

Cuadro No. 7
EXPORTACIONES DE HORTALIZAS, LEGUMBRES Y TUBÉRCULOS 1995–2000
Volumen (Toneladas)

HORTALIZAS	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Part. % 2000	Crec. %
Brócoli y coles	6,435	8,572	10,996	13,946	19,605	16,951	18.4	21.60
Fréjoles	1,116	6,483	12,092	8,987	10,151	7,327	8.0	29.90
Cebollas y ajos	365	5,173	5,300	3,496	20,478	29,614	32.1	73.40
Papas	1,122	144	3,158	6,148	540	19,143	20.8	53.80
Otras hortalizas	239	4,155	639	144	1,125	2,524	2.7	18.30
Yuca y otros tubérculos	3,542	1,054	2,804	10,568	368	14,400	15.6	14.80
Espárragos	593	535	419	414	454	385	0.4	-7.60
Tomates y pimientos	0	42	20	9	160	1,623	1.8	0.00
Pepinos y pepinillos	107	129	164	174	385	147	0.2	14.00
Alcachofas	0	4	2	32	4	25	0.0	68.30
Total	13,521	26,290	35,595	43,919	53,270	92,138	100.0	34.10

Fuente: Banco Central de Ecuador. Cálculos: Corporación Colombia Internacional

Elaboración: Autor

5.4 Situación agrícola de la Región Centro Sur

Ecuador se divide en tres grandes regiones: Costa, Sierra y Oriente. La Región Centro Sur (Azuay y Cañar) tiene como centro dinámico a la ciudad de Cuenca, el tercer polo de desarrollo nacional, la cual atraviesa un conjunto de problemas de orden económico, territorial, social y ambiental.

La actividad agropecuaria se caracteriza por la presencia de pequeños productores con menos de 5 hectáreas de tenencia de tierra. Los pequeños productores constituyen más del 80% de los productores rurales. Siendo minifundistas, la productividad es baja debido a varios factores tales como: escasos conocimientos tecnológicos agropecuarios, falta de vías de comercialización y carencia de la infraestructura adecuada para promover la producción.

En la provincia del Azuay, 278.316 personas (48%) viven en áreas urbanas, mientras que 299.913 (52%) viven en la zona rural. La población urbana se ubica en áreas categorizadas de la siguiente manera: el 92.9% en una área calificada

como "regular", el 4.3% en la categoría "muy mal", el 1.2% en área "crítica" y el 1.6% en la categoría de "extrema". De la población rural, 56.415 personas (18.8%) viven en áreas categorizadas como "regular", 24.1% de la población rural en la categoría "mal", el 42.2% en la categoría "muy mal" y el 14.9% en la categoría "crítica", lo que implica que el 81.2% de la población rural de la provincia del Azuay vive en áreas que se caracterizan por tener un menor grado de acceso a los servicios básicos en relación con el índice nacional.

A pesar de que la pobreza prevalece en el área rural, la categoría de "extrema" solamente tiene representación en el área urbana. De toda la población en áreas categorizadas como "regulares", el 82% se ubica en el área urbana, mientras que para las categorías muy mal y crítica la representación urbana solamente es de 9% y 7% respectivamente.

Cuadro N° 8
POBLACIÓN DE LA REGIÓN CENTRO SUR

PROVINCIA	POBLACIÓN	FAMILIAS	POBREZA	
AZUAY	599.546	145.394	62%	89.853
CAÑAR	206.891	49.410	82%	40.417
Fuente: SIISE 2003 Elaboración: Autor				

"Pobreza se considera como un estado humano, en el cual la persona no cubre de manera permanente ciertos mínimos vitales por causas atribuibles a su nivel de ingreso, lo que impide acceder a los derechos ciudadanos alcanzados por la colectividad nacional" (FAO, 1994). En el caso de nuestro país, no solamente la provincia del Azuay está afectada por la pobreza, sino el Ecuador en su totalidad.

En este aspecto, la Región Centro Sur enfrenta graves problemas como el acelerado deterioro de los recursos naturales renovables: suelo, agua, bosque y biodiversidad; y los no renovables como son los minerales metálicos y no metálicos, situación acentuada por la globalización y la aplicación de políticas de estabilización y el estilo de desarrollo basado en la exportación de productos primarios con un escaso desarrollo de la industria y los servicios, careciendo de una política de Estado que garantice la existencia y el bienestar de las futuras generaciones. Como manifestaciones de los problemas ambientales presentes en la región podemos mencionar como las más importantes:

- La pobreza como la principal causa y el mayor efecto del deterioro ambiental.
- Destrucción acelerada de los bosques primarios y de los ecosistemas de páramos como efecto de la ampliación de la frontera agrícola en Azuay.
- Bajos índices de forestación y reforestación en zonas de fuentes hídricas y en áreas degradadas.

- Avance de la erosión hídrica, debido entre otros factores a las malas prácticas de riego y avance de la erosión eólica debido a la falta de prácticas agroforestales en Azuay.
- Deterioro de las cabeceras de cuencas hidrográficas, que altera los procesos de regulación hídrica, afecta la producción de agua para los centros poblados y las áreas rurales, reduce la vida útil del proyecto hidroeléctrico Paute y de otras obras de infraestructura, y eleva el riesgo de las inundaciones.
- Fuerte impacto ambiental producido en la explotación de yacimientos minerales metálicos y no metálicos, con creciente contaminación del suelo y del agua, y efectos negativos en la agricultura y la biodiversidad.
- Acelerada contaminación del aire por la falta de programas y proyectos de mitigación y eliminación de los vectores de polución y producción de CO₂ derivados del transporte y de la industria, que afecta la salud de los habitantes.
- Elevado déficit en la dotación de servicios básicos.
- Deterioro del ecosistema en áreas protegidas y parques naturales como es el caso del Parque Nacional Cajas.
- Pérdida de los recursos genéticos y de la biodiversidad que son utilizados por depredadores internacionales sin ningún tipo de compensación, etc.

Todos estos problemas debilitan el potencial ambiental y productivo de la región, especialmente de la agricultura y ganadería, con impactos negativos en la calidad de vida e incremento de la pobreza. Sin embargo, no solo se puede hablar de limitantes. La Región Centro Sur tiene importantes potencialidades productivas, partiendo de la variedad de ecosistemas, de recursos naturales renovables y no renovables, y un factor humano que es la principal ventaja comparativa, el cual mediante la incorporación de conocimiento, la inversión social y productiva puede convertirse en la principal ventaja competitiva.

La base económica de la Región es de carácter agropecuaria, agroindustrial, artesanal, industrial minera y turística, con un relativo desarrollo del sector financiero y los servicios. Los problemas fundamentales al interior de la economía son:

- Bajos niveles de producción y baja productividad del capital y del trabajo, debido en gran medida al rezago tecnológico, la carencia de créditos para renovación y ampliación del capital fijo y del capital de trabajo, así como la débil inversión en capital humano en las áreas de educación y salud.
- Las ventajas comparativas de la región no han podido ser transformadas en ventajas competitivas con respecto a la nacional y a la importada, lo

cual viene ocasionando cierre de empresas con graves efectos en la generación del valor agregado y empleo.

- Falta de encadenamientos productivos entre las actividades económicas: hacia atrás con relación a la provisión de materias primas y otros insumos, hacia adelante con etapas de transformación y comercialización, y lateral con provisión de servicios de asistencia técnica, capacitación, crédito, etc.
- Debilidad y falta de credibilidad del sistema financiero nacional y regional, por presentar altas tasas de interés, concentración y desviación de los créditos, con modestos efectos en la inversión productiva y reactivación económica.
- Débil aprovechamiento de las ventajas comparativas de mano de obra y recursos naturales renovables y no renovables.
- Débil integración económica de la economía regional con la economía nacional y el resto del mundo.

El Sector Agrícola de la provincia de Azuay presenta una variedad de ecosistemas y microclimas que permiten el desarrollo de una variada gama de cultivos agrícolas -como granos y cereales, hortalizas, frutas, leguminosas, tubérculos, flores, plantas medicinales y ornamentales-, especies madereras, la cría de ganado bovino, porcino, caprino, aves y cobayos, que son el soporte económico del medio rural para cubrir parte de la demanda de alimentos de la población regional y de otras zonas colindantes, así como la de materias primas requeridas por la industria alimenticia, la agroindustria y la agro artesanía. En los últimos años y gracias al desarrollo de cultivos alternativos como flores, frutas, etc., se ha incursionado con éxito en los mercados internacionales.

Al interior del sector agropecuario existe un marcado diferencial en el impacto de las políticas macroeconómicas entre los segmentos de empresarios agrícolas y los de pequeños productores campesinos, pues los primeros han sido los mayores beneficiarios de los créditos y de la asistencia técnica, mientras los segundos han sido marginados de estos beneficios. Lo señalado tiene graves implicaciones no solo en los niveles de producción y de productividad, sino también en la capacidad real del segmento empresarial para modernizarse, aprovechar tecnologías intensivas, desarrollar encadenamientos productivos – comerciales, frente a la imposibilidad de los productores campesinos para acceder a los servicios básicos de apoyo a la producción y comercialización, al riego, etc., lo que incide en los bajos rendimientos e ingresos, insatisfacción de las necesidades básicas, bajo índice de desarrollo humano, y como resultado final, un éxodo rural masivo de la población hacia el exterior.

Cabe puntualizar, además, algunos problemas críticos por los que atraviesa el sector agropecuario de la Región Centro Sur, mereciendo destacarse, entre otros, los siguientes:

- El creciente deterioro de los recursos naturales renovables, como el suelo, agua, bosque y biodiversidad, agravado por la presión demográfica, la presencia del minifundio, la ganadería extensiva, el aumento de la frontera agrícola hacia áreas de conservación y protección, y la falta de un manejo integral de los mismos.
- Falta de encadenamientos productivo – comerciales hacia atrás, con otras actividades económicas proveedoras de insumos agrícolas, maquinaria y equipo; hacia adelante con actividades de transformación agroindustrial y el comercio, y laterales con la provisión de servicios de crédito, asistencia técnica y capacitación.
- La escasa coordinación interinstitucional del sector público, privado y ONG's en la agricultura, que dispersa los recursos económicos, materiales y técnicos existentes y no aporta sustantivamente al desarrollo del sector.
- La organización y participación social es insuficiente y deficiente para superar las debilidades, potenciar las fortalezas, aprovechar las oportunidades y reducir las amenazas.
- Se carece de una zonificación agropecuaria y de suficientes estudios agrológicos, que permitan el desarrollo de la agricultura, la ganadería y la selvicultura en relación con la aptitud de los suelos.
- La agricultura se practica de manera desintegrada con el manejo de los recursos naturales renovables, como suelo, agua y bosque, lo cual incide en su baja productividad y limitada sustentabilidad en un horizonte de mediano y largo plazo.
- Falta de estudios, proyectos y baja cobertura de los sistemas de riego, con limitados efectos de los mismos en la diversificación y especialización de la producción y el nivel de los rendimientos, debido al deterioro y la falta de rehabilitación de la infraestructura existente, a las prácticas inadecuadas de riego que aceleran los procesos de erosión hídrica, y a la carencia de capacitación.
- Baja capacitación y calificación de la mano de obra, lo que determina las prácticas tradicionales en la agricultura, el mal uso de los agroquímicos, ocasionando pérdidas en los cultivos y en la ganadería, y con efectos negativos en la calidad de los alimentos de consumo directo y las materias primas destinadas a la industria.
- Débil investigación en tecnologías apropiadas y de bajo costo que eleven los rendimientos y la rentabilidad, y generen mayor empleo y valor agregado, particularmente las de carácter mecánico y biotecnológicas.



- No se aprovechan los nichos ecológicos existentes, como son el desarrollo del capital verde.
- Falta de organización de los pequeños productores para conformar las agroindustrias rurales a nivel micro empresarial.

Sector agroindustrial de la Región Centro Sur: presenta un gran potencial para su desarrollo, puesto que cuenta con productos agrícolas como frutas, hortalizas, granos, caña de azúcar; leche y productos cárnicos de la ganadería; de la ricultura y la piscicultura y que pueden ser transformados en bienes agroindustriales destinados al mercado interno y a la exportación con efectos altamente positivos en la generación de puestos de trabajo y divisas. Empero lo señalado, la agroindustria debe superar un conjunto de problemas críticos, tales como:

- Incipiente desarrollo del sector debido a las falencias e insuficiencias en la dotación de factores de la producción como trabajo, capital y tecnología.
- Baja producción y productividad de la agroindustria derivada de insuficiencias y deficiencias de encadenamientos productivos con el sector agropecuario y piscícola que le provee de materia prima para ser transformada, así como con la pequeña industria y la industria que le provee de maquinaria y equipo; insuficiente control de calidad y débil encadenamiento con el mercado y la comercialización.
- Falta de una política agroindustrial específica a nivel regional para el fomento del sector y que permita un trabajo concertado de los productores y los entes gubernamentales a nivel nacional, regional, seccional y local.
- Insuficiente investigación de las potencialidades productivas y de nichos de mercado para potenciar el sector.
- Incipiente formación profesional para gerenciar y aplicar una estrategia de mejoramiento de calidad del sector.

5.5. CARACTERIZACIÓN DE LOS PRODUCTORES A GROECOLÓGICOS DE LA CUENCA DEL JUBONES

El presente acápite presenta la caracterización de pequeños productores agro ecológicos que están asociados u organizados en la Región Centro Sur del Ecuador, y que, a la vez, reciben asistencia técnica por parte de diversos organismos de cooperación y desarrollo agropecuario rural. Organizaciones y Organismos que en el proceso investigativo

Los procesos organizativos de los productores en dichas zonas datan de los últimos seis años, y han sido impulsados por organismos de cooperación, cuya

visión es promover la reactivación de las actividades agropecuarias de manera sustentable; de ahí que la asistencia técnica o ejes de trabajo desplegados ponen énfasis en la producción limpia agroecológica, con el objetivo de garantizar la seguridad alimentaria, promover la comercialización en nuevos nichos de mercado y, por ende, coadyuvar para que las economías campesinas mejoren sus ingresos. Estas instituciones, ligadas al desarrollo agrario, intervienen en el sector campesino generalmente en zonas caracterizadas como las pobres del Ecuador, como son las campesinas y urbano marginales, carentes de políticas y de apoyo de programas por parte del Estado.

Cuadro N° 9
Productores agro ecológicos según grupos de edad

Grupos de Edad	Sexo		Total
	Hombres	Mujeres	
15 a 20	0%	4%	3%
21 a 25	0%	6%	5%
26 a 30	23%	15%	17%
31 a 35	6%	15%	13%
36 a 40	13%	14%	14%
41 a 45	10%	16%	15%
46 a 50	16%	5%	8%
51 a 55	10%	9%	9%
56 a 60	6%	7%	7%
61 a 65	10%	4%	5%
66 a 70	6%	2%	3%
71 y más	0%	2%	2%
TOTAL	100%	100%	100%

ELABORACIÓN: Autor
FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

El mayor porcentaje de participantes de estas asociaciones está ubicado entre los 26 y 45 años de edad, con el 59%, dato estadístico esperado pues en todas las asociaciones se puede percibir una pirámide poblacional en donde se concentra la mayor población en las edades jóvenes. Pero resulta curioso que existe un porcentaje relativamente importante en aquellas edades en donde la actividad económica debería ser poco significativa; sin embargo, los datos estadísticos demuestran que la participación de las edades comprendidas entre 46 años y más es del 34%, valor muy significativo.

Estos datos nos indican que la pirámide poblacional de actividades está disminuyendo en la base y aumentando en las partes superiores, comportamiento observado en países europeos debido a la poca fecundidad de la población, pero que en este caso se debe a la alta migración de la población en edades jóvenes, lo cual obliga a la población mayor a seguir laborando, sobre todo en el campo. Otro dato que resulta interesante, obtenido luego del análisis de los grupos de

ocupación según género, es el porcentaje significativo en el grupo de ocupación Estudiantes, con un 41% de participación; luego está Trabajadores Agrícolas con un 22%. Si estos datos los correlacionamos con los grupos de edades, podremos realizar una interpretación definida de la siguiente manera: el mayor porcentaje de participación está en las edades jóvenes, quienes dividen sus actividades cotidianas entre el estudio y la actividad agrícola; es decir que la mayoría de socios estudian. Ahora bien, si la educación está orientada hacia la agricultura, se espera una formación de capital intelectual que la impulsaría, en un mediano o largo plazo, pero si este grupo de edad dirige su educación a actividades que no sean de la agricultura, en un mediano o largo plazo, la actividad agrícola se vería afectada.

Cuadro N° 10
Grupos de ocupación de productores agro ecológicos según género

OCUPACIÓN	SEXO		TOTAL
	HOMBRES	MUJERES	
PROFESIONAL	1%	1%	1%
PERSONAL ADMINISTRATIVO	5%	1%	2%
COMERCIANTE	0%	0%	0%
COMERCIANTE, TRABAJADORES AGRÍCOLAS	0%	0%	0%
TRABAJADORES DE SERVICIO	0%	2%	2%
TRABAJADORES DE SERVICIO, ARTESANÍA	0%	0%	0%
ARTESANO	0%	3%	2%
TRABAJADORES AGRÍCOLAS	23%	22%	22%
TRABAJADORES AGRÍCOLAS, ESTUDIANTE	1%	0%	0%
TRABAJADORES AGRÍCOLAS, OBREROS	0%	1%	1%
OBREROS	2%	5%	4%
QUEHACERES DOMÉSTICOS	9%	6%	6%
QUEHACERES DOMÉSTICOS, ARTESANO	1%	0%	0%
QUEHACERES DOMÉSTICOS, TRABAJADORES AGRÍCOLAS	3%	1%	2%
CONDUCTOR	0%	1%	0%
ESTUDIANTE	42%	40%	41%
OTROS	0%	1%	1%
NS/NC	15%	16%	15%
TOTAL	100%	100%	100%

FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Autor

5.5.1. PRINCIPALES CULTIVOS AGRÍCOLAS

Las organizaciones campesinas asociadas al cultivo y mercadeo de productos agrícolas limpios, tienen preferencia especial por los cereales, hortalizas, leguminosas y tubérculos, cuya diversificación ha aprovechado los diversos sistemas agroecológicos que brinda el paisaje agrario de la región sur, Azuay.

El presente estudio se realizó en base a información recolectada en el campo a través de 2.170 encuestas, en donde se analizaron aspectos relacionados con la oferta, producción y demanda de productos agro ecológicos de la provincias del

Azuay. Los cultivos fueron analizados en unidades productoras que fueron previamente elegidas a través de un proceso de muestreo, que de acuerdo a la estadística inferencial, representan el universo estudiado con un grado de certidumbre aceptado; dentro del uso del suelo se consideraron todos los lotes que se dedicaron a cultivos, pasto natural y artificial, etc.

Cuadro N° 11
Principales productos cultivados por las organizaciones de productores agro ecológicos

GRUPOS	PRODUCTOS	% PRODUCTORES
CEREALES	Maíz y Trigo	19%
CONDIMENTOS	Orégano	0,1%
FORESTALES	Pinos y otros no definidos	0,5
FRUTALES	Babaco, Fresa, Frutilla, Manzana, Mora, Reina Claudia, Tomate de árbol y otros no definidos	5,8
GRAMÍNEAS	Avena y Cebada	1,6%
HORTALIZAS	Acelga, Ajo, Brócoli, Cebolla, Cebollín, Col, Culantro, Espinaca, Lechuga, Nabo, Pepino, Rábano, Remolacha, Tomate Riñón, Zambo, Zanahoria y otras no definidas	27,2%
LEGUMINOSAS	Arveja, Fréjol, Haba y Poroto	20,6%
MEDICINALES	Linaza, frescos	0,1%
ORNAMENTALES	No determinadas	0,1%
PASTOS	Alfalfa, Chaparro, Paja y otros no definidos	7,8%
QUINUA	Quinua	0,1
TUBÉRCULOS	Mellico, Oca y Papa	18,5%

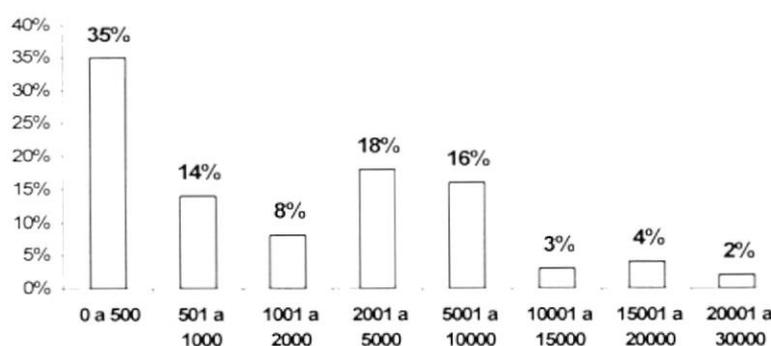
FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Autor

El 57% de los pequeños productores agro ecológicos realizan sus cultivos en superficies menores a los 2.000 m²; más específicamente, el 35% lo efectúan en menos de 500 m², lo cual deviene de las características de minifundio que caracteriza a las economías campesinas, y por las limitaciones de mercado, que todavía está en crecimiento.

Apenas el 12% de los productores trabajan en superficies de 2 y 3 has., en

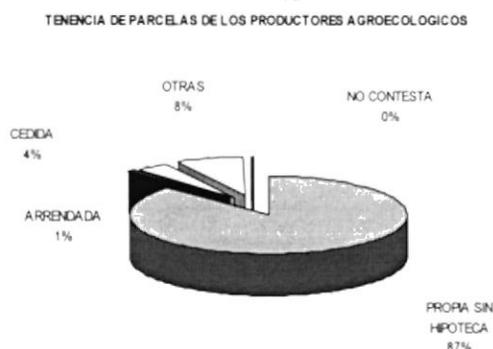
Gráfico N° 1
PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS DEL AUSTRO SUPERFICIES SEMBRADAS CON PRODUCTOS AGROECOLÓGICOS (en m²)



especial dedicadas a cultivos de pastos y frutales.

En la estructura tenencia de la tierra se destaca que la Asociación de Productores Agro ecológicos de Nabón, dispone del 40% de sus terrenos con áreas mayores a 3 hectáreas; de la misma manera, las asociaciones de Cacho, Productores Independientes y San José de Moras Loma disponen del 20% de sus terrenos con áreas mayores a 3 hectáreas.

Gráfico N° 2



Con respecto a la tenencia de la tierra, las estadísticas recopiladas, muestran que el 87% de los Productores Agro ecológicos cultivan en terrenos propios y no tienen hipotecas que pesen sobre ellos; apenas el 1% de productores tienen sus propiedades arrendadas y el 4% tienen propiedades cedidas.

Gráfico N° 3



Por otro lado, el 66% de estos productores cuentan con un sistema de riego y el 34% no lo tienen; dentro del primer grupo, el 25% corresponde a la Asociación de Productores Agroecológicos de Nabón.

La disponibilidad de riego posibilita a los pequeños productores diversificar sus cultivos y productos, siendo más bien uno de los mayores problemas de estas organizaciones la falta de tecnología en la utilización y aprovechamiento de los suelos que permitan generar un ingreso familiar digno para el sustento y reproducción de la fuerza de trabajo.

Sistemas de Cultivos

Maíz – Fréjol.- La chacra, conformada por maíz, fréjol, haba y sambos o zapallos, de lo cual se provee la alimentación básica, se mantiene más por tradición que por

rentabilidad, puesto que la ocupación de los terrenos, por la permanencia de tiempo del cultivo, da como resultado la escasa o nula aplicación de nuevas alternativas productivas que ayuden a generar más rentabilidad. Estos cultivos no guardan permanencia ya que constituyen cultivos estacionales.

Cereales.- Los cereales como la avena, trigo, cebada. En el Azuay, su siembra como cultivo puro, no se encuentra y la forma generalizada de siembra es intercalada con los cultivos de papa o maíz, formando "cashiles" -siembras de forma lineal y al contorno de los cultivos. El masificado cultivo que se realiza en la parte central y norte del país, hace que este cultivo no se vea suficientemente rentable para ser encaminado al mercado, razón por la que sigue destinado a ser un complemento en la alimentación animal o en el aprovechamiento de los espacios de la chacra.

Papa.- La papa constituye también otro de los cultivos más difundidos, prefiriéndose la siembra de la variedad bolona, chaucha, super chola, jubaleña, entre otras; esto se determina por el precio en el mercado y precocidad de la cosecha. Su comercialización se realiza mediante sacos y es común escuchar exigencias por parte de los comerciantes intermediarios de incrementar el peso del saco, para obtener una ganancia adicional.

Arveja.- La arveja sigue siendo un cultivo de descanso o intermedio; sus rendimientos se encuentran muy por debajo de lo normal debido a que no se incorporan los necesarios elementos de fertilización al cultivo, evidenciándose solo el aprovechamiento del tiempo y parcela para su cultivo.

Tomate Riñón.- En lo concerniente al tomate riñón, este cultivo ha sufrido un alto índice de competitividad producto de la indiscriminada construcción de invernaderos destinados al mismo, de la introducción del producto desde el Perú, así como del ingreso de producciones provenientes de la costa, todas ellas de dudosas condiciones. Esto ha originado la disminución del precio de la caja, que en ocasiones desciende hasta los 2 dólares, muy por debajo del costo de producción que está sobre los 3.5 dólares, ocasionando considerables pérdidas a los productores. Este problema se agrava al verificarse que la gran mayoría de personas no prefiere la calidad sino la cantidad y precio del producto.

Frutales.- Los frutales como el tomate de árbol y frutilla, constituyen una alternativa económica importante, para lo cual se debería regular tamaños y calidad además de su permanencia en el mercado.

- En la preparación del suelo para la siembra y posterior cosecha, los

productores agro ecológicos del Azuay tienen diversos métodos, muchos de ellos tradicionales pero efectivos, dependiendo de las condiciones y recursos con los que cuenta.

Los Productores Agro ecológicos de las provincias del Azuay practican una **Agricultura Convencional**, según la cual se alimenta a las plantas mediante el suministro de fertilizantes y (en el mejor de los casos) compuestos hormonales sintéticos, que aplicados al suelo o al follaje son absorbidos inmediatamente para nutrir el organismo de los vegetales, y, de igual manera, plantea el control de plagas, enfermedades y malezas, mediante el uso de agro tóxicos (insecticidas, fungicidas, herbicidas, raticidas, etc.).

Cabe recalcar que los requerimientos nutricionales de las plantas no son satisfechos con la adición de materia orgánica en sus diferentes modalidades, llámense tierra, vegetal, compost, estiércol de cualquier origen, para lo cual los productores agro ecológicos no pueden prescindir de los fertilizantes, y una gran mayoría incorpora nitratos y cloruros para enriquecer materias. Estos abonos minerales tienen muchas ventajas, sobre todo porque satisfacen los requerimientos nutricionales de las plantas cultivadas.

El compost.- La producción de humus es el resultado final de la compostización. El uso del humus en el suelo es más valioso que los estiércoles u otros residuos orgánicos, que no consiguen resultados tan efectivos. Los estiércoles incorporados o en superficie, durante un tiempo pierden nutrientes al no haber sufrido los procesos fermentativos de la compostización y pueden estar contaminados con insectos, malezas, enfermedades que no deberían retornar a los cultivos. El humus es la vida del suelo y debe estar presente en él para volverlo fértil. Solamente el 1 ó 2% de humus es necesario para diferenciar un suelo fértil y otro que no lo es.

El humus de lombriz.- Además de ser un excelente fertilizante, mejora las características físico-químicas del suelo; es de color café oscuro, granuloso e inodoro. Posee un alto porcentaje de ácidos húmicos y fúlvicos que permiten una entrega inmediata de nutrientes asimilables; tiene una alta carga microbiana (40 mil millones por gramo seco) que restaura la actividad biológica del suelo. Opera en el suelo mejorando la estructura, haciéndolo más permeable al agua y al aire, aumentando la retención de agua y la capacidad de almacenar y liberar los nutrientes requeridos por las plantas en forma sana y equilibrada.

Cuadro N° 12
PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS
Tipos de manejo de desechos sólidos

MANEJO DE DESECHOS	Porcentaje	Porcentaje acumulado
BIOLES	2.8%	2.8%
COMPOST	27.5%	30.3%
COMPOST Y BIOLES	2.6%	32.9%
COMPOST Y LOMBRICULTURA	14.1%	46.9%
COMPOST, LOMBRICULTURA Y BIOLES	7.0%	54.0%
LOMBRICULTURA	10.3%	64.3%
LOMBRICULTURA Y BIOLES	12.9%	77.2%
Ns/Nc	22.8%	100.0%
Total	100.0%	

FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Autor

Para la preparación del suelo, los productores agroecológicos utilizan diversos métodos, entre los cuales se destacan los siguientes: Bioles, Compost, Lombricultura. Pero no todos realizan una labor previa de preparación del suelo para el cultivo. De las estadísticas recopiladas se puede apreciar que apenas el 16,45% realiza uno o varios métodos de preparación del suelo. Una práctica más generalizada para el manejo de desechos sólidos y posterior abonamiento del suelo es el compost, con un porcentaje del 27,5%; luego está el compost y lombricultura con el 14,1% de práctica de desecho sólido.

Las estadísticas recolectadas muestran que no es muy frecuente la práctica de manejo de desechos sólidos, esto muestra la necesidad de implementar una cultura de manejo de desechos sólidos para los productores agro ecológicos de la provincia del Azuay, como medio de conservación de la fertilidad del suelo.

La producción pecuaria:

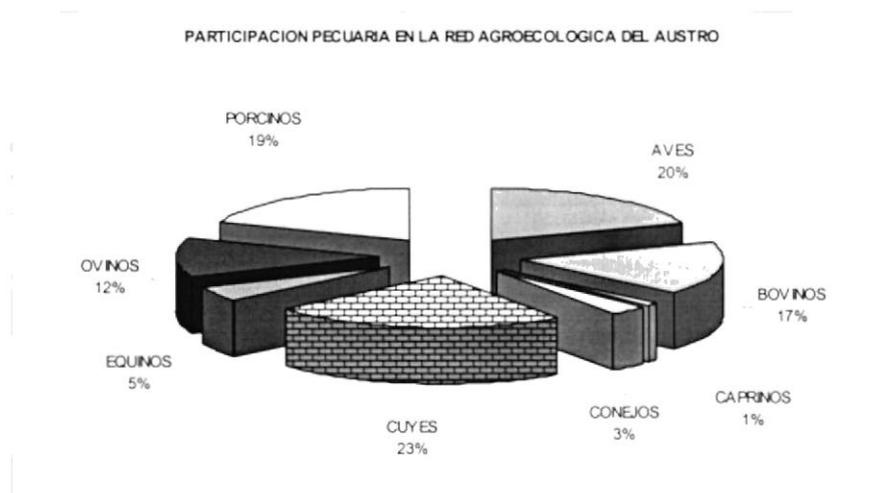
En algunas zonas de la sierra ecuatoriana aparece con fuerte especialización productiva, obviamente dependiendo de las condiciones de localización geográfica y de las posibilidades de acceso a las tierras de pastoreo, además del rol complementario que puede jugar la tierra agrícola en la alimentación del rebaño. El ganado bovino entra en esta categoría de actividad especializada sobre todo si lo consideramos como un factor importante en la generación de ingresos de cada una de las unidades de los productores agro ecológicos. De esta manera, se analiza la producción desde el punto de vista estrictamente económico y sus implicaciones en el comportamiento de la generación de excedentes como factor de gran incidencia en las condiciones de vida de los productores.

Los pocos estudios realizados en esta parte de la provincia del Azuay no han otorgado la importancia económica que merece la actividad ganadera, a la cual los

productores agro ecológicos también se dedican, pues se han referido a ella como una más de las diversas actividades que realizan para la satisfacción de sus necesidades de sobrevivencia.

Lo importante es que los productores han ido paulatinamente introduciendo en cierta medida la asistencia técnica durante los últimos tiempos, tanto en la unidad de manejo como en lo que se refiere al mejoramiento de la raza.

Gráfico N° 4



FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Autor

Cuadro N° 13

PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS: Participación de cría de animales según raza

RAZA	CRIANZAS							
	AVES	BOVINOS	CAPRINOS	CONEJOS	CUYES	EQUINOS	OVINOS	PORCINOS
ANGORAS	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%
BLANCO	3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	6%
BLANCO, RUNAS	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
BLANCO/ZHIROS	0%	0%	0%	7%	0%	0%	0%	0%
CHILENOS, CRIOLLA	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
CRIOLLA	73%	69%	75%	33%	54%	50%	72%	49%
CRUCE HOLSTEIN	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
CUBANO	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
HOLSTEIN	0%	7%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
LANDRACE	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%
MEJORADA	0%	0%	0%	0%	2%	0%	0%	0%
MERINA	0%	0%	0%	0%	0%	0%	3%	0%
MIXTO	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%
PERUANO	0%	0%	0%	0%	3%	0%	0%	0%
PRODUCTORAS	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
RAZA BLANCA	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%
SANTA GERTRUDIS	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TIPO 1	0%	0%	0%	0%	14%	0%	0%	0%
YORKSHIRE	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	5%
Ns/Nc	18%	22%	25%	60%	25%	50%	25%	38%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Autor

La alimentación.- De acuerdo a las recomendaciones técnicas, las características que debe reunir un campo de producción ganadero son: tapiz vegetal, calidad del suelo, topografía del terreno, entre las principales. En este sentido, podemos manifestar que la provincia del Azuay reúnen algunas de estas características, aunque en la actualidad se nota un desgaste en los potreros de las unidades de producción agrícola, debido a que no se cuenta con ningún asesoramiento técnico en lo que se refiere al cuidado y manejo de los pastizales, por lo que existe un bajísimo nivel de producción pastoril, factor que influye directamente en la nutrición y alimentación del ganado, y consecuentemente en el bajo rendimiento.

Las especies de pastos de mayor predominio en esta zona son fundamentalmente:

- En las partes bajas y llanuras (hasta los 2.500 metros sobre el nivel del mar) se realiza la producción del pasto blanco, pasto azul, la chilena y el kikuyo y,
- En las partes más altas a los 2.500 m.s.n.m., se da la producción del ilín y el pullaco.

De esta forma, el proceso de alimentación del ganado se limita solamente al suministro de la hierba directamente en los potreros, lo que demuestra que no se utilizan suplementos alimenticios como: henos, balanceados y otros. De la misma manera, no se utilizan sales minerales, únicamente se suministra sal yodada.

Es importante recalcar el cambio y la orientación que se evidencia en la producción, sobre todo por parte de los productores de la nueva generación, quienes empiezan a aplicar conocimientos técnicos en la producción ganadera, ya sea en forma directa, o indirecta a través de profesionales de la rama.

Salud animal.- Otro aspecto de importancia en el cuidado y manejo del ganado es el relacionado con la salud animal, de la cual depende el éxito o fracaso de la producción, factor que en esta zona está relegado a un plano secundario, pues se limita solamente a realizar el tratamiento cuando la enfermedad se presenta; descuidándose en su totalidad la actividad preventiva.

Los problemas en la producción.- No existe ninguna actividad preventiva en el cuidado del ganado bovino, por lo cual la presencia de ciertas enfermedades, que sin ser muy frecuentes, causan grandes pérdidas a los productores. Estos problemas son:

- A) *Desnutrición*: Como consecuencia de la baja calidad de los pastos, debido al uso intensivo del potrero, se genera un bajo nivel proteínico en la alimentación, así como de hidratos de carbono y vitaminas, fundamentalmente la A y E indispensables para el desarrollo del animal; de igual manera los minerales como calcio, fósforo, potasio y magnesio. Como consecuencia, las vacas demuestran niveles bajos en la producción de leche y retraso en el desarrollo de los animales jóvenes, presentándose como síntoma la enfermedad llamada pica (costumbre de comer cuerpos extraños, madera, roca, tierra, etc.)
- B) *Reproductivo*: De igual manera, el bajo nivel de la alimentación trae consecuencias reproductivas en el ganado, como retraso en la madurez sexual sobre todo en las hembras jóvenes (entran en la primera preñez a la edad de 2 a 3 años), cuando normalmente se produce a la edad de un año y medio; además de abortos, retención placentaria y retraso en el espacio de gestación inter partos.

Problemas sanitarios.- Otro de los problemas que se detectan, y de consecuencias económicas impredecibles, aunque de poca frecuencia, es el relacionado con la presencia de ciertas enfermedades infectocontagiosas tales como:

- 1.- *Mastitis*.- Según investigaciones realizadas, se establece que existe un 76% de animales que presentan este problema. Este se manifiesta con la inflamación de las glándulas mamarias y es de alto contagio, produciéndose una disminución notable en la producción de leche y pérdidas de hasta un cuarto o toda la ubre.
- 2.- *Carbunco sintomático*.- Enfermedad que según los productores es de poca frecuencia, pero de gran mortalidad, pues su duración es de 24 a 48 horas y además de alta contaminación. La característica de esta enfermedad es que el animal presenta una hemorragia subcutánea, cuya consecuencia es la aparición de edemas en las partes más musculosas del organismo.
- 3.- *Fiebre aftosa*.- Es otra de las enfermedades que se presentan ocasionalmente, y que al igual que la anterior es altamente contagiosa, aunque de poca mortalidad; su recuperación demora por lo menos un mes. La característica de esta enfermedad es la presencia de lesiones a nivel de la mucosa bucal, pezones, pezuñas y elevada temperatura.
- 4.- *Parasitismo*.- Problema que tiene una influencia directa en el rendimiento del animal, por lo que se debe hacer un tratamiento de desparasitación en forma permanente y adecuada en los hatos ganaderos, pues a pesar de que

no presentan síntomas claros y notorios, sin embargo el rendimiento general del ganado es bajo. De esta forma, un alto porcentaje ha manifestado que el rendimiento de sus animales son bajos, pero no han sabido dar explicaciones de las causas, por lo que según consulta hecha a los profesionales de la rama, se atribuye justamente a la falta de atención en esos aspectos.

La seguridad.- Cabe señalar que los productores están expuestos a un riesgo general de perder sus animales de la noche a la mañana, por cuanto existen grupos de cuatrerros que hacen de las suyas en cualquier momento, dejando a la unidad productiva agrícola en una situación crítica.

Derivados de la producción bovina.- Como se ha manifestado, la característica principal de la producción ganadera es su doble propósito, por lo que es importante analizar también sus derivados, puesto que constituyen un aspecto importante en la generación de ingresos en cada una de las unidades de los Productores Agroecológicos.

La leche.- La producción diaria de leche por vaca es de 3.6 litros, lo que significa que estas zonas generan en total alrededor de 4 millones de litros por año. De la producción total anual, el 83% se destina a la elaboración del quesillo, el 15% al consumo directo y un 2% es vendido, ya sea entre los vecinos o en la provincia del Azuay.

El quesillo.- La mayor parte de la producción de leche se destina a la elaboración del quesillo, constituyéndose en un producto de gran incidencia en la generación de ingresos semanales de la unidad de productores agrícolas.

El procedimiento por el cual se elabora el quesillo es artesanal, el mismo que consiste en que una vez obtenida la leche en forma manual y depositada en un recipiente (cuyo tamaño depende de la cantidad de leche), se agrega el cuajo en cantidades proporcionales para su coagulación, la misma que dura de quince a veinte minutos, para dar paso a la elaboración misma del quesillo. Cabe destacar que la preparación del cuajo la realizan los mismos productores.

Durante el tiempo que demora la coagulación de la leche, la persona encargada de este trabajo realiza el suministro de alimento al ganado, mediante el cambio de lugar de los animales (mudado). Una vez terminada esta actividad, inmediatamente se pasa a elaborar el quesillo, lo que toma un tiempo de diez a veinte minutos, luego de lo cual es colocado en un recipiente más pequeño y llevado a sus casas, en donde son depositados en fuentes apropiadas, para

finalmente ser consumido, una parte por los productores y otra comercializada, ya sea en forma directa como quesillo o en forma de queso.

Cuadro N° 14
PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS:
Participación de ventas de otros productos según tipo de productos

PRODUCTOS	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
HUEVO	47%	47%
LECHE	26%	74%
MIEL DE ABEJA	1%	75%
QUESILLO	23%	98%
Ns/Nc	2%	100%
Total	100%	

FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Autor

El queso.- Otro de los derivados, y que de alguna manera contiene valor agregado, es el queso, producto de gran demanda debido a su excelente sabor y calidad. El procedimiento para su elaboración es artesanal y sencillo; constituye una actividad específica de las mujeres, quienes muelen el quesillo en un molino de mano y luego lo mezclan con sal yodada, para finalmente colocarlo en un molde preparado con anterioridad y dejarlo en un lugar plano durante una noche; transcurrido este lapso, se encuentra listo para ser vendido. De esta manera, del total de la producción de quesillo, el 18% se lo comercializa en forma de queso. Además de la producción y comercialización de la leche, el queso y el quesillo, en un porcentaje considerable se comercializan otros productos como los huevos y la miel de abeja.

Cuadro N° 15
PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS:
Principales insumos agropecuarios de compra
Según tipo de productos

PRODUCTOS	Frecuencia	Porcentajes	Porcentajes Acumulado
ABONO ORGÁNICO	54	21.51%	21.51%
ABONO QUÍMICO	29	11.55%	33.07%
ALIMENTO	32	12.75%	45.82%
ANTIPARASITARIO	1	0.40%	46.22%
DESPARASITANTES	5	1.99%	48.21%
FERTILIZANTES	17	6.77%	54.98%
FITOSANITARIOS	1	0.40%	55.38%
FUNGICIDAS	3	1.20%	56.57%
HERRAMIENTAS	2	0.80%	57.37%
INSECTICIDAS	2	0.80%	58.17%
MEDICAMENTOS	1	0.40%	58.57%
MULCH	2	0.80%	59.36%

OTROS	1	0.40%	59.76%
PESTICIDAS	7	2.79%	62.55%
PLANTAS	4	1.59%	64.14%
QUIMICOS	4	1.59%	65.74%
SALES MINERALES	1	0.40%	66.14%
SEMILLAS	72	28.69%	94.82%
VACUNAS	4	1.59%	96.41%
VITAMINAS	3	1.20%	97.61%
Ns/Nc	6	2.39%	100.00%
TOTAL	251	100.00%	

FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

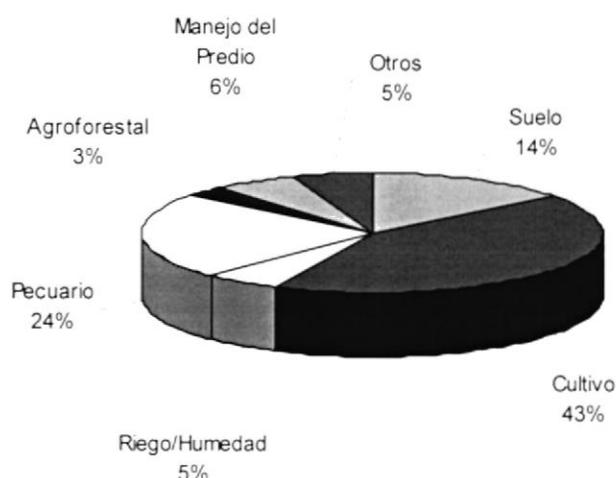
ELABORACIÓN: Autor

La asistencia técnica

Es imprescindible considerar, dentro del marco de la producción agropecuaria, el aspecto del avance tecnológico, sea esto con conocimientos técnicos, cuanto en la utilización de ciertos materiales e insumos desarrollados para estos fines, lo que llevaría a mejorar sustancialmente la producción y productividad de la provincia del Azuay.

En este sentido, de una manera genérica se puede notar la ausencia generalizada de conocimientos técnicos, sobre todo en aquellos productos tradicionales; sin embargo, existen determinados productores que están preocupados por la aplicación de algunas técnicas en los diferentes procesos. Las instituciones de gobierno encargadas de fomentar el desarrollo del sector agropecuario lamentablemente tienen una asistencia técnica en el campo de la ganadería y agricultura mediana, limitándose a realizar vacunaciones periódicas cuando existen síntomas de algunas enfermedades como la fiebre aftosa y el carbunco. Además, en esporádicas ocasiones, se ha mantenido cierto asesoramiento con productores individuales. Cabe recalcar, en este aspecto, que en ciertos sectores de la provincia del Azuay existe una leve resistencia por parte de los productores al ingreso y la promoción de nuevas tecnologías difundidas por parte de los

Gráfico N° 5
PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS:
Niveles de Capacitación recibida,
según subsistema al interior del predio



FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Auto

técnicos de organismos de desarrollo, pues algunos productores campesinos siguen produciendo de la forma tradicional, mientras que en los sectores donde los técnicos han podido aplicar sus conocimientos, se obtienen resultados favorables, ya sea en el corto y mediano plazo, tratando así de expandir tecnologías a través de la capacitación a los productores.

RESULTADOS OBTENIDOS

A pesar de las múltiples limitaciones en la obtención de información cuantificada, se puede establecer, en base a información proporcionada por técnicos de la rama, que la asistencia técnica ha dado buenos resultados en los rendimientos de la producción. Como se puede observar en el cuadro adjunto, se ha obtenido un

Cuadro N° 16
PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS:
Incremento en el rendimiento
por hectárea después de la capacitación

PRODUCTO	RENDIMIENTO POR HECTÁREA -en %-
Maíz	15.4
Fréjol	25
Papa	50
Arveja	25
Lenteja	25
Ajo	25

FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores
ELABORACIÓN: Autor

incremento del 15,4% del rendimiento de la producción del maíz, un 50% en la producción por hectárea en la papa, y un 25% en el rendimiento de la producción de la arveja, lenteja y ajo, respectivamente. Siendo así, entonces cabe preguntarse ¿por qué el gobierno no apoya constantemente a estos sectores, a sabiendas de que los resultados son beneficiosos?

El financiamiento.- Resulta difícil precisar de una forma clara el papel que algunas instituciones como el Banco Nacional de Fomento y el Ministerio de Agricultura y Ganadería desempeñan en el sector agropecuario y ganadero de la región austral, sobre todo en lo que se refiere al financiamiento y asistencia técnica. Es posible que exista un porcentaje medio o alto del cumplimiento de estas funciones en otras regiones del país, pero en el caso concreto de la zona de estudio, un porcentaje muy alto han manifestado no tener ningún tipo de apoyo y asistencia técnica en el campo agrícola y ganadero por parte de alguna institución en especial. Por el contrario, afirman que la poca asistencia técnica que han recibido en el campo agrícola son resultado de su propia gestión, sobre todo en lo referente al cuidado del suelo, y por otro, que el mínimo financiamiento logrado lo han conseguido de personas particulares, pagando altas tasas de interés.

Cuadro N° 17
PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS: FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Fuente	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Cooperativa de Ahorro y Crédito	30%	30%
Caja Solidaria	40%	70%
Banco Comunal	5%	75%
Junta de regantes	5%	80%
ONG	15%	95%
Chulquero	5%	100%
Total	100%	

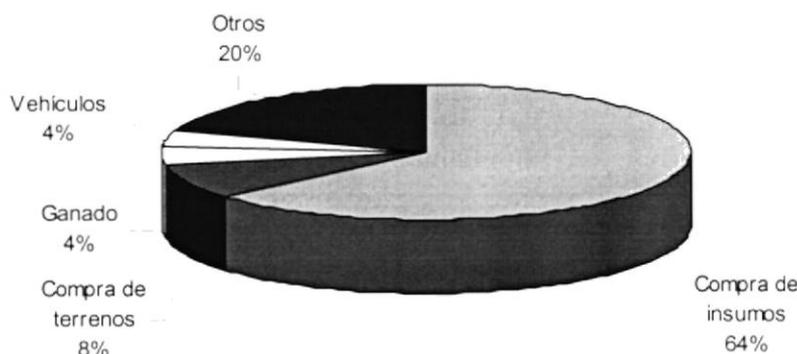
FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Autor

De acuerdo a las estadísticas recolectadas, el 56% de la actividad agrícola ha captado el poco crédito concedido a los productores agro ecológicos, en las provincias del Azuay, observándose que su mayor porcentaje lo ha realizado la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo (74.3%), gracias a la disponibilidad de recursos de esta institución y el apoyo que brinda al sector agrícola, tanto para el crédito en el corto plazo como en el de mediano y largo plazo.

Debido a la falta de financiamiento para la producción agrícola, hoy en día tienen mucha presencia las cooperativas de ahorro y crédito, cuyo objetivo, entre otros, es dar apoyo al pequeño y mediano productor con créditos blandos, con un interés que está por debajo de los intereses bancarios tradicionales.

Gráfico N° 6
PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS:
UTILIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO



FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Autor

El mercadeo.- En general, los productores agro ecológicos venden sus productos en las ferias de Azuay, las más grandes de la región, y en otras más pequeñas de las cabeceras parroquiales. Los productores venden allí sus productos, tanto a los particulares como a los intermediarios que los acopian para venderlos fuera de la región, en los mercados urbanos de Cuenca y Guayaquil. Debido a los altos costos del transporte, al tiempo invertido, y sobre todo al desconocimiento de estos mercados, los productores venden directamente en los mercados urbanos. El número de intermediarios entre el productor y el consumidor, y el rol de cada uno, dependen del producto.

Los agricultores ofrecen productos homogéneos, en el sentido de que el producto de un agricultor no es diferente del de sus vecinos. Existe una disparidad de cantidades que se comercializan por transacción, sin embargo, un vendedor individual no puede influir en los precios al variar la cantidad que ofrece en el mercado. Choclo, arveja, haba y otros productos frescos que no pueden ser almacenados, se venden directamente luego de la cosecha.

Pueden vender inmediatamente después de la cosecha, si necesitan dinero, por ejemplo, para repagar un crédito, lo cual no les permite almacenar el producto para conseguir un mejor precio más tarde. Otra posibilidad es vender los productos en pequeñas cantidades escalonadas.

En los mercados de Azuay, en las épocas de cosecha, operan generalmente varios compradores, de modo que no dependen de un solo comprador. En mercados más pequeños, como los de las cabeceras parroquiales, la presencia de varios compradores es más difícil, en particular cuando no es la época de la cosecha.

Para los productores agro ecológicos, el mercado es una institución importante, tanto para vender productos y hacer compras, como para aspectos sociales. En la mayoría de los casos, por lo menos un miembro de la familia sale semanalmente o cada quince días a la feria. En los días de la feria, el sábado y domingo, aumentan los servicios de transporte público. De la producción agro ecológica de la provincia del Azuay y Cañar, el 66.32% se destina a los mercados de la ciudad de Cuenca, y el restante 33.68% se distribuye entre los mercados de Gualaceo, Cañar, Tambo, Hermano Miguel, La Troncal, Gualaceo, Suscal y la ciudad de Guayaquil. El mercadeo de hortalizas constituye una de las actividades más importantes, tanto por los volúmenes de producción como por los niveles de rentabilidad e ingresos que representan para las economías campesinas. La mayor parte de la producción se orienta a los mercados locales de Azuay.

Cuadro N° 18 PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS

PRODUCTOS OFERTADOS AL MERCADO Y SUS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO

Producto	Unidad de venta	Temporalidad	Costo Producción	Precio venta	Margen de Utilidad
HORTALIZAS					
ACELGA	atado	c/semana	0,08	0,20	150%
AJO	atado	c/semana	0,12	0,25	108%
BRÓCOLI	Unidad	c/semana	0,13	0,25	92%
CEBOLLA	atado	c/semana	0,10	0,20	100%
CEBOLLA BLANCA	atado	c/semana	0,10	0,25	150%
CEBOLLÍN	atado	c/semana	0,10	0,25	150%
COL	Unidad	c/semana	0,13	0,25	92%
COLIFLOR	Unidad	c/semana	0,13	0,25	92%
CULANTRO	atado	c/semana	0,10	0,25	150%
LECHUGA	Unidad	c/semana	0,13	0,20	54%
NABO	atado	c/semana	0,13	0,25	92%
PEREJIL	atado	c/semana	0,10	0,25	150%
RÁBANO	atado	c/semana	0,05	0,25	400%
REMOLACHA	atado	c/semana	0,10	0,25	150%
ZANAHORIA	atado	c/semana	0,10	0,25	150%
ZUQUINI	Unidad	c/semana	0,10	0,25	150%
SAMBO	Unidad	c/semana	0,10	0,25	150%
TOMATE RIÑÓN	cajas	c/semana	3,00	5,00	67%
LEGUMINOSAS					
ARVEJA	libra	c/mes	0,46	0,80	74%
AVENA	quintal	c/mes	21,33	20,00	-6%
POROTO	quintal	c/mes	0,12	0,25	108%
CEBADA	quintal	c/mes	22,14	20,00	-10%
FRÉJOL	libra	c/mes	0,12	0,40	233%
HABA	quintal	c/mes	46,00	80,00	74%
FRUTAS					
AGUACATE	Unidad	c/semana	0,12	0,35	192%
BABACO	Unidad	c/semana	0,20	0,50	150%
CIRUELO	Unidad	enero-mayo	0,05	0,15	200%
DURAZNO	Unidad	enero-mayo	0,05	0,10	100%
FRUTILLA	libra	c/semana	0,50	1,00	100%
GRANADILLA	Unidad	junio-dicbre	0,08	0,15	88%
MORA	libra	c/semana	0,59	1,00	69%
PEPINO	Unidad	c/semana	0,18	0,25	39%
PERA	Unidad	enero-mayo	0,05	0,15	200%
TOMATE DE ÁRBOL	Unidad	c/semana	0,02	0,10	400%

PRODUCTOS OFERTADOS AL MERCADO Y SUS TERMINOS DE INTERCAMBIO

Producto	Unidad de venta	Temporalidad	Costo Producción	Precio venta	Margen de Utilidad
CEREALES					
CHOCLOS	Unidad	c/mes	0,08	0,25	213%
MAÍZ	quintal	c/mes	48,00	20,00	-58%
GRANO SECO	quintal	junio-dicbre	35,00	50,00	43%
TRIGO	quintal	c/mes	21,00	20,00	-5%
TUBERCULOS					
MELLOCO	libra	c/semana	0,08	0,20	150%
PAPA bolona	quintal	c/mes	10,91	15,00	37%
PAPA chaucha	quintal	c/mes	4,97	12,00	141%
MEDICINALES					
FRESCOS VARIOS	atado	c/semana	0,17	0,25	47%
MANZANILLA	atado	c/semana	0,17	0,25	47%

FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Autor

En general, los productos agrícolas limpios son de gran preferencia en los mercados locales, y la relación precio/costo es positivo y atractivo para los productores, excepto algunos cereales y leguminosas como el maíz, trigo, cebada y avena, cuyas producciones son de secano.

Los productores utilizan como vías de distribución de sus productos algunos canales de comercialización, y expenden de preferencia en algunas ferias locales, pequeñas tiendas y en ciertos supermercados. En muchos casos, su costo sigue siendo relativamente mayor que los productos convencionales, por lo que son consumidos por un porcentaje limitado de la población.

Los precios y la distribución de estos productos se rigen por la ley de la oferta y la demanda de los propios consumidores, en franca desventaja para los productores, afectados también por los intermediarios, quienes se llevan la mayor parte de las ganancias.

El mercado es un sistema de actividades de negocios diseñado para planear los productos, fijar precios, promocionar y distribuir productos que satisfacen necesidades en mercados específicos. En este contexto, para asegurar un intercambio comercial competitivo tanto en calidad de productos orgánicos cuanto en precios, es necesario definir estrategias de mercado, investigar las preferencias de los consumidores, presentar alimentos de calidad y certificados por organismos autorizados.

En este enfoque, las actividades deben orientarse hacia el consumidor para satisfacer de modo efectivo sus exigencias, pues el proceso de generación de un producto no termina hasta que las necesidades del cliente se satisfagan por completo, lo que ocurre después de realizada la venta.

En cuanto al sistema de precios, según la encuesta realizada a los productores agroecológicos de la provincia del Azuay, la producción muchas de las veces se vende a nivel de finca a un promedio inferior que oscila entre el 30% y 50% del precio del mercado.

El sistema de comercialización a nivel local está compuesto por: productores, transportistas, mayoristas, supermercados, minoristas y consumidor final. La venta en finca se realiza cuando los mayoristas o intermediarios se dirigen a las fincas a comprar los productos; el transporte del producto corre por su cuenta y los términos de pago son al contado. Cuando el productor contrata o cuenta con transporte propio, traslada el producto al mercado mayorista, donde obtiene un mejor precio; los términos de pago son al contado. Otra opción se presenta

cuando las cadenas de supermercados otorgan cupos a los productores; cuentan con sus propios medios de transporte, los cuales se dirigen a las fincas para abastecerse del producto que se comercializa. Se obtiene el mejor precio del mercado, pero los términos de pago son a crédito, por lo general a 30 días.

Finalmente, el consumidor tiene acceso a los productos en los lugares calificados como minoristas: mercados municipales, supermercados y tiendas.

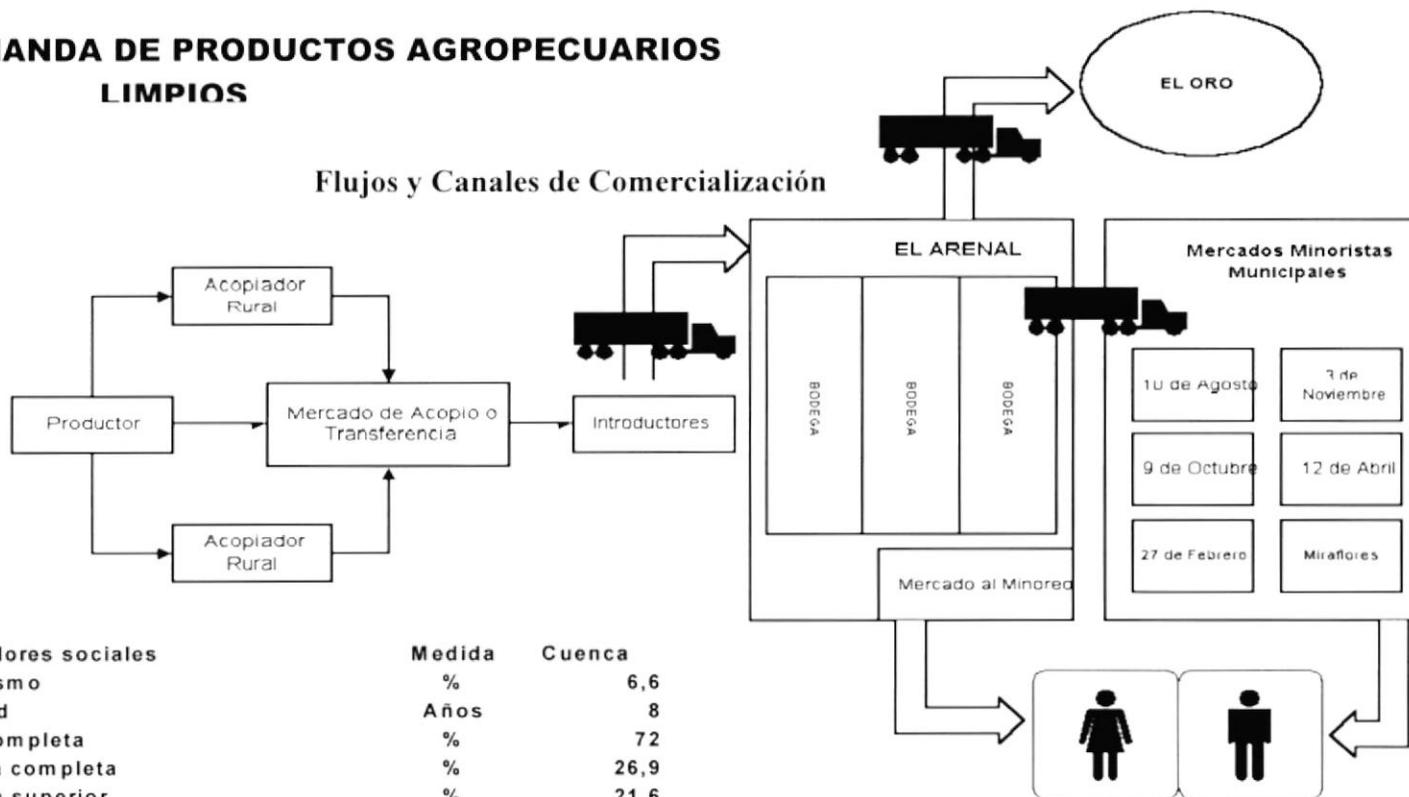
Los principales factores que determinan la demanda de alimentos, entre ellos de frutas y hortalizas, así como su composición, son: el crecimiento del ingreso y de la población, el proceso de urbanización, los cambios económicos y sociales, y el proceso de globalización, entre otros. El comportamiento desfavorable de la economía en los últimos años, produjo una caída en el ritmo de crecimiento de los indicadores asociados con el ingreso de la población como son el Producto Interno Bruto Total y per cápita. Pese a esta coyuntura, se espera que en las próximas dos décadas se produzca una mayor demanda de alimentos, acompañado de cambios en su composición.

Vale la pena anotar que se espera que la composición del consumo de alimentos y su variación frente a incrementos en el ingreso otorgue mayor importancia al consumo de alimentos básicos, como cereales y tubérculos, y a la sustitución dentro de este grupo de productos de bajo valor por productos de mayor valor nutritivo. Por otra parte, un incremento en el ingreso tiende a aumentar el gasto en fuentes de nutrientes más costosas como carnes, frutas y vegetales, y a disminuir el de cereales y tubérculos, convirtiéndose en mercados muy sensibles a este tipo de cambios.



ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS LIMPIOS

Flujos y Canales de Comercialización



Datos/ Indicadores sociales

Datos/ Indicadores sociales	Medida	Cuenca
Analfabetismo	%	6,6
Escolaridad	Años	8
Primaria completa	%	72
Secundaria completa	%	26,9
Instrucción superior	%	21,6
Población en edad de trabajar (PET)	Número	310.358
Población económicamente activa (PEA)	Número	164.366
Población (habitantes)	Número	417.632
Viviendas	Número	99.949
Hogares	Número	101.303
Pobreza por NBI	%	42,4
Incidencia de la pobreza	%	54,4
Incidencia de la extrema pobreza	%	19

La Demanda de leguminosas en la ciudad de Cuenca

De acuerdo a estadísticas recopiladas, en la ciudad de Cuenca el 53% de la población consume leguminosas a diario; el 42% consume leguminosas cada 2 días. Esto significa que el consumo de leguminosas en general en la ciudad de Cuenca es de 4.23 libras semanales.

Las leguminosas que más se consumen semanalmente por habitante son: el fréjol seco bolón con 0.65 libras, la arveja tierna con 0.34 libras, y la arveja seca con 0.34 libras. Por otra parte, el fréjol seco tiene un porcentaje de consumo del 31%, agrupando las diversas variedades de fréjol seco, en especial el fréjol seco amarillo y rojo. Situación similar sucede con el fréjol tierno.

Leguminosas de mayor consumo en los hogares.- El consumo promedio de leguminosas en los restaurantes cuencanos a la semana es de 52.66 libras. Siendo el fréjol tierno con 7.42 libras el de mayor consumo; el fréjol seco ocupa el segundo lugar con 7.10 libras por restaurante. El 9% de los hogares cuencanos incrementó el consumo de leguminosas con respecto al año anterior, debido al incremento de miembros de familia. El 46% de los restaurantes cuencanos compran leguminosas diariamente.

Lugares de abastecimiento de leguminosas.- En la ciudad de Cuenca, la mayoría de restaurantes adquieren sus productos en las ferias libres. Por su parte, el 40% de los consumidores lo hace en los mercados. Las razones por las cuales la gente incluye en su alimentación las leguminosas se deben a que son productos con un alto contenido proteínico. El consumo de hortalizas y leguminosas en los mercados nacionales está consolidado, es decir existe un gran mercado de estos productos. Las leguminosas se consumen tanto frescas como secas, ya que las primeras se usan en ensaladas y las segundas sirven para menestras.

El presupuesto asignado para leguminosas se distribuye de la siguiente manera: el 34.5% de los hogares cuencanos gastan entre 5 y 10 dólares a la semana en el consumo de leguminosas. El 50% de los restaurantes gastan entre 10 y 20 dólares en leguminosas. Los restaurantes consideran a las leguminosas orgánicas como más sanas, el 11% como productos sin insumos químicos. Por otro lado, el 43% no compraría leguminosas orgánicas. En los mercados de la ciudad de Cuenca: Municipal, "El Arenal" y "9 de Octubre", adquieren sus productos de intermediarios o comerciantes mayoristas. Los principales productos de que se abastecen en estos mercados, en promedio, son: arveja tierna con 173 libras a la semana, haba tierna con 138 libras y fréjol seco con 133 libras. Además de observar que el producto se presente limpio o

sucio, los vendedores prefieren que las leguminosas se vendan en sacos.

Cuadro N° 19
CIUDAD DE CUENCA
CONSUMO Y DEMANDA POTENCIAL DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

Producto	Consumo mensual promedio (kg)	Consumo anual promedio (kg)	Demanda potencial (tonelada métrica)
Trigo	0,03	0,41	28,33
Maiz	4,31	51,76	3 560,82
Fréjol	0,13	1,61	111,00
Arveja	1,64	19,62	1 349,84
Lenteja	0,58	6,96	478,69
Cebada	0,24	2,91	200,38
Quinoa	0,03	0,35	24,01
Papa	5,90	70,77	4 869,23
Ajo	1,10	13,24	911,06
Cebolla	2,70	32,36	2 226,10
Tomate riñón	2,53	30,40	2 091,31
Remolacha	0,62	7,40	508,95
Zanahoria	1,42	17,06	1 173,85
Coliflor	0,19	2,23	153,19
Brócoli	0,23	2,74	188,82
Rábano	0,13	1,54	106,00
Pepino	0,76	9,17	630,86
Culantro	0,14	1,73	118,76
Perejil	0,02	0,25	17,19
Tomate árbol	4,86	58,34	4 013,99
Granadilla	0,17	2,03	139,44
Durazno	0,45	5,44	373,98
Manzana	2,03	24,41	1 679,12
Reina Claudia	0,67	7,99	549,55
Melón	0,52	6,24	429,31
Frutilla	0,05	0,63	43,55
Pera	0,49	5,88	404,77

Fuente: Encuesta a consumidores
Elaboración: Autor

El mercado de Cuenca es principalmente de productos frescos, en donde las leguminosas de mayor consumo tanto fresca como seca es el fréjol. Es necesario, al momento de distribuir las leguminosas, tener en cuenta que los sitios a los que acuden las personas son principalmente los mercados y ferias libres.

Las edades de hombres y mujeres entrevistadas se concentran fundamentalmente en el rango de 31 a 60 años, que en términos porcentuales representan el 74% y 68% respectivamente.

Las edades de hombres y mujeres entrevistadas se concentran fundamentalmente en el rango de 31 a 60 años, que en términos porcentuales representan el 74% y 68% respectivamente.

Gráfico N° 7
ESTRUCTURA DE EDADES DE LOS CONSUMIDORES

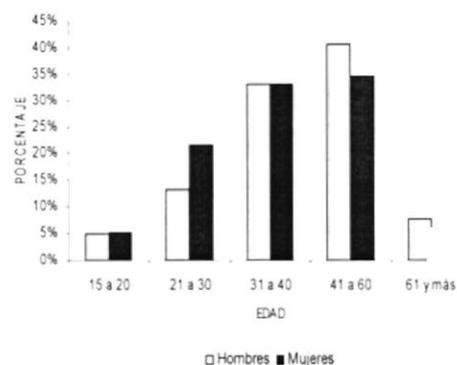
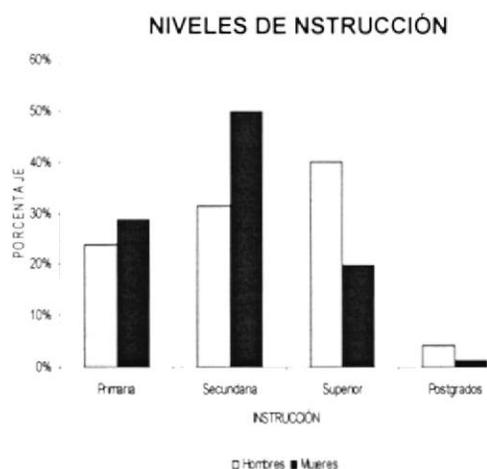


Gráfico N° 8

Cuadro N° 20
Ocupación por sexo

Ocupación	Sexo	
	Hombres	Mujeres
Funcionarios superiores	1%	1%
Profesionales	42%	20%
Pequeños comerciantes	18%	12%
Artisanos y agricultores	2%	3%
Conductores	9%	9%
Obreros	11%	0%
Rentistas	2%	1%
Desempleados	1%	1%
Quehaceres domésticos	4%	47%
Estudiantes	4%	3%
Pensionistas	4%	0%
Impedidos de trabajar	0%	0%
Otros	1%	1%
Total	100%	100%

Fuente: Encuesta a consumidores
Elaboración: Autor

Las personas entrevistadas son en su mayoría amas de casa dedicadas a los quehaceres domésticos, representando el 47% de la población femenina encuestada, la cual también presenta un 20% de mujeres profesionales y un 12% de microempresarias. En el caso de la población masculina encuestada, la composición porcentual varía; en el caso de profesionales su porcentaje asciende al 42%, en tanto que un 18% del total corresponde a microempresarios; es destacable también el número significativo de obreros que en términos porcentuales representan el 11%.

Las personas entrevistadas forman parte de familias compuestas principalmente de uno a cinco miembros; sin embargo existe un 13,21% de familias compuestas de seis

Cuadro N° 21
Número de miembros para los que compra alimentos

Número de miembros	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
De 1 a 5	1.885	86,47%	86,47%
De 6 a 11	288	13,21%	99,68%
De 12 a 20	5	0,23%	99,91%
De 21 a 50	2	0,09%	100,00%
Total	2.180	100%	

a once miembros. Fuente: Encuesta a consumidores

Elaboración: Autor

El ingreso mensual promedio de las familias en estudio es de 414.24 dólares, con un ingreso mínimo de 50 y un máximo de 3.520.

El 46% de las personas entrevistadas están en un rango de ingresos mensuales que va de 201 a 400 dólares; porcentaje notable también es el 32% que representa a familias con rangos de ingresos que van de 401 a 800 dólares.

Del total de personas entrevistadas se determinó que su gasto mensual familiar promedio es de 208.73 dólares, con una dispersión que va desde gastos mensuales de 10 dólares hasta 1000 dólares. Para efectos de análisis, los datos sobre gastos mensuales se agruparon por rangos y se determinó que el 85% de las personas entrevistadas tienen gastos mensuales que van desde los 10 hasta los 300 dólares.

Cuadro N° 22
Rangos de ingreso mensual familiar

Rangos (dólares-mes)	Porcentaje	Porcentaje acumulado
50 a 200	18%	18%
201 a 400	46%	64%
401 a 800	32%	95%
801 a 1200	4%	100%
1201 a 4000	0%	100%
Total	100%	

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaboración: Autor

Cuadro N° 23
Rangos de gasto mensual familiar

Rangos (dólares-mes)	Porcentaje	Porcentaje acumulado
10 a 100	36%	36%
101 a 200	29%	65%
201 a 300	20%	85%
301 a 400	9%	94%
401 a 600	6%	100%
Total	100%	

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaboración: Autor

Cuadro N° 24
Rango de gastos familiares en alimentos (dólares-mes)

Rangos (dólares-mes)	Porcentaje	Porcentaje acumulado
20 a 100	24,1%	24,1%
101 a 200	52,4%	76,5%
201 a 400	23,0%	99,5%
401 a 700	0,5%	100,0%
Total	100,0%	

Las familias que formaron parte de este estudio, gastan mensualmente un promedio de 174.08 dólares en alimentos. Además, este gasto presenta una dispersión que va desde los 20 a los 700 dólares.

Para la población consumidora, el precio es el aspecto fundamental a la hora de comprar productos agropecuarios, en tanto que la calidad y limpieza apenas se los toma en cuenta. Se trata de bienes muy elásticos, cuya demanda está en función de los precios, pues mientras estos crecen son desplazados por otros productos similares, por ejemplo el brócoli tiene como sustituto la coliflor.

Cuadro N° 25
Aspectos considerados para la compra de Productos agropecuarios según sexo

Aspectos	Sexo	
	Hombres	Mujeres
Precio	90%	88%
Calidad	8%	7%
Limpieza	2%	4%
Procedencia	0%	1%
Tamaño	0%	0%
Presentación	0%	0%
Peso justo	0%	0%

Fuente: Encuesta a consumidores
Elaboración: Autor

Los consumidores

En términos generales se nota que más de la mitad de la población encuestada no tiene conocimiento acerca de la producción orgánica, siendo más evidente en las mujeres que en los hombres.

Sin embargo y pese al desconocimiento de lo que son los productos orgánicos, un gran porcentaje de la población entrevistada da una respuesta positiva a la compra de productos agroecológicos, especialmente la población femenina, respuesta que tiene coherencia por ser básicamente las mujeres quienes realizan las compras.

Cuadro N° 26
Conocimiento de los productos orgánicos según sexo

Respuesta	Sexo		Total
	Hombres	Mujeres	
Sí	53%	42%	44%
No	47%	58%	56%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta a consumidores
Elaboración: Autor

Cuadro N° 27
Respuesta de compra de productos orgánicos según sexo

Respuesta	Sexo		Total
	Hombres	Mujeres	
Sí	50,3%	73,9%	69,2%
No	49,7%	26,1%	30,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Encuesta a consumidores
Elaboración: Autor

Cuadro N° 28
Lugar de compra de productos agroecológicos

Lugar	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Mercado	49,7%	49,7%
Feria	32,3%	82,0%
Supermercado	8,7%	90,7%
Comisariato	5,2%	95,9%
Tienda	4,0%	99,8%
Abacería	0,2%	100,0%
Total	100,0%	

Fuente: Encuesta a consumidores

Cuadro N° 29
Frecuencia de compra de productos agroecológicos

Frecuencia	Pocentaje
Diaria	3%
Semanal	66%
Mensual	31%
Total	100%

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaboración: Autor

La compra de este tipo de productos la realizan principalmente en tiendas y supermercados, sin embargo, un alto porcentaje de la población entrevistada realiza sus compras en las ferias.

Tomando en cuenta el comportamiento del consumidor a la hora de comprar sus productos, éste responde a su estilo de vida, el cual está determinado por su jornada laboral de ocho horas, situación que determina que la compra se la realice con una frecuencia semanal principalmente.

Cuadro N° 30
Intención de compra de productos agro ecológicos

Respuesta	Sexo		Total
	Hombres	Mujeres	
Sí	93%	96%	95%
No	7%	4%	5%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaboración: Autor

El análisis del consumidor da cuenta de un alto grado de interés por el consumo de productos agro ecológicos, que en el estudio representa el 95% de la población encuestada; porcentaje en el cual pesa apenas con un 3% más la mayor intención por parte de las mujeres.

Cuadro N° 31

Variación de precios de productos agro ecológicos según tipo y unidad de venta

PRODUCTOS	UNIDAD	PRECIO				
		MÍNIMO		PROMEDIO	MÁXIMO	
		Valor	Variación %		Variación %	Valor
Aguacate	Kilogramo	0.7	-4.8%	0.735	4.8%	0.77
Aji	Unidad	0.15	-50.0%	0.3	66.7%	0.5
Apio	Atado	0.2	-28.6%	0.28	78.6%	0.5
Haba	Libra	0.4	-45.2%	0.73	68.5%	1.23
Capulí	Galón	1	-13.0%	1.15	0.0%	1.15
Espinaca	Atado	0.25	-41.2%	0.425	100.0%	0.85
Meloco	Galón	1	-3.8%	1.04	92.3%	2
Papaya	Unidad	0.5	-46.8%	0.94	112.8%	2
Variación de precios ±		47.3%				

FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Autor

La comercialización de carnes

Entre los hábitos alimenticios de los habitantes de la provincia del Azuay, se encuentra el consumo de carnes de diferentes tipos, cuyo abastecimiento se lo realiza a través de ferias, mercados locales y supermercados; los precios de los mismos no presentan gran variación. La demanda de cárnicos de Azuay se ve solventada por la oferta tanto local como provincial, sobre todo proveniente del oriente ecuatoriano.

Cuadro N° 32
Variación de precios de la carne de res según tipo y unidad de venta

CARNE DE RES	UNIDAD	PRECIO				
		MÍNIMO		PROMEDIO	MÁXIMO	
		Valor	Variación %		Valor	Variación %
Aguja	Libra			2		
Costillas	Libra	1	55.6%	1.8	2.4	133.3%
Con Hueso	Libra	0.9	78.9%	1.14	1.5	131.6%
Falda	Libra	1.91	97.9%	1.95	2	102.6%
Hígado	Libra	1	68.5%	1.46	2.4	164.4%
Hueso	Libra	0.4	37.4%	1.07	1.6	149.5%
Lomo	Libra	1.3	93.5%	1.39	1.5	107.9%
Molida	Libra	0.6	52.2%	1.15	2	173.9%
Panza	Libra			2		
Pecho	Libra			1.56		
Pulpa	Libra	1	71.4%	1.4	2.25	160.7%
Pura	Libra	1	69.0%	1.45	2.5	172.4%
Variación ±			69.4%			144.0%

FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Autor

La gran demanda local de cárnicos y sus subproductos, es satisfecha durante todo el año, sobre todo a través de los supermercados, debido a que estos centros comerciales son abastecidos por unidades productoras localizadas en diferentes zonas del país, e incluso de los países vecinos. Determinadas marcas de producción de cárnicos tienen incluso sus propias fábricas de producción y comercialización.

Cuadro N° 33
Variación de precios de la carne de chancho según tipo y unidad de venta

CARNE DE CHANCHO	UNIDAD	PRECIO				
		MÍNIMO		PROMEDIO	MÁXIMO	
		Valor	Variación %		Valor	Variación %
AHUMADO	Libra			2.5		
BRAZO	Libra			2.6		
COSTILLA	Libra			1.0		
CHULETA	Libra	1.6	60.7%	2.6	4.5	170.7%

CON HUESO	Kilogramo			3.1		
COSTILLA	Libra	1	43.5%	2.3	3.6	156.5%
CUERO	Libra	1.2	57.4%	2.1	3.6	172.2%
FRESCA	Libra			2.0		
FRITADA	Libra			2.0		
LOMO	Libra	0.8	41.4%	1.9	3.8	196.8%
MORTADELA	Libra	1.1	66.7%	1.7	2.2	133.3%
PIERNA	Libra	0.6	37.5%	1.6	2.7	168.8%
PURA	Libra	0.75	41.4%	1.8	3.0	165.7%
Variación ±			49.8%			166.3%

FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Autor

De acuerdo a las estadísticas recolectadas, la venta de la carne pura es la que presenta la mayor variación de precios, pues fluctúa entre el 69% como precio mínimo y el 170% como precio máximo.

Cuadro N° 34

Variación de precios de la carne de pollo según tipo y unidad de venta

CARNE DE POLLO	UNIDAD	PRECIO				
		MÍNIMO		PROMEDIO	MÁXIMO	
		Valor	Variación %		Valor	Variación %
Pollo	Libra	0.80	83.1%	0.96	1.00	103.8%
Blanca	Libra			0.90		
Criollo	Libra	1.00	84.7%	1.18	1.50	127.1%
Extranjero	Libra	1.10	60.4%	1.82	2.60	142.9%
Fileteado	Libra	1.00	90.9%	1.10	1.70	154.5%
Incubadora	Libra			0.90		
Menudencias	Libra	1.00	90.9%	1.10	1.20	109.1%
Pechuga	Libra	0.90	75.3%	1.20	1.60	133.9%
Piernas	Libra	1.00	77.5%	1.29	1.80	139.5%
Presas	Libra	0.90	79.1%	1.14	1.90	166.9%
Runa	Libra	1.10	90.2%	1.22	1.40	114.8%
Variación ±			81.3%			132.5%

FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Autor

Un dato importante que se desprende del análisis de mercado se refiere al consumo de carne de pollo, que en los últimos años se ha incrementado en más de un 100%, mientras que el consumo de carne de res no ha sufrido el incremento que se esperaba. Muchas razones pueden explicar este fenómeno, como por ejemplo el cambio de hábitos de consumo con respecto a la carne de pollo, o a la preocupación de los consumidores de que en lugar de carne de res les entreguen carne de caballo, cuya comercialización está ya permitida. Sea cual fuere la causa, el consumo de carne de pollo se ha incrementado en un ritmo inesperado.

Cuadro N° 35

Variación de precios de la carne de pollo según tipo y unidad de venta

CARNE DE BORREGO	UNIDAD	PRECIO				
		MÍNIMO		PROMEDIO	MÁXIMO	
		Valor	Variación %		Valor	Variación %
Con Hueso	Libra			1.70		
Costilla	Libra	1.00	75.2%	1.33	1.50	112.8%
Lomo	Libra			1.00		
Pierna	Libra	1.00	85.7%	1.17	1.50	128.6%
Pura	Libra	1.00		1.15	1.60	139.1%
Variación ±			80.5%			126.8%

FUENTE: Encuesta de Caracterización de Productores

ELABORACIÓN: Autor

La comercialización de la leche

La mayor parte de la leche que venden las familias campesinas, lo hacen a intermediarios, quienes la canalizan a las industrias de leche y queso. Las familias campesinas que venden leche directamente a consumidores urbanos, lo realizan en pequeñas cantidades. El intermediario (lechero) que recoge la leche de los productores, es generalmente un agente acopiador, un transportista con vehículo propio. A veces, entrega el producto a través de otro agente, a una planta industrial de leche o quesería. Estos lecheros trabajan como comisionistas. Tienen rutas específicas diarias. Las familias campesinas llevan la leche a un punto definido, en un horario fijo. En algunas áreas trabajan varios lecheros, en otras, pasa únicamente un lechero, sin competencia. Es raro encontrar acopiadores de leche que trabajen como empleados directos de una planta.

Descripción de empresas lecheras importantes para la zona del Proyecto

PROLACEM es una empresa de economía mixta, localizada en la ciudad de Cuenca, Provincia del Azuay, acopia leche de las provincias de Cañar y Azuay; tiene una capacidad instalada para procesar aproximadamente 40.000 litros de leche diariamente. Actualmente está operando con alrededor de 26.000 litros por día, de los cuales 10.000 litros provienen de Cañar. El 99% se destina a la producción de leche pasteurizada y el 1% es transformado a productos derivados (quesos, crema, yogur y manjar). La mayor parte de la producción de PROCALEM es distribuida en la ciudad de Cuenca.

Los precios que los lecheros pagan a los productores no difieren mucho; sin embargo, el precio es una razón importante para cambiar de lechero. Los productores evalúan al comprador según el precio que paga, su puntualidad con respecto al acopio y al pago

(cada quince días), así como al hecho de que no reclama por las variaciones en la calidad del producto. Con frecuencia, se encuentran familias campesinas que desde hace años entregan la leche al mismo lechero. Las plantas industriales de leche, y como intermediario también el lechero, examinan la calidad del producto; para ello, consideran tres aspectos: contenido de agua, grado de acidez y densidad. Si la leche no tiene la calidad requerida, se la rechaza o se paga un precio inferior.

La demanda de las empresas lecheras no está cubierta completamente por la oferta de Cuenca, y se ven obligadas a comprar leche adicional en otros cantones vecinos. Al mismo tiempo, las empresas están incrementando su capacidad de procesamiento, ante una crecida demanda en los mercados de distribución y destino.

Queserías

Las diez principales queserías de la zona procesan alrededor de 15.000 litros de leche por día. Por lo general se trata de pequeñas industrias con una capacidad de procesamiento de 400 a 2.000 litros / día. Únicamente una de ellas tiene capacidad de industrialización de 5.000 litros por día.

CONCLUSION

Pasos a seguir para la muestra, inspección y toma de acciones regulatorias y comerciales sobre la comercialización de la Producción de los proyectos apoyados por PROLOCAL en la Parroquia Shaglli.:

Paso 1- Determinar si la Producción puede ser sometida a un proceso, con tratamiento en frío

Paso 2-Determinar el status de entrada y cualquier otra consideración especial para la entrada del producto al centro de acopio.

Paso 2a-Determinar si el producto es el requerido por los compradores.

Paso 2b-Determinar si el producto está aprobado bajo las condiciones de Producción requeridas.

Paso 2 c-Decidir si se rehúsa la entrada del producto o se acepta la entrada del mismo.

Paso 2d-Determinar las acciones apropiadas.

Paso 3-Chequear los permisos correspondientes (los permisos orales pueden ser dados y aprobados si se tratase de embarques no comerciales;



Paso 4-Verificar el embarque y determinar su condición

Paso 5-Seleccionar una muestra

Paso 6-Inspeccionar la muestra

Paso 7-Tomar las acciones regulatorias basadas en los resultados obtenidos de la inspección.

Paso 8-Documentar la acción tomada

Estimación de la superficie que podría sembrarse en la provincia del Azuay, y especialmente en la Cuenca del Río Jubones, para satisfacer la demanda local y regional, bajo condiciones normales.

Una vez concluido la investigación del mercado local y regional se puede concluir que en el momento existen las condiciones necesarias para comercializar los productos limpios tales como hortalizas, frutas, cultivos ciclo corto, carnicos, lácteos y derivados lácteos provenientes de los proyectos apoyados por PROLOCAL.

En primer lugar, se debe contar con la infraestructura básica para producir un mayor volumen de productos al año y lograr una óptima calidad que permita competir con las provenientes de otros sectores del Azuay.

En segundo lugar, el mercado de la Casta resulta ser muy atractivo, pero se tiene que determinar primero los canales de comercialización que determinen volúmenes que permitan asumir costos de operación y mercadeo.

En tercer lugar, y quizás se constituya en futuro un impedimento para colocar el producto a nivel regional sería el hecho de no contar con una certificación orgánica que avale la calidad del producto, por lo que es necesario trabajar en ello.

Por todos los motivos expuestos anteriormente, se recomienda que los productores aúnen esfuerzos para mejorar la calidad de sus productos y empezar a comercializar el producto en el mercado local, el cual posee una alta demanda insatisfecha.

RECOMENDACION

Profundizar en la investigación determinando la oferta de los productos de la zona como resultado de la caracterización de los productores de la Parroquia Santa Isabel.

Establecer estrategias tendientes a proveer primeramente a los mercados cantonales y luego proyectarse a los regionales.

Proceder a establecer los lineamientos necesarios para enmarcar el producto dentro de



un proceso de certificación de producto limpio lo que le permita acceder a mercados mas selectos sin restricciones ni castigos.

Determinar una organización de base o de segundo grado que asuma la ejecución de la propuesta y que gestione el cofinanciamiento de la propuesta.



6 VIABILIDAD TÉCNICA

6.1 BENEFICIARIOS DEL PROYECTO.-

La presente propuesta se encuentra en construcción y establece beneficiar a las familias que integran las propuestas productivas impulsadas por PROLOCAL, durante su intervención en la parroquia shaglli, del cantón Santa Isabel, Organizaciones de base y gobiernos locales que en calidad de entidades ejecutoras han ejecutado proyectos productivos entre los que se consideran la crianza de animales menores, cultivos de ciclo corto y hortalizas aglomerando aproximadamente 259 familias que se considerarían como beneficiarios directos y la población de cada uno de las comunidades, se constituirían en beneficiarios indirectos al convertirse en consumidores de productos limpios.

6.2 ENTIDAD EJECUTORA.-

Por ser una propuesta regional, se establece la necesidad de contar con el auspicio y representación de una institución u organismo de amplitud intercomunicaría como es el caso de la **UNION DE ORGNIZACIONES CAMPESINAS DE SHAGLLI UNOCSHA** representada por el Sr. Jaime Maxi, presidente a la organización de segundo grado de carácter parroquial conformada por los diferentes productora/es que se constituiría para e se fin como iniciativa de empresa privada.

6.3 ASISTENCIA TECNICA ORGANIZATIVA

6.3.1 Organización y capacitación de productores

Este eje se estructura en tres líneas de acción que permitirán, con su desarrollo eslabonado, revertir la dirección tradicional de producir y luego comercializar, sin dar respuestas a las preguntas básicas: para quién y cuándo producir. Se propone, por lo tanto, la adopción de procesos simples pero eficaces de planeación de la producción, fundamentada en mensajes, comportamiento y requerimientos de los mercados, para cuya ejecución es necesario disponer de recursos de producción, tecnologías e infraestructura para la producción y manejo poscosecha.

El propósito es mejorar el nivel de ingresos y la capacidad de negociación de los pequeños productores vinculados a la Asociación de Organizaciones de Productores



Agro ecológicos del Austro, frente a los procesos de comercialización y de mercado, mediante el reordenamiento de los sistemas de producción, manejo poscosecha y comercialización de hortalizas, productos pecuarios y sus derivados.

El enfoque de la organización de la producción se sustenta en establecer mecanismos de planeación de la producción, que partan de los requerimientos de los mercados objetivos identificados en cuanto a tiempos, cantidades y calidades; ello exige impulsar las principales líneas de acción:

- I. Planeación de sistemas de producción-comercialización.
- II. Rehabilitación, adecuación e instalación de infraestructura productiva y de manejo poscosecha, en las unidades de producción.
- III. Introducción y adopción de innovaciones tecnológicas.
- IV. Servicios de Apoyo.

6.3.2 Acopio, acondicionamiento y comercialización

Se orienta a establecer mecanismos de adecuación técnica y comercial de los productos, para su oportuna y eficiente canalización hacia los mercados objetivos, producidos de acuerdo a las características establecidas, y operativizados a través de las siguientes líneas de acción:

- a. Planeación del acopio.
- b. Manejo poscosecha.
- c. Acciones de integración vertical, generando cadenas de valor.

- a. **Planeación del acopio.**- Si bien esta línea está incluida en las otras dos, esta función debe planificarse tomando en cuenta que no solamente se trata de reunir o juntar la producción en un espacio físico determinado, pues también es necesario acondicionarla a través de otras funciones como: lavado, limpieza, clasificación, etc., y otras como el empaque o almacenamiento temporal.

Esta línea se eslabona con la estrategia de realizar de manera inicial ejercicios de acopio y comercialización. En cada uno de los cantones debería realizarse de acuerdo a las condiciones de producción y sobre todo a las decisiones de los socios.

- b. **Manejo poscosecha.**- En consecuencia con la línea anterior, esta se orienta a la identificación de materiales, equipos y artículos complementarios



necesarios para el acopio y el acondicionamiento general de los productos, tanto para centros de acopio como a nivel de unidades de producción.

Como se menciona, a fin de obtener información y experiencia, se considera pertinente, en una primera etapa, la ejecución de ejercicios de acopio y comercialización en cada organización, y una segunda fase podría estructurarse con la conformación de una empresa de comercialización centralizada con subsidiarias en cada provincia o una red de empresas.

- c. Acciones de integración vertical.-** Se trata de la introducción gradual de procesos que eslabonen la producción primaria, el acondicionamiento, procesamiento, transformación y mercadeo de productos con alto valor agregado, con la secuencia propuesta en el esquema siguiente, que sugiere acciones continuas, secuenciales, coordinadas y complementarias, que:

6.3.3 Rehabilitación, adecuación e instalación de infraestructura productiva y de manejo poscosecha en las unidades de producción.

Con mucha frecuencia, los bajos niveles de rendimiento y productividad obedecen a carencias de facilidades e infraestructura a las que en la mayoría de los casos no se las detecta o no se les asigna importancia. En efecto, las pérdidas de agua en el riego, por malas condiciones de las conducciones u otros factores, inciden en los niveles de rendimiento y productividad; así como las pérdidas poscosecha por mal manejo o falta de instalaciones simples, reducen cualitativa y cuantitativamente la producción, lo que en su conjunto significan pérdidas económicas.

Se propone, entonces, el establecimiento de acciones que apoyen a los productores en la readecuación y equipamiento para la producción y manejo poscosecha.

6.3.4 Introducción y adopción de innovaciones tecnológicas

Se orienta a identificar tecnologías menos riesgosas, menos exigentes en insumos, energía y capital; que utilicen más mano de obra; que reemplacen, en la medida de lo posible, al capital por el trabajo; que sean de bajo costo, de fácil aplicación y menos dependientes de insumos externos; que enfatizan en la mejora de la semilla y material vegetativo. Entre este tipo de tecnologías o prácticas surgen:

- La diversificación e integración de rubros agrícolas, pecuarios y agroforestales, que posibiliten la generación de ingresos y autoabastecimiento durante todo el año.



- Medidas elementales de recuperación y conservación de la fertilidad de los suelos; utilizarlos de acuerdo a su vocación o capacidad de uso; cultivar en curvas de nivel y terrazas cuando los suelos se ubican en pendientes; reemplazar el laboreo excesivo con prácticas de labranza mínima; recolectar estiércoles e incorporarlos al suelo junto con rastrojos y abonos verdes; mantener el suelo con cobertura viva o muerta durante todo el año.
- Mejorar la porosidad de los suelos, reducir el escurrimiento para retener el agua de las lluvias, estimular la vida microbiana y aplicar biotécnicas como la lombricultura para la producción de humus, rotación de cultivos con leguminosas previamente inoculadas y con especies de diferentes sistemas radiculares, para el aprovechamiento vertical de la fertilidad del suelo.
- Mejorar el uso y manejo del agua. A pesar de que este recurso es uno de los más escasos, con frecuencia se lo desperdicia mediante la aplicación de métodos inadecuados; el riego es un importante factor de producción que, para que rinda en todo su potencial, debe vincularse con otras tecnologías como: semillas mejoradas, densidades de siembra, controles de malezas y fitosanitarios, fertilización, etc.

6.3.5 Servicios de apoyo.

Se orienta a ofrecer a los productores servicios de apoyo a sus actividades productivas y comerciales, en busca de mejorar su eficiencia y niveles de rentabilidad. Este eje se estructura con las siguientes líneas:

a. Abastecimiento de insumos, semillas, pequeños equipos, herramientas y materiales de construcción de invernaderos.- Se trata de alcanzar economías de escala mediante la compra conjunta de los rubros mencionados y su posterior distribución a través de mecanismos que posibiliten el acceso a estos servicios a todos los miembros de la Asociación.

b. Capacitación y asistencia técnica integrales.- Se trata de que estas importantes acciones se diseñen desde la demanda de los beneficiarios; que en los dos casos aborden temas específicos mediante la identificación de problemas y las alternativas existentes para solucionarlos mediante métodos equilibrados de conocimientos teóricos y actividades prácticas. Con este propósito, es recomendable realizar convenios con entidades u operadoras especializadas, con universidades, colegios técnicos, etc.



- c. **Información de precios y noticias de mercado.**- Se trata de equilibrar las condiciones de negociación de los productores frente a los comerciantes, en cuanto al conocimiento de los movimientos de los precios y mercados, mediante el suministro oportuno y adecuado de información de precios y noticias de mercado, y de generar posibilidades para su uso correcto y aplicar la información en la planeación de la producción y el mercadeo.
- d. **Promoción y publicidad.**- Se orienta a promocionar de manera integral las acciones de la Asociación, a través de la organización de eventos técnicos promocionales, ferias, giras de observación, etc., que posibilite a la entidad informar sobre sus actividades a la mayor cantidad de personas e instituciones, lo que en definitiva se reflejará en el conocimiento, prestigio y demanda de los productos.

6.4 Objetivos específicos de las acciones de la organización de la producción:

1. Mejorar los ingresos reales de los productores agropecuarios asociados, mediante la introducción de sistemas de planeación de la producción, que respondan a los requerimientos de los mercados, enmarcados en una estructura organizativa y operativa.
2. Establecer sistemas mejorados e integrales de producción, acopio, acondicionamiento y comercialización de productos hortícola, pecuarios y sus derivados.
3. Ofrecer servicios de apoyo, oportunos, adecuados y ágiles para el desarrollo de actividades mejoradas e innovadas de producción y comercialización.

6.4.1 Resultados esperados:

En relación con el objetivo específico 1

- Ingresos reales de los productores agro ecológicos, mejorados por la oferta oportuna y adecuada de sus productos al mercado.
- Estructura organizativa y operativa del sistema de producción, acopio, acondicionamiento y distribución de productos agro ecológicos diseñada y operando.

En relación con el objetivo específico 2

- Productores y productoras agro ecológicos que cuentan con sistemas integrales de producción comercialización, adecuados a las condiciones ecológicas de sus zonas y a los requerimientos del mercado.
- Programa piloto de acopio, acondicionamiento y mercadeo de productos hortícola diseñado.

En relación con el objetivo específico 3

- Requerimientos de asistencia técnica en aspectos productivos, de manejo postcosecha, mercadeo, administración y gerencia, identificados.
- Módulos y temas de capacitación dirigidos a los integrantes de la Asociación identificados.
- Acuerdos establecidos con instituciones u operadoras especializadas para la ejecución de sistemas integrales de asistencia técnica y capacitación.
- Los insumos, semillas, pequeños equipos, herramientas y materiales, los mecanismos y políticas para su distribución a los socios de la Asociación, identificados.
- Mecanismos establecidos para la difusión de precios y noticias de mercado.
- Mecanismos y medios identificados para la publicidad y promoción de la Asociación.

7 VIABILIDAD FINANCIERA, ECONÓMICA Y SOCIAL

7.1.1 Proyecciones de Crédito y Financiamiento

Fuentes Internas: Los ingresos por ventas constituirán las principales fuentes internas del proyecto. Estas fuentes financiarán la operación del proyecto en los próximos años, a través de la recuperación de costos y gastos, generando además excedentes (utilidades y reservas) que deberán asignarse a la reinversión en activos fijos y circulantes.

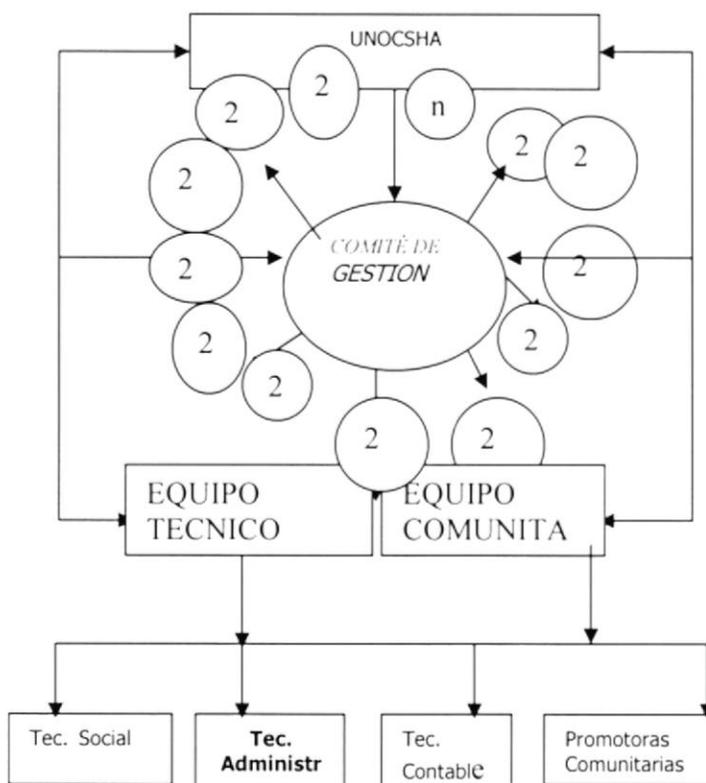
Fuentes Externas: la UNOCSHA, podrá gestionar obtener fondos provenientes de un posible PROLOCAL II, la cooperación internacional (PROEESA) y fondos del mismo Ministerio de Bienestar Social.

Según lo indicado en el párrafo anterior es importante indicar que gran parte de la inversión podría ser financiada con donación, por tal motivo sólo una parte deberá ser solicitada como préstamo y someterse a créditos bancarios o de Cooperativas.

7.2 ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Se propone como mecanismo de gestión del proyecto, el siguiente organigrama:



- *Representación Legal:* la representación legal y patrocinio organizacional del proyecto de Comercialización estaría en un principio bajo la responsabilidad de la Mancomunidad del Jubones, organización que tiene vida jurídica, y que se le faculta para que proceda a firmar convenios de cooperación interinstitucional con el PROLOCAL para la Implementación y administración del Proyecto y responde técnica y financieramente frente a PROLOCAL sobre la buena administración del proyecto
- Los miembros de la representante legal no influirán ni tomarán decisiones por su propia cuenta, el proyecto estará regulado por las decisiones que se

tome en el Comité de Gestión, pero si esta obligado a cumplir y hacer cumplir con todas las responsabilidades que se señale en el convenio suscrito para efectos de la implementación del proyecto.

- *Comité de Gestión:* Es el responsable de la gestión e Implementación del proyecto, se constituye en el máximo organismo de gestión del proyecto, define estrategias de Implementación y evalúa la marcha del proyecto.
- El comité de gestión se encarga de la gestión, administración, control, supervisión, monitoreo del proyecto, será de carácter colectiva y participativa, para lo cual se agruparan formalmente en un colectivo administrativo ejecutivo en la que participaran 2 representantes por organización de base de productores comunitarios actores directos del proyecto, la misma que será la instancia en la que se tomara las decisiones para fiel cumplimiento de los objetivos y resultados previstos.
- El comité de gestión funcionara como una instancia administrativa, vigilancia, supervisión y control del proyecto, y podrá realizar las respectivas decisiones y recomendaciones necesaria a la entidad ejecutora y por ende al equipo técnico previsto en el proyecto.
- Para su legal funcionamiento se procederá suscribir un acta compromiso, la misma que será protocolizada ante una notaria publica y se constituirá en el sustento legal de la gestión del proyecto.
- El comité de gestión conocerá y resolverá los aspectos que demanden decisiones que puedan afectar la buena marcha del proyecto, contara con un reglamento operativo que facilite el desarrollo de las diversas estrategias del proyecto.

Para la ejecución operativa del proyecto se tiene previsto:

- ❖ Equipo Técnico de profesionales: el comité de gestión procederá a contratar a través de concurso, selección, lista corta, al equipo técnico previsto para el proyecto, que estará compuesto por un técnico administrador el cual será contratado para el tiempo de implementación del proyecto; un técnico social y una contadora la que apoyara a los procesos contables necesarios y de capacitación que se requiera en su respectiva área.
- ❖ Equipo de Promotoras: el comité de gestión a través de procesos consultivos y de participación comunitaria procederá a constituir un equipo de promotoras comunitarias que contribuyen en la operatividad del proyecto.

7.2.1 Sistema de administración



Los fondos del proyecto serán administrados de manera directa por el Comité de Gestión y asumidos en un principio por la Mancomunidad del Jubones, la misma que se constituye en la representante legal patrocinadora del proyecto.

El control de gasto se lo realizará a través de un programa contable computarizado, se emitirá los respectivos comprobantes de ingreso, egreso, ejecución presupuestaria por rubros, reportes y estados financieros, para ello se procederá a utilizar sistemas computarizados que se encuentran en el mercado y que la técnica contable lo recomiende.

La Mancomunidad del Jubones procede a aperturar una cuenta corriente en uno de los bancos de la localidad o región, en la cual se realiza el manejo exclusivo de los recursos económicos previsto en el proyecto y el que será autorizado por el Comité de Gestión, para ello, se procederá a realizar un reglamento operativo que genere fluidez y eficiencia.

Los técnicos contratados procederán a entregar informes mensuales de avance del proyecto y luego esto realizara los respectivos informes semestrales a PROLOCAL, previo formatos acordados.

Los mecanismos utilizados para la aprobación del gasto serán los siguientes:

Los gastos se justificarán con facturas de descargo, que cumplirán con todos los requisitos propuestos por el Servicio de Rentas Internas salvo a aquellos gastos que se realicen al interior de las comunidades y los proveedores no tengan RUC, los que serán justificados en los comprobantes de liquidación de bienes y servicios.

Se realizarán las correspondientes retenciones en la fuente y al IVA. La organización presentará a PROLOCAL copias de los documentos que demuestren el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.



7.3 MATRIZ DEL MARCO LÓGICO DEL PROYECTO

DESCRIPCIÓN DE PROYECTO	INDICADORES LINEA ESPERADO		BASE	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
FIN Contribuir a reducir los niveles de pobreza en la Cuenca Alta del Río Jubones	Productores de la Cuenca Alta del Jubones involucrados en los proyectos cofinanciados por PROLOCAL, perciben ingresos mensuales inferiores a USD 150,00	100% de los productores involucrados en las estrategias organizativas de comercialización, incrementan a USD 195,00 sus ingresos mensuales en promedio de forma permanente, al finalizar el primer año de ejecución del proyecto		Encuestas socio-económicas Informes técnico-económicos Sistematización de la experiencia Registros de producción y ventas	Productos limpios se poseionan en el mercado permitiendo a las familias beneficiarias continuar realizando inversiones para mantener su producción y productividad
PROPÓSITO Productores de la parroquia Shaglli, participantes beneficiarios de los proyectos PROLOCAL, realizando una adecuada comercialización, implementando un estrategia de acceso hacia los consumidores finales	90% de las familias productoras involucradas en los proyectos PROLOCAL de la UTR-CARJ, comercializan de forma individual y desorganizada	25% de las familias productoras involucradas en los proyectos PROLOCAL, comercializan su producción de forma asociativa al término del primer año.		Registros de Inscripción Entrevista de caracterización de productores. Encuestas a productores Registros de campo	Gobiernos Locales, OG's, ONG's, y organizaciones de base unen esfuerzos y recursos para mejorar acceso directo de productor a consumidor.
COMPONENTES					



1.- Familias vinculadas al proceso productivo fortalecen su sistema organizacional (FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL)	El 90% de las Familias vinculadas al proceso productivo comercializan su producción de forma independiente	25% de las familias vinculadas al proceso productivo comercializan su producción de forma organizativa, con un alto nivel de participación a los 6 meses del proyecto	Actas de conformación de organizaciones de productores. Registro oficial de creación de organización de base.	Existe la voluntad política de los productores de asociarse en torno a la comercialización de su producción OSG, gestiona ante entidades co-financiadoras, recursos para mejorar infraestructura productiva y a conseguir certificación orgánica
	Una Organización de segundo grado de reciente creación demanda la participación de sus bases.	Una organización de segundo grado fortalecida y constituida en base de la legalización de sus organizaciones de base al final del proyecto	Registro oficial de OSG. Personería Jurídica	
	0 Organizaciones de segundo grado con fines de comercialización asociativa	1 Organización de Segundo Grado conformada con fines de comercialización asociativa se encarga de gestionar y mantener la presencia de productores de la parroquia en mercados locales y regionales a partir de los 9 meses de ejecución del proyecto		



<p>2. - Familias mejoran sus ingresos mediante un sistema adecuado de comercialización de producción agro ecológica (COMERCIALIZACION)</p>	<p>Familias vinculadas al proceso productivo no aplican mecanismos de acopio, clasificación, selección de alimentos previo a colocar en el mercado, existiendo una elevada restricción por calidad</p>	<p>70 % de productores disponen de un mecanismo de acopio, clasificación, selección de alimentos desde el tercer mes de iniciado el proyecto.</p>	<p>Registro de volúmenes de producción ingresados, operados y transferidos hacia mercados locales y regionales.</p> <p>Contrato de operarios.</p>	<p>OSG., establece tarifas económicas bajas por uso de servicio de plantas las cuales facilitan la operación y mantenimiento sin ayuda externa.</p>
	<p>0 Locales construidos para realizar acopio, clasificación, selección de alimentos.</p>	<p>3 local operando para acopio, clasificación, selección de alimentos al final del proyecto</p>	<p>Gastos operativos facturados por uso de recurso agua, luz, transporte, etc.</p>	
	<p>0 Microempresas asociativas familiares de comercialización.</p>	<p>En el 2007 se cuenta con 2 microempresas asociativas de comercialización.</p>	<p>Registros fotográficos de operación, uso y mantenimiento de centros de acopio.</p>	
	<p>Familias perciben 25 dólares en sus ingresos familiares mensuales por venta de sus productos</p>	<p>5 dólares se incrementan de forma gradual en cada ciclo productivo estabilizándose al final del año del proyecto en 45 USD.</p>		



3. .- Estrategia de producción agro ecológica implementada (PRODUCTIVO)	13 productores del Proyecto Mejoramiento de la producción y comercialización de productos Lácteos Shaglli, cuentan con certificación de producción limpia desde julio del 2005	80 productores de las diferentes comunidades del área de intervención de UNOCSHA en la parroquia, son caracterizados y certificados en producción limpia o en proceso de transición a una agricultura orgánica al final del primer año del proyecto	Fichas de caracterización de productores/as. Registro de uso de agroquímicos Registro de elaboración de abonos orgánicos Facturas de compra de insumos para la producción. Registro de reuniones previo a la consecución de la certificación limpia. Constatación de campo Registros fotográficos de proceso de transición	Red Agro ecológica del Austro, acoge a la OSG. De la parroquia Shaglli y expide certificación de producción limpia, facilitando proceso de comercialización en plazas locales y regionales
ACTIVIDADES				
1.1 Caracterización de los productores sectorizando la producción	PRESUPUESTO		Entrevistas de caracterización.	Existe apertura para realizar el diagnostico situacional de la producción de la zona alta de la cuenca.
1.2 Legalización de las organizaciones de base			Mapas de localidades. Personería jurídica	Los organismos
1.3 Actualización de las directivas de las Organizaciones de Base			Actas de conformación Certificación de	



1.4 Conformación del consejo Directivo-Administrativo de la OSG.	2.450,00	aprobación de directivas. Estatutos y reglamentos Lista de asistencia a reuniones.	pertinentes contribuyen a la legalización de las organizaciones.
2.1 Adecuación del centro de acopio			
2.2 Determinación de los volúmenes de recepción y proceso tipo de clasificación de la producción.		Solicitudes y actas entrega recepción Formularios de recepción	Las Organizaciones de Segundo Grado participan empoderadas de su desarrollo y administran adecuadamente sus bienes inmuebles y adquisiciones.
2.3 Dotación de cadena de frío para productos carnicos y derivados lácteos		Facturas de compra Registros de recorrido Contrato de servicios	
2.4 Sistema de transporte de la producción del centro a puntos de venta.			
2.5 Implementación de un sistema de mercadeo y colocación de la producción.			
2.6 Productores gestionan permisos sanitarios.	43.013,00		
3.1 Productores implementan propuesta agro ecológica.		Pedidos y ordenes de pago Registros sanitarios Actas de reuniones Convenios firmados Contratos	Consumidores adoptan y generalizan, cultura de consumo de productos limpios.
3.2 Se establece un plan de capacitación			Organismos externos involucran de forma efectiva a actores locales en la comercialización de productos limpios
3.3 Se planifica y estandariza la producción.			
3.4 Se integran a las mesas de dialogo de la Red de Agro ecología del Austro	17.600,00	-	
3.5 Gestionan espacios de comercialización.	63.063,00		
TOTAL DE LA INVERSION			

8 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

8.1 EVALUACION FINANCIERA

8.1.1 Tasas de Liquidez

8.1.2 **Tasa Circulante:** La tasa de circulante que da el estudio para el primer año es de USD \$ 0,83, para el año 2 es de 1.94, esto quiere decir que por cada dólar que se debe en el corto plazo, el proyecto cuenta con 0.84 y 1.94 respectivamente para respaldar esa deuda.

8.1.3 **Tasa de Ácido,** La tasa acida del estudio es de 0.74 para el año 1 y 1.84 dólares para el año 2, esto quiere decir que por cada dólar que debe el proyecto en el corto plazo, sin considerar los inventarios el proyecto cuenta con 0.74 y 1.84 dólares respectivamente, para cubrir esa deuda.

8.1.4 Tasas de Apalancamiento

a. **Tasa de Deuda,** El proyecto tiene una tasa de deuda para el primer año del 8% y para el segundo año del 9%, esto quiere decir que en el primer año el 8% del activo esta en manos de los proveedores y para el segundo año el 9% del total del activo esta en manos de los proveedores, es decir esta por pagarse.

8.1.5 Tasas de Rentabilidad

a. **Tasa de Margen de Beneficios sobre Ventas,** El margen de beneficio sobre las ventas que tiene el proyecto es de 16% para el primer año y del 17% para el segundo año.

b. **Tasa de Rendimiento sobre Activos Totales,** La tasa de rendimiento de los activos totales es del 49% para el primer año y del 56% para el segundo año.

8.1.6 VALOR PRESENTE NETO (VPN)

Para el calculo del VPN se ha aplicado una tasa de descuento del 12% con lo que se obtiene un VPN de 2617.11 lo cual nos indica que financieramente el proyecto es viable.

8.1.7 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

El estudio nos da una TIR del 49%



8.2 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

Evaluación Económica:

El beneficio neto, producto de esta propuesta hacia las familias beneficiarias de este proyecto, esta en función del bienestar no solo de los productores, sino de los consumidores de las hortalizas y frutas producidas dentro de un esquema de agricultura limpia orgánica, lo cual se constituye en un producto que contribuye al bienestar local y regional.

Al asignar de forma eficiente los recursos, se lograra el mayor impacto sobre el bienestar local y regional, esto implica una vez que se haya conseguido el estado optimo cualquier cambio en la utilización de los recursos necesariamente disminuirá y por ende perjudicara a alguna de los actores involucrados en la decisión.

La asignación de los recursos será de forma equitativa hacia los componentes e involucrados en cada una de las actividades. Con ello se asegura una efectiva distribución de los ingresos que se generen desde una consideración justa.

Involucrados en el Proyecto: Ganadores y Perdedores.

Tomando en consideración que el bienestar de los individuos depende de los bienes y servicios que se consuman, no solo serán aquellos solamente que se trancen en el mercado, sino todos ellos que no tienen un precio pero que poseen de un gran valor para sus demandantes.

Un criterio utilizado es el de Pareto, que indica que si un agente mejora su bienestar sin ocasionar perdida en ningún agente, el proyecto o acción será viable, este se constituye como tal puesto que muy por el contrario de causar problema a socios les permitirá asegurar el mercado de su producción así como también permitir la inclusión laboral de al menos 4 personas, de forma permanente y al menos 10 de forma eventual, sin contar con las microempresas satélites que se generen – transporte, entrega a domicilio, manejo de desechos, elaboradores de talegas, canastos.

Los beneficios se constituirán en el impacto positivo y se evidenciara mediante la generación de ingresos extra a las actividades agrícolas tradicionales, reducción de consumo de productos externos, incluso de las mismas hortalizas que se dejan de comprar y se utilizan las producidas por ellos mismos. El impacto negativo esta constituido por los costos que serán referentes a la adquisición de insumos y materiales para la producción, lo necesario para la preparación del producto y la colocación en mercado, así como lo operativo – administrativo.

La Función de Bienestar social.

Para identificar los diferentes impactos –tanto negativos como positivos- que el proyecto generara sobre el bienestar del colectivo y concederle valor de acuerdo al

cambio en el bienestar que resulta de dicho impacto. La especificación de la función de bienestar en tres dimensiones, a saber:

- El conjunto de bienes y servicios a tener en cuenta los cuales se constituyen en las múltiples frutas y hortalizas producidas en los proyectos que fueron parte del financiamiento PROLOCAL en los diferentes cantones.
- El conjunto de individuos que constituyen el colectivo regional, los cuales son las diferentes organizaciones de base que conforman las tres organizaciones de segundo grado presentes en la propuesta.
- La dimensión temporal de la sociedad hacia donde se orienta y dirige la cual sería el mercado de Cuenca, Pasaje y Machala.

Si tomamos los bienes y servicios de la función de bienestar social deben ser todos aquellos que en su momento podrán generar algún bienestar a uno o más de los miembros presentes, estos como se indicó anteriormente serán desde la recolección, clasificación y presentación del producto hacia el mercado, como también los encargados de realizar las ventas a por mayor y menor y del transporte de estas hacia los centros urbanos.

Evaluación Económica – Análisis de eficiencia.

Los productores si bien en principio se podrían identificar como perdedores puesto que a nivel de los agro centros serían los acopiadores de la producción los que directamente entrarían en contacto con el mercado constituyéndose en los ganadores, luego identificarían la oportunidad de contar con un mercado permanente para su producción, incrementando paulatinamente sus ganancias.

Se aplicará el criterio de Kaldor-Hicks quien parte de un supuesto de "equi-valencia" de un efecto o impacto lo que es igual a que los efectos tanto negativos como positivos de una actividad, pueden ser sumados, sin tener en cuenta quienes son los grupos o personas afectadas.

Lo cual permitirá que la utilidad marginal que el bien brinde supuestamente será igual para todos los individuos, esto es sin importar el nivel económico o las condiciones sociales del beneficiario.

Impactos.

Si las inversiones y acciones que se propongan en el proyecto conducen a la generación de resultados y productos, estos desencadenarán efectos e impactos.

Se identificarán y proyectarán de forma rigurosa el impacto del proyecto sobre los elementos de la función de beneficio social.

La identificación de los impactos tiene que basarse en el análisis del elemento que contribuye al bienestar económico: El consumo de diferentes bienes, servicios y bienes meritorios, por parte de los diferentes individuos y grupos en los diferentes periodos de tiempo. Identificando con ello los impactos positivos (Beneficios Identificados) y los impactos negativos o (costos identificados).

En función del marco lógico.

Precio sombra, relación precio sombra

Una vez que se asigna valores a cada uno de los impactos el precio cuenta reflejara en términos del bienestar regional.

Se establecerá el precio de eficiencia de las hortalizas y frutas concepto del proyecto, determinando el aporte de una unidad marginal del bien sobre el bienestar teniendo en cuenta los objetivos de eficiencia.

Los precios sociales, intentaran medir el aporte de una unidad marginal del bien sobre el bienestar, teniendo en cuenta los objetivos de eficiencia y equidad.

Los impactos del proyecto o política sobre el consumo, se deben valorar por el precio que asignan los consumidores al efecto (precio de demanda) y los impactos sobre la producción se deben valorar por el precio asignado por los productores u oferentes.

Los impactos de una determinada actividad económica que modifican el consumo deben valorizarse por la utilidad marginal social del consumo (cuyo equivalente monetario es reflejado por la disposición a pagar social)

Los efectos de una determinada actividad sobre la producción deben valorizarse por el costo marginal social (reflejado por el precio de oferta ajustado por distorsiones).

Precio cuenta de la mano de obra.

El costo económico de la mano de obra refleja su costo oportunidad, para calcularlo se debe considerar el valor de la producción que se esta dejando de obtener porque esta sale de una actividad productiva para vincularse al proyecto. La mano de obra no es homogénea, existe en la presente mano de obra calificada, semi calificada y no calificada por lo que varia el precio en función de la calificación.

Para calcular el costo económico de la mano de obra se seguirá el siguiente proceso:

- Identificaremos primero las actividades de las cuales sale la mano de obra para vincularse al proyecto, estas estarán en función de los empleos eventuales que dejasen de ir hacia los centros urbanos una vez que inviertan este tiempo en actividades del proyecto.
- Se establecen los porcentajes de participación de cada una de las actividades.
- Se valora el sacrificio en la producción, a través del valor de la productividad marginal del trabajo y el precio del bien que estuvo produciendo la mano de obra.

Bienes comerciales y no comerciales.



En este caso contamos con un evidente bien no comercializado, puesto que las hortalizas y frutas producidas mediante los proyectos financiados por PROLOCAL en la cuenca del Jubones, han sido básicamente de Seguridad Alimentaria donde los excedentes originados, no han tenido un adecuado acceso al mercado.

En principio por lo anotado anteriormente se busco incrementar la demanda interna del producto, elemento fundamental en la diversificación aseguramiento de provisión de proteínas y vitaminas en la dieta familiar de los beneficiarios, pero al incrementarse la producción esta busca un acceso hacia el mercado.

Cuatro motivos fundamentales clasifican al bien como no comercialización:

- El primero, es el ser un bien no afectado por importaciones puesto que el producirlo en la zona incluso permite evidenciar la disminución de su adquisición en los mercados locales, fenómeno de reversión que ha permitido una transformación en la compra de hortalizas en la zona, pero lamentablemente aunque se pudiese pensar en una certificación orgánica que permita colocar el producto en el mercado exterior esta resulte ser muy costosa y por ende prohibitiva al bolsillo de nuestros campesinos –si no optan por procesos asociativos que den oportunidades a futuro.
- La segunda constituyen efectivamente las barreras comerciales que no permiten a un producto introducirse al mercado si no cuenta con una certificación de producción, por ello se trabajara en asociación con la Red Agro ecológica del Austro para darle el aval de Producto limpio.
- Tercero, se le clasificara como no comercializado por la naturaleza de la infraestructura asociada, por ejemplo la transportación de finca a centros de acopio.
- Por ultimo debido a la existencia de una capacidad de producción subutilizada, siendo este criterio particularmente critico para distinguir los impactos asociados con los bienes que se clasifican como exportables y los que a pesar de asociarse con bienes exportados, se clasifican en este grupo de no exportables caso de frutas tropicales, banano orgánico.

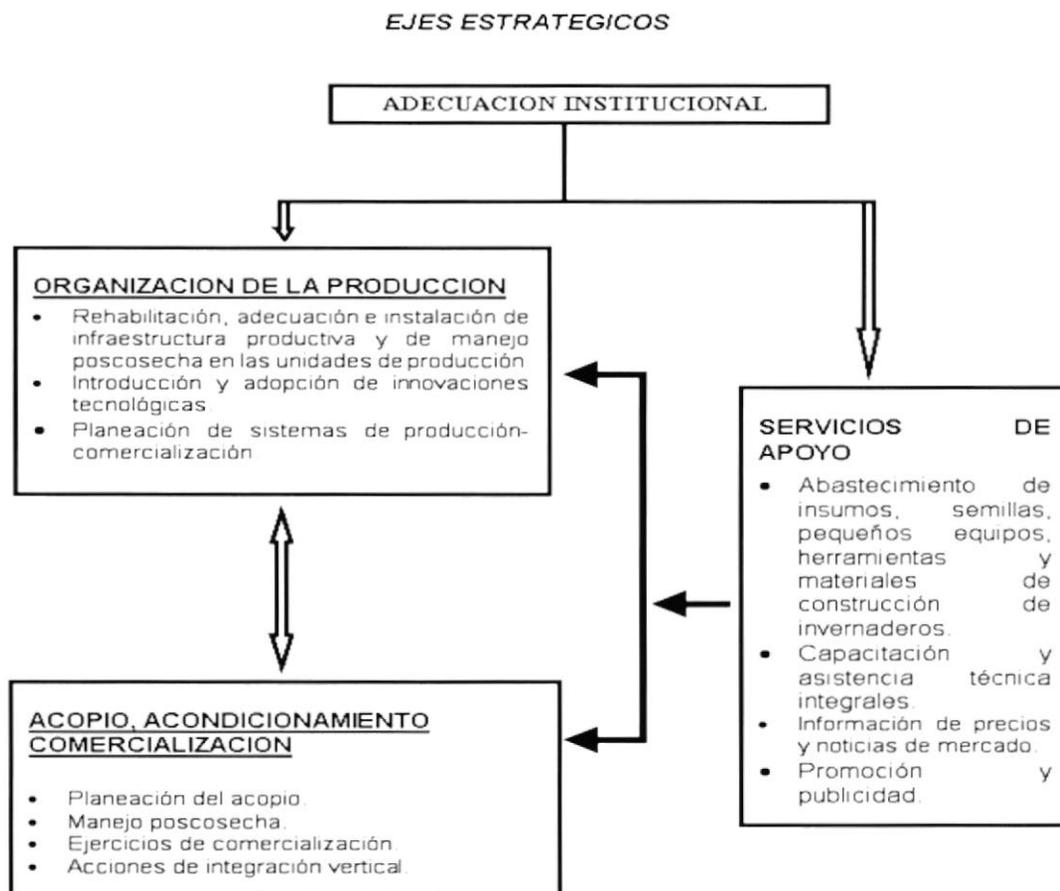
Aunque para clasificarle como tal era necesario enmarcarse en una sola de estas categorías, el proyecto propuesto las toman todas ellas.

8.2.1 COEFICIENTE DE COSTO BENEFICIO (CCB)

El Coeficiente de Costo Beneficio se lo utiliza, principalmente para evaluar las inversiones gubernamentales y de interés social. Para el efecto se hace necesario valorar y actualizar tanto los costos como los beneficios directos e indirectos del proyecto tomando en cuenta criterios de tipo social y utilizando una tasa de descuento que sea aceptada como parámetro del sistema económico. El CCB de un proyecto se lo calcula dividiendo el VPN de los beneficios sobre el VPN de los

costos. El resultado representa cuantas unidades de beneficios se generan por cada unidad de costos en que incurre el proyecto.

8.2.2 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD



Partiría desde la *Adecuación Institucional*, es decir al consolidarse el modelo de gestión proyectado, el cual facilitaría el proceso mediante la toma de decisión que tendría que hacer el comité de gestión constituido, manejándose alternativas tales como:

➤ *Organización de la Producción:* permitiendo al productor de **x** localidad no producir lo mismo que el productor de **y** localidad, además asegurando la permanencia de lo requerido en el mercado, realizando una adecuada rehabilitación o generación si fuese la necesidad de los centros de acopio y manejo de la producción. Asegurándose que las organizaciones de base de productores sigan innovando y transfiriendo tecnología mejorada de producción en cada uno de sus miembros optimizando recursos y mejorando la calidad de sus productos.



Una vez contando con el producto limpio se pretendería realizar una planificación de los sistemas de producción en función a la demanda.

- *Acopio, condicionamiento y comercialización:* una vez contándose con la producción sería necesario acopiar y clasificar adecuadamente el producto, cuidando mantener su frescura y calidad, realizándose una cadena de proceso que permita una adecuada comercialización.
- *Servicios de Apoyo:* para todo este proceso se contaría con necesarios servicios de apoyo, que estarían en función de facilitar y abaratar costos en la dotación de materiales e insumos para la producción, la provisión de capacitación y asistencia técnica, información de mercado sobre contactos y precios y por último la promoción y publicidad de los mismos.

8.2.3 ANALISIS DEL SISTEMA

Si bien es cierto este sistema no se encuentra graficado en el formato planteado es un sistema operativo el cual indica en forma de flujo de proceso esquemático el sistema de comercialización que planteo implementar.

Se contaría con centros de acopio cantorales los cuales convergerían a centros de acopio regionales que en este caso se constituirían los agro centros ubicados estratégicamente uno en la Zona Baja de Pucara y el otro en Girón los dos en la vía Girón-Pasaje como arteria conductora a los grandes mercados de El Oro y Cuenca.

Se constituirían empresas satélites de intermediación social las cuales se encargarían de trasladar el producto limpio clasificado a los diferentes mercados.¹

8.3 ANÁLISIS DE IMPACTO AMBIENTAL

8.3.1 Problemática Ambiental que Aborda el Proyecto

El impacto que causara la presente propuesta es categorizado como B moderado, es decir se afectara suelo, agua pero no incurriendo en acciones irreversibles. Al ser una actividad productiva agropecuaria y de tener elementos biodegradables dentro de sus desechos permite tomar las medidas necesarias para mitigar los impactos

8.3.2 Factores Ambientales a Intervenir

¹ Fuente: Ochoa Hugo, Plan de Comercialización del Austro, Red Agro Ecológica del Austro, 2004

Principalmente el factor agua, por el uso que requiere de el, y luego el factor suelo, mediante el emplazamiento de las obras de infraestructura necesarias para procesar los productos al mercado.

8.3.3 Impacto Esperado del Proyecto

En el proceso de producción sobre todo en lo que corresponde a la clasificación de las hortalizas y frutas, se requerirá de grandes volúmenes de agua y luego para la limpieza de utensilios usados. El suelo, mediante el emplazamiento, se espera que se evidencia un leve impacto en el lugar que se designe para realizar los centros de acopio y por el sobre pisoteo que apelmazara el sitio.

8.3.4 Medidas de Protección Ambiental

Obviamente que al tratarse de la manipulación de productos alimenticios, será necesario contar con una agua de excelente calidad la cual tiene que mantenerse hasta el final de su uso en el proyecto para que como residuo no afectara el entorno y mucho mejor se asegurara su uso en la agricultura de lugares circundantes. La reutilización de los desechos que resultasen del proceso de clasificación, serán conducidos a lugares apropiados para su posterior transformación en abonos orgánicos a prudente distancia de por lo menos 50 m del centro de acopio.

8.3.5 Plan de Prevención y Mitigación

El agua será debidamente tratada para manipular los alimentos en la fase de clasificación y presentación, se establecerá una fosa con filtros antes y después de la misma que permita el mejor uso y luego en el proceso esta agua será reutilizada en demás elementos de limpieza y la ser evacuada. Presentar un plan de prevención y mitigación que considere una intervención efectiva sobre todos aquellos factores de impactos ambiental derivados del proyecto, así como su programa de ejecución y costos.

Se procurara, realizar las actividades en un lugar que cuente con una protección ambiental, preferentemente una cortina rompevientos conformada por árboles a los cuales se les mantendrá y se procurar mejorar con la constante siembra de árboles en los alrededores de cada uno de los lugares determinados para que actúen como verdaderas barreras de defensa ante el medio exterior. Además se establecerán composteras en cada uno de los locales destinados para la clasificación de las frutas y hortalizas, pero a prudente distancia del sitio mismo

9 ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD

9.1 VIABILIDAD ECONÓMICA DEL PROYECTO A FUTURO

La viabilidad estará garantizada en la medida que las familias incrementen su producción y esta se mantenga adecuadamente en el mercado. Se espera que la participación de las mismas se mida en el compromiso que pongan para mantener la periodicidad y calidad del producto. El aporte que hagan para capitalizar la actividad



de a mano para mejorar la presentación del producto, será muy importante. Cada familia deberá participar con una cuota establecida en a samblea, que les permita asumir la operación del proyecto luego del primer año

9.2 CONDICIONES DE AUTOGESTIÓN

El participar activamente de todas cada una de las actividades que se planteen tendientes a colocar el producto en el mercado, será necesario para ello abrir los diferentes frentes donde posesionar el mercado. Experiencias similares no han continuado, puesto que al terminar el apoyo externo brindado por instituciones de acompañamiento, estas se han desvanecido dejando fuertes inversiones inservibles y abandonadas, el apropiarse e la actividad de colocación de su producción en instancias de al por menor y mucho mas si se trata de ventas al por mayor, dará la pasibilidad de continuar en el tiempo.

9.3 ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

La sostenibilidad se conseguirá al momento de cubrir los gastos operativos con las utilidades de la empresa, eso será cuando las personas beneficiarias asuman la responsabilidad de las acciones por los técnicos encomendadas. El convertirse en intermediarios sociales, mediante la comercialización de la producción de aquellas familias que se beneficien indirectamente también le dará la oportunidad al proyecto de mantenerse y dinamizar la variabilidad de producto para un consumidor que además busca la comodidad de acercamiento de la huerta al hogar en la ciudad, hará que se manifieste el ingenio y la perspicacia de la comercialización.



10. PRESUPUESTO DEL PROYECTO

Estrategia de comercialización.	unidad	cantidad	Estimación		PROPUESTA DE COFINANCIAMIENTO				
			unitario	total	Fondo de Fideicomiso	UNOCSHA	Junta Parroquial de Shaglli	FAMILIAS	TOTAL
Socio Organizativo				2,450	1,450	1,000			2,450
Legalización de las organizaciones	Global	1	800	2,450					
Adecuación de locales				9,450	5,670	0	1,000	2,780	9,450
infraestructura física de los centros de acopio	unidad	3	3,150	9,450					
Equipamiento locales				32,763	19,658	0	5,000	8,105	32,763
Refrigeradores	unidad	3	1,800	5,400	3,240				
Cuartos frío	unidad	3	4,950	14,850	8,910				
estantes metálicos	unidad	15	646,20	9,693	5,816				
gavetas	unidad	110	15	1,650	990				
menaje básico oficina	Global	1	1,170	1,170	702				
Acercamiento al mercado				800	800	0	0	0	800
Publicidad y Mercado	Global	1	800	800	800				
Asesoramiento técnico				17,600	11,360	1,000	1,000	4,240	17,600
Asesoramiento técnico productivo-administrativo	mes	12	300	3,600	0				0
Asesoramiento contable	mes	12	200	2,400	0				0
bodegueros-dependientes	mes	48	200	9,600	0				0
refrigerios taller	Global	1	300	300	0		400		
materiales oficina	Global	1	300	300	0				
Transporte ventas	Global	1	806	806	0		300		
imprevistos	Global	1	394	394	0		300		
TOTAL INVERSION PROYECTO				63,063	38,938	2,000	7,000	15,125	63,063



RESUMEN DE LA INVERSION DEL PROYECTO

RUBRO			Valor total	PROPUESTA DE COFINANCIAMIENTO				
				Fondo de Fideicomiso	UNOCSHA	Junta Parroquial de Shaglli	FAMILIAS	TOTAL
Socio Organizativo			2,450	1,450	1,000	0	0	2,450
Adecuación de locales			9,450	5,670	0	1,000	2,780	9,450
Equipamiento locales			32,763	19,658	0	5,000	8,105	32,763
Acercamiento al mercado			800	800				800
Asesoramiento técnico			17,600	11,360	1,000	1,000	4,240	17,600
TOTAL INVERSION PROYECTO			63,063	38,938	2,000	7,000	15,125	63,063
%				62	3	11	24	100



ANEXOS



PROLOCAL UTR-CARJ - UPS – ENTIDADES EJECUTORAS DE LA CUENCA ALTA DEL RIO JUBONES Nro. _____
ENCUESTA PARA EL PROYECTO MICROREGIONAL DE PRODUCCIÓN, CERTIFICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS LIMPIOS

La presente tiene como fin conocer la demanda de productos limpios provenientes de las familias que participan en los proyectos de desarrollo local implementados por PROLOCAL en la cuenca alta del Río Jubones, solicitamos poder dispensar unos minutos con el fin de recavar información necesaria para implementar un proyecto de comercialización que permitan reducir la pobreza de estas familias.

Lugar de aplicación de la encuesta: _____

DATOS GENERALES																									
1. Sexo <input style="width: 20px; height: 20px;" type="checkbox"/>	1. Masculino 2. Femenino																								
2. Edad: <input style="width: 20px; height: 20px;" type="text"/>	3. Estado Civil: <input style="width: 20px; height: 20px;" type="checkbox"/>																								
	1. Soltero/a 2. Casado/a 3. Divorciado/a 4. Viudo/a																								
	4. Instrucción <input style="width: 20px; height: 20px;" type="checkbox"/>																								
	1. Primaria 2. Secundaria 3. Superior 4. Postgrados																								
6. Nro. Miembros para los que compra los alimentos: <input style="width: 20px; height: 20px;" type="text"/>	5. Ocupación <input style="width: 20px; height: 20px;" type="text"/>																								
8. Gastos familiares mensuales <input style="width: 50px; height: 20px;" type="text"/>	7. Ingresos familiares mensuales: <input style="width: 50px; height: 20px;" type="text"/>																								
	9. Gastos en alimentos mensual <input style="width: 50px; height: 20px;" type="text"/>																								
DEMANDA PRODUCTOS ORGÁNICOS																									
10. Aspectos más importantes que considera al comprar: Máximo dos	11. Conoce usted qué son los productos orgánicos? (Si contesta 1.Si pasar a la pregunta 12, caso contrario pase pregunta 15)																								
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 10px; text-align: center;">1</td><td>Precio</td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">2</td><td>Calidad</td><td style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">3</td><td>Limpieza</td><td style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">4</td><td>Procedencia</td><td style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">5</td><td>Tamaño</td><td style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">6</td><td>Presentación</td><td style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">7</td><td>Peso justo</td><td style="height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">8</td><td>Otros (especifique)</td><td style="height: 20px;"></td></tr> </table>	1	Precio		2	Calidad		3	Limpieza		4	Procedencia		5	Tamaño		6	Presentación		7	Peso justo		8	Otros (especifique)		<input style="width: 20px; height: 20px;" type="checkbox"/> 1. Si <input style="width: 20px; height: 20px;" type="checkbox"/> 2. No
1	Precio																								
2	Calidad																								
3	Limpieza																								
4	Procedencia																								
5	Tamaño																								
6	Presentación																								
7	Peso justo																								
8	Otros (especifique)																								
	12. Compra usted productos orgánicos? (Si contesta 1.Si pasar a la pregunta 13)																								
	<input style="width: 20px; height: 20px;" type="checkbox"/> 1. Si <input style="width: 20px; height: 20px;" type="checkbox"/> 2. No																								
	13. En qué lugar los compra?																								
	1. Mercado 2. Supermercado 3. Tienda 4. Despensa 5. Otro (Esp.)																								
	14. Frecuencia <input style="width: 20px; height: 20px;" type="checkbox"/>																								
	1. Diario 2. Semanal 3. Mensual																								
	15. Un producto orgánico es: Es un producto saludable que no contiene residuos agroquímicos y de excelente calidad nutritiva. Compraría usted un producto orgánico?																								
	<input style="width: 20px; height: 20px;" type="checkbox"/> 1. Si <input style="width: 20px; height: 20px;" type="checkbox"/> 2. No																								



N°	PRODUCTOS	VARIEDAD	FRECUENCIA DE COMPRA			UNIDAD DE MEDIDA						CANTIDAD	PRECIO DE COMPRA	FORMA DE PAGO			
			1 D	2 S	3 M	1 kg	2 lb	3 u	4 l	5 gl	6 at			1 Cont	2 Créd	3 Otr	
1	Maíz																
2	Fréjol																
3	Trigo																
4	Arveja																
5	Lenteja																
6	Cebada																
7	Quinoa																
8	Papa																
9	Ajo																
10	Cebolla																
11	Tomate riñón																
12	Remolacha																
13	Zanahoria																
14	Coliflor																
15	Brócoli																
16	Nabo																
17	Acelga																
18	Rábano																
19	Pepino																
20	Culantro																
21	Perejil																
22	Sambo																
23	Zapallo																
24	Limeño																
25	Tomate de árbol																
26	Granadilla																
27	Babaco																
28	Mora																
29	Durazno																
30	Manzana																
31	Reina Claudia																
32	Melón																
33	Frutilla																
34	Pera																
35	Carne de res																
36	Carne de chancho																
37	Carne de pollo																
38	Carne de borrego																
39	Cuy																
40	Trucha																
41	Tilapia																
42	Huevo																
43	Quesillo																
44	Leche																
45	Miel de abeja																
46	Mermelada																
47	Yerbas medic.																
48	Yogurt																
49	Café																
50	Pasta Cacao																
51	citricos																
52	Frutas tropicales																
49	Otros																

PROYECTO DE PRODUCCIÓN, CERTIFICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS LIMPIOS DE LOS PRODUCTORES DE PROYECTOS PROLOCAL EN LA CUENCA ALTA DEL RIO JUBONES
FICHA DE CARACTERIZACIÓN DE PRODUCTOR@S

Ficha No.	Fecha de registro:
-----------	--------------------

Institución u Organización:

1. Datos Generales del Productor (a)

Nombre:	Edad:	CI:
---------	-------	-----

Provincia:	Cantón:	Parroquia:	Comunidad:
------------	---------	------------	------------

Organización a la que pertenece:

2. Miembros que viven en la finca:

Nombre	Edad	Ocupación
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		

3. PARCELAS DE LA FINCA

Parcela #	Superficie m ²	Tenencia	Dispone de riego	Principales cultivos
1				
2				
3				
4				
5				
6				

4. PRINCIPALES CULTIVOS DESTINADOS AL MERCADO

Cultivos para el mercado	Siembra		Variedad	Cosecha		Venta		Lugar de venta	Precio de venta
	Cant	U		Cant	U	Cant	U		



Manejo de desechos: (señale lo que dispone o produce)

Compost:

Lombricultura:

Bioles:

Principales problemas que enfrentan los cultivos y su comercio

5. Crianza de animales

Tipo de animal	Número	Raza	Orientación productiva
Bovinos			
Ovinos			
Equinos			
Caprinos			
Porcinos			
Cuyes			
Conejos			
Aves			

Principales problemas que enfrentan en la crianza de los animales

6. Otros Productos:

Producto	Producción		Unidad	Lugar de venta	Precio de venta
	Mensual	Anual			
Huevos					
Leche					
Queso					
Quesillo					
Miel de abeja					
Panela					

7. Principales insumos agropecuarios que compra



Producto	Unidad	Cantidad	Precio	Frecuencia	Lugar de compra

8. Asistencia Técnica

Actividad	Entidad	Frecuencia
Agrícola		
Pecuaria		

9. Capacitación

Capacitación recibida	Entidad	Fecha

10. Financiamiento

Fuente	Monto	Utilización	Plazo



Ubicación de la Finca (Cómo llego a la finca)

Firma del Productor (a)

Institución

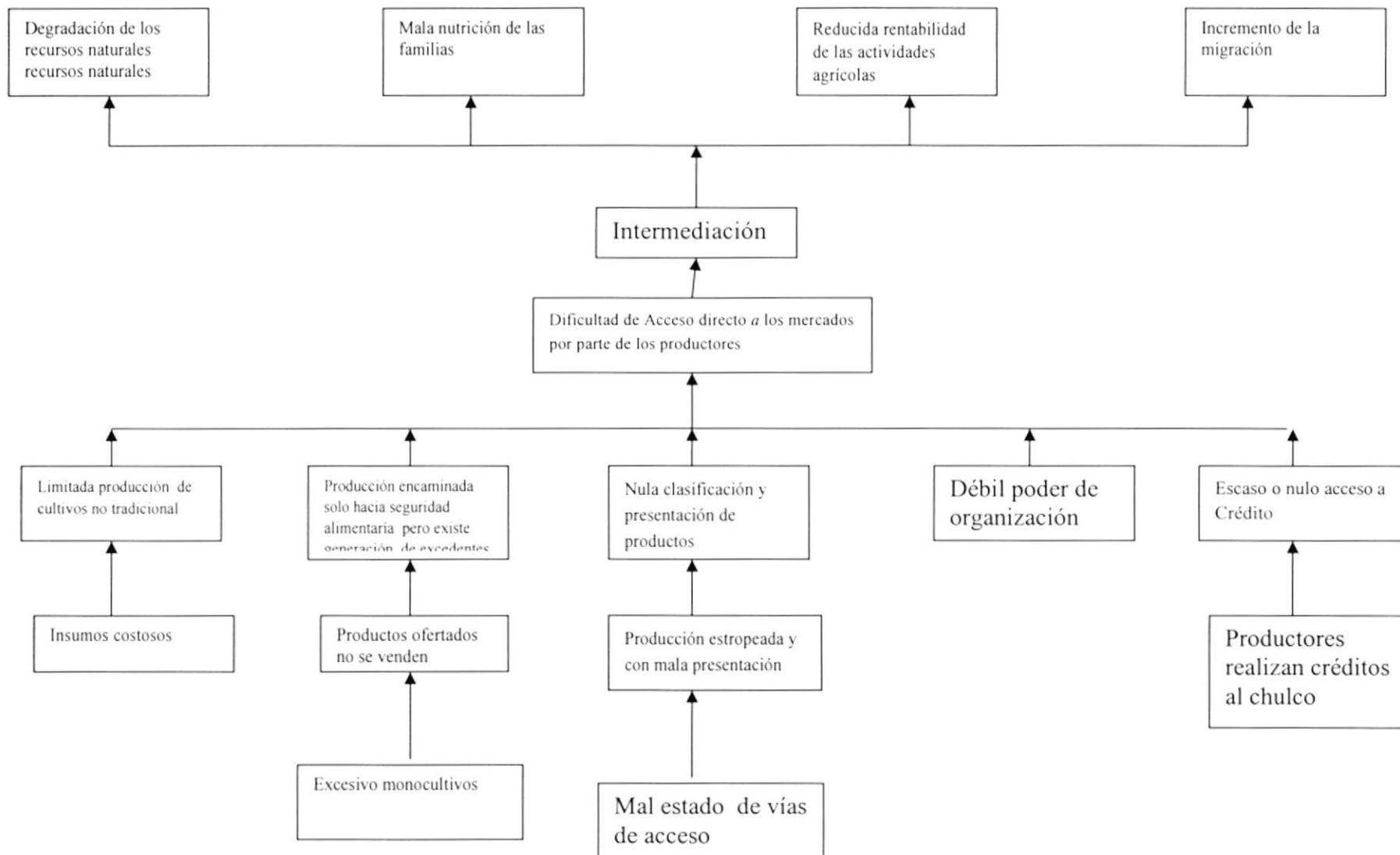


MATRIZ DE ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS / PORTADOR DE INTERÉS

Nro.	PORTADOR DE INTERÉS	QUE INTERESES TIENEN	QUE ACTIVIDADES HACEN	PROBLEMA PERSIBIDOS	RECURSO DISPONIBLE	IMPORTANCIA PARA PROYECTO	VOLUNTA D POLITICA	PROMEDI O
1	PROLOCAL	Lucha contra la pobreza, apoyan a las comunidades generar capacidades locales	Financian proyectos, Fortalecen a las organizaciones	Existencia de limitados recursos económicos	Personal técnico, Dinero, Relaciones Internacionales y Red de instituciones de apoyo	5	5	5
2	MUNICIPIO	Promover el desarrollo del cantón con sus comunidades.	Administración del cantón. Prestación de servicios básicos	Incumplimiento de las propuestas electorales	Personal técnico, maquinaria, Leyes, ordenanzas. Dinero e infraestructura	4	4	4
3	RED AGROECOLOGICA DEL AUSTRO	Establecer vínculos interinstitucionales entre organizaciones ONG's y ODB's con las que se trabaja	Mesas de dialogo entre los diferentes actores institucionales y organizacionales	Rango muy amplio de acción, propuestas se diluyen por falta de continuidad	Personal técnico, Dinero, Relaciones Internacionales y Red de instituciones de apoyo	5	4	4.5
4	MSP, Área de Salud 10	Mejorar y prevenir la salud de los habitantes del cantón	Visitas, campañas, capacitan, Servicio a la comunidad	Los servicios que dan son de mala calidad y algunos tratan mal a la comunidad	Personal técnico, infraestructura medica, y Laboratorio	4	4	4
5	SIERRAMIN	Proveerse de los productos. Generación de plazas de trabajo	Prospección de yacimientos minerales	Posible deterioro de los recursos naturales. Disminución del agua	Económicos, técnicos	3	2	2
6	UOSGSI	organizar a nivel cantonal el intercambio de producción	Fortalecimiento organizacional a nivel cantonal	Poca representatividad de inicio	Técnicos.	4	5	4.5
1	UNOCSHA	Organizar a los productores Rescatar los cultivos tradicionales	Fortalecimiento organizacional a nivel parroquial	Desinterés en organizarse desculturización	Técnicos, Infraestructura , convocatoria	5	45	5
2	JP de Shaglli	Trabajar mancomunadamente con los actores parroquiales Generar proyectos de beneficio social	Reuniones, gestión de proyectos, Ente regulador y facilitador de procesos, gobierno local	Débil apoyo por desacuerdos políticos Poco poder de gestión Poca experiencia, No se rige al PDL	Técnicos, Infraestructura , convocatoria	4	4	4
3	Comités promejoras comunitarios	Mejorar los beneficios de la comunidad	Reuniones, gestionan,	Ciertos niveles de desorganización y pocas familias participan	Equipos, infraestructura civil	5	5	5
4	Juntas de agua	Promover un buen servicio y beneficio a la comunidad	Adminstran el agua potable de las comunidades	Desorganización, y el recurso agua potable lo utilizan para los cultivos	Instalaciones	5	4	4.5
5	Intermediarios	Comprar a bajo precio para mantener utilidades altas	Compran la producción y la comercializan costa del sacrificio de utilidad del productor	Establecen precios Rompen mercado Monopolio de clientes	Económicos, sociales, mercado	5	2	3.5

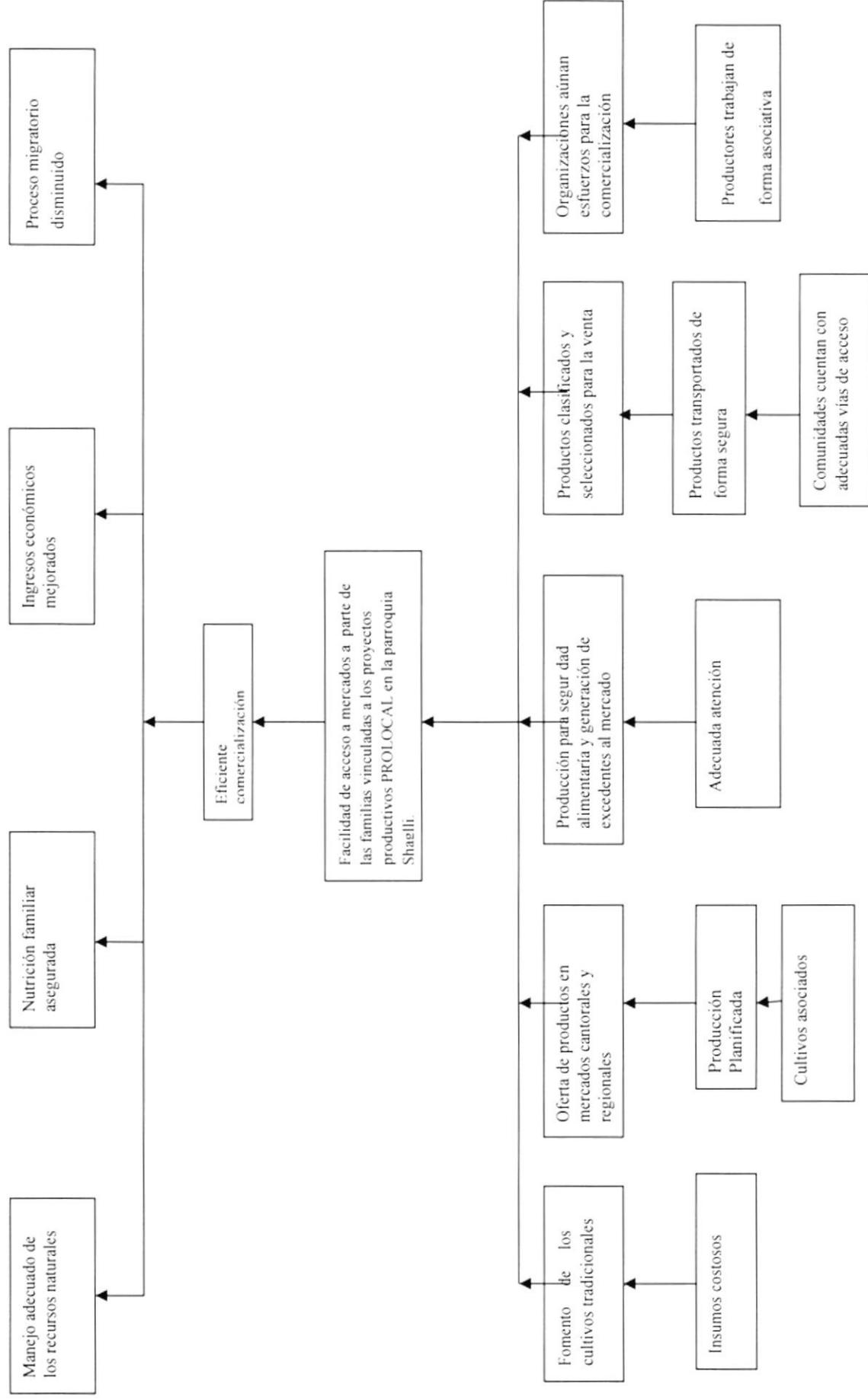


ARBOL DE PROBLEMAS



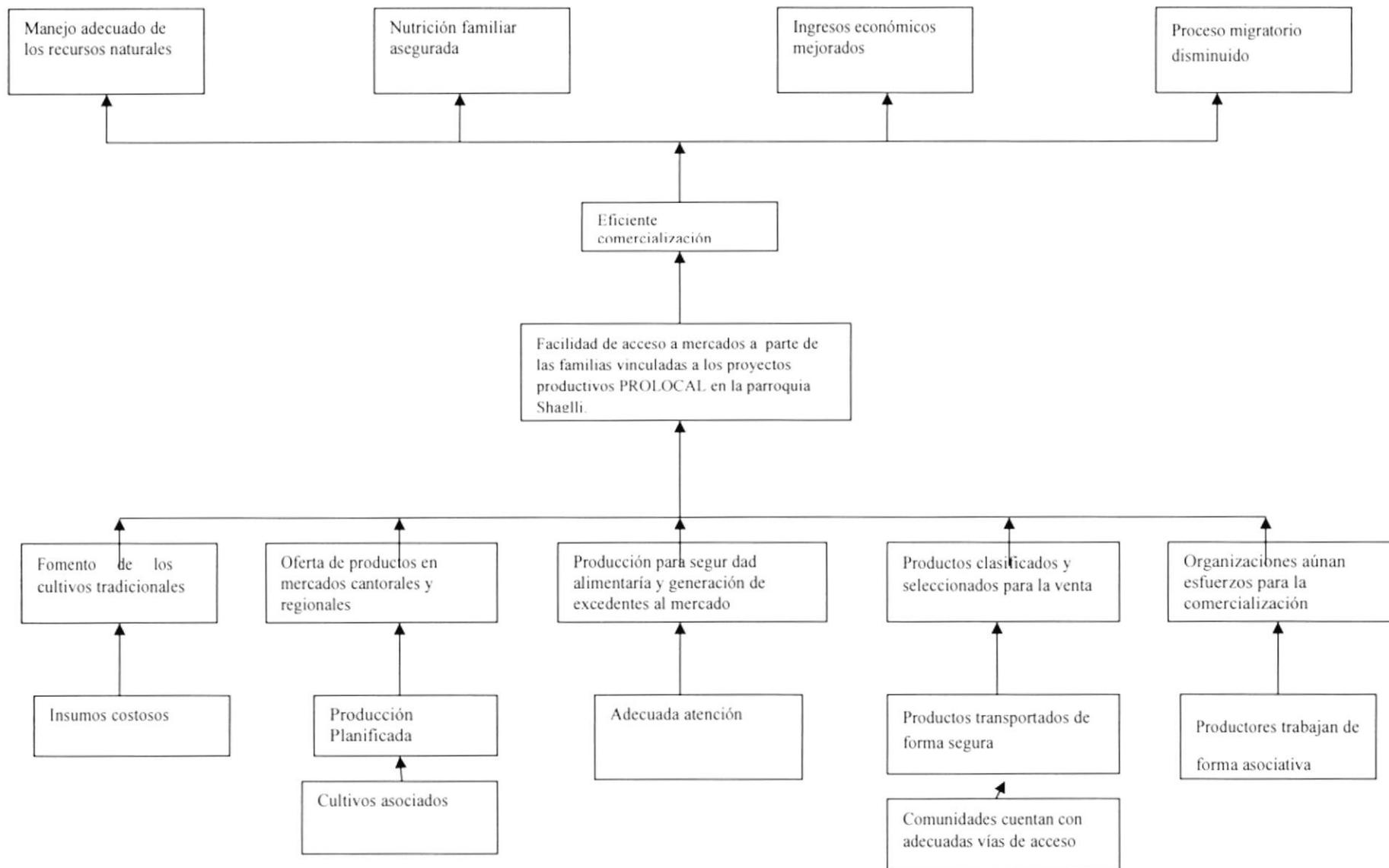


ARBOL DE OBJETIVOS





ARBOL DE ALTERNATIVAS



PROYECCION DE LA DEMANDA PARA EL PROYECTO
(POBLACION MERCADO CONSUMO PERCAPITA)
unidades . / AÑO

TIEMPO	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	2,017
TAMANO DE MERCADO		3,061	3,367	3,703	4,073	4,480	4,928	5,420	5,420	5,420	5,420	5,420
PRODUCTOS												
HORTALIZAS		22,657	24,922	27,414	30,151	33,170	33,507	36,857	36,857	36,857	36,857	36,857
FRUTAS		22,657	24,922	27,414	30,151	33,170	33,507	36,857	36,857	36,857	36,857	36,857
PAPAS		2,996	3,295	3,624	3,986	4,384	4,822	5,304	5,304	5,304	5,304	5,304
MELLOCOS		462	508	558	613	674	741	815	815	815	815	815
OCAS		191	210	231	254	279	306	336	336	336	336	336
CUYES		8,091	8,900	9,790	10,769	11,845	13,029	14,331	14,331	14,331	14,331	14,331
HUEVOS		42,944	47,238	51,961	57,157	62,872	69,159	76,074	76,074	76,074	76,074	76,074
QUESO		45,540	50,094	55,103	60,613	66,674	73,341	80,675	80,675	80,675	80,675	80,675

COSTOS OPERACIONALES

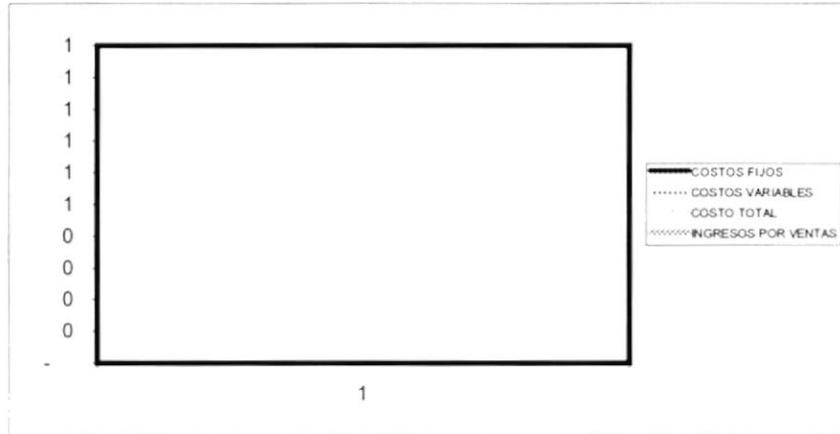
RUBROS	2006 (\$)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>COSTOS FIJOS</i>											
TOTAL RECURSOS HUMANOS		16,380	17,199	18,059	18,962	19,910	20,905	21,951	23,048	24,201	25,411
TOTAL MANTENIMIENTO		337	354	372	390	410	430	452	475	498	523
DEPRECIACIONES		4,883	4,883	4,883	4,883	4,883	2,615	2,615	2,615	2,615	7,335
AMORTIZACION INTANGIBLE		245	245	245	245	245	245	245	245	245	245
SERVICIOS BASICOS		764	802	843	885	929	975	1,024	1,075	1,129	1,186
TOTAL COSTOS FIJOS	-	22,610	23,484	24,401	25,365	26,377	25,171	26,286	27,458	28,688	34,700
<i>COSTOS VARIABLES</i>											
COSTOS DE PROD	-	67,585	74,338	81,765	89,933	98,918	108,203	119,016	119,016	119,016	119,016
TOTAL COSTOS VARIABLES	-	67,585	74,338	81,765	89,933	98,918	108,203	119,016	119,016	119,016	119,016
TOTAL COSTOS OPERACIONALES	-	90,194	97,822	106,166	115,298	125,295	133,374	145,302	146,474	147,704	153,716

VENTA ANUAL DE LOS PRODUCTOS
DEL 01 DE JUNIO/2006 AL 31 DE JUNIO/ 2006

PRODUCTO	presentacion	VENTAS (unidades)	COSTO (\$)	% Utilidad	P.V.P. (\$)	COSTOS TOTALES (\$)	INGRESOS TOTALES (\$)	COSTO PONDERADO (\$)	PRECIO PONDERADO (\$)
hortalizas	atado	20,598	0.10	0.10	0.30	2,060	6,179		
	unidad		0.12	0.18	0.30	-	-		
		20598		14%	0.30	2060	6179	0.10	0.20
frutas	unidad	20,598	0.10	0.25	0.20	2,060	4,120		
		20,598		25%	0.20	5,150	4,120	0.10	0.20
papa	quintal	2,724	3.50	4.50	8.00	9,534	21,792		
		2,724		56%	8.00	9,534	21,792	4.50	8.00
Malloco	quintal	420	7.50	7.50	15.00	3,150	6,300		
		420		50%	15.00	3,150	6,300	6.00	10.00
ocas	quintal	368	7.50	7.50	15.00	2,760	5,520		
		368		50%	15.00	2,760	5,520	6.00	10.00
cuyes	unidad	7,356	2.00	3.00	5.00	14,712	36,780		
		7,356		60%	5.00	14,712	36,780	2.00	5.00
huevos	unidad	39,040	0.05	0.10	0.15	1,952	5,856		
		39,040		60%	0.15	1,952	5,856	0.05	0.15
queso	libra	41,400	0.60	0.40	1.00	24,840	41,400		
		41,400		40%	1.00	24,840	41,400	0.60	1.00

PUNTO DE EQUILIBRIO

RUBROS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
COSTOS FIJOS	-	22,610	23,484	24,401	25,365	26,377	25,171	26,286	27,458	28,688
COSTOS VARIABLES	-	67,585	74,338	81,765	89,933	98,918	108,203	119,016	119,016	119,016
COSTO TOTAL	-	90,194	97,822	106,166	115,298	125,295	133,374	145,302	146,474	147,704
INGRESOS POR VENTAS	-	128,203	141,015	155,104	170,600	187,646	205,051	225,542	225,542	225,542
PUNTO DE EQUILIBRIO	# DIV/0!	47,817	49,666	51,606	53,644	55,783	53,293	55,655	58,135	60,739



Para obtener el punto de equilibrio en el primer año se requiere producir en el primer año 47.817 unidades

INVERSIONES				73,263
ACTIVOS FIJOS	P.U.	CANTIDAD	TOTAL	
FRIGORIFICOS	5,400	3	16,200	
ESTANTES METALICOS	646	15	9,693	
GAVETAS	15	110	1,650	
MAQUINAS DE FRIO	14,850	3	44,550	
MENJE DE OFICINA	1,170	1	1,170	
ADECUACIONES				9,450
Shaglli	3,150		3,150	
Santa Isabel	3,150		3,150	
Cuenca	3,150		3,150	
ACTIVOS DIFERIDOS				3,250
Gastos de Constitucion	2,450		2,450	
Publicidad y Mercadeo	800		800	
CAPITAL DE TRABAJO	17,600		17,600	
TOTAL INVERSIONES			85,963	103,563

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL

	APORTACION	TMAR	PONDERACION	DOLARES
FONDO DE FIDE	51%	7%	4%	31,897
PARTICIPANTES	81%	12%	10%	84,052
TMAR GLOBAL			13%	115,948

MONTO	84,052
PERIODO	5
INTERES	12%

AMORTIZACION DE LA DEUDA

PERIODO	SALDO DEUDA	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION
1	84,052	23,317	10,086	13,231
2	70,821	23,317	8,499	14,818
3	56,003	23,317	6,720	16,596
4	39,406	23,317	4,729	18,588
5	20,818	23,317	2,498	20,818

ASISTENCIA TECNICA	
ACTIVOS INTANGIBLES	
Servicios De Capacitación	2,000
CAPITAL DE TRABAJO	
personal	29,943
TOTAL INVERSION INICIAL	63,063

RUBROS	ANOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS POR VENTAS	-	128,203	141,015	155,104	170,600	187,646	205,051	225,542	225,542	225,542	225,542
INGRESOS POR VENTA DE ACTIVOS											21,018
(-)COSTOS VARIABLES	-	67,585	74,338	81,765	89,933	98,918	108,203	119,016	119,016	119,016	119,016
(-)COSTOS FIJOS	-	16,717	17,553	18,431	19,352	20,320	21,336	22,403	23,523	24,699	25,934
(-) GASTOS IMPREVISTOS	-	6,410	7,051	7,755	8,530	9,382	10,253	11,277	11,277	11,277	11,277
(-)DEPRECIACIONES	-	4,883	4,883	4,883	4,883	4,883	2,615	2,615	2,615	2,615	7,335
(-)AMORTIZACION INTANGIBLE	-	245	245	245	245	245	245	245	245	245	245
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-	32,363	36,945	42,026	47,657	53,897	62,400	69,987	68,867	67,691	61,735
IMPUESTOS	-	11,732	13,393	15,234	17,276	19,538	22,620	25,370	24,964	24,538	22,379
15% Participacion trabajadores	-	4,854	5,542	6,304	7,149	8,085	9,360	10,498	10,330	10,154	9,260
25% Impuesto A La Renta	-	6,877	7,851	8,930	10,127	11,453	13,260	14,872	14,634	14,384	13,119
UTILIDAD NETA	-	20,632	23,552	26,791	30,381	34,360	39,780	44,617	43,903	43,153	39,356
(+)DEPRECIACION		4,883	4,883	4,883	4,883	4,883	2,615	2,615	2,615	2,615	7,335
(+)AMORTIZACION INTANGIBLE		245	245	245	245	245	245	245	245	245	245
(+) VALOR DE SALVAMENTO											
(-)INVERSION INICIAL	(63,063)										
(-)INVERSION DE REEMPLAZO						(1,100)					(2,079)
(-)INVERSION CAPITAL DE TRABAJO											
(+)VALOR DE DESECHO											3,276
FLUJO DE CAJA	(63,063)	25,760	28,681	31,919	35,509	38,388	42,639	47,476	46,762	46,012	48,133

Tasa de descuento 12%
VAN 2,167.11 \$
TIR 49%

TASA DE DESCUENTO: De acuerdo a la experiencia de estudios anteriores en proyectos sociales que favorecen a grupos vulnerables del Ecuador, se consideró una tasa de descuento del 12%, considerada como el costo de oportunidad del capital en la zona, cuando se trata de obtener créditos productivos.

VAN: El estudio nos da un VAN de \$2605.49 y que a pesar de ser un monto bajo nos dice que el proyecto es financieramente viable

TIR: El estudio nos da una tasa interna de retorno del 49%

BALANCE GENERAL PROYECTADO

RUBRO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ACTIVO											
CORRIENTE	-	2,876.35	7,358.15	5,626.04	7,942.69	5,290.99	4,644.50	5,043.29	7,018.19	9,073.08	6,777.97
Efectivo	-		4,220.00	2,200.00	4,200.00	1,200.00	200.00	180.00	2,200.00	4,300.00	2,050.00
Cuentas por cobrar	-	2,564.07	2,820.30	3,102.09	3,412.01	3,752.92	4,101.01	4,510.85	4,510.85	4,510.85	4,510.85
Provision cuentas malas		25.64	53.84	84.86	118.98	156.51	197.52	242.63	287.74	332.85	377.96
Inventarios	-	337.92	371.69	408.82	449.66	494.59	541.01	595.08	595.08	595.08	595.08
FIJO	60,613.00	37,329.90	32,446.80	27,563.70	22,680.60	17,797.50	15,183.00	12,568.50	9,954.00	7,339.50	4.50
Capital de trabajo	18,400.00										
Infraestructura Fisica	9,450.00	9,450.00	9,450.00	9,450.00	9,450.00	9,450.00	9,450.00	9,450.00	9,450.00	9,450.00	9,450.00
Equipamiento Locales	32,763.00	32,763.00	32,763.00	32,763.00	32,763.00	32,763.00	32,763.00	32,763.00	32,763.00	32,763.00	32,763.00
Depreciaciones		4,883.10	9,766.20	14,649.30	19,532.40	24,415.50	27,030.00	29,644.50	32,259.00	34,873.50	42,208.50
Depreciaciones											
DIFERIDO	2,450.00	2,205.00	1,960.00	1,715.00	1,470.00	1,225.00	980.00	735.00	490.00	245.00	-
Gastos de Legalizacion	2,450.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00
Amortizacion Acumulada		245.00	490.00	735.00	980.00	1,225.00	1,470.00	1,715.00	1,960.00	2,205.00	2,450.00
TOTAL ACTIVO	63,063.00	42,411.25	41,764.95	34,904.74	32,093.29	24,313.49	20,807.50	18,346.79	17,462.19	16,657.58	6,782.47
PASIVO	-	3,446.81	3,791.25	4,170.00	4,586.58	5,044.82	5,518.35	6,069.82	6,069.82	6,069.82	6,069.82
Ctas x pagar Provee.		3,379.23	3,716.91	4,088.23	4,496.64	4,945.90	5,410.15	5,950.81	5,950.81	5,950.81	5,950.81
Impuestos por pagar		67.58	74.34	81.76	89.93	98.92	108.20	119.02	119.02	119.02	119.02
PATRIMONIO											
Capital	63,063.00	38,964.44	37,973.70	30,734.75	27,506.71	19,268.67	15,289.15	12,276.97	11,392.36	10,587.76	712.65
TOTAL PATRIMONIO	63,063.00	38,964.44	37,973.70	30,734.75	27,506.71	19,268.67	15,289.15	12,276.97	11,392.36	10,587.76	712.65
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	63,063.00	42,411.25	41,764.95	34,904.74	32,093.29	24,313.49	20,807.50	18,346.79	17,462.19	16,657.58	6,782.47

TASAS DE LIQUIDEZ

TASA DE LIQUIDEZ	0.83	1.94	1.35	1.73	1.05	0.84	0.83	1.16	1.49	1.12
TASA DE ACIDO	0.74	1.84	1.25	1.63	0.95	0.74	0.73	1.06	1.40	1.02

TASAS DE APALANCAMIENTO

TASA DE DEUDA	8%	9%	12%	14%	21%	27%	33%	35%	36%	89%
---------------	----	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

RUBROS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas	-	128,203.44	141,015.22	155,104.27	170,600.34	187,645.79	205,050.55	225,542.28	225,542.28	225,542.28	225,542.28
Ingresos por Ventas de Activos											21,018.00
Costo de Produccion	-	67,584.60	74,338.20	81,764.65	89,932.85	98,918.00	108,202.95	119,016.10	119,016.10	119,016.10	119,016.10
UTILIDAD BRUTA	-	60,618.84	66,677.02	73,339.62	80,667.49	88,727.79	96,847.60	106,526.18	106,526.18	106,526.18	127,544.18
Gastos de Ventas	-	6,410.00	7,051.00	7,755.00	8,530.00	9,382.00	10,253.00	11,277.00	11,277.00	11,277.00	11,277.00
Depreciacion	-	4,883.10	4,883.10	4,883.10	4,883.10	4,883.10	2,614.50	2,614.50	2,614.50	2,614.50	7,335.00
Amortizacion	-	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00
Provision Incobrables	-	25.64	53.84	84.86	118.98	156.51	197.52	242.63	287.74	332.85	377.96
Otros gastos	-	16,692.10	17,499.07	18,345.66	19,233.41	20,164.18	21,137.57	22,160.04	23,234.93	24,365.83	46,574.22
UTILIDAD OPERACIONAL	-	32,363.00	36,945.00	42,026.00	47,657.00	53,897.00	62,400.00	69,987.00	68,867.00	67,691.00	61,735.00
15% Participacion de empleados	-	4,854.45	5,541.75	6,303.90	7,148.55	8,084.55	9,360.00	10,498.05	10,330.05	10,153.65	9,260.25
25% Impuesto a la Renta	-	6,877.14	7,850.81	8,930.53	10,127.11	11,453.11	13,260.00	14,872.24	14,634.24	14,384.34	13,118.69
UTILIDAD NETA	-	20,631.41	23,552.44	26,791.58	30,381.34	34,359.34	39,780.00	44,616.71	43,902.71	43,153.01	39,356.06

TASAS DE RENTABILIDAD

TASA DE MARGEN DE BENEFICIOS SOBRE VE	16%	17%	17%	18%	18%	19%	20%	19%	19%	17%
TASA DE RENDIMIENTOS SOBRE ACTIVOS TO	49%	56%	77%	95%	141%	191%	243%	251%	259%	580%

