



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

**SEDE: GUAYAQUIL**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ANÁLISIS DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE EMPRENDIMIENTO PARA  
LOS SECTORES AGRÍCOLAS EN TOSAGUA.**

Trabajo de titulación previo a la obtención del  
Título de Licenciada en Administración de Empresas

**AUTOR: MELANIE ESTEFANIA RIZZO BASURTO TUTOR: RAQUEL DONOSO RIVERA**

Guayaquil-Ecuador

2023


## CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Melanie Estefania Rizzo Basurto con documento de identificación N° 0954254306 manifiesto que:

Soy el autor y responsable del presente trabajo; y, autorizo a que sin fines de lucro la Universidad Politécnica Salesiana pueda usar, difundir, reproducir o publicar de manera total o parcial el presente trabajo de titulación.

Guayaquil 23 de febrero del año 2023

Atentamente,

  
\_\_\_\_\_  
Melanie Estefania Rizzo Basurto  
C.I 0954254306

## **CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN A LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

Yo, Melanie Estefania Rizzo Basurto con documento de identificación No. 0954254306 , expreso mi voluntad y por medio del presente documento cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autor del Artículo Académico: Análisis de nuevas oportunidades de emprendimiento para los sectores agrícolas en Tosagua el cual ha sido desarrollado para optar por el título de: Licenciada en Administración de Empresa en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En concordancia con lo manifestado, suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil 23 de febrero del año 2023

Atentamente,



---

Melanie Estefania Rizzo Basurto

C.I 0954254306

## CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Raquel Donoso Rivera con documento de identificación N° 09808915168, docente de la Universidad Politécnica Salesiana declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: Análisis de nuevas oportunidades de emprendimiento para los sectores agrícolas en Tosagua., realizado por Melanie Estefania Rizzo Basurto con documento de identificación N° 0954254306 obteniendo como resultado final el trabajo de titulación bajo la opción Artículo Académico que cumple con todos los requisitos determinados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 23 de febrero del año 2023

Atentamente,



---

Raquel Auselia Donoso Rivera  
0908915168

## Análisis de nuevas oportunidades de emprendimiento para los sectores agrícolas en Tosagua.

*Analysis of new entrepreneurial opportunities for the agricultural sectors in Tosagua.*

### Resumen

---

Tosagua es un cantón poco reconocido dentro de nuestro entorno, pero mantiene una riqueza en sus tierras y, sobre todo, en el desarrollo del sector agrícola que no ha sido explorado. Este trabajo, realizado con fines de aprendizaje, analiza las nuevas oportunidades de emprendimiento para los sectores agrícolas en Tosagua. Se realizó una investigación cualitativa con un diseño no experimental y de tipo transversal, con una muestra conformada por diez personas, entre ellas cinco agricultores, dos emprendedores y tres asesores-consultores. Para este estudio se recolectó información a través de entrevistas, en donde se determinó que los agricultores han identificado diversas oportunidades para emprender en Tosagua. En particular, a nivel alimenticio, los tipos de emprendimientos pueden realizarse con pequeñas inversiones, sobre todo porque la materia prima está a su alcance. La iniciativa emprendedora que está siendo promovida en Tosagua, en conjunto con el apoyo de diversas fuentes, está destinada a tener un impacto significativo en el desarrollo de nuevas ideas y en la promoción de emprendimientos destacados. A través de la valoración y exploración de las materias primas, se espera que se generen nuevas oportunidades de innovación con valores agregados implementados en sus productos, lo que puede ayudar a establecer alianzas con una amplia gama de instituciones.

### Palabras claves

---

Oportunidad, emprendimiento, agrícola, desarrollo, productos, crecimiento.

### Abstract

---

Tosagua is a canton little recognized within our environment, but it maintains a wealth in its lands and, above all, in the development of the agricultural sector that has not been explored. This work, carried out for learning purposes, analyzes the new entrepreneurial opportunities for the agricultural sectors in Tosagua. A qualitative research was conducted with a non-experimental and cross-sectional design, with a sample of ten people, including five farmers, two entrepreneurs and three advisors-consultants. For this study, information was collected through interviews, where it was determined that farmers have identified various opportunities for entrepreneurship in Tosagua. In particular, at the food level, the types of enterprises can be carried out with small investments, especially because the raw material is within reach. The entrepreneurial initiative being promoted in Tosagua, in conjunction with support from various sources, is bound to have a significant impact on the development of new ideas and the promotion of outstanding ventures. Through the valuation and exploration of raw materials, it is expected to generate new opportunities for innovation with added value implemented in their products, which can help establish partnerships with a wide range of institutions.

### Keywords

---

Opportunity, entrepreneurship, agricultural, development, products, growth.

**Solo para uso editorial**

**Cómo citar:** XX,XX. y XX.XX. (2018). Título del artículo. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, X(XX), pp. XX-XX. <https://doi.org/>

**Recibido:** 00/00/00 **Revisado:** 00/00/00 **Aprobado:** 00/00/00 **Publicado:** 00/00/00

## 1. Introducción

El presente artículo se desarrolla con el objetivo de analizar nuevas oportunidades de emprendimiento para los sectores agrícolas en Tosagua, considerando a Tosagua como mercado objetivo ya que esto puede generar un crecimiento sostenido de los emprendimientos en esta zona y aportar de forma significativa en las actividades económicas de producción de la misma.

Todo emprendimiento surge de una idea y esta a su vez es la resultante de detectar una oportunidad en el mercado, específicamente de un grupo de clientes o público objetivo que tienen necesidades particulares a satisfacer. Según Speth (2016) en un contexto organizacional existe una serie de factores que están fuera de la organización y pueden influir de manera positiva convirtiéndolas en oportunidades que las empresas pueden aprovechar.

Dentro de este orden de ideas para aprovechar oportunidades las empresas deben identificar factores que están fuera de la organización influyendo de manera positiva; factores como: económicos, legales, sociales y demográficos, tecnológicos, entre otros.

### 1.1. ¿Qué significa Emprender?

Herruzo, Hernández, Cardella y Sánchez (2019) definen al emprendimiento como un impulso de la población lo cual lleva consigo un desarrollo económico y está asociado a conocimientos, innovaciones, cambios tecnológicos y competitividad. Por su parte, Guaján & Viteri (2017) identifican que el emprendimiento produce oportunidades de empleo, convirtiendo al conocimiento como el factor más rentable e importante, aumentando así las posibilidades de producción y consumo de un determinado mercado. Plantean entonces que los emprendimientos surgen de la necesidad y oportunismo del mercado al momento en que las personas deciden generar o crear nuevas ideas de negocio.

Los emprendedores motivados por oportunidad se mantienen en aquellos países con altos ingresos, mientras que los emprendedores motivados por necesidad en países de bajos ingresos.

De esta manera se ha determinado 2 tipos de emprendimiento: por oportunidad y por necesidad.

### 1.1 Emprendimiento por necesidad

En este tipo de emprendimiento, las pequeñas organizaciones o grupos de personas buscan emprender con el objetivo de obtener una mejor calidad de vida, empleo y, sobre todo, subsistir. El emprendimiento por necesidad es llevado a cabo por personas que probablemente no tienen un nivel educativo alto y carecen de la cantidad necesaria de recursos (Cduarte, 2013).

Además de lo anterior, es importante mencionar que el emprendimiento por necesidad suele ser una alternativa ante la falta de empleo o la imposibilidad de acceder a un trabajo formal en el mercado laboral. En muchos casos, estas personas encuentran en el emprendimiento una forma de generar ingresos y mantenerse económicamente activas.

Sin embargo, el emprendimiento por necesidad también puede presentar ciertos desafíos y limitaciones, como la falta de conocimientos especializados en el área de negocio, la falta de acceso a financiamiento y la falta de apoyo técnico y de asesoramiento empresarial. Por ello, es importante que se promuevan políticas públicas y programas de apoyo que fomenten el desarrollo del emprendimiento por necesidad, brindando herramientas y recursos necesarios para que estas personas puedan desarrollar sus proyectos de manera sostenible y exitosa.

### 1.2 Emprendimiento por oportunidad

Los emprendimientos por oportunidad suelen tener mayores posibilidades de éxito que los emprendimientos por necesidad, debido a que están basados en la detección de oportunidades en el mercado y en la búsqueda de una propuesta de valor diferenciada. Esto se debe a que, en general, los emprendedores por oportunidad suelen tener un mayor nivel de educación y habilidades técnicas, lo que les permite identificar nichos de mercado y ofrecer productos o servicios innovadores.

Además, los emprendimientos por oportunidad pueden tener un mayor impacto en la economía de un país, ya que tienden a ser más grandes y a generar más empleo y riqueza que los emprendimientos por necesidad. Por esta razón, algunos gobiernos y organizaciones de desarrollo económico promueven la creación de emprendimientos por oportunidad, a través de programas de capacitación, financiamiento y asesoramiento técnico.

Según Asprilla (2020), los emprendimientos por oportunidad se presentan en el mercado con una propuesta de valor diferenciada, lo que les permite crecer y expandirse ampliamente. Este tipo de emprendimiento se distingue por su ímpetu y vocación en el desarrollo de ideas innovadoras y creativas en todo momento. La literatura muestra que existe una relación entre el tipo de negocio que se busca crear y el nivel de desarrollo económico. En este sentido, en las economías desarrolladas, se observa un mayor número de emprendimientos por oportunidad, según señala Lazcano (2012).

### 1.3 Emprender por necesidad u oportunidad ¿Qué tipo de emprendimiento es el más factible?

Ambos tipos de emprendimientos son relevantes, no obstante, Cevallos et al. (2016) resaltan que los emprendimientos por oportunidad implican un compromiso en la formación de una estructura empresarial enfocada en ideas e innovaciones constantes, sin la necesidad de cubrir necesidades básicas, sino con un mercado objetivo más amplio que permita un destacado desarrollo.

En consecuencia, un emprendimiento por oportunidad surge generalmente de una idea de negocio innovadora, estableciendo una estructura sustentada por una visión y misión sostenibles. Según Vera (2022), este tipo de emprendimiento genera ganancias, liquidez y empleos, contribuyendo a los factores más representativos de un país, tales como la economía, política y sociedad. Por lo tanto, los países que fomentan estos emprendedores por oportunidad tienen una ventaja, ya que impulsan el crecimiento económico y la creación de productos competitivos a nivel nacional e internacional.

### 1.5 Sector Agrícola

Para Lazo (2019), los agricultores son necesarios para la población, como el sol y el agua, ya que contribuyen a reducir la pobreza generando 2.2 millones de empleos en el sector agrícola, que es uno de los más vulnerables. Los agricultores se encargan de administrar diariamente nuestros productos para proporcionar una alimentación saludable, incluyendo los productos cultivados para la exportación, lo que los convierte en una importante fuente de ingresos para la economía ecuatoriana. Por lo tanto, es fundamental reconocer el trabajo y el esfuerzo de nuestros agricultores.

### 1.6 Sector Agrícola en Tosagua

Tosagua es un cantón principalmente agropecuario. Su actividad comercial está relacionada con varios productos agrícolas que se ofrecen directamente de las zonas donde se producen, sin necesidad de intermediarios. El cantón cuenta con tierras fértiles que permiten la producción de diversos cultivos. Además, destaca en la actividad piscícola con la producción de tilapia y chame, y cuenta con una próspera industria dedicada a la producción y cría de camarón.

Toda esta actividad genera un gran movimiento comercial y vehicular en la zona, ya que es un punto de paso obligado para las unidades de transporte público intercantonal e interprovincial. Además, es importante destacar que esta actividad agropecuaria y pesquera también tiene un impacto en la economía local, generando alrededor de 2.2 millones de fuentes de empleo en el sector más vulnerable que es el campo.

Por tanto, es necesario reconocer el trabajo y el esfuerzo de los agricultores y pescadores de Tosagua, quienes contribuyen a la alimentación saludable y a la economía del país. Por otra parte, el sector productivo de servicios en Tosagua se centra en bebidas y alimentos debido a la gran variedad de restaurantes y hospedajes que se pueden encontrar en la carretera. (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Tosagua, 2015)

Hablando del sector agrícola en Tosagua, podemos destacar como primer punto que los hombres y mujeres montubios mantienen ciertas características, siendo una de ellas un gran espíritu de disciplina y trabajo. Viven lejos de la ciudad, en el campo, y muchos de ellos no cuentan con servicios básicos. A pesar de esto, es curioso que su vida esté llena de tranquilidad.

En Tosagua, un cantón de la provincia de Manabí, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) ha impulsado el registro de productores para reconocer la realidad del campo y sus necesidades. Es importante mantener actualizada la información del sector Tosagua, ya que esto conlleva a generar varios beneficios para los productores. Almeida (2020), presidente del Gobierno Parroquial de Ángel Pedro Giler, reconoce la gestión que ejecuta el gobierno en beneficio del agro y resalta que la herramienta antes mencionada permitirá conocer la realidad del campo, esperando generar aportes a través de capacitaciones y acceso a créditos con bajos intereses.

Actualmente, los mayores desafíos están centrados en mejorar las condiciones de trabajo y vida en los asentamientos humanos. Las actividades agrícolas en el mantenimiento y desarrollo de

asentamientos rurales se diversifican económicamente, aumentando las oportunidades de empleo y estimulando la inversión tanto en industria como en actividades de producción, economía y servicios.

El desarrollo económico de Tosagua se basa en tres zonas principales. La primera zona es la ganadera, formada por vacuno, cría de porcinos y aves de corral. Esta tierra es la más adecuada para el sembrío de yuca, algodón, etc. Los cultivos se concentran en camote, arroz, maíz, haba, frejol, mango, maracuyá, ovos y limón en grandes cantidades. Los productos que se dan en abundancia son el huevo y el queso. La tierra mantiene un gran potencial, ya que se dice que cualquier semilla que se siembre, germina. Además, el chame es un producto natural que se consume en la zona y se comercializa de manera intensiva.

Finalmente, se puede destacar que la población de Tosagua es rica en producción, ya que los múltiples alimentos derivados de sus cultivos mantienen grandes propiedades nutritivas y medicinales, estando en línea con la tendencia mundial de promover el consumo de súperalimentos.

## 1.7 Superfoods

El término "superfood" (súperalimento en español) se refiere a alimentos que se consideran especialmente ricos en nutrientes y que se cree que tienen beneficios para la salud. Estos alimentos suelen contener altas cantidades de vitaminas, minerales, antioxidantes y otros compuestos beneficiosos para el cuerpo. Algunos ejemplos comunes de superfoods son las bayas, las semillas de chía, las algas marinas, la quinoa, el aguacate, el brócoli y el té verde, entre otros. Aunque no existe una definición oficial para el término "superfood", muchos expertos en nutrición sugieren que una dieta variada y equilibrada que incluya una amplia variedad de alimentos saludables es la mejor manera de obtener todos los nutrientes que el cuerpo necesita.

Pérez (2021) define como superfoods a los alimentos que cumplen con la función de dar un aporte con valores nutricionales de forma completa, debido a los efectos que estos aportan a la salud. Por otra parte, García (2020), también coincide en que los superfoods son ingredientes que presentan valores nutricionales como: vitaminas, grasas, compuestos antioxidantes, atrayendo a un consumidor que da valor a sus hábitos de consumo y a una vida saludable. A continuación, hablaremos sobre algunos de estos superfoods como son: papaya, guanábana, tamarindo y maíz.

**Tabla 1**  
**Beneficios y valor agregado de los superfoods**

Alimentos	Beneficios	Valor agregado
Papaya	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rica en potasio aporta fibra soluble, calcio, magnesio y fósforo.</li> <li>• Cubre necesidades de vitamina C y parte de provitamina A.</li> <li>• Mejora la digestión Controla la glucosa en personas con diabetes</li> <li>• Cicatriza heridas y reduce la presión arterial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deshidratada.</li> <li>• Mascarillas para la piel.</li> <li>• Mermelada.</li> <li>• Papaya en almíbar.</li> </ul>
Guanábana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Favorece la hidratación.</li> <li>• Mejora el sistema inmunológico.</li> <li>• Rica en vitamina C.</li> <li>• Previene infecciones bacterianas.</li> <li>• Protege los nervios y corazón.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Té.</li> <li>• Helados.</li> <li>• Gomitas.</li> <li>• Pulpa.</li> </ul>



Tamarindo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejora el sistema digestivo evitando la pesadez.</li> <li>• Laxante natural.</li> <li>• Contribuye a un vientre plano regulando el tránsito intestinal.</li> <li>• Antioxidante y multivitamínico.</li> <li>• Cuenta con vitaminas A, B3 y C.</li> <li>• Mejora la salud muscular y cardiovascular.</li> <li>• Es rico en potasio, permitiendo la mejora de salud del sistema cardiovascular y músculos.</li> <li>• Lucha contra la anemia.</li> <li>• Por su cantidad de hierro ayuda a quienes padezcan de la misma.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pasta de tamarindo.</li> <li>• Salsa de tamarindo.</li> <li>• Polvo de tamarindo.</li> <li>• Coctel.</li> <li>• Ají.</li> </ul>
Maíz	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aporta un valor nutricional de alta calidad generando energía y proteína.</li> <li>• Contiene alto ácido fólico debido a la producción de glóbulos rojos, previniendo así las enfermedades cardiovasculares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Granos.</li> <li>• Galletas.</li> <li>• Harina.</li> <li>• Snack.</li> </ul>

**Fuente:** Elaboración propia en base a información de los autores Ware, Bretel, Chipre (2021) y Carpintero (2022)

Según Sánchez (2019), ofrecer un valor agregado genera una diferenciación frente a los competidores lo cual permite a las organizaciones posicionarse en un mercado más dinámico y exigente logrando una mejor y mayor comercialización de sus productos. En este sentido, la idea de potenciar a Tosagua radica en identificar cómo podemos destacar sus productos, generándoles un valor agregado que fomente emprendimientos innovadores y, por tanto, promueva oportunidades de crecimiento a partir de las actividades que los agricultores saben desarrollar mejor. Por lo general, sus productos se venden principalmente como materia prima sin tener la industrialización necesaria que destaque su potencial como productores. Además, muchos de sus productos forman parte de los alimentos que tienen valores nutricionales importantes en la sociedad, los cuales se consideran superfoods que pueden generar valor agregado en un mercado potencial.

## 2. Materiales y métodos

La presente investigación tiene como objetivo identificar nuevas oportunidades de emprendimiento para el sector agrícola en Tosagua. Para lograrlo, se plantearon tres objetivos específicos: **OE1) Diagnosticar las oportunidades de emprendimientos presentes en los agricultores del cantón Tosagua, OE2) Conocer las recomendaciones de los emprendedores para el desarrollo de emprendimientos agrícolas en el cantón Tosagua, y OE3) Proponer nuevas ideas para emprendimientos agrícolas en el cantón Tosagua.**

Para cumplir con los objetivos mencionados, se realizó una investigación cualitativa de diseño no experimental y transversal. Se obtuvo información de fuentes primarias y confiables, principalmente a través de la técnica de entrevista. El formulario utilizado para la entrevista a un grupo de cinco agricultores de la sociedad de Tosagua constó de ocho preguntas abiertas, con el objetivo de identificar nuevas oportunidades e ideas de emprendimiento con valor agregado en sus productos y modelos de negocios.

Asimismo, se llevó a cabo otra investigación cualitativa de tipo entrevista, considerando como muestra a dos emprendedores de Tosagua, para cumplir con el OE2. El formulario de seis preguntas abiertas estuvo dirigido a identificar los productos que ofertan y las estrategias que utilizan estos emprendedores en el desarrollo de sus emprendimientos en Tosagua.

Finalmente, para cumplir con el OE3, se realizó una nueva investigación cualitativa basada en entrevistas a profundidad con tres Asesores-Consultores del Centro de Emprendimiento Épico, del Municipio de Guayaquil. El formulario constó de tres preguntas abiertas con el objetivo de identificar estrategias eficaces de emprendimiento que puedan ser aplicadas por el sector agrícola en Tosagua. Estas estrategias fueron analizadas y fundamentadas teóricamente.

## 3. Resultados

Cumpliendo con cada uno de los objetivos específicos anteriormente señalados, a continuación, se presentan los resultados de las entrevistas aplicadas a cada uno de los destinatarios.

## Diagnosticar las oportunidades de emprendimientos que se presenta en los agricultores del cantón Tosagua

En la tabla 2, dentro de las entrevistas realizadas a cinco agricultores que viven en el sector Tosagua, se sintetiza lo siguiente:

**Tabla 2**

### **Resultados de entrevistas a agricultores**

N-2	Preguntas	Síntesis de respuestas
	¿Cuáles son los principales productos agrícolas que la comunidad siembra actualmente?	Los agricultores mencionaron que el maíz, el maní, la sandía, la yuca y la maracuyá son los principales productos que se siembran actualmente.
	¿Qué alimentos agrícolas, de los que se siembra en la comunidad, usted considera que tienen más aceptación en el mercado? ¿Por qué cree que ocurre ello?	Los agricultores llegaron a la conclusión de que el maíz y el maní son productos de gran aceptación en el mercado puesto que no solo son de consumo para el ser humano sino también para la alimentación y cría de animales. En muchas ocasiones el maíz y el maní se convierten en materias primas para la elaboración de diferentes productos procesados.
	¿En qué productos que actualmente se siembran en la comunidad considera que existen oportunidades para poder realizar algún un valor agregado? (Por ejemplo, algún producto agrícola que reciba algún tipo de procesamiento o transformación que sea valorado por un segmento de clientes determinado) ¿De qué manera considera que podría generarse valor agregado a estos productos?	El maíz es un alimento donde se puede generar valor agregado a través de la elaboración y transformación en alimentos para animales que se crían en este sector cuya distribución puede extenderse hacia otros pueblos o ciudades. También mencionan que otro valor agregado que se podría dar al maíz es la elaboración de harinas para consumo de la gente y balanceados para alimentación de camarones mayormente en camaronerías aledañas al sector.
	¿Qué tipo de apoyo considera que los agricultores necesitarían para poder impulsar la generación de productos con valor agregado a partir de los alimentos que siembran? ¿De quién es y de qué forma se necesitaría este apoyo?	Los agricultores coincidieron en que existe una falta de apoyo económico total de los bancos o cooperativas, debido a que sus créditos mantienen costos financieros altos y no son de fácil acceso. Además, la falta de capacitaciones, asesoramiento y talleres enfocados en la transformación de materias primas a productos terminados, así como la poca ayuda del gobierno y/o entes encargados de regular precios, se convierten también en factores negativos para su desarrollo.
	¿Cuáles considera usted que son las principales problemáticas que la comunidad presenta?	Varias de las problemáticas radican en el sistema de regadío que se encuentra a medias en el sector, además de la falta de fuentes de empleo y los efectos de los fenómenos de la naturaleza.
	¿Conoce de algún caso en particular en la comunidad donde ya se estén desarrollando y vendiendo productos procesados con valor agregado o con algún tipo de modificación a partir de alimentos agrícolas sembrados en la comunidad? Comente el hecho.	Los entrevistados concluyen que solo conocen del maíz balanceado, desconocen de otro tipo de desarrollo de productos, esto se debe a que, como lo mencionan, existe poca capacitación para lograr dicho objetivo.
	¿Ha tenido usted particularmente alguna iniciativa	Los agricultores en cuestión, mencionaron que algunos si han tenido las intenciones de emprender, pero la falta de

	de emprender algún negocio a partir de los productos agrícolas que siembra? ¿Cuándo y cómo fue? Comente sobre el hecho.	capacitación y de conocimiento en este campo les ha impedido ver más allá de su horizonte. Otros mencionan que ellos no han tenido las intenciones de emprender porque existen intermediarios que se llevan las cosechas a comercializar.
	¿Estaría usted dispuesto a asociarse con otros agricultores u otro tipo de personas? ¿Bajo qué parámetros o condiciones?	Todos los entrevistados mostraron un punto de vista positivo hacia esta pregunta mencionando que están dispuestos a asociarse, pero bajo el parámetro de la equidad. Desde su óptica, el progreso partiría de las aportaciones de ideas frescas y nuevas de cada socio para hacer realidad la elaboración de productos con mayor valor agregado.

**Fuente:** Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas a los agricultores.

Se puede concluir que los agricultores pueden identificar oportunidades a través de los productos que destacan en su producción, debido a la aceptación que estos mantienen en el mercado. Sin embargo, se observan problemáticas en los agricultores, tales como la falta de asociación, la negativa en créditos de entidades financieras, la poca capacitación y la falta de talleres, que podrían limitar su crecimiento y desarrollo. Por lo tanto, es necesario el apoyo de entidades correspondientes para que puedan superar estas barreras. Entre los productos destacados se encuentra el maíz, el cual se diferencia de otros productos debido a la variedad de productos con valor agregado que pueden desarrollarse, como harinas o balanceados, entre otros. Estos productos tienen gran importancia y utilidad para la industria camaronera.

Además, se destaca la actitud positiva que presentan los agricultores, quienes están dispuestos a asociarse para lograr un crecimiento equitativo en el grupo. Esto demuestra su interés en colaborar y trabajar en conjunto para lograr objetivos comunes.

### **Conocer las recomendaciones de los emprendedores para el desarrollo de emprendimientos agrícolas del cantón Tosagua**

En la tabla 3, se presentan las entrevistas realizadas a dos emprendedores que han desarrollado sus emprendimientos en el sector Tosagua. Esto se resume de la siguiente manera:

**Tabla 3**

#### **Resultados de entrevistas a emprendedores**

N-3	Preguntas	Síntesis de resultados
	¿Cuándo y porque se decidió por esta oportunidad de emprender?	Los entrevistados muestran un solo factor importante, el tiempo, ya que se decidieron a emprender en sus negocios por el lapso corto en el que ven resultados y/o ganancias respectivas.
	¿De qué trata su emprendimiento? Describa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>El primer emprendedor nos mencionó que se dedica a la madera. Es una madera utilizada para encofrados la cual el entrevistado la denomina como “el nuevo aluminio” por su flexibilidad.</li> <li>El segundo emprendedor nos relata que su emprendimiento está basado en la cosecha de sandía, básicamente comienza con un servicio de cultivación, luego mantenimiento y al final culmina en un procesamiento y distribución hacia sus clientes.</li> </ul>
	¿Por qué se decidió por emprender?	Esta iniciativa parte de los antecedentes familiares lo cual realmente les ha dado buenos resultados. Cabe recalcar que tienen unas tierras muy fértiles y sobre todo esa oportunidad de tener un suelo tan generoso.
	¿Puede mencionar que productos agrícolas de TOSAGUA considera que son idóneos para poder procesar,	<ul style="list-style-type: none"> <li>El sembrado de hortalizas o las plantas aromáticas utilizadas en comida puede llevar a un valor</li> </ul>

	industrializar o en general ser desarrollados en nuevos formatos o presentaciones aportando algún valor agregado? ¿De qué manera considera que se puede generar este valor agregado?	agregado y tener algún procesamiento; por ejemplo, para la elaboración de té. Además, se podría trabajar con la albaca y orégano en polvo, además de procesar la menta para obtener su extracto puesto que ésta utiliza mucho en cocteles.
	¿Qué recomendaciones les daría a los agricultores para poder desarrollarse como emprendedores agrícolas?	Muchos de los agricultores no saben más allá de sus procesos de siembra y cultivo, por lo cual, dentro de las recomendaciones dadas se encuentran el buscar oportunidades de capacitaciones que les permita desarrollar algo más que no solo sea cultivar o cosechar, sino sacar provecho máximo de los productos.
	Mencione emprendimientos destacados que se encuentren en esta zona.	Los emprendedores señalan al cultivo de maracuyá como uno de los emprendimientos que más sobresaltan en el sector, junto a la ganadería y la industria camaronera

**Fuente:** Elaboración propia utilizando como base las entrevistas a los emprendedores

Los emprendedores mencionaron que las oportunidades para emprender parten de la facilidad de crecimiento de los productos que siembran, gracias a la fertilidad de la tierra. Estos productos se mantienen por sí solos siempre y cuando se pueda mantener un equilibrio entre su procesamiento y el desarrollo que se obtiene de ellos. Para poder emprender, los emprendedores señalan que es muy importante la implementación de capacitaciones o talleres, los cuales serían una buena alternativa para llevar adelante iniciativas emprendedoras. Los agricultores tienen en mente principalmente el maíz y la maracuyá, con los cuales elaborarán productos en distintas presentaciones, como pulpa y balanceados, destacándose como emprendimientos de la zona.

### Proponer nuevas ideas para emprendimientos agrícolas en el cantón Tosagua

La tabla 4, recoge los resultados de las entrevistas realizadas a tres asesores-consultores que se encuentran desempeñan un cargo en el centro de emprendimiento EPICO del Municipio de Guayaquil. Sus respuestas se sintetizan de la siguiente manera:

**Tabla 4**

#### **Resultados de entrevistas a asesores - consultores**

N-4	Preguntas	Síntesis de resultados
	¿Cómo evalúa el desarrollo actual de los emprendimientos agrícolas en el país?	En la evaluación del desarrollo de los emprendimientos agrícolas en el país se mantienen emprendimientos clásicos, tradicionales, de innovación u oportunidad. Su base parte del modelo de negocio definido manteniendo así la estructura del emprendimiento. Este centro de emprendimiento se enfoca en conectar e identificar necesidades que mantiene el sector agrícola para el desarrollo de nuevas oportunidades en relación a la producción.
	¿Qué oportunidades considera que existen actualmente para los emprendimientos agrícolas que deberían ser aprovechadas?	Mencionaron varias oportunidades en las que se identificaron las siguientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las alianzas con diversas instituciones públicas y privadas, ofreciendo los diferentes canales de venta.</li> <li>• Hacen énfasis en el Programa “Soy Emprendedor” de cuatro etapas dentro de EPICO, lo cual incluye servicios que están orientados a capacitar al emprendedor y donde existe un programa de incubación de emprendimientos donde los emprendedores pueden mejorar sus capacidades.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicaciones de innovación generando ese valor adicional más allá del clásico trabajo o proceso agrícola.</li> <li>• Los recursos naturales considerando a las son las materias primas como punto clave ya que podrían sacar un impacto social de combinados.</li> </ul>
	¿Qué recomendaciones podría realizar específicamente para que los agricultores de Tosagua puedan llevar adelante emprendimientos agrícolas?	Los asesores nos mencionaron que se debe mantener un orden, una estructura e incluso una organización que les permita establecer una base muy buena para poder continuar y desarrollarse como emprendedores. La Asociación con personas que establezcan el trabajo en equipo aportaran al desarrollo de su modelo de negocio.

**Fuente:** Elaboración propia utilizando como base las entrevistas a asesores-consultores.

Los asesores – consultores resaltaron que el sector agrícola debe ser realmente explotado, en base a una buena calidad e innovación al momento de desarrollar un emprendimiento agrícola. La valoración y exploración de sus materias primas les permitirá generar un impacto social de combinado. Las aplicaciones de innovación con valores agregados implementados en sus productos ayudarán a la búsqueda de posibles alianzas con cualquier tipo de instituciones, ya sean públicas o privadas, que dispongan de canales de venta para el aprovechamiento de los mismos.

Por último, si se arma una asociación junto a personas con una misma causa, haciendo énfasis en los problemas y oportunidades de desarrollo de nuevos productos, podrían presentar una variedad de soluciones y emprendimientos bajo la inclinación de un claro modelo de negocio con una buena estructura y sostenibilidad.

#### 4. Conclusiones y discusión

En conclusión, después de realizar entrevistas a las muestras correspondientes y cumplir con los objetivos establecidos en esta investigación, se han identificado diversas oportunidades para emprender en Tosagua. En particular, a nivel alimenticio, se han las siguientes opciones de emprendimiento:

**Producción de snacks saludables:** Tanto el maíz como el maní son ingredientes utilizados en la elaboración de snacks saludables como palomitas de maíz y frutos secos tostados. Se puede invertir en la adquisición de maquinaria y equipos necesarios para la elaboración de estos productos, así como en la obtención de los permisos sanitarios correspondientes y la búsqueda de proveedores y clientes.

**Elaboración de jugos y néctares:** Las frutas de guanábana, maracuyá y mango son ideales para la elaboración de jugos y néctares, y al tenerlas disponibles, se puede emprender o asociarse con empresas que promuevan los jugos naturales.

**Producción de mermeladas y conservas:** Las frutas mencionadas son perfectas para la elaboración de mermeladas y conservas que pueden ser vendidas en supermercados y tiendas especializadas del cantón y luego expandirse a otros mercados.

**Elaboración de alimentos para animales:** El maíz y el maní se utilizan en la elaboración de alimentos para animales como pollos, cerdos y vacas. Se puede establecer un negocio de producción y venta de alimentos para animales de alta calidad.

**Elaboración de postres y productos de repostería:** Las frutas mencionadas son ideales para la elaboración de postres y productos de repostería, como tartas, pasteles, helados, entre otros, por ello un emprendimiento especializado en postres y dulces en base de estos ingredientes sería innovador y permitiría la diversificación de estos productos.

**Producción de harina de maíz y maní:** El maíz y el maní se pueden procesar para la obtención de harina, que puede ser utilizada en los emprendimientos que deseen elaborar diversos productos como tortillas, panes, galletas y otros alimentos.

**Venta de productos a base de maíz y maní:** Se pueden elaborar y comercializar productos a base de maíz y maní, como salsas, mantequillas, aceites, entre otros. Estos productos pueden ser vendidos en supermercados, tiendas especializadas o a través de canales de venta en línea.

**Producción de hortalizas orgánicas:** La demanda de alimentos orgánicos está en aumento en todo el mundo, y Tosagua cuenta con tierras fértiles para la producción de hortalizas orgánicas como lechuga, tomate y zanahoria. Los emprendedores pueden aprovechar esta oportunidad para producir y comercializar hortalizas orgánicas de alta calidad.

**Agroturismo:** El turismo rural y el agroturismo son actividades en crecimiento en todo el mundo, y Tosagua cuenta con atractivos naturales y culturales que pueden atraer a turistas interesados en conocer

la vida rural y en participar en actividades agrícolas y ganaderas. Los emprendedores pueden invertir en la creación de alojamientos rurales, tours y actividades relacionadas con la vida en el campo.

**Cultivo de plantas aromáticas y medicinales:** El cultivo de plantas aromáticas y medicinales como la menta, el orégano y la manzanilla es una actividad rentable en Tosagua. Estas plantas se utilizan en la elaboración de infusiones, aceites esenciales y otros productos naturales que tienen una alta demanda en el mercado, por ello pueden ser procesadas y vendidas en la comunidad, y luego expandirse a otras comunidades.

Este tipo de emprendimientos pueden realizarse con pequeñas inversiones, por lo consiguiente las personas que viven en Tosagua pueden aprovechar de estas oportunidades, sobre todo porque la materia prima está a su alcance.

Actualmente existen alimentos que están catalogados como superfoods, estos alimentos generan una diversificación de productos permitiendo así introducirse a un mercado mucho más extenso y con esto una beneficiosa oportunidad de potenciar los emprendimientos en esta comunidad, entre ellos se mencionan los siguientes:

**Producción y venta de superfoods frescos:** emprender a través de la producción y venta de superfoods frescos directamente al consumidor o a través de intermediarios. Esto puede incluir superfoods como maracuyá, moringa, quinoa, entre otros.

**Elaboración de productos procesados con superfoods:** Otra opción de emprender es elaborar productos procesados con superfoods, como barras energéticas, bebidas, snacks, entre otros. Estos productos pueden tener un valor agregado más alto que los superfoods frescos y pueden venderse en tiendas especializadas, supermercados y en línea.

**Cultivo y venta de superfoods orgánicos:** El cultivo y venta de superfoods orgánicos puede ser una oportunidad de emprendimiento para aquellos que buscan un enfoque más sustentable y respetuoso con el medio ambiente. Los superfoods orgánicos tienen un mayor valor en el mercado debido a su calidad y proceso de cultivo.

**Distribución de superfoods:** emprender en la distribución de superfoods, comprando a productores locales y vendiendo a minoristas o distribuidores regionales. Esto puede incluir la importación de superfoods de otros países, en función de la demanda del mercado.

En conclusión, emprender con superfoods en Tosagua puede ser una buena oportunidad de negocio, ya que estos alimentos están ganando popularidad en el mercado y tienen un gran potencial debido a sus beneficios nutricionales y propiedades medicinales.

La iniciativa emprendedora que está siendo promovida en Tosagua, en conjunto con el apoyo de diversas fuentes, está destinada a tener un impacto significativo en el desarrollo de nuevas ideas y en la promoción de emprendimientos destacados. A través de la valoración y exploración de las materias primas, se espera que se generen nuevas oportunidades de innovación con valores agregados implementados en sus productos, lo que puede ayudar a establecer alianzas con una amplia gama de instituciones.

Para lograr esto, se recomienda la implementación de talleres, capacitaciones, asesoramientos y la generación de créditos por parte de entidades financieras, lo que contribuirá a impulsar el crecimiento económico del sector. Además, el acceso a información relevante es crucial para obtener emprendimientos novedosos y fomentar el conocimiento apto para la variedad de productos que se espera obtener.

Además, se puede considerar la formación de redes de colaboración entre emprendedores, lo que permitiría compartir experiencias y conocimientos, así como también establecer alianzas comerciales que puedan resultar beneficiosas para ambas partes. En última instancia, la iniciativa emprendedora que se está promoviendo en Tosagua puede generar nuevas oportunidades económicas y mejorar la calidad de vida de la comunidad local.

## Bibliografía

- Speth, Christophe, (2016). *El análisis DAFO: Los Secretos para Fortalecer Su Negocio*, Lemaitre Publishing, 2016. ProQuest Ebook Central, <http://ebookcentral.proquest.com/lib/upsal/detail.action?docID=4504729>.  
Created from upsal on 2022-12-04 06:10:22.
- Herruzo, E. Hernández, B. Cardella, G. Sánchez, J (2019) *Emprendimiento e innovación: oportunidad para todos*. <https://bibliotecas.ups.edu.ec:3488/es/ereader/bibliotecaups/129642>
- Vera, Karla. (2022). *Evolución de los Emprendimientos por Oportunidad en el Periodo 2018-2021*. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/23862>
- Banda, J. (2021). *IMPACTO DEL COVID-19 EN EL EMPRENDIMIENTO JUVENIL: EL CASO DEL PROYECTO IMPULSO JOVEN DE ECUADOR 2017-2020*. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/21213/1/UPS-CT009322.pdf>
- Asprilla, M. (2020). *Ventas y Mercadeo*. <https://ventasymercadeo.co/emprender-por-necesidad/>
- Maya, A. Cevallos, C. Raura, J. Cejas, M. (2016). *Emprendimiento por oportunidad en el contexto de cambio de matriz productiva: una propuesta innovadora – Ecuador*. <https://www.redalyc.org/journal/4655/465549558005/html/#:~:text=El%20emprendimiento%20por%20oportunidad%20es,o%20con%20alto%20valor%20agregado>.
- Cduarte. (2013). *Bogota.gov.co*. <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/negocios/emprender-por-necesidad-u-oportunidad-escoja-la-mejor-opcion#:~:text=Emprender%20por%20oportunidad%20es%20materializar,y%20proponen%20una%20soluci%C3%B3n%20innovadora>
- Guaján, C., & Viteri, A. (2017). *Universidad Estatal de Arizona. Emprendimiento e innovación en Ecuador, análisis de ecosistemas empresariales para la consolidación de pequeñas y medianas empresas*: <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/504/1343>
- Katherine Lazcano, B. P. (2012). *Propuesta para la creación de un centro de emprendimiento en la CEUPS*. Guayaquil. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/2699/13/UPS-GT000309.pdf>
- MAG (Ministerio de Agricultura y Ganadería). *Agricultura, la base de la economía y la alimentación*. <https://www.agricultura.gob.ec/agricultura-la-base-de-la-economia-y-la-alimentacion/>
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Tosagua (2015). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Tosagua*. <https://tosagua.gob.ec/transparencia/>
- Ecuador, G. d. (2016). *Manabí*. <http://www.manabi.gob.ec/2020/cantones/tosagua>
- Heredia, M. (2021). *Plan estratégico de desarrollo turístico del cantón 2019 – 2023*. <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/730/1016>
- Ministerio de agricultura y ganadería. (2020). *MAG difunde en Tosagua, Manabí, el proyecto piloto RENAGRO*. <https://www.agricultura.gob.ec/mag-difunde-en-tosagua-manabi-el-proyecto-piloto-renagro/>
- Ware, M. (2021). *Propiedades de la papaya*. <https://www.medicalnewstoday.com/articles/es/fruta-de-papaya>
- Bretel, D. (2021) *Guanábana: beneficios de esta fruta para tu salud*. <https://blog.oncosalud.pe/la-guanabana-la-fruta-con-mayores-beneficios-para-tu-salud>
- Carpintero, A. (2022). *Tamarindo*. <https://nutricionyfarmacia.com/blog/dietetica/alimentos/tamarindo-beneficios/>
- Chipre, t (2021). *ELABORACION DE ALCOHOL ETILICO A PARTIR DEL CORAZON DE LA MAZORCA DEL CHOCHOLO*. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/20078/1/UPS-GT003158.pdf>
- Pérez Jiménez, J. (2021). *Los superalimentos*. Madrid, Editorial CSIC Consejo Superior de Investigaciones Científicas. <https://bibliotecas.ups.edu.ec:3488/es/ereader/bibliotecaups/199894?page=11>.
- Sánchez, A. (2019). *VALOR AGREGADO Y PROPUESTA UNICA DE VALOR (PUV)*. <http://biblioteca.udqvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/2972/1/Valor%20agregado%20y%20propuesta%20%C3%BAnica%20de%20valor.pdf>
- García, G. (2020). *Superfoods*: <https://thefoodtech.com/nutricion-y-salud/superfoods-alimentos-altamente-nutritivos/>

## Anexos

### Guía de entrevista para agricultores

NOMBRES:	ZAMBRANO LOOR GIL MILAGRO
C.I.	1302269061
CORREO ELÉCTRICO:	<a href="mailto:Loor.zam@gmail.com">Loor.zam@gmail.com</a>
CELULAR:	05239745 - 0989974146
ACTIVIDAD O CARGO PRINCIPAL/INSTITUCIÓN:	Se dedica a la Agricultura
BREVE DESCRIPCIÓN DE LA PERSONA:	Desde pequeño se encuentra desarrollando la agricultura, asiste a varios seminarios para poder mantener conocimientos.

1. ¿Cuáles son los principales productos agrícolas que la comunidad siembra actualmente?

Nosotros en tiempo de invierno sembramos el maíz, el maní, la yuca son los principales productos que sembramos aquí.

2. ¿Qué alimentos agrícolas, de los que se siembra en la comunidad, usted considera que tienen más aceptación en el mercado? ¿Por qué cree que ocurre ello?

Bueno en el mercado tiene 2 principales que son el maní y el maíz.

3. ¿En qué productos que actualmente se siembran en la comunidad considera que existen oportunidades para poder realizar algún valor agregado? (Por ejemplo, algún producto agrícola que reciba algún tipo de procesamiento o transformación que sea valorado por un segmento de clientes determinado) ¿De qué manera considera que podría generarse valor agregado a estos productos?

Mire los 2 productos tanto el maíz como el maní son productos que deben recibir el agregado, pero aquí nosotros no tenemos, no recibimos ni un agregado porque lo vendemos en bruto no más.

4. ¿Qué tipo de apoyo considera que los agricultores necesitarían para poder impulsar la generación de productos con valor agregado a partir de los alimentos que siembran? ¿De quién es y de qué forma se necesitaría este apoyo?

Bueno ahí se necesitaría apoyo económico, asesoramiento técnico porque nosotros los agricultores lo que sabemos es producir, no sabemos laborar nada porque no tenemos asesoramiento, pero se necesita también una organización que económicamente ayude a los agricultores, tanto en lo económico como para el procesado.

5. ¿Cuáles considera usted que son las principales problemáticas que la comunidad presenta?

Bueno nosotros aquí tenemos problemas en el agua muchísimo, en vía también tenemos un poco, en salud mismo tenemos deficiencia si hay doctores no hay medicina por lo menos en la actualidad y eso se necesitaría porque un país sin salud ni educación no avanzaría nunca.

6. ¿Conoce de algún caso en particular en la comunidad donde ya se estén desarrollando y vendiendo productos procesados con valor agregado o con algún tipo de modificación a partir de alimentos agrícolas sembrados en la comunidad? Comente el hecho.

Bueno aquí lo único que hace manualmente es el corviche, la tortilla que salen del maní del maíz, la sal prieta, maní quebrado, pero otro producto no.

7. ¿Ha tenido usted particularmente alguna iniciativa de emprender algún negocio a partir de los productos agrícolas que siembra? ¿Cuándo y cómo fue? Comente sobre el hecho.

Nosotros cuando mi mujer si estaba en condiciones hacíamos, o sea preparábamos la tortilla del maíz, preparábamos el corviche, entonces yo mismo vendía en el parque, pero como ahora mi esposa está enferma ya no.

8. ¿Estaría usted dispuesto a asociarse con otros agricultores u otro tipo de personas? ¿Bajo qué parámetros o condiciones?



Bueno yo creo que es muy interesante, muy útil asociarse porque entre más unidos estemos es cuando se puede progresar, la persona sola no avanzaría nada, entonces tendríamos que estar organizados para poder avanzar que quisiéramos para beneficio nuestro y de la comunidad.



NOMBRES:	MARCILLO DELGADO LIDER FORTUNATO
C.I.	1305924191
CORREO ELÉCTRONICO:	<a href="mailto:Delagao.mar91@hotmail.com">Delagao.mar91@hotmail.com</a>
CELULAR:	0969169814
ACTIVIDAD O CARGO PRINCIPAL/INSTITUCIÓN:	Agricultor
BREVE DESCRIPCIÓN DE LA PERSONA:	Trabaja en la agricultura, es responsable y siempre está dispuesto a colaborar con los demás en cualquier cosa que necesiten.

1. ¿Cuáles son los principales productos agrícolas que la comunidad siembra actualmente?

Normalmente sería el maíz, el maní, maracuyá, sandía eso es lo que más se siembra aquí lo común en ciclo corto.

2. ¿Qué alimentos agrícolas, de los que se siembra en la comunidad, usted considera que tienen más aceptación en el mercado? ¿Por qué cree que ocurre ello?

Normalmente es el maíz y el maní porque eso es lo que utilizan para lo que es balanceado y el maní para procesar alimentos.

3. ¿En qué productos que actualmente se siembran en la comunidad considera que existen oportunidades para poder realizar algún valor agregado? (Por ejemplo, algún producto agrícola que reciba algún tipo de procesamiento o transformación que sea valorado por un segmento de clientes determinado) ¿De qué manera considera que podría generarse valor agregado a estos productos?

Actualmente niña tenemos este justamente un compañero que realiza lo que es el maíz, estamos haciéndole en proceso de alimentos para aves y cerdos aquí en la actualidad en el sector tenemos un compañero que ya empezó a fabricar y distribuirlo aquí a los compañeros en pocas porciones, pero con muy buen resultado.

4. ¿Qué tipo de apoyo considera que los agricultores necesitarían para poder impulsar la generación de productos con valor agregado a partir de los alimentos que siembran? ¿De quién es y de qué forma se necesitaría este apoyo?

Normalmente debe ser lo económico e impulsar talleres para poder este aprender y saber procesarlo, para que en los posteriores días sea un éxito en un emprendimiento.

5. ¿Cuáles considera usted que son las principales problemáticas que la comunidad presenta?

Actualmente lo que es el agua tanto para el humano como para lo que es el sembrío porque tenemos un proyecto de riego que está a medias y eso sería una solución y dejaría de ser problemática si se podría activar ese y lo que es salud que eso es a nivel nacional y mundial creo que sabemos que hay falta de médicos, medicina, usted sabe que no es algo de que diga que es algo de este sector si no de varios sectores.

6. ¿Conoce de algún caso en particular en la comunidad donde ya se estén desarrollando y vendiendo productos procesados con valor agregado o con algún tipo de modificación a partir de alimentos agrícolas sembrados en la comunidad? Comente el hecho.

Como le decía en la anterior conozco que, si están ya procesando lo que es maíz en balanceado, pero no tiene valor agregado, estamos recién iniciando, yo creo que si se impulsa y se ve que hay muchos productos podemos hacerle, con el apoyo lógico de empresas y lo que es administraciones públicas del mismo gobierno.

7. ¿Ha tenido usted particularmente alguna iniciativa de emprender algún negocio a partir de los productos agrícolas que siembra? ¿Cuándo y cómo fue? Comente sobre el hecho.

Realmente yo no, yo no he tenido, más bien nos hemos acostumbrado a que cosechamos y hay un intermediario que se nos lleva los productos y por eso es lo más fácil que hemos acostumbrado en este sector.

8. ¿Estaría usted dispuesto a asociarse con otros agricultores u otro tipo de personas? ¿Bajo qué parámetros o condiciones?

Yo creo que asociarse es y debería ser un éxito para nosotros agruparnos porque así podemos compartir ideas y poder salir adelante en todo lo que se proponga del sector y fuera de él.



NOMBRES:	ZAMBRANO MARCILLO DARQUIN LUCIANO
C.I.	1388080712
CORREO ELECTRÓNICO:	<a href="mailto:Lucimarcillozambrano@gamil.com">Lucimarcillozambrano@gamil.com</a>
CELULAR:	0990569911
ACTIVIDAD O CARGO PRINCIPAL/INSTITUCIÓN:	Agricultor
BREVE DESCRIPCIÓN DE LA PERSONA:	Trabajador de campo, honesto y le gusta las actividades a realizar en el campo.

1. ¿Cuáles son los principales productos agrícolas que la comunidad siembra actualmente?

Bueno esta comunidad, casi desde que yo me conozco de toda la vida, se ha desarrollado en no tantas variedades en el maíz, algodón, maní, yuca, sandías, melón y zapallos, esos son los que más resaltan entre los agricultores.

2. ¿Qué alimentos agrícolas, de los que se siembra en la comunidad, usted considera que tienen más aceptación en el mercado? ¿Por qué cree que ocurre ello?

De lo que nosotros producimos se consume muchísimo lo que es de consumo rápido como son las frutas, el zapallo, el maní ya, pero de allí la mayor producción de todo es el maíz que también tiene el proceso ya de que de que aquí se va en materia prima y regresa como materia elaborada como los chitos y productos que se hacen con el maíz, los alimentos y todo eso.

3. ¿En qué productos que actualmente se siembran en la comunidad considera que existen oportunidades para poder realizar algún un valor agregado? (Por ejemplo, algún producto agrícola que reciba algún tipo de procesamiento o transformación que sea valorado por un segmento de clientes determinado) ¿De qué manera considera que podría generarse valor agregado a estos productos?

Por ejemplo, aquí nosotros producimos mucho, he usted sabe lo que es frutas siempre tiene un consumo y una salida bastante fácil, por ejemplo, como la maracuyá otros productos que aquí producimos, podemos hacerlo como mermelada y todo ese tipo de cosas, entonces eso ya tendría un valor agregado distinto, por ejemplo, el maíz aquí podríamos darle producto ósea un valor agregado elaborándolo o transformándolo en alimentos ya que aquí el sector produce mucho lo que es la gallina, los cerdos, los chanchos, entonces ya como producto elaborado y procesado en alimentos, pues tendría un éxito que si es de consumo y bastante personas.

4. ¿Qué tipo de apoyo considera que los agricultores necesitarían para poder impulsar la generación de productos con valor agregado a partir de los alimentos que siembran? ¿De quién es y de qué forma se necesitaría este apoyo?

Para empezar, se necesitan 2 opciones que son las más relevantes, la una capacitación para poder tener el conocimiento de transformar los productos y las segunda créditos o la economía en si para poder llevar hacia delante un proyecto a las comunidades, entonces en este caso los entes que podrían darnos la mano serían los bancos, las cooperativas de ahorro para poder llevar adelante todo esto se necesita dinero si no es poco difícil.

5. ¿Cuáles considera usted que son las principales problemáticas que la comunidad presenta?

Problemáticas casi siempre están presente también los problemas y los principales justamente aquí es el no poder desarrollar nuestra economía, el no poder desarrollar los trabajos ya que aquí no hay fuentes de empleo estables, siempre hay por temporadas y eso no es que uno no se alimentan todos los días o por temporadas, entonces una de las problemáticas es falta de empleo que podamos generar recursos para poder cubrir las distintas fases que se nos presente como salud, como alimentación y no hay una fuente de empleo y no hay trabajo, no podemos es una problemática que encierra y enmarca todo los difícil que hoy estamos pasando.

6. ¿Conoce de algún caso en particular en la comunidad donde ya se estén desarrollando y vendiendo productos procesados con valor agregado o con algún tipo de modificación a partir de alimentos agrícolas sembrados en la comunidad? Comente el hecho.

Hasta ahora en lo personal en lo que en mí respecta no conozco aquí que ya haya un producto elaborado y procesado artesanalmente por nuestra comunidad, no he visto, ha habido iniciativas si de justamente

hacer mermeladas de este tipo de cosas, pero han quedado por el camino la falta de apoyo en capacitarnos para eso en poder aprender a como se hace la elaboración, los procesos, para poder hacerlo y distribuirlo y que llegue al consumidor final.

7. ¿Ha tenido usted particularmente alguna iniciativa de emprender algún negocio a partir de los productos agrícolas que siembra? ¿Cuándo y cómo fue? Comente sobre el hecho.

Bueno sí que sí, he tenido iniciativas de todas maneras uno si hablamos del campo, en el campo las personas no nos capacitamos, no desarrollamos nuestra visión mucho más allá de nuestros horizontes, entonces nos acostumbramos siempre al día a día a laborar las tierras, a producir, tener los recursos, pero no llegamos mucho más allá. Pero por ejemplo aquí 3n cambio sea se llega a estudiar a conocer otros lugares y a tener un poquito más de conocimiento, entonces si se tiene la iniciativa de poder mejorar las cosas porque uno en la ciudad aprende un poco más que lo que en el campo se da, entonces ya si hay capacitaciones para poder realizar las cosas de forma industrial y eso en mi caso siempre he tenido yo la iniciativa, pero como le explico lamentablemente no hay los recursos, no hay el apoyo para poder emprenderlo, pero si he tenido.

8. ¿Estaría usted dispuesto a asociarse con otros agricultores u otro tipo de personas? ¿Bajo qué parámetros o condiciones?

La base de todo emprendimiento o base de toda empresa es la asociación muchas de las personas que logran emprender un negocio se encuentran asociados para de esa forma pues poder tener más fuerza, mucho más alcance, entonces la asociatividad en la base principal para cualquier empresa que pueda desarrollarse, por ejemplo el empleador necesita de empleados para poder ejecutar el trabajo y así de alguna otra forma es asociatividad, entonces si considero yo asociarse para poder tener muchas más ideas y poder elaborar productos que nos den mejores valores agregados y nos de mejores recursos que vender productos de forma barata.



NOMBRES:	PABLO CELINO VÉLEZ LUCAS
C.I.	1306141423
CORREO ELÉCTRONICO:	<a href="mailto:Pablo.celino@gmail.com">Pablo.celino@gmail.com</a>
CELULAR:	0990113370
ACTIVIDAD O CARGO PRINCIPAL/INSTITUCIÓN:	Biólogo
BREVE DESCRIPCIÓN DE LA PERSONA:	Persona trabajadora y dispuesta a crear emprendimientos con valores agregados, pero con un apoyo de un ente importante.

1. ¿Cuáles son los principales productos agrícolas que la comunidad siembra actualmente?

Bueno hoy actualmente como lo han conversado los demás compañeros es lo mismo de siempre, aquí la principal materia prima hoy en día para grandes empresas como quiera las procesadoras de alimentos

para los camaroneros es el maíz esa es la única alternativa porque es la sustenta que se puede sembrar aquí la mayoría un poco bajo en las lomas y ese producto esa planta que estamos hablando es la única que es en el medio había antes otros productos, pero hoy en día la gente solamente se manejan con esa.

2. ¿Qué alimentos agrícolas, de los que se siembra en la comunidad, usted considera que tienen más aceptación en el mercado? ¿Por qué cree que ocurre ello?

La mayor aceptación en nuestro medio hoy en día es lo que es el maíz y que es lo que ocurre lo que pasa es que no es que en nuestro medio no hay garantía para otros productos porque en los otros productos que si usted siembra lo que los comerciantes les va a decir es sabe que no hay hoy en día como comprar ese producto porque no estamos elaborando ese producto por ejemplo hoy en día el algodón aquí en manta la textil se hacían muchas cosas derivadas del algodón hoy en día ya la textil porque la textil era ya no trae textil y ya no nos dan prioridad que hacen los gobiernos traen textiles de otro país, entonces la gente para qué va a sembrar textil, algodón si no me va la van a comprar, entonces hoy en día en su casa va siembre por ejemplo el maíz, usted si tiene como venderlo, lo deja guardado, cría animales pollos, cerdos pues ese es el derivado que hoy en día estamos en nuestro medio viviendo aquí en este sector de los caras.

3. ¿En qué productos que actualmente se siembran en la comunidad considera que existen oportunidades para poder realizar algún un valor agregado? (Por ejemplo, algún producto agrícola que reciba algún tipo de procesamiento o transformación que sea valorado por un segmento de clientes determinado) ¿De qué manera considera que podría generarse valor agregado a estos productos?

Bueno, como vuelvo y repito el único valor agregado que podemos y es fundamental aquí es el grano es maíz, sabe porque, porque el maíz tenemos harta camaronera, tenemos grandes estos cultivadores de aves de corral, también cultivamos cerdos, entonces lo que me interesa del maíz y darle un valor agregado es una procesadora de alimentos y procesar alimentos con algunas variedades para el camarón, para las gallinas de corral y para los cerdos que son los principales fuentes de producción que es la proteína en nuestro medio que es carne, entonces ese producto que vemos en nuestro medio, me gustaría tener un valor agregado en la fabricación de productos balanceados.

4. ¿Qué tipo de apoyo considera que los agricultores necesitarían para poder impulsar la generación de productos con valor agregado a partir de los alimentos que siembran? ¿De quién es y de qué forma se necesitaría este apoyo?

De hoy en día un apoyo individual no hay, ahorita lo que queremos es un apoyo del gobierno y los gobiernos de hoy en día son muy pocos para el agricultor porque si veces uno va a los bancos, pasan tiempo, después de que pasa el invierno te sale agricultor y a veces uno tiene para sembrar 15-20 hectáreas de cultivo de maíz, entonces el apoyo principalmente es económicamente y tener un apoyo de hoy en día que es de antes la gente no estudiaba por falta de recursos, por falta de conocimiento, pero hoy en día la juventud está estudiando día a día y eso me alegra para el desarrollo del país y a nivel mundial y el proceso que el gobierno quiere es conocer el sistema de cada comunidad de cada sector para ver en que podemos ayudar a la gente en un desarrollo factible para darle el valor agregado a nuestros productos y hoy en día nosotros tenemos en maíz y nosotros queremos darle ese valor agregado porque, porque los comerciantes hoy en día son los que más prosperan que el campesino porque si vos tienes un maíz y tú vas y lo quieres vender al campo al pueblo y ellos te lo van a pagar si quieres tanto o si no váyase, mientras que los interés de los bancos, los productos agrícolas están caros mire que hoy en día estamos con la urea \$50 a donde vamos a parar, adonde va a ir en vez del país que tenemos que desarrollarse nos estamos hundiendo y seguiremos siendo un país subdesarrollado, no es un país desarrollado por los malos gobiernos que tenemos aquí.

5. ¿Cuáles considera usted que son las principales problemáticas que la comunidad presenta?

Bueno hoy en día la comunidad estamos presentando algunos factores, hoy en día estamos y eso a nivel nacional por delincuencia y ese es un factor que la gente teme andar porque la asaltan por los casos que se están viendo a nivel nacional y también porque hoy en día por naturaleza ha cambiado mucho ya no tenemos que la naturaleza ya no nos da el apoyo de antes como teníamos el invierno era 6 meses ahora el invierno es 1 mes y a veces no se alcanza a cultivar el producto, tenemos algunos proyectos aquí por parte de prefectura de un regío, que ya ese regío tenía que estar hace años desde el 2018 ya teníamos que estar funcionando ese regío, pero la verdad lamentablemente por los malos gobiernos estamos atrasados y no tenemos nada y la gente hoy en día aquí en mi zona hoy en día el ganado se está muriendo por falta de comida, pero si tuviera un procesamiento aquí de sembrar 4 o 5 hectáreas de paja para picar para los animales pues estuviéramos bien e hiciéramos uso de los ríos que tenemos que desembocan aquí en la rea a donde va esa agua al mar, entonces esa agua en vez de gastarla al mar porque no la

utilizamos para regar y no tenemos ese apoyo verdaderamente que es muy importante para todos los agricultores para subsistir porque hoy en día la gente emigran porque no tienen trabajo y con ese apoyo la gente no emigrarían se implementaría en sus hijos y familia ese desarrollo que podría sembrar 12 hectáreas de productos y tranquilamente la gente no emigrara la gente no mira por la necesidades que nosotros tenemos.

6. ¿Conoce de algún caso en particular en la comunidad donde ya se estén desarrollando y vendiendo productos procesados con valor agregado o con algún tipo de modificación a partir de alimentos agrícolas sembrados en la comunidad? Comente el hecho.

Hoy en día no, no tenemos ese valor agregado a través de los productos que actualmente sacamos aquí, no tenemos porque mire aquí es una zona también que se produce bastante lo que es la ganadería y aquí en el ganado también se va, pero aquí también tuviéramos un procesamiento de ganado para faenar los productos y aquí mismo trataríamos la materia del producto la carne con un valor agregado no lo tenemos ni tampoco lo que enantes hablamos del maíz tampoco hoy en día tampoco tenemos absolutamente nada solamente lo único que tenemos es la bendición de Dios cierto tiempo cada año viene el invierno y es la única manera de subsistir o después del resto de apoyo de cierta parte de gobernantes no tenemos nosotros aquí no tenemos estamos viviendo gracias a Dios es por ello y aquí no tenemos ni una fuente de trabajo de otros solamente la única fuente de trabajo es el invierno no tenemos más.

7. ¿Ha tenido usted particularmente alguna iniciativa de emprender algún negocio a partir de los productos agrícolas que siembra? ¿Cuándo y cómo fue? Comente sobre el hecho.

Mire o sea hay muchas cosas que el hombre piensa, pero cuando usted piensa que son algo muy importante y usted va a acudir al apoyo por eso se te cierran las puertas como enante le dije usted quiere sembrar o cultivar y va a los bancos le ponen unos pilos de travas un pilo de peros y en la hora de la hora 3 o 4 meses esperando eso y no hay ni un beneficio de nada, entonces la gente que ya tiene para cultivar ya deja de sembrar porque no tenemos eso, entonces hoy en día me gustaría que hubiera un apoyo directamente del estado, fundaciones internacionales y si alguien escucha estos videos, pues me gustaría que le dijeran a niveles mundial la redes sociales para que por lo menos los países internacionales vengam apoyarnos aquí porque verdaderamente el Ecuador, los periodistas hay cosas escondidas, Ecuador tiene muchas cosas bellas hoy en día y no lo van a conocer y me alegra que hoy usted venga de la provincia del Guayas vengam a dar este reportaje en una comunidad como lo es los Caras que verdaderamente es un pueblo muy bonito y lleven esta incógnita este desarrollo esta comunicación para que la gente se abstengan al conocimiento, vea eso es un rincón que está escondido que nadie lo sabe y eso es lo que queremos hoy en día los conocimientos para poder sacar lo que usted me dice de la materia prima a otro valor agregado.

8. ¿Estaría usted dispuesto a asociarse con otros agricultores u otro tipo de personas? ¿Bajo qué parámetros o condiciones?

La pregunta que usted me hace muy buena, para formar un conjunto asociarse con personas en qué sentido por ejemplo y con personas extrañas de otros países que diga sabe que queremos montar aquí una empresa, esta empresa aquí ya no dependen ustedes de traer ya que aquí todos los productos balanceados vienen de Guayaquil del Guayas, el producto de los camarones, los alimentos del camarón, los productos para el pollo de dónde vienen Pronaca viene de Guayaquil, Nutril viene de Guayaquil y de todas esas partes, mientras que aquí tenemos la materia prima, tenemos aquí grandes cultivos de arroz, arrocero que trae materia prima, el maíz que es materia prima y viniera una empresa montar aquí para dar trabajo en las empresas y ya el producto ya no viene tan caro y a veces costa el viaje de Guayaquil acá los vehículos cuesta una tasa tanto de eso y ya qui ya no el camaronero, las camaroneras las granjas ya no tendrían que traer el producto por ejemplo un saco de balanceado viene 50 centavos de aquí para acá y aquí ya no lo venden a 50 centavos y estaban cerca viniendo acá a comprar aquí en la empresa y es que verdaderamente con la gente de la comunidad y con gente extranjera para un desarrollo encantado de la vida.



NOMBRES:	RAMON EDUARDO PARRAGA ZAMBRANO
C.I.	1306968304
CORREO ELÉCTRONICO:	<a href="mailto:Zambranoedura@gmail.com">Zambranoedura@gmail.com</a>
CELULAR:	0982505718
ACTIVIDAD O CARGO PRINCIPAL/INSTITUCIÓN:	Agroecológico
BREVE DESCRIPCIÓN DE LA PERSONA:	Forma parte de una federación de Focazno dedicaba a la elaboración de jabón, vino de frutas.

1. ¿Cuáles son los principales productos agrícolas que la comunidad siembra actualmente?

Maíz, maní, sandía, tomate y pimiento.

2. ¿Qué alimentos agrícolas, de los que se siembra en la comunidad, usted considera que tienen más aceptación en el mercado? ¿Por qué cree que ocurre ello?

El producto principal es el maíz porque no solamente la alimentación del hombre si no para alimentación de los animales.

3. ¿En qué productos que actualmente se siembran en la comunidad considera que existen oportunidades para poder realizar algún un valor agregado? (Por ejemplo, algún producto agrícola que reciba algún tipo de procesamiento o transformación que sea valorado por un segmento de clientes determinado) ¿De qué manera considera que podría generarse valor agregado a estos productos?

Ahí esta buena, me gusta esa pregunta a todos los productos le podemos dar un valor agregado, pero aquí está la falla del gobierno de los municipios de todas las entidades que promocionan digamos así los incentivos de la producción porque no tenemos los campesinos oportunidades, no tenemos las maquinarias, no tenemos los recursos para poder procesar todos nuestros productos, todos tienen la facilidad de ser procesados y darle valor agregado, principalmente el maíz podemos hacer la harina, alimentos balanceados podemos hacer muchos derivados de eso, al tomate, al pimiento al anís también, pero lamentablemente no tenemos las oportunidades los campesinos para darle el valor agregado.

4. ¿Qué tipo de apoyo considera que los agricultores necesitarían para poder impulsar la generación de productos con valor agregado a partir de los alimentos que siembran? ¿De quién y de qué forma se necesitaría este apoyo?

Mire principalmente creo que tenemos que tener el apoyo principalmente de los municipios de las alcaldías y segundo que tiene que ser prioritario del gobierno nacional, si no hay apoyo del municipio para esa

iniciativa el municipio por mucho que tenga o el alcalde que tenga la voluntad de querer servir a los campesinos para que procesemos nuestros productos no vamos a lograrlo, pero si el gobierno nacional apoya los municipios como ese incentivo creo que vamos a poder salir adelante con eso, pero lamentablemente nunca lo hemos tenido así lo digo.

5. ¿Cuáles considera usted que son las principales problemáticas que la comunidad presenta?

Falta de regío en nuestra comunidad el invierno es muy poco y le hablo así de lo nuestro los caras, el invierno siempre ha sido esquivo con nosotros porque vivimos en zona de riesgo, esa es la problemática y otra cosa el Banco de fomento, el banco BanEcuador como se llama los intereses son muy caros te dan el interés de 5%, pero a la final te salen cobrando el 17 y el 20%, el agricultor no quiere que le regale nada, no queremos nada, queremos incentivos, créditos blancos y del gobierno nacional muchas oportunidades, nuestro país es rico muy productivo, pero muchas veces el agricultor no tiene la oportunidad y en esta comunidad muchos años los agricultores hemos perdido mucho dinero, no tenemos incentivo del gobierno de que si ay no ellos no es que no quieren pagar las deudas si no que el invierno es esquivo con ellos, ah tenemos que hacer un esfuerzo y ayudar en la deudas que no se ha podido realizar no por vagos ni porque el agricultor no tiene voluntad si no por la inclemencia del tiempo.

6. ¿Conoce de algún caso en particular en la comunidad donde ya se estén desarrollando y vendiendo productos procesados con valor agregado o con algún tipo de modificación a partir de alimentos agrícolas sembrados en la comunidad? Comente el hecho.

Mira aquí tenemos un amigo que el siembra su manicito y hace sal prieta, maní molidito, tostadito y le vende a la comunidad y a los que vengan y en al respecto de mi conocimiento yo trabajo en una tienda comunitaria que se llama la criollita, nosotros somos de fuzcanon en San Vicente y tenemos muchas organizaciones que ya están elaborando así de a partir del terremoto para acá estamos procesando, digo estamos porque me uno a ellos el vino de frutas hacemos también procesamos el Ormuz un producto muy bueno, el jabón Ormuz y jabones para la piel de productos orgánicos como el coco, como la chía y como todos esos productos.

7. ¿Ha tenido usted particularmente alguna iniciativa de emprender algún negocio a partir de los productos agrícolas que siembra? ¿Cuándo y cómo fue? Comente sobre el hecho.

Si claro, particulares le voy a responder esa pregunta yo tengo una pequeña quinta allí como loco sembré cacao y gracias a Dios como soy agroecológico si tuve muchos resultados y comencé a procesar la pasta de cacao, tostado, molido y envasado sin ni un conservante, colorante ni nada tuve la oportunidad y ahora le di la oportunidad a un hijo que tengo de 24 años y está trabajando en eso se llama CACAO ORGÁNICO EL EDEN.

8. ¿Estaría usted dispuesto a asociarse con otros agricultores u otro tipo de personas? ¿Bajo qué parámetros o condiciones?

Muy buena la pregunta, claro que sí, pero sobre todo que allá igualdad, nada más, igualdad sin decir porque yo puse el dinero yo voy coger más, debe haber igualdad.





## Guía de entrevista para Expertos emprendedores de Tosagua

NOMBRES:	Carlos Julio Vélez Chávez
C.I.	1310101603001
CORREO ELÉCTRONICO:	<a href="mailto:julioretex@gmail.com">julioretex@gmail.com</a>
CELULAR:	098706308
ACTIVIDAD O CARGO PRINCIPAL/INSTITUCIÓN:	Emprendedor - tecnólogo en refrigeración Industrial
BREVE DESCRIPCIÓN DE LA PERSONA:	Emprendedor puesto a desarrollar nuevos productos a raíz de los sufrimientos agrícolas.

### 1. ¿Cuándo y porque se decidió por esta oportunidad de emprender?

En primera instancia queríamos este árbol porque este árbol de denomina el nuevo aluminio la madera aluminio crece sumamente rápido es solamente balsa que ya Colombia lo está este procesando para lo que es guitarra, también la parte civil realizar lo que es encofrado es una madera totalmente blanda, totalmente rápida en 4 años ya tengo los que es realmente una madera nueva especialmente sobre el peso sucede que siempre se ha trabajado con maderas más gruesas e incluso este el mismo metal que ya me vino una contaminación por el hecho de ser un metal y queremos miniar esos daños y tener una madera que nos sirva para hacer el encofrado ese era nuestro primer punto y después pasamos a la parte ambiental nosotros nos enfocamos más en el proceso que es un árbol que crece sumamente rápido y se lo denomina así o se ha denominado el aluminio o madera aluminio que es balsa y podemos ayudar en esta parte a los ingenieros civiles para la reducción de losas.

### 2. ¿De qué trata su emprendimiento? Describa.

Nuestro emprendimiento como le decía partía del proceso de la madera en el campo de la ingeniería civil y después nos inclinamos más a la parte ambiental, es una madera que, si lo estamos procesando ahorita, pero para la parte de los encofrados es lo que realmente están cubriendo nuestros rubros, nuestros gastos, nuestra inversión.

### 3. ¿Por qué se decidió por emprender?

Porque tenemos que ser agradecidos, tenemos unas tierras muy fértiles, tenemos esa oportunidad de tener un suelo tan generoso y por eso me incline a la agricultura al proceso de la tierra por tener esas esas variantes sumamente factibles para nosotros.

### 4. ¿Puede mencionar que productos agrícolas de TOSAGUA considera que son idóneos para poder procesar, industrializar o en general ser desarrollados en nuevos formatos o presentaciones aportando algún valor agregado? ¿De qué manera considera que se puede generar este valor agregado?

En este caso como le decía nuestro realmente el que nos está cubriendo todos los gastos, costos, el coste de emprendimiento, el proceso todo esto que esta planta aparte de la madera que nos da, tenemos también lo que es sembrado lo que son hortalizas, lo que son plantas aromáticas, especialmente en la sierra, tenemos este nuestros compradores de albaca, tenemos menta un poco de orégano porque todas estas plantitas que nos sirven para cubrir los gastos, mantenimiento nos ayuda también a la parte orgánica que los invasores en este caso serian hormigas, plagas que nos dañan en este caso el árbol de eso nosotros pagamos el sustento de los trabajadores porque igual es una planta que tenemos que podarla, regarla le decía que una parte tan árida que hay 3 meses de lluvia a veces hasta 4 meses tenemos que procesar el manejo de las plantas donde tenemos que hacer regío que conlleva otros rubros y esos rubros estamos pagando con estas hortalizas estas plantas aromáticas que nos sirven la albaca para diferentes platos, el orégano, la mente para hacer cocteles no solamente estamos enfocados en la madera para poder cubrir esas especies que nos están solventando en nuestros gastos.

### 5. ¿Qué recomendaciones les daría a los agricultores para poder desarrollarse como emprendedores agrícolas?

Yo siempre he dicho que para poder realmente surgir tenemos que procesar estos productos que sucede aquí las personas se está llevando el maracuyá, pero que sucede que siembran y muchos agricultores la

venden sin proceso si tuviéramos la oportunidad de tener talleres, de tener más enfoque en como procesar el producto seríamos no le pido potencia podríamos surgir más nuestra comunidad en poder procesar un producto porque ahí realmente viene la ganancia, el agricultor que hace siembra el producto y otra persona viene y lo comercializa, lo procesa y esa persona tiene mayores ganancias que realmente el agricultor y sería bueno tener capacitaciones de como procesar el producto, como realizarlo de una maracuyá a una mermelada, como hacer un vino o de tantas cosas que se pueden sacar de la maracuyá en este caso le decía que en esta parte lo cultivan, pero no procesan eso sería bueno.

6. Mencione emprendimientos destacados que se encuentren en esta zona.

Podemos decir de la ganadería de Tosagua hay bajos donde el ganado se crece muy bien, crece también la parte camaronera, tenemos una parte donde está el manglar entrada de agua, salida fresca y ahorita el camaronero le está pegando una parte un golpe bien bajo porque ya no hay incentivos y de parte los incentivos usted se acuerda que también somos dolarizados y ese es otro factor que también nos juega al desfavor porque nuestros países vecinos en la parte económica, el cambio de moneda es muy diversa, pero sin embargo tenemos entes naturales donde nos necesitamos tantos químicos embalses de agua y es una parte que tendremos que modificar la otra parte es que la mayoría de camaroneros no son de la zona la mano de obra es de la zona, pero los dueños de camaroneras los dueños de todos estos recursos que tenemos lamentablemente es de otro lado y nos falta un poco más de esa fuerza algo que nos incline usted puede ser emprendedor.



NOMBRES:	WILMER NETALI MARZANA ZAMBRANO
C.I.	1308058500
CORREO ELÉCTRONICO:	<a href="mailto:Marzambrano@gmail.com">Marzambrano@gmail.com</a>
CELULAR:	0988277074
ACTIVIDAD O CARGO PRINCIPAL/INSTITUCIÓN:	AGRICULTOR - EMPRENDEDOR
BREVE DESCRIPCIÓN DE LA PERSONA:	COLABORADOR Y SE ENCUENTRA ACTUALMENTE EN LA ESPERA DE SU COSECHA PARA REALIZAR NUEVOS PRODUCTOS.

1. ¿Cuándo y porque se decidió por esta oportunidad de emprender?

Bueno nosotros nos enseñamos desde le digo es una de las plantas que son unas sandias corredizas que se ve más rápido la utilidad, es decir un poquito más se hace plata más rápido ya en 65 días mínimo usted ya tiene y está haciendo su cualquier dinero en la planta lo que es sandía, pero sabiéndole también tratar y cuidar en la época invernal.

2. ¿De qué trata su emprendimiento? Describa.

Bueno el emprendimiento es como lo haces como para de todas maneras este desempeñar con lo primero que se fomenta en la sandía, nosotros así por decir para lo que es el maíz, cultivar el maíz, este seguir

haciéndole el mantenimiento al maíz si dura más porque el maíz si tiene un mantenimiento de 6 meses de largo el maíz y con la mismo que se cultiva la sandía se cultiva la planta de maíz.

3. ¿Por qué se decidió por emprender?

Porque una de las cualidades es que esto ya viene siendo un antecedente de nuestros padres por eso me he desempeñado ahí y como el ya dejo ahora nosotros hemos cogido de sembrar.

4. ¿Puede mencionar que productos agrícolas de TOSAGUA considera que son idóneos para poder procesar, industrializar o en general ser desarrollados en nuevos formatos o presentaciones aportando algún valor agregado? ¿De qué manera considera que se puede generar este valor agregado?

Bueno en lo que está tratando de poner en la planta, nosotros podemos ser valorados utilizando el yarami, la urea abonos completos que tiene fosforo todas esas cosas, hierro que le ponemos a la planta para que se puedan cultivar más rápido.

El melón, maní, maíz estamos con el frejol todos esos que son granos.

5. ¿Qué recomendaciones les haría a los agricultores para poder desarrollarse como emprendedores agrícolas?

Bueno la recomendación para el agricultor es que sepamos mantener nuestra planta y así poder este cosecharla, cultivarla bien para desempeñar en lo poco que sembramos para ser algo en el futuro de mañana como yo en la actualidad.

6. Mencione emprendimientos destacados que se encuentren en esta zona.

Bueno aquí generalmente no se hace muchos emprendimientos puesto que nos hace falta la base más fundamental que es el agua por lo general las pocas tierras que hay adentro y si se cultiva es el maracuyá, luego ofrecida como pulpa y otro ejemplo es la cría de ganado.



### Guía de entrevista para Expertos “Asesores - Consultores”

NOMBRES:	DIEGO PLUAS
C.I.	0921988853
CORREO ELÉCTRONICO:	<a href="mailto:dpluas223@gmail.com">dpluas223@gmail.com</a>
CELULAR:	0992907805

ACTIVIDAD O CARGO PRINCIPAL/INSTITUCIÓN:	SOCIÓLOGO
BREVE DESCRIPCIÓN DE LA PERSONA:	Profesional proactivo, con alta capacidad de organización, coordinación, planificación y ejecución de tareas.

## Guía de entrevista para Expertos “Asesores - Consultores”

### 1. ¿Cómo evalúa el desarrollo actual de los emprendimientos agrícolas en el país?

Acá en lo que es en Guayaquil como tal no hay aún mucho desarrollo como tal del emprendimiento agrícola, solo por ejemplo tenemos firmado convenios con Samborondón donde ayudamos al área productiva donde recién estamos generando acciones tanto en el desarrollo del conocimiento, desarrollo del conocimiento de nosotros hacia ellos y también lo que ellos han generado con sus emprendimientos desde el área productiva agrícola hacia épico para poder tratar de conectar, ver que necesidades tiene el sector agrícola con su emprendimiento y como nosotros podemos socializar que existe en su emprendimiento, porque si te das cuenta Guayaquil es más que nada se enfoca en la ciudad en lo urbano, en lo que no están considerados los emprendimientos agrícolas, son muy pocas las casas que tienen huertos dentro de su casa donde se necesita mucha agua, muchas cosas dentro de urbano no lo tenemos, entonces nosotros estamos tratando de vincular de cierta manera y empujar un poco este tipo de emprendimientos también con otras direcciones del municipio como vinculación con la comunidad en donde nosotros organizamos reglas distritales, participamos mejor dicho, lo organiza el alcance y nosotros participamos con la comunidad, desarrollando huertos urbanos, pero como emprendimiento no se le ha dado mucha relevancia, o sea dentro de la ciudad de Guayaquil contamos con muy pocos emprendimientos agrícolas como ya lo hemos visto, fuera de la ciudad como ya lo hemos visto se están desarrollando o afianzando como arroz, entre otras cosas, pero les falta desarrollo.

2. ¿Qué oportunidades considera que existen actualmente para los emprendimientos agrícolas que deberían ser aprovechadas?

Por ejemplo nosotros tenemos un programa que se llama Soy Emprendedor de 4 etapas, no está orientado netamente a productos agrícolas, pero cumplen la alta gama de emprendimientos, ósea en este programa se le da las herramientas al emprendedor para que sepan cuál es su segmento de clientes, cuál sería el precio adecuado de sus productos, si está teniendo ganancias o pérdidas, para que mejore el diseño de su marca, su imagen porque aunque son pequeños productores, entonces nuestros servicios están orientados a capacitar al emprendedor a que ingrese a un programa de incubación donde mejore sus capacidades, se da cuenta que si está ganando si está perdiendo, si su idea de negocio le va a rendir frutos o si debe revalorar su emprendimiento, ha pasado casos así.

Emprendedores de manualidades, se daban cuenta que sus compañeros ganaban más vendiendo sandalias, le hizo la competencia, pero terminó ganando más, entonces cambio de emprendimiento con los emprendedores agrícolas puede ser el mismo caso, de pronto alguien está porque mi familia es arrocera de toda la vida haciendo arroz, pero de pronto el cacao me resulta mejor y tengo los terrenos, la maquinaria, tengo los permisos, puedo cambiar de actividad productiva y mejorar.

Tener alianzas con diversas instituciones públicas y privadas y entre esas alianzas está también diferentes canales de venta, entonces tenemos un programa que se llama consumo local que después de un proceso de capacitaciones donde se le indica como debe presentarse el producto hacia el consumidor ellos tienen la posibilidad de tener una entrevista con estas diferentes canales de venta de diferentes supermercados si me invento en este momento de los que son están: comisariato, tuti tanto perchas digitales como físicas, entonces por ahí también es una oportunidad para los emprendedores agrícolas incluso, las cadenas de supermercado lo que más venden también son productos de consumo del ser humano.

3. ¿Qué recomendaciones podría realizar específicamente para que los agricultores de Tosagua puedan llevar adelante emprendimientos agrícolas?

No se actualmente como es la realidad de Tosagua, pero si he trabajado con diferentes sectores agrícolas de sierra, costa y oriente porque soy sociólogo y algo que puede pasar con los productores agrícolas es que todos tienen el mismo problema y buscan diferentes soluciones y es lo que de pronto se les puede recomendar. Tienen gremios, pero cada dirigente tiene su propia visión y eso separa y terminan teniendo sus propias asociaciones en juntas barriales y todas pelean por su causa siendo la misma causa y no se unen, entonces algo muy común de pronto no se a través de algún tipo de programa se pueda tratar de trabajar el trabajo en equipo que se den cuenta que tienen los mismos problemas, se pueden unir y con

este frente unido buscar una solución de mejor manera de paso así ahorra recursos tanto económicos como capital humano y pueda llegar a concretar algo.

Intervine acerca de la pregunta hacia agricultores que decía “¿Estaría usted dispuesto a asociarse con otros agricultores u otro tipo de personas? ¿Bajo qué parámetros o condiciones?”

En papeles o de palabras de dicen sí, pero estando en territorios por ejemplo cuando tú ya mencionas que se yo va a ver presupuesto de \$5000 la asociación que logre presentarse al programa todos empieza pelearse cuando hay dinero de por medio. Entonces debe haber un trabajito para generar realmente esa unidad.



NOMBRES:	Liubinsky de la ese
C.I.	09255550196
CORREO ELÉCTRONICO:	<a href="mailto:liubinsky.delaese@epico.gob.ec">liubinsky.delaese@epico.gob.ec</a>
CELULAR:	0958732717
ACTIVIDAD O CARGO PRINCIPAL/INSTITUCIÓN:	Analista de Emprendimiento y evento
BREVE DESCRIPCIÓN DE LA PERSONA:	Comunicador social con experiencia en organizaciones de ferias de emprendimiento y revisión de productos.

### 1. ¿Cómo evalúa el desarrollo actual de los emprendimientos agrícolas en el país?

Comprendiendo que épico o el centro de emprendimiento es un espacio que le brinda oportunidad a varios emprendedores en este caso empezando por productos de gastronomía tenemos algunos productos como el cacao productos como el chocolate, en base a nuestra experiencia tenemos a algunos emprendedores que han venido consultando que quieren hacer algún tipo de producción y quieren obviamente comercializar ese producto en distintas presentaciones, entonces consideramos que es un grupo importante dentro del porcentaje de los emprendedores y la gestión que hacemos a la interna es con su materia prima apoyarlos desde un enfoque más comercial.

### 2. ¿Qué oportunidades considera que existen actualmente para los emprendimientos agrícolas que deberían ser aprovechadas?

Oportunidades como tal deberían ser las materias primas ellos cuentan con un recurso natural que le podrían sacar un impacto social de combinados, considerando desde esa materia prima hay muchas vertientes que pueden innovar en productos, podría ser me encontré con una persona que hace café como tal, hace productos como licor de café y así van haciendo otros tipos de productos, permite obviamente diferentes guías para el público que se estén habilitando.

### 3. ¿Qué recomendaciones podría realizar específicamente para que los agricultores de Tosagua puedan llevar adelante emprendimientos agrícolas?

Yo considero que unos de sus primeras estrategias que ellos deben realizar es un espacio donde los asesoren hacia el modelo de espacio que ellos quieran impulsar, ya porque si más bien ellos son agricultores conocen muy bien los procesos que probablemente alguien que haga marketing u otra carrera, quizás desconoce pero ellos como pioneros de que saben bien la materia tienen que asociarse para que les impulse su modelo de negocio que sea atractivo, para que diseñe algo que sea sostenible, sustentable que puedan dejar en este caso Tosagua que dentro de todos los agricultores existan productos estrellas y que sea representativo, este producto que se elaboró es representativo y permita conocer a Tosagua y ayudarlo a nivel de turismo, suena y la comunidad empieza a trabajar de manera conjunta, entonces creo que es una de las estrategias principales para los agricultores es que asocien con alguien que los guíe hacia su modelo de negocio.



NOMBRES:	María José Serrano
C.I.	0917822363
CORREO ELÉCTRONICO:	<a href="mailto:María.serrano@epico.gob.ec">María.serrano@epico.gob.ec</a>
CELULAR:	0982638864
ACTIVIDAD O CARGO PRINCIPAL/INSTITUCIÓN:	Actualmente coordinadora de Emprendimiento Épico
BREVE DESCRIPCIÓN DE LA PERSONA:	Mánager, trabajar en proyectos para públicas y privadas, análisis de datos y Certificación de Inteligencia artificial

1. ¿Cómo evalúa el desarrollo actual de los emprendimientos agrícolas en el país?

Ok la evaluación de cualquier tipo de emprendimiento, sea emprendimiento clásico, emprendimiento tradicional, emprendimiento de innovación, emprendimiento de oportunidad tienen una misma base que es inicialmente la estructura del emprendimiento y el modelo de negocio que ya tenga definido, específicamente la pregunta sobre temas agrícolas entonces en ese caso primero tienen que definir el producto al que va dirigido el emprendimiento y a la vez todo los factores desde permisos, ejecución que cada emprendimiento debe ser definido eso es una aplicación a nivel país, que específicamente en nuestro caso aquí en Guayaquil es lo que aplicamos cuando tenemos emprendimientos parecidos a los que tú me preguntas.

2. ¿Qué oportunidades considera que existen actualmente para los emprendimientos agrícolas que deberían ser aprovechadas?

He actualmente las aplicaciones de innovación hay muchos procesos con innovación en procesos agrícolas así como en todos, pero más que todo en esto porque sabemos que la actividad agrícola sobre todo en Ecuador es una de las primeras y unos de los nichos y sectores más importantes comerciales, pero también la inclusión de nuevos tipos de innovación puede servir para el manejo de productos, para verificaciones, para el manejo de calidad, etc., les puede servir mucho para cada emprendimientos, entonces ese valor adicional más allá del clásico trabajo o proceso agrícola incluyendo innovación les puede servir muchísimo.

3. ¿Qué recomendaciones podría realizar específicamente para que los agricultores de Tosagua puedan llevar adelante emprendimientos agrícolas?

Como todo agricultor tienden a manejar siempre procesos más clásicos, a veces un muy rudimentarios muy básicos en ciertos casos, ya en otros ellos ya están buscando estas innovaciones, están buscando desarrollarse, entonces como todo emprendimiento siempre la base clara es tener una estructura es arrancar por algo definido, con un orden una organización que les permite tener mucho más éxito y mucho mejor control de su emprendimiento, si hay algún error se puede corregir si lo tienes estructurado o si lo tienes mapeado o documentado, puede servir para algo netamente de innovación como servir para algo tan importante como lo es la agricultura, entonces mi sugerencia es esa mantener un orden, una estructura, una organización que les permita establecer una base muy buena para poder continuar y desarrollarse.



1	Preguntas	Síntesis de comentarios
1	¿Cuáles son los principales productos agrícolas que la comunidad siembra actualmente?	En tiempo de invierno se encuentran maíz, maní y yuca.
2	¿Qué alimentos agrícolas, de los que se siembra en la comunidad, usted considera que tienen más aceptación en el mercado? ¿Por qué cree que ocurre ello?	En el mercado son dos, el maní y el maíz.
3	¿En qué productos que actualmente se siembran en la comunidad considera que existen oportunidades para poder realizar algún valor agregado? (Por ejemplo, algún producto agrícola que reciba algún tipo de procesamiento o transformación que sea valorado por un segmento de clientes determinado) ¿De qué manera considera que podría generarse valor agregado a estos productos?	Se vende en bruto los dos productos, tanto el maíz como el maní y no recibe el agregado.
4	¿Qué tipo de apoyo considera que los agricultores necesitarían para poder impulsar la generación de productos con valor agregado a partir de los alimentos que siembran? ¿De quién y de qué forma se necesitaría este apoyo?	Apoyo económico, asesoramiento técnico porque los agricultores solo saben producir, pero no elaborar ni procesar.
5	¿Cuáles considera usted que son las principales problemáticas que la comunidad presenta?	Problemas en agua y vías, deficiencia de salud y educación.
6	¿Conoce de algún caso en particular en la comunidad donde ya se estén desarrollando y vendiendo productos procesados con valor agregado o con algún tipo de	El corviche, la tortilla que salen del maní, del maíz, la sal prieta, maní quebrado, pero otro producto no.

modificación a partir de alimentos agrícolas sembrados en la comunidad? Comente el hecho.

7	¿Ha tenido usted particularmente alguna iniciativa de emprender algún negocio a partir de los productos agrícolas que siembra? ¿Cuándo y cómo fue? Comente sobre el hecho.	Cuando estaban en condiciones con su esposa preparaba tortilla del maíz, el corviche.
8	¿Estaría usted dispuesto a asociarse con otros agricultores u otro tipo de personas? ¿Bajo qué parámetros o condiciones?	Es útil asociarse para progresar y es con una buena organización se obtiene un beneficio propio y de la comunidad.

2	Preguntas	Síntesis de comentarios
1	¿Cuáles son los principales productos agrícolas que la comunidad siembra actualmente?	En ciclo corto maíz, el maní, maracuyá y sandía.
2	¿Qué alimentos agrícolas, de los que se siembra en la comunidad, usted considera que tienen más aceptación en el mercado? ¿Por qué cree que ocurre ello?	Maíz y maní porque eso este lo utilizan para lo que es balanceado y el maní para procesar alimentos.
3	¿En qué productos que actualmente se siembran en la comunidad considera que existen oportunidades para poder realizar algún un valor agregado? (Por ejemplo, algún producto agrícola que reciba algún tipo de procesamiento o transformación que sea valorado por un segmento de clientes determinado) ¿De qué manera considera que podría generarse valor agregado a estos productos?	En la actualidad en el sector, un compañero empezó a fabricar y distribuir alimentos para animales "balanceado "en pocas porciones, pero con muy buen resultado.
4	¿Qué tipo de apoyo considera que los agricultores necesitarían para poder impulsar la generación de productos con valor agregado a partir de los alimentos que siembran? ¿De quién y de qué forma se necesitaría este apoyo?	Económico junto a impulsar talleres y con esto aprender a procesar alimentos para que el emprendimiento sea un éxito a futuro.
5	¿Cuáles considera usted que son las principales problemáticas que la comunidad presenta?	El agua para el sembrío y el humano; el proyecto de riego que está a medias siendo una solución y dejaría de ser problemática.
6	¿Conoce de algún caso en particular en la comunidad donde ya se estén desarrollando y vendiendo productos procesados con valor agregado o con algún tipo de modificación a partir de alimentos agrícolas sembrados en la comunidad? Comente el hecho.	Se está ya procesando el maíz en balanceado, recién se está iniciando, aunque se debe impulsar más ya que hay muchos productos por explotar.



7	¿Ha tenido usted particularmente alguna iniciativa de emprender algún negocio a partir de los productos agrícolas que siembra? ¿Cuándo y cómo fue? Comente sobre el hecho.	No, se encuentra acostumbrado a cosechar y esperar el intermediario.
8	¿Estaría usted dispuesto a asociarse con otros agricultores u otro tipo de personas? ¿Bajo qué parámetros o condiciones?	Si debiera ser un éxito para poder compartir ideas y salir adelante.

3	Preguntas	Síntesis de comentarios
1	¿Cuáles son los principales productos agrícolas que la comunidad siembra actualmente?	Se ha desarrollado variedades el maíz, algodón, maní, yuca, sandias, melón y zapallo.
2	¿Qué alimentos agrícolas, de los que se siembra en la comunidad, usted considera que tienen más aceptación en el mercado? ¿Por qué cree que ocurre ello?	Los de consumo rápido como frutas, zapallo, el maní, la mayor producción se encuentra en el maíz que se va en materia prima y regresa como materia elaborada.
3	¿En qué productos que actualmente se siembran en la comunidad considera que existen oportunidades para poder realizar algún un valor agregado? (Por ejemplo, algún producto agrícola que reciba algún tipo de procesamiento o transformación que sea valorado por un segmento de clientes determinado) ¿De qué manera considera que podría generarse valor agregado a estos productos?	La maracuyá podemos hacerlo como mermelada y variedades, el maíz elaborándolo o transformándolo en alimentos tendría un éxito que si es de consumo.
4	¿Qué tipo de apoyo considera que los agricultores necesitarían para poder impulsar la generación de productos con valor agregado a partir de los alimentos que siembran? ¿De quiénes y de qué forma se necesitaría este apoyo?	Capacitación para poder tener el conocimiento de transformar los productos y las segunda créditos.
5	¿Cuáles considera usted que son las principales problemáticas que la comunidad presenta?	El no poder desarrollar nuestra economía, falta de empleo y que de esta forma se pueda generar recursos y cubrir las distintas fases como salud y alimentación.
6	¿Conoce de algún caso en particular en la comunidad donde ya se estén desarrollando y vendiendo productos procesados con valor agregado o con algún tipo de modificación a partir de alimentos agrícolas sembrados en la comunidad? Comente el hecho.	Ha existido iniciativas justamente de hacer mermeladas de este tipo de cosas, pero han quedado por el camino la falta de apoyo en el proceso de llegada hacia el consumidor.
7	¿Ha tenido usted particularmente alguna iniciativa de emprender algún negocio a partir de los productos agrícolas que siembra? ¿Cuándo y cómo fue? Comente sobre el hecho.	Si ha tenido iniciativas, pero las personas no se capacitan, no desarrollan una visión mucho más allá de sus horizontes.

8	¿Estaría usted dispuesto a asociarse con otros agricultores u otro tipo de personas? ¿Bajo qué parámetros o condiciones?	La asociatividad es la base principal para cualquier empresa que pueda desarrollarse, entonces considera que es bueno asociarse para poder tener muchas más ideas y elaborar productos que nos den mejores valores agregados y nos de mejores recursos que vender productos de forma barata.
---	--	--

4	Preguntas	Síntesis de comentarios
1	¿Cuáles son los principales productos agrícolas que la comunidad siembra actualmente?	Maíz.
2	¿Qué alimentos agrícolas, de los que se siembra en la comunidad, usted considera que tienen más aceptación en el mercado? ¿Por qué cree que ocurre ello?	La mayor aceptación se centra en el maíz.
3	¿En qué productos que actualmente se siembran en la comunidad considera que existen oportunidades para poder realizar algún valor agregado? (Por ejemplo, algún producto agrícola que reciba algún tipo de procesamiento o transformación que sea valorado por un segmento de clientes determinado) ¿De qué manera considera que podría generarse valor agregado a estos productos?	El grano de maíz, el valor agregado parte de una procesadora de alimentos con algunas variedades partiendo de fabricación de productos balanceados.
4	¿Qué tipo de apoyo considera que los agricultores necesitarían para poder impulsar la generación de productos con valor agregado a partir de los alimentos que siembran? ¿De quiénes y de qué forma se necesitaría este apoyo?	El apoyo principalmente es económicamente, recursos, conocimiento, para generar el valor agregado a nuestros productos.
5	¿Cuáles considera usted que son las principales problemáticas que la comunidad presenta?	Delincuencia y regio.

6	¿Conoce de algún caso en particular en la comunidad donde ya se estén desarrollando y vendiendo productos procesados con valor agregado o con algún tipo de modificación a partir de alimentos agrícolas sembrados en la comunidad? Comente el hecho.	Hoy en día no, pero tenemos solamente la única fuente de trabajo que es el invierno.
---	---	--

7	¿Ha tenido usted particularmente alguna iniciativa de emprender algún negocio a partir de los productos agrícolas que siembra? ¿Cuándo y cómo fue? Comente sobre el hecho.	No, hoy en día necesitamos el conocimiento para poder sacar la materia prima con valor agregado.
---	--	--

8	¿Estaría usted dispuesto a asociarse con otros agricultores u otro tipo de personas? ¿Bajo qué parámetros o condiciones?	Para formar un conjunto y asociarse con personas para un buen desarrollo estaría bueno.
---	--	---

5	Preguntas	Síntesis de comentarios
1	¿Cuáles son los principales productos agrícolas que la comunidad siembra actualmente?	Maíz, maní, sandía, tomate y pimiento.
2	¿Qué alimentos agrícolas, de los que se siembra en la comunidad, usted considera que tienen más aceptación en el mercado? ¿Por qué cree que ocurre ello?	El producto principal es el maíz porque no solamente la alimentación del hombre si no para alimentación de los animales.
3	¿En qué productos que actualmente se siembran en la comunidad considera que existen oportunidades para poder realizar algún un valor agregado? (Por ejemplo, algún producto agrícola que reciba algún tipo de procesamiento o transformación que sea valorado por un segmento de clientes determinado) ¿De qué manera considera que podría generarse valor agregado a estos productos?	A todos los productos le podemos dar un valor agregado, pero todos tienen la facilidad de ser procesados y darle valor agregado, principalmente el maíz podemos hacer la harina, alimentos balanceados podemos hacer muchos derivados de eso, al tomate, al pimiento al anís también, pero lamentablemente no tenemos las oportunidades los campesinos para darle el valor agregado.
4	¿Qué tipo de apoyo considera que los agricultores necesitarían para poder impulsar la generación de productos con valor agregado a partir de los alimentos que siembran? ¿De quiénes y de qué forma se necesitaría este apoyo?	Apoyo del gobierno nacional, los municipios como ese incentivo creo que vamos a poder salir adelante con eso, pero lamentablemente nunca lo hemos tenido así lo digo.
5	¿Cuáles considera usted que son las principales problemáticas que la comunidad presenta?	Falta de regío en nuestra comunidad.
6	¿Conoce de algún caso en particular en la comunidad donde ya se estén desarrollando y vendiendo productos procesados con valor agregado o con algún tipo de modificación a partir de alimentos agrícolas sembrados en la comunidad? Comente el hecho.	Tienen muchas organizaciones que ya están elaborando así de a partir del terremoto para acá estamos procesando, vino de frutas, el ormus un producto muy bueno, el jabón ormus y jabones para la piel de productos orgánicos como el coco, como la chía y como todos esos productos.
7	¿Ha tenido usted particularmente alguna iniciativa de emprender algún negocio a partir de los productos agrícolas que siembra? ¿Cuándo y cómo fue? Comente sobre el hecho.	Comencé a procesar la pasta de cacao, tostado, molido y envasado sin ni un conservante, colorante ni nada tuve la oportunidad se llama CACAO ORGÁNICO EL EDEN.
8	¿Estaría usted dispuesto a asociarse con otros agricultores u otro tipo de personas? ¿Bajo qué parámetros o condiciones?	Si, pero sobre todo debe haber igualdad.

6	Preguntas	Síntesis de comentarios
---	-----------	-------------------------

1	¿Cuándo y porque se decidió por esta oportunidad de emprender?	El árbol se denomina el nuevo aluminio, la madera aluminio crece sumamente rápido y se lo denomina así o se ha denominado el aluminio o madera aluminio que es balsa y podemos ayudar en esta parte a los ingenieros civiles para la reducción de losas.
2	¿De qué trata su emprendimiento? Describa.	Parte del proceso de la madera en el campo de la ingeniería civil y después nos inclinamos más a la parte ambiental, es una madera que, si lo estamos procesando ahorita, pero para la parte de los encofrados es lo que realmente están cubriendo nuestros rubros, nuestros gastos, nuestra inversión.
3	¿Por qué se decidió por emprender?	Tienen tierras muy fértiles y esa oportunidad de tener un suelo tan generoso y por eso se inclinó a la agricultura al proceso de la tierra por tener esa esas variantes sumamente factibles para nosotros.
4	¿Puede mencionar que productos agrícolas de TOSAGUA considera que son idóneos para poder procesar, industrializar o en general ser desarrollados en nuevos formatos o presentaciones aportando algún valor agregado? ¿De qué manera considera que se puede generar este valor agregado?	Cubriendo todos los gastos, costos, el coste de emprendimiento, el proceso todo esto que esta planta aparte de la madera que nos da, tenemos también lo que es sembrado lo que son hortalizas, lo que son plantas aromáticas, especialmente en la sierra, tenemos este nuestros compradores de albaca, tenemos este menta un poco de orégano porque todas estas plantitas que nos sirven para cubrir los gastos.
5	¿Qué recomendaciones les daría a los agricultores para poder desarrollarse como emprendedores agrícolas?	Tener capacitaciones de como procesar el producto, como realizarlo de un maracuyá a una mermelada, como hacer un vino o de tantas cosas que se pueden sacar del maracuyá en este caso le decía que en esta parte lo cultivan, pero no procesan eso sería bueno.
6	Mencione emprendimientos destacados que se encuentren en esta zona.	La ganadería como punto fuerte, así como el sector camaronero.

7	Preguntas	Síntesis de comentarios
1	¿Cuándo y porque se decidió por esta oportunidad de emprender?	Se ve más rápido la utilidad, es decir un poquito más se hace plata más rápido sabiéndole también tratar y cuidar en la época invernal.
2	¿De qué trata su emprendimiento? Describa.	Bueno el emprendimiento se basa en cultivar la sandía.
3	¿Por qué se decidió por emprender?	Porque una de las cualidades es que esto ya viene siendo antecedente de sus padres, se ha desempeñado ahí.
4	¿Puede mencionar que productos agrícolas de TOSAGUA considera que son idóneos para poder procesar, industrializar o en general ser desarrollados en nuevos formatos o presentaciones aportando algún valor agregado? ¿De qué manera considera que se puede generar este valor agregado?	Yarami, la urea abonos completos que tiene fosforo todas esas cosas, hierro que le ponemos a la planta para que se puedan cultivar más rápido.
5	¿Qué recomendaciones les daría a los agricultores para poder desarrollarse como emprendedores agrícolas?	Para esta pregunta es importante mencionar que muchos de los agricultores dentro de lo que realizar, realmente parte de una iniciativa, pero no saben más allá de un proceso más al fondo del producto, entonces dentro de las recomendaciones serían buscar capacitaciones del tratamiento de esta para desarrollar algo más que no sea cultivar y no sacar provecho de los mismos productos.
6	Mencione emprendimientos destacados que se encuentren en esta zona.	Se cultiva es el maracuyá, luego ofrecida como pulpa y otro ejemplo es la cría de ganado y con el maíz un compañero agricultor desarrolla el maíz en balanceado.

8	Preguntas	Síntesis de comentarios
---	-----------	-------------------------

1	¿Cómo evalúa el desarrollo actual de los emprendimientos agrícolas en el país?	Como emprendimiento no se le ha dado mucha relevancia, o sea dentro de la ciudad de guayaquil contamos con muy pocos emprendimientos agrícolas como ya lo hemos visto, fuera de la ciudad como ya lo hemos visto se están desarrollando o afianzando como arroz, entre otras cosas, pero les falta desarrollo.
2	¿Qué oportunidades considera que existen actualmente para los emprendimientos agrícolas que deberían ser aprovechadas?	<p>Un programa que se les da herramientas al emprendedor para que sepan cuál es su segmento de clientes, cuál sería el precio adecuado de sus productos, si está teniendo ganancias o pérdidas, para que mejore el diseño de su marca, nuestros servicios están orientados a capacitar el emprendedor a que ingrese a un programa de incubación donde mejore sus capacidades.</p> <p>Tener alianzas con diversas instituciones públicas y privadas y entre esas alianzas esta también diferentes canales de venta, entonces tenemos un programa que se llama consumo local que después de un proceso de capacitaciones donde se le indica como debe presentarse el producto.</p>
3	¿Qué recomendaciones podría realizar específicamente para que los agricultores de Tosagua puedan llevar adelante emprendimientos agrícolas?	Un programa se pueda tratar de trabajar el trabajo en equipo que se den cuenta que tienen los mismos problemas, se pueden unir y con este frente unido buscar una solución de mejor manera de paso así ahorra recursos tanto económicos como capital humano y pueda llegar a concretar algo.

9	Preguntas	Síntesis de comentarios
1	¿Cómo evalúa el desarrollo actual de los emprendimientos agrícolas en el país?	Consideramos que es un grupo importante dentro del porcentaje de los emprendedores y la gestión que hacemos a la interna es con su materia prima apoyarlos desde un enfoque más comercial.
2	¿Qué oportunidades considera que existen actualmente para los emprendimientos agrícolas que deberían ser aprovechadas?	Las materias primas ellos cuentan con un recurso natural que le podrían sacar un impacto social de combinados.

3	¿Qué recomendaciones podría realizar específicamente para que los agricultores de Tosagua puedan llevar adelante emprendimientos agrícolas?	Realizar espacios donde los asesoren hacia el modelo de espacio que ellos quieran impulsar y que se asocien con alguien que los guíe hacia su modelo de negocio.
---	---	--

10	Preguntas	Síntesis de comentarios
1	¿Cómo evalúa el desarrollo actual de los emprendimientos agrícolas en el país?	Tienen una misma base que es inicialmente la estructura del emprendimiento y el modelo de negocio que ya tenga definido, específicamente la pregunta sobre temas agrícolas entonces en ese caso primero tiene que definir el producto al que va dirigido el emprendimiento y a la vez todos los factores desde permisos, ejecución que cada emprendimiento debe ser definido eso es una aplicación a nivel país.
2	¿Qué oportunidades considera que existen actualmente para los emprendimientos agrícolas que deberían ser aprovechadas?	Las aplicaciones de innovación hay muchos procesos con innovación en procesos agrícolas puede servir para el manejo de productos, para verificaciones, para el manejo de calidad y demás. les puede servir mucho para cada emprendimiento, entonces ese valor adicional más allá del clásico trabajo o proceso agrícola incluyendo innovación les puede servir muchísimo.
3	¿Qué recomendaciones podría realizar específicamente para que los agricultores de Tosagua puedan llevar adelante emprendimientos agrícolas?	Mantener un orden, una estructura, una organización que les permita establecer una base muy buena para poder continuar y desarrollarse.

