



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO
CARRERA DE ECONOMÍA**

TRABAJO DE TITULACIÓN:

**ANÁLISIS DE LOS COSTOS FINANCIEROS DE LA
PRODUCCIÓN DE UVAS PARA MESA EN LA COMUNA SAN
LORENZO DEL MATE DE LA PARROQUIA DE JUAN
GÓMEZ RENDÓN DE LA CIUDAD
DE GUAYAQUIL**

**Proyecto de investigación como requisito para optar por el
título de Economista.**

Autores:

STEFANO RICARDO LANDIN JARA

MIGUEL ÁNGEL ZAPATA GUZMÁN

Tutor:

Econ. José Sernaqué M. Sc.

Guayaquil - Ecuador

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
1. EL PROBLEMA.....	3
1.1. Tema del proyecto	3
1.2. Planteamiento del problema	4
1.3. Formulación del problema	9
1.4. Delimitación del problema.....	9
1.5. Justificación de la Investigación	10
1.6. Sistematización de la investigación.....	11
1.7. Objetivos Generales y Específicos	11
1.7.1. Objetivo General	11
1.7.2. Objetivos Específicos	11
1.8. Límites de la investigación.....	12
1.9. Hipótesis.....	12
1.9.1. General	12
1.9.2. Particulares	13
1.10. Identificación de las variables	13
1.11. Operacionalización de variables	14
CAPÍTULO II.....	15
2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	15
2.1. Estado del arte	15
2.2. Marco Teórico Referencial.....	20
2.2.1. Ciclo de producción de uva de mesa.....	20
2.2.2. Plan de Negocio.....	26
2.2.3. Emprendimiento	31

2.2.4.	Análisis de los costos de producción agrícolas.....	35
2.3.	Marco Legal.....	42
2.3.1.	Requisitos para constitución de una asociación agro productiva.	43
2.3.2.	Ley orgánica de economía popular y solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.....	44
CAPÍTULO III.....		51
3.	METODOLOGÍA	51
3.1.	Métodos, técnicas e instrumentos.....	51
3.1.1.	Tipo de investigación.....	51
3.1.2.	Métodos	51
3.1.3.	Técnicas.....	52
3.1.4.	Instrumentos	52
3.2.	Población y muestra	53
3.2.1.	Población	53
3.2.2.	Muestra	53
3.3.	Recursos: fuentes, cronograma y presupuesto para la recolección de datos	54
3.3.1.	Fuentes	54
3.3.2.	Cronograma	54
3.3.3.	Presupuesto	55
3.4.	Tratamiento a la información.- procesamiento y análisis.....	56
3.5.	Presentación de resultados	56
3.5.1.	Conclusiones de las encuestas	67
CAPÍTULO IV		68
4.	LA PROPUESTA.....	68
4.1.	Título de la propuesta	68

4.2.	Justificación de la propuesta.....	68
4.3.	Objetivo general de la propuesta	69
4.4.	Objetivos específicos de la propuesta.....	69
4.5.	Hipótesis de la propuesta	69
4.6.	Listado de contenidos y flujo de la propuesta	69
4.7.	Desarrollo de la propuesta.....	70
4.8.	Impacto/beneficio obtenido	87
4.9.	Validación de la propuesta.....	87
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	88
	Conclusiones.....	88
	Recomendaciones.....	89
	BIBLIOGRAFÍA.....	90

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Operacionalización de las variables	14
Cuadro 2. Cronograma	55
Cuadro 3. Presupuesto	55
Cuadro 4. Años de actividades agrónomas	56
Cuadro 5. Tenencia de la tierra.....	57
Cuadro 6. Realización de cultivo.....	58
Cuadro 7. Rentabilidad de cultivo	59
Cuadro 8. Cultivo de uva de mesa	60
Cuadro 9. Rentabilidad de la producción de uva de mesa	61
Cuadro 10. Tipo de inversión	62
Cuadro 11. Promoción del cultivo de uva de mesa	63
Cuadro 12. Apoyo gubernamental al sector agrícola	64

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Lugar de estudio	3
Figura 2. Elementos de la producción vitícola.....	20
Figura 3. Años de actividades agrónomas	57
Figura 4. Tenencia de la tierra	57
Figura 5. Realización de cultivo	58
Figura 6. Rentabilidad de cultivo.....	59
Figura 7. Cultivo de uva de mesa	60
Figura 8. Rentabilidad de la producción de uva de mesa.....	61
Figura 9. Tipo de inversión	62
Figura 10. Promoción del cultivo de uva de mesa.....	63
Figura 11. Apoyo gubernamental al sector agrícola	64
Figura 12 Organigrama.....	82

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por la Directora de la Carrera de Economía de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado el Proyecto de Investigación con el tema: "Análisis de los costos financieros de la producción de uvas para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil", presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al título de:

ECONOMISTA

Presentado por los egresados: Stefano Ricardo Landin Jara
 Miguel Ángel Zapata Guzmán

Econ. José Sernaqué M. Sc.

Tutor

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y SESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Los señores Stefano Ricardo Landin Jara y Miguel Ángel Zapata Guzmán, declaramos bajo juramento que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos de autor a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establece por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y normatividad institucionalidad vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar el análisis de los costos financieros de la producción de uvas para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil.

Autores:

Stefano Ricardo Landin Jara

C.I. 091871680-4

Miguel Ángel Zapata Guzmán

C.I. 092496081-8

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil y en especial a la Carrera de Economía por abrirnos las puertas para la realización de nuestros estudios universitarios que hoy se culminan con este proyecto.

A todos nuestros docentes, que han hecho de nosotros unos profesionales encaminados hacia el éxito. Un agradecimiento especial a nuestro tutor, el Econ. José Sernaqué, que trabajando en conjunto hemos logrado convertido en Economistas de la República.

A nuestros familiares por su inconmensurable apoyo.

Miguel y Stefano

DEDICATORIA

A mis amados padres, a mi mujer Carolina Cabrera, a mi suegra Leonor Arellano, a mis profesores y en especial a mi tutor, gracias por el incondicional apoyo.

Miguel Zapata

Le agradezco a Dios por sus bendiciones, a mi abuelita Rosario Quijije Chilán. A mi padre Javier Landín Quijije, a mi madre Verónica Jazmín Jara Alcívar, a mi hermana Allison Landín Jara por haberme ayudado en toda mi carrera.

Y al Master Sernaqué por sus enseñanzas que me sirvieron para culminar la tesis.

Stefano Landín

RESUMEN

En el Ecuador desde hace algunas décadas se vienen desarrollando los cultivos de uva, tanto de mesa como para vinos, y poco a poco se ha venido abriendo paso por los campos de las provincias con zonas costeras como Santa Elena y El Morro, las cuales han dado réditos en su calidad, además de las ventajas inmediatas de poseer dos cosechas al año por el tipo de suelo y condición climática. La economía de la parroquia Juan Gómez Rendón es escasamente desarrollada; las actividades agrícolas en áreas cercanas a los recintos Cerecita, San Isidro y San Lorenzo, generan trabajo permanente y temporal. En la actualidad no se está cultivando la uva de mesa en la parroquia Juan Gómez Rendón del cantón Guayaquil en la comuna San Lorenzo del Mate, siendo un factor primordial para la realización de este proyecto, junto con la motivación de hallar variedades y alternativas de cultivos para los agricultores de la zona, las cuales presentan beneficios, calidad para el consumo y mejoramiento en la economía agraria del país. En la investigación de campo efectuada a los agricultores de la zona de la comuna manifestaron que nunca han cultivado uva de mesa pero que se darían una oportunidad para realizarlo si se les muestran las capacitaciones necesarias para alcanzar el rendimiento deseado por hectárea; además a través de la propuesta se les brinda la oportunidad de conformar una asociación agroproductiva. Por medio del análisis de los costos financieros para la producción de uva de mesa se ha determinado su viabilidad en rentabilidad y rendimiento, además que es el inicio de la reducción de los altos niveles de importación que en la actualidad el país realiza por parte de Perú y Chile.

Palabras claves: Ciclo de producción de uva de mesa, Plan de negocios, Emprendimiento, costos de producción agrícola.

ABSTRACT

In Ecuador for several decades they are being developed crops of grapes, both table and for wine, and slowly has been making its way through the fields of the provinces with coastal areas like Santa Elena and El Morro, which have as revenues in its quality, in addition to the immediate benefits of having two crops a year by soil type and weather conditions. The economy of the parish Juan Gómez Rendón is poorly developed; agricultural activities near the Cerecita, San Isidro and San Lorenzo, enclosures areas generate permanent and temporary work. At present it is not growing table grapes in the parish Juan Gómez Rendón Canton Guayaquil in the San Lorenzo commune Mate, being a key to the realization of this project factor, along with the motivation to find varieties and alternative crop for farmers in the area, which have benefits, eating quality and improvement in agricultural economy. In the field research conducted for farmers in the area of the commune stated that they have never grown grapes but it would give an opportunity to accomplish if they show the necessary training to achieve the desired yield per hectare; also through the proposal they are given the opportunity to form a partnership agroproductive. Through analysis of the financial costs for the production of table grapes it has given its viability in profitability and performance, plus it is the beginning of the reduction of high import levels that currently the country is making from Peru and Chile.

Keywords: Production cycle of table grapes, Business Plan, Entrepreneurship, agricultural production costs.

INTRODUCCIÓN

Existen distintas variedades de uvas para consumo directo o por derivación de procesos; hay la negra, roja, rosada y verdes, en la que cada una tiene una forma particular de uso, es decir, están para la elaboración de vinos, champagne, vinagre, jugos, mermeladas, y también aquellas que llegan al consumidor en su forma de producto en estado natural.

En el Ecuador desde hace algunas décadas se vienen desarrollando los cultivos de uva, tanto de mesa como para vinos, y poco a poco se ha venido abriendo paso por los campos de las provincias con zonas costeras como Santa Elena y El Morro, las cuales han dado réditos en su calidad, además de las ventajas inmediatas de poseer dos cosechas al año por el tipo de suelo y condición climática.

La economía de la parroquia Juan Gómez Rendón es escasamente desarrollada; las actividades agrícolas en áreas cercanas a los recintos Cerecita, San Isidro y San Lorenzo, generan trabajo permanente y temporal, así como la demanda de materiales e insumos que están disponibles por medio de los locales comerciales ubicados en la cabecera parroquial y en el recinto Cerecita.

En la actualidad no se está cultivando la uva de mesa en la parroquia Juan Gómez Rendón del cantón Guayaquil en la comuna San Lorenzo del Mate, siendo un factor primordial para la realización de este proyecto, junto con la motivación de hallar variedades y alternativas de cultivos para los agricultores de la zona, las cuales presentan beneficios, calidad para el consumo y mejoramiento en la economía agraria del país.

El proyecto de los autores tiene la finalidad de atraer inversión nacional y extranjera, la cual promueve una mayor producción agrícola nacional de la uva de mesa y del que se podrán maximizar sus beneficios, junto con la generación de nueva oferta de empleo y una reducción de la importación que actualmente afecta a la balanza comercial.

En el capítulo I, se plantea el problema acerca de la carencia de nuevas oportunidades de cultivos como la uva de mesa en la comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia Juan Gómez Rendón (Progreso), y en el que también se explicó la justificación de la investigación y los objetivos de la investigación.

El capítulo II se expone los conocimientos científicos y teóricos de la investigación como lo son los costos de producción de uva, ciclo de producción, las consideraciones financieras en la agricultura, además de las bases legales que presenta el trabajo de los autores.

En el capítulo III, se explica la metodología de la investigación, en donde se describen los tipos de investigación, la población y muestra para la obtención de información en la comuna de San Lorenzo del Mate.

En el capítulo IV, se presenta la propuesta de la determinación de los costos financieros de la producción de uvas para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil y se analizan sus resultados.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA

1.1. Tema del proyecto

Análisis de los costos financieros de la producción de uvas para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil. Figura 1

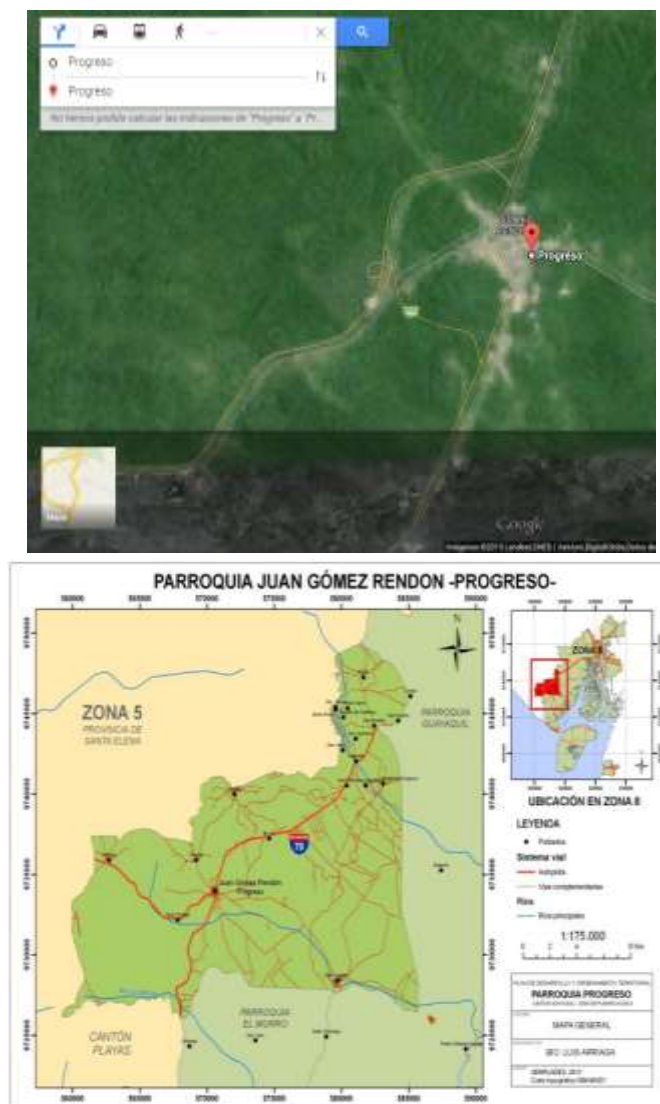


Figura 1. Lugar de estudio
Fuente: Google Maps (2015)

1.2. Planteamiento del problema

Existen distintas variedades de uvas para consumo directo o por derivación de procesos; hay la negra, roja, rosada y verdes, en la que cada una tiene una forma particular de uso, es decir, están para la elaboración de vinos, champagne, vinagre, jugos, mermeladas, y también aquellas que llegan al consumidor en su forma de producto en estado natural. En Ecuador la época de mayor consumo es el mes de diciembre por cuanto es un producto que se utiliza para las fiestas de navidad y fin de año por las tradiciones y costumbres a la cual se apegan los ecuatorianos.

El Ecuador en la actualidad tiene un déficit de oferta de la uva de mesa, y la demanda es cada vez más creciente, tal como lo indican las cifras del 2013 en el que se importó 25'399.026 dólares en uva lo que representa 21 544 170 kilos de la fruta de una demanda total de más de 24 millones de kilos (El Telégrafo, 2014).

Los países de los cuales se importa la uva en sus variedades son Chile, Estados Unidos y Perú y hace que la oferta no tenga todas las herramientas económicas y de incentivos agrícolas para poder satisfacer su propio mercado, y del cual se puede sacar provecho porque se convertiría en un producto de menor costo y precio de venta más factible para el consumidor final y dinamizar la industria ecuatoriana. (Paspuel, 2014)

Ecuador es un gran consumidor de uva verde -que es aquella que carece de pepa-, y cuya denominación científica es Arra 15, la cual se encuentra en la mayoría de los mercados y supermercados del país, y del que también se obtienen beneficios nutricionales en la que contiene minerales como el calcio, hierro, fósforo, magnesio, sodio y potasio. Así igualmente, la uva también contiene mucha vitamina C y bajas cantidades de vitaminas del

complejo B, betacaroteno (provitamina A) y vitamina P y su precio por Kg se encuentra en \$6,80. (PROVEFRU GROUP, 2015)

La costa ecuatoriana es una zona apta para el cultivo de uva de mesa. La uva producida nacionalmente tiene muchas ventajas ya que se pueden obtener dos cosechas al año que no se da en la demás partes del mundo, debido a las condiciones climáticas a las que se encuentra vinculada como son los días calurosos, las noches frías, la brisa del mar y el suelo de tipo calcáreo, calizo, y hacen que la planta se encuentre en constante producción por la no necesidad de invernar por falta de nutrientes y el clima como el otoño que en otros países productores de la fruta si tienen. (Agronegocios, 2014)

En la provincia de Santa Elena la mayor productora de uva de mesa es la empresa Agrícola Pura Vida que cuenta con 110 hectáreas (ha) para su comercialización interna y exportación, y de las cuales 30 se encuentran en cosecha obteniendo cada año un crecimiento mayor según su proceso de producción, como es la uva rosada conocida como Red globe que tiene un precio en el mercado de USD 24 la caja estándar de 8,2 kg. (Paspuel, 2014)

En la provincia del Guayas, se la cultiva en la Parroquia de El Morro. En la Parroquia Juan Gómez Rendón, más conocida como Progreso, del cantón Guayaquil existe la oportunidad de ser producida por poseer las mismas condiciones de clima y suelo.

En dicha parroquia de Progreso se ubica la comuna San Lorenzo del Mate, cuyos habitantes tradicionalmente se dedican a la agricultura y ganadería. Entre los productos que siembran se encuentra el cacao, plátano, maíz, mango, además de contar con hectáreas dedicadas al cuidado de ganado para su posterior venta en los mercados de Guayaquil, principalmente.

Dicha comuna ocupa un territorio de topografía ondulada, con pequeñas elevaciones, extensas áreas irregulares con suaves pendientes hasta planicies; predomina el bosque seco, el cual genera un paisaje típico donde predominan especies arbóreas como ceibos, algarrobos y los matorrales, lo que caracteriza a buena parte del territorio comunal; aprovecha la fertilidad de los suelos y el agua de riego disponible a través del canal de agua procedente del embalse Chongón; otras actividades agrícolas de ciclo corto son de pequeña escala debido a que están restringidas por la falta de agua y dependen de las lluvias que cada vez son más irregulares, así como por la falta de asistencia técnica periódica y de microcréditos; la agricultura se complementa con actividades comerciales de baja escala que están relacionadas con las actividades agrícolas y la demanda diaria de los pobladores o de los que transitan hacia General Villamil Playas o Posorja.

La parroquia posee un clima tropical templado que está influenciado por las condiciones oceanográficas determinadas principalmente por la corriente de El Niño, que con sus aguas cálidas aparece entre los meses de diciembre y abril e influye en el clima de la región costa durante la denominada estación lluviosa; y por la corriente de Humboldt que determina el fortalecimiento de los vientos y la disminución de la temperatura del aire entre aproximadamente los meses de mayo y octubre de cada año. Un entorno seco por la ausencia de lluvias en la mayoría de los meses del año y con lluvias de moderada intensidad entre enero y abril de cada año.

Como factores medio ambientales se encuentra el vertido y la quema de los desechos sólidos, la pérdida del bosque nativo por diversas causas, tales como la tala de árboles y periodos de ausencia de lluvia, la débil concienciación ambiental y la falta de capacidad para enfrentar adecuadamente los problemas ambientales prioritarios, contaminación por la acumulación de basura debido a deficiencias en la recolección de basura domiciliaria y el vertido de las aguas residuales domésticas al suelo o -en

el caso de la cabecera parroquial- a un río que permanece seco gran parte del año. Uno de los puntos importantes a resaltar como contaminante medioambiental es el que provoca el ganado que se genera a través de sus eructos y flatulencias lo cual produce óxido nitroso y gas metano que tiene un efecto en el ambiente 20 veces superior al CO₂. (El Comercio, 2014)

La economía de la parroquia Juan Gómez Rendón es escasamente desarrollada; las actividades agrícolas en áreas cercanas a los recintos Cerecita, San Isidro y San Lorenzo, generan trabajo permanente y temporal, así como la demanda de materiales e insumos que están disponibles por medio de los locales comerciales ubicados en la cabecera parroquial y en el recinto Cerecita. Los locales comerciales concentrados en la cabecera parroquial y en el recinto Cerecita, contribuyen a la economía parroquial.

Las actividades informales, como es el caso de los vendedores ambulantes en la cabecera parroquial, son una respuesta a la necesidad de los pobladores por conseguir ingresos económicos que contribuyan a la economía familiar. El centro turístico que se encuentra al costado de la carretera y cercano al recinto San Isidro, es un ejemplo de la búsqueda de nuevos ingresos que han sido soportados por inversión privada; otros pequeños locales que ofrecen comidas preparados a los turistas son otro ejemplo de pequeñas iniciativas que contribuyen en pequeña escala a la economía local. La débil economía local ocasiona que muchos de los pobladores trabajen fuera de la parroquia, por ejemplo en Posorja, General Villamil Playas, El Morro y Guayaquil.

Según datos del Sistema de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE, 2006) de las personas ocupadas en el área de desarrollo de Juan Gómez

Rendón (Progreso), la mayor proporción pertenece a la categoría de empleado/obrero de empresa privada (37,6%) y trabajador por cuenta propia (30,3%), en menor proporción se encuentran los jornaleros o peón (20,3%), patrono o socio activo (3,9%) y empleado doméstico (3,0%). El porcentaje de personas ocupadas del área de desarrollo de Juan Gómez Rendón (Progreso) que labora menos horas semanales a la jornada legal de trabajo es decir 40 horas, es del 15,9%, la diferencia, es decir, el 84,1% de los ocupados tienen jornadas de trabajo de 40 o más horas a la semana. En cuanto, al empleo inadecuado por insuficiencia de ingresos, se observa que el 53,4% de las personas ocupadas reciben ingresos mensuales de \$160,00, muy por debajo de la remuneración básica unificada.

La composición política de la parroquia se encuentra establecida por una Junta Parroquial encabezada por un presidente, seguida por un vicepresidente, dos vocales y un secretario – tesorera. Cada uno de éstos cumple la función de socializar cada uno de los temas discordantes en las que se encuentra la comunidad para hallar una solución, así como mostrar los resultados acerca de una tarea u obra encomendada en representación de la parroquia.

La parroquia Juan Gómez Rendón cuenta con un territorio de 321,8 km², es decir, 32.180 hectáreas. El territorio de la comuna San Lorenzo del Mate es de 1,92 km², que resulta ser 192 hectáreas, de las cuales 82 hectáreas (0,82 km²) son utilizadas tanto en actividades de agricultura (cacao, plátano, maíz, mango) como en pecuarias (ganado vacuno, porcino, aviario), mientras que el territorio restante, es decir las 110 ha se encuentran improductivas, así lo indica GAD Progreso (2014).

1.3. Formulación del problema

¿Se podrán analizar los costos financieros de la producción de uvas para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil?

1.4. Delimitación del problema

Campo: Economía.

Área: Crecimiento productivo.

Aspecto: Reducción de importaciones, mejora de la balanza comercial, cambio de matriz productiva en la Comuna San Lorenzo del Mate.

Problema: No existe un análisis de los costos financieros de la producción de uvas para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil.

Delimitación espacial: Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón del cantón Guayaquil, Ecuador.

Delimitación temporal: Abril – Octubre 2015.

Los autores han centrado su investigación en la comuna San Lorenzo del Mate de la Parroquia Juan Gómez Rendón en la provincia del Guayas, por ser un lugar netamente agrícola con pequeños productores que aún no han visto la importancia de tener una unión de trabajo para mejorar su calidad de vida y su estabilidad laboral, en la que pueden sacar provecho a largo plazo a través del cultivo y cosecha de la uva de mesa para el mercado local guayaquileño y potencialmente atender a las industrias nacionales

que requieren esta materia prima para elaborar sus productos. El proyecto tiene un lapso de exploración de conocimientos de seis meses para dilucidar resultados y las conclusiones apropiadas para la población beneficiaria.

1.5. Justificación de la Investigación

La diversidad agrícola es un tema primordial y en el Ecuador no se satisface la demanda local de muchos productos, pero se está cambiando esta situación mediante incentivos como subsidios y financiamiento de parte del Estado que busca impulsar el agro ecuatoriano. El presente proyecto tiene como meta llegar a la población en estudio y dar un producto primario de calidad como lo es la uva de mesa, dando a conocer los beneficios de la producción y su comercialización nacional.

La diversificación de mercados es un punto particular importante en la investigación, al ser una nueva fuente de trabajo y de mejorar la calidad de los productos nacionales y abrir nuevos comercios internacionales y ser partícipes en la globalización que es la forma de actuar de todo gobierno por medio de sus gestiones de políticas económicas junto con las conversaciones internacionales por los convenios que pueden surgir con el tiempo.

El proyecto de los autores tiene la finalidad de atraer inversión nacional y extranjera, la cual promueve una mayor producción agrícola nacional de la uva de mesa y del que se podrán maximizar sus beneficios, junto con la generación de nueva oferta de empleo y una reducción de la importación que actualmente afecta a la balanza comercial.

Cabe recalcar que en la actualidad no se está cultivando la uva de mesa en la parroquia Juan Gómez Rendón del cantón Guayaquil, siendo un factor primordial para la realización de este proyecto, junto con la motivación de hallar variedades y alternativas de cultivos, las cuales presentan beneficios, calidad para el consumo y mejoramiento en la economía agraria del país.

1.6. Sistematización de la investigación

- ¿Cómo elaborar el marco teórico referencial de la investigación en beneficio de los conocimientos para los autores?
- ¿Se podrá idear la metodología para determinar las condiciones de producción de la uva entre los agricultores de la zona?
- ¿De qué forma se establecerá el manejo de la producción de la uva en la zona de la parroquia de Juan Gómez Rendón?
- ¿Cómo se puede proponer la importancia de la elaboración de un plan de negocios para la producción de uvas de mesa en la comuna?

1.7. Objetivos Generales y Específicos

1.7.1. Objetivo General

- Analizar los costos financieros de la producción de uvas para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil.

1.7.2. Objetivos Específicos

- Elaborar el marco teórico referencial de la investigación.
- Idear la metodología para determinar las condiciones de producción de la uva entre los agricultores de la zona.

- Determinar el costo de producción de la uva de mesa en la zona de estudio.
- Proponer un plan de asociación agro productiva para la producción de uvas de mesa a los agricultores de la comuna de San Lorenzo del Mate.

1.8. Límites de la investigación

Para el proceso de investigación los autores tienen como limitante el acceso a la comuna de San Lorenzo del Mate, por cuanto se debe internar en la zona a través de un camino vecinal por un tiempo aproximado de 45 minutos en vehículo. Además, se requiere autorización del presidente de la comuna para acceder a la información por parte de los agricultores de la zona, y, por ende, se halla a expensas que no existan contratiempos entre los comuneros.

Se deben considerar la obtención de datos de fuentes secundarias como parte de los límites de la investigación, siendo estas principalmente provenientes del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) y Agrocalidad y de los cuales se depende de las cifras macroeconómicas de producción e importación del producto en estudio.

1.9. Hipótesis

1.9.1. General

Determinando los costos financieros de la producción de uva para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil, se podrá organizar una asociación agro

productiva dedicada al cultivo de esta fruta para mejorar el crecimiento productivo de los habitantes.

1.9.2. Particulares

- La elaboración del marco teórico propicia referenciar los costos que se incurre en la producción de uva de mesa.
- El establecimiento de los lineamientos metodológicos de las variables en estudio permite analizar los costos de producción de la uva de mesa en la comuna en estudio.
- El cálculo del costo de producción de la uva de mesa en la zona de estudio permite determinar si las condiciones económicas-financieras son óptimas para el estudio de prefactibilidad.
- La elaboración de un plan de asociación agro productiva permite proponer la asociación de los agricultores de la zona de la Comuna de San Lorenzo del Mate para la producción de uva de mesa.

1.10. Identificación de las variables

Análisis de los costos financieros = f(Producción uva de mesa)

Variable independiente:

- Análisis de los costos financieros.

Variable dependiente:

Producción de uvas para mesa.

1.11. Operacionalización de variables

Cuadro 1. Operacionalización de las variables

VARIABLE		
INDEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>X: Análisis de los costos financieros. Definición: Los costos financieros son las retribuciones que se deben pagar como consecuencia de la necesidad de contar con fondos para mantener en el tiempo activo que permitan el funcionamiento operativo de la compañía</p>	X1: Estimación de costos agrícolas	Costos de producción y de comercio
	X2: Rendimiento por hectáreas	Muestra de terrenos
	X3: Producción final	Costos totales
VARIABLE		
INDEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>Y: Producción de uvas para mesa. Definición: Es un fruto con alta rentabilidad y formas de uso y consumo para la industria.</p>	Y1: Preparación del terreno	Superficies por hectáreas
	Y2: Mano de obra	Agricultores de la comuna
	Y3: Insumos	Pesticidas, fungicidas, urea, fertilizantes
	Y4: Maquinarias y otros costos	Arado, podado, rastraje, cosecha y post-cosecha

Elaboración: Los autores

CAPÍTULO II

2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Estado del arte

Torres (2013) citando a la FAO (2013) manifiesta que la uva es producto con un mercado dinámico a nivel mundial; así mismo, dentro de las frutas, es el cultivo número uno que presenta mayor valor por su producción, aproximadamente 39.490 millones de dólares. Debido a esta singularidad el cultivo de la uva está clasificado en el décimo cuarto lugar en relación a todos los productos agropecuarios que se producen en el mundo.

Como lo menciona Torres (2013), la producción de uva es una de las frutas que implica mayor inversión en comparación con otras, y así mismo, genera una rentabilidad aceptable, dependiendo del manejo que a ésta se le dé y también según el valor que se le agregue. “En el mundo se cosechan 7 millones 60 mil hectáreas de uva, con un rendimiento promedio mundial de 9.8 toneladas por hectárea”.

Vergara (2010) señala que la producción mundial de uva en el año 2008 fue de 9'492.376 toneladas, y refiere que dicha producción ha crecido en algunos continentes desde la década de los 80 del siglo pasado. Así, Asia pasó del 36,5% al 55,9%, en el referido período, destacándose en dicho crecimiento países como China, Irán, Turquía e India, los cuales ocupan el primer, segundo, tercer y cuarto lugar, en su orden. En tanto, América reporta un crecimiento del 12,4% en el período de 1986-1990, situándose en el 14,7% en el año 2000, y ubicarse en el 13,9% de la producción mundial en el año 2008.

Según el Diario Gestión (2015) en el período 2004-2009 las exportaciones mundiales de las uvas frescas alcanzaron el valor FOB de US\$ 354'992,700. Entre los principales productores y exportadores de la uva se encuentra Perú ocupando en la actualidad el quinto puesto de exportación mundial.

Las exportaciones de uvas frescas en el Perú alcanzaron en el periodo 2004- 2009 un valor FOB de US\$ 354'992,700 y correspondiendo sólo al 2009 un valor de US\$ 104'247,712, y al 2008 US\$ 83'338,807.26 y el 2007 US\$ 60'609,303 ubicando a este país en el décimo noveno exportador del mundo para aquel año. Pero en la actualidad se ubica en el puesto 5 entre los mayores comercializadores de uva fresca a nivel internacional por tener con ventas cercanas a los US\$ 450 millones (Diario Gestión, 2015). La región peruana de La Libertad dirige su producción y exportación a los países de Ecuador y Colombia, en la que no solamente se lo realiza con la variedad Gross Colman sino también con Alfonso Lavallette. Ecuador importó de Perú en el 2009 el 1% de su producción.

En Ecuador, en el sector de Tumbaco, provincia del Pichincha, existe la factibilidad de producir uva de mesa para, de esta manera, tener un crecimiento del sector agrícola e impulsar la matriz productiva promoviendo que los agricultores tengan otras opciones de cultivos a los tradicionales de la zona, debido a la alta demanda. Además, establecen su oportunidad frente a la actual importación de la fruta que se realiza por parte del país debido a que la producción de uva en el Ecuador es mínima la mayor parte de la uva es importada de países como Estados Unidos, Chile, Perú y Colombia, principalmente. Las importaciones del 2009 fueron de 11 937,86 toneladas.

En el proyecto planteado por Yáñez (2011) ha considerado ofertar la uva en la zona de Eloy Alfaro, al sur de Quito, ya que la demanda en este sector fue de 505.49 toneladas para el año 2010, y la uva ofertada en dicho sector fue de 504.92 toneladas en el 2010.

Según lo antes mencionado, para Yáñez (2011), los costos de producción de uva ascienden a \$ 10.554,77, es decir, es un costo medio para dar inicio a la producción de esta fruta; es esto se le deben sumar los otros gastos como los administrativos y después de todo esto, la autora ha considerado a la producción de uva de mesa con una rentabilidad alta. El rendimiento que obtiene es de 13 278,6 kg producidos en el año y su costo de producción fue de \$ 0.43 por kilo. Se debe tener en cuenta que uno de los factores que contribuyen a mejorar la rentabilidad de la producción de la uva, es que en Ecuador se la puede cultivar en las épocas en que para otros países no es posible.

Yáñez (2011) para su proyecto, utilizó 9 835 metros cuadrados de los 1 000 disponibles, y que de acuerdo a los metros que se destinaron para el cultivo con separación de 2m x 1,80m entre plantas, la densidad de su proyecto fue de 2 732, pero que en el primer año estimó que el 10% de sus plantas de vid no fructifique por lo que en su proporción fue de 2 459 plantas y que para el segundo año se tomarán la totalidad de las plantaciones. Los kilos producidos por cada planta cultivada fue de 5.4 el primer año y fue ascendiendo hasta llegar a 16.0kg/planta y a un total de 43 684,7kg/ha en el décimo año del proyecto.

Se considera que la demanda de uva en Ecuador ha sido mayor a su producción, ya que el área cultivada no es lo suficiente para el equilibrio de la demanda interna, aunque en los últimos años se nota un incremento de

su producción, particularmente en provincias como Carchi, Imbabura, Pichincha, Tungurahua, Chimborazo, Guayas, El Oro y Manabí. (Yáñez, 2011).

(Matheus, 2004), refiere que para iniciar el proceso de producción se necesita invertir entre \$ 8.000,00 y \$ 10.000,00 por hectárea en el cultivo, más \$ 180.000,00 y \$ 190.000,00, aproximadamente, en equipos y materiales, respectivamente, necesarios para el procesamiento del vino y el vinagre. Si bien estos montos son una inversión alta, los precios y la producción del producto permiten una rentabilidad aceptable y más aún, si el producto está destinado para su procesamiento como lo es en este caso.

Para Romero & Sabando (2002), los costos de producción ascienden a \$ 3.650,00 para la preparación del suelo y poner en proceso el cultivo de uva de mesa en la provincia de Santa Elena, en el cual toma en consideración un terreno de 12 ha. En ese proyecto se destina el 70% de su producción que es de 100.000 kg en su totalidad, para la venta, debiendo rechazar el otro 30% por su baja calidad y no se encuentra en óptimas condiciones para el consumo. El precio de venta que estimó por kg de uva de mesa fue de \$ 0.85.

En la investigación del proyecto realizada por Reyes (2006), expuso la creación de una asociación agro productiva que la denominó Centro de Servicios Agropecuarios Sociedad Anónima "Bio-agrosa", y estaría administrada por un Comité de Gestión constituido por representantes de las organizaciones campesinas de los seis cantones de la zona Sur de la provincia de Manabí (Santa Ana, Olmedo, 24 de Mayo, Jipijapa, Paján y Puerto López), refiriendo que la inversión anual para adquirir los insumos para sembrar una superficie de 1.500 m² de hortalizas, era de USD \$ 172,00 por productor. Además, la información de mercado señaló que en

promedio un productor gasta alrededor de USD 20,00/año en la compra de medicinas y productos veterinarios, lo que sumado al costo unitario de los insumos, asciende a la cantidad de USD 192,00 por cada productor. La evaluación financiera da cuenta que esta empresa desde la perspectiva privada es viable; pues, la mayoría de sus coeficientes calculados así lo demuestran. El presente estudio, determinó que la inversión total es de USD 54.666,00; de los cuales, USD 5.230,00 se destinan para activos fijos, USD 1.000,00 activos intangibles y USD 48.436,00 en activos circulantes o capital de trabajo.

Además, el Ecuador actualmente posee un déficit en la oferta de la uva de mesa, mientras que la demanda es cada vez más creciente, tal como lo indican las cifras del 2013 en el que se importó 25'399.026 dólares en uva lo que representa 21 544 170 kilos de la fruta de una demanda total de más de 24 millones de kilos (El Telégrafo, 2014)

Con esta información se infiere que existe una demanda de uva de mesa que no está satisfecha por la producción nacional, traduciéndose en un nicho de mercado que se convierte en una oportunidad para emprendedores que pueden constituirse en asociaciones para la producción del referido bien manejando correctamente los estándares de calidad y exigencias a nivel internacional y que pueden ayudar a la presente investigación para su aplicación en el sector de la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil.

2.2. Marco Teórico Referencial

2.2.1. Ciclo de producción de uva de mesa

La vid es una planta leñosa perenne, que florece y produce frutos durante varios años.

Los elementos de la producción vitícola se clasifican en dos grupos: permanentes y culturales. Según Hidalgo (2002), tales elementos están integrados conforme se describen en la figura # 2:

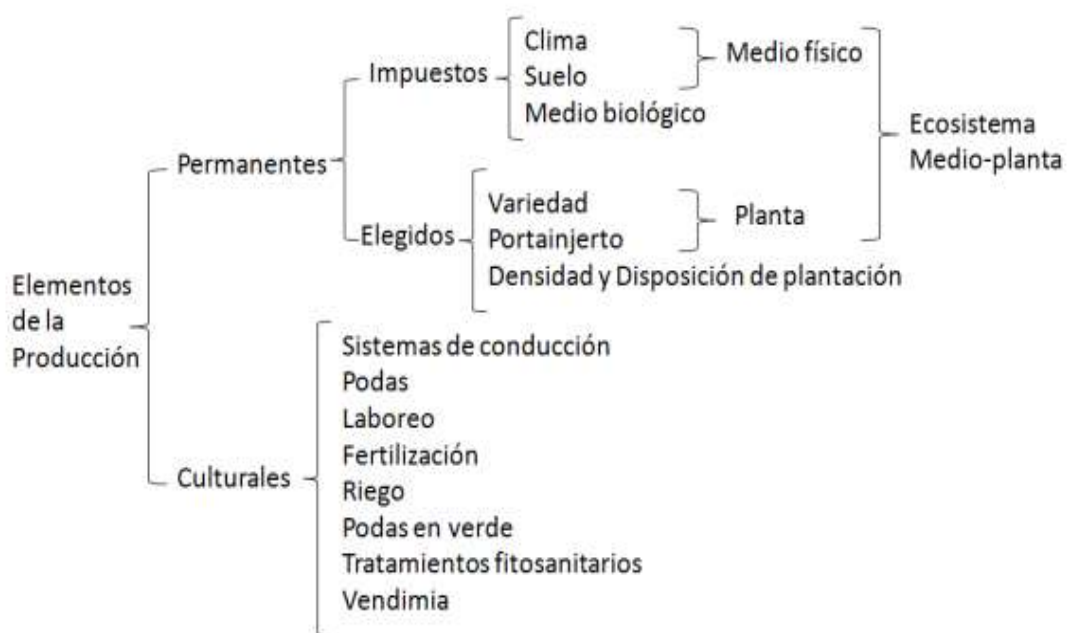


Figura 2. Elementos de la producción vitícola

Fuente: Hidalgo (2002)

En la Figura 2 observamos que dentro de los factores permanentes, el clima es posiblemente el que con mayor intensidad determina las posibilidades de producción.

El ciclo anual de producción de uva puede ser alineado con la variación estacional del tiempo atmosférico (TA). La relación entre los elementos meteorológicos y los fenómenos periódicos en la vida vegetal es estudiada por la fenología.

Eichhorn y Lorenz (2002) desarrollaron un sistema de identificación de las etapas fenológicas de la vid, el cual fue modificado por Coombe (1995). En este sistema, el desarrollo de la vid se divide en 47 etapas fenológicas, comenzando con los retoños de invierno y finalizando con la caída de las hojas en invierno, agrupadas a su vez en 5 etapas mayores (brotación e inflorescencia, florescencia, desarrollo de baya, madurez y senectud).

Las exigencias de TA de la vid, así como los daños causados por determinados elementos meteorológicos, varían dependiendo de la etapa fenológica y de la variedad de vid. Dentro de los elementos meteorológicos que dañan la vid se encuentran las heladas, y pueden ser provocadas por diferentes fenómenos.

2.2.1.1. Condiciones climáticas del cultivo de vid

Como lo explica el sitio web Vitivinicultura de Viveros Barber (2013), la vid prospera bien entre los 11 y 24°C, habiendo variedades que se adaptan bien a temperaturas más bajas y otras a temperaturas más altas. Las cepas poseen unas condiciones climáticas muy concretas en cuanto a temperatura, iluminación y precipitaciones. Es cierto que muchas variedades son resistentes a la sequía, otros a las heladas de invierno y otras requieren pocas horas de luz para su correcta maduración.

El clima tropical se caracteriza por la existencia de dos estaciones: una estación seca, cuya duración varía según la proximidad al Ecuador y una estación húmeda. Este clima no conoce el invierno; la temperatura media en el mes menos cálido es superior a los 18°C, por supuesto no hiela nunca. La humedad del aire en estas zonas dificulta la entrada de los rayos solares, modera la irradiación terrestre y aumenta la acción del “efecto invernadero”. (Viveros Barber, 2013)

El clima tropical impide la presencia de la vid en gran parte de Sudamérica, aunque los fríos altiplanos permiten en ocasiones solucionar el problema del exceso de humedad. En el caso de Ecuador, se ha iniciado el cultivo de la vid en zonas costeras por su clima y suelo en la cual la planta se ha adaptado de manera favorable. (Viveros Barber, 2013)

2.2.1.2. Cosecha de la uva de mesa

En el sitio web de la Universidad de la Serena (AGROULS, 2015), explican que el técnico o supervisor de cosecha, después de evaluar con un refractómetro el nivel de sólidos solubles que la uva tiene en distintos racimos y en distintos sectores del parronal, debe entrenar al cosechador para que reconozca la fruta que madura primero y repartir la faena supervisando permanentemente de modo que no se corte fruta inmadura.

En la recolección se utilizan cajas de preferencia plásticas, en buenas condiciones, cubiertas por esponja de polipropileno u otro material que disminuya el daño de la fruta en contacto con la base de la caja, éstas antes de ser utilizadas deberán ser lavadas a presión y tratadas con una solución desinfectante de Hipoclorito de Sodio al 2% (Cloro).

Las tijeras deberán ser punta roma para evitar daños en las bayas y ser desinfectadas a diario con Hipoclorito de Sodio al 0,5% teniendo la precaución de secarlas muy bien para evitar daños sobre la fruta.

Las cajas cosecheras, deberán ser sacudidas para eliminar restos de granos y o materias extrañas, antes de iniciar cada cosecha, la protección de polipropileno deberá ser lavada al menos tres veces durante la temporada.

La caja cosechera durante la recolección, deberá posicionarse de forma inclinada apoyada idealmente en el tronco de la parra, evitando que en la base de la caja se adhieran partículas del suelo como tierra, guano, etc. (AGROULS, 2015)

2.2.1.3. Peculiaridades de la viticultura tropical

De igual forma como lo menciona el sitio web Vitivinicultura de Viveros Barber (2013), la zona tropical está caracterizada por la ausencia de inviernos, la temperatura media del mes más frío es superior a 18 °C. Estas condiciones hacen que la vid no tenga reposo vegetativo o este sea muy reducido, lo cual faculta dos cosechas por año. El clima es húmedo con lluvias distribuidas durante todos los meses del año.

Índice de madurez

1. Índice de madurez

Durante todo el proceso de maduración, cosecha y almacenaje de la uva de mesa, hay que considerar a esta especie como una fruta no climatérica,

esto significa, que una vez extraída de la planta detiene su proceso de maduración y acumulación de azúcares.

También se manifiesta en AGROULS (2015) que la madurez de cosecha se puede definir como el momento en el desarrollo de la fruta que al ser desprendida de la planta puede evolucionar satisfactoriamente a la madurez de consumo, que es aquel momento en el desarrollo de la fruta que presenta al máximo todas las características organolépticas para su consumo. En la uva de mesa, la madurez de cosecha y consumo son coincidentes. La cosecha se realiza cuando la fruta tenga madurez de consumo.

La madurez se determina según el grado de sólidos solubles que contenga la fruta. Su medición se realiza por medio del refractómetro termocompensado manual, expresándola en Grados Brix.

2. Color

El color, aunque no presenta valor como índice de cosecha, adquiere importancia por la presentación general, y también tiene tolerancias mínimas para las categorías de exportación. Hay zonas que pueden alcanzar un índice de cosecha mínimo aceptable, pero una coloración deficiente. En algunos cultivares de uva, el desarrollo del color se prolonga debido al exceso de carga, como en la variedad Red Seedless. (AGROULS, 2015)

El color corresponde a la tonalidad predominante dentro de la caja. Los racimos deben tener un color homogéneo. Los requisitos por variedad son los siguientes:

Variedades Verdes: 100% bayas color verde-crema-ámbar.

Variedades Rojas: 90% bayas color rojo-rosado.

Variedades Negras: 90% bayas color negro-violeta.

3. Relación sólidos solubles/acidez

Como lo indica AGROULS (2015):

Este parámetro es muy importante ya que durante el proceso de maduración, los sólidos solubles aumentan y los ácidos orgánicos disminuyen. Estos dos procesos son independientes y están regulados por factores diversos entre ellos, genéticos y ambientales.

Al disminuir la acidez titulable, se influye en la relación SS/AC que varía durante la temporada. Esta relación es importante porque aquellas variedades que tienen baja acidez (Red Globe, Red Seedless) tienen un sabor relativamente insípido, por lo que un balance adecuado entre los sólidos solubles y la acidez es más importante para obtener un buen sabor. (AGROULS, 2015)

Procedimientos para cosecha

La cosecha se realiza en forma dirigida y con pautas claras, las que son entregadas a cada predio por el encargado de terreno. El personal utilizado para esta faena debe estar capacitado para lograr un buen resultado. (AGROULS, 2015)

Según AGROULS (Universidad de la Serena, 2015) Se deben cortar los racimos sobre el nudo y el corte deberá ser limpio, depositándolos con

cuidado en las cajas con el raquis hacia arriba, en una sola corrida. Por ningún motivo deben ser sobrecargados o golpeados.

Las cajas deberán llenarse de tal manera de evitar el movimiento de los racimos al interior de esta.

Durante esta labor no se deben cosechar racimos que presenten problemas de pudrición en nido, racimos acuosos o cristalinos, presencia de insectos o plagas, racimos con bajo diámetro y peso, racimos con deformidades, fruta con restos de productos químicos.

2.2.2. Plan de Negocio

Se define como el formato escrito debidamente estructurado del proyecto empresarial, en el que contiene todos los aspectos imprescindibles a considerar para el funcionamiento correcto de un negocio, para que de esta manera pueda ser llevado a la práctica.

Como indica Harvard Business Publishing (2009, pág. 4): *“Cada negocio y proyecto importante necesita un plan de negocios, una hoja de ruta para abordar las oportunidades y obstáculos esperados e inesperados que depara el futuro y para navegar exitosamente a través del entorno competitivo particular de ese negocio”*.

El plan de negocio es un documento en el cual se registra de manera formal la idea inicial para la creación de una empresa o para la ampliación de la misma; éste se realiza con la finalidad de conocer qué tanto se requiere invertir para la puesta en marcha del proyecto planteado, y que también puede darse gracias al apoyo económico de otras entidades.

Naveros & Cabrerizo (2009, pág. 6) considera que:

“El Plan de Negocio puede definirse como el documento en el que se va a reflejar el contenido del proyecto empresarial que se pretende poner en marcha y que abarcará desde la definición de la idea a desarrollar hasta la forma concreta de llevarla a la práctica”.

El plan de negocio no sólo comprende a dónde se quiere llegar sino también cómo llevar a cabo la idea principal y demás, por tal razón, se considera importante que dicho documento se realice sistemáticamente, para de esta manera, facilitar la comprensión del proyecto por parte de los futuros inversionistas, y también para beneficio del emprendedor, ya que a través del plan de negocio se puede conocer qué aspectos son necesarios modificar.

Elaborar un plan de negocios sirve varios propósitos (Thomsen, 2009, pág. 7):

- *“Ayuda a estructurar y realizar sus visiones*
- *Reúne conocimientos y compila información*
- *Facilita un marco para mejorar la toma de decisiones comerciales*
- *Convince a la familia, los bancos y otros inversionistas de que usted merece una inversión*
- *Es una prueba de dedicación*
- *Es una base para obtener mejores consejos de los cooperadores y socios”.*

La elaboración de un plan de negocios es una herramienta que ayuda al empresario a identificar posibles inconvenientes y mejorar la toma de decisiones en cuanto a éstos, con la finalidad de generar un crecimiento en la compañía; esto muestra que el plan de negocios no sólo es realizado con el propósito de obtener una inversión sino también para visualizar el estado actual de la empresa.

Según Vargas (2014, pág. s.n.):

“El plan de negocio es un documento en el que se recoge la idea de negocio de una persona, pretendiendo justificar la creación de una empresa y analizando la viabilidad de la operación.

En el plan de negocio se desarrollan estrategias y se gestionan recursos para el logro de los objetivos planteados a largo plazo”.

El plan de negocios permite plantear de forma clara la estructura interna y externa de la empresa a constituir, y así mismo comprende el motivo por el cual se quiere llevar a cabo dicha organización; por tal motivo, este plan es considerado un pilar fundamental para realizar de forma correcta un emprendimiento empresarial.

“El plan de negocio (también llamado plan de empresa) es el documento en el que el emprendedor expone la información relativa a su idea de constituir una empresa, en la que se incluyen tanto los aspectos económicos como los organizativos y los de mercado. En el mismo han de aparecer claramente los objetivos que la empresa aspira a alcanzar así como los medios con los que cuenta para lograr tales objetivos”. (García, 2014, pág. 59)

El plan de negocio es considerado también como plan de empresa, el cual consta de la fase inicial para establecer una organización; éste debe describir los factores que de alguna forma influyen en su existencia, como lo son el segmento de mercado al cual se va a dirigir, los recursos económicos que se requieren, selección de las áreas de la empresa, entre otros.

Como lo indica Thomsen (2009), el plan de negocios básicamente es un documento donde se registra el tipo de negocio que un individuo va a emprender, los medios a utilizar y sobre todo sus objetivos, datos que

deben ser establecidos acorde a la organización para de esta manera promover su viabilidad de desarrollo y crecimiento.

Flórez (2008, pág. 70) considera que: *“La gerencia de plan de negocios es el proceso de combinar métodos, técnicas y personas para ejecutar un plan de negocio, dentro de un tiempo establecido, presupuesto muy limitado y una excelente calidad esperada”*.

El emprendedor debe tener en cuenta que un plan de negocios comprende cada una de las partes que servirán de soporte para su desarrollo eficaz, el cual será realizado por los directivos de la organización y los demás encargados de su elaboración. Cabe recalcar que el plan de negocios debe contener la información más relevante para facilitar su ejecución por parte de los encomendados a esta labor; también es necesario establecer el período en que se realizará y su presupuesto.

Las empresas que no hayan elaborado un plan de negocios tienen mayores probabilidades de enfrentar situaciones complicadas y no previstas, ya que no han analizado el entorno al que se expone la empresa y sus posibles riesgos, por ello, se considera necesario realizar un plan de negocios ya que a través de éste se puede evitar inconvenientes o al menos conocer qué tipo de medidas tomar en situaciones complejas; una empresa que lleva a cabo dicho plan tiene mayores ventajas y preparación.

De acuerdo a Viniegra (2008, pág. 13):

“Considerando lo anterior y el punto de vista de una empresa o negocio, esta planeación se ve plasmada en lo que se conoce como un Plan de Negocios, el cual no es otra cosa que la planeación de una empresa o negocio en su conjunto, considerando cada una de sus partes o áreas esenciales

(administración, finanzas, mercadotecnia, operaciones, etc.) y la interacción de cada una de éstas con las demás”.

El plan de negocios es una planificación que la empresa realiza para estar al tanto de sucesos que pueden darse en un futuro. Éste puede realizarse de forma general, es decir, no sólo involucrar la situación externa de la empresa, sino también a todos los miembros que la conforman y las distintas áreas de ella. En un plan de negocios se debe describir las distintas tareas que se llevan a cabo en cada uno de los departamentos de la empresa y sus delegados.

Para Pinson & Jinnett (2008, pág. 220):

“Servir como guía durante la vida de su negocio: ésta es la razón más importante para redactar un plan de negocios. Esta tarea le obligará a reflexionar en todo lo que entra en juego para que su negocio sea un éxito. El plan también le proporcionará un medio para analizar periódicamente lo que ocurre en su compañía y le brindará una base sólida para tomar decisiones y realizar cambios. En resumen, este documento es un plano de su negocio y le servirá para mantener el camino correcto”.

Es importante que una empresa ejecute un plan de negocios con el propósito de que ésta pueda realizar correctamente sus actividades conforme a lo establecido en dicho documento. La información que contiene un plan de negocios sirve de guía a la empresa en general y a su vez como apoyo para dar cumplimiento con los objetivos de la misma, mediante la participación de todos los individuos.

Según lo indicado por Harvard Business Publishing (2009, pág. 4):

“Elaborar un plan de negocios es parte del proceso de prepararse para un negocio. Un plan de negocios no es simplemente un documento que es escrito rápidamente, que

se hace circular una vez y que luego es dejado en una repisa llena de polvo. No es una versión ligeramente modificada de un patrón estándar sacado de un manual de instrucciones o de un sitio de internet. Preparar un plan de negocios es una actividad intensamente enfocada”.

Para la creación de un plan de negocios se debe realizar una serie de pasos con el propósito de que dicho plan tenga una estructura adecuada y facilite la ejecución de las distintas actividades dentro y fuera de la empresa; es decir, un plan de negocios no debe ser realizado improvisadamente ya que los efectos podrían ser negativos. Cabe destacar que la estructura del plan puede cambiar según la perspectiva de la empresa, y pese a existir aspectos que deben ser tomados en cuenta.

Se considera que un plan de negocios o de empresa debe comprender una delimitación total de la organización, en la cual se establezca los objetivos de la empresa, la misión, visión y normas de la empresa. También se debe describir los productos que forman parte de la empresa, además de las áreas o departamentos y sus respectivos procesos.

2.2.3. Emprendimiento

Para Saieh (2011, pág. 18):

“El emprendimiento supone el inicio de nuevos negocios, pero con una connotación especial en atención a la necesidad social de generar proyectos que innoven y generen valor, empleos y riqueza, para lo cual es clave tener en cuenta aquellos aspectos jurídicos fundamentales de un emprendimiento –como la forma societaria, la tributación, los contratos claves con clientes y proveedores- que en muchas ocasiones hacen la diferencia entre triunfar y hacer escalable un plan empresarial o, por el contrario, fracasar o quedar con un desarrollo pobre y plano”.

El emprendimiento es la capacidad que tiene el ser humano para crear nuevas empresas o proyectos a través de distintos medios; un factor clave para dar con el cumplimiento de las metas trazadas es la voluntad del individuo para realizarlas, ya que el esfuerzo que se debe mantener es mucho.

Según De Pablos & Blanco (2013, pág. 21):

“Emprender es una carrera de media distancia y no un sprint de cien metros. A veces hay que esperar y otras empujar con más fuerza. Flojear por el camino es uno de los principales fallos de los que emprenden por primera vez”.

Se dice que emprender un negocio por primera vez suele ser complicado debido al esfuerzo que se requiere por las situaciones que se presentan durante el proceso, motivo por el cual las personas deciden retirarse en plena ejecución del proyecto, dejando a un lado sus objetivos y optando por tomar otro tipo de decisiones que no van acorde a sus metas.

“Emprender es difícil no solo por todos los temas teóricos a tener en cuenta; finanzas, operaciones, competencia, legalismos,... sino porque el entorno no sueles acompañar. Los padres, por ejemplo, suelen preferir que tengamos un trabajo estable a que nos arriesguemos a un proyecto con un futuro muy incierto”. (Pérez-Quintanilla, 2013, pág. 79)

Los emprendedores son aquellas personas que se inclinan por nuevos retos, es decir, aquellas que toman la iniciativa de crear nuevas empresas e ir en busca de sus objetivos, pese a conocer que les puede tomar mucho tiempo alcanzar lo que desean. Muchas veces, factores externos como el apoyo familiar; los recursos económicos; el conocimiento técnico; entre otros, son de gran influencia para la creación de una nueva empresa.

Pérez-Quintanilla (2013, pág. 79) menciona la necesidad de conocer los factores que generen mayor comprensión del mensaje por parte de los emprendedores, y que son:

- *“Visión - ¿Qué quiero ser de mayor? ¿el líder de los buscadores?”*
- *Misión - ¿Cuál es el enfoque y el objeto del proyecto? ¿Qué apporto a la sociedad?*
- *Valores (máximo 3) - ¿Cuáles son mis bases del trabajo? ¿eficiencia? ¿creatividad?”*

Los emprendedores deben tener en cuenta algunos puntos que son de suma importancia para el proyecto a realizar, como lo son: la visión, misión, y los valores. La visión hace referencia a lo que se quiere lograr en un tiempo determinado; la misión es lo que se quiere aportar y lograr en dicho proceso; y los valores, en qué se fundamenta la empresa.

Para Villaseca (2014, pág. 74):

“Algunas iniciativas de emprendimiento, especialmente en sus fases iniciales de desarrollo, son financiadas por el propio emprendedor. Esta situación de autofinanciación resulta especialmente complicada en los proyectos que requieren más inversión de capital, pero puede ser una ventaja en iniciativas vinculadas a servicios, tales como nuevas tecnologías, distribución, etc”.

Un emprendedor es un individuo que, en lugar de trabajar como empleado, tiene un pequeño negocio y asume todo el riesgo y la recompensa de una empresa determinada, idea, bien o servicio que se ofrece a la venta. El empresario se ve comúnmente como líder empresarial e innovador de las nuevas ideas y los procesos de negocio.

“En general, el espíritu empresarial se ha definido en numerosas ocasiones como una capacidad, cualidad o habilidad para concebir y hacer realidad una oportunidad de negocio”. (Urbano & Toledano, 2014, pág. s.n.) Es el inicio de nuevos negocios pero con la connotación de dar su aporte a la innovación y generación de ideas, que produzcan valor empleo y riqueza, en donde su estructura es consolidada desde sus inicios y de esta forma poder triunfar en el plano empresarial.

*“El **espíritu empresarial** es una forma de pensar, razonar y actuar vinculada y suscitada por la búsqueda de una oportunidad de negocio. Su resultado es la creación, mejora, realización y renovación de valor en el sentido más amplio del término, es decir, no sólo valor económico sino también social, y no sólo para sus propietarios (los emprendedores o empresarios) sino también para todos los grupos de interés vinculados con ellos (empleados, clientes, proveedores, etc.)”.* (Urbano & Toledano, 2014, pág. s.n.)

Los empresarios desempeñan un papel clave en cualquier economía. Estas son las personas que tienen las habilidades y la iniciativa necesarias para tomar buenas nuevas ideas al mercado y tomar las decisiones correctas para que la idea sea rentable. La recompensa por los riesgos asumidos son los potenciales beneficios económicos que el empresario podría ganar.

“El emprendimiento es un tema que ocupa cada día mayor atención e interés entre todos los agentes sociales, desde la clase política y empresarial hasta de los medios de comunicación y diferentes instituciones sociales”. (Juliá, Meliá, Villalonga, & Carnicer, 2015, pág. 21)

Como lo indica Kantis & Drucaroff (2011, pág. s.n.):

“En una primera fase, cuando el emprendimiento es apenas una idea, un sueño, se requieren capacidades para conceptualizar el negocio, elaborar el proyecto, reunir

recursos, atacar el mercado y resolver múltiples problemas para poner en marcha su emprendimiento. Por lo tanto, transformar la idea en realidad exige poder contar con las capacidades y energías necesarias para enfrentar los retos que plantea crear en emprendimiento”.

Los empresarios son como los jugadores, y como cualquier jugador, sus posibilidades de ganar aumentan si se tienen las cartas correctas. Echemos un vistazo a algunas características y habilidades que ayudan a un emprendedor tenga éxito. Una tolerancia para la toma de riesgos es un atributo necesario para los empresarios.

“Es importante que quienes deseen emprender conozcan su situación personal en términos de motivaciones y capacidades mediante la comparación con aquellos que ya han conseguido crear una empresa tecnológica dinámica. Ello les permitirá identificar rasgos comunes, áreas de mejora y establecer una agenda de trabajo para el desarrollo persona”.
(Kantis & Drucaroff, 2011, pág. s.n.)

Un emprendedor es alguien que organiza, administra y asume los riesgos de un negocio o empresa. Un empresario es un agente de cambio. El espíritu empresarial es el proceso de descubrir nuevas formas de combinar los recursos.

2.2.4. Análisis de los costos de producción agrícolas

La forma tradicional de recoger datos estadísticos sobre el rendimiento es por conducto de los servicios informativos, compuestos por los agentes de extensión o por los propios cultivadores. En muchos países que aún no cuentan con los medios necesarios para establecer servicios de información, el empleo de métodos objetivos, en una u otra forma, parece ser un medio seguro de instituir rápidamente un sistema satisfactorio de estadísticas sobre rendimientos. Mediante un procedimiento de muestreo,

se eligen pequeñas parcelas de un determinado cultivo; después de haberlo recolectado, se trilla, pesa y se procede a evaluar su rendimiento.

El método objetivo más simple y más preciso para calcular el rendimiento es elegir una muestra aleatoria de los terrenos donde se practica tal cultivo. El cultivo es recolectado, trillado, secado o sometido a otras operaciones, y luego se pesa el producto y se calcula el rendimiento dividiendo la producción por la superficie neta de los campos tomados como muestra. Con este método se eliminan casi todos los errores aleatorios y otros que se cometen al elegir la parcela muestra dentro del campo, al determinar su tamaño y configuración, o bien debidos a las imprecisiones de los límites, etc. Además, la estimación resultante representa el rendimiento económico, ya que no se han tenido en cuenta las pérdidas experimentadas durante y después de la cosecha. Este método siempre es factible, y principalmente si se trata de terrenos pequeños. (FAO, 2010)

Para Díaz & Vélez (2010) Los costos agrícolas son de gran importancia para el agricultor ya que le permite conocer los beneficios económicos de un producto determinado, para su obtención se necesita conocer y adquirir insumos y medios de producción, tales como semillas, herbicidas, fertilizantes, insecticidas, maquinaria y equipo, instalaciones y construcciones, mano de obra, etc.

La producción agrícola guarda similitud a la producción industrial, (la transformación), pues utiliza materia prima, mano de obra y de varios costos indirectos, la diferencia de estas, se da porque las actividades agrícolas son muy complejas y menos controlables que las industriales debido a la gran influencia de la naturaleza.

También Díaz & Vélez (2010) refieren que los costos en una empresa agrícola se pueden agrupar de acuerdo a su naturaleza en:

➤ **Relaciones con la tierra**

Costo por agotamiento o arrendamiento (cuando no es dueño); la carga financiera; el costo de oportunidad, cuando se ha invertido capital propio.

➤ **Remuneraciones al trabajo**

Jornales de obreros permanentes o temporales, valor de la mano de obra brindada por éstos y su familia.

➤ **Medios de producción duraderos**

Maquinaria y equipo de trabajo, Instalaciones y construcciones

➤ **Medios de producción consumidos**

Semillas, herbicidas, fertilizantes, insecticidas y fungicidas.

➤ **Servicios contratados externamente**

Transporte, Servicios mecanizados

➤ **Gastos de operación**

Electricidad y comunicaciones (teléfono, radio, localizador), Combustible y lubricantes.

Otro de los puntos importantes que hay que tomar en consideración es el que exponen nuevamente Díaz & Vélez (2010), que dicen que para poder calcular los costos de los productos agrícolas, es necesario establecer el área de cultivo, esto supone además de los costos de preparación del

terreno, siembra, mano de obra, fertilización y otros, tendrán incidencia en proporción al área de cultivo.

El costo de producción es una herramienta indispensable para la toma de decisiones y el establecimiento de controles. La determinación de los costos de producción tiene varias finalidades, como elemento auxiliar del agricultor en la elección del cultivo y la tecnología que será utilizada o bien para poder presupuestar y estimar las necesidades de capital, así como su posible retorno y utilidad.

Además de que se debe hacer una diferenciación entre los tipos de cultivos siendo estos: Cultivos anuales y Cultivos permanentes

- **CULTIVOS ANUALES** Son los que se siembran y se cosechan dentro de un mismo año.
- **CULTIVOS PERMANENTES** Son cultivos que no agotan su vida productiva en el primer año de cosecha, sino que duran por varios años. Su principal característica es que antes de recoger su primera cosecha, habrá transcurrido un período significativo en el cual es necesario que el empresario realice una gran inversión, sin percibir ingreso alguno.

Como lo explica Ochoa (2012) en el sitio web de El Economista, la determinación de los costos de producción tiene varias finalidades, como elemento auxiliar del agricultor en la elección del cultivo y la tecnología que será utilizada o bien para poder presupuestar y estimar las necesidades de capital, así como su posible retorno y utilidad. El costo de producción es una herramienta indispensable para la toma de decisiones y el establecimiento de controles.

Por su parte, Osorio (2002) indica que siempre habrá que separar los mismos según las funciones que corresponden en:

- Costos de producción: Aquellos en que es necesario incurrir desde la preparación del terreno hasta la cosecha incluida.
- Costos de comercialización: Aquellos en que se incurre una vez efectuada la cosecha y hasta la generación de los ingresos por la venta del producto, una vez que se ha optado por una modalidad dada de comercialización.

2.2.4.1. Costos de producción

Nuevamente Ochoa (2012) describe que se entiende como costos variables a las cantidades que se erogaron con relación a la cantidad productiva en un periodo de tiempo determinado. Por ejemplo, el gasto en semillas, fertilizantes y pesticidas.

En tanto, los costos fijos son las erogaciones en que se incurre en un determinado periodo de tiempo relativo a la cantidad producida independiente al uso del capital fijo de las propiedades, impuestos, mano de obra permanente, entre las depreciaciones de las máquinas y los equipos, intereses sobre capital empleado, impuestos fijos, seguro y gastos de arrendamiento.

Para estimar con precisión la producción de un viñedo es necesario determinar cada uno de los componentes del rendimiento, algunos de los cuales pueden ser medidos fácilmente, como el número de racimos, mientras que otros requieren medidas y muestreos más laboriosos, como el número de flores.

2.2.4.2. Costos comerciales

Costos fijos

Asimismo, Ochoa (2012) manifiesta que los costos fijos de la función de comercialización se vinculan con los generados por instalaciones propias para mantenimiento del grano o su tratamiento que luego, en función de los volúmenes mantenidos o tratados se considerarán como un costo por quintal.

En el caso de contarse con instalaciones propias para almacenamiento y tratamiento, el costo financiero generado por el mantenimiento de estos activos fijos integrará el costo de la función.

Costos variables

- Están representado por Comisiones variables en función del precio de venta.

- Impuestos.

- Costos que surgen de disposiciones legales o convencionales.

- Fletes: variable fluctuante según el volumen transportado y la distancia, corresponden al flete hasta el lugar de venta o lugares de concentración o acopio del grano, y en algunos casos hasta el lugar del proceso adicional de secado si el mismo se realiza por terceros.

- Adicionalmente, deberán tenerse en cuenta los costos propios en que es necesario incurrir con ciertos granos, para ponerlos en condiciones de comercialización luego de cosechados; generalmente este proceso adicional es el de secado junto con la adición de pesticidas o fungicidas. En

explotaciones medianas o pequeñas éste constituye un costo variable si se efectúa por terceros, en términos de qq. procesados.

- En explotaciones que cuentan con equipos propios de secado, deberá ser analizado el costo total de la función (incluidos costos fijos generados por las instalaciones específicas) que luego se consideraran como un costo de cada quintal procesado. Estos pueden generar también costos de ociosidad por aquellos, propia de la capacidad, no utilizada en el proceso.

- Costos temporales de mantenimiento de stock. Estos costos corresponden al alquiler de instalaciones de terceros para conservar el grano, cuando no se poseen instalaciones propias de almacenamiento.

- Costos financieros de mantenimiento de stock. Estos costos aparecerán en el caso que se decida la conservación del producto, a la espera de un mejor precio y serán los que correspondan al mantenimiento de esos activos durante el plazo de conservación de los stocks, calculados a la tasa real y sobre el valor del volumen en stock al precio que se hubiera logrado con su venta inmediata. En realidad son representativos de un costo de oportunidad.

Otra forma de realizar el análisis a los costos de producción agrícola es como lo acota Fellner (2004) que los define como el conjunto de insumos complementarios del proceso biológico de reproducción y crecimiento de plantas, con el objeto de obtener bienes económicos. Clasificados de la siguiente manera:

Directos:

- Mano de obra directa: comprende remuneraciones y cargas sociales del personal.

- Laboreos: son las tareas culturales necesarias para la implantación del cultivo.
- Semillas, Fertilizantes, Herbicidas, Insecticidas
- Cuidados culturales: son las tareas necesarias realizadas para facilitar el crecimiento de la planta.
- Recolección: comprende insumos y tareas mecánicas para la cosecha.

Costos estructurales de la actividad o indirectos:

- Mano de obra indirecta: comprende las remuneraciones y cargas sociales del personal afectado a tareas de agricultura.
- Asesoramiento agrícola: corresponde a honorarios profesionales.
- Herramientas.
- Animales de trabajo: son considerados como bienes de uso y su depreciación es un costo estructural.
- Energía: incluye los insumos que generan energía no asignable en forma específica.
- Vehículos: incluye gastos de conservación, reparación, combustibles, impuestos y depreciación.
- Otros.

2.3. Marco Legal

El marco legal tiene como finalidad brindar información jurídica acerca de las partes vinculantes del tema central. Como todo trabajo de investigación en la actualidad versa en la promulgación del Estado del Buen Vivir y el Cambio de la Matriz Productiva que forma parte de los objetivos del estado ecuatoriano, el presente proyecto se encuentra enmarcado en ambas, ya que la primera constituye el bienestar de toda la comunidad y la segunda es aquella que da la oportunidad del crecimiento en los campos agrícolas.

A continuación se explican estos puntos y también el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), ya que como todo negocio o emprendimiento está obligado a los aspectos legales y tributarios pero a su vez se busca que estos sigan en crecimiento, en esta ley se brindan beneficios como actividades productivas y también la exención del impuesto a la renta durante los primeros cinco años de labores. Finalmente también se explican los requisitos para constitución de una asociación agro productiva.

2.3.1. Requisitos para constitución de una asociación agro productiva

El Ministerio de Inclusión Económicas y Social (MIES, 2015) indica el proceso para la constitución

- 1.- Establecer un mínimo de 20 socios
- 2.- Elección de tres nombres para la asociación.
- 3.- Solicitar la aprobación del nombre en el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES).
- 4.- El MIES notifica la aprobación final del nombre.
- 5.- Realizar el acta constitutiva de la asociación con los nombres de los directivos y socios, junto con sus respectivas firmas y huellas dactilares.
- 6.- Inscripción del RUC a nombre de la asociación.
- 7.- Adquirir una cuenta corriente a nombre de la asociación en cualquier entidad bancaria con un monto mínimo de capital de \$1200. (Se considera una cuota promedio de \$58 por socio).
- 8.- Elaborar los estatutos de la organización.

9.- Envío de la documentación final al MIES.

10.- Aprobación final del MIES y constitución legal de la asociación.

2.3.2. Ley orgánica de economía popular y solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario

En la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (2012) en su artículo 2 se explica de las formas de organización de la economía popular y solidaria en el que en su literal c manifiesta acerca de las “organizaciones económicas constituidas por agricultores, artesanos o prestadores de servicios de idéntica o complementaria naturaleza, que fusionan sus escasos recursos y factores individualmente insuficientes, con el fin de producir o comercializar en común y distribuir entre sus asociados los beneficios obtenidos, tales como, microempresas asociativas, asociaciones de producción de bienes o de servicios, entre otras, que constituyen el Sector Asociativo”.

Art.- 3. CARACTERÍSTICAS - Las formas de organización de la economía popular y solidaria, se caracterizan por:

- a) La búsqueda de la satisfacción en común de las necesidades de sus integrantes, especialmente, las básicas de autoempleo y subsistencia;
- b) Su compromiso con la comunidad, el desarrollo territorial y la naturaleza;
- c) La ausencia de fin de lucro en la relación con sus miembros;
- d) La no discriminación, ni concesión de privilegios a ninguno de sus miembros;
- e) La autogestión democrática y participativa, el autocontrol y la auto responsabilidad;

f) La prevalencia del trabajo sobre el capital; de los intereses colectivos sobre los individuales; y, de las relaciones de reciprocidad y cooperación, sobre el egoísmo y la competencia.

Por su parte en el artículo 6 se manifiesta sobre la autonomía de este tipo de organizaciones de la siguiente forma: “El Estado respeta la pluralidad de formas de organización de la economía popular y solidaria y garantiza su autonomía, independencia, libre desarrollo y ejercicio de cualquier actividad económica lícita, en el marco de la normativa que las regula”. Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (2012)

Art.- 8. ÁMBITO DE APLICACIÓN - Quedan sometidas a la presente ley, las formas de organización de la economía popular y solidaria y las públicas y privadas, que tengan entre sus finalidades, fomentar, promover, proteger, regular, acompañar y supervisar las actividades económicas desarrolladas por dichas organizaciones.

La exclusividad de denominación se encuentra en el art. 12: “Únicamente las formas de organización económica sujetas a la presente Ley, podrán utilizar en sus denominaciones las palabras unidad socioeconómica popular, organización comunitaria, asociación, cooperativa o abreviaciones y logos que las identifiquen”.

Art.- 14. ACTO JURÍDICO ECONOMICO SOLIDARIO - Las operaciones que las formas de organización de la economía popular y solidaria, efectúen con sus miembros, o entre ellas, no constituyen actos mercantiles de transferencia de bienes o prestación de servicios, sino actos económicos

solidarios de distribución o partición; en cambio, las que efectúen con terceros, constituyen actos mercantiles o de comercio.

Art.- 21. FONDO SOCIAL - El fondo social de las organizaciones económicas del sector comunitario, será variable y estará constituido por los aportes de sus miembros, efectuados en numerario, trabajo o bienes debidamente evaluados por su máximo órgano de gobierno, aportes que serán retribuidos en la forma y condiciones resueltas libremente por dichos órganos.

Art.- 23. TRANSFORMACION OBLIGATORIA - Cuando las organizaciones económicas del sector comunitario, cumplan con las condiciones sociales, geográficas, operacionales y económicas que constarán en el Reglamento General de la presente Ley, obligatoriamente, deberán constituirse como organizaciones del sector asociativo o del cooperativista y someterse a la supervisión de la Superintendencia, para continuar percibiendo los beneficios que les conceda el Estado.

Art.- 25. CONSTITUCIÓN - Las asociaciones productivas o de servicios, adquirirán personalidad jurídica, mediante resolución emitida por el Instituto, luego de verificado el cumplimiento de los requisitos que constarán en el Reglamento de la presente ley y para ejercer los derechos y cumplir las obligaciones previstas en la misma, se registrarán en el Instituto y se someterán a la supervisión de la Superintendencia.

Art.- 30. INTERVENCION - En caso de violaciones a la normativa jurídica, riesgos graves de quiebra o conflictos insolubles, voluntariamente, entre los asociados, la Superintendencia podrá resolver la intervención de una

asociación, aplicando, para el efecto, las normas previstas en la presente ley, para la intervención a las cooperativas.

Art.- 31. DISOLUCIÓN VOLUNTARIA - La disolución voluntaria de las asociaciones productivas será resuelta en Asamblea General Extraordinaria, con el voto secreto de, al menos, las dos terceras partes de sus asistentes, en la misma que se designará él o los liquidadores.

Art.- 32. DISOLUCION FORZOSA - La disolución forzosa será resuelta por la Superintendencia, cuando la asociación incurra en una o más de las siguientes causas:

- a) La reincidencia en el incumplimiento de la presente Ley, su Reglamento General, sus estatutos o la inobservancia de las recomendaciones de la Superintendencia, que cause graves perjuicios a los intereses de los asociados;
- b) La incapacidad, imposibilidad o negativa de cumplir con el objetivo para el cual fue creada;
- c) La reincidencia en la inobservancia de los valores, principios y características de la economía popular y solidaria; d) La inactividad económica o social por más de dos años.

Art.- 33. PROCEDIMIENTO - Una vez resuelta la disolución, voluntaria o forzosa, se procederá a la liquidación de los activos y pasivos y, de existir un remanente, se lo destinará de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 28 de la presente Ley.

CAPÍTULO SEGUNDO DE LOS SOCIOS ADMISION ABIERTA

Art.- 37.- Las cooperativas serán de número variable e ilimitado de socios,

pudiendo admitir como tales, a las personas naturales que cumplan con el vínculo común y requisitos estatutarios, que no podrán imponer más limitaciones que las propias de la naturaleza de la cooperativa.

Las personas jurídicas de derecho privado, pueden ser admitidas como socias en las cooperativas, con excepción de las instituciones del sistema financiero, mercado de valores y sistema de seguros privados, mientras que, las personas jurídicas de derecho público, pueden ser socias sin limitación alguna.

La calidad de socio, nace con la aceptación por parte del Consejo de Administración, sin perjuicio de su posterior registro en la Superintendencia, que será responsabilidad de presidente y gerente.

Art.- 52. PATRIMONIO Y CAPITAL SOCIAL - El patrimonio de las cooperativas se integra por su capital social, sus reservas y los excedentes no distribuidos.

Su capital social, es variable e ilimitado y se integra con las aportaciones de los socios, en dinero, trabajo o bienes, estos últimos, valuados según las normas estatutarias que, podrán contemplar mecanismos de aumento de capital, mediante aportaciones debitadas en operaciones con los socios.

Ningún socio podrá poseer más del 5% del capital social, salvo que se trate de cooperativas mixtas.

Las cooperativas podrán fijar CERTIFICADOS DE APORTACIÓN

Art.- 53.- Las aportaciones de los socios, estarán representadas por certificados de aportación que serán nominativos, transferibles solo entre socios, o a favor de la cooperativa, previa aceptación del Consejo de Administración.

En el estatuto de la cooperativa, se hará constar si los socios recibirán los títulos representativos de sus certificados de aportación o si, éstos constarán únicamente en la contabilidad y los estados de cuenta personales de los socios.

Art.- 54. EMISIÓN DE OBLIGACIONES - Para efectos de capitalización operacional, las cooperativas podrán emitir obligaciones de libre negociación, de acuerdo con las regulaciones del Mercado de Valores y las que dicte la Superintendencia, en cuanto a redención, intereses y una participación porcentual en las utilidades o excedentes, obligaciones que, en todo caso, no conceden a sus poseedores, derechos de voto ni participación en las decisiones de la cooperativa.

Art.- 55. REVALORIZACIÓN - Las cooperativas, obligatoriamente, revalorizarán sus bienes inmuebles cada dos años y la plusvalía generada se distribuirá en la siguiente forma:

a) El 70% para incrementar el capital social, entregándose a los socios la alícuota que les corresponda, en certificados de aportación, bajo el mismo tratamiento que los excedentes;

b) El 20% para incrementar el fondo irrepartible de reserva legal;

c) El 5% para el fondo de educación, que será administrado por la cooperativa y justificada su utilización a fin de año, ante la Superintendencia;

d) El 5% como contribución obligatoria para el sostenimiento del Instituto y de la Superintendencia;

Los resultados económicos de las revalorizaciones, serán considerados como aportes de capital efectuados por los socios y no como ingresos, utilidades, ni excedentes.

Art.- 56. AMORTIZACIÓN DE PÉRDIDAS - Cuando el ejercicio económico de una cooperativa, arroje pérdidas, éstas serán absorbidas por el Fondo Irrepartible de Reserva y, si éste fuere inferior, el saldo, será diferido y cubierto con los excedentes de hasta tres de los períodos económicos siguientes.

Art.- 77. DEFINICIÓN DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO
- Son cooperativas de trabajo asociado, las constituidas para producir bienes o servicios de cualquier clase, en las cuales, el trabajo del socio dentro de la cooperativa, es inherente y propio de esa calidad, por tanto, es obligatorio y será remunerado, sujeto al régimen de trabajo cooperativo, cuyas normas se fijarán en el Reglamento General de la presente Ley.

En estos casos, la relación entre el socio y la cooperativa, no será de carácter laboral, sino cooperativa, regulada por las normas especiales que se dictarán para el efecto y por las normas internas, sin que con ello se pueda violentar la protección laboral básica que requiere todo trabajador, por lo que, la legislación laboral se aplicará en forma subsidiaria a la relación cooperativa, en lo que no estuviere previsto en la presente Ley y su Reglamento General.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. Métodos, técnicas e instrumentos

3.1.1. Tipo de investigación

Investigación descriptiva para la descripción de datos y características de los habitantes de la comuna San Lorenzo del Mate en la parroquia Juan Gómez Rendón (Progreso). El objetivo es conseguir fundamentos objetivos, precisos y sistemáticos que puedan usarse en información cuantitativa, para la descripción de las situaciones del fenómeno a investigar, buscando especificar las participaciones importantes del problema. En sí éste se lo aplicará en el diagnóstico y análisis de los resultados de las encuestas.

Tipo de investigación exploratoria para indagar acerca de la problemática y su campo de desenvolvimiento, junto con los efectos que está teniendo entre los involucrados y su exterior, es decir, a los habitantes de la comuna y su proyección emprendedora, además de su efecto de importación en la balanza comercial, entre otros aspectos.

3.1.2. Métodos

Método inductivo-deductivo considerando que todo se inicia por medio de la observación, va desde lo general hasta lo particular como lo es el entorno en que se desenvuelven laboral y económicamente los habitantes de la comuna San Lorenzo del Mate y el beneficio de una nueva producción con la introducción de la uva de mesa, además que se usan recursos teóricos

para comprender la situación del emprendimiento y el manejo de las finanzas.

Método estadístico como herramientas estadísticas para el análisis y procesamiento de datos, realizados en hojas electrónicas como tablas y figuras, en Excel versión 2013, para su correcta elaboración y que puedan brindar a los autores la información necesaria para la resolución de la problemática presentada.

3.1.3. Técnicas

La técnica de investigación utilizada fue la encuesta, por ser aquella que ofrece datos cuantitativos a través de las respuestas de los habitantes de la comuna San Lorenzo del Mate que son los principales involucrados en la problemática, y son los beneficiados en la potencialidad de la propuesta de los autores.

3.1.4. Instrumentos

Se utiliza como instrumento el cuestionario debidamente estructurado en preguntas cerradas, de tipo dicotómicas y de opción múltiple y cuyo formato se presenta en el Anexo #1.

Dicho instrumento fue validado por la Licenciada en Publicidad y Mercadotecnia, María Vera Arévalo, quien señala que el mismo permite obtener los parámetros poblacionales para la presente investigación. La certificación de la validación se encuentra en el Anexo # 2.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población de Juan Gómez Rendón según datos del INEC (2015) es de 11.897 habitantes en el último censo realizado en el 2010. La comuna San Lorenzo del Mate, por su parte, tiene 342 habitantes.

3.2.2. Muestra

Se aplica a muestra de población finita, a razón que se la conoce y es de fácil proporcionalidad, por lo tanto, se manifiesta siguiente ecuación:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Nomenclatura

N: Total de población

z_{α}^2 : 1.96² (con nivel de confianza del 95%)

P = proporción esperada (50%)

q = proporción de fracaso (50%)

d = error (5%)

Dónde:

$$n = \frac{(342)(1.96)^2(0.50)(0.50)}{(0.05)^2(342 - 1) + (1.96)^2(0.50)(0.50)}$$

$$n = \frac{(342)(3.8416)(0.50)(0.50)}{(0.0025)(341) + (3.8416)(0.50)(0.50)}$$

$$n = \frac{328.4568}{0.8525 + 0.9604}$$

$$n = \frac{328.4568}{1.8129}$$

$$n = 181.177$$

Se encuestó a 181 habitantes de la Comuna.

3.3. Recursos: fuentes, cronograma y presupuesto para la recolección de datos

3.3.1. Fuentes

En esta investigación se aplicó fuentes de información de carácter primario por la obtención de datos a través de las encuestas hacia los agricultores de la comuna en estudio; en cuanto a la obtención de los costos unitarios de los insumos para la producción de uva de mesa para la determinación de los costos financieros para la producción de uva se lo realizó a través de proformas de una empresa agrícola y que constituyen también una forma de fuente primaria.

Además, se encuentran fuentes secundarias constituidas por información estadística sobre el volumen de producción de la uva de mesa del MAGAP y otros organismos nacionales e internacionales así como además de revistas, periódicos, tesis y sitios web.

3.3.2. Cronograma

En el cuadro # 2 se detalla el cronograma, el cual comprende cada una de las actividades teóricas realizadas del presente trabajo y el tiempo que implicó desarrollarlas. Éste se elabora desde la primera actividad hasta la última del proyecto de investigación:

Cuadro 2. Cronograma

ACTIVIDADES	JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM
ANTEPROYECTO	■	■	■	■																				
CAPÍTULO 1: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN					■	■	■	■																
CAPÍTULO 2: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA									■	■														
CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA											■	■	■	■										
CAPÍTULO 4: LA PROPUESTA													■	■	■	■	■	■						
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES																			■	■	■	■		
DOCUMENTO FINAL																							■	■

Elaboración: Los autores

3.3.3. Presupuesto

En el Cuadro # 3 se detalla el presupuesto de gastos de esta investigación, de acuerdo a los materiales que fueron necesarios utilizar para la elaboración y desarrollo del presente proyecto de investigación hasta la finalización del mismo:

Cuadro 3. Presupuesto

Rubro	Costo
SOLICITUDES	\$ 215,00
IMPRESIONES Y ANILLADOS	\$ 550,00
COPIAS	\$ 40,00
TRANSPORTE Y MOVILIZACIÓN	\$ 150,00
CONEXIÓN A INTERNET	\$ 60,00
DISPOSITIVOS DE ALMACENAMIENTO	\$ 25,00
PRUEBA DE PRODUCTOS	\$ 175,00
ENCUESTAS	\$ 230,00
TOTAL	\$ 1.445,00

Elaboración: Los autores

3.4. Tratamiento a la información.- procesamiento y análisis

La obtención de la información se llevó a cabo a través de la respuesta por parte de los habitantes de la comuna San Lorenzo del Mate, ya que es ahí donde se encuentra la problemática. Para ello, los autores acudieron por tres días consecutivos a dicho sector para conocer las opiniones de los habitantes.

La tabulación de los datos se realizó mediante la utilización de herramientas como el utilitario Excel y que se presenta en el Anexo # 4, en el cual se plantean las estadísticas y gráficos correspondientes a la información obtenida. Los días que fueron realizadas las encuestas fueron los días sábados 19, 20, 26 y 27 de septiembre del 2015, desde las 2:30 pm a 5:30 pm respectivamente y en la que se recorrió toda la comuna.

3.5. Presentación de resultados

1.- ¿Cuántos años tiene realizando actividades agrónomas?

Cuadro 4. Años de actividades agrónomas

AÑOS	f	%
1 – 3	58	32
4 - 6	72	40
> 7	51	28
TOTAL	181	100

Elaboración: Los autores

En el cuadro # 4 y figura # 3 se observa que el 40% de la población tiene entre 4 y 6 años destinados a las labores agrícolas, mientras que el 32% entre 1 a 3 años, y el 28% señala tener más de 7 años en dichas labores.

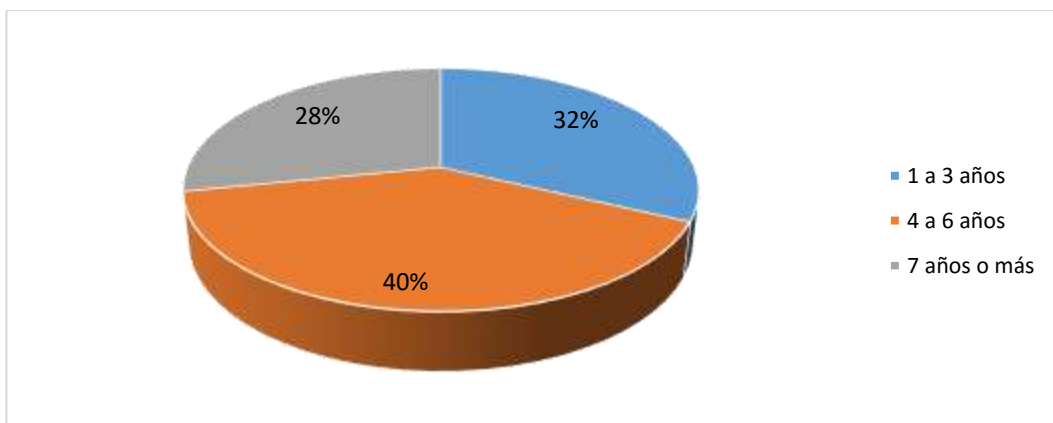


Figura 3. Años de actividades agrónomas

Elaboración: Los autores

2.- ¿Usted cuenta con hectáreas de su propiedad?

En el cuadro # 5 y figura # 4 se reflejan los siguientes resultados: el 59% de las personas encuestadas manifestaron que cuentan con hectáreas de su propiedad, mientras que el 41% indicaron que no.

Cuadro 5. Tenencia de la tierra

PROPIETARIO DE LA EXPLOTACIÓN	f	%
Si	107	59%
No	74	41%
TOTAL	181	100%

Elaboración: Los autores

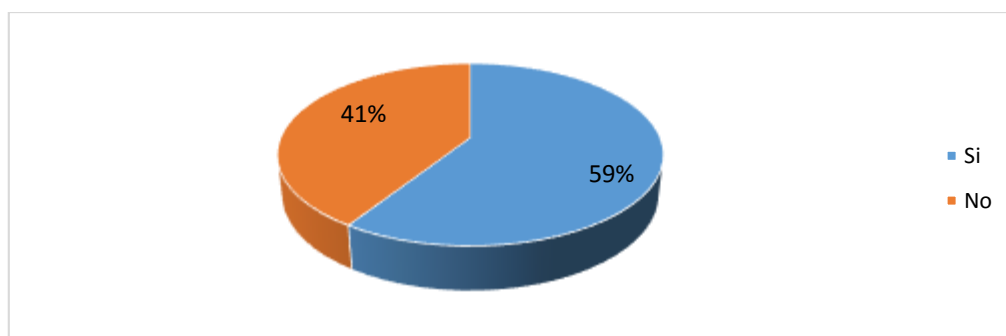


Figura 4. Tenencia de la tierra

Elaboración: Los autores

3.- ¿Ha realizado algún tipo de cultivo?

Cuadro 6. Realización de cultivo

REALIZACIÓN DE CULTIVO	f	%
Si	141	78%
No	40	22%
TOTAL	181	100%

Elaboración: Los autores

En el **Cuadro 6** y figura 5 se muestra el porcentaje de personas, que han realizado algún tipo de cultivo y en su mayoría el 78% mencionaron que sí. Sólo el 22% indicó lo contrario.

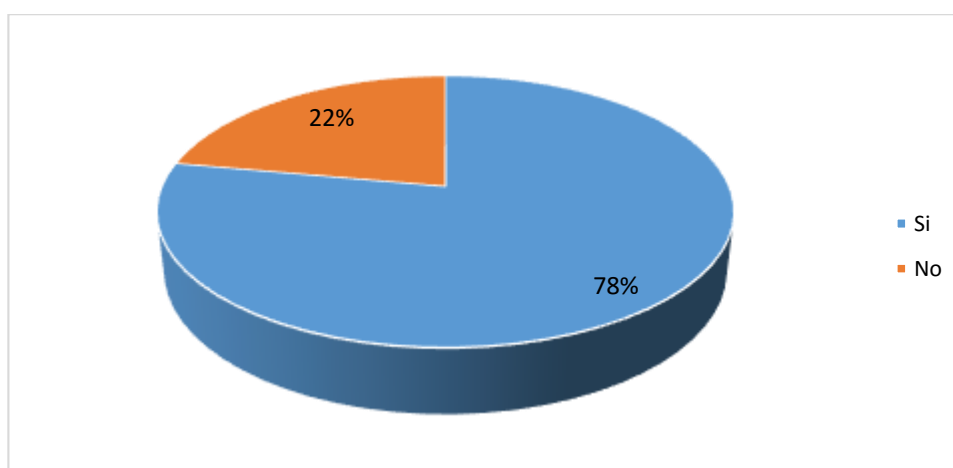


Figura 5. Realización de cultivo

Elaboración: Los autores

La mayoría de las personas a quienes se les realizó la encuesta, **Figura 5** es decir, el 78% mencionaron que sí han realizado algún tipo de cultivo. Sólo el 22% indicó lo contrario.

4.- ¿Considera usted que dicho cultivo le ha sido rentable?

Cuadro 7. Rentabilidad de cultivo

RENTABILIDAD DEL CULTIVO	f	%
Mucho	116	64%
Poco	36	20%
Nada	29	16%
TOTAL	181	100%

El 64% de los encuestados consideran que la rentabilidad de su cultivo les ha sido muy considerable; mientras que el 36% indican que no, siendo éste el 20% y 16% respectivamente conforme se muestra en el cuadro # 7 y gráfico # 6.

Elaboración: Los autores

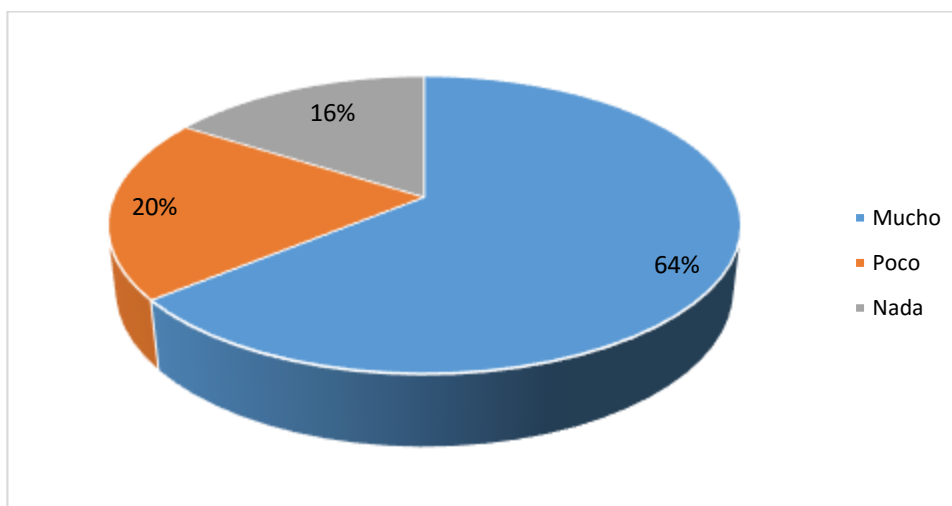


Figura 6. Rentabilidad de cultivo

Elaboración: Los autores

5.- ¿Ha cultivado uva de mesa?

Cuadro 8. Cultivo de uva de mesa

CULTIVO DE UVA DE MESA	f	%
Siempre	2	1%
Casi siempre	0	0%
Nunca	111	61%
Casi nunca	68	38%
TOTAL	181	100%

Elaboración: Los autores

En el cuadro # 8 y figura # 7, del total de encuestados el 61% respondió que nunca ha cultivado uva de mesa; el 38% sí lo ha realizado alguna vez; y sólo el 1% lo realiza siempre.

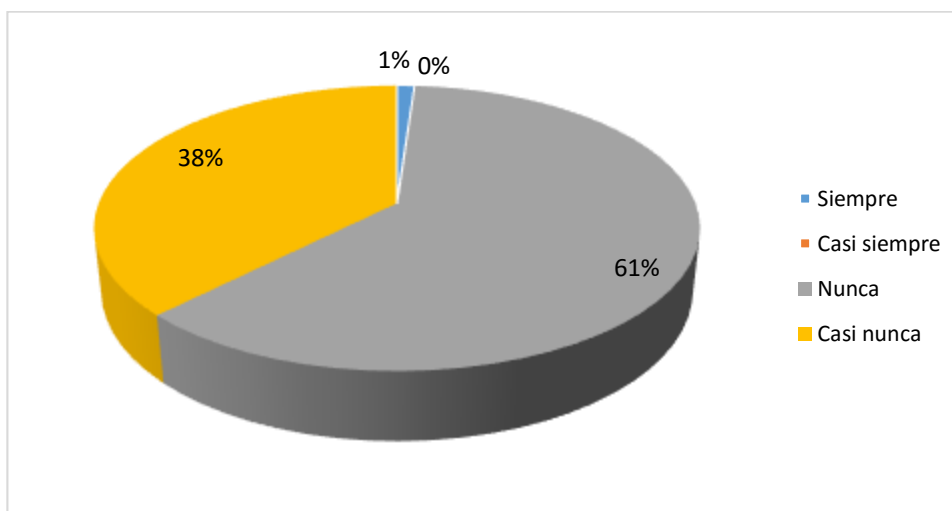


Figura 7. Cultivo de uva de mesa

Elaboración: Los autores

6.- ¿Considera que la producción de uva de mesa es rentable?

Cuadro 9. Rentabilidad de la producción de uva de mesa

RENTABILIDAD DE CULTIVO DE UVA DE MESA	f	%
Mucho	147	81%
Poco	34	19%
Nada	0	0%
TOTAL	181	100%

Elaboración: Los autores

Conforme se muestra en el **Cuadro 9** y figura # 8 el 81% de las personas encuestadas consideran que producir uva de mesa es muy rentable; sólo el 19% dice que es poco. Cabe mencionar que nadie acotó que éste tipo de cultivo no es rentable.

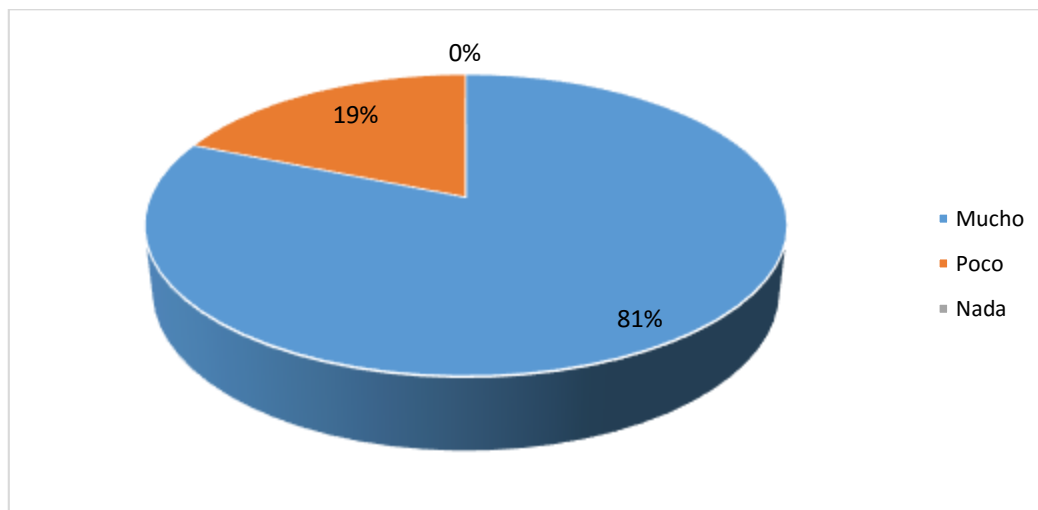


Figura 8. Rentabilidad de la producción de uva de mesa

Elaboración: Los autores

7.- La inversión de su producción la ha realizado por:

En el cuadro # 10 y figura # 9 se muestra que el 50% de la personas encuestadas sostienen **Cuadro 10**, que la inversión de su producción ha sido realizada con terceros, y el otro 50% lo han realizado por cuenta propia.

Cuadro 10. Tipo de inversión

INVERSIÓN	f	%
Inversión propia	91	50%
Inversión con terceros	90	50%
TOTAL	181	100%

Elaboración: Los autores

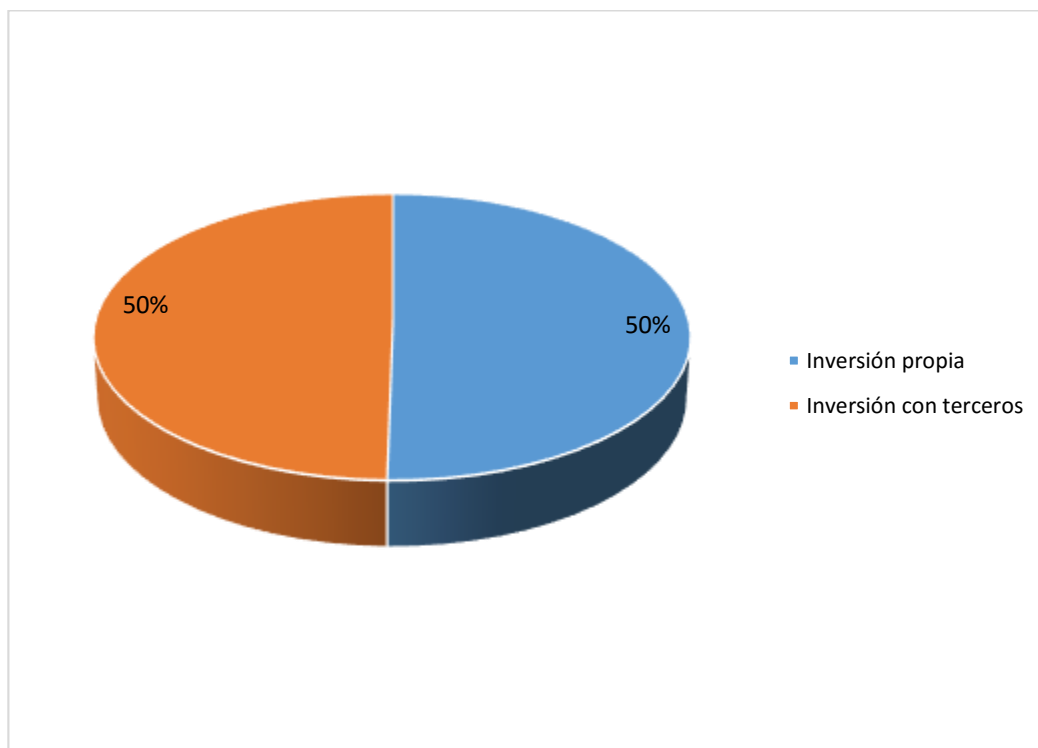


Figura 9. Tipo de inversión

Elaboración: Los autores

8.- ¿Está de acuerdo con que se promueva el cultivo de uva de mesa en la comuna?

En el cuadro # 11 y figura # 10 se muestra los resultados obtenidos de la encuesta en la que el 74% está de acuerdo con que se promueva en la comuna el cultivo de uva de mesa; el 17% está poco de acuerdo; y el 9% restante en total desacuerdo.

Cuadro 11. Promoción del cultivo de uva de mesa

ACEPTACIÓN DE CULTIVO DE UVA DE MESA	f	%
De acuerdo	134	74%
Poco de acuerdo	31	17%
Total desacuerdo	16	9%
TOTAL	181	100%

Elaboración: Los autores

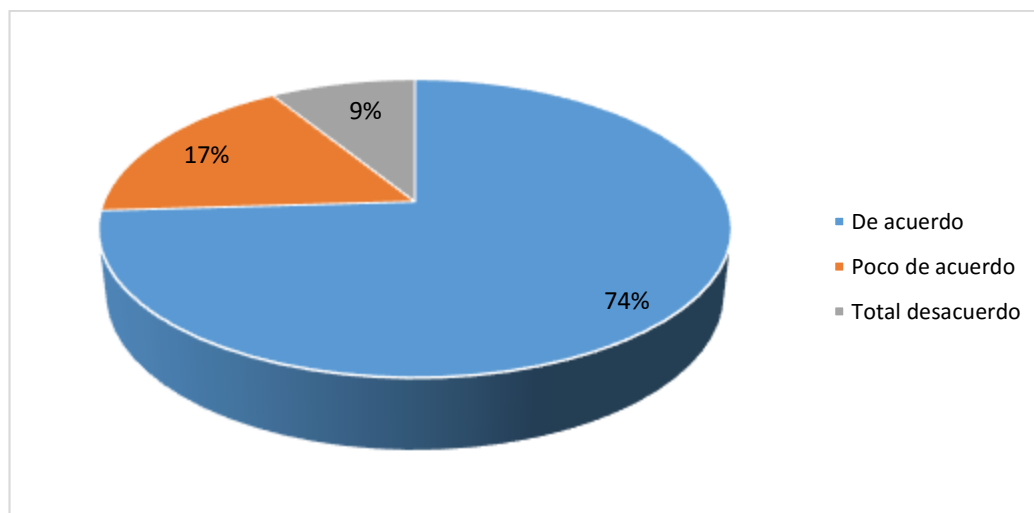


Figura 10. Promoción del cultivo de uva de mesa

Elaboración: Los autores

9.- ¿Cree usted que el sector agrícola recibe el apoyo necesario por parte de las autoridades gubernamentales?

Cuadro 12. Apoyo gubernamental al sector agrícola

APOYO DE AUTORIDADES GUBERNAMENTALES	f	%
Si	56	31%
No	125	69%
TOTAL	181	100%

Elaboración: Los autores

En el Cuadro 12 y figura # 11 se observa que el 69% considera que sector agrícola no recibe apoyo por parte de las autoridades gubernamentales; sin embargo, existe el 31% que manifiesta que sí.

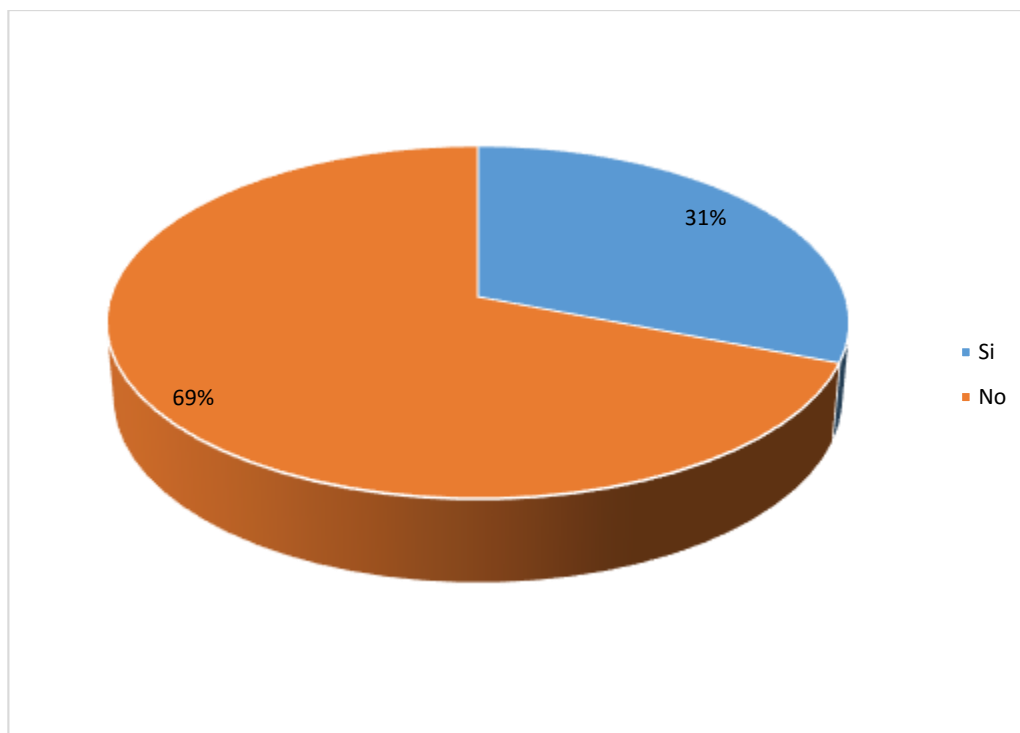


Figura 11. Apoyo gubernamental al sector agrícola

Elaboración: Los autores

10.- ¿Aceptaría realizar la producción de uva de mesa al tener un canal seguro de distribución de su producto?

Cuadro 13. Aceptación de producción de uva con canales seguros

ACEPTACIÓN DE CULTIVO CON CANAL DE DISTRIBUCIÓN	f	%
Si	101	56%
No	51	28%
No sé	29	16%
TOTAL	181	100%

Elaboración: Los autores

En el Cuadro 13 y figura # 12 se indica que el 56% de los encuestados manifiestan que producirían la uva de mesa si tuvieran un canal seguro de distribución para su producto, el 28% indicó que no, y el 16% no sabe.

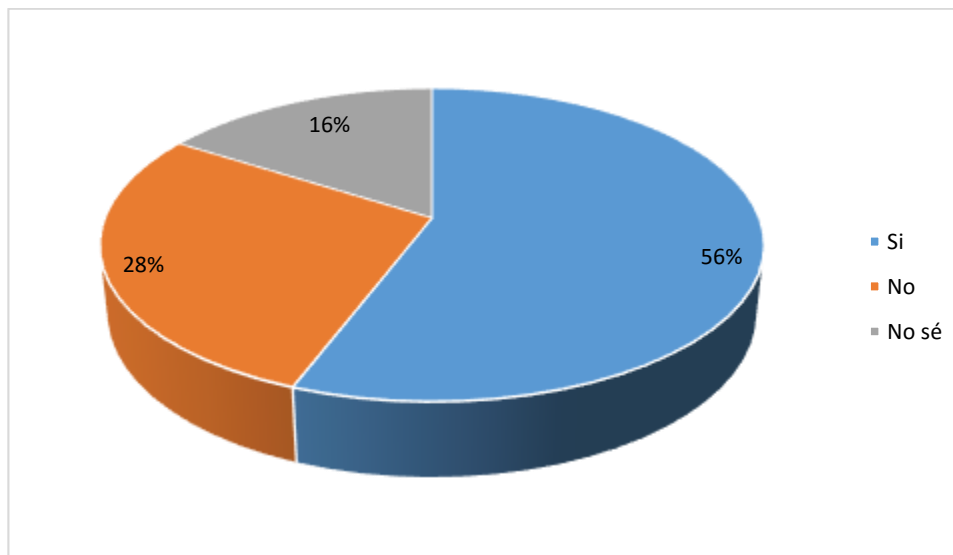


Figura 12. Aceptación de producción de uva con canales seguros

Elaboración: Los autores

12.- ¿Le gustaría formar parte de una asociación agro productiva de uva de mesa?

Cuadro 14. Deseo de ser parte de una asociación productiva

ASOCIACIÓN AGROPRODUCTIVA	f	%
Si	181	100%
No	0	0%
TOTAL	181	100%

Elaboración: Los autores

Según los datos antes mencionados, el total de los encuestados, es decir, las 181 personas a quienes se les realizó la pregunta anterior indicaron que sí les gustaría ser parte de una asociación agro productiva de uva de mesa, conforme se muestra en el cuadro # 14 y figura # 13.



Figura 13. Deseo de ser parte de una asociación productiva

Elaboración: Los autores

3.5.1. Conclusiones de las encuestas

- El 40% de la población tiene de 4 a 6 años a las labores agrícolas.
- El 59% de las personas encuestadas manifestaron que cuentan con hectáreas de su propiedad.
- El 78% mencionaron que sí han realizado algún tipo de cultivo.
- El 64% de los encuestados consideran que la rentabilidad de su cultivo les ha sido muy rentable.
- Se les preguntó si han cultivado uva de mesa, a lo que el 61% respondió que nunca.
- El 81% de las personas encuestadas consideran que producir uva de mesa es muy rentable.
- El 50% de los encuestados manifestaron que la inversión de su producción ha sido realizada con terceros, y el otro 50% lo han realizado por cuenta propia.
- El 74% de los encuestados está de acuerdo con que se promueva en la comuna el cultivo de uva de mesa.
- El 69% considera que sector agrícola no recibe el apoyo necesario por parte de las autoridades gubernamentales.
- El 56% de las personas mostraron su aceptación en realizar la producción de uva de mesa si tuvieran un canal seguro de distribución para su producto.

CAPÍTULO IV

4. LA PROPUESTA

4.1. Título de la propuesta

Determinación de los costos financieros de la producción de uvas para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil.

4.2. Justificación de la propuesta

En la actualidad no se está cultivando la uva de mesa en la parroquia Juan Gómez Rendón del cantón Guayaquil, siendo un factor primordial para la realización de este proyecto, junto con la motivación de hallar variedades y alternativas de cultivos, las cuales presentan beneficios, calidad para el consumo y mejoramiento en la economía agraria del país.

La diversificación de mercados es un punto particular importante en la investigación, al ser una nueva fuente de trabajo y de mejorar la calidad de los productos nacionales y abrir nuevos comercios internacionales y ser partícipes en la globalización que es la forma de actuar de todo gobierno por medio de sus gestiones de políticas económicas junto con las conversaciones internacionales por los convenios que pueden surgir con el tiempo.

El proyecto de los autores tiene la finalidad de atraer inversión nacional y extranjera, la cual promueve una mayor producción agrícola nacional de la uva de mesa y del que se podrán maximizar sus beneficios, junto con la generación de nueva oferta de empleo y una reducción de la importación que actualmente afecta a la balanza comercial.

4.3. Objetivo general de la propuesta

Determinar los costos financieros de la producción de uvas para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil.

4.4. Objetivos específicos de la propuesta

- Explicar los costos financieros que se encuentran involucrados en la producción de uva de mesa.
- Determinar la rentabilidad en la producción de uva de mesa para la zona en estudio, calculando el rendimiento por hectárea en la producción de uva para los agricultores del sector.

Desarrollar el marco legal para crear una asociación agro productiva para la producción de uvas de mesa a los agricultores de la comuna de San Lorenzo del Mate.

4.5. Hipótesis de la propuesta

Determinando los costos financieros de la producción de uva para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil, se podrá capacitar a los agricultores de la zona para motivarlos a emprendimientos de micro unidades productivas de uva de mesa.

4.6. Listado de contenidos y flujo de la propuesta

COSTOS FINANCIEROS DE PRODUCCIÓN DE UVA DE MESA PARA LA
COMUNA SAN LORENZO DEL MATE

Parámetros generales

Resumen contable

Labores e insumos

Mano de obra

Maquinaria

Insumos

Otros costos

Análisis de sensibilidad

Margen neto

Punto de equilibrio

Manejo adecuado de la producción de uva de mesa

4.7. Desarrollo de la propuesta

Los costos financieros para la determinación de los costos de producción de uva de mesa en la comuna de San Lorenzo del Mate de la parroquia Juan Gómez Rendón (Progreso) de la ciudad de Guayaquil, se encuentra dividida en diferentes aspectos como los costos de mano de obra, maquinaria, insumos y demás costos que deben ser analizados para considerar la proporción mínima de rendimiento por hectárea en beneficio de los agricultores de la zona. Se describe a continuación los costos financieros y su respectivo análisis de sensibilidad.

Datos principales para considerar los costos financieros en la producción de uva de mesa son los siguientes:

Cuadro 15. Datos principales

1 Ha	
Fecha de cultivo	Diciembre 2015
Régimen hídrico	Riego por surco
Año de producción	Plena producción
Fecha cosecha	Febrero 2016
Destino Mercado	Interno
Variedad	Red Globe
Tipo de producción	Consumo fresco
Tecnología	Media
Densidad de plantas/Ha	2.500

Parámetros generales

Los parámetros generales son las condiciones con las cuales se va a trabajar para la estimación de los costos financieros, y en el que se considera un rendimiento esperado de 18.000 kg/ha, además que el precio en el mercado del kg es de \$ 0,50 según últimos datos del mercado Terminal de Transferencias de Víveres en la ciudad de Guayaquil y cuya información se encuentra en el Sistema de Información Nacional de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (SINAGAP)

Cuadro 16. Parámetros generales de financiamiento

Parámetros generales:	
Rendimiento (Kg/ha):	18.000,00
Precio de venta mercado (\$/Kg): (1)	0,50
Costo jornada hombre (\$/JH)	21,41
Tasa interés mensual:	0,0081
Endeudamiento sobre costos directos:	0,50
Meses de financiamiento:	12,00

Fuente: elaborado por los autores

En el **Cuadro 16** Se considera que en los parámetros generales de financiamiento se encuentra el rendimiento esperado es de 18000 kg/ha a razón que existen 2500 plantas/ha produciendo 7,2 kg/planta (ver Anexo 6), con un precio de venta al mercado por kilogramo de \$ 0.50; el costo de jornal por hombre es de \$ 21,41 (según ultima disposición del Ministerio de Trabajo para el sector agrícola del mes de julio del 2015), el porcentaje de la tasa de interés mensual es del 0,81% (Anexo 7), el endeudamiento sobre costos directos serán del 50%, y los meses de financiamiento que son 12 meses. Se conoce que el mejor rendimiento de la planta se logra a partir del quinto año de cosecha, es decir 40.000 kg/ha.

Resumen contable

El **Cuadro 17** muestra el resumen de todos los costos que implica la producción de uva de mesa en donde participan los costos directos que son mano de obra (a), insumos (b) y maquinaria (c); los costos totales son los directos más los otros costos (d); los ingresos por hectáreas es el rendimiento más el precio de venta (e); el margen bruto por hectárea es calculado la resta entre los ingresos y los costos directos y el margen neto por hectárea son todos los costos menos los ingresos.

Cuadro 17. Resumen contable de costos

Resumen contable:	
Costos directos por hectárea (a+b+c)	\$ 7.557,19
Costos totales por hectárea (a+b+c+d)	\$ 8.302,33
Ingreso por hectárea (e)	\$ 9.000,00
Margen bruto por hectárea (e - (a+b+c))	\$ 1.442,81
Margen neto por hectárea (e - (a+b+c+d))	\$ 697,67

Fuente: elaborado por los autores

Cuadro 17. En el resumen contable de los costos está:

Los costos directos por hectárea con \$7.557,19, que constituyen todos los valores de mano de obra, insumos y maquinaria.

Costos totales por hectáreas ascienden a \$ 8.302,33 tomando en consideración el primero más los otros costos directos.

Los ingresos por hectárea son de \$9.000

Margen bruto por hectárea con \$1.442,81 que es el saldo entre las ventas y los costos en que se incurre la producción de uva de mesa.

Margen neto por hectárea con \$697,67.

Cuadro 18. Costo de mano de obra productiva

Labor/insumo	Época	Cantidad	Unidad	Precio(\$/un)	Valor (\$)
Mano de obra (a)					
Aplicación pesticidas	Julio-enero	6,0	JH	21,41	128,46
Poda y amarra de poda	Mayo-julio	2500,0	planta	0,30	750,00
Reponer postes y alambrado (infraestructura)	Junio-agosto	5,0	JH	21,41	107,05
Aplicación fertilizantes	Agosto-febrero	2,0	JH	21,41	42,82
Riegos y limpia acequias	Septiembre-marzo	8,0	JH	21,41	171,28
Deshoje, anillado y amarre guía	Octubre-noviembre	2500,0	planta	0,15	375,00
Control de malezas: alrededor de la planta.	Octubre-marzo	3,0	JH	21,41	64,23
Desbrote, raleo y eliminar racimos	Octubre-noviembre	2500,0	planta	0,53	1.325,00
Arreglo del racimo y colocar protección	Noviembre	10,0	JH	21,41	214,10
Tomar los grados	Enero-febrero	3,0	JH	21,41	64,23
Cosecha	Febrero	18000,0	Kg	0,04	720,00
Transportar la cosecha al galpón	Febrero	18000,0	Kg	0,05	900,00
Total mano de obra					4.862,17

Fuente y elaboración: los autores

El costo de mano de obra productiva comprende la aplicación de pesticidas de julio a enero con seis jornales con un costo total de \$128,46; la poda y amarra de poda va en un periodo de mayo a julio en las 2500 plantas existentes que tiene un costo de \$750,00. Contenido del **Cuadro 18.** (Anexo 8)

El reponer postes y alambrado se encuentra en el periodo de junio a agosto con cinco jornales que tienen un costo total de \$107,05; la aplicación de fertilizantes de agosto a febrero se la realiza en dos jornales por un valor de \$42,82; riegos y limpia de acequias va de septiembre a marzo con ocho jornales a un costo total de \$171,28.

El deshoje, anillado y amarre guía de cada una de las plantas va desde el mes de octubre hasta noviembre con un valor de \$375,00; el control de malezas de octubre a marzo se lo debe realizar en tres jornales a un precio de \$64,23; desbrote, raleo y eliminar racimos de octubre a noviembre con \$1325,00; arreglo del racimo y colocar protección en la época de noviembre con \$214,10 por 10 jornales de actividad; tomar los grados o temperatura de cada una de las plantas de uva se lo efectúa de enero a febrero con costo de \$ 64,23.

Para la cosecha de la planta que es en el mes de febrero sobre el rendimiento de los 18.000 kg/ha lo cual da un costo de \$ 720,00; y transportar la cosecha en el mismo mes de febrero \$ 900,00. Todo esto da como resultado en costos de mano de obra de \$ 4.882,17.

Cuadro 19. Costo de Maquinaria

Labor/insumo	Época	Cantidad	Unidad	Precio(\$/un)	Valor (\$)
Maquinaria (b)					
Triturar lo podado	Junio-julio	1,0	ha	60,00	60,00
Rastrajes	Agosto-octubre	2,0	ha	45,00	90,00
Aplicaciones de pesticidas	Julio-enero	6,0	ha	45,00	270,00
Traslado de persona	Febrero	4,0	ha	30,00	120,00
Acarreo de insumos e implementos	Marzo-febrero	1,0	ha	210,00	210,00
Cosecha: Acarreo de cajas vacías y cosechadas	Febrero	18000,0	Kg	0,01	180,00
Total maquinaria					930,00

Fuente y elaboración: los autores

Como muestra el **Cuadro 19** en cuanto al costo de la maquinaria para la preparación del suelo y el mantenimiento del cultivo, se consideran los siguientes ítems con sus costos:

La trituradora para eliminar lo podado tiene un costo de \$60,00 por hectárea; el rastraje se lo realiza dos veces sobre el terreno lo cual tiene un valor total de \$90,00.

La aplicaciones de los pesticidas sobre todo el suelo para producir da un valor de \$270,00 por su aplicación en seis ocasiones durante el proceso productivo de julio a enero; el traslado del personal jornalero es de \$120,00; el acarreo de los insumos e implementos a la zona de trabajo tiene un costo de \$210,00; y para cosecha (acarreo de cajas vacías y cosechadas) que son sobre los 30.000 kg esperados el valor es de \$180,00, lo que da un total de la maquinaria de \$930,00. (Anexo 8)

Cuadro 20. Costo de insumos

Labor/insumo	Época	Cantidad	Unidad	Precio(\$/un)	Valor (\$)
Insumos (2) (c)					
-Fertilizantes (3):					
Urea	Agosto-diciembre	250,0	Kg	0,56	140,00
Nitrato de potasio	Agosto	180,0	Kg	1,56	280,80
-Fungicidas:					
Amistar Top	Noviembre-diciembre	1,0	L	131,37	131,37
Sulfopac	Septiembre-enero	66,0	Kg	3,85	254,10
BENOMYL 50 PM 1 KG.	Noviembre-diciembre	1,0	Kg	25,58	25,58
Bayletón 25 %	Octubre-noviembre	2,0	Kg	54,00	108,00
Captan 80 WP	Diciembre	4,0	Kg	19,37	77,48
Podexal	Mayo-junio	5,0	L	2,80	14,00
-Herbicidas:					
Glifopac	Agosto-octubre	3,0	L	6,00	18,00
Centurion	Agosto-septiembre	2,0	L	43,16	86,32
-Insecticidas:					
Aceite sunspray	Junio-julio	30,0	L	1,60	48,00
Lorsban 4 E	Octubre-noviembre	2,0	L	13,47	26,94
Karate zeon	Noviembre-enero	1,0	L	49,26	49,26
-Acaricida:					
	Noviembre-enero	2,0	L	71,16	142,32
-Foliales					
EVERGREEN	Septiembre-octubre	6,0	L	22,77	136,62
BEST POTASIO	Septiembre-octubre	3,0	L	21,05	63,15
MAGNET-B.	Septiembre-noviembre	3,0	L	23,16	69,48
Cintas	Octubre-noviembre	20,0	Kg	3,58	71,60
Análisis foliar:	Noviembre	1,0	Unidad	22,00	22,00
Total insumos					1.765
Total costos directos (a+b+c)					7.557

Fuente y elaboración: los autores

El **Cuadro 20** detalla los costos de los insumos, se describen los fertilizantes: urea y nitrato de potasio con \$140,00 y \$280,80 respectivamente; fungicidas: amistar top por \$131,37, Sulfopac por \$254,10, BENOMYL 50 PM 1 KG. \$25.58, bayletón 25% en \$108,00, captan 80 WP en \$77,48, y podexal con \$ 14,00 respectivamente.

Los herbicidas: Glifopac por un valor de \$18,00 y Centurion con \$86,32; insecticidas: aceite sunspray, lorsban 4 E, y karate zeon, los cuales tienen un valor cada uno de \$48,00, \$26,94 y \$49,26 respectivamente.

Los acaricidas: Verlaq con un precio de \$142,32; y los foliales en los que se encuentran EVERGREEN \$136,62, BEST POTASIO \$63,15, MAGNET-B. \$69,48; además de las cintas de amarra por \$71,60, y el análisis para

foliar con \$22,00. Sumando todos esos valores se hacen un total de \$1.765,00. (Anexo 8)

Cuadro 21. Otros costos

Otros costos (d)	Observación	Porcentaje	Valor (\$)
Imprevistos	Porcentaje sobre el total de los costos directos	5%	378
Costo financiero	Tasa de interés de las casas de distribución de insumos	0,81%	367
Costo oportunidad (arriendo)	Valores equivalentes a una hectárea, no sobre la totalidad del predio		
Administración			
Impuestos y contribuciones			
Total otros costos			745
Total costos			8.302

Fuente y elaboración: los autores

El porcentaje sobre el total de los costos directos en costos de imprevistos es de 5%, con un valor de \$378,00; la tasa de interés de las casas de distribución de insumos es de 0,81%, con un valor de \$367,00, lo que hace un total de \$745 (Anexo 9). El total de todos los costos suma un valor de \$8.302,00. **Cuadro 21.** (Anexo 10)

Cuadro 22. Análisis de sensibilidad

Análisis de sensibilidad			
Margen neto (\$/ha) (4)			
Rendimiento (kg/ha)	Precio (\$/Kg)		
	0,45	0,50	0,55
16.200	-24	786	1.596
18.000	-202	698	1.598
19.800	1.498	2.488	3.478
Punto de equilibrio (5)	Rendimiento (Kg/ha)		
	16.200	18.000	19.800
	\$ 0,45	\$ 0,46	\$ 0,37

Fuente y elaboración: los autores

En el **Cuadro 22** se observa un rendimiento por debajo de lo esperado sería de 16.200 kg/ha a \$0,45 el kg/ha menos los gastos caen en pérdida de -\$24,00; a \$0,50 kg/ha es ganancia de \$786,00, a \$0,55 kg/ha es de \$1.596.

El rendimiento sobre lo esperado en el presente análisis de los costos financieros de producción de uva de mesa que es de 18.000 kg/ha a \$0,45 kg/ha menos los gastos cae en pérdida de -\$202,00 a \$0,50 kg/ha es de \$698,00, y a \$0,55 kg/ha es de \$1.598,00.

El rendimiento por sobre lo esperado sería de 19.800 kg/ha y que a \$0,45 kg/ha menos los gastos la ganancias esperadas serían de \$1.498,00, a \$0,50 kg/ha es de \$2.488,00, y a \$0,55 kg/ha es de \$3.478.

El punto de equilibrio por su parte se lo estima de la siguiente forma:

- Para 16.200 kg/ha lo mínimo para poder cubrir los gastos es de \$0,50 kg/ha.
- Para 18.000 kg/ha es de \$0,50 kg/ha
- Para 19.800 kg/ha es de \$0,45 kg/ha.

Manejo adecuado de la producción de uva de mesa en la comuna San Lorenzo del Mate en la parroquia Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil

Para manejo agronómico que deben tener los agricultores que formarán parte de la asociación agro productiva para las plantaciones de uva, deben ser las siguientes y seguirse con rigurosidad:

Poda invernal: Donde se dejan yemas productivas fundamentalmente sobre el alambre de soporte y se eliminan las basales, además se debe de hacer un cálculo de intensidad de poda relacionado con la capacidad de producción de cada planta y no necesariamente en forma apitonada como

se acostumbra en el sistema tradicional en el cultivo de la uva. El índice es dejar 1 yema por cada 30 gramos de peso de poda.

Desbrote permanente: Se lo debe realizar constantemente dado que la tendencia natural de la planta de uva en la zona es generar brotes más vigorosos desde la parte inferior de la planta.

Raleo de racimo: Incluye eliminar los racimos mal ubicados, deformes o en mal estado y a la vez eliminar la cola de los racimos restantes con el fin de lograr un racimo más compacto y con bayas más uniformes.

Nuevos tratamientos agronómicos: Además de los tratamientos fitosanitarios habituales usados en la producción de la uva, se debe de considerar la aplicación de algún botriticida en floración, cierre de racimo y previo a cosecha. Los tratamientos contra oidio también deben ser más rigurosos y en zonas con infecciones no sólo se deben considerar los tratamientos preventivos basados en azufre. También se deben considerar los niveles de fertilización más elevados, los que incluyen no sólo macroelementos sino que también microelementos.

Manejo de hojas: Se debe evaluar la práctica del deshoje en el momento oportuno con el fin de generar un producto con una coloración más verde o más dorada, según los requerimientos del mercado. Lo normal es dejar caer los brotes para que protejan a los racimos del sol, ya que se trata de una variedad muy sensible a los golpes de sol.

Sistema de cosecha: El sistema de cosecha debe considerar un tratamiento selectivo de uvas, mayor cuidado en no estropear el racimo, no

llenar completamente las cajas cosecheras para evitar daños, disponer de un sector de packing para su embalado y todo ello debe hacerse lo más rápidamente posible por parte de los agricultores encargados de este proceso.

Cadena de producción y comercialización de la uva de mesa de la comuna San Lorenzo del Mate

El siguiente diagrama muestra la cadena de producción y comercialización de uva de mesa pertinente para la asociación agro productiva de la comuna de San Lorenzo del Mate. Se puede apreciar que este tipo de negocio ofrece uva la cual puede ser vendida en la temporada a granel o envasada como también comercializada fuera de temporada por tener las condiciones climáticas idóneas para seguir cosechando la vid. Además el deshecho o la fruta que no cumple las características de calidad pueden usarse para la producción de otros productos como vinos, mermeladas, entre otros.

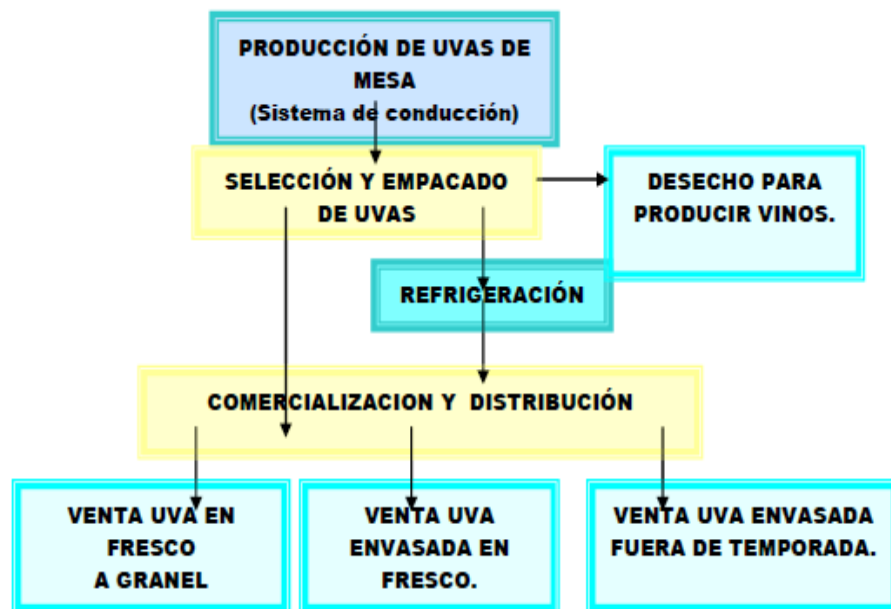


Figura 14. Cadena de producción y comercialización de uva de mesa

Fuente y elaboración: los autores

Creación de una Asociación Agroproductiva

Nombre de la Asociación

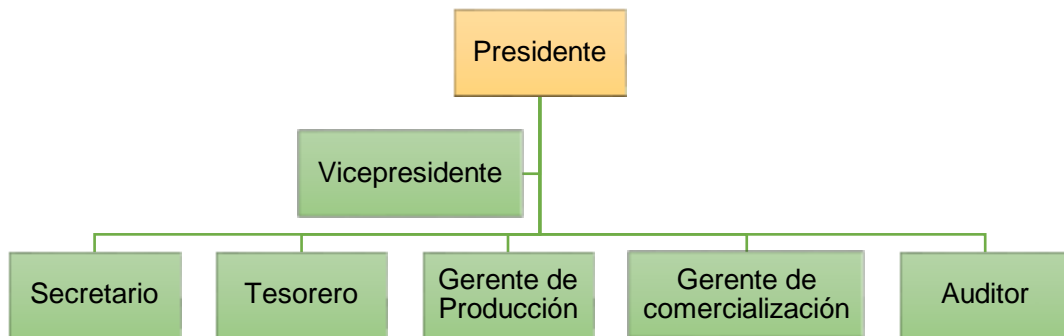
Asociación de Agricultores de la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón.

Requisitos para constitución de una asociación agro productiva

- 1.- Establecer un mínimo de 20 socios
- 2.- Elección de tres nombres para la asociación.
- 3.- Solicitar la aprobación del nombre en el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES).
- 4.- El MIES notifica la aprobación final del nombre.
- 5.- Realizar el acta constitutiva de la asociación con los nombres de los directivos y socios, junto con sus respectivas firmas y huellas dactilares.
- 6.- Inscripción del RUC a nombre de la asociación.
- 7.- Adquirir una cuenta corriente a nombre de la asociación en cualquier entidad bancaria con un monto mínimo de capital de \$1200. (Se considera una cuota promedio de \$58 por socio).
- 8.- Elaborar los estatutos de la organización.
- 9.- Envío de la documentación final al MIES.
- 10.- Aprobación final del MIES y constitución legal de la asociación

Organigrama

Figura 12 Organigrama



Fuente: elaborado por los autores

Reglamento interno

Capítulo I Generalidades

Artículo 1.- OBJETIVOS. Esta Asociación tiene por objetivo la producción de uva de mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate.

Artículo 2.- NOMBRE. Esta asociación se denomina “Asociación de Agricultores de la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón.

Artículo 3.- ZONAS. Esta Asociación realizará labores en la parroquia Juan Gómez Rendón (Progreso).

Artículo 4.- ACTIVIDADES. Esta asociación llevará a cabo las actividades siguientes:

- (1) Actividades relacionadas con las labores agrícolas de los miembros.
- (2) Actividades relacionadas con el aprendizaje y enseñanza agrícola conjunta.
- (3) Actividades relacionadas con la producción agrícola y comercialización conjunta.
- (4) Uso y administración común del fondo.
- (5) Uso y administración común de materiales, equipos e insumos que compran conjuntamente o recibirán por donación como asociación.

Capítulo II Miembros

Artículo 5.- MIEMBROS Y CUOTA. Los miembros de la Asociación son las personas firmantes en la lista de miembros adjunta en el documento. Los miembros pueden participar en las actividades de la Asociación, tienen derecho al voto en la toma de decisiones, pueden ser Directivos y pueden recibir servicios y ventajas de la Asociación. Los miembros deberán aportar una membresía de US\$ 20 y una cuota mensual de US\$ 10 para el fondo comunitario. Ambas cuotas deberán ser establecidas por la asamblea general.

Artículo 6.- INGRESO DE SER MIEMBROS. Las personas que deseen ingresar a la Asociación deberán presentar la Solicitud de Ingreso. Cuando hubiese la solicitud, el presidente con la Junta Directiva decidirá si se

acepta o no, y comunicará dicha decisión al solicitante. Además, el solicitante debería pagar membrecía y la cuota mensual a la Asociación en el día de ingreso y otros requisitos establecidos por la asamblea general.

Artículo 7.- SANCIONES. Si un miembro causa molestias considerables a la Asociación o a otros miembros, o si viola este reglamento, sus derechos podrán ser cancelados o ser expulsado, esto en base a decisión de la Asamblea General donde la Junta Directiva de la Asociación propone.

Capítulo III Junta Directiva

Artículo 8.- ELECCIÓN DE DIRECTIVOS.

1.- Los Directivos serán elegidos anualmente por votación en Asamblea General Anual de la Asociación.

2.- La resolución de la selección de cada Directivo deberá contar con la aprobación de más de la mitad de todos los miembros.

Artículo 9.- NÚMEROS Y TIPOS DE LOS DIRECTIVOS. Esta Asociación contará con 1 Presidente, 1 Vicepresidente, 1 Secretario, 1 Tesorero, 1 Gerente de Producción, 1 Gerente de Comercialización y 1 Auditor, conformando así la Junta Directiva.

Artículo 10.- LABORES DEL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN. Los labores del son los siguientes:

Presidente:

1 Representar esta Asociación y supervisar todas las labores y actividades de la Asociación.

2 Hacer negocios y conversar con otras agencias relacionadas con la Asociación.

3 Tomar últimas decisiones de puntos importantes según las opiniones de miembros

Vicepresidente:

1 Auxiliar al Presidente y complementar trabajos del Presidente

2 Sustituir al Presidente cuando este está ausente.

Secretario:

1 Trabajar en logísticas generales

2 Registrar actas de reuniones generales de la Asociación y Junta Directiva

3 Administrar materiales de su área de trabajo.

4 Recordar al presidente acuerdos tomados sin ejecución.

Tesorero:

1 Manejar y guardar el fondo de la Asociación

2 Registrar la contabilidad mensual y anual de la Asociación

3 Informar el movimiento del fondo en las reuniones generales de la Asociación

4 Recibir la inspección de la contabilidad por el Auditor

Gerente de Producción:

- 1 Supervisar las actividades de producción de la Asociación
- 2 Administrar materiales, insumos y equipos relacionados con la producción de la Asociación
- 3 Planificar y monitorear las actividades comunes de producción agrícola de la Asociación
- 4 Informar periódicamente la situación y problemas de producción en las reuniones Junta Directiva.

Gerente de Comercialización:

- 1 Supervisar las actividades de comercialización de la Asociación
- 2 Administrar materiales, insumos y equipos relacionados de comercialización de la Asociación
- 3 Planificar y monitorear las actividades comunes de comercialización de la Asociación
- 4 Informar periódicamente la situación y problemas de comercialización a la Junta Directiva.

Auditor:

- 1 Inspeccionar el fondo y el registro de la contabilidad en cada mes
- 2 Inspeccionar el registro de actas y documentos que elaboren en todas las actividades
- 3 Inspeccionar administración de todos materiales, insumos y equipos propios de la Asociación
- 4 Informar a la Junta Directiva o la asamblea general para solucionar cualquier problema.

4.8. Impacto/beneficio obtenido

El impacto de la presente propuesta contribuye de forma positiva a los agricultores de la comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil, ya que les permite conocer detalladamente los recursos que se deben utilizar y los respectivos costos financieros de la producción de uvas para mesa.

4.9. Validación de la propuesta

Esta propuesta fue validada por el Ingeniero en Administración de empresas Danny Jara Varas, quien señala que la propuesta guarda las condiciones para el conocimiento de los costos financieros para la producción de uva de mesa en la comuna San Lorenzo del Mate, la misma que se presenta en el Anexo 5.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

A través de la investigación se puede manifestar que la elaboración del marco teórico ha dado la pauta para referenciar los costos que se incurre en la producción de uva de mesa, ya sea del Ecuador como a nivel internacional, y que en el país lo han estimado en un valor entre los \$ 0,40 y los \$0,45 y que dan el soporte de los propuesto.

También se ha logrado el establecimiento de los lineamientos metodológicos de las variables en estudio dado que permitió el análisis de los costos de producción de la uva de mesa en la comuna de San Lorenzo del Mate, razón que se efectuó el estudio de campo entre los agricultores y dieron sus opiniones respecto a su situación actual en la agricultura.

El cálculo del costo de producción de la uva de mesa para la zona de estudio ha permitido la determinación de las condiciones económicas-financieras demostrando que son óptimas para el estudio de prefactibilidad por medio de los costos entre \$ 0,45 a \$ 0,55 con un rendimiento de entre los 16.200 y 19.800 kg/ha entre las 2.500 plantas que se darían en una hectárea producida.

Con la elaboración de un breve plan de negocios se ha podido proponer la asociación de los agricultores de la zona de la Comuna de San Lorenzo del Mate para la producción de uva de mesa, el cual se lo realiza mediante la inscripción de la asociación en el MIES por ser un gremio agroproductivo y cuya condición primaria a cumplir es la de contar con 20 miembros activos como mínimo.

Recomendaciones

De las conclusiones vertidas se arriban a las siguientes recomendaciones:

- Establecer la asesoría jurídica pertinente para que los trámites que se solicitan para la asociación agro productiva se los efectúe de manera correcta, a razón que al ser una comuna rural, los niveles de estudios observados por los autores es bajo y pueden caer en errores y omisiones que perjudiquen dicha propuesta.
- Capacitar técnicamente a los agricultores en los procesos agrícolas de la uva para que el rendimiento sea mayor de lo esperado.
- Establecer mayores mecanismos de distribución directa para las industrias que elaboran subproductos a base de uva.

BIBLIOGRAFÍA

- Agronegocios. (18 de Agosto de 2014). *Agronegocios Ecuador*. Obtenido de Agronegocios ecuador web site: <http://agronegociosecuador.ning.com/page/conoce-la-primera-vina-de>
- AGROULS. (1 de Enero de 2015). *Universidad de la Serena*. Obtenido de Universidad de la Serena: http://www.agrouls.cl/index.php?vista=no&pag=modulos/mod_postcosecha&c_id_padre=11&c_id=1543
- Asamblea Nacional Constituyente. (2012). *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario*. Quito: Editora Nacional.
- De Pablos, C., & Blanco, F. (2013). *Los cien errores del emprendimiento*. Madrid: Esic Editorial .
- Diario Gestión. (1 de Febrero de 2015). Minagri: Perú es el quinto exportador mundial de uvas frescas. *Diario Gestión de Perú*.
- Díaz, R., & Vélez, G. (5 de Junio de 2010). *Repositorio Institucional de la Universidad de Cuenca*. Obtenido de Repositorio Institucional de la Universidad de Cuenca: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/1446>
- El Comercio. (3 de Mayo de 2014). *Especiales El Comercio*. Obtenido de El Comercio: <http://especiales.elcomercio.com/planeta-ideas/planeta/4-de-mayo-2014/la-vaca-del-futuro-contaminara-menos>
- El Telégrafo. (1 de Marzo de 2014). Ecuador importa \$ 25,3 millones en uvas. *Diario El Telégrafo*, pág. 6.
- FAO. (2010). *Estadística agrícola: estimación de las superficies y rendimientos de los cultivos*. Roma: FAO.

Fellner, C. (4 de Noviembre de 2004). *Repositorio de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Nordeste*. Obtenido de Repositorio de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Nordeste: http://eco.unne.edu.ar/contabilidad/costos/iapuco/trabajo26_iapuco_condicional.pdf

Flórez, J. A. (2008). *Proyecto de inversión para las PYME*. Bogotá: ECOE Ediciones.

GAD Progreso. (5 de Octubre de 2014). *GAD Parroquial Progreso*. Recuperado el 17 de Agosto de 2015, de GAD Parroquial Progreso: <http://jpprogreso.gob.ec/cgi-sys/suspendedpage.cgi?view=featured>

García, E. (2014). *Marketing y plan de negocio de la microempresa UF1820*. Madrid: Paraninfo.

Google Maps. (8 de Abril de 2015). *Google*. Obtenido de Google: <https://maps.google.com.ec>

Harvard Business Publishing. (2009). *Crear un plan de negocios*. Santiago de Chile: Impact Media Comercial.

Harvard Business Publishing. (2009). *Crear un Plan de Negocios*. Santiago de Chile : Impacti Media Comercial S.A.

INEC. (1 de enero de 2015). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de Ecuador en cifras: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Infografias/asi_esGuayaquil_cifra_a_cifra.pdf

Juliá, J., Meliá, E., Villalonga, I., & Carnicer, M. (2015). *El emprendimiento en el sistema universitario: El caso de las universidades de la ciudad de Valencia*. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria .

- Kantis, H., & Drucaroff, S. (2011). *Corriendo fronteras para crear y potenciar empresas: Con las experiencias innovadoras de emprendedores dinámicos latinoamericanos*. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Matheus, M. (16 de Septiembre de 2004). *Repositorio Universidad San Francisco de Quito*. Recuperado el 15 de Octubre de 2015, de Repositorio Universidad San Francisco de Quito: [http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/734/2/86333%20\(Tesis\).pdf](http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/734/2/86333%20(Tesis).pdf)
- MIES. (1 de Enero de 2015). *Ministerio de Inclusión Económica y Social*. Obtenido de sitio web del Ministerio de Inclusión Económica y Social: <http://www.inclusion.gob.ec/>
- Naveros, J., & Cabrerizo, M. (2009). *Plan de Negocio*. Málaga: Publicaciones Vértice .
- Ochoa, M. (31 de Enero de 2012). *El Economista: Opinión y análisis*. Obtenido de El Economista: <http://eleconomista.com.mx/columnas/agro-negocios/2012/01/31/costos-produccion-agricola>
- Osorio, O. (13 de Mayo de 2002). *Universidad Estatal de Campinas*. Obtenido de Respositorio de Universidad Estatal de Campinas: <http://www.bibliotecadigital.unicamp.br/document/?code=97&opt=4>
- Paspuel, W. (2014). La producción de uva activa a la Península. *Revista Líderes*, 7-8.
- Pérez-Quintanilla, M. (2013). *TicLaude, el reto de emprender*. Barcelona : Servei de Publicacions Universidad Autònoma de Barcelona .
- Pinson, L., & Jinnett, J. (2008). *20 pasos para desarrollar tu negocio*. México, D.F.: Dearborn Trade Publishing.

- PROVEFRU GROUP. (27 de Julio de 2015). *Proveedora de Verduras y Frutas*. Obtenido de Provefru sitio web: http://provefru.com/product_info.php/products_id/188
- Reyes, S. (7 de Enero de 2006). *Escuela Superior Politécnica del Litoral*. Obtenido de Repositorio de la Escuela Superior Politécnica del Litoral: <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/5503>
- Romero, M., & Sabando, R. (5 de Enero de 2002). *Escuela Superior Politécnica del Litoral*. Obtenido de Repositorio ESPOL: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3498/1/6025.pdf>
- Saieh, C. (2011). *Derecho para el emprendimiento: Los aspectos legales que un empresario debe conocer para generar ventajas competitivas*. Santiago de Chile : Ediciones Universidad Católica de Chile .
- SIISE. (13 de Agosto de 2006). *Sistema de Indicadores Sociales del Ecuador*. Obtenido de Ministerio Coordinador de Desarrollo Social : <http://www.siise.gob.ec/agenda/index.html?serial=13>
- Thomsen, M. (2009). *El Plan de Negocios Dinámico: Cómo iniciar un negocio*. Escandinavia : Thomsen Business Information .
- Torres, A. (15 de Diciembre de 2013). *Biblio COLPOS*. Recuperado el 15 de Octubre de 2015, de Biblio COLPOS: http://www.biblio.colpos.mx:8080/jspui/bitstream/handle/10521/2187/Torres_Alvarez_AJ_MC_Ecnomia_2013.pdf?sequence=1
- Urbano, D., & Toledano, N. (2014). *Invitación al emprendimiento: Una aproximación a la creación de empresas*. Barcelona: Editorial UOC.
- Vargas, A. (2014). *UF1820: Marketing y plan de negocio de la microempresa*. Antequera: Ic Editorial.
- Vergara, S. (16 de Junio de 2010). *AgroLibertad del Gobierno de Perú*. Obtenido de Gobierno Regional La Libertad :

http://www.agrolalibertad.gob.pe/sites/default/files/INFORME%20DE%20INTELIGENCIA%20DE%20MERCADO%20UVA_2010.pdf

Villaseca, D. (2014). *Innovación y marketing de servicios en la era digital*. Madrid: Esic Editorial.

Viniegra, S. (2008). *Entendiendo el plan de negocios*. México, D.F.: Lulu Ediciones.

Viveros Barber. (28 de Junio de 2013). *Vivero seleccionaros de palanta de vid: Viveros Barber*. Obtenido de Sitio web Vitivinicultura: <http://www.vitivinicultura.net/viticultura-tropical.html>

Yáñez, G. (11 de Noviembre de 2011). *Universidad Politécnica Salesiana Sede Quito*. Recuperado el 15 de Octubre de 2015, de Repositorio de Universidad Politécnica Salesiana Sede Quito: <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4854/1/QT-02542.pdf>

ANEXOS

Anexo 1 Formato de encuesta

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO - CARRERA EN
ECONOMÍA

Analizar los costos financieros de la producción de uvas para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil

1.- **¿Cuántos años tiene realizando actividades agrónomas?**

AÑOS	
1 - 3	
4 - 6	
> 7	
TOTAL	

2.- **¿Usted cuenta con hectáreas de su propiedad?**

PROPIETARIO DE LA EXPLOTACIÓN	
Si	
No	
TOTAL	

3.- **¿Ha realizado algún tipo de cultivo?**

REALIZACIÓN DE CULTIVO	
Si	
No	
TOTAL	

4.- **¿Considera usted que dicho cultivo le ha sido rentable?**

RENTABILIDAD DEL CULTIVO	
Mucho	
Poco	
Nada	
TOTAL	

5.- ¿Ha cultivado uva de mesa?

CULTIVO DE UVA DE MESA	
Siempre	
Casi siempre	
Nunca	
Casi nunca	
TOTAL	

6.- ¿Considera que la producción de uva de mesa es rentable?

RENTABILIDAD DE CULTIVO DE UVA DE MESA	
Mucho	
Poco	
Nada	
TOTAL	

7.- La inversión de su producción la ha realizado por:

INVERSIÓN	
Inversión propia	
Inversión con terceros	
TOTAL	

8.- ¿Está de acuerdo con que se promueva el cultivo de uva de mesa en la comuna?

ACEPTACIÓN DE CULTIVO DE UVA DE MESA	
De acuerdo	
Poco de acuerdo	
Total desacuerdo	
TOTAL	

9.- **¿Cree usted que el sector agrícola recibe el apoyo necesario por parte de las autoridades gubernamentales?**

APOYO DE AUTORIDADES GUBERNAMENTALES	
Si	
No	
TOTAL	

10.- **¿Le gustaría formar parte de un plan de capacitación respecto a la producción de uva de mesa y los costos financieros que ésta implica?**

PLANES DE CAPACITACIÓN PARA PRODUCCIÓN DE UVA DE MESA	
Si	
No	
TOTAL	

11.- **¿Aceptaría realizar la producción de uva de mesa al tener un canal seguro de distribución de su producto?**

ACEPTACIÓN DE CULTIVO CON CANAL DE DISTRIBUCIÓN	
Si	
No	
No sé	
TOTAL	

12.- **¿Le gustaría formar parte de una asociación agro productiva?**

ASOCIACIÓN AGROPRODUCTIVA	
Si	
No	
TOTAL	

Anexo 2 Validación de encuesta

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO

CARRERA DE ECONOMÍA

Tema de Tesis:

Análisis de los costos financieros de la producción de uvas para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil.

Autores: STEFANO RICARDO LANDIN JARA y MIGUEL ÁNGEL ZAPATA GUZMÁN

Profesional:

FICHA TÉCNICA DEL VALIDADOR

Nombre: María Vera Arévalo

Ocupación: Asesora de estudios de mercado

Experiencia en el tema propuesto: 3 años

Títulos: Licenciatura en Publicidad y Mercadotecnia en la Universidad de Guayaquil.

VALIDACIÓN DE CUESTIONARIO DE ENCUESTA

Valoración Aspectos	Muy adecuada 5	Adecuada 4	Medianamente adecuada 3	Poco adecuada 2	Nada adecuada 1
Objetivo	X				
Pertinencia	X				
Secuencia		X			
Modelo de Intervención	X				
Profundidad	X				
Lenguaje		X			
Comprensión	X				
Creatividad	X				
Impacto		X			

Comentarios: Encuesta enfocada a agricultores de la comuna San Lorenzo del Mate con la finalidad que tenga la coherencia y comprensión para su aprobación.

Fecha:

Ma. Gabriela Vera A.

Nombre y apellidos

C.I.: 092821943-5

Anexo 3 Proforma de costos de insumos



AGRIPAC S.A
AG. PRINCIPAL 001
 Gral. Cordova 623 y P. Solano
 Telfs: 3703870 Ext:6334
ventas@agripac.com.ec

Cliente: STEFANO LANDIN
 Condiciones de pago : Contado
 Guayaquil, 12 de octubre de 2015

COTIZACIÓN			
CANTIDAD	PRESENTACION	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	UREA CORRIENTE 50 KGs	\$28.00	\$28.00
1	NITRATO POTASIO CRISTALINO 25 KG	\$39.06	\$39.06
1	AMISTAR TOP 1 LT	\$131.37	\$131.37
1	SULFORAC 1KG	\$4.05	\$4.05
1	BENOMYL 50 PM 1 KG.	\$25.58	\$25.58
1	CAPTAN 80 1KG.	\$19.37	\$19.37
1	GLIFOPAC 1 LT	\$6.00	\$6.00
1	CENTURION 1 LT.	\$43.16	\$43.16
1	CLORPILAQ 1 LT.(Lorsban 4 E)	\$13.47	\$13.47
1	KARATE ZEON 1LT.	\$49.26	\$49.26
1	VERLAQ 1 LT.	\$71.16	\$71.16
1	EVERGREEN 1LT.	\$22.77	\$22.77
1	BEST POTASIO 1LT.	\$21.05	\$21.05
1	MAGNET-B. 1LT	\$23.16	\$23.16
1	CINTARUJA	\$3.57	\$3.57
		TOTAL	\$501.03

RUC. 0990006687001

Agripac

CTA.CTE. AGRIPAC S.A.

BANCO PICHINCHA #5110758104 - BANCO GUAYAQUIL#1072773 - BANCO BOLIVARIANO#000145591 - BANCO PACIFICO #00004937

Anexo 4 Precio en mercados de la uva de mesa

sinagap.agricultura.gob.ec/site-map/consulta-de-mercados

Inicio - Productos y Servicios

1 Precios de Productos



Seleccione el rango de fechas entre las cuales desea consultar los precios.
 Desde: 28/02/2015 Hasta: 28/10/2015

Seleccione el tipo de establecimiento para el cual se desea la información.
 Mercado Bodegas Comerciales Canales Ferias Gratuitas

DATOS DEL REPORTE SELECCIONADO
 Reporte: Precios en mercados
 Descripción: Información referencial de precios de productos perecederos, transacción en mercados mayoristas.
 Fecha de actualización: Desde Junio 2011
 Ver Configuración...

Datos Estadísticos | Consulta Personalizada

Producto: Uva Negra Frecuencia: SEMANAL

Producto	Fecha	Precio \$/kg
Quito	28/10/2015	2.71
Quito - El ARENAL	28/10/2015	2.42
Quito-MHQ-EP	27/10/2015	2.75
Ambato EP-EHA	30/07/2015	1.79
Robamba - EP-GHMA	30/01/2015	1.00
Santa Domingo de los Tsáchilas	30/01/2015	1.03
Buenos Aires - COPERCABARRA	29/01/2015	1.06
Latacunga	30/07/2011	1.17
MERCADO AGUAS-VERDES	30/07/2011	1.17

Localidad	2015	2015	2015	2015	2015	2015
Ambato EP-EHA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Cuenca - El ARENAL	2.20	2.20	2.20	2.20	2.20	2.42
Quito - MHQ - EP	2.28	2.20	2.28	2.18	2.78	2.71
Diara - COPERCABARRA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Latacunga	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
MERCADO AGUAS-VERDES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Quito MHQ-EP	1.18	2.34	1.35	2.51	2.64	2.75
Robamba - EP-GHMA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Santa Domingo de los Tsáchilas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

* Indica la fecha de la última transacción registrada en el sistema, recordándose que cada mercado tiene su propia frecuencia de recolección de precios.

Anexo 5 Validación de propuesta

VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Por medio del presente yo, **Ingeniera Agrónomo Hidalgo Ochoa Cecibel Lucinda** con CI. **092081085-0**, certifico haber revisado la Propuesta **“Análisis de los costos financieros de la producción de uvas para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil”**, en beneficio de dicha empresa realizada por los egresados **Stefano Ricardo Landin Jara** con CI **091871680-4**, y **Miguel Ángel Zapata Guzmán** con CI **092496081-8** previo a la obtención del Título de **Economistas**, en el proyecto denominado, **“Análisis de los costos financieros de la producción de uvas para mesa en la Comuna San Lorenzo del Mate de la parroquia de Juan Gómez Rendón de la ciudad de Guayaquil”**.

Es todo lo que puedo validar en honor a la verdad.

Atentamente,

Ing. Cecibel Lucinda Hidalgo Ochoa
CI: 092081085-0

Anexo 6 Rendimiento por hectárea

PRODUCCION DE UVA DE MESA POR HECTAREA								
ECUACION:								
$Pd = Np * Kgp$								
DONDE:								
Pd: Produccion por hectarea								
Np: Numero de plantas								
Kgp: Kilogramospor planta								
AÑO	COSECHA 1			COSECHA 2			TOTAL Kg	TOTAL tonelada
	Kg	Plantas	Total Kg	Kg	Plantas	Total Kg		
1				6	2500	15000,00	15000,00	15
2	7,2	2500	18000,00	6,2	2500	15500,00	33500,00	33,5
3	10	2500	25000,00	7	2500	17500,00	42500,00	42,5
4	12,6	2500	31500,00	9	2500	22500,00	54000,00	54
5	15,3	2500	38250,00	10	2500	25000,00	63250,00	63,25
6	15,5	2500	38750,00	10	2500	25000,00	63750,00	63,75
7	15,7	2500	39250,00	10,3	2500	25750,00	65000,00	65
8	15,8	2500	39500,00	10,5	2500	26250,00	65750,00	65,75
9	15,9	2500	39750,00	10,7	2500	26750,00	66500,00	66,5
10	16	2500	40000,00	10,9	2500	27250,00	67250,00	67,25
Hectarea								
Dimensiones			Unidad de Medida					
Largo			100	metros				
Ancho:			100	metros				
Separacion de plantas								
hacia adelante o atrás			2	metros				
hacia los lados			2	metros				
Numero de plantas por hectarea								
largo			50					
ancho			50					
total			2500					

Anexo 7 Ecuación de tasa de interés mensual

TASA DE INTERES ANUAL BNF (CRÉDITO ASOCIATIVO)	9,76%
---	-------

TASA DE INTERES EFECTIVA
MENSUAL $j = (i/m)$

Datos $j = (0,0976/12)$
j= 0,0976
m= 12 $j = 0,0081$
i= 0,0081

Anexo 8 Ecuación de mano de obra, maquinaria e insumos

EJEMPLO DE MANO DE OBRA	$mo = \varepsilon(cant * precio)$
	Pesticidas = $(6 * 21,41)$
	Pesticidas = 128,46

MAQUINARIA	$Maquinaria = \varepsilon(cant * precio)$
	Rastraje = $(2 * 45)$
	Rastraje = 90

INSUMOS	$Insumos = \varepsilon(cant * precio)$
	Urea = $(250 * 0,56)$
	Urea = 140

Anexo 9 Ecuación de otros costos

	$\text{Otros costos} = (\text{imprevistos} + \text{costos financieros})$
OTROS COSTOS	$\text{Otros costos} = (324 + 315)$
	$\text{Otros costos} = 639$

	$\text{Imprevistos} = (\text{costos totales directos} * \% \text{ ctd})$
IMPREVISTOS	$\text{Imprevistos} = (6479 * 5\%)$
	$\text{Imprevistos} = 324$

	$\text{Costos financieros} = (\text{tasa de interes mensual} * \text{endeudamiento sobre costos directos} * \text{meses de financiamiento} * \text{tcd})$
COSTOS FINANCIEROS	$\text{Costos financieros} = (0,81 * 50\% * 12 * 6479)$
	$\text{Costos financieros} = 315$

Anexo 10

Costos totales = $(CTD + \textit{Otros costos})$

COSTOS TOTALES

Costos totales = $(6479 + 639)$

Costos totales = 7118