

# **Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil**



**Facultad de Ciencias Económicas**

## **PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**Previo a la obtención del título de:  
E C O N O M I S T A**

**Tema:**

**CENTRO DE CAPACITACIÓN PERMANENTE PARA AGRICULTORES  
COMO RESPUESTA A LA FALTA DE INFORMACIÓN Y ACEPTACIÓN DE  
LÍNEAS DE CRÉDITOS, APLICADO A LA ASOCIACIÓN DE  
PROPIETARIOS ARROCEROS JESÚS MARÍA, DEL CANTÓN DAULE,  
PROVINCIA DEL GUAYAS. PERÍODO 2010-2011**

**Realizado por los egresados:**

**Mariana de Jesús Dueñas Calvache  
Luis Alberto Navarro Yagual**

**Tutor:**

**Econ. Luis Landy Campos**

**GUAYAQUIL-ECUADOR  
2012**

## DEDICATORIA

*A Dios, por darme sabiduría en la realización de este proyecto y lo más importante por escuchar siempre mis oraciones.*

*A mis abuelos, por sus sabios consejos los cuales compartieron durante el tiempo que estuvieron a mi lado.*

*A mi madre, por su apoyo incondicional en cada etapa estudiantil de mi vida, y por siempre estar a mi lado cuando la necesito.*

*A mi hija Noelia que es la estrella que ilumina mi camino, y es mi fuerza y motor en todas las metas y objetivos propuestos.*

*A la memoria de mi querido amigo y gran compañero David Leoro Llerena cumpliendo nuestra meta con gran esfuerzo y dedicación.*

*Con cariño.....*

*Mariana Dueñas C.*

## DEDICATORIA

*A Dios, por darme sabiduría de realizar mi Proyecto y mostrarme que nunca es tarde para cumplir nuestras metas.*

*A mi Madre, por sus sabios consejos y hermanos que son mi impulso a ser un profesional tal como ellos lo son.*

*Y mi Padre que en paz descansa y que donde este vea a su último hijo realizado a nivel profesional.*

*Con cariño y respeto.....*

*LUIS NAVARRO*

## *AGRADECIMIENTO*

*Nuestros sinceros agradecimientos, a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, a la Facultad de Ciencias Económicas, por brindarnos la oportunidad de adquirir sabios conocimientos a través de cada uno de los educadores, que conocimos durante nuestros seis años de estudio, a todos nuestros profesores que a lo largo de nuestro camino a la meta nos brindaron su amistad, sus sabios consejos, a aquellos que siempre vivirán en nuestros corazones, y especialmente gracias a nuestro apreciado tutor, Econ. Luis Landy Campos, quien nos sirvió de guía para la elaboración de este proyecto.*

*A todos los que fueron nuestros profesores gracias por compartir con nosotros su paciencia y dedicación.*

*Mariana de Jesús Dueñas Calvache*

*Luis Alberto Navarro Yagual*



# **NDICE GENERAL**

## **INTRODUCCIÓN**

### **CAPÍTULO I**

1.1	Tema.....	1
1.2	Diagnóstico: ámbito/contexto.....	1
1.3	Definición del problema.....	7
1.4	Importancia de la investigación.....	8
1.5	Objeto de la investigación.....	10
1.6	Campos de acción.....	10
1.7	Objetivos.....	11
1.8	Hipótesis.....	12
1.8.1	Hipótesis general.....	12
1.8.2	Hipótesis particulares.....	12
1.9	Metodología de la investigación.....	13
1.9.1	Productos obtenidos.....	13
1.9.2	Novedad y aportes prácticos de la investigación.....	13

### **CAPÍTULO II**

2.1	Estado de arte.....	14
2.2	Marco teórico.....	19
2.2.1	El arroz en el mundo.....	19
2.2.2	Importancia económica.....	20
2.2.3	Superficie, producción y rendimiento en Ecuador.....	21
2.2.4	Evolución de las importaciones y exportaciones.....	22
2.2.5	Área sembrada, cosechada, y producción de arroz del 2000 al 2011.....	24
2.2.6	El consumo del arroz blanco en el Ecuador.....	25
2.3	Constitución Política en el Ecuador.....	26
2.3.1	Régimen de competencias.....	26

2.3.2	Régimen de desarrollo.....	30
2.3.3	Sistema económico y política económica.....	32
2.3.4	Política comercial.....	33
2.3.5	Sistema financiero.....	34
2.4	Ley de desarrollo agrario.....	35
2.4.1	De los medios para el cumplimiento de los objetivos.....	38
2.4.2	De la organización empresarial campesina para la producción agropecuaria.....	41
2.5	Corporación Financiera Nacional.....	42
2.5.1	De las operaciones.....	42
2.6	Banco Nacional de Fomento.....	44
2.6.1	De las operaciones.....	44
2.6.2	Clases de crédito.....	44
2.6.3	De la garantía de los créditos.....	46
2.7	Situación coyuntural del sector agropecuario.....	48
2.7.1	Análisis de los cultivos de arroz de verano del 2011.....	50
2.7.2	Niveles tecnológicos para la producción de arroz en el Ecuador..	56
2.7.3	Preparación de terrenos para arroz.....	58
2.7.3.1	Objetivos y medios.....	59
2.8	Costo de producción y rentabilidad.....	60
2.8.1	Costo de producción y rentabilidad arroz tradicional.....	62
2.8.2	Costo de producción y rentabilidad de arroz sematecnificado...	63
2.8.3	Costo de producción y rentabilidad de arroz tecnificado.....	64
2.8.4	Comercialización interna.....	65
2.8.5	Desabastecimiento y especulación a través de la intermediación	67
2.8.6	Márgenes de comercialización.....	68
2.9	Análisis FODA del sector arrocero aplicado a la asociación de arroceros Jesús María.....	69
2.10	La realidad socioeconómica de la Asociación Jesús María.....	73

### **CAPÍTULO III**

3	Marco metodológico: diseño, modalidad y tipo de investigación	77
3.1	Técnicas de recolección de datos de la investigación.....	77
3.1.1	Parámetros de la entrevista.....	78
3.2	Modelo de la encuesta.....	79
3.2.1	Modelo de la entrevista.....	82
3.3	Objetivo de la encuesta y entrevista.....	84
3.4	Métodos, técnicas e instrumentos de la investigación.....	84
3.4.1	Aplicación de los instrumentos.....	84
3.5	Resultados de las encuestas.....	85
3.6	Análisis e interpretación de datos.....	86
3.7	Conclusiones del diagnóstico.....	96
3.8	Análisis de la investigación.....	97

### **CAPÍTULO IV**

4	Formulación y evaluación de la propuesta.....	98
4.1	Justificación de la propuesta.....	98
4.2	Objetivos de la propuesta.....	99
4.3	Propuesta.....	100
4.4	Plan de acción.....	104
4.5	Presupuesto de la propuesta.....	105
4.6	Cronograma.....	107
4.6.1	Cronograma detallado.....	108

### **CAPÍTULO V**

5	Conclusiones y recomendaciones.....	109
5.1	Conclusiones.....	109
5.2	Recomendaciones.....	110
	Bibliografía.....	111
	Anexos.....	

## **INTRODUCCIÓN**

En Ecuador, el sector agropecuario siempre ha constituido un sector importante para el desarrollo económico del país. Las principales zonas de cultivo de arroz se ubican en: Guayas, Los Ríos y Manabí. Por lo tanto, su comercialización busca satisfacer principalmente al mercado interno. Para lo cual tomamos en estudio a los pequeños agricultores de la Asociación de Propietarios Arroceros Jesús María ubicados en Cantón Daule, la misma que está integrada por 25 socios, que se encuentran legalmente constituida desde el 06 de Febrero del 2004 con su respectivo Acuerdo Ministerial.

Por ello, el objetivo del proyecto es demostrar la situación actual con la que conviven diariamente los agricultores de la Asociación. Los cuales que a través del tiempo no han sido capacitados o informados acerca de los beneficios que pueden otórgales los créditos agrícolas que brindan las instituciones financieras públicas o privadas.

Por la falta de líneas de créditos la producción de Arroz no cumple con los estándares que le permiten tener una sana competencia, ya que no tienen acceso al uso de tecnología agrícola que actualmente se encuentran en el país. Sin embargo como medida de apoyo se propone en este proyecto de investigación una posible solución a los innumerables problemas que enfrentan en su sistema de producción.

En el primer capítulo se justifican los problemas que se desarrollan dentro de la Asociación de Propietarios Arroceros Jesús María con su ubicación geográfica y aspectos generales.

En el segundo capítulo se realiza un análisis de las teorías y leyes que definen las políticas de crédito de las entidades financieras como lo es el Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional, también se analiza la ley de Desarrollo Agrario.

En el tercer capítulo se aplican las técnicas de investigación para poder recolectar los datos y hacer el respectivo análisis estadístico de todos los resultados.

Al final el presente proyecto se plantea y evalúa la propuesta a desarrollarse en la Asociación de Propietarios Arroceros Jesús María, para luego obtener las conclusiones y recomendaciones respectivas las cuales se encuentran en el quinto capítulo.

## **CAPÍTULO I**

### **GENERALIDADES**

#### **1.1.- Tema**

**CENTRO DE CAPACITACIÓN PERMANENTE PARA LOS AGRICULTORES COMO RESPUESTA A LA FALTA DE INFORMACIÓN Y ACEPTACIÓN DE LÍNEAS DE CRÉDITO APLICADO A LA ASOCIACIÓN DE ARROCEROS JESÚS MARÍA DEL CANTÓN DAULE PARROQUIA EL LIMONAL PROVINCIA DEL GUAYAS. PERÍODO 2010-2011**

#### **1.2.- Diagnostico/Ámbito Contexto**

El Crédito Agrícola en el Ecuador puede decirse que es relativamente reciente a pesar que desde 1928 sería punto de partida de una estructura adecuada para el sector agropecuario, dentro del crédito; fundándose en este año el Banco Hipotecario (Banco Estatal), que ha ido atravesando etapas difíciles ya que en la concesión de créditos ha habido fuertes presiones políticas y de otro tipo, realizándose cada vez reformas jurídicas y grandes esfuerzos de capitalización. En el año 1944 se formó el Sistema Nacional de Fomento, transformándose el citado Banco Hipotecario, creándose Bancos Provinciales con una doctrina y medios económicos más eficaces, mediante la Ley del Sistema de Crédito de Fomento, que organizó los Bancos Provinciales dentro de una estructura nacional. En 1949 se dictó la Ley de Fomento de la Producción ubicando a los Bancos de Fomento dentro de otros organismos como el Instituto de Fomento y la Corporación Nacional de Fomento, que venían a constituir los mecanismos de promoción de la industria, el comercio y la agricultura. Posteriormente se han hecho algunas reformas, especialmente la del año 1953 en que se eliminó la

estructura anteriormente descrita, dejando al BNF como organismo ejecutor de las funciones que cumplían las instituciones desaparecidas.

Para lograr a obtener un enfoque esencial en que nos basaremos para realizar un programa de capacitación podemos mencionar que el crédito agrícola es un instrumento económico encaminado a proveer a la agricultura (cultivos, ganadería, forestación, pesca y actividades afines) los recursos financieros necesarios, cuando el productor carece de capital propio suficiente. El crédito agrícola se encarga de propiciar recursos suplementarios en condiciones tales que el crédito ayude al productor y éste garantiza el reintegro en las épocas convenidas. La principal finalidad de esta provisión de fondos es lograr la mayor productividad del trabajo humano y de los recursos naturales”.

El crédito es un servicio por el cual se realiza una transferencia de uso y de derechos de dinero, bienes o servicio de una entidad o persona que los posee y que se convierte en acreedora, a otra persona que necesita de tales recursos y que se transforma en deudora bajo condiciones específicas entre las que sobresalen las promesas de devolución en un tiempo determinado y con recargo de un interés que es el costo de utilización del dinero.

Es necesario indicar que existen diversas modalidades que el crédito agrícola tiene, encontrándonos con el que se encuentra relacionado a nuestra perspectiva del proyecto a ejecutarse, como es el Crédito agrícola de promoción que consiste en modificar progresivamente la estructura económica de la empresa agrícola dotándola de capital necesario para lograr una mayor productividad del trabajo humano aplicado a la tierra tratando de modificar, al mismo tiempo, los métodos tradicionales con el asesoramiento técnico necesario.

Este crédito agrícola es de fomento a corto, mediano y largo plazo y se destina a todos los aspectos de la inversión agrícola donde la detallamos de la siguiente manera:

a) Préstamos agrícolas a corto plazo. Se conceden para la preparación de los terrenos, compra de semillas, abonos, fungicidas e insecticidas, gastos de labranza y cosecha para los cultivos cuyo ciclo de producción sea hasta de dos años. También se conceden estos préstamos para gastos de mantenimiento y cosecha de plantaciones permanentes, tales como cacaotales, cafetales, etc.

b) Préstamos agrícolas a mediano plazo. Estos préstamos son otorgados para la compra de maquinaria agrícola, para mejoras en la propiedad rural, para irrigación del suelo, para construcción de cercas y caminos internos, para mejoramiento de los suelos, para fomento de plantaciones semillas permanentes tales como papaya, naranjilla, cabuya, piretro, abacá, etc.

c) Préstamos agrícolas a largo plazo. Estos préstamos se conceden para la formación de plantaciones permanentes tales como: palma africana, caucho, té, cacao, cocoteros, frutales como: vid, cítricos, manzanos, peras, aguacates, olivos, etc. Para la realización de obras de regadío, captación de aguas, drenajes, construcción de edificios para bodegas, silos, cerramientos permanentes, etc.

En la provincia del Guayas se encuentra ubicada el Cantón Daule erigida desde los primeros años de la conquista en tenencia, durante la colonia logró un desarrollo muy importante y su influencia política era tan determinante como las de Guayaquil y Quito. A la tenencia de Daule pertenecían los pueblos de Balzar y Santa Lucía. Fue una de las primeras ciudades que plegó a la Revolución del 9 de Octubre de 1820 de Guayaquil, proclamando su independencia dos días más tarde, el 11 de octubre.



A causa de esta gran importancia política, el Honorable Colegio Electoral de Guayaquil, presidido por José Joaquín de Olmedo, decretó su cantonización el 26 de Noviembre de 1820.

La superficie de este cantón es generalmente plana y su principal característica es el recorrido todo su territorio por el río que lleva su nombre, su extensión actual es de 461,6 Km<sup>2</sup> y su población llega a 85.000 habitantes, de las cuales 37.000 viven en la cabecera cantonal y 48.000 en el resto del cantón. Sus centros más poblados son: Daule, Laurel, Limonal, Los Tintos y La Aurora, Parroquia urbana Satélite Se encuentra a tan sólo 43 Kilómetros de Guayaquil<sup>1</sup>.

IMAGEN # 1 MAPA UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE DAULE



Fuente: <http://www.daule.gob.ec/en-us/home.aspx>

Elaboración: Los autores

Su principal sistema hidrográfico es el río Daule de significado caudal y que nace en paraje de Santo Domingo con el nombre de Peripa, donde existe La Represa Daule - Peripa, es una de las obras de ingeniería de mayor importancia que tiene nuestra región.

---

<sup>1</sup> Municipio de Daule

Hoy su río es escasamente navegable y se accede de modo preferente a través de su antigua carretera que ha sido reparada y ampliada por el Consejo Provincial del Guayas, cabe mencionar que también el Río es fuente de vital importancia para las tareas de riego de las zonas arroceras aledañas.

Políticamente el Cantón Daule está dividido en 4 Parroquias Rurales: Los Lojas, Juan Bautista Aguirre, El Laurel y Limonal; existen alrededor de 180 recintos en toda la Jurisdicción Cantonal. Dos Parroquias Urbanas: Daule (la cabecera cantonal) y La Parroquia Satélite La Aurora

### **Límites.-**

El cantón Daule está ubicado en la parte central de la provincia del Guayas, limita:

- Al Norte, el cantón Santa Lucía.
- Al Sur, Guayaquil.
- Al Este, Urbina Jado y Samborondón.
- Al Oeste, Nobol, Lomas de Sargentillo.

### **Economía del Sector.-**

El territorio es casi plano, se destaca la Cordillera del Paco cuya altura no pasa de los 300 metros. Se extiende en una zona eminentemente agrícola, especialmente en lo que respecta a la siembra y cultivo de arroz, café, cacao, maíz y una gran cantidad de frutas tropicales. Existen maderas industriales como el guayacán y el laurel, pero también caracteriza su paisaje la constante presencia de grandes sembríos de árboles de mango de diferentes variedades.

El Río Daule es el principal, también sirve como vía de transporte; según el sabio alemán Teodoro Wolf es uno de los más hermosos del mundo. Otros

ríos dauleños son Boguerón y Pula. Su clima es cálido, ardiente y en ciertas épocas del año es húmedo, en invierno hay abundante lluvia. Hay gran cantidad de importantes haciendas donde se cría ganado de gran calidad, especialmente vacuno, caballar y porcino y la cría de aves de corral. Las dulces aguas de sus ríos son ricas en una gama de peces.

Su suelo es muy fértil, la producción agropecuaria es de las más importantes del país. Por ello es conocida como "la capital arrocera del Ecuador" con más de 30.000 hectáreas dedicadas a este cultivo, exporta algunas frutas tropicales como el mango y su buena producción de maíz sostiene una pujante industria avícola. La ganadería vacuna es de primer orden, además de la porcina y caballar.

IMAGEN # 2 ESLOGAN DEL MUNICIPIO DE DAULE



Fuente: <http://www.daule.gob.ec/en-us/home.aspx>

Elaboración: Los autores

La principal industria la constituyen la piladoras y molinos de arroz. La artesanía está muy desarrollada en lo que se refiere a la elaboración de vistosos sombreros de paja toquilla, hamacas de mocora, escobas y una gran variedad de efectos para montar a caballo, confeccionados de cuero o maderas, así: estribos, bozales, guarda piernas, conchas, tapaderas, etc.

Sus habitantes se dedican a las actividades agrícolas y ganaderas, se confeccionan sombreros de paja, escobas, hamacas de mocora, ladrillos etc. Debido su potencial en la producción de arroz, existen grandes piladoras. El

cantón Daule es uno de los que más han crecido, económica, social y culturalmente. Su desarrollo urbanístico y comercial es producto del esfuerzo tesonero de sus habitantes. Mantiene un activo comercio con Guayaquil y Quito, mediante una excelente vía.

### **1.3.- Definición del Problema**

El sector arrocero constituye una de las principales actividades agrícolas del litoral, dando como resultado la conformación de asociaciones en diferentes partes dentro de la Provincia del Guayas.

Tomando en consideración a una de ellas como es la Asociación de Propietarios Arroceros Jesús María del Cantón Daule, integrada por 25 socios, que se encuentra legalmente constituida desde el 6 de febrero del 2004 con su respectivo Acuerdo Ministerial, el cual, esta da ocupación a muchas familias del sector rural, que representan un rubro importante en el PIB.

El productor arrocero carece de información y técnicas sofisticadas para el mejor proceso productivo, que no le permite optimizar su capital e inversión por el costo que le representa la producción por cosecha, complementado con la falta de conocimiento para acceder a un crédito agrícola a través de una Institución Pública o Privada, conduce a que el agricultor ecuatoriano limite su producción, por lo tanto, para los integrantes de la Asociación Jesús María es un problema de mucha importancia, ya que ellos se sienten obligados a realizar prestamos de otras índoles que son contraproducentes para su entorno económico, dando como resultado el estancamiento y al conformismo de producción, que los conlleva a tener una rentabilidad que no está coherente para el trabajo que realizan. Existen fomentadores de tipos de préstamos que explotan al agricultor arrocero e impiden a que los miembros de esta Asociación se desenvuelvan en óptimas condiciones para promover

e innovar los factores productivos que intervienen en una cosecha y distribución del producto. Tipos de interés y formas de pagos que absorben al pequeño agricultor los conduce a una situación socio-económico desfavorable para la comunidad y se acostumbran a una metodología inequitativa dando como consecuencia la desigualdad y el abuso sobre los agricultores por la falta de capacitación e información a los cambios y programas de financiamientos en las que pueden acceder por las instituciones competentes y sobre todo al apoyo que el gobierno actual brinda.

Poniendo en consideración q las gestiones que realiza el MAGAP no complementa a una estimulación de conocimientos hacia el productor sobre los diferentes programas q las Instituciones Financieras brindan para realizar una inversión dentro del sector agrícola sino a la promoción de diferentes factores y materiales que influyen dentro de una producción, implica la creación de un Centro de Capacitación que ayude al agricultor estar preparado al momento de tomar de decisiones dentro de su índole laboral, es decir, brindando una capacitación acorde a las falencias de conocimientos que tiene cada miembro de esta Asociación, se podrá mejorar la relación entre las Instituciones competentes con los pequeños productores, estimulando la Inversión dentro del país; que servirá como ejemplo a los demás sectores productivos del Ecuador

#### **1.4.-IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN**

Este Proyecto de Investigación tiene como base principal interpretar y actualizar todo tipo de información sobre líneas de financiamiento, en la que el pequeño agricultor podrá tener el conocimiento necesario para acceder a este servicio. Este Proyecto permitirá proponer una metodología que generen beneficios directamente para ellos e indirectamente para todos los habitantes del sector, quienes mejoraran sus niveles de producción y podrán obtener al

final el progreso del sector rural en su nivel de estándares de vida de los habitantes, socios y el de sus respectivas familias.

Su objetivo principal será implementar un programa de capacitación con la finalidad que los socios obtengan la noción de cómo acceder a los diferentes tipos de créditos que las instituciones especializadas brindan al sector agropecuario y por ende realizar inversiones que les ayuden a promover e innovar sus factores de producción para poder optimizar su calidad y cantidad de producto. También podremos recalcar que uno de las consecuencias positivas a obtener este proyecto será la preparación de cada uno de los miembros cuyo propósito será contrarrestar la relación con los fomentadores de préstamos cuyas formas pagos son incoherentes e influyen a que el pequeño agricultor arrocero reduzca su estabilidad económica.

Se pondrá énfasis a los diferentes sistemas de préstamo al que se puede adquirir siempre y cuando este acorde a las condiciones socio-económicas del productor; se interpretaran los beneficios y se estimularan a cada integrante de la Asociación para la asistencia, con la finalidad de lograr resultados positivos durante la capacitación.

La investigación atiende a las políticas gubernamentales y líneas de investigación reglamentadas por la institución.

La falta de conocimiento para acceder a un crédito agrícola a través de una Institución Pública o Privada, conduce a que el agricultor ecuatoriano limite su producción

¿Cómo el aprovechamiento a la capacitación, en los productores arroceros contribuirá a promover la inversión con las Instituciones financieras competentes?

## 1.5.- OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN

Dentro del sistema que se maneja el Sector Agropecuario, y debidamente regulado por el MAGAP, no se ha tomado en consideración la capacitación a las personas que están legalmente registrada con sus respectivas hectáreas dedicadas al Agro, por ende , esta investigación tendrá como objeto analizar la situación actual de los conocimientos q implique a la adquisición de líneas de financiamiento que ayuden a mejorar el entorno socio-económico de los miembros de la Asociación Jesús María de la Provincia del Guayas.

Al final de esta investigación se confirmaran los resultados acerca del grado de conocimientos adquiridos durante la capacitación que se brindaran en horarios establecidos por los directivos de la Asociación, cuyo objetivo es promover la inversión con las Instituciones pertinentes.

## 1.6.- CAMPOS DE ACCIÓN

Se menciona las Instituciones relacionadas con el sistema de la Capacitación:

El MAGAP: el mismo que se encarga de evaluar, coordinar y diseñar políticas del sector, y por ende cumple un papel muy importante

En el Ecuador, el sistema financiero público está conformado por dos instituciones que ofrecen sus servicios al sector productivo desde hace varias décadas. La primera de ellas es el **BANCO NACIONAL DE FOMENTO (BNF)**, creado en 1928, q se especializa en el agro, esta entidad opera como un banco especializado, y tiene el objetivo de servir a los sectores agrícolas y pecuarios de todo el país y la segunda entidad es la **CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL (CFN)** CREADA EN 1964, que opero como primer piso hasta 1994 y cambio su modalidad debido al riesgo moral y a la poca

democratización del crédito. Como segundo piso opera desde 1994 hasta ahora. En el año 2005 modifico su ley y abrió la opción de primer piso.

Son Instituciones especializadas con los que se puede realizar todo tipo de actividades crediticias y que tienen como objetivo servir a los productores, pero por la falta de conocimientos de estos, existen una mala relación entre los mencionados, y cuyo problema se solucionara en un gran porcentaje, reduciendo los vacíos para acceder a un crédito agrícola.

## **1.7.- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### ***Objetivo General.***

Desarrollar un programa de capacitación que le permita al pequeño agricultor arrocero de la Asociación Jesús María, acceder a líneas de crédito, que beneficien su entorno socio-laboral en el periodo 2010-2011.

### ***Objetivos Específicos.***

- Mejorar los débiles conocimientos con respecto a los financiamientos económicos que brindan las instituciones públicas y privadas dentro del país.
- Identificar e interpretar tipos de créditos de índole agropecuario que sean necesarias para optimizar el proceso producción del arroz.
- Promover y ejecutar un Proyecto de Investigación con el fin de implementar un sistema de capacitación con una metodología definida, que le permita a cada miembro de esta Asociación tener el conocimiento básico para invertir acorde a sus necesidades.



## **1.8.- HIPÓTESIS**

### **1.8.1.-HIPÓTESIS GENERAL**

La implementación de un Programa de Capacitación de como acceder a líneas de crédito, por medio de investigaciones, reuniones, exposiciones, encuestas y material didáctico, serán las técnicas que conducirán a la preparación de los socios con la finalidad de darles una guía, de cómo?, cuanto? y para qué? se necesita un crédito. Teniendo cuenta que el propósito de este proyecto es darle una solución positiva y obtener un beneficio destinado para los pequeños agricultores del sector rural.

### **1.8.2.- HIPÓTESIS PARTICULAR**

Un Centro de Capacitación para los productores arroceros del sector rural, sobre como acceder a un crédito, promoverá la inversión y al desarrollo socio-económico del sector agropecuario del litoral, tomando en cuenta la implementación de estrategias que se interpretaran en los días de capacitación que se realice en las reuniones con los miembros de la Asociación.

Mediante la adquisición de conocimientos que el pequeño productor alcance obtener, se lograra mejorar la relación entre estos y las instituciones financieras, poniendo como ejemplo para las demás Asociaciones que en la actualidad presentan carencias de información al realizar una actividad de financiamiento.

En el Ecuador existe un alto porcentaje de personas dedicadas al agro que no conoce la gran importancia de su trabajo, debido a los problemas que se le presentan día tras día, donde el mas mencionado es el problema de financiamiento para sus factores de producción y es ahí donde este Centro

---

de Capacitación intervendrá para actualizar y optimizar información que les ayude al desarrollo socio-laboral.

## **1.9.- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

El tipo de investigación a utilizar será de campo, el método informativo y práctico, las técnicas que tomaremos en cuenta deberán ser encuestas, análisis de los niveles de conocimientos mediante indagaciones, seguimientos, formularios de observación, las fichas de cuestionarios, guías, su unidad de análisis son los pequeños productores, el lugar es el Recinto Jesús María, Parroquia Limonal, Cantón Daule, Provincia del Guayas, el tiempo a utilizar será aproximadamente 8 meses utilizando desde Agosto 2010 a Marzo 2011 (Longitudinal), el conectivo serán las consecuencias, el nivel de estudio exploratorio y el tipo de relación covarianza.

### **1.9.1.- PRODUCTOS OBTENIDOS**

Una vez recopilada la información sobre la actualidad que vive el productor arrocero mediante entrevista y encuesta con los miembros de la Asociación que se realizan el 30 de cada mes, se procede con la respectiva interpretación del problema y como resultado la implementación de la estrategia definida con sus respectivos objetivos que este proyecto brinda para mejorar el entorno socio-laboral del agricultor.

### **1.9.2.-NOVEDAD Y APORTES PRACTICOS DE LA INVESTIGACIÓN**

Se realiza la visita pertinente por partes de los investigadores, asistiendo a la reunión que tienen los miembros de esta Asociación con sus respectivos directivos de la misma, tratando temas que se resuelven con la colaboración de los integrantes y vertiendo comentarios que mejoren la relación dentro de la Asociación para su mejor funcionamiento.

## CAPÍTULO II

### 2.1.- ESTADO DE ARTE

Para la formulación y realización del proyecto de investigación se ha tomado en cuenta al sector arrocero por constituir una de las principales actividades agrícolas del litoral. Y se toma como punto de partida a la **ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS ARROCEROS JESÚS MARÍA** la cual se encuentra legalmente constituida desde el 6 de febrero del 2004 con su respectivo Acuerdo Ministerial.

Tomando en consideración que esta da ocupación a muchas familias del sector rural, las cuales representan un rubro importante en el PIB. En términos generales el objetivo del Proyecto se basa en canalizar estrategias de instrucción al campesino para involucrarlos directamente en las líneas de créditos, y de inversión para lo cual las bases serán las encuestas, entrevistas las cuales serán realizadas y direccionadas hacia los dirigentes y los integrantes de la mencionada asociación.

En la cual una de las metas u objetivos primordiales es determinar la capacidad de producción de cada uno de ellos para promover el incentivo y el incremento de la inversión hacia las diversas líneas de créditos mediante instituciones financieras reconocidas dentro del mercado comercial.

El proyecto de investigación también se realizara en base a reuniones con los asociados obteniendo información directa, asistiendo e involucrándonos en sus temas laborales y económicos los que son discutidos el día 30 de cada mes y con reuniones extraordinarias cuando la situación lo amerite. Nuestra presencia cuenta con la aprobación y respeto de las personas que conforman esta Asociación.

Brindándonos las facilidades para que el proyecto se lleve a cabo mediante el trabajo de campo cuyos anexos serán presentados por fotos y videos. Como antecedentes del proyecto a investigarse, hemos encontrado propuestas muy interesantes que favorecen no solo a este sector, sino a personas de bajos recursos económicos, inclusive que a pesar de recién ser formulado tiene muy buenas expectativas en lo que a su desarrollo se refiere.

La Ministra de Coordinación de Desarrollo Social y presidenta del Programa Nacional de Finanzas Populares, Emprendimientos y Líneas de Crédito, Jeannette Sánchez y el director del mismo Programa, realizaron el lanzamiento oficial de nuevas líneas de crédito aproximadamente por el mes de junio del año 2011, según información publicada en la página web del Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social. Uno de ellos es el Crédito de Desarrollo Humano a operadoras financieras privadas.

Que, en alianza con el Programa de Protección Social, prevé fomentar el crecimiento de iniciativas y emprendimientos familiares sostenibles de los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano; como instrumento para superar la dependencia del Bono, facilitando el acceso a los servidores financieros. También destaca el Fortalecimiento de las capacidades de colocación de operadoras financieras del sector popular.

Lo que permitirá mejorar las capacidades financieras de las instituciones que operan en el sector Financiero Popular y Solidario; lo que permitirá mejorar los niveles de atención a los beneficiarios de sus servicios. Y el más importante dentro de estos es el que va apoyar las iniciativas y mejorar la vida de los pequeños productores, para esto el Gobierno decidió crear el Instituto de Economía Popular y Solidaria.

Esta es una nueva oportunidad que se le brinda no solamente al sector agropecuario sino a aquellos de bajos recursos, no obstante el gobierno debe brindar todo el apoyo necesario para que esto sea difundido a nivel del país, mediante otros medios como por ejemplo el enviar delegados a todas las asociaciones, cooperativas, etc. que pueden ser beneficiadas por este nuevo tipo de créditos.

Adicionalmente el actual gobierno tiene muy buenas propuestas, incentivos, que benefician al 100% al sector agropecuario, tenemos como ejemplo la construcción de caminos vecinales en la parroquia El Limonal de Daule, podemos mencionar la adquisición de la urea del estado (de buena calidad) a un precio muy razonable y de fácil acceso, también las visitas de personas especializadas en estos tipos de cultivos, las cuales le han brindado seminarios acerca de técnicas y cuidados del arroz, etc.

Pero el área de crédito no ha recibido la atención e información que necesita, y debido a esto la mayoría de sus integrantes según la información recabada ha tenido que buscar sus propias fuentes de financiamiento (chulqueros), las cuales le resultan contraproducentes para su entorno económico, dando como resultado el estancamiento y el conformismo en el proceso productivo, que los conlleva a tener una rentabilidad que no está coherente ni con el esfuerzo ni con el gasto económico y físico que ellos realizan.

Lamentablemente existen fomentadores de tipos de préstamos que explotan al agricultor arrocero e impiden que los miembros de esta Asociación se desenvuelvan en óptimas condiciones para promover e innovar los factores productivos que intervienen en una cosecha y distribución del producto. Tipos de interés y formas de pagos que absorben al pequeño agricultor los conduce a una situación socio-económico desfavorable para la comunidad y la Asociación y se acostumbran a una metodología inequitativa dando como consecuencia la desigualdad y el abuso sobre los agricultores por la falta de

capacitación e información de los cambios y programas de financiamientos a los que pueden acceder por las instituciones competentes y sobre todo al apoyo que el gobierno actual brinda. No obstante debemos reconocer que el principal problema que tiene este sector es la falta de fuentes de financiamiento, en muchas ocasiones los productores no pueden acceder a un crédito bancario porque les piden demasiados requisitos y quedan al margen del sistema financiero. “El sector agricultor no ha sido valorado en su real dimensión”, porque si bien aporta a la economía del país, en muchos casos, “no ha sido tomado en cuenta en las estadísticas nacionales”. Según manifiesta el Perfecto Gustavo Baroja de Pichincha en una publicación del diario El Telégrafo del mes de Agosto del año en curso.

El Banco Nacional de Fomento se encuentra trabajando para viabilizar créditos para el sector arrocero de Daule debido a un convenio firmado entre Unidad Nacional de Almacenamiento y la Corporación Nacional de Agricultores y Sectores Afines el mismo que se realizó el 29 de Julio del presente año en la sede de la Sociedad de Artesanos de Daule. Donde hemos encontrado puntos muy favorables para la fomentar e incentivar el interés de los agricultores para salir adelante con sus cultivos, tales como los descritos a continuación:

La Unidad Nacional de Almacenamiento pagará treinta y tres dólares por quintal de arroz pilado, donde podrá Comercializar el arroz pilado a través de UNA con el apoyo crediticio del BNF, esto permitirá a los productores de la gramínea en Daule obtener rentabilidad, salir de la crisis económica y mejorar sus condiciones de vida. El Econ. Eduardo Bejarano Loiza, Gerente General del la Unidad de Almacenamiento y Comercialización –UNA- y el señor Abel Aufracio Navas Zambrano, en su calidad de Presidente de la Corporación Nacional de Agricultores y Sectores Afines –CONASA-, mencionaron que este Convenio, permitirá la entrega de créditos por parte del Banco Nacional de Fomento y la comercialización de productos primarios

e industrializados a los afiliados a CONASA, con la finalidad de evitar la intermediación que tanto perjudica a los pequeños productores y consumidores. El objetivo de este convenio es algo que favorece en todas las formas al agricultor, el cual es que los agricultores reciban por su producto el precio oficial de veintiocho dólares por cada quintal de arroz pilado.<sup>2</sup>

Así evitaran ser estafados por los diferentes monopolios de piladoras que existen en este sector cuyo fin es lucrarse a sí mismos a expensas del sacrificio de los integrantes de esta Asociación. Adicionalmente la UNA indicó que un futuro próximo construirá cincuenta centros de acopio para mil y mil quinientas toneladas métricas de almacenamiento, en los sectores de Daule, Santa Lucía y Rocafuerte.

Además de que la UNA tiene la obligación de ofrecer servicios integrales de almacenamiento para reducir los costos de comercialización de productos de ciclo corto, mejorar los niveles de ingreso de los pequeños productores, comercializar los productos a nivel primario e industrializados a precios de sustentación, y estimular el incremento de la producción de granos para garantizar el abastecimiento interno del país.<sup>3</sup>

Por tanto la mejor manera de apoyar y estimular a los productores de las distintas agrupaciones y asociaciones existentes es otorgarles créditos oportunos a los agricultores. Los productores de la Asociación Jesús María están dispuestos a ser más competitivos con productos de calidad.

De esta forma las instituciones que brinden los créditos deben comprometerse a entregar los créditos en el menor tiempo posible con tasas

---

<sup>2</sup> <http://www.una.gob.ec/>

<sup>3</sup> <http://www.una.gob.ec/>

de interés y plazos de pago muy convenientes para el desarrollo de la producción agrícola de la zona.

## **2.2 MARCO TEÓRICO**

### **2.2.1 EL ARROZ EN EL MUNDO, LA APERTURA Y LA INTEGRACIÓN ANDINA**

Varios autores, están de acuerdo en que el origen de *Oryza sativa* L. esta al sur de la India, donde hay condiciones favorables para el cultivo y existe una gran cantidad de especies silvestres. Roschevicz, citado por Angladete, cree que *Oryza Sativa* L. se originó en el sudeste asiático, principalmente en la India o en la Península Indochina<sup>4</sup>.

Se admite que el arroz se propago desde el sudeste asiático, la India hasta China, después fue introducido a Corea y desde allí o desde la China fue introducido al Japón. Los holandeses y los portugueses a finales del siglo XVII introdujeron el arroz a América del Norte. El historiador Simón, afirma que en el Valle del Magdalena hubo siembras en 1580...

Según la FAO la producción mundial de arroz es del orden de los 510 millones de TM. , de la que solo se exportan 36 millones de TM. , lo que representa el 7% Los dos principales exportadores son Tailandia con el 44% y Estados Unidos con el 22%. Los países de América Latina son exportadores pequeños con apenas un 7%.

Lo anterior contrasta con lo que ocurre con otros cereales. Las exportaciones de trigo son de 94 millones de TM. y las de maíz duro llegan a 72 millones de

---

<sup>4</sup> Departamento Técnico del MAGAP



TM. , lo que representa el 18% y el 16% de la producción mundial respectivamente<sup>5</sup>.

Las importaciones mundiales, cubren generalmente pequeños déficit de la producción domestica de cada país. Los principales importadores son los países asiáticos y los del medio Oriente. América Latina importa cantidades relativamente pequeñas, Brasil y Colombia son los más importantes.

Entre 1996 y el año 2006, Ecuador ha exportado 601.459,87 TM. y a importado 159.132,37 TM. conforme puede apreciarse en los cuadros 2 y 3 respectivamente.

No cabe duda que un buen mercado para colocar nuestros excedentes y para cubrir los déficit eventuales, es el de los países Andinos, así nos demuestran las exportaciones e importaciones no registradas y formales de los últimos años dentro del grupo Andino hay diferencias tecnológicas, de rendimientos y costos de producción.

En contraste a lo que se puede esperar con otros cereales que sus importaciones crecerán, incrementando el grado de dependencia en el mercado internacional, para el caso del arroz debemos mantener el principio de ser normalmente autosuficiente, con posibilidades de ser exportadores. En el pasado hemos cubierto nuestra demanda con producción domestica.

### **2.2.2.- IMPORTANCIA ECONÓMICA.-**

La importancia económica del arroz se remonta a la década de los años 20 cuando la región de la costa comenzó a exportar arroz al resto del país y, en algunos casos, a los países vecinos. El principal factor de desarrollo del sector arrocero fue, sin duda alguna, la creación del Programa Nacional del Arroz y en el campo investigativo del Instituto Nacional de Investigaciones

---

<sup>5</sup> Departamento de Estadísticas MAGAP

Agropecuarias INIAP en 1969. Anterior a esta fecha, el avance tecnológico se logro en base a contribuciones de productores individuales que trajeron materiales genéticos de los Estados Unidos y Surinam especialmente de líneas de tipo indicas. El INIAP se encargo de hacer la adaptación de materiales genéticos en la línea indica, seleccionados por el IRRI, en Filipinas. Marcaron el inicio de variedades mejoradas en el país las INIAP 2 y 6, con excelente respuesta a fertilizantes nitrogenados, resistencia significativa a la piricularia y volcamiento. Estos dos últimos factores incidían negativamente en la productividad de las variedades “criollas”.

En 1973 se dio comienzo a un agresivo plan de crédito agrícola y ganadero financiado con las divisas provenientes de las exportaciones petroleras. Los fondos financieros se encargaron de “sembrar” el petróleo haciendo accesible el crédito especialmente al pequeño productor.

### **2.2.3 SUPERFICIE, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO EN ECUADOR.**

El arroz es el alimento básico de los ecuatorianos y el cultivo más importante en las Provincias del Guayas y Los Ríos donde se concentra aproximadamente el 95% de la producción. La mayoría de los productores están organizados en cooperativas, con áreas pequeñas y la siembra constituye su ingreso principal.

El comportamiento de la producción nacional ha sido en incremento, si consideramos que en el año 1996 se sembraron 280.000 hectáreas y en el año 2003 el área sembrada fue de 373.712 según las Direcciones Provinciales del Ministerio de Agricultura y Ganadería Este incremento se atribuye especialmente a la incorporación de áreas que anteriormente estaban cultivadas con cacao y café especialmente. (Ver cuadro N° 1) En el año 2007 el área sembrada fue de 355.998 hectáreas.

## 2.2.4 EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.-

En la última década el comercio internacional de arroz en Ecuador ha tenido que orientarse hacia las importaciones y exportaciones, en el primer caso para cubrir el déficit de la producción nacional, debido especialmente a factores climáticos y/o económicos y en el segundo caso para obtener divisas debido a los excedentes que se presentaron. El comercio internacional del arroz se divide en dos grupos registrados y no registrados.

**Imagen # 3 Transportes mundiales**



**Fuente:** <http://comoimportardesdechinahoy.com/jpg>

**Elaboración:** Los autores

Del comercio internacional registrado toma cuenta directamente el Ministerio de Agricultura y Ganadería, el cual delega a Gremios, Asociaciones de productores Mayoristas o a Entidades privadas, la negociación del producto directamente con las agencias internacionales de comercialización.

El comercio no registrado (contrabando) mantiene flujos permanentes de producto, especialmente entre los países limítrofes; se maneja a nivel privado y su principal incentivo es el diferencial cambiario que en algunas épocas

favorece el flujo hacia los países vecinos como ha ocurrido en los últimos años a Colombia y en otras incentivan la importación hacia el país.

Este comercio maneja volúmenes considerables que desafortunadamente no son contabilizados y distorsiona las estadísticas de disponibilidad interna del producto.

**Imagen # 4 Exportación de arroz**



Fuente: <http://www.lanoticiainstante.com/.jpg>

Elaboración: Los autores

**2.2.4. ÁREA SEMBRADA, PERDIDA, COSECHADA, RENDIMIENTO Y PRODUCCIÓN DE ARROZ DEL 2000 AL 2011<sup>6</sup>**

AÑOS	CICLO CULTIVO	ÁREA SEMBRADA (HAS.)	AREA PERDIDA (HAS.)	ÁREA COSECHADA (HAS.)	REND. ESTIM. (T.M.)	PRODUCCIÓN ARROZ CÁSCARA HUMEDO-/SUCIO T.M.	PRODUCCIÓN ARROZ CÁSCARA SECO-/LIMPIO T.M.	PRODUCCIÓN ARROZ PILADO-QQ.
2.000	<b>TOTAL</b>	<b>310.288</b>	<b>881</b>	<b>309.407</b>		<b>1'137.032,55</b>	<b>912.354,92</b>	<b>12'645.239,17</b>
	INVIERNO	210.688	831	209.857	2,88	753.388,55	604.518,97	8'378.632,96
	VERANO	99.600	50	99.550	3,09	383.644,00	307.835,95	4'266.606,21
2.001	<b>TOTAL</b>	<b>311.865</b>	<b>966</b>	<b>310.899</b>		<b>1'158.854,85</b>	<b>929.865,13</b>	<b>12'887.930,73</b>
	INVIERNO	211.200	966	210.234	3,62	760.130,35	609.928,59	8'453.610,30
	VERANO	100.665	0	100.665	3,96	398.724,50	319.936,54	4'434.320,43
2.002	<b>TOTAL</b>	<b>316.948</b>	<b>8678</b>	<b>308.270</b>		<b>1145915,9</b>	<b>931.427,31</b>	<b>12'909582,45</b>
	INVIERNO	222.801	8678	214.123	3,59	769.307,35	627.225,83	8'693.349,96
	VERANO	94.147	0	94.147	4	376.608,55	304.201,48	4'216.232,49
2.003	<b>TOTAL</b>	<b>314.423</b>	<b>7296</b>	<b>307.127</b>		<b>1'164.214,95</b>	<b>934.166,08</b>	<b>12'947.541,81</b>
	INVIERNO	219.128	7296	211.832	3,7	782.989,95	628.271,14	8'707.837,94
	VERANO	95.295	0	95.295	4	381.225,00	305.894,94	4'239.703,87
2.004	<b>TOTAL</b>	<b>350.111</b>	<b>3509</b>	<b>346.602</b>		<b>1.335.494,89</b>	<b>1.071.601,10</b>	
	INVIERNO	223.111	3509	219.602	3,78	830.361,84	666.282,34	9'234.673,22
	VERANO	127.000	0	127.000	3,98	505.133,05	405.318,76	5'617.718,00
2.005	<b>TOTAL</b>	<b>363.669</b>	<b>15939</b>	<b>347.730</b>		<b>1.267.671,80</b>	<b>1.017.179,86</b>	
	INVIERNO	238.509	13084	225.425	3,56	801.506,40	643.128,74	8'913.74,27
	VERANO	125.160	2855	122.305	3,81	466.165,40	374.051,12	5'184.348,48
2.006	<b>TOTAL</b>	<b>367.712</b>	<b>19531</b>	<b>347.981</b>		<b>1.354.643,20</b>	<b>1.086.965,70</b>	
	INVIERNO	231.228	18424	212.604	3,87	823.661,18	660.905,73	9'160.153,43
	VERANO	136.484	1107	135.377	3,92	530.982,02	426.059,97	5'905.191,22
2.007	<b>TOTAL</b>	<b>354.269</b>	<b>6680</b>	<b>347.589</b>		<b>1.346.116,75</b>	<b>1.080.124,08</b>	
	INVIERNO	219.281	6680	212.601	3,77	800.765,60	642.534,32	8'905.525,64
	VERANO	134.988	0	134.988	4,04	545.351,15	437.589,76	6'064994,11
2.008	<b>TOTAL</b>	<b>365.347</b>	<b>23214</b>	<b>342.133</b>		<b>1.332.309,60</b>	<b>1.069.045,23</b>	
	INVIERNO	223.820	23214	200.606	3,8	762.865,60	612.123,36	8'484.029,73
	VERANO	141.527	0	141.527	4,02	569.444,00	456.921,87	6'332.937,06
2.009	<b>TOTAL</b>	<b>390.440</b>	<b>16816</b>	<b>373.624</b>		<b>1.461.817,17</b>	<b>1.172.962,10</b>	
	INVIERNO	248.440	16816	231.624	3,82	885.927,42	710.868,16	9'852632,72
	VERANO	142.000	0	142.000	4,06	575.889,75	462.093,94	6'404.621,94
2.010	<b>TOTAL</b>	<b>403.578</b>	<b>9093</b>	<b>394.485</b>		<b>1.555.959,19</b>	<b>1.255.863,54</b>	
	INVIERNO	253.076	9093	243.983	3,82	938.545,04	753.088,54	10'402.269,17
	VERANO	150.502	0	150.502	4,1	617.414,15	502.775,00	6'968461,48
2.011	<b>TOTAL</b>	<b>404.962</b>	<b>66078</b>	<b>338.884</b>		<b>1.292.844,19</b>	<b>1.043.654,45</b>	
	INVIERNO	238.468	65823	172.645	3,82	653.950,24	524.729,67	7'350.788,95
	VERANO	166.494	255	166.239	3,84	638.893,95	518.924,78	7'192.297,39

**Fuente:** MAGAP - INEC

**Elaboración:** Los autores

<sup>6</sup> [www.inec.gob.ec/](http://www.inec.gob.ec/)

## 2.2.6.- CONSUMO ARROZ BLANCO.-

Imagen # 5 Arroz al Granel



Fuente: <http://www.lanoticialinstante.com/.jpg>  
Elaboración: Los autores

El país requiere de 42.000 TM. de arroz blanco para abastecer mensualmente a la población. El arroz blanco es un alimento básico en la dieta del pueblo ecuatoriano tanto urbano como rural, el cual a pesar de no ser un cultivo originario del país, en las últimas décadas ha incrementado su importancia dentro de los productos de consumo de primera necesidad.

En Ecuador como en el resto de América Latina, el arroz si no es la fuente principal, es uno de los más importantes en el suministro de calorías y proteínas de origen no animal para la alimentación humana.

El consumo de arroz blanco y subproductos es una función de la oferta de arroz paddy, de los precios del producto, de los sustitutos en el consumo y del ingreso disponible de la población principalmente.

Una forma de medir el comportamiento del consumo a nivel agregado nacional, es por medio del denominado sistema de consumo aparente per

cápita que equivale a dividir la disponibilidad total del arroz (producción + importaciones – exportaciones) por la población del país

La variación de consumo que ha tenido el país en los últimos años se debe especialmente a la inclinación a consumir por parte de un gran sector poblacional de la región de la Sierra y El Oriente, o sea que un gran conglomerado que no era consumidor se suma como parte sustancial del consumo interno del país.

## **2.3.- LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ECUADOR <sup>7</sup>**

### **2.3.1.- Régimen de competencias**

**Art. 260.-** El ejercicio de las competencias exclusivas no excluirá el ejercicio concurrente de la gestión en la prestación de servicios públicos y actividades de colaboración y complementariedad entre los distintos niveles de gobierno.

**Art. 261.-** El Estado central tendrá competencias exclusivas sobre:

1. La defensa nacional, protección interna y orden público.
2. Las relaciones internacionales.
3. El registro de personas, nacionalización de extranjeros y control migratorio.
4. La planificación nacional.
5. Las políticas económica, tributaria, aduanera, arancelaria; fiscal y monetaria; comercio exterior y endeudamiento.
6. Las políticas de educación, salud, seguridad social, vivienda.
7. Las áreas naturales protegidas y los recursos naturales.
8. El manejo de desastres naturales.
9. Las que le corresponda aplicar como resultado de tratados internacionales.

---

<sup>7</sup> [www.asambleanacional.gov.ec/.../constitucion\\_de\\_bolsillo.pdf](http://www.asambleanacional.gov.ec/.../constitucion_de_bolsillo.pdf)

10. El espectro radioeléctrico y el régimen general de comunicaciones y telecomunicaciones; puertos y aeropuertos.
11. Los recursos energéticos; minerales, hidrocarburos, hídricos, biodiversidad y recursos forestales.
12. El control y administración de las empresas públicas nacionales.

**Art. 263.-** Los gobiernos provinciales tendrán las siguientes competencias exclusivas, sin perjuicio de las otras que determine la ley:

1. Planificar el desarrollo provincial y formular los correspondientes planes de ordenamiento territorial, de manera articulada con la planificación nacional regional, cantonal y parroquial.
2. Planificar, construir y mantener el sistema vial de ámbito provincial, que no incluya las zonas urbanas.
3. Ejecutar, en coordinación con el gobierno regional, obras en cuencas y micro cuencas.
4. La gestión ambiental provincial.
5. Planificar, construir, operar y mantener sistemas de riego.
6. Fomentar la actividad agropecuaria.
7. Fomentar las actividades productivas provinciales.
8. Gestionar la cooperación internacional para el cumplimiento de sus competencias.

En el ámbito de sus competencias y territorio, y en uso de sus facultades,

Expedirán ordenanzas provinciales.

**Art. 264.-** Los gobiernos municipales tendrán las siguientes competencias exclusivas sin perjuicio de otras que determine la ley:

1. Planificar el desarrollo cantonal y formular los correspondientes planes de ordenamiento territorial, de manera articulada con la planificación



nacional, regional, provincial y parroquial, con el fin de regular el uso y la ocupación del suelo urbano y rural.

2. Ejercer el control sobre el uso y ocupación del suelo en el cantón.
3. Planificar, construir y mantener la vialidad urbana.
4. Prestar los servicios públicos de agua potable, alcantarillado, depuración de aguas residuales, manejo de desechos sólidos, actividades de saneamiento ambiental y aquellos que establezca la ley.
5. Crear, modificar o suprimir mediante ordenanzas, tasas y contribuciones especiales de mejoras.
6. Planificar, regular y controlar el tránsito y el transporte público dentro de su territorio cantonal.
7. Planificar, construir y mantener la infraestructura física y los equipamientos de salud y educación, así como los espacios públicos destinados al desarrollo social, cultural y deportivo, de acuerdo con la ley.
8. Preservar, mantener y difundir el patrimonio arquitectónico, cultural y natural del cantón y construir los espacios públicos para estos fines.
9. Formar y administrar los catastros inmobiliarios urbanos y rurales.
10. Delimitar, regular, autorizar y controlar el uso de las playas de mar, riberas y lechos de ríos, lagos y lagunas, sin perjuicio de las limitaciones que establezca la ley.
11. Preservar y garantizar el acceso efectivo de las personas al uso de las playas de mar, riberas de ríos, lagos y lagunas.
12. Regular, autorizar y controlar la explotación de materiales áridos y pétreos, que se encuentren en los lechos de los ríos, lagos, playas de mar y canteras.
13. Gestionar los servicios de prevención, protección, socorro y extinción de incendios.

14. Gestionar la cooperación internacional para el cumplimiento de sus competencias.

En el ámbito de sus competencias y territorio, y en uso de sus facultades, expedirán ordenanzas cantonales.

**Art. 265.-** El sistema público de registro de la propiedad será administrado de manera concurrente entre el Ejecutivo y las municipalidades.

**Art. 267.-** Los gobiernos parroquiales rurales ejercerán las siguientes competencias exclusivas, sin perjuicio de las adicionales que determine la ley:

1. Planificar el desarrollo parroquial y su correspondiente ordenamiento territorial, en coordinación con el gobierno cantonal y provincial.
2. Planificar, construir y mantener la infraestructura física, los equipamientos y los espacios públicos de la parroquia, contenidos en los planes de desarrollo e incluidos en los presupuestos participativos anuales.
3. Planificar y mantener, en coordinación con los gobiernos provinciales, la vialidad parroquial rural.
4. Incentivar el desarrollo de actividades productivas comunitarias, la preservación de la biodiversidad y la protección del ambiente.
5. Gestionar, coordinar y administrar los servicios públicos que le sean delegados o descentralizados por otros niveles de gobierno.
6. Promover la organización de los ciudadanos de las comunas, recintos y demás asentamientos rurales, con el carácter de organizaciones territoriales de base.
7. Gestionar la cooperación internacional para el cumplimiento de sus competencias.
8. Vigilar la ejecución de obras y la calidad de los servicios públicos.

En el ámbito de sus competencias y territorio, y en uso de sus facultades, emitirán acuerdos y resoluciones.

### **2.3.2.- RÉGIMEN DE DESARROLLO**

**Art. 275.-** El régimen de desarrollo es el conjunto organizado, sostenible y dinámico de los sistemas económicos, políticos, socio-culturales y ambientales, que garantizan la realización del buen vivir, del sumakkawsay.

El Estado planificará el desarrollo del país para garantizar el ejercicio de los derechos, la consecución de los objetivos del régimen de desarrollo y los principios consagrados en la Constitución. La planificación propiciará la equidad social y territorial, promoverá la concertación, y será participativa, descentralizada, desconcentrada y transparente.

El buen vivir requerirá que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades gocen efectivamente de sus derechos, y ejerzan responsabilidades en el marco de la interculturalidad, del respeto a sus diversidades, y de la convivencia armónica con la naturaleza.

**Art. 276.-** El régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos:

1. Mejorar la calidad y esperanza de vida, y aumentar las capacidades y potencialidades de la población en el marco de los principios y derechos que establece la Constitución.
2. Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.
3. Fomentar la participación y el control social, con reconocimiento de las diversas identidades y promoción de su representación equitativa, en todas las fases de la gestión del poder público.

4. Recuperar y conservar la naturaleza y mantener un ambiente sano y sustentable que garantice a las personas y colectividades el acceso equitativo, permanente y de calidad al agua, aire y suelo, y a los beneficios de los recursos del subsuelo y del patrimonio natural.
5. Garantizar la soberanía nacional, promover la integración latinoamericana e impulsar una inserción estratégica en el contexto internacional, que contribuya a la paz y a un sistema democrático y equitativo mundial.
6. Promover un ordenamiento territorial equilibrado y equitativo que integre y articule las actividades socioculturales, administrativas, económicas y de gestión, y que coadyuve a la unidad del Estado.
7. Proteger y promover la diversidad cultural y respetar sus espacios de reproducción e intercambio; recuperar, preservar y acrecentar la memoria social y el patrimonio cultural.

**Art. 277.-**Para la consecución del buen vivir, serán deberes generales del Estado:

1. Garantizar los derechos de las personas, las colectividades y la naturaleza.
2. Dirigir, planificar y regular el proceso de desarrollo.
3. Generar y ejecutar las políticas públicas, y controlar y sancionar su incumplimiento.
4. Producir bienes, crear y mantener infraestructura y proveer servicios públicos.
5. Impulsar el desarrollo de las actividades económicas mediante un orden jurídico e instituciones políticas que las promuevan, fomenten y defiendan mediante el cumplimiento de la Constitución y la ley.
6. Promover e impulsar la ciencia, la tecnología, las artes, los saberes ancestrales y en general las actividades de la iniciativa creativa comunitaria, asociativa, cooperativa y privada.

### **2.3.3.- Sistema económico y política económica**

**Art. 283.-** El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

**Art. 284.-** La política económica tendrá los siguientes objetivos:

1. Asegurar una adecuada distribución del ingreso y de la riqueza nacional.
2. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.
3. Asegurar la soberanía alimentaria y energética.
4. Promocionar la incorporación del valor agregado con máxima eficiencia, dentro de los límites biofísicos de la naturaleza y el respeto a la vida y a las culturas.
5. Lograr un desarrollo equilibrado del territorio nacional, la integración entre regiones, en el campo, entre el campo y la ciudad, en lo económico, social y cultural.
6. Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales.

7. Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo.
8. Propiciar el intercambio justo y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes.
9. Impulsar un consumo social y ambientalmente responsable.

#### **2.3.4.- Política comercial**

**Art. 304.-** La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

**Art. 305.-** La creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva.

**Art. 306.-** El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

**Art. 307.-** Los contratos celebrados por el Estado con personas naturales o jurídicas extranjeras llevarán implícita la renuncia de éstas a toda reclamación diplomática, salvo contrataciones que correspondan al servicio diplomático.

### **2.3.5.-Sistema financiero**

**Art. 308.-** Las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la ley; tendrán la finalidad fundamental de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país. Las actividades financieras intermediarán de forma eficiente los recursos captados para fortalecer la inversión productiva nacional, y el consumo social y ambientalmente responsable.

El Estado fomentará el acceso a los servicios financieros y a la democratización del crédito. Se prohíben las prácticas colusorias, el anatocismo y la usura.

La regulación y el control del sector financiero privado no trasladarán la responsabilidad de la solvencia bancaria ni supondrán garantía alguna del Estado. Las administradoras y administradores de las instituciones financieras y quienes controlen su capital serán responsables de su solvencia.

Se prohíbe el congelamiento o la retención arbitraria o generalizada de los fondos o depósitos en las instituciones financieras públicas o privadas.

**Art. 309.-** El sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado, y del popular y solidario, que intermedian recursos del público. Cada uno de estos sectores contará con normas y entidades de control específicas y diferenciadas, que se encargarán de preservar su seguridad, estabilidad, transparencia y solidez. Estas entidades serán autónomas. Los directivos de las entidades de control serán responsables administrativa, civil y penalmente por sus decisiones.

**Art. 310.-** El sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía.

**Art. 311.-** El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.

#### **2.4.- Ley de Desarrollo Agrario**

**Art. 1.- ACTIVIDAD AGRARIA.-** Para los efectos de la presente Ley, enténdase por actividad agraria toda labor de supervivencia, producción o explotación fundamentada en la tierra.

**Art. 2.- OBJETIVOS.-** La presente Ley tiene por objeto el fomento, desarrollo y protección integrales del sector agrario que garantice la alimentación de



todos los ecuatorianos e incremente la exportación de excedentes, en el marco de un manejo sustentable de los recursos naturales y del ecosistema.

\* Art. 3.- POLÍTICAS AGRARIAS.- El fomento, desarrollo y protección del sector agrario se efectuará mediante el establecimiento de las siguientes políticas:

- a) De capacitación integral al indígena, al montubio, al afro ecuatoriano y al campesino en general, para que mejore sus conocimientos relativos a la aplicación de los mecanismos de preparación del suelo, de cultivo, cosecha, comercialización, procesamiento y en general, de aprovechamiento de recursos agrícolas;
- b) De preparación al agricultor y al empresario agrícola, para el aprendizaje de las técnicas modernas y adecuadas relativas a la eficiente y racional administración de las unidades de producción a su cargo;
- c) De implementación de seguros de crédito para el impulso de la actividad agrícola en todas las regiones del país;
- d) De organización de un sistema nacional de comercialización interna y externa de la producción agrícola, que elimine las distorsiones que perjudican al pequeño productor, y permita satisfacer los requerimientos internos de consumo de la población ecuatoriana, así como las exigencias externas del mercado de exportación;
- e) De reconocimiento al indígena, montubio, afro ecuatoriano y al trabajador del campo, de la oportunidad de obtener mejores ingresos a través de retribuciones acordes con los resultados de una capacitación en la técnica agrícola de preparación, cultivo y aprovechamiento de la tierra o a través de la comercialización de sus propios productos, individualmente o en forma asociativa mediante el establecimiento de políticas que le otorguen una real y satisfactoria rentabilidad;

- f) De garantía a los factores que intervienen en la actividad agraria para el pleno ejercicio del derecho a la propiedad individual y colectiva de la tierra, a su normal y pacífica conservación y a su libre transferencia, sin menoscabo de la seguridad de la propiedad comunitaria ni más limitaciones que las establecidas taxativamente en la presente Ley. Se facilitará de manera especial el derecho de acceder a la titulación de la tierra. La presente Ley procurará otorgar la garantía de seguridad en la tenencia individual y colectiva de la tierra, y busca el fortalecimiento de la propiedad comunitaria orientados con criterio empresarial y de producción ancestral;
- g) De minimizar los riesgos propios en los resultados de la actividad agraria, estableciendo como garantía para la equitativa estabilidad de ella, una política tendiente a procurar las condiciones necesarias para la vigencia de la libre competencia, a fin de que exista seguridad, recuperación de la inversión y una adecuada rentabilidad;
- h) De estímulo a las inversiones y promoción a la transferencia de recursos financieros destinados al establecimiento y al fortalecimiento de las unidades de producción en todas las áreas de la actividad agraria especificadas en el artículo 1;
- i) De fijación de un sistema de libre importación para la adquisición de maquinarias, equipos, animales, abonos, pesticidas e insumos agrícolas, así como de materias primas para la elaboración de estos insumos, sin más restricciones que las indispensables para mantener la estabilidad del ecosistema, la racional conservación del medio ambiente y la defensa de los recursos naturales;
- j) De protección al agricultor de ciclo corto que siembra productos de consumo interno, a fin de que exista confianza y seguridad en la recuperación del capital, recompensando el esfuerzo del trabajo del hombre de campo mediante una racional rentabilidad;

- k) \*De perfeccionamiento de la Reforma Agraria, otorgando crédito, asistencia técnica y protección a quienes fueron sus beneficiarios o aquellos que accedan a la tierra en el futuro, en aplicación de esta Ley; y,
- l) De promoción de la investigación científica y tecnológica que permita el desarrollo de la actividad agraria en el marco de los objetivos de la presente Ley.

#### **2.4.1.-DE LOS MEDIOS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS**

Art. 4.- CAPACITACIÓN.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería deberá arbitrar las medidas para que en la infraestructura física existente en las áreas rurales del país, y en las del Ministerio de Educación y Culturas, se desarrollen cursos prácticos para indígenas, montubios, afro ecuatorianos y campesinos en general, relativos a la preparación del suelo, selección de semillas, cultivo, fumigación, cosecha, preservación o almacenamiento y comercialización de productos e insumos agrícolas, en orden a mejorar sus niveles de rendimiento en cantidad y calidad.

Art. 5.- PLANES DE CAPACITACIÓN.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería deberá, en el plazo improrrogable de seis meses contados a partir de la promulgación de esta Ley, poner en marcha un programa nacional de capacitación y transferencia de tecnología que incluya además la potenciación e innovación de los conocimientos y técnicas ancestrales.

Art. 6.- COORDINACIÓN INSTITUCIONAL.- El Instituto Nacional de Capacitación Campesina, creado como dependencia del Ministerio de Agricultura y Ganadería coordinará para que la capacitación del campesino ecuatoriano se realice preferentemente a través de empresas o entidades del sector privado preparadas para el cumplimiento de este objetivo y de las organizaciones indígenas y campesinas.

Art. 7.- ADIESTRAMIENTO ADMINISTRATIVO.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería organizará conforme al artículo 5, un programa nacional de capacitación y transferencia tecnológica para el empresario agrícola, comunas, cooperativas y otras organizaciones de autogestión, tendiente a divulgar técnicas modernas de cultivo, acceso a líneas de crédito agrícola, familiarización con mecanismos de venta de productos en el mercado local y de oportunidades de comercialización de sus productos en el exterior.

Art. 8.- FINANCIAMIENTO.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería contratará empresas y entidades del sector privado y suscribirá convenios con organizaciones nacionales o extranjeras para la capacitación gerencial y agraria antes mencionadas, las cuales se realizarán utilizando los mecanismos más adecuados.

El financiamiento de la capacitación se efectuará con recursos provenientes de ingresos que perciba el Estado por la venta de activos improductivos del Ministerio de Agricultura y Ganadería, que se constituirán en un fondo total, cuyos réditos se utilizarán a futuro. Adicionalmente, en el presupuesto general del Estado a partir de 1995, deberá constar una partida para este objeto.

Art. 9.- CRÉDITO AGRÍCOLA.- Las entidades del sistema financiero establecidas en el país podrán participar en el plan nacional de concesión de crédito de corto, mediano y largo plazo, para el financiamiento de la producción agrícola de los cultivos de ciclo corto para el consumo nacional, y que forman parte de la canasta familiar básica. Además se financiará la producción de leche, carne y sus derivados.

El Banco Nacional de Fomento estará obligado a conceder créditos de manera prioritaria a pequeños y medianos productores, con períodos de gracia y plazos acordes a las características de los suelos y la naturaleza de

los cultivos. Podrá canalizar el crédito a través de cooperativas de ahorro y crédito constituidas en el sector rural u otros intermediarios financieros locales debidamente organizados. Para este efecto, el Gobierno deberá proceder a su capitalización.

Art. 10.- DEL SEGURO DE CRÉDITO AGRÍCOLA.- La Superintendencia de Bancos y Seguros, previo informe del Ministerio de Agricultura y Ganadería, determinará los mecanismos y condiciones que garanticen, a través de seguros, la compensación por la pérdida del valor de los créditos incobrables otorgados por el sistema financiero, cuando exista imposibilidad de recuperarlos por casos fortuitos o de fuerza mayor.

En estos casos no se producirá la subrogación del crédito en beneficio de la aseguradora.

Art. 11.- TASAS DE INTERÉS.- El Presidente del Directorio del Banco Central, fijará de manera oportuna y en forma periódica las condiciones que deben regir para el otorgamiento de préstamos por parte del sector financiero para cultivos y actividades de las mencionadas en el artículo 9 con las preferencias constantes en el mismo, pudiendo para tal efecto establecer intereses diferenciados en forma selectiva y temporal.

Art. 12.- FINANCIAMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN.- Para el financiamiento de esta actividad, el Presidente del Directorio del Banco Central podrá autorizar a las instituciones del sistema financiero a constituir en títulos valores parte del encaje a que éstas están obligadas, siempre y cuando dichos títulos valores, representen el derecho de propiedad de un producto agrario.

El derecho de propiedad de un producto agrario podrá incorporarse a un documento que tenga la naturaleza de título valor, el cual podrá ser

negociable con sujeción a las disposiciones que normen el mercado de valores.

#### **2.4.2.-DE LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL CAMPESINA PARA LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA**

Art. 32.- ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL CAMPESINA.- Es deber fundamental del Gobierno Nacional promover las organizaciones empresariales campesinas de producción agropecuaria, para el mejoramiento integral del campesino como beneficiario preferencial de su acción directa.

Art. 33.- PARTICIPACIÓN CAMPESINA.- El Gobierno Nacional promoverá la efectiva participación de la población campesina, a través de sus respectivas organizaciones empresariales legalmente establecidas, en la elaboración, ejecución y evaluación de programas y proyectos de desarrollo agropecuario relacionados con su área de interés empresarial.

Art. 34.- FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL.- Para el cumplimiento de lo dispuesto en el artículo anterior, el Ministerio de Agricultura y Ganadería fortalecerá la organización de las cooperativas agropecuarias, comunas, asociaciones y más agrupaciones empresariales.

Art. 35.- ASESORÍA A LAS ORGANIZACIONES CAMPESINAS.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería creará un servicio permanente de asesoría legal, contable y técnica a las organizaciones campesinas y a sus empresas asociativas con el fin de impulsar su consolidación y desarrollo empresarial de autogestión.

## 2.5.- CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL<sup>8</sup>

### 2.5.1.-DE LAS OPERACIONES

**Art. 24.-** La Corporación podrá realizar operaciones en moneda de curso legal, sin necesidad de autorización del Banco Central del Ecuador. Dichas operaciones serán las siguientes:

- a) Conceder directamente o a través de las instituciones financieras préstamos, anticipos, descuentos, redescuentos u otras facilidades crediticias para actividades productivas o de servicios;
- b) Contratar préstamos internos y externos, sin necesidad de cumplir con los requisitos establecidos en la Ley Orgánica de Administración Financiera y Control. Cuando se trate de créditos externos el Gobierno Nacional podrá garantizarlos;
- c) Comprar y vender títulos;
- d) Actuar como administrador de fondos administrados y colectivos, según el reglamento que expida el Directorio para el efecto;
- e) Realizar operaciones de reporto, contratar sobregiros y otras operaciones de corto plazo que sean necesarias para administrar la liquidez de la Corporación, bajo las condiciones que reglamente el Directorio y sin necesidad de cumplir con ningún otro requisito;
- f) La Corporación podrá efectuar las operaciones de renta fija y operar con los mecanismos e instrumentos financieros que convengan a sus intereses y a la necesidad de asegurar su patrimonio con una adecuada rentabilidad y liquidez;
- g) Emitir en moneda nacional, extranjera o en unidades de cuenta, obligaciones, bonos, certificados fiduciarios y títulos propios de la Corporación, con las condiciones, plazos y denominaciones que determine el Directorio, a fin de captar recursos, que sirvan de base al financiamiento de los sectores considerados prioritarios para el desarrollo nacional.

---

<sup>8</sup> [http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=125&Itemid=334](http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=125&Itemid=334)

Las entidades de derecho público o de derecho privado con finalidad social o pública, podrán invertir todo o parte de sus fondos especiales, que no tuvieren una aplicación inmediata y cuya inversión se hubiere diferido por cualquier motivo, en títulos o valores de la Corporación.

La colocación de los títulos indicados en este literal podrá realizarse en el Ecuador o en el exterior, en forma directa o a través de las bolsas de valores del país, mecanismos centralizados de negociación, subastas del Banco Central o de cualquier otro mecanismo que determine el Directorio para cada emisión.

El Directorio de la Corporación regulará las modalidades en que se efectuará la colocación de estos, tales como: venta, permuta, arrendamiento, reportos a término, futuros y, otras propias del mercado financiero y de capitales;

- h) Otorgar garantías o avales en favor de las Instituciones financieras para afianzar créditos del exterior;
- i) Prestar asistencia técnica y apoyo no financiero a las instituciones financieras y empresas de sectores productivos y de servicios;
- j) Participar en el capital accionario de instituciones multilaterales de crédito domiciliadas en el exterior y en el capital de empresas nacionales, estableciendo el respectivo cronograma de desinversión. Esta participación no podrá exceder del 30% del patrimonio técnico constituido de la Corporación;
- k) Abrir y mantener cuentas corrientes en bancos nacionales y del exterior para atender sus compromisos y obligaciones financieras;
- l) Participar en las operaciones del Banco Central del Ecuador, puestas a disposición del sistema financiero, en los términos establecidos por el Directorio del Banco Central del Ecuador;
- m) Otorgar financiamiento al importador extranjero de bienes y servicios ecuatorianos, a través de líneas de crédito otorgadas por la Corporación a bancos del exterior que tengan los estándares de calificación establecidos por el Directorio;
- n) Efectuar operaciones en divisas en el mercado nacional o internacional;



- ñ) Subastar la cartera originada en operaciones a instituciones del sistema financiero nacional;
- o) Titularizar sus activos dentro de los límites fijados por el Directorio, así como titularizar activos por cuenta de terceros;
- p) Participar en el mercado nacional o extranjero de futuros, opciones y demás instrumentos financieros derivados;
- q) Actuar como agente financiero y de inversión de entidades del sector público;
- r) Prestar servicio fiduciario civil y/o mercantil al Gobierno Nacional, al IESS, a entidades de derecho público y a entidades de derecho privado;
- s) Subastar, comprar, vender o permutar cartera, de conformidad con los lineamientos emitidos por el Directorio; y,
- t) Las demás previstas en otras leyes y las que se crearen en el futuro para las actividades bancarias, financieras y productivas.

**Art. 25.-** Los créditos con recursos de la Cuenta "Reactivación Productiva y Social del Desarrollo Científico - Tecnológico y de la Estabilización Fiscal" se otorgaran obligatoriamente de conformidad con lo dispuesto en la Ley Orgánica Reformatoria a la Ley Orgánica de Responsabilidad, Estabilización y Transparencia Fiscal.

## **2.6.- EL BANCO NACIONAL DE FOMENTO<sup>9</sup>**

### **2.6.1.-De las Operaciones**

**Art. 52.-** Los recursos y servicios del Banco se utilizarán únicamente a través de operaciones que tengan por finalidad el cumplimiento del objeto y funciones determinadas en el Art. 3 de esta Le

### **2.6.2.-Clases de Crédito**

**Art. 53.-** Clases de crédito.- Los créditos que otorgue el Banco serán:

---

<sup>9</sup> [https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com\\_joomdoc&view=documents&path=ley-organica-bnf&Itemid=26&lang=es](https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_joomdoc&view=documents&path=ley-organica-bnf&Itemid=26&lang=es)

1. Crédito para fomento, emprendimiento y desarrollo, destinado a las actividades productivas señaladas en el literal a) del artículo 3 de esta Ley;
2. Crédito comercial, destinado a personas naturales y jurídicas, cuyo financiamiento esté dirigido a las diversas actividades comerciales y de servicios, que demanden los sectores económicos del país;
3. Crédito de consumo, que se otorga a personas naturales que tengan por destino la adquisición de bienes de consumo o pagos de servicio, que generalmente se amortizan en función de cuotas periódicas y cuya fuente de repago es el ingreso del deudor;
4. Microcrédito, concedido a personas naturales o jurídicas, con garantía quirografaria, prendaria o hipotecaria o a un grupo de clientes con garantía solidaria, destinada a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercio o servicio cuya fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generado por dichas actividades. El Banco Nacional de Fomento determinará las garantías colaterales o prendarias a presentarse por parte del prestatario, así como de las personas naturales o jurídicas determinadas en el literal a) del artículo 3 de esta Ley; de las propietarias, arrendatarias o adjudicatarias; de quienes tuvieren certificados de posesión definitivos o provisionales concedidos por el INDA; y, de los posesionarios individuales o colectivos que comprobaren, mediante declaración juramentada protocolizada, haber estado en posesión de las tierras objeto de la inversión, por lo menos, cinco años ininterrumpidos antes de la solicitud del crédito. Excepcionalmente, el Directorio prescindirá de la garantía hipotecaria establecida en el artículo 80 de esta Ley, si tuviera otras garantías sustitutivas que garanticen el crédito; y, Las demás que defina el Directorio del Banco Nacional de Fomento. Los créditos con recursos de la Cuenta Especial “Reactivación Productiva y Social, del

Desarrollo Científico y Tecnológico y de la Estabilización Fiscal”, se otorgarán obligatoriamente de conformidad con lo dispuesto en la Ley Orgánica de Responsabilidad, Estabilización y Transparencia Fiscal. Para estos efectos, el Directorio del Banco Nacional de Fomento establecerá los criterios de calificación y de evaluación de riesgos para los beneficiarios de los créditos, que serán distintos a los establecidos para los prestatarios en general.

*Nota: Artículo sustituido por Ley No. 92, publicada en Registro Oficial Suplemento 196 de 23 de Octubre del 2007.*

**Art. ...-** Los plazos y forma de pago se establecerán de acuerdo con la finalidad de la inversión y a la probable productividad del proyecto. Cuando el género de la explotación no permita amortizar la cantidad prestada desde el primer período, el Banco podrá conceder un plazo de gracia. En los casos de diferimiento de pago de obligaciones de que tratan los incisos precedentes, se calculará lo debido al término del plazo de gracia, y la cantidad a que ascienda se acumulará al valor del préstamo, y su monto se amortizará mediante el pago de cuotas o de dividendos periódicos.

*Nota: Artículo agregado por Ley No. 92, publicada en Registro Oficial Suplemento 196 de 23 de Octubre del 2007.*

### **2.6.3.-De las Garantías de los Créditos**

**Art. 79.-** Los préstamos que el Banco concede se caucionarán con garantías reales: hipoteca, prenda agrícola o industrial, prenda mercantil ordinaria o especial, o valores fiduciarios cotizados en la Bolsa de Valores.

**Art. 80.-** Las garantías reales se constituirán, preferentemente, por los mismos bienes objeto de la inversión, o por aquellos que resultaren del producto de la explotación o de la actividad económica correspondiente,

pudiendo también aceptarse la garantía de otros bienes, a satisfacción del Banco, siempre que cubran suficientemente la relación préstamo - garantía.

Los préstamos a largo plazo se garantizarán, necesariamente, con hipoteca. En caso de insuficiencia de esta garantía, podrá complementarse con la de otros bienes, a satisfacción del Banco. Los préstamos se podrán otorgar hasta por el porcentaje del valor de la hipoteca o de la prenda agrícola, industrial o mercantil, que el Directorio señale en el respectivo

Reglamento. Así mismo, el Directorio reglamentará la relación préstamo - garantía, para los créditos que el Banco conceda.

**Art. 81.-** El avalúo de los bienes ofrecidos en garantía, se efectuará de conformidad con el Reglamento especial que el Directorio expedirá para el efecto.

**Art. 82.-** El Banco podrá exigir, adicionalmente, fianza personal y solidaria, cuando exista posibilidad de que la garantía real pueda ser dispuesta o sufra deterioro.

**Art. 83.-** Los préstamos de comercialización se otorgarán con el respaldo de garantía prendaria mercantil, consistente en productos nacionales elaborados o terminados, frutos cosechados y efectos mercantiles.

**Art. 84.-** En todo caso de préstamos que deban garantizarse con hipoteca, ésta tendrá la calidad de primera. Se considerarán como primera hipoteca, las sucesivas que se constituya a favor del Banco sobre un mismo inmueble. Podrá también aceptarse hipoteca abierta, siempre que tenga el carácter de primera.

**Art. 85.-** Los créditos especiales se garantizarán con la cartera vigente de la institución financiera participante, o con otras garantías, a satisfacción del Banco.

## **2.7.-SITUACIÓN COYUNTURAL DEL SECTOR AGROPECUARIO.-**

Los resultados del cuarto trimestre que a continuación se presentan, corresponden a la cosecha de los productos de ciclo corto (arroz), los mismos que fueron cultivados en la época de verano del año agrícola 2011. De acuerdo con los resultados obtenidos en el cuarto trimestre de 2011, la producción agrícola de los cultivos de ciclo corto como: arroz de verano, experimentaron decrecimientos en su producción luego de mantenerse sin cambios en similar período del año precedente

Es destacable el hecho de que el Banco Nacional de Fomento –BNF- sigue constituyéndose en la principal fuente de financiamiento para los pequeños y medianos agricultores, aunque los productores se encuentran disconformes por la demora en los desembolsos de los créditos, debido a la reestructura administrativa que está emprendiendo la entidad estatal, pues ahora la aprobación de los créditos se los realiza exclusivamente en las oficinas de Quito y Guayaquil.

Más no en las distintas sucursales a las que los agricultores acuden para solicitar los créditos. Por tal razón, el número de créditos originales que financió la entidad para la producción de los distintos bienes de ciclo corto decreció en forma importante (75.60%), puesto que de 30,495 créditos entregados en el 2010, en el año 2011 la entidad estatal concedió apenas 7,442 créditos.

De igual manera, el número de créditos para el cultivo de productos permanentes disminuyó en el 54.58%, si se comparan los 10,113 entregados

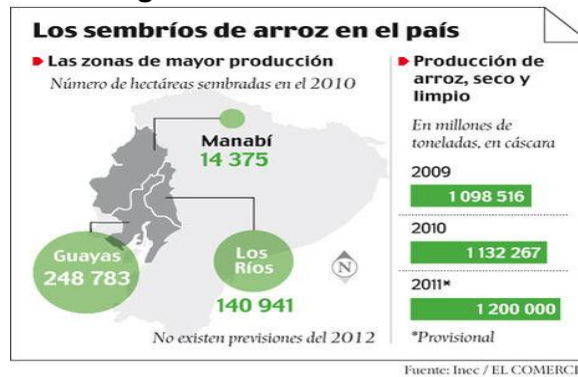
en el año 2010, con los 4,593 concedidos en de 2011. Este decrecimiento se debe básicamente a la disminución de los créditos para el cultivo de cacao, café, banano y caña de azúcar, dado que los agricultores están desanimados y molestos por la demora en los trámites y por el pago que deben realizar por el valor de la prima del seguro agrícola, a pesar que el gobierno subsidia el 60% de su costo total.

Sin embargo, los agricultores ven en el cultivo de cacao un futuro prometedor debido a que se está por implantar un programa por parte del gobierno que consiste en impulsar el cultivo de cacao fino de aroma exclusivamente, pues a nivel internacional la variedad nacional es la más requerida por su excelente calidad.

Por lo expuesto anteriormente, todas las líneas de crédito se vieron afectadas por lo que el acceso a los recursos económicos de la entidad disminuyeron, es así que en el marco del Decreto 863 Plan 555, hasta diciembre de 2011 se financiaron tan sólo USD 4,201,649, porque las reglas de juego cambiaron, puesto que para ser beneficiario de los mismos los agricultores no deben poseer activos que sobrepasen los 20 mil dólares; en cambio, de la partida Fondos de Desarrollo, Línea Especial a Pequeños Productores, no se desembolsó recurso alguno; mientras que para comercialización se concedieron USD 39,322,640.

Cabe indicar que estos créditos son canalizados para el sector agrícola y los plazos varían dependiendo de la actividad concreta a la que van destinados esos recursos, es así que la tasa de interés mayor a dos años es del 10% anual, mientras que para los créditos menores a 2 años la tasa es de 11.20%.

Imagen # 6 Sembríos de arroz



Fuente: <http://www.daule.gob.ec/en-us/home.aspx>

Elaboración: Los autores

Los resultados obtenidos en la última cosecha de **arroz de verano** del año agrícola 2011, muestran que la superficie cosechada creció en apenas el 1%, no así el volumen de producción que registró una caída de - 3%, lo que implica que se registraron cambios significativos en relación a similar período de 2010, año en el cual ésta variable no registró cambios en su crecimiento (0%).

### 2.7.1.- ANÁLISIS DE LOS CULTIVOS DE ARROZ DE VERANO DEL 2011

Los resultados obtenidos en la última cosecha de **arroz de verano** del año agrícola 2011<sup>10</sup>, muestran que la superficie cosechada creció en apenas el 1%, no así el volumen de producción que registró una caída de - 3%, lo que implica que se registraron cambios significativos en relación a similar período de 2010, año en el cual ésta variable no registró cambios en su crecimiento (0%). Estos resultados se debieron a los menores rendimientos obtenidos, como consecuencia de una fuerte época de sequía durante el ciclo productivo de la gramínea, misma que afectó severamente al sector agrícola, de manera especial en las zonas del litoral y, además porque la producción de arroz de verano no es tan importante como la de invierno, ya que en

<sup>10</sup> [www.bce.gob.ec/analisisdecoyuntura](http://www.bce.gob.ec/analisisdecoyuntura)

época de verano sólo cultivan la gramínea aquellos agricultores que cuentan con sistemas de riego.

En los cantones investigados, 58% de los encuestados consideró que se realizaron inversiones adicionales a las ya existentes, es así que en el cuarto trimestre del año 2011 se incrementaron en el 12%, en promedio. A pesar de que el 34% de los encuestados, señaló que las inversiones no cambiaron. Estas mayores inversiones en el presente año, se debieron al incremento en el costo de la mano de obra y también por que los precios de los insumos suben sin control, tal es el caso de la urea, por la que los agricultores debieron pagar USD 28 por quintal. El jornal promedio para las provincias analizadas fue de USD 9, siempre que el agricultor provea la alimentación, mientras que sin alimentación el promedio asciende a USD 10. Como se puede apreciar en los cantones Daule, Santa Lucía y Vinces, se paga un precio bajo por el jornal en el orden de USD 7 sin alimentación y, en el cantón Macará, Zapotillo, se registra el precio del jornal más alto, en el orden de USD 15, sin considerar alimentación.

Según los resultados obtenidos, el precio promedio más frecuente pagado por el quintal de arroz fue de USD 30, lo que significa un 23.71% mayor al valor que pagaron a los agricultores en la cosecha de verano del año 2010, que fue de USD 24.25. El 83% del total de la cosecha se destina a comercialización, cuyo principal canal son las piladoras, de acuerdo al 47% de los encuestados, aún cuando el 36% considera que la venta a los intermediarios es también un canal de comercialización importante, mientras que el 17% restante de los encuestados señalaron que lo comercializaron a través de la Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA). En general, y a pesar de la sequía sufrida por los agricultores durante el cultivo de la gramínea en la época de verano del año 2011, se registró un rendimiento promedio por hectárea de 75 quintales siendo un 70.45% mayor a los 44 quintales obtenidos en la cosecha de verano del año 2010. Las zonas de



mayor producción se ubicaron en los cantones Macará, Zapotillo y Daule, con un promedio de entre 120 y 140 quintales por hectárea, mientras que la zonas de menor producción se ubicaron en los cantones Pedro Carbo y Vinces, dónde apenas se alcanzaron los 40 quintales. Si analizamos en forma desagregada la cosecha de verano en la provincia de Manabí, en los cantones Pichincha y Portoviejo la consideraron como aceptable, ya que tanto la superficie cosechada y el volumen de producción fueron mayores en el trimestre en análisis.

Por tal razón, los agricultores lograron obtener un rendimiento de 100 quintales por hectárea, mismos que se comercializaron a USD 28 cada uno, siendo el 21.74% mayor al precio pagado en la cosecha del año precedente, que fue de USD 23. Para el siguiente ciclo de siembra de verano, los encuestados estiman que la superficie sembrada ser mayor en los cantones indicados, pero el volumen de producción podría ser menor en el 40%. Debido básicamente al crudo invierno que está soportando la provincia de Manabí en estos primeros meses del año 2012, lo que ha provocado inundaciones que dejarán dañados los suelos destinados al cultivo de arroz, lo que ocasionará pérdidas a los agricultores.

En la provincia de Guayas, cantones Pedro Carbo, Daule (Organización Plan América) y Santa Lucía, según lo manifestado por los encuestados la superficie cosechada durante la época de verano de 2011 se mantuvo igual a similar período del año 2010, en cuanto al volumen de producción el criterio es muy disímil ya que en el cantón Pedro Carbo se indicó que fue menor en el 10%; en el cantón Santa Lucía la producción de arroz fue normal en la época de cosecha, considerando que en este cantón es más para consumo familiar y, finalmente el representante de la Organización Plan América señaló que la variable creció el 20%, debido a que los socios obtuvieron dos cosechas al año. Por tal razón, los rendimientos promedio por hectárea alcanzados por los agricultores fueron de 140 quintales (7 TM). El quintal de

arroz pilado en estas zonas durante la cosecha se comercializó en un promedio de USD 31 (precio oficial de sustentación), siendo el 10.71% mayor al pagado en la cosecha del año 2010, en el cual los agricultores recibieron USD 28 por quintal.

Para el siguiente ciclo de siembra de verano (2012), de acuerdo a lo manifestado por el representante de los arroceros, los agricultores prevén que la superficie sembrada de arroz se mantendrá igual, en cambio el volumen de producción sería menor en un 25% por efectos del invierno, ya que el exceso de agua en plena época de floración daña la planta provocando su caída. En la provincia de Los Ríos, en lo que respecta a la superficie cosechada, la opinión es muy diversa ya que en los cantones Vinces, Palenque, Baba, Montalvo y Urdaneta la superficie cosechada fue mayor entre el 5% y 20%, en los cantones Febres Cordero y Quinsaloma la variable se mantuvo igual, mientras que en los cantones Babahoyo y Ventanas según lo señalado por los entrevistados la superficie cosechada fue menor entre el 10% y 60%, debido a la sequía que afectó al cultivo durante la época de floración.

De igual forma, en cuanto al comportamiento del volumen de producción, las opiniones son divididas es así que en los cantones Montalvo y Ventanas los entrevistados señalaron que la variable creció entre el 10% y 20%; en los cantones Quinsaloma, Febres Cordero, Vinces y Palenque la producción se mantuvo igual y en los cantones Urdaneta, Babahoyo y Baba el volumen de producción habría sido menor entre el 25% y 60%. En cuanto las previsiones para el período de siembra de verano de 2012, todos los encuestados de las zonas investigadas coinciden en señalar que la superficie sembrada se mantendrá igual a la siembra del año precedente, referente al volumen de producción para el 2012, en los cantones Babahoyo, Baba, Vinces y Palenque la variable sería mayor entre el 10% y 60%; en los cantones Urdaneta y Quinsaloma se mantendrá igual y por último en las zonas de los

cantones Montalvo, Ventanas y Febres Cordero será menor entre el 5% y 30%. El quintal de arroz pilado en estas zonas durante la cosecha se comercializó en un promedio de USD 29, logrando una producción de 70 quintales por hectárea, alcanzando recursos por USD 2,030, con los cuales pudieron cubrir los costos de producción establecidos entre USD 960 y USD 1,000, obteniendo una utilidad importante que les sirve para seguir invirtiendo en el cultivo de la gramínea. Del mismo modo, la producción de arroz de verano en los cantones Macará y La Troncal no difiere de los demás cantones investigados, es así que todas las variables (superficie cosechada, rendimientos y volumen de producción) en estudio se mantienen. Los rendimientos obtenidos fueron de 60 quintales por hectárea en el cantón La Troncal y en el cantón Macará se obtuvo 120 quintales, el precio de comercialización fue de USD 30, en los dos cantones.

Para el período de siembra de verano del año 2012, los encuestados indicaron unánimemente que la superficie sembrada y el volumen de producción se mantendrán iguales. En el cantón La Troncal sería mayor en el 5%, mientras que en la zona del cantón Macará se mantendría igual que a similar período de tiempo del año precedente. En relación a la información de las bases de datos del comercio exterior, en el cuarto trimestre del año 2011 el país no registra cifras relevantes respecto a la exportación de la gramínea. Asimismo, si se considera el período julio-diciembre de 2011, el Ecuador apenas vendió 7.20 TM de la variedad arroz “semi-blanqueado” a Estados Unidos a un precio FOB de USD 6,400 y, tan sólo 4.53 TM de la variedad “arroz partido”. Italia es el país al que más se vendió el producto con 4 TM a un precio FOB de USD 4,2001. Pero, si se analizan las exportaciones de otra variedad de arroz, vemos que el país vendió a Venezuela 12,423.00 TM a un precio FOB de USD 4, 608,930. Respecto a las importaciones en el período señalado Ecuador registró compras de la gramínea (arroz semi– blanqueado) también en cantidades muy bajas. Es así que las importaciones realizadas

fueron por una cantidad de 111.99 TM, siendo Estados Unidos el país que más nos vendió (97.58 TM); seguido de Italia (14.41 TM) Sin embargo, estos resultados significaron un incremento significativo de 8.28% respecto al monto importado en similar período del año 2010 (103.43 TM). El valor CIF de dicha compra fue de USD 196,860.

Los créditos concedidos al sector, según datos proporcionados por el BNF durante el cuarto trimestre de 2011 alcanzaron apenas la cantidad de 242 créditos originales, debido fundamentalmente a que el cultivo de verano no es muy significativa, pues esta producción sirve exclusivamente para sustento familiar, los créditos concedidos fueron destinados a la producción de 835 Has., por un valor de USD 608,354 mientras que, en el año 2010 fueron aprobadas 2,693 operaciones por un valor de USD 4,268,817, lo que representó una disminución del 91.01% en el número de créditos y 85.75% en el valor de los mismos. En general, los problemas que enfrentó el sector arrocerero durante la cosecha fueron: el clima desfavorable (sequía), alto costo de la mano de obra, falta de vías de comunicación (caminos dañados), falta de financiamiento a tiempo, falta de asistencia técnica, el bajo precio de venta de la gramínea, escasez de mano de obra y las altas tasas de interés.

Adicionalmente los encuestados mencionaron: la falta de maquinaria agrícola, la presencia de plagas (caracol) por falta de luminosidad (poca luz), la falta de agua (porque en época de verano no se dispone de sistemas de riego), la migración de los agricultores a la ciudad y el alto costo de insumos. De acuerdo con los resultados obtenidos de la encuesta, la situación económica de los productores de arroz fue calificada como normal por el 66% de los entrevistados, el 16% manifestó que fueron buenas y el 18% indicaron que fueron malas. Las previsiones para el próximo ciclo de verano son de un moderado optimismo, puesto que los agricultores consideran que la superficie sembrada para el año 2012 respecto al año 2011 será mayor para el 33% de los consultados, igual para el 52% y menor para el 15%. Este

saldo de respuesta positivo tendría su explicación, dado que al momento de la investigación los agricultores, manifestaron su preocupación respecto a las condiciones del invierno que está siendo muy fuerte y que ya ha causado inundaciones en el litoral, lo que ha afectado principalmente zonas eminentemente arroceras de las provincias de Los Ríos, Manabí y Guayas.

En consecuencia, en los comienzos del año el volumen de producción en el año 2012 sería menor en un promedio de 2%, según el 41% de los encuestados; en cambio, el 32% considera que la producción será mayor, mientras que el 27% indicó que seguirá igual. En síntesis, se espera una mejora en la cosecha de arroz para la época de verano.

### **2.7.2.-NIVELES TECNOLÓGICOS PARA LA PRODUCCIÓN DE ARROZ EN EL ECUADOR**

En Ecuador se cataloga el nivel tecnológico de los productores dentro de cuatro sistemas de producción: bajo riego, semi-tecnificado secano de siembra directa, tradicional secano de siembra directa y tradicional con trasplante de poza.

- **Bajo riego.** El área de riego se encuentra localizada en Daule, Yaguachi, Samborondón, Naranjal y Babahoyo principalmente y cubre en la actualidad el 56% de la zona sembrada. Incluye los proyectos de riego Babahoyo y Daule Peripa; el primero, con 11.000 has potenciales y 6.000 has sembradas con arroz promedio año, y el segundo, con 34.000 has potenciales de las cuales están en producción activa unas 9.000 has. Este último distrito está localizado en la Cuenca Baja del río Guayas y sin duda alguna, constituye el potencial arrocerero más grande de la zona andina.

El nivel tecnológico en este sistema es el de mayor productividad por hectárea y costos más altos. Su rendimiento económico depende de la habilidad

empresarial del productor. El tamaño por explotación está generalmente por encima de 50 has. La siembra se hace directa o con trasplante, la preparación del suelo de acuerdo con el tipo de siembra y la cosecha en forma mecánica.

- **Semi-tecnificado Secano de Siembra Directa.** Se localiza de preferencia en los cantones de Yaguachi, Babahoyo, Samborondón, Urbina Jado, Pueblo viejo y parcialmente en Daule, Baba y Naranjal; cubre un área equivalente al 27% del total nacional. El tamaño promedio de la explotación fluctúa entre 20 y 50 has. , en términos generales los rendimientos están por encima de las 3 toneladas por hectárea. Hace uso intensivo de insumos para protección del cultivo y preparación del suelo.

- **Sistema Tradicional de Siembra Directa.** Se realiza en explotaciones cuya superficie no pasa de 5 has. , con un cubrimiento del 9% del total del área sembrada con el producto. Se cultiva de preferencia en las zonas altas de los cantones Balzar, Vinces, Quevedo y parcialmente Baba y Ventanas. La tecnología empleada se implementa con labores manuales y bajo uso de insumos. Se alcanzan rendimientos de hasta 2.5 ton/ha. En este sistema no es generalizado el uso de semillas mejoradas.

- **Sistema de Cultivo en Pozas Veraneras.** De común ocurrencia entre pequeños productores y asociaciones cooperativas de arroceros; utilizan tecnología tradicional con el mayor número de labores manuales y mínimo uso de insumos comprados fuera de la finca lo cual hace de este sistema el de menores costos por hectárea. Los rendimientos alcanzan hasta 3.2 ton/ha. Está ubicado en los cantones de Urbina Jado, Babahoyo, Jujan, Vinces, Baba, Yaguachi, Daule y Samborondón. Consiste en hacer uso de las depresiones naturales del terreno donde el agua se deposita durante la época de lluvia. La siembra sigue el nivel de las aguas a medida que se va secando el reservorio. Las líneas superiores sufren un segundo trasplante cerca de los 45 días de sembrada inicialmente en el área más baja de la poza. La mayor parte de las

variedades sembradas bajo este sistema son tradicionales de ciclo tardío (150-160 días). Los gastos en control de malezas son mínimos dada las características de control biológico, de otra parte los mayores gastos en mano de obra los ocasiona la preparación y limpieza de la poza.

La tenencia de la tierra dentro de los productores arroceros del Ecuador se concentra en los pequeños agricultores, con menos de 5 hectáreas. Los resultados de una encuesta de campo, encontró dentro de este rango el 63% de los productores con apenas el 9% del área cultivable, entre 5 y 20 has., el 17% de los productores con el 14% de la tierra y sobre 20 has. Se concentro el 77.6% del área en tan solo 19.4% de los productores<sup>11</sup>. Esta información no incluye las asociaciones cooperativas de productores.

### **2.7.3.-PREPARACIÓN DE TERRENOS PARA ARROZ**

La preparación del terreno es una operación esencial requerida por prácticamente todos los cultivos, y es también la operación más esencial. El tiempo adecuado, la calidad y el costo de la preparación de la tierra influyen todas las operaciones posteriores, tanto como los rendimientos y otros costos. Los altos rendimientos y los costos bajos son muy importantes así para el agricultor como para el consumidor<sup>12</sup>. El consumidor está interesado en obtener alimento adecuado a costos bajos y el agricultor está interesado en obtener la máxima ganancia por hora de trabajo. La preparación del terreno tiene una influencia marcada sobre la labor total del agricultor. Como evidencia uno puede citar que la palabra francesa labour significa cultivar la tierra mientras que la palabra inglesa labour tiene varias definiciones. Dos ejemplos son: a) gasto de esfuerzo físico o mental principalmente cuando este es difícil u obligatorio, b) actividad humana que provee los bienes o servicios en una economía. Por lo tanto, la labor y la

---

<sup>11</sup> Departamento Técnico MAGAP/estadísticas entrevista con el Ing. Hidrovo

<sup>12</sup> Departamento Técnico MAGAP/estadísticas entrevista con el Ing. Hidrovo

preparación del terreno están relacionadas muy de cerca ya que cada uno sugiere un esfuerzo extenuante para lograr un objetivo lo cual es producir un bien o servicio útil.

Los objetivos y los medios utilizados para lograr cada uno y todos los objetivos específicos habrán de variar con las condiciones impuestas por el tiempo, la temperatura, el agua, el suelo, la mano de obra, los animales, la maquinaria, la topografía, la propiedad de la tierra, el derecho de tránsito, etc. Ningún método por sí solo es correcto bajo todas las condiciones o necesariamente incorrecto bajo todas las condiciones. Las decisiones de cada año sobre la preparación de la tierra deben hacerse y las operaciones deben llevarse a cabo antes de sembrar el cultivo. Examinamos algunos de los objetivos y medios que pueden utilizarse para lograr el objetivo.

#### **2.7.3.1.-OBJETIVOS Y MEDIOS.**

Eliminar las plantas o plagas indeseables que existan en el terreno, los medios para esto pueden ser:

1. Temperatura excesivamente alta o baja.
2. Abastecimiento excesivo o deficiente de agua.
3. Luz o radicación excesiva o deficiente.
4. Nutrientes o sustancias químicas excesivas o deficientes.
5. Eliminación o destrucción física

Para prevenir o retardar el re-establecimiento futuro de plantas indeseables o plagas, los medios pueden ser la remoción o destrucción de semillas y partes vegetativas viables por medio de:

1. Sombreo, incorporación, inundación o desecación.
2. Control químico
3. Calor o fuerza física



Para crear las condiciones favorables para el establecimiento de la población deseada de plantas se requiere: humedad controlada, aire, nutrientes y condiciones de temperatura favorables para la germinación o el enraizamiento. Los medios para esto pueden ser: la colocación profunda de semillas, el grado de compactación, el grado de humedad, etc. los cuales son generalmente determinados por medio de aplicaciones controladas cuidadosamente, de fuerzas físicas o agua.

Para favorecer el crecimiento posterior de las plantas deseadas, los medios pueden ser:

1. Incorporar y diluir la materia orgánica, fertilizantes y otros materiales para liberación posterior lenta, según el cultivo necesita de los nutrientes y no de condiciones de concentraciones localizadas excesivas, las cuales pueden ser dañinas para las plantas jóvenes.
2. Aumentar el volumen y reducir la densidad de masa del suelo superficial como para permitir mayor capacidad de retención de agua y mayor facilidad de penetración de raíces, de modo que haya una mejor utilización de los nutrientes retenidos sobre la superficie de las partículas del suelo.
3. Aumentar la absorción de agua por parte de las raíces y controlar el movimiento del agua fuera del alcance de estas.

## **2.8.- Costos de Producción y Rentabilidad**

Los costos de producción y rentabilidad varían de acuerdo al nivel tecnológico que se aplique en el cultivo, así como por los diferentes sistemas cultivos utilizados, siendo superiores en las zonas altas por la mayor utilización de maquinarias en la preparación de suelo y uso adecuado de herbicidas, fungicidas, insecticidas y fertilizantes.

En las zonas de Daule, donde la mayoría de los agricultores aplican un mejor paquete tecnológico, el costo de producción por hectárea es más alto que en Babahoyo o Quevedo, pero se obtiene un mayor rendimiento por hectárea.

Se puede establecer que pese a que la inversión es menor en el estrato de pequeños productores por su nivel de rendimiento, el costo final por tonelada métrica es mayor que para los medianos y grandes productores.

La más alta rentabilidad en la producción la obtiene el productor grande, cuyo costo por unidad producida es menor debido a la más alta productividad.

### **2.8.1.-Costos de Producción y Rentabilidad de Arroz Tradicional**

**Imagen # 7 Agricultores en el campo**



Fuente: <http://www.daule.gob.ec/en-us/home.aspx>  
Elaboración: Los autores

**Cuadro # 1 Costo de producción de arroz tradicional**

PROVINCIA: GUAYAS SISTEMA: TRADICIONAL ( Poza ) FECHA: JUNIO DEL 2012					
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	TOTAL DÓLARES	PORCENTAJE
<b>COSTOS DIRECTOS</b>					
<b>PERIODO DE OBRA</b>				<b>673,00</b>	<b>71,78</b>
Preparación de poza (Enero a Mayo)	15	Jornal	8,00	120,00	12,80
Retención ingreso malezas (Febrero a Mayo)	12	Jornal	8,00	96,00	10,24
Semillero	4	Jornal	8,00	32,00	3,41
Manejo semillero	1	Jornal	8,00	8,00	0,85
Control malezas y plagas	4	Jornal	8,00	32,00	3,41
Mateado de semillero	6	Jornal	8,00	48,00	5,12
Transplante	16	Jornal	8,00	128,00	13,65
Aplicación Fertilizante	1	Jornal	9,00	9,00	0,96
Cosecha	25	Jornal	8,00	200,00	21,33
<b>SEMILLA</b>				<b>76,95</b>	<b>8,21</b>
Siap 14 (Certificada)	1,5	Quintal	51,30	76,95	8,21
<b>FERTILIZANTE</b>				<b>64,00</b>	<b>6,83</b>
Urea - 46%	1	Saco	34,00	34,00	3,63
M.A.P	1	Saco	32,00	30,00	3,20
<b>FITOSANITARIOS</b>				<b>43,59</b>	<b>4,65</b>
Control de Malezas (Nomine)	0,25	Litro	127,16	31,79	3,39
Control Plagas-Semillero y cultivo (Cipermetrina)	1	Litro	11,80	11,80	1,26
<b>MAQUINARIAS/EQUIPOS/MATERIALES</b>				<b>80,00</b>	<b>8,53</b>
Riego (2)	2	Ha.	15,00	30,00	3,20
Cable cerca retención malezas acuáticas	1	Rollo	50,00	50,00	5,33
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>				<b>937,54</b>	<b>100,00</b>
Rendimiento paddy (sacos-Húmedo y sucio) ( B )				30,00	
Precio unitario arroz cáscara (\$/saca) ( C )				35,00	
Ingreso Bruto Total (dólares) ( D )					( B X C )
Utilidad Neta Total (dólares) ( E )					( D - A )
Relación: Beneficio / costo (B/C) ( F )					( D / A )
Rentabilidad (%)					( E/A * 100 )
				1.050,00	
				112,46	
				1,12	
				12,00	

**Fuente:** MAGAP

**Elaboración:** Los autores



## 2.8.2 Costos de Producción y Rentabilidad de Arroz Semi-tecnificado

Cuadro # 2 Costo de producción de arroz semi-tecnificado

PROVINCIA: GUAYAS SISTEMA: SEMI-TECNIFICADO FECHA: JUNIO DEL 2012					
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	TOTAL DÓLARES	PORCENTAJE
<b>I. COSTOS DIRECTOS</b>					
<b>MANO DE OBRA</b>				<b>150,00</b>	<b>10,71</b>
Limpieza de Muros y Canales	3	Jornal	8,00	24,00	1,71
Siembra Directa en suelo arado y/o fangueado	2	Jornal	8,00	16,00	1,14
Resiembra	2	Jornal	8,00	16,00	1,14
Aplicación Herbicidas	2	Jornal	9,00	18,00	1,29
Aplicación Insecticidas	2	Jornal	9,00	18,00	1,29
Aplicación Fertilizantes	2	Jornal	9,00	18,00	1,29
Deshierba Manual	5	Jornal	8,00	40,00	2,86
<b>SEMILLA</b>				<b>64,13</b>	<b>4,58</b>
niap 14 (Certificada)	1,25	Quintal	51,30	64,13	4,58
<b>FERTILIZANTE</b>				<b>200,00</b>	<b>14,28</b>
Urea - 46%	4	Saco	34,00	136,00	9,71
Abono Completo	2	Saco	32,00	64,00	4,57
<b>FITOSANITARIOS</b>				<b>114,16</b>	<b>8,15</b>
Control de Malezas (Pre-emergente) Bolero 90	4	Litro	12,25	49,00	3,50
Control de Malezas (Propanil) Nomine	0,25	Litro	127,16	31,79	2,27
Control de Malezas (Hormonal) MCPA	0,5	Litro	6,74	3,37	0,24
Control de Plagas (Insecticida Biológico)	1	Litro	30,00	30,00	2,14
<b>MAQUINARIAS/EQUIPOS/MATERIALES</b>				<b>630,05</b>	<b>44,98</b>
Arado + Rastra + Fangueo	4,5	Hora	40,00	180,00	12,85
Riego	1	Ha.	165,00	165,00	11,78
Cosecha (Cosechadora)	55	Sacas	4,00	220,00	15,71
Transporte Urea y Semilla	7	Quintal	0,50	3,50	0,25
Transporte Cosecha (Predio)	55	Sacas	0,25	13,75	0,98
Transporte Cosecha (Piladora)	55	Sacas	0,50	27,50	1,96
Insumos de Cosecha	1	Ha.	0,80	0,80	0,06
Invasas	30	Saco	0,65	19,50	1,39
<b>SUBTOTAL COSTOS DIRECTOS</b>				<b>1.158,34</b>	<b>82,70</b>
<b>II. COSTOS INDIRECTOS</b>					
<b>SUBTOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>				<b>242,27</b>	<b>17,30</b>
Administración y Asistencia Técnica (10%)				115,83	8,27
Costo Financiero (11,83% anual/6 meses)				68,52	4,89
Renta de la tierra (5%)				57,92	4,14
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN (\$/Ha.) ( A )</b>				<b>1.400,60</b>	<b>100,00</b>
<b>III. RENDIMIENTO Y RENTABILIDAD</b>					
Rendimiento (Sacas de 205 libras-Húmedo y sucio) ( B )				55,00	
Precio unitario arroz cáscara (\$/qq.) ( C )				35,00	
Costo Bruto Total (dólares) ( D )				1.925,00	
Rentabilidad Neta Total (dólares) ( E )				524,40	
Relación: Beneficio / costo (B/C) ( F )				1,37	
Rentabilidad (%)				37,44	
Costo de producción por unidad (C/A)					

Fuente: MAGAP

Elaboración: Los autores



## 2.8.3.-Costos de Producción y Rentabilidad de Arroz Tecnificado

**Cuadro # 3 Costo de producción de arroz tecnificado**

PROVINCIA: GUAYAS SISTEMA: TECNIFICADO-TRANSPLANTE FECHA: JUNIO DEL 2012					
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	TOTAL DÓLARES	PORCENTAJE
<b>I. COSTOS DIRECTOS</b>					
<b>MANO DE OBRA</b>				<b>326,00</b>	<b>18,92</b>
Limpieza de Muros y Canales	3	Jornal	8,00	24,00	1,39
Semillero	2	Jornal	8,00	16,00	0,93
Transplante	22	Jornal	8,00	176,00	10,21
Resiembra	2	Jornal	8,00	16,00	0,93
Aplicación Herbicidas	2	Jornal	9,00	18,00	1,04
Aplicación Insecticidas	2	Jornal	9,00	18,00	1,04
Aplicación Fertilizantes	2	Jornal	9,00	18,00	1,04
Deshierba Manual	5	Jornal	8,00	40,00	2,32
<b>SEMILLA</b>				<b>51,30</b>	<b>2,98</b>
Iniap 14 (Certificada)	1	Quintal	51,30	51,30	2,98
<b>FERTILIZANTE</b>				<b>232,00</b>	<b>13,46</b>
Urea - 46%	4	Saco	34,00	136,00	7,89
Abono Completo	3	Saco	32,00	96,00	5,57
<b>FITOSANITARIOS</b>				<b>114,16</b>	<b>6,62</b>
Control de Malezas (Pre-emergente) Bolero 90	4	Litro	12,25	49,00	2,84
Control de Malezas (Propanil) Nomine	0,25	Litro	127,16	31,79	1,84
Control de Malezas (Hormonal) MCPA	0,5	Litro	6,74	3,37	0,20
Control de Plagas (Insecticida Biológico)	1	Litro	30,00	30,00	1,74
<b>MAQUINARIAS/EQUIPOS/MATERIALES</b>				<b>701,80</b>	<b>40,72</b>
Arada + Rastra + Fangueo	4,5	Hora	40,00	180,00	10,44
Riego	1	Ha.	165,00	165,00	9,57
Cosecha (Cosechadora)	70	Sacas	4,00	280,00	16,25
Transporte Urea y Semilla	8	Quintal	0,50	4,00	0,23
Transporte Cosecha (Predio)	70	Sacas	0,25	17,50	1,02
Transporte Cosecha (Piladora)	70	Sacas	0,50	35,00	2,03
Insumos de Cosecha	1	Ha.	0,80	0,80	0,05
Envases	30	Saco	0,65	19,50	1,13
<b>I. SUBTOTAL COSTOS DIRECTOS</b>				<b>1.425,26</b>	<b>82,70</b>
<b>II. COSTOS INDIRECTOS</b>					
<b>II. SUBTOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>				<b>298,09</b>	<b>17,30</b>
Administración y Asistencia Técnica (10%)				142,53	8,27
Costo Financiero (11,83% anual/6 meses)				84,30	4,89
Renta de la tierra (5%)				71,26	4,14
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN (\$/Ha.) ( A )</b>				<b>1.723,35</b>	<b>100,00</b>
Rendimiento (Sacas de 205 libras-Húmedo y sucio) ( B )				70,00	
Precio unitario arroz cáscara (\$/saca) ( C )				35,00	
Ingreso Bruto Total (dólares) ( D )				2.450,00	
Utilidad Neta Total (dólares) ( E )				726,65	
Relación: Beneficio / costo (B/C) ( F )				1,42	
Rentabilidad (%)				42,16	
Costo de producción por unidad ( \$/saca de 205 libras )				24,62	

Fuente: MAGAP

Elaboración: Los autores

#### **2.8.4.- Comercialización Interna**

Hay que destacar que la comercialización es uno de los cuatro pilares sobre los que descansa el mercado y en forma general no es sino el tránsito o recorrido de los productos o bienes producidos desde la Empresa o agricultor hasta el consumidor final.

Se conoce que, el mercado está formado por la demanda, esta puede ser actual o futura y por la oferta, la que puede ser actual o potencial. La comercialización reúne todo el proceso desde el productor hasta el consumidor pasando por los problemas del transporte, industrialización y distribución de los grandes centros hasta el consumidor final y por último el análisis del grado de competencia.

La comercialización de arroz en todas sus formas, es una actividad de libre empresa en la que hay varios agentes que pueden entrar y salir a voluntad, dentro de los cuales se encuentra el Gobierno Nacional.

Uno de los problemas crónicos en el desarrollo del sector agropecuario ecuatoriano, es la existencia de vínculos débiles entre las unidades de producción y sus mercados. Estas debilidades incluyen la necesidad de una red de silos y almacenaje adecuados y suficientes, vías para transportación, información y comunicación oportunas, métodos de transporte adecuados, integración de las fases sucesivas del procesamiento, incremento de red de bodegas y distribución de productos, facilidades de capital de trabajo y líneas de crédito para expandir operaciones de comercialización y manejar eficientemente la oferta de productos agropecuarios.

Consecuentemente, para lograr un desarrollo acelerado del sector es necesario establecer importantes mejoras en todo el sistema de comercialización. Una condición para estos propósitos, además de otros

factores como son el capital, la infraestructura, la tecnología y la capacitación, es la política gubernamental o estrategia de desarrollo del sector, es decir aquella que coordine la participación de todos los factores de producción de una manera eficiente, tanto los que provienen del sector público como del privado.

Es indiscutible el hecho de que la participación de cadenas de intermediarios ineficientes e inescrupulosos ha sido, y es el “cuello de botella” en materia de comercialización agropecuaria..

En la actualidad debido a los sistemas de comercialización imperantes y a la limitada infraestructura de limpieza, secamiento pilado, los agricultores comercializan inmediatamente después de la cosecha obteniéndose un producto “húmedo y sucio”, lo que determina desventajas en el precio o en peso. Alrededor del 90% de las cosechas nacionales de Arroz se comercializa directamente a través de piladoras o intermediarios, el 10% es conservado en paddy a nivel nacional de finca por los pequeños productores para su utilización en el consumo domestico y semilla. El pequeño agricultor consume su reserva de paddy a lo largo del año, utilizando el servicio de piladoras o molinos del área rural, que reconocen como parte del costo del pilado el valor del sub-producto para su uso.

La calidad del grano esta relacionada con la zona de producción y con el sistema de cultivo y el procesamiento de secado. También se producen diferencias en el producto final por su origen geográfico, así el arroz de zona baja pilado en forma optima permite obtener el menor porcentaje de granos partidos. Al contrario de zonas altas rinde menos en pilado y tiene mayor porcentaje de granos partidos.

Los picos de cosecha se producen en años normales de cosecha en Mayo-Junio, en donde los precios pueden deprimirse, en cambio en verano de

Septiembre a Diciembre disminuye la oferta y por lo tanto los precios son mayores.

### **2.8.5.-DESABASTECIMIENTO Y ESPECULACIÓN A TRAVÉS DE LA INTERMEDIACIÓN**

La política puesta en vigencia en materia de comercialización propende a eliminar la expansión de la actividad productiva; y, a través de regulaciones y normas claras definidas y coherentes permitir que la comercialización de los productos agropecuarios garantice al consumidor el abastecimiento oportuno y permanente.

De acuerdo a medidas de políticas establecidas por el Gobierno Central, el Ministerio de Agricultura y Ganadería tiene bajo su responsabilidad dictar reglamentos, resoluciones y demás disposiciones legales que sean del caso, a fin de agilizar los procesos de producción y comercialización, promover la modernización de estos sistemas, regulando el comercio de los productos básicos y controlando las acciones especulativas, ordenar la comercialización de los productos corrigiendo ineficiencias que afecten el proceso, en perjuicio de productores y consumidores.

En este contexto, es indiscutible el hecho que la participación de cadenas de intermediarios ineficientes e inescrupulosos ha sido y es el **“cuello de botella”** en materia de comercialización agropecuaria en general y arrocería en particular. A fin de corregir este crucial problema, el Ministerio de Agricultura trata en lo posible de promover y desarrollar el establecimiento de estructuras que permitan al productor, en forma individual o colectiva, que sus productos se comercialicen en los mercados a los mejores precios. Para esto, entre otras cosas, se ha establecido un servicio de información de precios y noticias de mercado a nivel nacional.



Como ya se dijo, los canales de comercialización que sigue el arroz pilado comienzan con los intermediarios y transportadores mayoristas. Los mayoristas traen el producto directamente de la piladora para su distribución en los mercados y comisariatos. El intermediario compra el producto a los mayoristas, el mismo que es vendido en las tiendas o en las ferias libres existentes en la ciudad.

En los meses que no existe producción, los poderosos industriales guardan el producto hasta que éste alcance mejores precios; sin embargo, hay que manifestar que luego (máximo hasta fines del mes de Abril) tiene que desprenderse del mismo porque el precio tiende a caer con la entrada de la cosecha de invierno.

#### **2.8.6.-MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN**

La insuficiencia de transporte, puede ser causa de los elevados márgenes de comercialización y de la persistencia del cultivo arrocero de subsistencia en las zonas más apartadas. En cambio una concentración de centros de producción, piladoras y centros de distribución y consumo, trae consigo, costos económicos en cuanto a gastos de transporte de la finca a la industria.

El sector arrocero se ha venido organizando poco a poco y desde el año 1975 se han formado cooperativas de producción y mercadeo, con la finalidad de conseguir logros positivos que beneficien a sus asociados; sin embargo, hoy en día existe una verdadera disolución como grupos organizados y más bien el trabajo lo realizan en forma individual.

La participación del Estado, se debe exclusivamente a la comercialización que hasta el año 1995 realizaba la ENAC a través de sus centros de acopio puestos en algunos sectores del área de influencia de las zonas productoras,

en compra directa a los productores, garantizando de esta forma precios más justos y calificación adecuada.

Existen en el país agentes de compra particulares, que poseen la infraestructura de transporte, que realizan compras directas a las fincas y con prestación de servicio de sacos, estibadores, etc. Estos entes a pesar que ayudan a disminuir los costos de movilización de la cosecha, son los que mayor utilidad reciben si consideramos especialmente el ningún riesgo a que se ven abocados.

La participación de las industrias particulares, es muy amplia y sobre todo se reviste de operatividad sencilla, de servicios rápidos y de pagos inmediatos y en efectivo, sin realizar ninguna espera. No sufren ningún riesgo y obtienen utilidad incluso en el proceso de pilado.

Los subproductos se comercializan entre los industriales y las plantas procesadoras de alimentos concentrados y la industria cervecera

Los volúmenes manejados por cada uno de los agentes en el proceso de la comercialización varían entre ciclos y años en función de la oferta del producto y sobre todo de las condiciones financieras (disponibilidad de crédito, tasas de interés, programas especiales, etc.)

## **2.9.- ANÁLISIS FODA DEL SECTOR ARROCERO APLICADO A LA ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS ARROCEROS JESÚS MARÍA**

El siguiente análisis es fruto de las opiniones vertidas por los productores, socios, dirigentes de la Asociaciones y Personal del Sector Publico que por algunas ocasiones han visitado la sede de la mencionada Asociación.

### **Fortalezas:**

1. Condiciones agro-ecológicas (suelo y clima) adecuados.
2. Posibilidad de incrementar la superficie del cultivo, lo que le permitiría aplicar un paquete tecnológico, recomendado para incrementar la productividad.
3. Costos de producción menores que en países vecinos
4. El proyecto Daule-Peripa permite utilizar optimizar el cultivo del arroz con alta tecnología, en superficies que abarcarían cientos de hectáreas.

### **Debilidades:**

1. Falta de crédito en monto y oportunidad para la siembra tecnificada. El ciertas instituciones bancarias el crédito disponible tiene tasas de interés altas.
2. El alto costo de las semillas y la falta de liquidez por parte de los agricultores impide la aplicación del paquete tecnológico adecuado, lo que influye en la baja rentabilidad y escasa utilización de variedades con alto potencial de rendimiento.
3. Dependencia de insumos importados: fertilizantes, fungicidas e insecticidas.
4. Ser productores “pequeños” con deficiente nivel tecnológico, por lo cual la mayor parte del tiempo obtienen bajos rendimientos y rentabilidad.
5. Limitado acceso a secamiento y limpieza para la mayoría de los agricultores.
6. No poseen una agrupación gremial fuerte y están en su mayor parte desvinculados con los agro-industriales y comerciantes organizados(cadenas de supermercados)

7. Insuficiente cadena de comercialización con muchos actores, alta participación de intermediarios y de un excesivo número de piladoras, que en su mayoría no cuentan con una infraestructura adecuada.
8. Falta de conocimiento de las características de calidad para satisfacer la demanda interna y externa.

**Oportunidades:**

1. Creciente demanda nacional y posibilidad de ampliar su capacidad de producción.
2. Los países desarrollados dentro de los procesos de globalización desactivaran los programas de subsidio y por lo tanto los precios en los mercados internacionales serán reales de acuerdo a los costos de producción.
3. Desarrollar o importar semilla de variedades de mayor potencial de rendimiento para incrementar la productividad.

**Amenazas:**

1. Importaciones que se realizan en épocas de cosecha que desestimulan la producción nacional.
2. Ausencia de acciones y políticas para mejorar la productividad arroceras, que deben desarrollarse paralelamente a la situación económica actual del país.
3. Los cambios climáticos y atmosféricos (sequías, inundaciones), plagas de la estación.

## Imagen # 8 Problemas Agrícolas



Fuente: MAGAP

Elaboración: Los autores

## 2.10.- LA REALIDAD SOCIOECONÓMICA DE LA ASOCIACIÓN JESÚS MARÍA

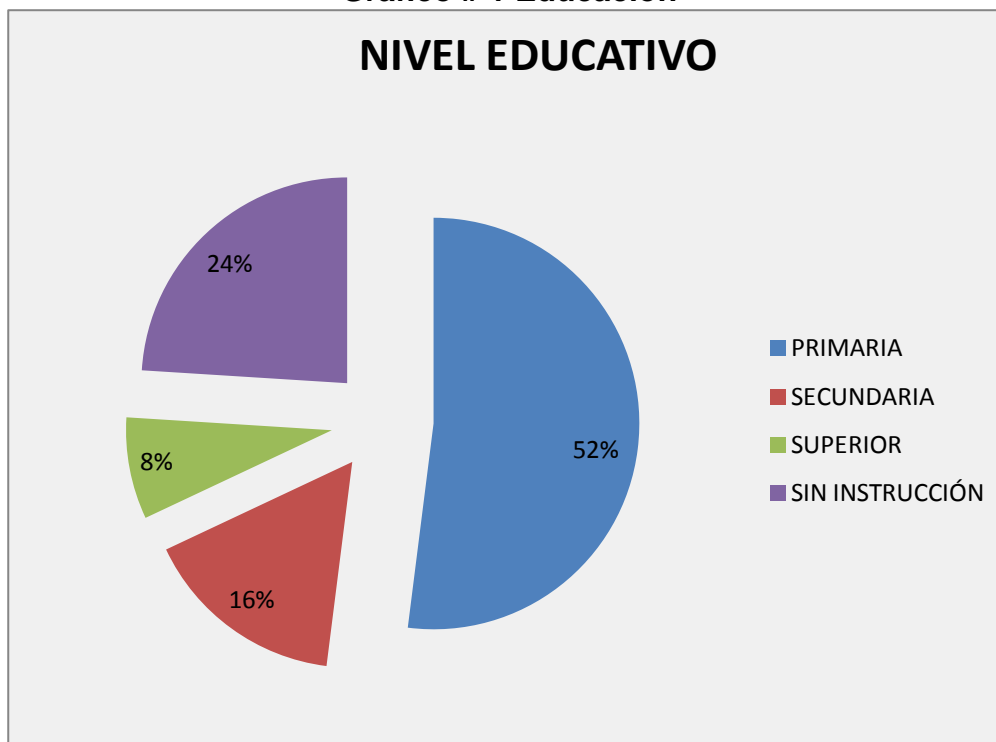
### Nivel de educación de agricultores Asociación Jesús María

OPCIÓN	CANTIDAD DE SOCIOS	VALORES PORCENTUALES
PRIMARIA	13	52%
SECUNDARIA	4	16%
SUPERIOR	2	8%
SIN INSTRUCCIÓN	6	24%

Fuente: Encuesta realizada por los autores

Elaboración: Los autores

Gráfico # 1 Educación



Fuente: Encuesta realizada por los autores

Elaboración: Los autores

En relación al nivel educativo del grupo de los agricultores que son socios de la Asociación Jesús María encontramos los siguientes resultados. El 52%

cuenta con educación básica, en segundo lugar un 24% no ha tenido ningún tipo de instrucción pero tienen conocimientos básicos de lectura y escritura, en tercer lugar con un 16% la mayoría cuenta con la secundaria completada. Por último solo un 8% ha tenido estudios universitarios. Lo que nos indica que la mayor parte de los socios tienen capacidad para poder entender, analizar y comunicarse entre ellos de manera eficaz y efectiva.

**Imagen # 9 Educación Primaria**



Fuente: [http:// www.multimedios106.com/imagenes/modulo53/educacion.jpg](http://www.multimedios106.com/imagenes/modulo53/educacion.jpg)  
Elaboración: Los autores

**Imagen # 10 Educación Adultos**

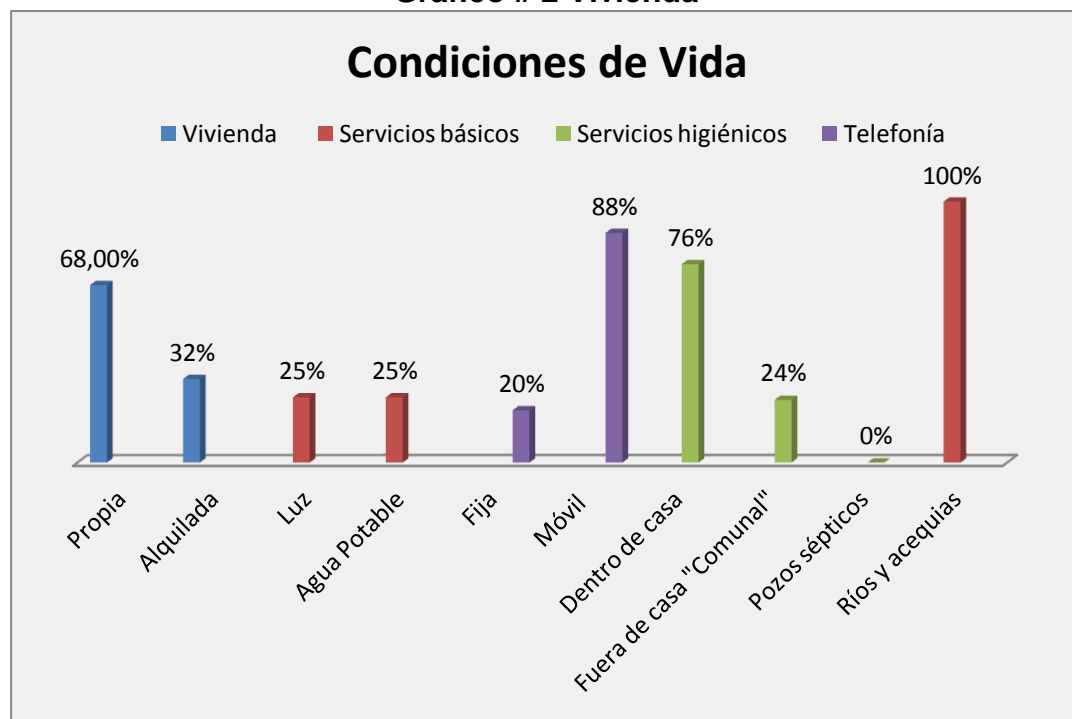


Fuente: <http://www.pcworld.com.ec/docentesinnovadores1.jpg>  
Elaboración: Los autores

## VIVIENDA Y ACCESO A SERVICIOS

Condiciones de Vida	Propia	Alquilada	Luz	Agua Potable	Fija	Móvil	Dentro de casa	casa "Comunal" Pozos	sépticos	Ríos y acequias
<b>Vivienda</b>	68,00%	32%	**	**	**	**	**	**	**	**
<b>Servicios básicos</b>	**	**	100%	100%	**	**	**	**	**	100%
<b>Servicios higiénicos</b>	**	**	**	**	**	**	76%	24%	0%	**
<b>Telefonía</b>	**	**	**	**	20%	88%	**	**	**	**

**Gráfico # 2 Vivienda**



**Fuente:** Encuesta realizada por los autores

**Elaboración:** Los autores



Respecto a la condición de las viviendas, el 68% de los encuestados tiene vivienda propia y 32% vivienda alquilada. En cuanto a la dotación de servicios básicos, el acceso varía según la proximidad al centro poblado. Del total de encuestados, el 100% tiene agua potable dentro de sus vivienda, y 100% también puede acceder a agua no potable a través de los ríos próximos. Los agricultores que habitan en las proximidades del pueblo tienen acceso a agua potable dentro de su vivienda. En los lugares poblados alejados de las capitales distritales, el acceso a agua es mediante camiones cisterna, pozos y ríos.

En cuanto al acceso a servicios higiénicos, la situación es la siguiente. Los agricultores cuya vivienda se encuentra más cerca del centro poblado cuentan con servicios higiénicos dentro de éstas y representan el 76%, mientras que el 24% accede a este servicio a través de letrinas “comunales”.

Por otro lado, todos los productores encuestados mencionaron tener servicio de electricidad dentro de sus viviendas. En relación al servicio telefónico, el 100% de los agricultores mencionó tener acceso de algún tipo de telefonía, ya sea fija o móvil.

### **Imagen # 11 Condiciones de Vida**



**Fuente:** Encuesta realizada por los autores  
**Elaboración:** Los autores

## **CAPITULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO: DISEÑO, MODALIDAD Y TIPO DE INVESTIGACIÓN**

#### **3.1 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS DE LA INVESTIGACIÓN**

La técnica utilizada para la recolección de datos en el proyecto de investigación hace uso exclusivamente de la entrevista y la encuesta, las mismas que mediante un banco de preguntas elaboradas específicamente para cada miembro de la Asociación de Arroceros Jesús María de la parroquia “El Limonal”.

Los socios de la entidad gremial son 25 personas que prestan sus servicios y tierras a la producción del sector.

La metodología de las preguntas se basa en conocer cuáles son las necesidades de los miembros y posterior a eso recabar información de importancia para establecer métodos de solución a los problemas actuales del sector, teniendo en cuenta los objetivos y metas planteados en el capítulo dos del presente trabajo.

Las encuestas se realizaron en el lugar de trabajo de cada uno de los miembros. Los mismos que dieron la apertura para responder a todas las posibles vías para crear un centro de capacitación para la obtención de créditos para mejorar la calidad del arroz, la calidad de vida de los miembros de la parroquia y como efecto secundario también un incremento de la fuerza laboral en este sector.

Dentro de una investigación, la entrevista es la técnica más significativa y productiva de que dispone el analista para recabar datos. En otras palabras, la entrevista es un intercambio de información que se efectúa cara a cara.

Siendo la entrevistas un canal de comunicación entre el analista y la asociación; sirvió para obtener información acerca de las necesidades y la manera de satisfacerlas, así como consejo y comprensión por parte del usuario para toda idea o método nuevos.

Por otra parte, la entrevista dio a conocer a los entrevistadores una excelente oportunidad para establecer una corriente de simpatía con el personal de la parroquia, lo cual es fundamental en transcurso de la investigación.

### **3.1.1.-Parámetros de la Entrevista**

Se aplicó una entrevista estructurada ya que utilizamos preguntas estandarizadas. El motivo por el cual utilizamos este método se debe a que el formato de respuestas para las preguntas puede ser abierto o cerrado; las preguntas para respuestas abiertas permiten a los entrevistados dar cualquier respuesta que parezca apropiada. Pueden contestar por completo con sus propias palabras. Con las preguntas para respuesta cerradas se proporcionan al usuario un conjunto de respuesta que se pueda seleccionar. Todas las personas que responden se basan en un mismo conjunto de posibles respuestas.

Entre las características fundamentales de la entrevista se destacan:

1. Fácil de administrar y evaluar
2. Asegura la elaboración uniforme de las preguntas para todos los que van a responder
3. Observación directa de los hechos por medio de lo que manifiestan los interesados.
4. Evaluación más objetiva tanto de quienes responden como de las respuestas a las preguntas

### 3.2 MODELO DE LA ENCUESTA

## **UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE**

### **Facultad de Ciencias Económicas**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE ARROZ DE LA ASOCIACIÓN JESÚS  
MARIA DEL CANTON DAULE PARROQUIA "EL LIMONAL"**

**LOS DATOS PROPORCIONADOS SERÁN DE MUCHA IMPORTANCIA PARA EL  
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE ECONOMISTA**

#### **Introducción.**

La presente encuesta se realiza con la finalidad de determinar el número de personas que conformando parte de la Asociación Jesús María; no están totalmente involucrados en un proceso de mejoramiento de condiciones de vida siendo las necesidades de capacitación un punto importante para mejorar sus conocimientos y habilidades al momento de optimizar el rendimiento y rentabilidad de sus negocios en el sector arrocero.

Con la información que se obtenga de esta entrevista, se diseñará un programa de capacitación que se ajuste a los requerimientos demostrados de cada nivel técnico de la producción de la persona interesada.

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE						
Facultad de Ciencias Económicas						
ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE ARROZ DE LA ASOCIACIÓN JESÚS MARÍA DEL CANTON DAULE PARROQUIA “EL LIMONAL”						
BANCO DE PREGUNTAS						
1	¿El cultivo de arroz de su parcela como lo financia?	Capital Propio	Banco	Prestamista	Otros medios	
2	Su producción está destinada a:	Gobierno	UNA	Piladoras	Intermediarios	
3	¿Cree usted que se debería crear un centro de capacitación para conocer e informarse sobre el crédito que otorgan los bancos y las innovaciones agrícolas que existen en la actualidad?	SI		NO		
4	¿Siente la necesidad de que lo orienten de una mejor forma para acceder a beneficios en cuanto a sus cultivos?	SI		NO		

5	¿Ha recibido usted capacitación con información actual en lo referente a sistemas de riego, abonos, semillas, técnicas de recolección, todo lo referente al arroz?	SI		NO		
6	¿Asiste a charlas o conferencias dictadas por organismos agrarios?	SI		NO		
7	¿Con qué frecuencia asisten a estas charlas?	MESES		AÑOS		
8	¿Conoce de los créditos agropecuarios?	SI		NO		
9	¿Le gustaría ser capacitado con todo lo relacionado al crédito?	SI		NO		
		-----		-----		
10	¿Con que frecuencia por mes le gustaría ser capacitado?	1	2	3	4	
		-----	-----	-----	-----	

### 3.2.1.-Modelo de la entrevista

#### **UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE**

#### **Facultad de Ciencias Económicas**

**ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE ARROZ DE LA ASOCIACION**

**JESÚS MARÍA DEL CANTON DAULE PARROQUIA “EL LIMONAL”**

**LOS DATOS PROPORCIONADOS SERÁN DE MUCHA IMPORTANCIA PARA EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA**

#### **Introducción.**

La presente entrevista se realiza con la finalidad de determinar si los Dirigentes de la Asociación están totalmente involucrados en un proceso de mejoramiento y si tienen pleno conocimiento de las necesidades de un centro de capacitación para optimizar sus habilidades al momento de generar rentabilidad sobre los negocios o convenios que podría realizar la asociación en un futuro. Y si llevan una buena supervisión del manejo económico y de las inversiones realizadas por la Asociación. Y si se cumplen las normas y reglamentos bajo los que estas regidos.

Con la información que se obtenga de esta entrevista, se completara un programa de capacitación especial que se ajuste a los requerimientos de la persona interesada.

**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE**

**Facultad de Ciencias Económicas**

**ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE ARROZ DE  
LA ASOCIACIÓN JESÚS MARÍA DEL CANTON DAULE PARROQUIA “EL  
LIMONAL”**

**BANCO DE PREGUNTAS**

<b>1</b>	¿Cuanto tiempo lleva en la industria arrocera?	
<b>2</b>	¿Es rentable el número de hectáreas cosechadas?	
<b>3</b>	¿Necesita de más hectáreas para mejorar los ingresos que percibe actualmente?	
<b>4</b>	¿Cuenta con una infraestructura adecuada para la investigación de mejores técnicas para sus cultivos?	
<b>5</b>	¿Está usted de acuerdo con la creación de un centro de capacitación?	



### **3.3.-Objetivos de la Encuesta y Entrevista**

Por medio del formato de encuesta y entrevista se pretende como objetivo primordial obtener información de los pequeños productores de arroz de la Asociación Jesús María quienes se dedican la gran mayoría a la producción de esta gramínea, la misma que es vendida en gran parte a intermediarios. Sin embargo los niveles de desarrollo social y económico de los socios no son los adecuados debido a la falta de organización de los agricultores y de la Asociación.

Por tal motivo es necesario que formen parte en el proyecto de capacitación para obtener asesorías de cómo brindar un producto de buena calidad, optimizando costos y aumentando ingresos accediendo a los beneficios que actualmente brindan las entidades financieras que respaldan al sector agropecuario.

### **3.4.-MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN**

Método de análisis y síntesis: se utilizó para separar con fines didácticos los elementos integrantes de las teorías, con el objetivo de poderlos analizar con mayor profundidad y a partir de ahí lograr una imagen más integral de la teoría en su conjunto. Del mismo modo se utilizó para la interpretación e integración de los resultados.

- Entrevista a personajes que están directamente vinculados al sector arrocero, miembros de la asociación, que se encargan de la parte medular de la siembra y cosecha con el objetivo de conocer la incidencia económica que ha tenido la creación de una asociación y lo que puede esperarse de realizar cambios puntuales y específicos, sabiendo que los problemas económicos que están latentes en las familias es la escasa participación y carencias de capacitaciones

- Cuestionario: en la investigación el instrumento que se utilizó fue el cuestionario, el cual está estructurado con una serie de preguntas cerradas y de opción múltiple, con las cuales se obtuvo la información específica sobre el tema de investigación.
- Observación: permitió corroborar la información obtenida en las diferentes técnicas empleadas a través de la información visual transmitida durante el viaje a la zona en estudio.
- Las visitas de campo constituyeron una de las técnicas más importantes debido a que aportaron un sentido real a la investigación llegando a los sujetos en estudios en sus zonas de trabajo en la Asociación Jesús María.

### **3.4.1.- APLICACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS**

Se creó 1 cuestionario del anexo # 1 con preguntas relacionadas a las necesidades de los integrantes de la Asociación Jesús María para así de esta manera establecer un criterio específico acerca de los problemas con los que actualmente conviven y que no les permiten generar un mayor ingreso y rendimiento en sus cultivos. Debido a la falta de conocimientos en los que se han ido dese

Para los dirigentes de la Asociación Jesús María se realizó la entrevista del anexo # 2 por medio del cual se investiga de una manera superficial la situación actual de los mismos.

En el anexo #2 podremos analizar las respuestas que dieron los agricultores vinculados directamente con la producción de arroz.

### **3.5.- RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS**

A continuación se presentan los resultados obtenidos de la encuesta realizada siendo el principal instrumento el banco de preguntas objetivas que consta de 10 temas. Sin embargo para lograr un mejor estudio se realizaron 2 entrevistas. Todas las tablas, gráficos e ilustraciones que se

presentan son de elaboración de los autores de este trabajo de investigación y fueron realizados con el utilitario de Excel para los gráficos

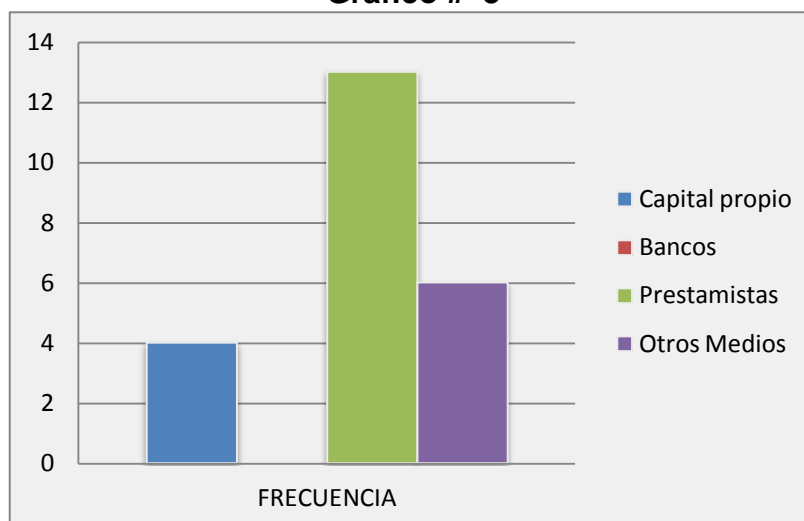
### 3.6.- ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

Se realizaron encuestas a los 23 integrantes de la Asociación los cuales obtuvimos los siguientes resultados.

#### Pregunta. 1 ¿El cultivo de su parcela como lo financia?

OPCIONES	Capital propio	Bancos	Prestamistas	Otros Medios
FRECUENCIA	4	0	13	6

Gráfico # 3



**Fuente:** Encuesta realizada por los autores

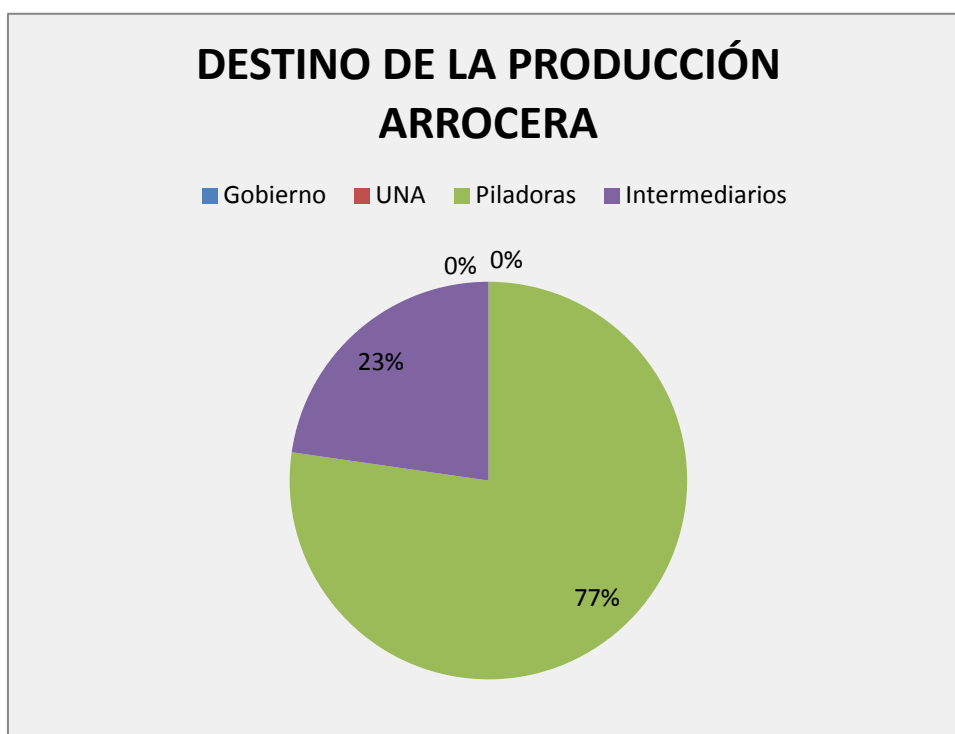
**Elaboración:** Los autores

La mayoría de los integrantes de la asociación financias sus cultivos mediante préstamos a “intermediarios” quienes les facilitan el monto necesario pero con altos intereses, lo que les perjudica sus utilidades al final de cada cosecha. Ya que calculando el valor invertido más los intereses del préstamo reflejan valores en contra. Lo que conlleva nuevamente a realizar un nuevo préstamo con los mismo intereses y van cayendo en un círculo vicioso lo cual perjudica tanto sus ingresos como su productividad.

**Pregunta. 2 ¿Su producción hacia donde está destinada?**

OPCIONES	Gobierno	UNA	Piladoras	Intermediarios
FRECUENCIA	0	0	17	5

**Gráfico # 4**



**Fuente:** Encuesta realizada por los autores  
**Elaboración:** Los autores

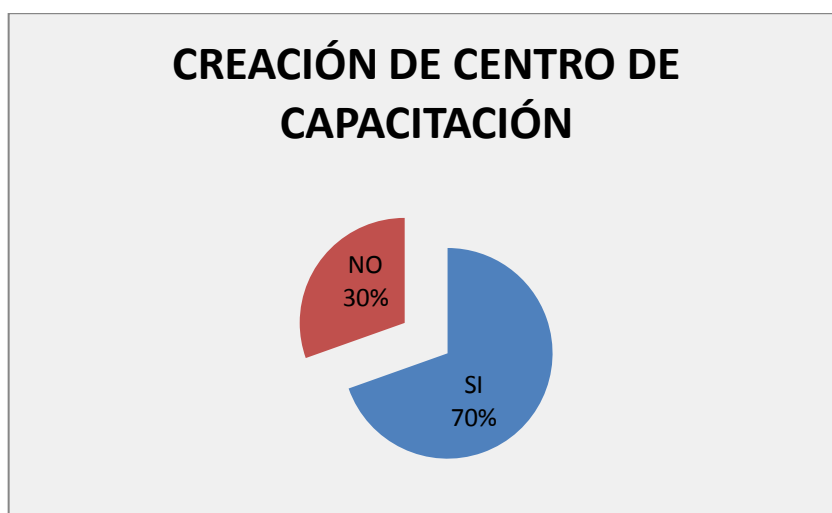
La mayor parte de la producción que se cosecha tiene como destino las piladoras las cuales compran el producto a un precio menor al establecido por el gobierno y afectan los ingresos del agricultor y la posible re-inversión en una nueva cosecha., afectando así la economía y productividad del sector.

En un mínimo porcentaje encontramos a los “intermediarios” que aumentan el valor del arroz al consumidor final.

**Pregunta. 3 ¿Cree usted que se debería crear un centro de capacitación para conocer e informarse sobre el crédito que otorgan los bancos y las innovaciones agrícolas que existen en la actualidad?**

OPCIONES	SI	NO
FRECUENCIA	16	7

**Gráfico # 5**



**Fuente:** Encuesta realizada por los autores

**Elaboración:** Los autores

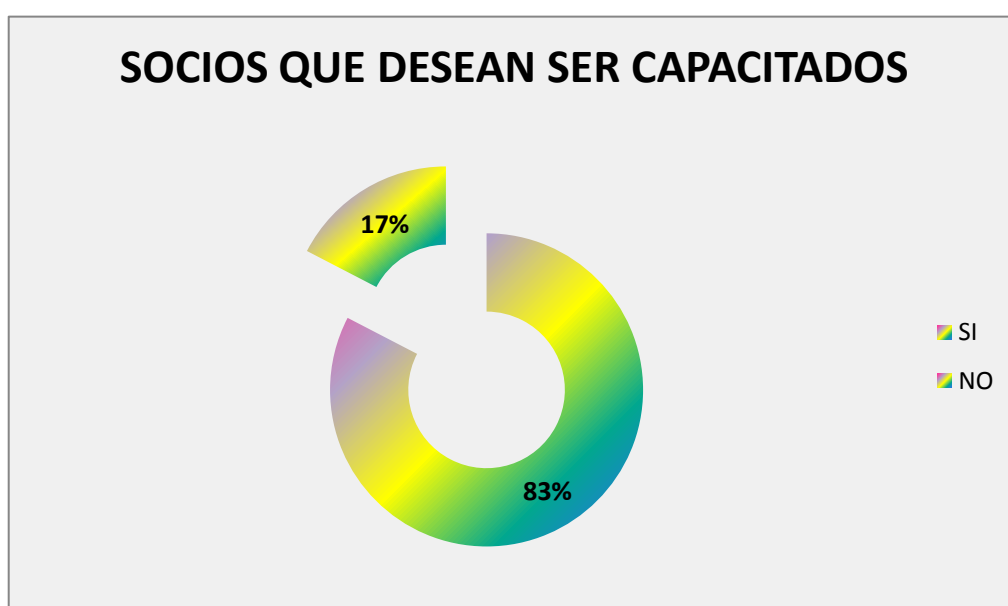
La mayor parte de los integrantes de la Asociación están de acuerdo en la creación de un centro de capacitación ya que les permitirá obtener nuevos conocimientos y técnicas de cultivo incrementando la productividad de sus cosechas, y al mismo tiempo se genera un aumento en sus remuneraciones finales.

Adicionalmente podrán estar en capacidad de tener mayor apertura en la industria arrocera compitiendo en nuevos mercados. Existe un mínimo porcentaje en desacuerdo el cual se justifica por la falta de credibilidad que el sistema financiero ha provocado en los pequeños agricultor

**Pregunta. 4 ¿Siente la necesidad de que lo orienten de una mejor forma para acceder a beneficios en cuanto a sus cultivos?**

OPCIONES	SI	NO
FRECUENCIA	19	4

**Gráfico # 6**



**Fuente:** Encuesta realizada por los autores

**Elaboración:** Los autores

La mayor parte de los encuestados están de acuerdo en ser orientados y capacitados con nuevas técnicas de cultivo porque en ella ven una oportunidad de incrementar su productividad su rentabilidad y rendimiento al momento de vender su cosecha a los intermediarios o piladoras..Adicionalmente que ellos ven la capacitación como una oportunidad para elevar su nivel académico y técnico del recurso humano. adquiriendo conocimientos de cómo minimizar los costos en la cadena de producción utilizando 100% todos los recursos a su alcance

### Imagen # 12 Socios/as en asambleas



**Fuente:** Encuesta realizada por los autores  
**Elaboración:** Los autores

### Imagen # 13 Reuniones y charlas

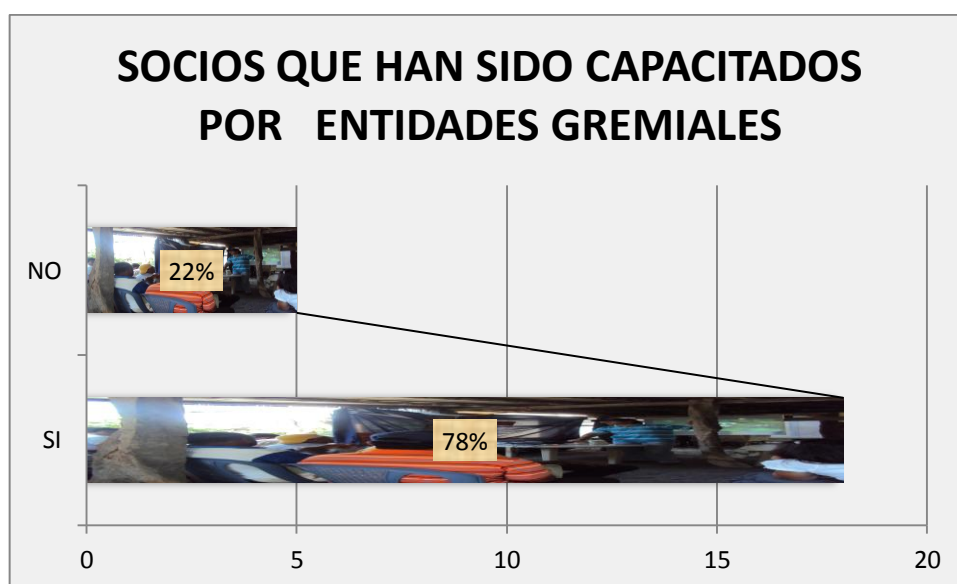


**Fuente:** Encuesta realizada por los autores  
**Elaboración:** Los autores

**Pregunta. 5 ¿Ha recibido usted capacitación con información actual en lo referente a sistemas de riego, abonos, semillas, técnicas de recolección, todo lo referente al arroz?**

OPCIONES	SI	NO
FRECUENCIA	18	5

**Gráfico # 7**



**Fuente:** Encuesta realizada por los autores

**Elaboración:** Los autores

Del total de los socios encuestados, un 78% manifiesta que han recibido charlas por parte de entidades del Gobierno como el MAGAP, el cual le ha brindado nociones básicas acerca de cómo cuidar sus cultivos. Los socios se encuentran motivados y manifiestan que estas charlas han sido de gran ayuda para ellos.

Por otra parte un 22% no ha recibido estas charlas debido a sus ausencias a las reuniones y asambleas realizadas en el mes.



**Pregunta. 6 ¿Asiste a charlas o conferencias dictadas por organismos agrarios?**

OPCIONES	SI	NO
FRECUENCIA	10	13

**Gráfico # 8**



**Fuente:** Encuesta realizada por los autores  
**Elaboración:** Los autores

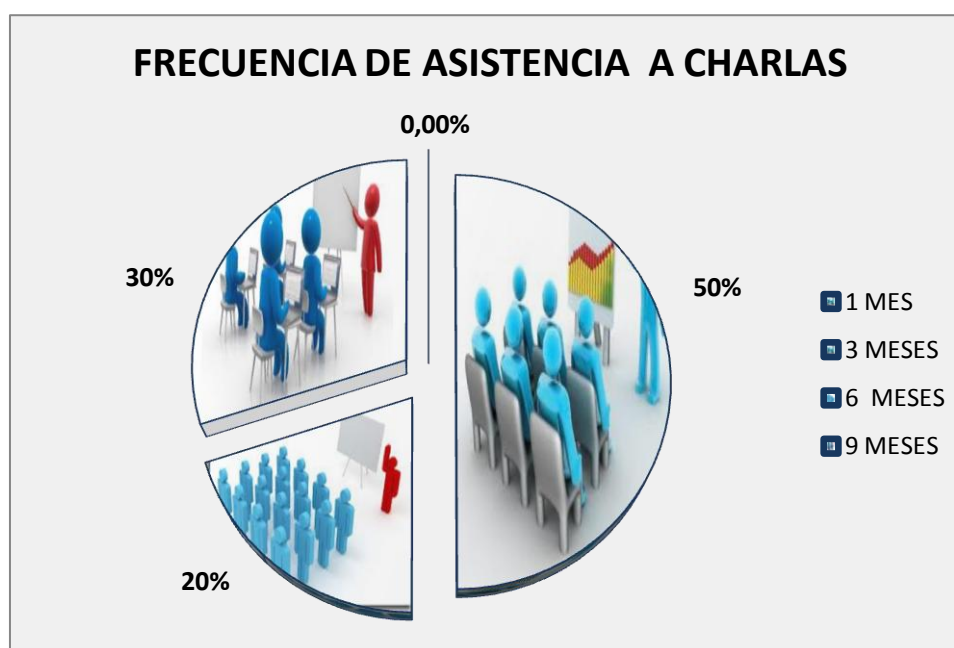
Con relación a la presente pregunta se estimaba que se dé en porcentajes similares sin embargo la diferencia se da por que la mayoría de agricultores asisten a conferencias o charlas cuando existen las ferias.

La mayoría se pronuncio en decir que hacen un gran esfuerzo por asistir a estas charlas puesto que se dan a conocer las nuevas semillas y sistemas de control de plagas. Lo importante es tener conocimiento sobre la frecuencia con la que asisten a las charlas de los organismos agrarios.

**Pregunta. 7 ¿Con qué frecuencia asisten a estas charlas (meses)?**

OPCIONES	1 MES	3 MESES	6 MESES	9 MESES
FRECUENCIA	0	5	2	3

**Gráfico # 9**



**Fuente:** Encuesta realizada por los autores

**Elaboración:** Los autores

Del total de encuestados existen un porcentaje minoritario del 20% que asisten a charlas cada tres meses para poder manejar sus cultivos al 100%. No obstante el 50% afirma tener la necesidad de que los estén capacitando con las técnicas de última generación pero asisten aproximadamente cada nueve meses a estas charlas.

Por motivos de sus escasos recursos económicos y debido a que no tienen conocimientos exactos de las fechas de las charlas que se realizan. Cabe destacar que la mayoría de encuestados asisten a charlas por iniciativa propia

**Pregunta. 8 ¿Conoce de los créditos agropecuarios?**

OPCIONES	SI	NO
FRECUENCIA	23	0

**Gráfico # 10**



**Fuente:** Encuesta realizada por los autores

**Elaboración:** Los autores

Gracias a los informativos y cadenas nacionales del gobierno central de dar a conocer a los agricultores de los créditos que se otorgan al agro todos tienen conocimiento acerca de los créditos agropecuarios, pero la mayor parte hicieron la observación de que a pesar de conocer de los créditos que otorgan, no son muy factibles hacerlos realidad puesto que la gran mayoría no tienen garantías o papeles que respalden el préstamo a solicitar, por lo que optan por acudir a otros mecanismos de financiamiento (intermediarios-prestamistas) un poco más elevados con referencia a los costos pero más ágiles al momento de facilitar el dinero.

**Pregunta. 9 ¿Le gustaría ser capacitado con todo lo relacionado al crédito?**

<b>OPCIONES</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
<b>FRECUENCIA</b>	<b>23</b>	<b>0</b>

**Gráfico # 11**



**Fuente:** Encuesta realizada por los autores

**Elaboración:** Los autores

Los agricultores que por lo general tienen algún tipo de vinculación con las asociaciones reciben algún tipo de capacitación en cuanto a sus cultivos, pero de acuerdo a la investigación del total de encuestados el 100% está fuera de actualización a lo que los créditos conlleva como la aplicación, beneficios, tasas de interés, etc. e indicaron que les gustaría recibir charlas y clases acerca de cómo manejar sus ingresos, gastos, para obtener créditos en las entidades financieras como el BNF y CFN.

### **3.7.-CONCLUSIONES DEL DIAGNÓSTICO**

De acuerdo a los resultados obtenidos y al análisis de cada planteamiento que se logro hacer a los miembros de la Asociación de Jesús María se obtienen las siguientes conclusiones.

1. La Parroquia El Limonal tiene un alto potencial agrario para producir arroz con la calidad exigida por las empresas e industrias del medio.
2. Los agricultores están dispuestos a cumplir con las exigencias de calidad que el mercado requiere para comercializar sus productos a las grandes industrias.
3. Los niveles de desarrollo actuales en la Asociación Jesús María necesitan urgente de un programa de capacitación e información acerca de créditos y procesos tecnológicos para una mejor cosecha.
4. Si se obtiene un número de socios adicionales al que está ya inscrito en la Asociación Jesús María, se pueden llegar a captar nuevos mercados con más beneficios para la misma población.
5. Es más provechoso vender la producción a una entidad que adquiere todo el producto. El cual le brindara más beneficios y precios más rentables para producir una nueva cosecha.
6. La expectativa de pérdidas de cosechas y negocios este respaldada por una institución organizada y respetuosa del medio ambiente mediante seguros agrarios.
7. Los socios de la Asociación Jesús María no tienen acceso a créditos de entidades financieras por falta de conocimientos y desconfianza del medio financiero en el que se han desarrollado

### 3.8.-ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN

CAUSA	EFEECTO	CONCLUSIÓN
<b>Rendimientos por hectárea son demasiados bajos</b>	Baja rentabilidad e ingresos	La familia no obtiene los suficientes recursos para su subsistencia.
<b>Venta a Intermediarios</b>	Pago del precio del quintal del arroz por debajo del precio oficial Abuso de empresas piladoras que hacen que los beneficios sean pocos y los costos altos.	Se enfrentan a una situación que los pone en desventaja frente a nuevos mercados. Y disminuyen sus ingresos para la producción de una nueva cosecha
<b>Falta de conocimiento y aplicaciones de créditos y seguros agrícolas por parte de los agricultores, y de ofertas de seguros por parte de empresas aseguradoras.</b>	Deben acudir a prestamistas o piladoras que les facilitan el dinero al instante, pero con altos intereses.	Debido a estos préstamos al momento de ver sus ingresos por cosecha la mayor parte del tiempo registran saldos negativos debido al pago de intereses altos

# CAPITULO IV

## FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA

### 4.1.-JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

A través de la investigación se pudo detectar las necesidades y problemática existente que poseen los miembros de la Asociación de Propietarios Arroceros Jesús María. En cuanto a la baja competitividad que hay en la producción arroz por parte de los productores que no poseen grandes extensiones de tierra, para mejorar el capital humano y elevar el nivel de productividad, es necesario crear un espacio donde se pueda dar la capacitación adecuada a los productores que lo necesiten además de la ayuda económica a través de préstamos, materia prima a precios de costo y certificaciones nacionales e internacionales es muy importante la capacitación que se les otorga para mantener los niveles de calidad de la fruta en optimas condiciones para su exportación.

Se consideran importantes también los siguientes puntos:

- Contratar personal capacitado para que forme parte de este proyecto y que mediante sus instrucciones pueda llegar a cada productor con gran facilidad
- La sede estará ubicada y funcionando dentro de los terrenos donde funciona la sede de la “Asociación Jesús María” en donde podrán asistir todos los interesados
- La implementación de beneficios del contrato comercial estará disponible para cualquier socio activo.
- Se involucra a los diferentes miembros de otras asociaciones que observando beneficios directos no se les cierra la oportunidad de aportar con producción.

Adicionalmente se justifica la propuesta del proyecto debido a los resultados positivos que se generaran dentro de la Asociación de Propietarios Arroceros Jesús María y al efecto multiplicador que tendrá como el incremento de los niveles de rentabilidad, seguridad económica, confianza crediticia. También generara un aumento de los conocimientos técnicos agrarios. De esta manera como beneficio directo estarán en completa confianza de solicitar un crédito a entidades como el Banco Nacional de Fomento y como beneficio indirecto mejorar el nivel de vida de sus familias y de los habitantes de la parroquia.

#### **4.2.-OBJETIVOS DE LA PROPUESTA**

Desarrollar un programa de capacitación que le permita al pequeño agricultor arrocero de la Asociación de Propietarios Arroceros Jesús María, acceder a líneas de crédito, que beneficien su entorno socio-laboral y la adquisición de nuevos conocimientos que le permitan desarrollarse por completo en el mercado y obtener un producto de alta calidad el cual pueda ser vendido al precio justo.

Promover el uso de técnicas contables para llevar un control de sus ingresos y egresos. Y tener conocimiento de sus ganancias liquidas al finalizar la cosecha.

Informar acerca de los pasos y requerimientos necesarios para acceder a un crédito que en este caso sería otorgado por el Banco Nacional de Fomento,

Establecer una relación de beneficio bilateral, en la actividad arrocera siendo los marcos técnicos y científicos los más acertados para generar el desarrollo de este Asociación. Fomentar el desarrollo socio-económico integral de los socios de la Asociación, a partir del respeto, valoración, y aprovechamiento de la riqueza cultural y ambiental



Promover la creación de nuevos centros rurales de capacitación y transferencia tecnológica debiendo establecerse la prioridad sobre las actividades agropecuarias.

Incrementar el número de socios de la Asociación que actualmente son 25.

#### **4.3.-PROPUESTA**

Se considera que para hacer posible la inclusión de nuevos socios se debe cumplir con los requisitos legales y la aceptación del contrato de compromiso de ambas partes

### **CONVENIO DE CAPACITACIÓN A CELEBRARSE CON LA “ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS ARROCEROS JESÚS MARÍA” PARA INCREMENTAR LAS CAPACIDADES TÉCNICAS Y FINANCIERAS**

#### **CLÁUSULA PRIMERA: INTERVINIENTES**

Comparecen en la celebración del presente convenio de apoyo comunitario por una parte, la **Asociación de Propietarios Arroceros Jesús María**, en adelante denominada **Asociación Jesús María**, representada por el presidente de la asociación Valentín Castañeda y por otra parte, **el Sr. Luis Navarro y la Srta. Mariana Dueñas** quienes por sus propios medios y derechos comparecen.

#### **CLÁUSULA SEGUNDA: ANTECEDENTES**

2.1.- La “Asociación Jesús Marial” es una institución que mediante Decreto Ejecutivo tiene habilitadas sus funciones para actuar en nombre de todos sus miembros, contratando y ejecutando relaciones nacionales e internacionales con empresas para la capacitación, siembra y transporte de la producción de

cada uno de los socios activos que han decidido depositar su confianza en la gestión, que muy responsablemente se ha venido ejecutando en la parroquia. La capacitación está dirigida a personas que laboran y que requieren de una formación integral dentro de la Asociación.

2.2.- La “Asociación Jesús María” se ha propuesto formar a sus miembros desde un enfoque integral, ético y multidisciplinario, para que puedan desempeñarse eficientemente, constituyéndose en seres económicamente competitivos y socialmente responsables buscando el conocimiento con espíritu racional, crítico y pluralista.

2.3.- El perfil de los interesados en ser parte de esta unidad asociativa responde a los requerimientos previos de conocimientos en diversas áreas de producción arroceras así como de un conocimiento social y técnico.

2.4.- Para cumplir su propuesta de capacitación, la “Asociación Jesús María” cuenta con la colaboración de destacadas organizaciones aledañas públicas y privadas del sector social, tales como las organizaciones comunales, las asociaciones, comités barriales, etc.

### **CLÁUSULA TERCERA: OBJETIVO.**

El propósito del presente convenio es, por una parte, **apoyar la formación profesional de los socios que están activos y de aquellos que recién lo hacen**, con el fin de que estén preparados para asumir el control de una producción de calidad, con conocimientos prácticos, conozcan de cerca, se sensibilicen ante los problemas de las plantaciones, y en un futuro puedan seguir con políticas y estrategias que generen cambios positivos para el desarrollo económico y social del país y para que aquellas personas que forman parte de esta comunidad realicen un manejo eficiente de sus

recursos, lo cual les permita incrementar sus ingresos y mejorar su condición de vida.

#### **CLÁUSULA CUARTA: OBLIGACIONES DE LAS PARTES.**

A través del presente convenio las partes involucradas se comprometen a:  
**Obligaciones de “La Asociación de Propietarios Arroceros Jesús María”.**

4.1.- Asignar a una persona para que se encargue de la supervisión del desarrollo de las actividades que se ejecutarán en la sede de Asociación quien documentará e informará cada cierto tiempo en relación a los resultados esperados y actuará como interlocutor entre ambas partes.

4.2.- Receptar productores y miembros nuevos, previa coordinación con la persona responsable de ésta y de la ejecución del proyecto.

4.3.- Los socios se transportarán por sus propios medios hasta el lugar de concentración donde desarrollaran su trabajo.

4.4.-La “Asociación Jesús María”, y un agente de Relaciones Públicas del sector, coordinará con la comunidad, la divulgación de la campaña que se realizará.

#### **Obligaciones del productor**

4.1.- Asistir a cada charla de capacitación que se imparte en la sede de la “Asociación Jesús María”.

4.2.- Entregar informes periódicos de sus cultivos así como del número de hectáreas destinadas a la producción de arroz.

4.3.- Los socios que participen en el proyecto tendrán los mismos beneficios de un socio antiguo mientras duren los seis meses de capacitación y aceptación como productor exportador.

4.4.- La Asociación, una vez concluida la ejecución del proyecto satisfactoriamente, entregará, conjuntamente con La Empresa Certificadora, un documento que acredite el cumplimiento de la actividad de capacitación para la producción de un banano de exportación de calidad.

#### **CLÁUSULA QUINTA: PLAZO Y RENOVACIÓN**

El plazo de este convenio será de 2 meses, contados a partir de la fecha de suscripción del mismo. Este acuerdo podrá ser terminado en cualquier momento a petición escrita de una de las partes.

#### **CLÁUSULA SEXTA: TIEMPO DE PERMANENCIA DEL INSTRUCTOR EN EL PROYECTO.**

El tiempo establecido para el instructor designados en el proyecto de capacitación, es de dos meses, en las localidades que La Asociación determine; los días determinados para la realización de las capacitaciones serán cuatro veces por semana. Queda establecido que los gastos correspondientes al transporte, lunch y otros que se generen por el instructor serán financiados por la propia “Asociación Jesús María”

#### **CLÁUSULA SEPTIMA: SEPARACIÓN DEL ASPIRANTE A SOCIO DEL CONVENIO DE CAPACITACION.**

La “Asociación de Propietarios Arroceros Jesús María” previo al análisis con el Coordinador del Proyecto, podrá dar por terminada la relación con el aspirante a socio, por faltas graves ó negligencia habitual en el cumplimiento de sus funciones.

## **CLÁUSULA OCTAVA: CONTROVERSIA**

Cualquier divergencia entre las partes se sustanciará ante un Tribunal de Arbitraje en la ciudad de Guayaquil.

Para constancia de lo estipulado en el presente convenio, firman las partes intervinientes en tres copias del mismo tenor, en la ciudad de Daule, a los treinta días del mes de octubre de 2012.

\_\_\_\_\_  
Presidente

\_\_\_\_\_  
Secretaria

\_\_\_\_\_  
Socio

### **4.4.-PLAN DE ACCIÓN.**

Se realizará la capacitación a cargo de los Sres. Luis Navarro y Mariana Dueñas quien basado en sus conocimientos económicos y contables brindaran de manera eficaz y oportuna a los integrantes de la “Asociación Jesús María” ayudando a disipar todas las inquietudes y vacíos que en general tiene la población local.

Adicional a la capacitación también se procede a invitar a un funcionario del BNF que explique todos los requisitos y beneficios con lo que cuenta esta institución bancaria, y de esta proceder a la obtención de créditos en el BNF para aumentar la productividad, competitividad, desarrollo y bienestar de todos los habitantes de la parroquia El Limonal; de acuerdo a las necesidades de cada agricultor, mediante un análisis económico de necesidad y capacidad de pago.

Importante intervención es también la participación de un ingeniero calificado del área técnica del MAGAP para las charlas de tecnología agropecuarias en

el área del arroz, que es también forma parte importante del proyecto, para incrementar la productividad del arroz a producir.

Se empieza el programa en noviembre del año 2012 con un lapso de 2 meses de capacitación y direccionamiento a los integrantes y aspirantes a exportadores por medio de la asociación.

En el cronograma se incluyen charlas de contabilidad que son necesarias para el buen manejo de los ingresos así como la transparencia en sus negociaciones. Se toman 1 día a la semana para las capacitaciones las cuales serán los sábados de cada mes. En total serian cuatro días a la semana.

#### **4.5.-PRESUPUESTO DE LA PROPUESTA.-**

Dentro de los gastos que conllevaran la puesta en ejecución del proyecto, se encuentra la remuneración que percibirá el instructor previamente calificado por la entidad auspiciante, los servicios básicos por el uso de las instalaciones, el material didáctico para la realización de los talleres en cada una de las sesiones a realizarse. Y el alquiler de equipo multimedia para impartir tutorías virtuales y audiovisuales.

**Imagen # 14 Presupuesto**



Fuente: <http://www.negociosyemprendimiento.org/jpg>

Elaboración: Los autores

<b>Presupuesto del Proyecto</b>		
<b>CENTRO DE CAPACITACIÓN PERMANENTE PARA AGRICULTORES COMO RESPUESTA A LA FALTA DE INFORMACIÓN Y ACEPTACIÓN DE LÍNEAS DE CRÉDITOS, APLICADO A LA ASOCIACIÓN DE ARROCEROS JESÚS MARÍA, DEL CANTON DAULE, PROVINCIA DEL GUAYAS.</b>		
<b>#</b>	<b>Actividades</b>	<b>Valores</b>
1	Adecuación del local	\$100,00
2	Servicios Básicos	\$25,00
3	Movilización	\$80,00
4	Pagos de Instructores	\$200,00
5	Material Didáctico	\$100,00
6	Refrigerios	\$240,00
<b>Gastos Totales de la Capacitación</b>		<b>\$745,00</b>

**Fuente:** Asociación de Propietarios Arroceros Jesús María

**Elaboración:** Los autores

#### 4.6.- CRONOGRAMA

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES		Noviembre				Diciembre			
		1 MES				2 MES			
Tiempo									
Actividades		1	2	3	4	1	2	3	4
1	Inauguración Seminario de capacitación								
2	Instrucciones de manejo de contabilidad básica y contabilidad de costos.								
3	Intervención del Funcionario del BNF con charlas beneficios de los créditos y seguros agropecuarios								
4	Implementación de técnicas aprendidas en capacitación.								
5	Intervención del Funcionario del MAGAP con charlas beneficios de los créditos y seguros agropecuarios								
6	Implementación de técnicas aprendidas en capacitación.								
7	Prueba de conocimientos de toda la capacitación y Cierre del programa de capacitación "Asociación Jesús María"								

**Fuente:** Encuesta realizada por los autores

**Elaboración:** Los autores



#### 4.6.1.- CRONOGRAMA DETALLADO

<b>Cronograma detallado</b>	
<b>1</b>	<b>Inauguración Seminario de capacitación</b>
	<b>Instrucciones de contabilidad básica y de costos.</b>
	Importancia de la Contabilidad
	Manejo de Caja Chica
<b>2</b>	Manejos de Flujos de Caja
	Control de costos fijos, variables, costos de producción
	-Como llevar la contabilidad de una microempresa.
<b>3</b>	<b>Implementación de técnicas aprendidas en capacitación.</b>
	-Aplicación de la capacitación del numeral 2
	<b>Instrucciones de solicitudes BNF</b>
	-Cómo acceder a un crédito
	-Entrega de requisitos a las Instituciones Financieras Intermediarias
	-Análisis y evaluación
<b>4</b>	-Precalificación y Determinación del cupo.
	Visita de verificación a la IFI
	-Verificación de garantías.
	<b>Implementación de técnicas aprendidas en capacitación.</b>
<b>5</b>	-Aplicación de la capacitación del numeral 2
	<b>Instrucciones del MAGAP</b>
	Tipos de cultivos
	Tipos de suelos y semillas
<b>6</b>	Uso de Herbicidas, Fertilizantes, y conservación del medio ambiente.
	<b>Implementación de técnicas aprendidas en capacitación.</b>
<b>7</b>	-Aplicación de la capacitación del numeral 2
	<b>Cierre del programa de capacitación "Asociación Jesús María"</b>

**Fuente:** Encuesta realizada por los autores

**Elaboración:** Los autores

## CAPITULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1.-CONCLUSIONES:

- El sector de el Limonal posee un agro con gran potencial, sobresaliendo, agricultores tradicionales de arroz, pero que no salen de ese estancamiento por falta de apoyo de las entidades de desarrollo
- El arroz a gran escala tiene comercialización competitiva en los mercados nacionales, posicionándose como un rubro importante en la economía ecuatoriana generando ingresos que deben ser rentables al bienestar de cada uno de los socios.
- A pesar de existir reglamentos que regulan el precio oficial del arroz aun siguen existiendo casos de explotación por parte de las grandes piladoras en los cuales no se respetan los derechos de los productores ni de los agricultores que directamente están vinculados con esta actividad.
- Existen limitaciones sobre conocimientos de cómo acceder a un crédito para innovar sus factores de producción (tierra, mano de obra y maquinaria).Carencia de metodología para concretar un crédito cuando el pequeño agricultor decide acudir a una entidad BANCARIA, ya que SON MARGINADOS POR su situación social

## 5.2.-RECOMENDACIONES

- Aplicar de manera inmediata el proyecto de capacitación e inclusión a la Asociación Jesús María para beneficios sociales de la comunidad.
- Evitar en la intermediación cualquier método de explotación o extorsión hacia los pequeños productores de arroz, como los famosos prestamos a los intermediarios.
- Sacar el máximo provecho a los ingresos generados por las cosechas, direccionando esos recursos a la adquisición de materiales de producción que sirvan para hacer más competitivos a los socios.
- Implementar en las asambleas un programa adicional de contabilidad aplicada a la agricultura y formas de adquisición de créditos vigentes de diferentes entidades públicas o privadas.
- Aplicar los modelos de buenas prácticas agrícolas desarrollados en otros países, como capacitaciones e información sobre los beneficios que se pueden adquirir por tiempo de cosecha
- Implementar un sistema de preparación que le sirva al agricultor como guía al momento de acercarse a una institución financiera, con el fin de obtener un crédito.

### 5.3.-BIBLIOGRAFÍA.

\* POLITICAS DE ESTADO PARA EL AGRO ECUATORIANO 2007 – 2020. Mediante Decreto Ejecutivo No. 1419, de fecha 18 de mayo de 2006.

\* Rochac, Alfonso. El Crédito Agrícola.

\* Whitaker, Morris, D., Evaluación de las reformas a las políticas agrícolas en el Ecuador, Estudio Síntesis, Vol. I, IDEA, Quito, 1996.

\* Centro de Investigaciones UESS (2000) – Cuaderno de Investigaciones Sectorial: El Arroz pág. 36-44

\* Banco Industrial de Venezuela. Créditos Agropecuarios. Financiamiento para las personas naturales que se dediquen a realizar actividades del sector agropecuario. \*

<http://www.ica.gov.co/Normatividad/Normas-lca.aspx>

<http://www.sica.gov.ec/censo/index.html> \*

<http://www.sica.gov.ec/agro/precios/index2.html> \*

[http://www.sica.gov.ec/cadenas/arroz/docs/panorama\\_arroz\\_ecuador06.html](http://www.sica.gov.ec/cadenas/arroz/docs/panorama_arroz_ecuador06.html)

[http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu\\_est/est\\_agr](http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu_est/est_agr) \* <http://www.iniap-ecuador.gov.ec/> \* <http://www.MAGAP.gov.ec/>

\*Entrevista al funcionario del MAGAP Ing. Kleber Yagual Tomalá

\*Banco Central Del Ecuador. Disponible en <http://www.bce.fin.ec/>  
[www.agrobanco.com.pe](http://www.agrobanco.com.pe) \* <http://www.bancoagrario.gov.co/webapp> \*  
<http://www.inar.gov.ec/index.php>

\*INIAP, ANDRADE, F. et al, Cultivo de Arroz. Ecuador, Estación Experimental El Boliche, 2001. 200 p.

\* FLAR, et al, MIP en Arroz, Manejo Integrado de Plagas, Artrópodos, Enfermedades y Malezas. Caracas, 1997. 147 p.

\* Proceso de Formación de Promotores Agropecuarios en MIP de Arroz. Ecuador, Junio 2001. 24 p. \* Cámara de agricultura de la II Zona del Guayas.- [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)

\* Proyecto SICA (Sistema de Información y Censo Agropecuario), Diciembre 2004, [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)

A wide-angle photograph of a lush green rice paddy field. In the background, several workers are visible, some bent over, engaged in agricultural tasks. The field is filled with young rice plants, and the water reflects the sky. The overall scene is bright and clear, suggesting a sunny day.

# ANEXOS

## Capítulo I

### ORGANIZACIÓN Y ASOCIATIVIDAD



Es un grupo humano que se ordena en una estructura social dinámica e integral, establecida por consenso, con el fin de alcanzar objetivos comunes. Una persona se organiza para que sus esfuerzos se sumen a los de los otros y se logre más fácilmente el objetivo. Las organizaciones pueden tomar las siguientes formas: empresas, asociaciones, comités, cooperativas, comunidades campesinas, etc.

#### Elementos básicos de una organización

**El grupo.-** Conjunto de personas que integran la organización.

**Intereses y necesidades comunes.-** Son la base de la unidad de grupo.

**Designación de responsabilidades.-** Cada integrante del grupo cumple una función específica según su posición jerárquica.

**Cumplimiento de acciones y tareas.-** Para lograr los objetivos propuestos cada integrante del grupo debe cumplir acciones y tareas de acuerdo a la organización del trabajo.

**Reglas.-** Son las disposiciones que regulan el funcionamiento de la organización (estatuto, reglamento, etc.), para garantizar la convivencia del grupo en armonía y concordancia con los objetivos.

**Documentos de gestión.-** Sirven para planificar el desarrollo de la organización (plan estratégico, plan operativo, plan de trabajo) y definen objetivos, estrategias, plazos, responsables, etc.

**Autoridad y liderazgo.-** Toda organización requiere de un líder que la conduzca al logro de los objetivos comunes. Cuando el liderazgo no recae en la autoridad formal de la organización



(presidente o representante principal), sino en otro miembro, se dice que la autoridad no tiene liderazgo, lo cual es negativo para el desarrollo de la organización.

**Relaciones humanas.-** Define el carácter de la organización. Deben estar siempre basadas en la igualdad, respeto, equidad de género, motivación, etc. Cada integrante del grupo tiene las mismas capacidades y oportunidades de autorrealización.



La asociación es una forma de organización de personas naturales, jurídicas o de ambas, que persigue un fin no lucrativo. Puede ser de tipo social, activista y proactiva. Agrupa capitales, que pueden ser humano, material, capacidades, etc., con la final de promover la integración social.





### Características de una asociación

- Es una persona jurídica de derecho privado.
- Persigue un fin no lucrativo.
- El capital social es variado y está formado por las aportaciones voluntarias y obligaciones de sus socios.
- Su patrimonio está constituido por el producto de las actividades que realiza, los bienes e inmuebles que adquiera y otros.
- La asociación quedará constituida y adquirirá personería jurídica propia desde el momento en que se inscribe en la SUNARP (Superintendencia Nacional de Registros Públicos).
- Los asociados que desempeñan cargos directivos son responsables ante la asociación y ante terceros, conforme a las reglas de representación establecidas en su estatuto.

### Cómo inscribir una asociación ante registros públicos en 6 pasos

1. Llevar a cabo una asamblea de fundación de la asociación (elaborar acta de fundación).
2. Tramitar una constancia de reserva de nombre ante registros públicos.
3. Legalizar un libro de actas y un libro padrón (se puede regularizar al final).
4. Elaborar la escritura de constitución (lo realiza el notario).
5. Presentar la escritura de constitución ante registros públicos (inscripción de asociación y de junta directiva: presidente, tesorero, secretario y fiscal), abonar pagos respectivos.
6. Finalmente, si no existe ninguna observación la SUNARP otorga la ficha registral correspondiente.



¿Una asociación puede tener RUC?

Definitivamente si puede tener RUC y, por lo tanto, comprobantes de pago (boletas, facturas, etc.). Sin embargo, una asociación no tiene fines de lucro como es el caso de las empresas, razón por la cual no existe el reparto de utilidades.

### **Pasos para obtener el RUC (Registro Único de Contribuyente)**

Tanto para una asociación como para una empresa los pasos a seguir para obtener el RUC ante la SUNAT son los siguientes:

1. Obtener de registros públicos copia certificada de la partida electrónica (se realiza un pago).
2. Presentar ante la SUNAT la partida electrónica.
3. Rellenar algunos formatos adicionales.

### **Elementos de la estructura orgánica de una asociación**

La estructura orgánica es el conjunto de partes de un todo que es la asociación. Constituye el armazón, esqueleto, partes y/o niveles que la componen. Presentamos un modelo usual de estructura orgánica de una asociación:

- Asamblea General
- Junta Directiva
- Comisiones
- Líneas de trabajo

## **Capítulo II**

### **LA EMPRESA RURAL**

#### **¿Qué diferencia existe entre una asociación y una empresa?**



Si bien una empresa es una persona jurídica de derecho privado al igual que una asociación, la primera es constituida con fines de lucro, para generar utilidades en beneficio de sus socios. Si se establece en una zona rural y se dedica a la actividad agropecuaria, se le conoce como una empresa agro rural.

#### **La Organización Empresarial**

Es un grupo de personas que trabajan en forma coordinada y concertada para alcanzar sus metas. Con la organización se debe lograr un uso más efectivo de los factores de la producción, que lo que se alcanza a nivel individual. Es una suma de esfuerzos y trabajo en equipo que permite alcanzar el desarrollo más fácilmente.

## Principios de la organización empresarial

- **Capitalización.-** La empresa debe ser capaz de generar utilidades para poder capitalizarse en su propio beneficio.
- **Rentabilidad.-** Las utilidades logradas deben ser comparables o superiores a la del resto de las actividades de la economía en su conjunto.
- **Competitividad.-** La empresa debe competir con otras que producen bienes similares.
- **Autogestión.-** Capacidad de la empresa de valerse de sus propios recursos para sostenerse en el mercado.

## Formas de organización empresarial

### Persona natural

Se entiende por persona natural a uno mismo o a la persona humana. Las personas naturales inician individualmente un negocio como una bodega, librería, ferretería, restaurante, etc. Este tipo de empresa funciona con un dueño, quien es el responsable de su manejo. Además puede tener dependientes a su cargo.

### Persona jurídica

Es una persona que requiere una forma legal de constitución, puede ser constituida por personas naturales y/o personas jurídicas. No tienen existencia física como la persona natural. Es representada por una o más personas naturales.



## **Tipos de empresas**

### **1. Empresa Individual de Responsabilidad Limitada**

Es una persona jurídica de derecho privado, constituida por voluntad unipersonal, con patrimonio distinto al de su titular, tiene carácter mercantil. Puede desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes. Presenta como siglas “E.I.R.L”.

#### ***Órganos de la empresa***

**El Titular.-** Es el órgano máximo de la empresa.

**La Gerencia.-** Es designada por el titular, tiene a su cargo la administración de la empresa.

### **2. Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada**

Es una persona jurídica de derecho privado, conformada por dos socios como mínimo y máximo 20 socios. La responsabilidad de los socios está limitada a su aporte. El capital social estará dividido en participaciones, acumulables e indivisibles, que no podrán ser incorporados en títulos y valores. Cada socio está obligado a la sociedad por lo que haya prometido aportar.

#### ***Órganos de la empresa***

**Junta General de Socios.-** Representa a todos los socios.

**Gerente.-** Es el encargado de la dirección y administración de la sociedad.

**Sub - Gerente.-** Asuma la responsabilidad del Gerente ante su ausencia.

### **3. Sociedad Anónima**

Es una sociedad de capitales, con responsabilidad limitada. El número de socios no puede ser inferior a dos personas naturales o jurídicas. El capital está representado por acciones y se integra por el aporte de los socios, quienes no responden personalmente a las deudas sociales. Existe libertad en la compra y venta de acciones. Las sociedades anónimas pueden ser abiertas o cerradas, dependiendo de esta condición pueden utilizar las siglas S.A.A o S.A.C.

#### ***Órganos de la empresa***

**Presidente.-** Representa a todos los socios.

**Gerente.-** Es el encargado de la dirección y administración de la sociedad.

**Directores.-** Asumen la responsabilidad del Gerente ante su ausencia.

## Formalización VS informalidad

### Algunas ventajas de la formalización

- Permite el acceso y el respaldo de la justicia ante cualquier inconveniente legal.
- Facilita el acceso al sistema financiero institucional.
- Permite establecer relaciones con canales formales de la cadena.
- Incentiva la reinversión y capitalización de la empresa.



### Formalización integral de la empresa

Tipo de organización	Empresa	Asociación
<b>Ventajas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facilidad para obtener créditos bancarios.</li> <li>• Beneficio directo de socios con el reparto de utilidades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facilidad para canalizar fondos y donaciones.</li> <li>• Mayores posibilidades para la gestión de proyectos ante entidades públicas y privadas.</li> </ul>
<b>Desventajas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dificultad para canalizar fondos de donaciones.</li> <li>• Dificultad para gestionar proyectos ante entidades públicas y privadas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No pueden realizar actividades comerciales con fines de lucro.</li> <li>• Tienen dificultades para obtener créditos financieros.</li> </ul>

**Legal.-** Inscripción de la sociedad ante instancias correspondientes (SUNARP).

**Laboral.-** Cumplimiento de normas laborales que cubren aspectos de salud, capacitación y subsidios (Ministerio de Trabajo).

**Tributaria-** Cumplimiento de normas fiscales, registro ante la SUNAT y pago de impuestos.

**Sanitario.-** Cumplimiento de normas cuando la empresa se dedica a la producción de alimentos (Registro Sanitario).

**Comercial.-** Marcas registradas (INDECOPI).

### Capítulo III

#### LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

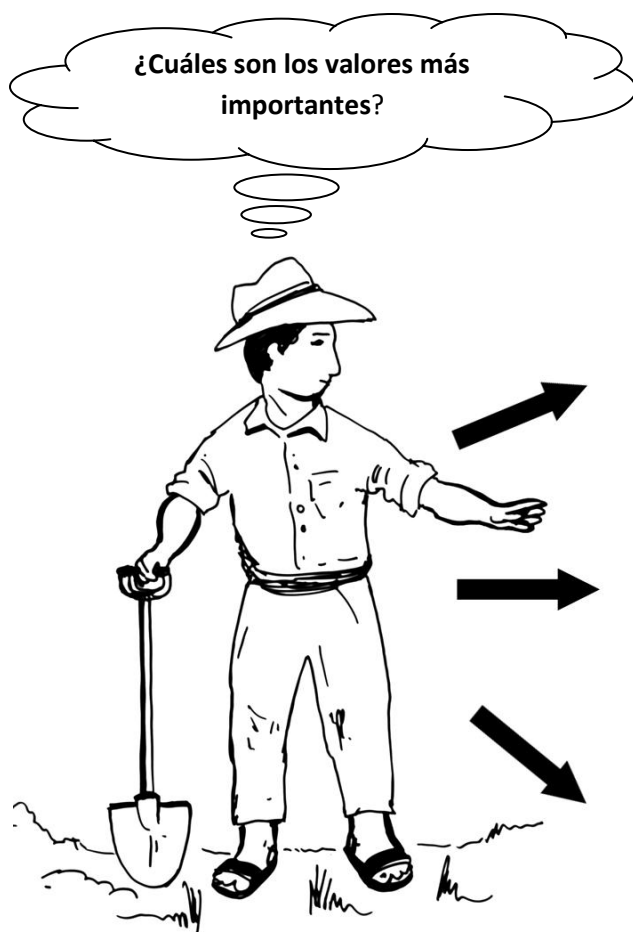
Es un proceso que se realiza con el fin de determinar qué posición tendrá la organización en el futuro y cuáles serán los medios (estrategias y acciones) que permitirán alcanzar esta posición.



**1. Misión o razón de ser.-** Es el papel primordial de la organización, su razón de ser, su naturaleza y carácter.

**2. Visión o imagen de futuro.-** Es una imagen concreta del futuro que se desea para la organización, la representación de lo que se quiere crear en un plazo determinado, la descripción del destino que se pretende.

**3. Valores o principios.-** Los valores y principios son importantes para el buen funcionamiento de la organización.



¿Cuáles son los valores más importantes?

#### Transparencia

Es informar con la mayor honestidad, brindar cuentas claras y decir las cosas en el momento oportuno.

#### Tolerancia

Es establecer una buena comunicación, sin discriminación, prejuicios y temor al cambio.

#### Solidaridad

Es encontrar en el bienestar colectivo el bien individual, buscar el bien que se persigue y compartirlo con equidad, apoyar al más débil del grupo para que aporte.

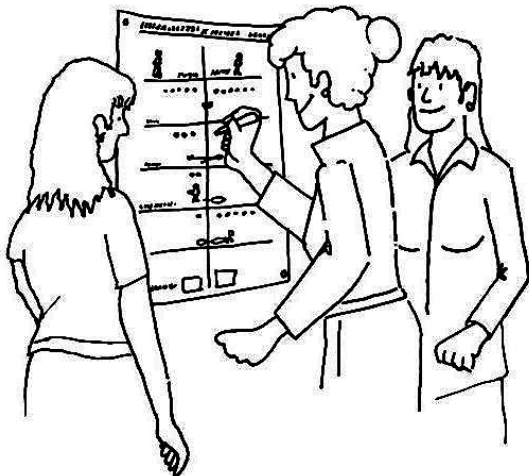
#### 4. Análisis FODA

Consiste en examinar la realidad actual de la organización que se quiere transformar o mejorar radicalmente a la luz de la misión, visión y objetivos. A través de esta herramienta se identifican las fortalezas y debilidades a nivel interno; mientras que a nivel externo se evalúan las oportunidades y amenazas. El análisis FODA de la organización se debe hacer periódicamente, puesto que los contextos tienden a variar con el paso del tiempo, incluso en periodos cortos.

#### 5. Objetivos Estratégicos

Para hacer realidad la visión se deben plantear objetivos alcanzables, que deben procurar cumplirse bajo la responsabilidad de los integrantes de la organización. Sin objetivos claramente definidos difícilmente puede hacerse realidad la visión. Para formular los objetivos estratégicos se toma en cuenta las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (FODA) identificados y se relacionan con los problemas priorizados, de manera que los planteamientos de solución a estos

problemas vienen a ser los objetivos estratégicos, a partir de los cuáles se identificarán las actividades y acciones, que se visualizarán en los planes operativos anuales de la organización.



## 6. El Plan Operativo

Es el programa de acciones y actividades que establece la forma como se llevarán a cabo los trabajos o tareas que permitirán hacer realidad la visión, observando las prioridades determinadas. En este documento se evidencian las acciones concretas, los plazos, los responsables y las estrategias que se aplicarán.



Educación financiera especializada en soluciones de vivienda y su financiamiento.

**Aseesor**   
Tu consejero patrimonial

4

# El ahorro y mi capacidad de compra

¿En dónde estoy?



SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

## ¿DÓNDE QUIERO ESTAR?

Con las lecturas y ejercicios de este Manual aprenderemos a:

- Identificar cuánto dinero se requiere para lograr nuestras metas
- Fijar metas de ahorro
- Reducir nuestros gastos para poder cumplir nuestras metas de ahorro



Atención

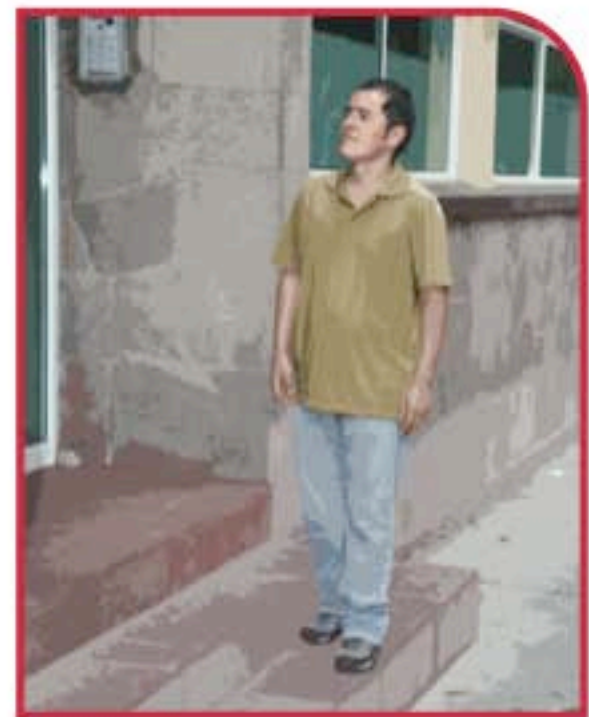
Es importante saber que todo plan requiere de 3 pasos:

- 1) Saber dónde estoy (mi situación actual).
- 2) Saber dónde quiero estar (mis ilusiones y deseos).
- 3) Saber qué tengo que hacer para lograrlo.

¿En dónde estoy?



¿En dónde quiero estar?



¿Cómo logramos pasar de esto a  esto?

Lo primero que debemos hacer es conocer nuestra situación actual:

- Saber bien cuánto ganamos.
- Cuánto gastamos.
- Y saber si nos sobra o nos falta dinero.

Estos tres aspectos los podemos conocer si elaboramos nuestro presupuesto de lo que ganamos (ingresos) y de lo que gastamos (egresos). Con el presupuesto podemos saber si lo que ganamos y lo que gastamos nos alcanza para cubrir nuestras necesidades o si debemos pedir prestado para poder completar el gasto. Consulta el Manual 3 para hacer tu presupuesto.

¿Qué sucede si vemos que nos sobra algo de dinero?:

- ¿Qué hacemos con ese dinero?
- ¿Lo guardamos, nos lo gastamos?
- Si lo guardamos, ¿para qué lo usaremos?
- Si nos lo gastamos, ¿en qué lo vamos a gastar, en algo indispensable, en un gusto?
- ¿No nos faltará ese dinero después para algún imprevisto?

Todo lo que hagamos con nuestro dinero debe tener un objetivo. Un objetivo importante es ahorrar, para lograr nuestras metas y convertir en realidad nuestros sueños; como por ejemplo, hacernos de un patrimonio.

## ¿QUÉ ES AHORRO?



Definición

*El ahorro es guardar cada semana, quincena o mes, una cantidad establecida de dinero con el fin de tener lo suficiente para cuando nos haga falta o para utilizarlo después en lo que queremos.*



Ejemplo

Por ejemplo:

Podemos ahorrar 20 pesos semanales durante 3 meses para comprarnos una plancha.

Podemos ahorrar 100 pesos mensuales para visitar a la familia al final del año.

Podemos ahorrar 450 pesos mensuales durante un año para mejorar nuestra vivienda.

El ahorro nos permite lograr dos cosas:



Veamos primero cómo el ahorro nos permite lograr nuestras metas, es decir convertir algunos de nuestros sueños en realidad.

### **El ahorro nos permite cumplir nuestras metas.**

El ahorro puede ayudarnos a cumplir nuestros sueños y para ello sólo hay que seguir 4 pasos:

- a) Establecer mis metas de ahorro.
- b) Reducir mis gastos "no necesarios".
- c) Hacer mejor mis gastos "necesarios".
- d) Quitar un pie del camino de los "imprevistos".

## **ESTABLECER MIS METAS DE AHORRO**

Una meta de ahorro nos indica:

1. Qué cantidad total de dinero vamos a juntar.
2. Para cuándo (fecha específica) o en cuánto tiempo (por cuántas semanas, quincenas o meses).
3. Cuánto se va a guardar o ahorrar a la semana, a la quincena o al mes.
4. Para qué o con qué objetivo.



Ejemplo

Por ejemplo:

Una meta bien formulada sería:

Mi meta es pintar mi casa en las vacaciones de verano, para esto voy a guardar \$40 pesos semanales.

Elaborar la meta considerando estos 4 aspectos, nos ayudará a saber la cantidad de esfuerzo que debemos hacer para cumplir la meta y podremos medir que tan cerca o lejos estamos de cumplirla en un determinado momento.



## ACTIVIDAD 1: METAS DE AHORRO



Ejercicio

Supongamos que queremos reunir dinero para poner un negocio o hacer crecer el que tenemos.

1. Elaboramos 4 metas, pero no todas están bien hechas.
2. Señale con un tache (**X**) la meta que está bien elaborada.

ENUNCIADOS	¿ES UNA META?
1. Quiero juntar dinero para poner un negocio	
2. Quiero juntar \$50 a la semana para poner un negocio	
3. Quiero juntar \$800 pesos para hacer crecer mi negocio	
4. Quiero juntar \$800 pesos para dentro de 4 meses, guardando \$50 semanales, para hacer crecer mi negocio	

### Reflexionemos.

Leamos nuevamente las 4 opciones de la actividad anterior.

¿Cuál de las 4 nos dice exactamente lo que tenemos que hacer?

¿Cuánta energía y entusiasmo le ponemos a las cosas cuando sabemos qué hacer, a diferencia de cuando no está claro?

¿Qué es más fácil cumplir: aquello donde sabemos bien qué hacer, o aquello donde no?

Cuando se trata de ahorrar o de incrementar lo que podemos juntar para nuestras metas o imprevistos, lo primero que podemos hacer es reducir o eliminar **los gastos "no necesarios"**.

### Vamos a entender qué son los gastos "no necesarios".

Son aquellos que podemos evitar sin poner en riesgo nuestra vida o nuestras oportunidades.



Ejemplo

Por ejemplo:

Televisores, regalos, antojos de todo tipo.

También se incluyen los excesos en gastos necesarios, es decir, comer de más, comprar ropa en exceso cuando no se necesita.

Con lo anterior no queremos decir que nunca compremos una televisión, que no vayamos a fiestas, no demos regalos o nunca nos demos pequeños gustos. Sólo se trata de reconocer en qué podemos evitar gastar cuando tengamos un dinero extra y a qué debemos darle mayor importancia.

Es decir, utilizar nuestro dinero en lo que nos hace más falta y sólo después de que nuestras necesidades más fuertes están satisfechas, entonces decidir si gastamos o no en algo no necesario.

Recordemos que se trata de cuidar nuestro dinero. Todo es cuestión de orden. Destinemos lo que ganamos a lo más necesario y después a lo no necesario.

### **Reflexionemos en lo siguiente:**

¿Qué tanto de nuestros ingresos estamos ocupando para gastos “no necesarios”?

¿Qué de lo “necesario” estamos dejando de comprar por ocupar nuestro dinero en algo no necesario?

¿Cuánto nos sobraría si reducimos o eliminamos algunos gastos “no necesarios”?

Un manejo cuidadoso de nuestro dinero nos va a permitir tener más dinero para guardar y poder ocupar eso que nos sobra de mejor manera.

En otras palabras, vamos a poder ahorrar.

Muy bien, ahora que sabemos cuáles son los gastos “no necesarios”, volvamos a las medidas que podemos tomar para ahorrar: **Reducir mis gastos “no necesarios”**.

## **REDUCIR MIS GASTOS “NO NECESARIOS”**

Para reducir mis gastos “no necesarios”, podemos seguir estas recomendaciones:

- Reducir estos gastos al mínimo.
- Eliminarlos.
- Posponerlos para después.
- Evitar las compras “a meses sin intereses” con tarjetas de crédito.



Ejemplo

Veamos algunos ejemplos:

### **Reducir los gastos “no necesarios” al mínimo:**

- Cuando se trate de golosinas u otro antojo, en vez de comer 3 dulces a la semana, bajémoslo a uno al mes.

- Si se trata de un regalo, podemos buscar un buen regalo que sea más barato o bien economizar al hacer nosotros mismos el regalo. No sólo ahorraremos porque el material podrá ser mucho más barato, sino que el regalo será mucho más apreciado.

### **Eliminarlos:**

- Si lo que se busca es esparcimiento, vale más utilizar ese dinero en actividades como hacer deportes en parques públicos o asistir a talleres gratuitos que se dan en algunas Casas de la Cultura.

### **Hagamos cuentas:**

A la larga la cultura y el deporte son más económicos y además estamos dotando a nuestros hijos o a nosotros mismos de una vida más sana e incluso alguna oportunidad futura de trabajo o de ingreso.

### **Posponerlos para después:**

- Si nos gusta comprar ropa o zapatos, pero realmente no los necesitamos, podemos evitar este gasto o ponerlo como meta de ahorro y comprarlos cuando realmente los necesitemos.

### **Reflexionemos en lo siguiente:**

¿Qué nos va a dar mayor satisfacción: comprarnos unos zapatos que no necesitamos, o tener dinero guardado para un imprevisto?

¿Qué es más valioso, qué me genera mayores oportunidades?

### **Evitar las compras a plazos o en abonos:**

Las compras a plazos son muy atractivas porque nos venden los artículos que deseamos en plazos y pagos que creemos que podemos pagar, pero, hagamos cuentas, porque al final terminamos pagando casi el doble de lo que realmente costaba lo que compramos. Es mejor ahorrar y comprar cuando hayamos juntado lo que vale el artículo que queremos adquirir.

### **Reflexionemos:**

¿Si podemos pagar \$65 pesos semanales por 40 semanas, no podremos ahorrar esos mismos \$65 pesos en 20 ó 30 semanas y comprar el mismo producto?

Además, al tener el pago semanal con una tienda o fiador, ese dinero ya lo tenemos comprometido y no podremos disponer de éste si tenemos algún imprevisto. ¿Cuántas veces nos hemos endeudado por algo así?

Debemos insistir en que no se trata de privarnos definitivamente de las cosas, simplemente es cuestión de **saber en qué gastar y cuándo gastar**.

Si no sabemos en qué gastar y cuándo gastar, terminaremos destinando todo nuestro dinero a consumir cosas que no nos dejan nada para el futuro.



## ACTIVIDAD 2. MIS ACCIONES PARA REDUCIR MIS GASTOS “NO NECESARIOS”



Ejercicio

En la siguiente tabla, escribamos 5 gastos no necesarios en la primera columna, y en seguida, escribamos ideas sobre cómo reducirlos, eliminarlos o posponerlos.

GASTOS “NO NECESARIOS”	¿QUÉ HAGO PARA REDUCIRLOS, ELIMINARLOS O POSPONERLOS?



## HACER MEJOR MIS GASTOS "NECESARIOS"

Hacer mejor mis gastos "necesarios", tiene que ver con hacer más con el mismo dinero. Para lograrlo, podemos hacer lo siguiente:

### **Ahorrar energía eléctrica**

Si tenemos aparatos eléctricos es importante desconectarlos cuando no los utilizamos.

Los aparatos que más gastan energía cuando están apagados, son los que tienen control remoto.

Serán unos centavos o pesos los que ahorremos, pero a la larga, podremos juntar dinero para comprar otras cosas que son necesarias.

### **Ver más opciones para obtener lo que necesitamos**

Muchas veces compramos lo que necesitamos en los comercios que conocemos o en los que nos recomiendan. Sin embargo, por muy buena voluntad que tengan quienes nos aconsejan, siempre debemos ver todas las opciones para obtener lo que necesitamos. No nos quedemos con lo primero que nos cuentan.

### **Hagamos comparaciones**



Ejemplo

Por ejemplo:

- Si queremos construir un cuarto o un piso adicional en nuestra casa, ¿estamos seguros de que el albañil que contratamos es el que mejor nos va a trabajar y el que mejor precio nos dará?
- ¿Cuántas veces no descartamos buenas opciones porque nos quedamos con lo primero que nos dicen o porque no nos atrevemos a preguntar en negocios bien establecidos porque creemos que lo que ofrecen no es para nosotros?
- ¿Cuántos de nosotros sabemos que algunas compañías que hacen cemento, dan créditos para construir, que incluyen el material y la asesoría de un arquitecto o ingeniero, y lo único que tenemos que poner nosotros es la mano de obra? ¿Cuántos de nosotros descartamos una idea sin haber averiguado primero?
- Como dato: muchos de estos créditos salen igual o más baratos que si hacemos las cosas por nuestra cuenta y contratamos a un maestro albañil. La diferencia es que la cementera nos asesora con un Arquitecto.

### ACTIVIDAD 3. ¿CÓMO HACER MEJOR MIS GASTOS “NECESARIOS”?



Ejercicio

En la siguiente tabla, escribamos 5 gastos necesarios en la primera columna, y en seguida, escribamos ideas sobre cómo mejorar.

GASTOS “NECESARIOS”	¿QUÉ HAGO PARA MEJORAR NUESTROS GASTOS NECESARIOS?

Educación financiera especializada en soluciones de vivienda y su financiamiento.

**Aseesor**   
Tu consejero patrimonial

2

# Mis ingresos y gastos

¿En dónde estoy?

**SHF** SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

## IDENTIFICAR MI SITUACIÓN ACTUAL: ¿EN DÓNDE ESTOY?

*Cuando finalicemos toda la lectura y los ejercicios, lo que aprenderemos nos servirá para identificar nuestra situación actual a través de llevar una lista de egresos (lo que gasto) y una lista de ingresos (lo que gano).*

Lo que se estudió en el primer Manual, nos sirvió para saber la importancia que tiene saber hacer un plan.

Para que el plan esté bien elaborado es importante pensar en llevar una lista de ingresos (lo que se gana) y de egresos (lo que se gasta), esto es lo que vamos a estudiar. Vamos a iniciar aprendiendo a reconocer lo que ganamos y lo que gastamos.

Mucho de lo que queremos lograr requiere de dinero. **El Plan de mis Finanzas** queda completo cuando registramos con detalle lo que ganamos y gastamos (pesos y centavos).

Avancemos un paso más:

## ¿CÓMO IDENTIFICO MI SITUACIÓN ACTUAL?

Hay 4 puntos que debemos considerar:

1

**Llevar un registro semanal de lo que ganamos y gastamos**

2

**Elaborar un presupuesto familiar semestral o anual**

3

**Con lo que ganamos y gastamos ¿qué puedo comprar y cuándo?**

4

**Hacer ajustes al presupuesto para incrementar nuestra capacidad de compra**

En éste y los próximos Manuales, vamos a explicar cada uno de estos cuatro puntos.

## LLEVAR UN REGISTRO SEMANAL DE CUÁNTO GANO Y CUÁNTO GASTO

Para poder llevar un buen registro de cuánto ganamos y gastamos, vamos a aprender qué son los ingresos y el tipo de ingreso que tenemos.



## ¿Qué es Ingreso individual?



La suma de lo que gana una persona en determinado tiempo. Por ejemplo:

- El sueldo que recibe.
- Pago de algún servicio prestado.
- Pago por las ventas de su negocio.

## ¿Qué es Ingreso familiar?



Es la suma de los ingresos de todos los miembros de la familia que trabajan y viven en la misma casa.

Por ejemplo:

- El salario de José más el dinero que recibe María por sus ventas.

Nosotros vamos a destacar más el **ingreso familiar**, por esto es importante saber cuántos tipos de ingresos se pueden tener.

## Tipos de ingresos

**Ingresos fijos:** es el dinero que recibimos (salario o la venta de un producto) y que se mantiene igual durante al menos seis meses. La frecuencia con la que se reciben es siempre la misma: semanal, quincenal, mensual, bimestral o trimestral.

**Ingresos variables:** es el dinero que recibimos, pero que puede variar en la cantidad y la frecuencia con la que se recibe.



Ejemplo

Por ejemplo:

Si trabajamos por día, la cantidad que recibimos puede ser diferente de una semana a otra.

Si trabajamos por nuestra cuenta algunas veces podemos tener trabajo toda la semana y otra semana no.

Hagamos el siguiente ejercicio para que nos queden claras las palabras nuevas que aprendimos.

## ACTIVIDAD 1: TIPOS DE INGRESOS (LO QUE GANO)

1. Leamos la lista de ingresos, pensemos cuáles son fijos y cuáles son variables.
2. Pongamos un tache (X) en las columnas de la derecha, para los ingresos que son fijos o para los que son variables.



Ejercicio

Ingresos	Tipo de ingresos	Fijos	Variables
Ganancias de un taxista			
Pago por pieza trabajada			
Sueldo de un obrero			
Tienda que hace ventas a plazos			
Persona con dos trabajos, uno con sueldo y el otro por proyecto			
Escuela que recibe cuotas de colegiatura			
Ganancias de un agricultor o un ganadero			
Propinas de un mesero			
Sueldo de un mesero			

Saber qué tipo de ingreso tenemos es muy necesario, sobre todo si tenemos ingresos variables. Si tenemos ingresos variables, podemos llegar a tener muchas deudas o creer que no tenemos capacidad de compra para cubrir nuestras necesidades. En las siguientes páginas vamos a aprender cómo se hace el registro de los ingresos con más detalle.

## ¿CÓMO SE REGISTRAN LOS INGRESOS FAMILIARES?

Se hace una lista que tiene:

**Mes:** nombre del mes en el que llevamos la lista.

**Concepto:** quién o de dónde se obtiene el dinero.

**Monto:** cuánto dinero es.

**Fecha:** cuándo lo recibimos



Ejemplo

Por ejemplo:

Una lista de registro de ingresos bien hecha luciría así:

Ingresos del mes de noviembre		
Concepto	Monto	Fecha en que se recibe
Salario mensual de José	\$ 5,000	25 de noviembre
Ganancias semanales de las ventas que hace María	\$ 300	9 de noviembre
	\$350	16 de noviembre
	\$300	23 de noviembre
	\$280	30 de noviembre

Ya que sabemos cómo se debe hacer la lista de los ingresos familiares, practiquemos para que no se nos olvide.

## ACTIVIDAD 2: REGISTRO DE LOS INGRESOS FAMILIARES

Elaboremos nuestra lista de ingresos familiares en el cuadro que se nos presenta a continuación.



Ejercicio

Ingresos del mes			Tipo de ingresos	
Concepto	Monto	Fecha en que se recibe	Fijos	Variables
<b>Suma total de ingresos</b>				

Ahora que ya aprendimos lo que son los ingresos familiares, vamos a conocer qué son los egresos o gastos que realizamos.



## LO QUE GASTO (EGRESOS)

### ¿Qué son los egresos?

Los egresos son lo que gasta una persona o familia en un cierto tiempo (semanal, quincenal, mensual, trimestralmente o en el año).

### Tipos de gastos (egresos)

Los gastos al igual que los ingresos pueden ser:

- **Gastos Fijos.**
- **Gastos Variables.**

Los **gastos o egresos fijos** son aquellos que siempre hacemos.

Este tipo de gastos, por lo general, está ligado a un contrato y de no pagarlos pueden existir consecuencias desagradables como embargos, demandas, suspensión de los servicios, que nuestros hijos no puedan ir a clase, etc.



Ejemplo

Pago de luz, pago de agua, renta mensual de teléfono, renta del departamento donde vivimos, pago mensual de alguna deuda.



Atención

*Importante: el recibo de luz y agua no siempre llegan por la misma cantidad, pero sabemos que cada bimestre hay que pagar el agua y podemos saber, más o menos, cuánto va a ser.*

*De igual forma, aunque el monto que destinamos mensualmente a la compra de alimentos no es siempre igual, podemos saber más o menos, cuánto va a ser.*

Los **gastos o egresos variables** son aquellos que varían de manera importante y que, por lo general, no los tenemos de manera mensual o bimestral.

Son gastos que podemos tener de manera anual pero que desconocemos el monto por el cual van a llegar, o bien, se presentan de improviso.



Ejemplo

Por ejemplo:

Ropa: compramos ropa cada vez que los niños crecen o que se desgasta o tenemos algún compromiso.

Cuotas extraordinarias en la escuela: algunas escuelas piden cuotas voluntarias para la mejora de instalaciones. Estas cuotas por lo general llegan de improviso y no tenemos forma de saber cuánto dinero nos pedirán.

Si nuestros gastos variables son mayores que los gastos fijos, probablemente estamos gastando en cosas que no son importantes.



Existen otros gastos que se nos presentan de manera sorpresiva: los gastos imprevistos. No sabemos cuándo pueden ocurrir.



Ejemplo

Por ejemplo:

- Enfermedad.
- Reparación de un aparato eléctrico.
- Accidente.
- Tener que comprar una plancha nueva.

Naturalmente, una vez que tenemos un imprevisto, no podemos hacer otra cosa más que hacer el gasto y lo único que podemos hacer en este caso **es tener una cantidad de dinero guardada para estos eventos.**

¿Cuánto se recomienda tener guardado para imprevistos (reserva)?



También puede ser el ingreso de un mes.

Si bien hay imprevistos que pueden rebasar dicha suma, ese guardado nos permitirá estar más tranquilos y hacer frente al evento con más recursos.

### ACTIVIDAD 3: REGISTRO DE LOS EGRESOS FAMILIARES

Llenemos la siguiente lista como se nos indica:

**Mes:** nombre del mes en el que llevamos la lista.

**Concepto:** en qué gastamos.

**Monto:** cuánto dinero se gasta.

**Fecha:** cuándo lo gastamos.



Ejercicio

Egresos del mes:			Tipo de egresos:	
Concepto	Monto	Fecha en que se gastó	Fijos	Variables
<b>Suma total de egresos</b>				



Detengámonos un poco y pensemos:



Si el total de los egresos es mayor que el total de los ingresos (revisar tu lista de ingresos) esto nos indica que podemos estar endeudados. Tener deudas descontrola nuestro presupuesto. El truco es:

1. Revisar los gastos fijos.



## 2. Reducir nuestros gastos fijos al mínimo.



Ejemplo

Por ejemplo:

Reducir el consumo de luz eléctrica: toda la familia debe apagar las luces que no se estén ocupando.



## 3. Vigilar que la suma de los gastos fijos del mes no sea más de la mitad de nuestros ingresos.



Ejemplo

Por ejemplo:

Si el total de los ingresos de la familia es de \$6,000, los gastos fijos no deben ser mayores a \$3,000



No olvidemos lo siguiente:

- Los gastos fijos los tenemos que hacer, ganemos o no dinero y si son más de la mitad de nuestro ingreso, no nos sorprendamos de que no nos alcance para las cosas importantes y para darnos pequeños gustos.
- Aquí no se trata de que nos asustemos, se trata de saber en qué estamos gastando, aprender a medirnos en nuestros gastos y poder controlarlos.

Con las listas de ingresos y de egresos, tenemos un mayor conocimiento de cómo están las **finanzas de nuestra familia**.



Ejercicio

#### ACTIVIDAD 4: BENEFICIOS DE LLEVAR UN REGISTRO

Para resumir lo que hemos aprendido, contestemos lo que se nos pregunta en el cuadro.

Para resumir lo que hemos aprendido, contestemos lo que se nos pregunta en el cuadro.

Escriba 2 beneficios o ventajas de hacer un registro de ingresos (lo que ganamos) y egresos (lo que gastamos).

# Manual

## “Buenas Prácticas Agrícolas para la Agricultura Familiar”





# I. ¿Qué son las Buenas Prácticas Agrícolas?

## Concepto

- ⊙ Los consumidores están cada vez más preocupados por obtener alimentos sanos y producidos respetando el medio ambiente y el bienestar de los trabajadores
- ⊙ En este contexto, nacen las Buenas Prácticas Agrícolas, las cuales simplemente pueden definirse como **“Hacer las cosas bien y dar garantía de ello”**
- ⊙ Las BPA y las BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) son un conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas aplicables a la producción, procesamiento y transporte de alimentos, orientadas a cuidar la salud humana, proteger al medio ambiente y mejorar las condiciones de los trabajadores y su familia

## ¿Quiénes se benefician de las BPA?

- ⊙ Los agricultores y sus familias que obtendrán alimentos sanos y de calidad para asegurar su nutrición y alimentación y generarán un valor agregado en sus productos para acceder de mejor forma a los mercados
- ⊙ Los consumidores, que gozarán de alimentos de mejor calidad e inocuos, producidos en forma sostenible
- ⊙ La población en general, que disfrutará de un mejor medio ambiente



# ¿Qué promueven las Buenas Prácticas Agrícolas?

## Seguridad de las personas

- Mejorar las condiciones de los trabajadores y consumidores
- Mejorar el bienestar de la Familia Agrícola
- Mejorar la Seguridad Alimentaria

## Medio Ambiente

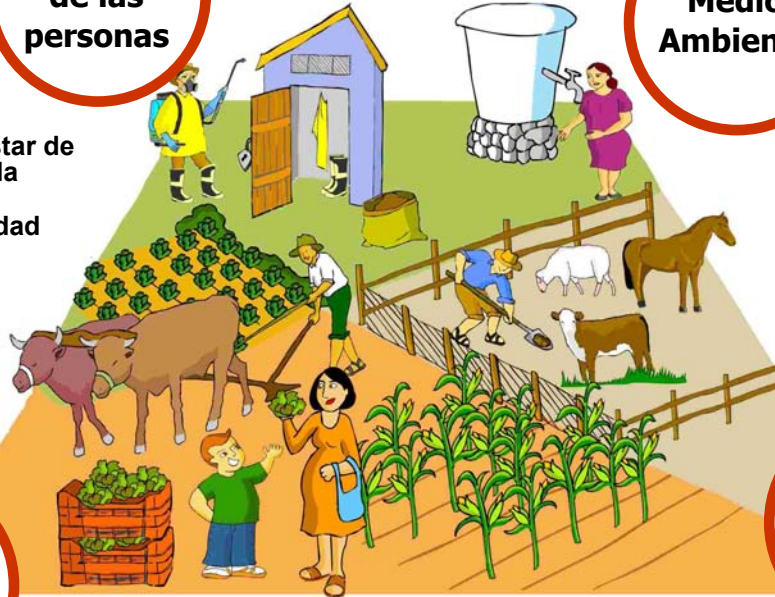
- No contaminar aguas y suelos
- Manejo racional de agroquímicos
- Cuidado de la Biodiversidad

## Inocuidad Alimentaria

- Alimentos sanos, no contaminados y de mayor calidad para mejorar la nutrición y alimentación

## Bienestar Animal

- Cuidado de animales
- Alimentación adecuada



# II. ¿Por qué debería aplicar Buenas Prácticas Agrícolas?

## CON BPA



Productos sanos y de calidad para mejorar la nutrición y alimentación de su familia



Trabajadores saludables



Niños que van a la escuela



Sostenibilidad y acceso a nuevos mercados  
Alta calidad (producto diferenciado)



## SIN BPA

Productos en mal estado y/o contaminados que afectan la salud de su familia



Trabajadores enfermos



Los niños no priorizan ir a la escuela y gastan energías en el trabajo agrícola

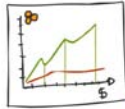


Pérdida de mercados y productos rechazados  
Baja calidad del producto

## CON BPA



Bienestar animal  
Predio limpio  
Baños y depósitos



Control de  
la producción



Más ingresos  
Mejores precios por calidad  
Menores costos (\$) (- agroquímicos)  
Mayores rendimientos (Productividad)

## SIN BPA



Animales fatigados  
Predio contaminado  
Letrinas e  
infraestructura en  
mal estado



Confusión y  
desconocimiento



Menos ingreso  
Menores precios  
Mayores costos (\$) (+ agroquímicos)  
Menores rendimientos

# III. ¿Cómo implementar Buenas Prácticas Agrícolas?

## 1. ¿Cómo mejorar las condiciones de trabajo y de los trabajadores y trabajadoras?

- Todos los trabajadores deberían estar registrados en el sistema de seguridad social
- Se capacitará a todos los trabajadores, en especial en manejo de agroquímicos / fertilizantes, higiene y en primeros auxilios



- La prioridad de los niños es ir a la escuela y podrán ayudar en el predio sólo en actividades que no atenten contra su seguridad y el tiempo de estudio





## 1.1 ¿Qué servicios deben asegurarse para los trabajadores y las trabajadoras?

- Botiquín de primeros auxilios



- Teléfonos de emergencia (bomberos, policía, hospital)



- Realizar chequeos de salud para usted, su familia, y pedir certificados de salud de los trabajadores que contrate

- Participar en las jornadas de salud realizadas por el hospital o por los centros de salud de su municipio.

- Sus hijos deben ser analizados en peso y talla para saber que están bien alimentados



- Equipos de protección personal, sobre todo para la aplicación de agroquímicos



- Para mejorar la alimentación, nutrición y salud de su familia, utilizar productos sanos en las comidas diarias



- Si se usan bidones o tanques de agua para higiene, **recuerde:**
- Los recipientes deben mantenerse limpios por dentro y por fuera
- El agua debe estar fría, limpia, sin olores y no dejar que se estanque
- Ubicarlos a la sombra



### Medidas de Higiene:

- Mantener un buen aseo personal
- Respetar los carteles “use los baños” y “lavase las manos”
- Recuerde lavarse las manos después de usar los baños

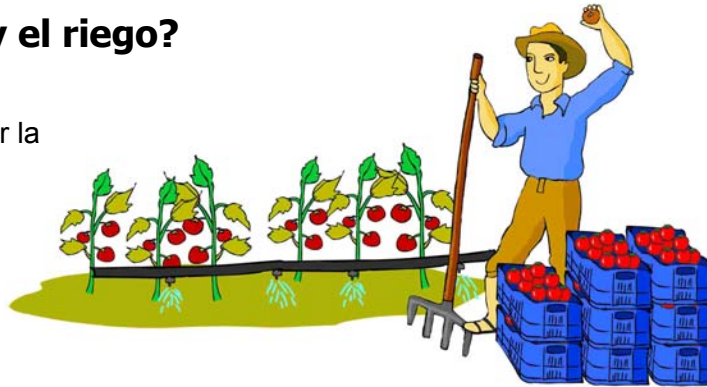


- Cuando se tiene **enfermedades contagiosas** o con síntomas (diarreas, vómitos, etc.) no se debe manipular alimentos frescos



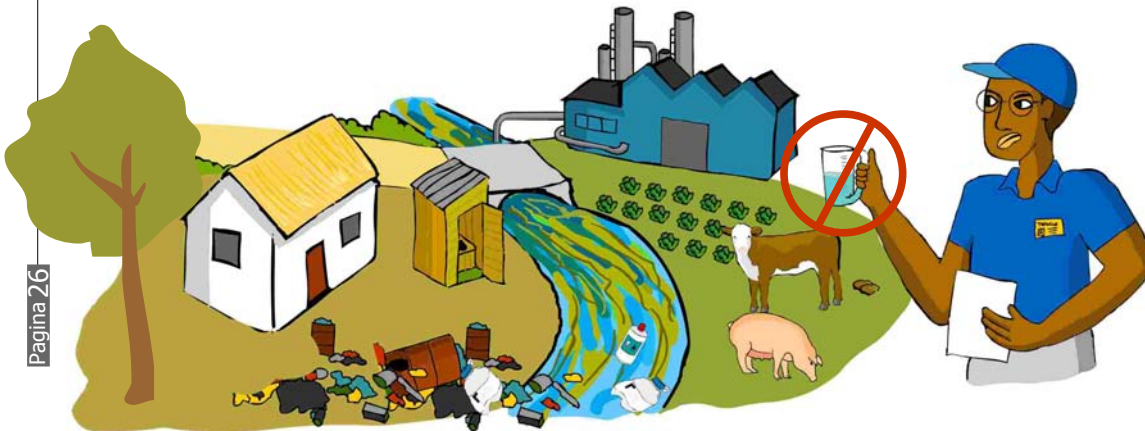
## 5.1 ¿Cómo usar el agua y el riego?

- El uso del riego puede aumentar la cantidad de producción



- Identificar las fuentes de agua que se usan para el riego y con asistencia del técnico verificar que no está contaminada

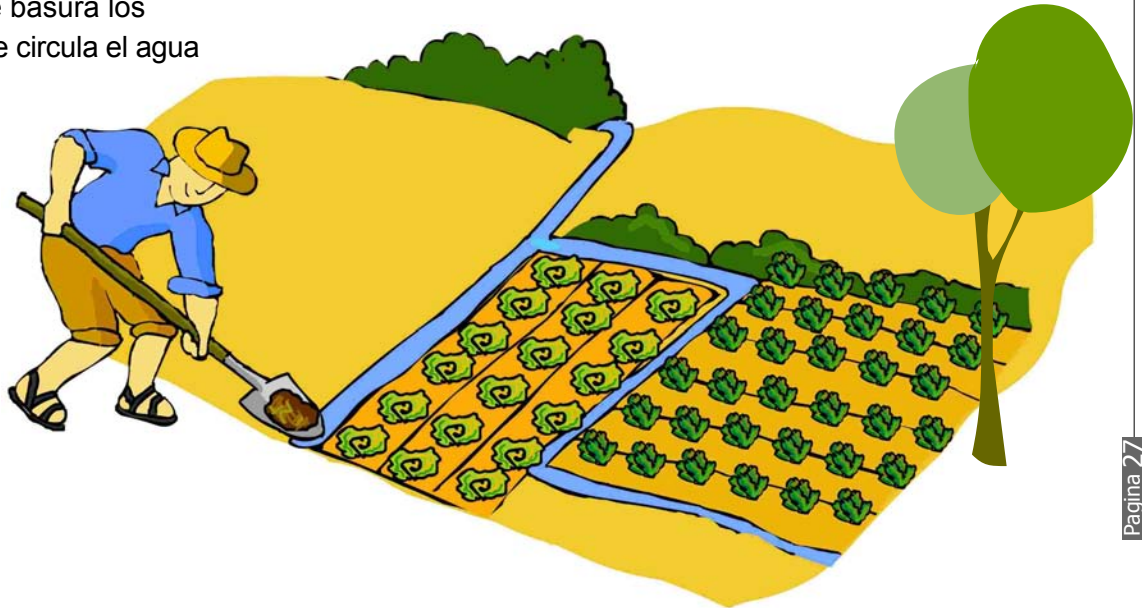
Recuerde! - **Nunca deben usarse aguas residuales para el riego, ni para dar de beber a su familia y a los animales**





- Proteger los depósitos y canales de agua de animales, pájaros, etc. (Si se contamina el agua se puede enfermar su familia , los trabajadores y también los alimentos que le harán perder las ventas)

- Mantener libre de basura los canales por donde circula el agua



- Usar siempre el método de riego recomendado para su cultivo.
- Tener en cuenta la necesidad de agua del cultivo (no regar de más)



- El uso incorrecto de agua puede perjudicar la calidad del producto, por ello es necesario planificar el uso del riego

- Para todas estas actividades consultar al técnico de su confianza

## 5.2 Agua para la familia y los trabajadores

- El predio debe contar con agua potable destinada a la bebida y al lavado de manos y cuerpo
- Evite estancar el agua en envases vacíos o llantas viejas
- El agua estancada es fuente de mosquitos y otros animales que afectan a la salud



**-Si no hay agua potable ésta debe tratarse**

Considere los siguientes métodos:

Hervido, clarificación, cloración

## 12. ¿Qué hay que tener en cuenta al momento de vender el producto?

- Estudiar el mercado e informarse de los precios



- Reunirse con vecinos para conocer el precio y a quién le venden
- Organizarse con los demás productores para obtener mejor precio





- Vender a alguien de confianza



- Realizar contratos con cooperativas, mayoristas y supermercados para asegurar la venta

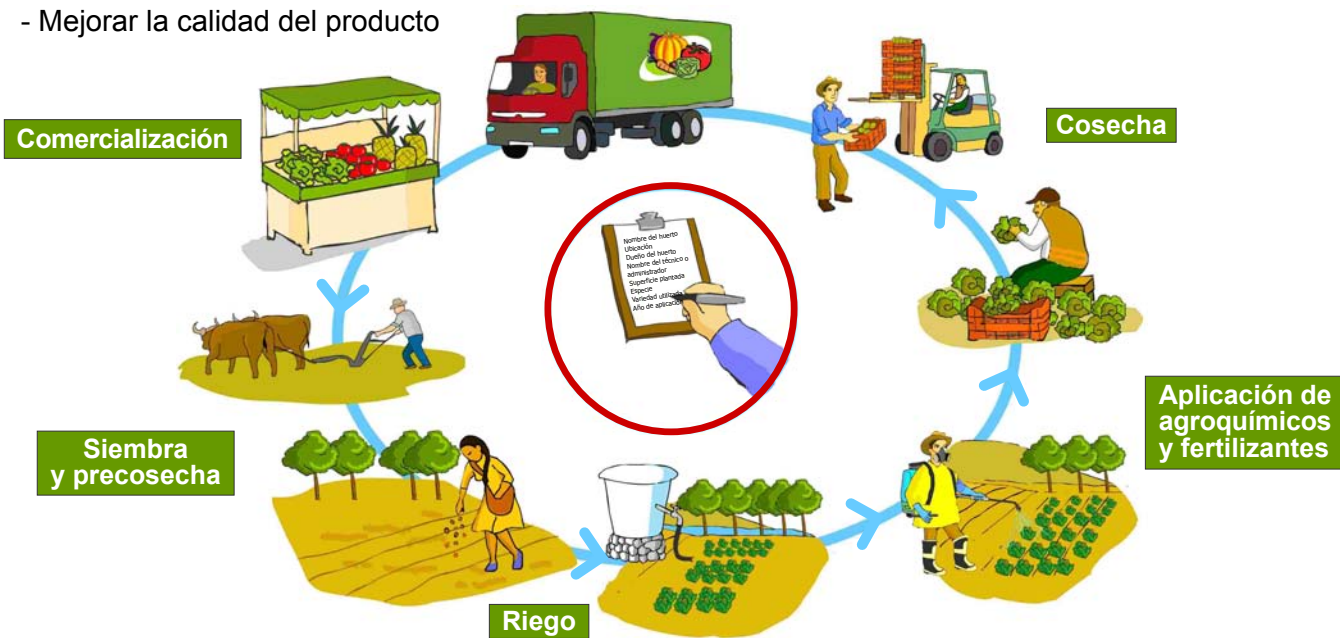
- Destacar la mejor calidad del producto



# 13. ¿Qué información debo registrar para tener mejor control de la producción?

## Ventajas del registro

- Conocer mejor su predio y su cultivo
  - Ahorrar dinero en la producción
  - Identificar dónde están los problemas, plagas y enfermedades
  - Mejorar la calidad del producto
- Los registros deben hacerse todos los días una vez terminada la tarea (fecha de siembra, cosecha, aplicación de agroquímicos, etc.)
  - Los registros sirven para rastrear la historia del producto, Por ello deben ser archivados al menos por 3 años





### - Registros del predio:

Nombre del huerto

Ubicación

Dueño del huerto

Nombre del técnico o administrador

Superficie plantada

Especie

Variedad utilizada

Año de aplicación

### - Registros de Ingresos y Gastos:

Precio y gastos en la compra de la semilla

Precios y gastos en la compra de agroquímicos y fertilizantes

Gastos en maquinarias

Gastos en jornales de los trabajadores

Gastos totales de siembra

Gastos totales de cosecha

Gastos en salud de la familia y los trabajadores

Otros gastos (alimentación, vestimenta, transporte, etc.)

Ingresos por la venta del producto

Ingresos por trabajos fuera del lote

Otros ingresos

Precios de venta del producto





## - Registros para el rastreo o trazabilidad:

### Siembra y precosecha

Cantidad de semilla sembrada

Cantidad de dosis de aplicación de agroquímicos, fertilizantes y/o abonos por cultivo

Fecha de aplicación de agroquímicos, fertilizantes y/o abonos

Nombre del agroquímico /fertilizante y de quien lo aplica

Origen del abono

Nombre de los trabajadores del predio

Plaga o enfermedad que se combate

### Cosecha

Fecha de la cosecha

Cantidad de producto cosechado

Cantidad de aplicaciones (agroquímicos, fertilizantes) totales hasta la cosecha

Cantidad de trabajadores involucrados en la cosecha

Despacho

Fecha del despacho

Cantidad de producto despachado

Nombre del huerto (origen)

Nombre del comprador (destino)

Número de guía del despacho

Nombre del transportista



## 14. ¿Cómo sabe el comprador que mi producto fue elaborado con BPA?



- El producto contará con un reconocimiento en el empaque que le permitirá diferenciarse

- También podrá vender a otros mercados obteniendo mejores condiciones de venta



- El consumidor podrá reconocer su producto en la tienda o supermercado y mediante el sello se podrá informar de cómo fue producido





**TENEMOS**  
**EL MICROCRÉDITO**  
**QUE NECESITAS**

Tienes más que ofrecer...  
nosotros también.



**BNF**  
BANCO NACIONAL DE FOMENTO



# MICROCRÉDITO



**Sujeto de crédito:** Personas naturales o jurídicas, que tengan relación con actividades de producción, comercio o servicios.

Financiamiento:	Interés:	Montos:
Hasta el 100% del proyecto de la inversión a realizar.	Tasa del 11% para producción y 15% para comercio y servicios.	Hasta \$20.000
Plazo	Destino del crédito:	Garantía:
Hasta 5 años.	Capital de trabajo y de activos fijos.	Quirografaria (personal), prendaria o hipotecaria.

## REQUISITOS:

- Copia blanco/negro o a color de la cédula de ciudadanía vigente y certificado de votación (último proceso electoral) del cliente, garante y sus respectivos cónyuges, según sea el caso.
- Copia blanco/negro o a color legible del certificado de votación del solicitante, garante y cónyuges (si son casados) (último proceso electoral).
- Copia del comprobante de luz, agua, o teléfono del cliente y garante según sea el caso (con una antigüedad no mayor a 60 días).
- Para compras de activos fijos: cotización o proforma de los bienes a adquirir

## PARA CRÉDITOS SUPERIORES A \$3.000:

- Copia legible del Registro Único de Contribuyentes RUC o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano RISE del solicitante.
- Copia legible del título de propiedad o pago del impuesto predial o contrato de arrendamiento del lugar de la inversión, o certificado actualizado de posesión o del trámite de adjudicación contenido por el organismo competente.

# CRÉDITO DE DESARROLLO HUMANO



**Sujeto de crédito:** Personas naturales que consten en la base de datos del programa de Bono de Desarrollo Humano y cuenten con unidades de producción, comercio o servicios.

Para acceder al crédito, debe ser beneficiario del **Bono de Desarrollo Humano** y llamar previamente al número: **1800- 737373**, donde se asignará la fecha y la oficina del BNF donde debe acudir.

Financiamiento:	Interés:	Montos:
Hasta el 100% del proyecto de la inversión a realizar.	Tasa del 5% anual.	\$420

## REQUISITOS:

- Copia blanco/negro o color legible de la cédula de ciudadanía vigente del solicitante.
- Copia blanco/negro o a color legible del certificado de votación del solicitante, (último proceso electoral).
- Comprobante de pago de agua, luz, teléfono o de un documento que permita la verificación del domicilio, con una validez de tres meses del solicitante y garante.



## CRÉDITO 5-5-5



**Sujeto de crédito:** Personas naturales o jurídicas, que tengan relación con actividades de producción, comercio o servicios.

Financiamiento:	Interés:	Montos:
Hasta el 100% del proyecto de la inversión a realizar.	Tasa del 5% anual.	A partir de \$100 a \$5.000
Plazo	Destino del Crédito:	Garantía:
Hasta 5 años.	Capital de trabajo y activos fijos.	Quirografaria (personal), prendaria o hipotecaria.

### REQUISITOS :

- Copia blanco/negro o a color de la cédula de ciudadanía vigente y certificado de votación (último proceso electoral) del cliente, garante y sus respectivos cónyuges, según sea el caso.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes RUC o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano RISE del solicitante.
- Copia del comprobante de luz, agua, o teléfono del cliente y garante según sea el caso (con una antigüedad no mayor a 60 días).
- Para compras de activos fijos: cotización o proforma de los bienes a adquirir
- Copia legible del título de propiedad o pago de impuesto predial o contrato de arrendamiento simple del lugar de la inversión, o certificado actualizado de posesión o trámite de adjudicación conferido por el organismo competente.



## PARA CLIENTES QUE TIENEN GARANTÍA HIPOTECARIA

- Certificado de gravámenes del Registro de la Propiedad (Con antigüedad no mayor a 90 días).
- Copia del recibo del pago del Impuesto Predial (Actualizado o d.el último año).



## PARA CLIENTES EXTRANJEROS

- Copia a color o blanco/negro de la cédula de identidad o visa vigente o documento que acredite su condición de refugiados en el país.
- Certificado del Ministerio de Coordinación de Seguridad u organismo correspondiente, de no encontrarse incurso en la prohibición del artículo 40 de la Ley de Seguridad Pública y de Estado. Este se refiere a la posesión, adquisición y concesiones de las tierras, de las zonas de seguridad de frontera, en áreas reservadas de seguridad y frontera. Este documento es requerido únicamente para el financiamiento de la adquisición de tierras.

En caso de ser persona jurídica solicite información a su oficial de crédito.



Oficial de crédito: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Sucursal: \_\_\_\_\_

**Para más información visite  
la sucursal más cercana.**

**[www.bnf.fin.ec](http://www.bnf.fin.ec)**







# Plan Tierras

*Redistribución equitativa  
de tierras y soberanía alimentaria!*

## **El principio constitucional Art. 282.-**

El Estado normará el uso y acceso a la tierra que deberá cumplir la función social y ambiental. Un fondo nacional de tierra, establecido por ley, regulará el acceso equitativo de campesinos y campesinas a la tierra.



Ministerio de  
Agricultura, Ganadería,  
Acuacultura y Pesca



Secretaría de Pueblos,  
Movimientos Sociales  
y Participación Ciudadana

# OBJETIVO DEL PLAN TIERRAS

Garantizar de forma equitativa el acceso y uso de la tierra para obtener así, un uso más eficiente y sustentable de la misma, con el fin de lograr una auténtica soberanía alimentaria.



## Principales limitaciones en procesos de Reforma Agraria anteriores:

- Falta de control de la evolución de la tenencia de la tierra.
- Insuficiente acompañamiento en los procesos productivos.
- La redistribución de tierras fue incompleta

Debido a las limitaciones anteriores, el Plan prevé mecanismos que controlen la reconcentración y el fraccionamiento, para alcanzar una redistribución digna y justa de la tierra. A la vez el Plan contempla un acompañamiento productivo integral con los beneficiarios.

*Los predios serán de usufructo familiar, pero su enajenación se decidirá de forma colectiva.*

# EJES DEL PLAN

1. Distribución de tierras estatales en poder del Estado (MAGAP, ex-AGD, IFIS, etc.).
2. Apoyo a la titulación de territorios indígenas.
3. Establecer líneas de crédito que apoyen la compra y titulación de tierras.
4. Implementación de un sistema de catastro de grandes propiedades a nivel nacional.
5. Expropiación de tierras improductivas en la provincia de Santa Elena.
6. Consolidación parcelaria en situaciones de fragmentación de las parcelas de un mismo dueño, para lograr aprovechamiento productivo.
7. Plan de acompañamiento productivo integral en los predios beneficiados, para consolidar éstas unidades productivas.
8. Apoyo a propuesta de una nueva legislación agraria, y de mecanismos de desincentivo a la fragmentación y a la reconcentración de tierras.



## PRINCIPIOS DEL PLAN

- Redistribución de tierras estatales a **organizaciones de familias** con poca tierra o sin ella.
- **Aprovechamiento de la tierra** entregada, para la producción de alimentos, que garanticen la **soberanía alimentaria**.
- El acceso de los beneficiarios a la tierra involucrará un **pago**.
- El predio entregado **no será susceptible de venta a terceros**, se busca evitar la reconcentración y el tráfico de tierras.
- **No se incluirán proyectos de vivienda**.
- La **redistribución de tierra será acompañada** de: asistencia técnica, riego, créditos, proyectos productivos y apoyo a la comercialización.
- El **trámite es gratuito** y se inicia con el ingreso de un oficio, a los Ministerios de: Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP); o a la Secretaría de Pueblos, Movimientos Sociales y Participación Ciudadana (SPPC).
- En caso de existir varias organizaciones interesadas en un mismo predio, se **establecerá un sistema de calificación con puntaje, tomando en cuenta los criterios favorables para la adjudicación de tierras**.

## EXCLUSIONES

### No se afectarán:

- Tierras de los pequeños productores y agricultores.
- Tierras comunitarias, de los pueblos y nacionalidades.
- Áreas protegidas.
- Predios privados que cumplen con su función social y ambiental.

# CRITERIOS FAVORABLES PARA LA ADJUDICACIÓN DE TIERRA

1. Familias sin tierra o con menos de 5 has.
2. Cercanía al predio solicitado.
3. Propuesta de organizaciones con el aval de organizaciones, al menos, de segundo grado.
4. Propuesta presentada de manera comunitaria.
5. Organizaciones de pueblos o nacionalidades.
6. Familias jóvenes.
7. Mujeres jefas de hogar.
8. Beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano.
9. Relación: extensión tierra / número de familias. No será inferior a 3 has., ni mayor a 10 has. por familia.
10. Existencia de un proyecto productivo colectivo.
11. Existe garantía de asistencia técnica del proyecto productivo.
12. Prioridad a los ex-trabajadores del predio.
13. Posesión pacífica, ininterrumpida y sin clandestinidad sobre el predio.
14. No estar en posesión ilegal del área solicitada desde la entrada en vigencia de la nueva Constitución (octubre 2008).
15. El predio a solicitar se encuentra en ausencia de conflictos.



# Las invasiones no calificarán en el proceso del Plan Tierras

## MAYOR INFORMACIÓN PLAN TIERRAS

**Oficinas del Magap en todas las provincias**

**Teléfono:** (02) 3960100 / 200 Ext.: 1044

**Correo:** [plan.tierras@magap.gov.ec](mailto:plan.tierras@magap.gov.ec)  
[plan.tierras@gmail.com](mailto:plan.tierras@gmail.com)

**Sitio web:** [www.magap.gov.ec](http://www.magap.gov.ec)

**Dirección:** Av. Eloy Alfaro y Amazonas, piso 11,  
Ed. MAGAP  
Plan Tierras, Quito

**Delegaciones de la Secretaría de Pueblos**

**Teléfono:** 2976 -700

**Correo:** [tierras@secretariadepueblos.gov.ec](mailto:tierras@secretariadepueblos.gov.ec)

**Sitio web:** [www.secretariadepueblos.gov.ec](http://www.secretariadepueblos.gov.ec)

**Dirección:** Sta. Prisca y Pasaje Carlos Ibarra, esq.  
Unidad de Tierras, Quito



**Ministerio de  
Agricultura, Ganadería,  
Acuacultura y Pesca**



**Secretaría de Pueblos,  
Movimientos Sociales  
y Participación Ciudadana**