



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE GUAYAQUIL
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Análisis de los efectos de la Intermediación en el precio de venta de productos agrícolas y economía de los agricultores del Guayas.

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

AUTOR: Sergio Adrián Folleco Carreño

TUTOR: Nicolás Armando Sumba Nacipucha

Guayaquil - Ecuador

2021

**CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE
TITULACIÓN**

Yo, Sergio Adrián Folleco Carreño con documento de identificación N° 0930596937 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, 27 de septiembre del año 2021.

tentamente,



Sergio Adrián Folleco Carreño

C.I. 0930596937

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

Yo, Sergio Adrián Folleco Carreño con documento de identificación No. 0930596937, 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 LOS EFECTOS DE LA INTERMEDIACIÓN EN EL PRECIO DE VENTA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y ECONOMÍA DE LOS AGRICULTORES DEL GUAYAS.", el cual ha sido desarrollado para optar por el título de: Licenciado en Administración de Empresas, 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, 27 de septiembre del año 2021.

Atentamente,



Sergio Adrián Folleco Carreño

C.I. 0930596937

CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Nicolás Armando Sumba Nacipucha con documento de identificación N° 0921972592, docente de la Universidad Politécnica Salesiana, declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: “ANÁLISIS DE LOS EFECTOS DE LA INTERMEDIACIÓN EN EL PRECIO DE VENTA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y ECONOMÍA DE LOS AGRICULTORES DEL GUAYAS.”, realizado por Sergio Adrián Folleco Carreño con documento de identificación N° 0930596937, 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, 27 de septiembre del año 2021.

Atentamente,



Nicolás Armando Sumba Nacipucha

0921972592

Análisis de los efectos de la Intermediación en el precio de venta de productos agrícolas y economía de los agricultores del Guayas

Analysis of the effects of Intermediation on the sale price of agricultural products and the economy of Guayas farmers.

Resumen.

La agricultura en el Ecuador específicamente, en la provincia del Guayas es un sector de suma importancia para el desarrollo de su economía, sin embargo, los pequeños y medianos agricultores presentan problemas de tipo económico, pues a pesar de que su producción es vendida, sus ganancias se ven disminuidas por factores como la falta de recursos: técnicos, financieros y la presencia de intermediarios quienes aprovechan las necesidades económicas de este sector para ofrecer precios bajos por sus productos. La finalidad del presente estudio fue analizar los efectos de la intermediación en el precio de productos agrícolas y economía de los agricultores del Guayas para proponer estrategias de comercialización. Para ello se realizó una investigación empírica, con enfoque descriptivo. Se analizaron investigaciones previas y se aplicó una encuesta a 385 agricultores de la provincia del Guayas. Los agricultores manifestaron su interés por la eliminación de intermediarios dentro del ecosistema agrícola, de tal forma que sean ellos quienes hagan llegar sus productos a los supermercados e incluso al consumidor final directamente. Se concluye que para mejorar los procesos de comercialización los agricultores deben ser cooperativos entre ellos, diferenciar y agregar valor a sus productos.

Palabras Claves

Intermediarios, Agricultores, Economía, Agricultura.

Abstract

Agriculture in Ecuador for the case of this research, in the province of Guayas is a sector of utmost importance for the development of its economy, however small and medium-sized farmers present economic problems, because despite the fact that their production is sold, its profits are diminished by factors such as the lack of technical and financial resources and the presence of intermediaries who take advantage of the economic needs of this sector to offer low prices for their products. The purpose of this study was to analyze the effects of intermediation on the price of agricultural products and the economy of Guayas farmers to propose marketing strategies. For this, an empirical investigation was carried out, with a descriptive approach. Previous research was analyzed and a survey was applied to 385 farmers in the province of Guayas. Farmers expressed their interest in eliminating intermediaries within the agricultural ecosystem. It is concluded that to improve marketing processes, farmers must be cooperative with each other, differentiate and add value to their products.

Keywords

Intermediaries, Farmers, Economy, Agriculture.

INTRODUCCIÓN

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) OCDE y /FAO (2019), señalan que Sudamérica se proyecta a gran escala como productora agrícola de, arroz, maíz, papa, plátano/banano, naranja y yuca. De igual manera, se pueden incluir otros productos como: el aceite de palma y la soya, situación que permite observar la alta potencialidad del sector a nivel global.

En este sentido, OCDE y /FAO (2019) reconocen al Ecuador como uno de los grandes países exportadores de la región con USD 10,4 mil millones, lo cual hace prever la importancia del sector para los ingresos del país. La agricultura es el proceso más accesible para la población de Ecuador, en términos de generar ingresos económicos y de crear una fuente importante de comercio. Ecuador cuenta con grandes extensiones de tierra, aptas para realizar la agricultura, las cuales brindan una gran ventaja gracias a sus suelos fértiles y ubicación; lo que trae como consecuencia que sea la primera opción de generar oportunidades de empleo y de producción, ya sea por la cosecha de vegetales, frutas, hortalizas, entre otras. En las 3 regiones del Ecuador (a excepción de la región Galápagos), se promueve y se implementa la agricultura para cubrir la demanda alimenticia del país, y por lo tanto, también las exportaciones de los productos agrícolas, las cuales representan un rubro importante para el país como se mencionó anteriormente (Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG, 2019).

Es primordial destacar y conocer cuáles son los productos que más se comercializan en la agricultura ecuatoriana, por lo que se los puede clasificar como de consumo nacional y consumo externo destinado a exportación. Los productos de consumo local que más demanda la población son los siguientes: el maíz, el arroz, el trigo, la papa, el palmito, el maracuyá, la palma africana, el algodón, además de la ganadería y la pesquería. Es importante indicar que los productos mencionados anteriormente también entran en la categoría de exportación, no en gran proporción a comparación con los productos estrella del Ecuador en materia de exportaciones, estos son el banano, cacao, flores y café

(Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, 2018; Ekos, 2020). Los cuales son exportados a países como: Rusia, Medio Oriente, Unión Europea y Estados Unidos.

La oferta de exportación agrícola del Ecuador se ha incrementado con otros Bienes o productos como: la malanga, yuca, jengibre y papa china, estos productos han alcanzado un importante espacio en el mercado mundial, con un total de 8.191,4 toneladas métricas siendo esto un ingreso de \$26 millones para el Ecuador. (Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG, 2021). Con lo descrito anteriormente se puede observar la gran importancia del sector agrícola para el Ecuador.

La compra y venta de productos es un proceso que permite el intercambio de bienes o servicios, para este caso productos agrícolas provenientes de pequeños productores de la provincia del Guayas en Ecuador, en este proceso en muchos de los casos los productos agrícolas pasan a manos de intermediarios quienes en muchas ocasiones compran estos productos a un precio muy bajo afectando la economía del agricultor.

La situación descrita anteriormente se presenta porque el agricultor debe movilizarse a grandes distancias para la comercialización directa de sus productos en el mercado, los agricultores poseen poca liquidez, falta de medios de transportes y caminos para la comercialización de sus productos, también por la falta de sistemas técnicos de almacenamientos que permitan la conservación de sus productos, lo cual obliga al agricultor a tratar de vender rápidamente su producción para no perderla a precios muy bajos. (Chiriboga y Arellano, 2005). La situación descrita anteriormente, en muchos de los casos solo permite cubrir los costos de producción, lo cual le generan poca o ninguna rentabilidad afectando directamente al desarrollo económico del agricultor, (Albán, 2020).

Sin embargo, los intermediarios son quienes se llevan una mayor ganancia por esta negociación frente a los agricultores, quienes no tienen los medios y las condiciones adecuadas para distribuir sus productos los mercados y supermercados de las ciudades del Ecuador. Al final son los intermediarios quienes una vez realizado el acopio de los productos firman grandes contratos con los supermercados o mercados, obteniendo altas tasas de rentabilidad, (Portafolio, 2021). En este sentido en el estudio realizado por Caicedo (2013)

concluye que los agricultores observan a la intermediación como una barrera para encontrar mejores niveles en su calidad de vida.

El presidente del Centro Agrícola Cantonal Ambato, Martín Cobo menciona que, en la mayoría de los casos, la producción agrícola se convierte en abono para tierras, dado que los precios pagados por los intermediarios no cubren ni los costos de inversión. Constituyéndose esta actividad productiva en no rentable para los pequeños agricultores, y resulta un gran negocio para los grandes productores e intermediarios quienes se aprovechan de las limitaciones económicas, técnicas y de movilización de los agricultores (El Universo, 2020).

La Constitución de la República del Ecuador (2008). impulsa la economía a escalas, la economía popular y solidaria, en la que uno de los principios básicos es el comercio justo en todos los sectores productivos. Bajo esta premisa la actual investigación persigue: ***Analizar los efectos de la intermediación en el precio de productos agrícolas y la economía de los agricultores del Guayas para proponer estrategias de comercialización.*** Para esto es necesario estudiar en la práctica qué circunstancias son las que impiden conseguir este principio expuesto en la constitución y la manera en que repercute en el desarrollo productivo y económico del país.

Este análisis es necesario para que los involucrados en el sector, especialmente los pequeños y medianos productores, conozcan sus barreras y posteriormente encontrar las posibles soluciones. Además, servirá como guía a empresas interesadas en el sector y que deseen proponer proyectos de comercio justo y terminen beneficiando a compradores y a productores.

Actores del ecosistema agrícola

Dentro del ambiente de la agricultura se lleva a cabo procesos complejos donde intervienen agentes encargados de garantizar el inicio del proceso hasta el final proyectado. La provincia del Guayas como se observa en la tabla 1 es la segunda provincia con mayor superficie de producción agrícola seguida de Loja. Esto hace prever el desarrollo y ponderación del sector agrícola en el Guayas, sin embargo, esta situación no se ve reflejada en la calidad de vida de los agricultores de la provincia.

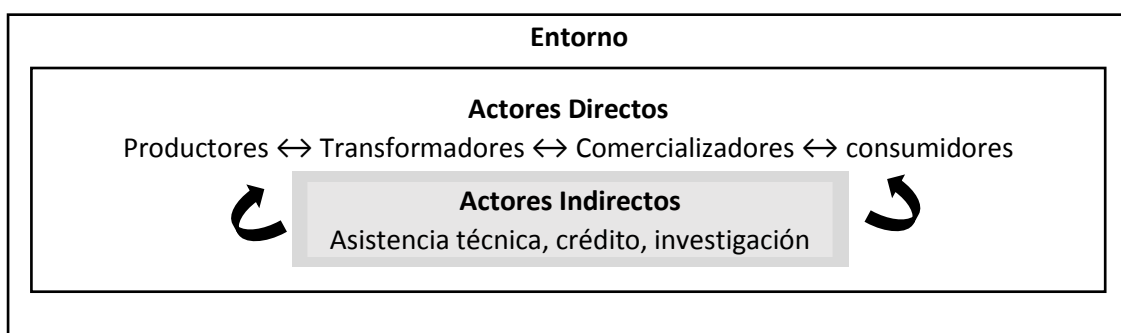
Tabla 1. Provincias con mayor superficie de labor agrícola

Región y Provincia	Participación nacional	Región y Provincia	Participación nacional
Manabí	15.84%	Chimborazo	3.27%
Guayas	11.26%	Santo Domingo de los Tsáchilas	2.96%
Loja	7.64%	Cañar	1.93%
Los Ríos	7.25%	Imbabura	1.84%
Esmeraldas	7.11%	Carchi	1.64%
Pichincha	5.24%	Tungurahua	1.27%
Azuay	4.92%	Santa Elena	0.69%
El Oro	4.77%		
Bolívar	4.00%		
Cotopaxi	3.88%		

Fuente: INEC (2011).

En el ecosistema agrícola interactúan pequeños, medianos y grandes agricultores quienes buscan obtener un valor monetario que cubra sus costos de producción, así como un margen de rentabilidad que les ayude a mejorar su calidad de vida. Por otra parte, también participan las grandes cadenas nacionales de alimentos, industrias de compra y venta de materia prima agrícola, e intermediadores entre el agricultor y consumidor final. Dichos agentes participan de manera conjunta desde la cosecha del producto hasta la comercialización con el cliente final y aunque no todos son reconocidos de manera formal, influyen de manera permanente durante todo el proceso (Caicedo, 2013). Observar figura 1.

Figura 1. Actores dentro del ecosistema agrícola.



Fuente: Manrique (2011).

Es importante mencionar que dentro de este ecosistema existen los agentes intermediarios quienes en algunos casos no se formalizan frente al sistema legal y financiero del país, por esta razón es que su participación en el ecosistema no registra balances que puedan aportar a las estadísticas del Estado. Cabe mencionar que cada uno de los actores que se muestran en la figura 1 tienen el

derecho de obtener utilidades a cambio de la venta de sus productos. Sin embargo, en algunos casos los intermediarios buscan el menor precio posible de las frutas o legumbres, para esto acuden directamente al productor es decir a los agricultores, quienes afectados por la falta de medios de almacenamiento técnico o transporte aceptan la oferta del intermediario, esto con el fin de controlar el mercado y que su utilidad no se vea afectada (Manrique, 2011).

El escaso poder de negociación es un elemento que afecta directamente a los pequeños agricultores en comunidades rurales y beneficia al mismo tiempo a los intermediarios, El agricultor es quien se ve en la obligación de aceptar los condicionamientos y ofertas emitidas por las personas que disponen de capital para tratar de negociar por volumen sus productos. Hay que considerar que los agricultores desde el punto de vista económico deben cubrir costos como: mantenimiento de maquinarias, tierras y cosecha, también mano de obra, químicos, movilización entre otros.

Caicedo (2013) en su investigación señala que el 92% de los productores acuden a los actores intermediarios para comercializar la cosecha, de esta forma la producción puede pasar por diferentes actores antes de llegar al consumidor final aumentando el precio del producto y disminuyendo las ganancias para el productor. Cabe mencionar también que lo explicado anteriormente limita las oportunidades de desarrollo de las comunidades agrícolas, por lo que en muchos casos sus habitantes prefieren migrar a países desarrollados para la búsqueda de su desarrollo económico. Esto debido, a la ausencia de adecuadas y pertinentes políticas agrarias que cuiden la economía de los pequeños productores del país (Herrera, Carrillo y Torres 2005; Eche, 2018).

Relación intermediaria – agricultor

Los agricultores se ven relacionados con los intermediarios de manera directa por el gran nivel de adquisición que estos manejan, promoviendo que el proceso de venta sea más rápido y eficaz, adicionando que las compras son mayoritarias y que dicha razón es de interés para el agricultor. En el ambiente de los intermediarios, su relación directa se genera en el momento de obtener beneficios en las compras a bajo precio, por las ofertas que ellos proponen a los

agricultores, las cuales incitan a una negociación rápida, pago instantáneo, pero manejándose a los precios propuestos que en la gran mayoría de los casos afecta económicamente al agricultor (Rodríguez, 2019).

Para hacer frente a la problemáticas de dominio económicos, como en el caso de los intermediarios frente a los agricultores en el Ecuador existe la Superintendencia de Control del Poder del Mercado la cual observa el adecuado desenvolvimiento del mercado previniendo, corrigiendo, eliminando y/o sancionando la injusticia de operadores económicos que ejerzan poder de mercado, entidad gubernamental que debe mantenerse en constante vigilancia de la intermediación en los mercados agrícolas protegiendo así por un lado al consumidor final y por otro al pequeño agricultor.

En ese sentido conviene mencionar lo expuesto por Chiriboga y Arellano (2005) quienes afirman se observa que en el Ecuador entre el 76% y el 86% de los agricultores venden sus productos a los intermediarios quienes son los encargados del acopio y venta del producto en grandes cantidades a supermercados, mercados y consumidores finales. En este sentido Cárdenas (2017) afirma que el 90% de los productores de cacao en el Ecuador no conocen de trámites administrativos y comerciales lo cual los obliga a acudir al intermediario. Las cifras descritas anteriormente obligan a pensar en estrategias que permitan minimizar el poder que actualmente poseen los intermediarios en la agricultura con la finalidad de mejorar la economía de los pequeños productores agrícolas.

Agricultura en Ecuador - Guayas

El Ecuador es un país muy diverso en productos de agricultura para consumo propio, sin embargo, la canasta exportable ecuatoriana es muy reducida. Existe una gran barrera que impide una evolución económica rentable en los pequeños agricultores que realizan sus inversiones en este sector. Esto sucede dado la aparición de intermediarios en los procesos de compra y venta. Este proceso se fundamenta en la manipulación y control de precios durante el proceso de adquisición de productos a los agricultores donde esta influencia lleva a tener un impacto a nivel macro, por lo consiguiente los inversionistas o pequeños

agricultores, no tienen opción a una justa negociación o punto intermedio de beneficio, constituyéndose este proceso en una desigualdad entre el agricultor y el intermediario desde el punto de vista económico (Rivas-Infante, Garza-Bueno & Mejía-Hernández, 2018).

Como consecuencia de lo escrito anteriormente, en este tipo de negociaciones, la mayoría de los agricultores tan solo alcanzan a cubrir los costos de inversión y no consiguen utilidad. El precio es un factor con gran nivel de manipulación donde quien más flujo de efectivo maneje, es quien puede imponer el precio para generar su propio beneficio (Armstrong & Kotler, 2017).

Conviene indicar que no todos los sectores agrícolas se encuentran capacitados y en la situación correcta, para establecer alianzas y crear una producción macro con proyección a exportación. Por esta razón, es que la mayoría de los agricultores medianos y pequeños, destinan sus productos para el consumo local. Este factor anteriormente mencionado, es el que promueve que sus productos sean obligadamente nivelados en cuestión a Costo – precio de lo que se maneja en el Ecuador, otorgando así la posibilidad de que los intermediarios controlen el mercado. En este sentido los agricultores están en la obligación de buscar estrategias que permitan liberarse de intermediadores y buscar llevar sus productos directamente al consumidor final, pudiendo ser una estrategia la aplicación de acciones de economía popular y solidaria.

Economía Popular y Solidaria

Saltos, Mayorga & Ruso (2016) La definen como el conjunto de capacidades, recursos y actividades que buscan las condiciones más optimas posibles para la vida y el trabajo. Para esto se trata de: producir para el uso de la comunidad y el personal, poseer un sueldo adecuado que permita la subsistencia digna, Producir para vender lo cual permita la compra de los productos que ofrecen los demás, así como la búsqueda de subsidios en precios y costos que beneficien la economía y los intereses de la comunidad. (Coragio, Arancibia y Deux, 2011).

Este tipo de economía busca formar asociaciones de producción, consumo, distribución, y financiamiento fundamentado en la cooperación, equidad y mutua

colaboración entre los integrantes de una comunidad, con la finalidad de buscar su bienestar y desarrollo económico. Este conjunto de acciones debe poner al individuo y su trabajo como ejes principales del proceso económico. (Coraggio, Muñoz, Naranjo, Jácome, Ruiz, y Ramón, 2013). Por lo descrito anteriormente los agricultores de la provincia del Guayas pueden buscar asociaciones entre ellos y fomentar la cooperación mutua con la finalidad de buscar mejores precios para su producción, esto frente a la propuesta de los intermediarios.

La constitución del Ecuador propone como base un sistema económicamente equitativo, que busca la solidaridad entre ecuatorianos, también persigue el aumento de la producción, sin dejar de lado la democracia y siendo sostenible en el tiempo. Para ello se necesita de una distribución de beneficios igualitario, así como el desarrollo de medios pertinentes para producir, además de la creación de puestos de trabajo estables y dignos. Por lo que el gobierno actual debe trabajar para desarrollar instrumentos políticos que permitan alcanzar los fines del comercio justo y la economía popular y solidaria especialmente para los agricultores de la provincia del Guayas, grupo objetivo del presente estudio.

METODOLOGÍA

El desarrollo del actual trabajo de investigación es empírico, con enfoque descriptivo estudiando de forma transversal variables cualitativas y cuantitativas. Tiene como finalidad principal: Analizar los efectos de la intermediación en el precio de productos agrícolas y economía de los agricultores del Guayas para proponer estrategias de comercialización, mientras que los objetivos específicos (EO) fueron: (EO1) Identificar los aspectos específicos donde se desarrolla el desequilibrio de precios a causa de la intermediación. (EO2) Determinar las consecuencias que provocan directamente a los agricultores estas prácticas de intermediación y como afecta indirectamente a la economía ecuatoriana. (EO3) Evaluar estrategias de comercialización para mejorar la utilidad y calidad de vida de los agricultores de la provincia del Guayas.

En primer lugar y para alcanzar (EO1) se realizó una revisión bibliográfica de investigaciones previas acerca del tema propuesto. A continuación, para lograr el (EO2) se desarrollaron una encuestas dirigidas a agricultores de la provincia del Guayas, para la aplicación de la encuesta se utilizaron dos asistentes quienes

se encargaron de recolectar las opiniones y percepciones de los agricultores todo esto de forma aleatoria. Para finalizar y lograr el objetivo (EO3) se observaron las estrategias de comercialización que actualmente utilizan los agricultores y a continuación se propusieron estrategias de mejora.

Para determinar el tamaño de la muestra a utilizar, en primer lugar, se estableció el tamaño de la población, en la provincia del Guayas existen un total de 3.645.483 habitantes, de los cuales el 49.8% son hombres mientras que el 50.2% son mujeres. El 4,8% de los hombres y el 1% de las mujeres se dedican a actividades agrícolas Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2010), es decir 87.141 hombres y 18.300 mujeres, esto permite considerar como tamaño poblacional un total de 105.441 agricultores de la provincia del Guayas. Considerando que la población es mayor a 100.000 se utilizará la fórmula de muestreo propuesta por Triola (2009) utilizando una confianza de 0.95 y un error máximo aceptable de 0.05, a continuación, se propone el tamaño de muestra a utilizar para el estudio.

$$n = \frac{z^2 \pi (1-\pi)}{e^2} \quad n = \frac{1.96^2 0.5(1-0.5)}{0.05^2} = 385$$

RESULTADOS

Con la finalidad de lograr el EO1, se procedió al desarrollo de una investigación bibliográfica que permita identificar aspectos específicos donde se desarrolla el desequilibrio de precios a causa de la intermediación.

Tabla 2. Factores que motivan al uso de intermediarios.

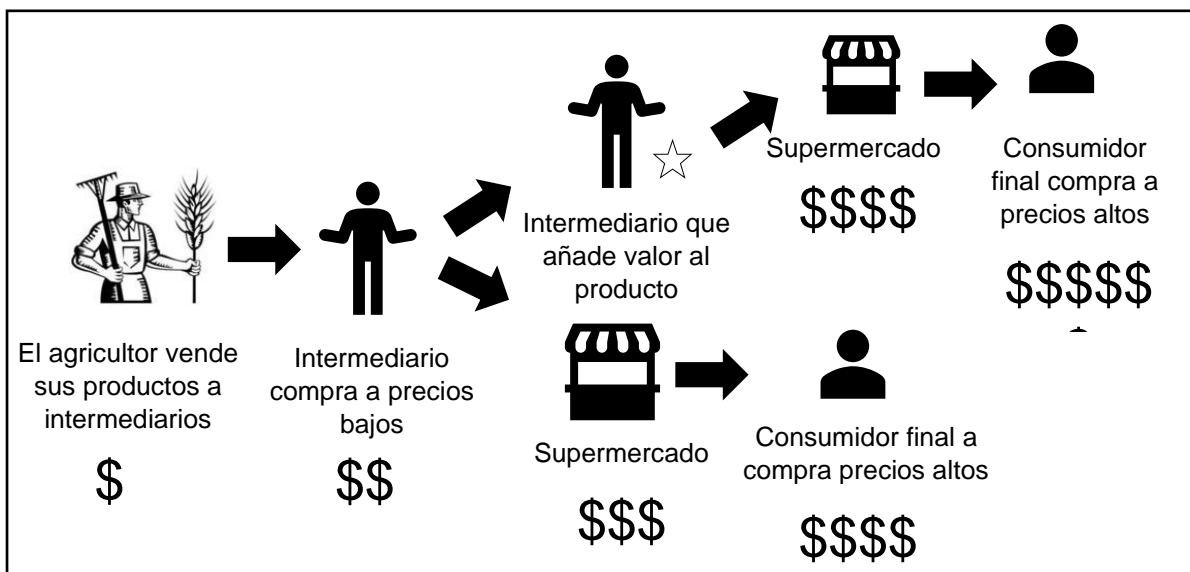
Nombre del Artículo	Año de Publicación	Autores	Factores
Los pequeños productores y su participación en el proceso de comercialización agrícola.	2004	N. Rincón; E. Segovia; G. Aguilera; A. López; E. Zavarce y M. Leal	Inactividad en el proceso de comercialización de los productos. Desconocimiento de precios de venta en el mercado. Escaza colaboración entre los integrantes de la comunidad. Bajos niveles de asociación entre agricultores.
La intermediación como un impedimento al desarrollo del pequeño productor de Medellín	2013	Juan Fernando Caicedo Díaz del Castillo	Producción individualista. Niveles de negociación bajos. Falta de medios para el transporte de productos. Desconocimientos en los procesos de comercialización.
Una experiencia de productores sobre retención de riqueza y su contribución para reducir la intermediación	2018	Carlos A. Rivas-Infante; Laura E. Garza-Bueno; Juana M. G. Mejía-Hernández.	Falta de asociación profesional entre agricultores.
El arroz y su importancia en los emprendimientos rurales de la agroindustria como mecanismo de desarrollo local de Samborondón	2019	Henry Emilio Mendoza Avilés; Ángela Cristina Loor Bruno; Segundo Fabián Vilema Escudero	Deficiente organización y gestión. Poca diversificación de los productos agrícolas. Predominan las actividades informales en el sector agrícola.
Caracterización socioeconómica del agricultor maicero en la Provincia de Manabí mediante técnicas de análisis multivariantes.	2020	Iván Alberto Analuisa Aroca; José Guerrero-Casado; José Antonio Fernández Gallardo;	Necesidad de recursos financieros rápidamente.

Fuente: Elaboración propia.

Con la revisión de literatura realizada se identificaron cuatro factores que motivan al agricultor a comercializar con intermediarios. **1)** Falta de espíritu colaborativo entre agricultores, de tal forma que al unirse puedan lograr objetivos de forma grupal que permitan maximizar sus utilidades sin necesidad del uso de intermediadores. **2)** Al ser pequeños agricultores su fuerza de negociación es débil, situación que favorece al intermediario. **3)** Existe poca diversificación de productos agrícolas por lo que la oferta del mismo producto es muy alta provocando una disminución en los precios lo cual favorece al intermediario. **4)** Los pequeños agricultores al ser personas de poder adquisitivo bajo tienen la necesidad de buscar recursos financieros rápidamente para solucionar problemas que puedan presentarse, esta situación también favorece la negociación del intermediario.

Estos factores dan paso a la presencia sostenible de intermediarios dentro del ecosistema agrícola, lo cual afecta directamente en el precio final de los productos que deben pagar los consumidores, pues a mayor cantidad de intermediarios el precio de los bienes y servicios aumenta, como se muestra en la figura 2.

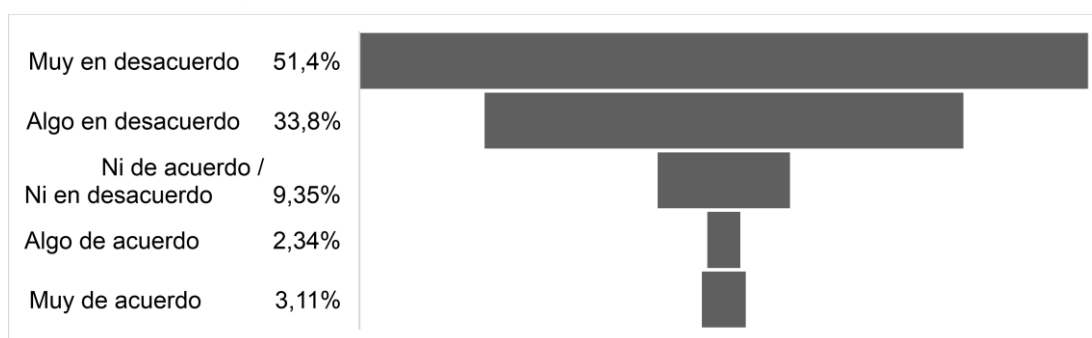
Figura 2. Incremento de precios por intermediarios.



Fuente: Elaboración propia

Con el propósito de conseguir el EO2, se aplicó la encuesta formada por 12 preguntas dirigida a agricultores de la provincia del Guayas, obteniendo los siguientes resultados: en la figura 3 se puede observar la insatisfacción de los agricultores por los ingresos percibidos por su trabajo en el campo.

Figura 3. Los ingresos son altos y satisfacen mis necesidades.



Fuente: Elaboración propia

Al ser encuestados los agricultores acerca de los problemas que pueden existir al ejercer su trabajo el 41.30% afirmaron no poseer los equipos adecuados para la labor agrícola. La tabla 3 muestra otros factores que impiden el correcto desarrollo de sus actividades.

Tabla 3. Factores negativos al ejercer labores agrícolas.

Factores	Porcentaje
Falta de equipos técnicos agropecuarios	41,30%
Presencia de muchos intermediarios	36,90%
Falta de sistemas de almacenamientos	33,50%
Precios injustos	32,50%
Falta de agua	31,70%
Altos precios en los químicos o complementos fungicidas	24,24%
Ausencia de fuentes de financiamiento	23,10%
Falta de capacitación	16,60%

Fuente: Elaboración propia.

En este sentido el 84.1% de los agricultores encuestados afirmaron que estos factores afectan fuertemente al desarrollo de la agricultura y al comercio de productos agrícolas, para esto se totalizaron las opciones de respuestas algo de acuerdo y muy de acuerdo.

La figura 4 muestra el grado de acuerdo que están los agricultores acerca de la rentabilidad existente al dedicarse a la agricultura.

Figura 4. ¿La actividad agrícola es rentable?



Fuente: Elaboración propia

Las respuestas obtenidas de las preguntas seis, siete y ocho mostradas en la tabla 4 dejan ver el interés por parte del agricultor para eliminar a los intermediarios del ecosistema agrícola, este resultado va de la mano con el siguiente, pues los agricultores afirman recibir ofertas de precios muy bajos por sus productos de parte de los intermediarios, sin embargo, el 83.90% de los encuestados afirmaron haber negociado con intermediarios de productos agrícolas.

Tabla 4. Respuesta preguntas 6, 7 y 8.

Pregunta.	SI	NO
¿Considera que los intermediarios deben eliminarse del ecosistema agrícola y el gobierno debe buscar formas para que los agricultores hagan llegar sus productos directamente al consumidor final, con precios justos para ambas partes?	87.30%	12.70%
¿Ha recibido oferta de intermediadores para comprarle sus productos a un precio muy bajo?	85.50%	14.50%
¿Ha negociado con intermediadores de productos agrícolas?	83.90%	16.10%

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, la tabla 5 permite observar los motivos por los cuales los agricultores realizan negociaciones con intermediarios presentes en el ecosistema agrícola.

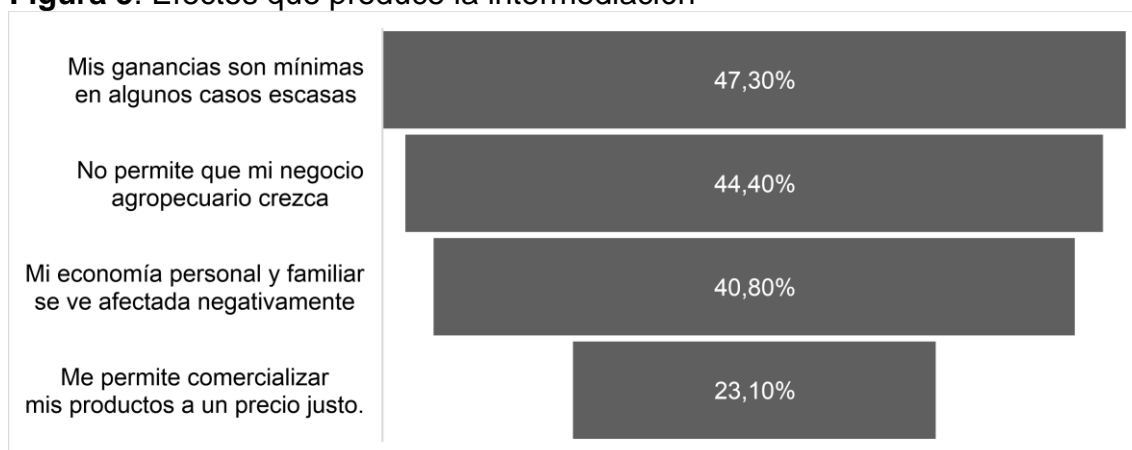
Tabla 5. Motivos de negociación con intermediarios

Motivos	Porcentaje
Poca fuerza de negociación frente supermercados	50,10%
Misma producción, mucha oferta, precios bajos	45,20%
Desconoce los procesos de comercialización con supermercados	37,70%
Falta de recursos económicos los obliga a negociar con intermediarios	37,70%
No existe colaboración entre los integrantes de la comunidad	28,60%
No posee medios para transportar sus productos a las ciudades	19,50%

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, la figura 5 muestra la percepción de los agricultores respecto a los efectos que pudiera tener la negociación de sus productos agrícolas con los intermediarios.

Figura 5. Efectos que produce la intermediación

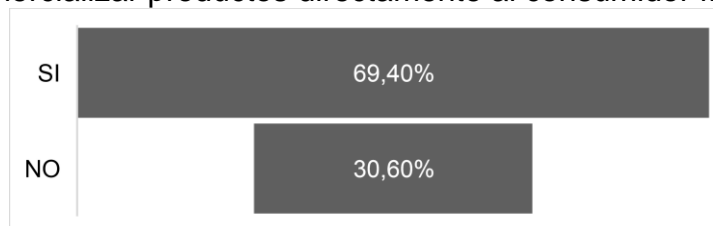


Fuente: Elaboración propia

Los resultados muestran claramente que los agricultores poseen una mala percepción acerca de la intermediación, sin embargo, el 23.10% de los encuestados afirman que los intermediarios pagan un precio justo por sus productos.

Finalmente, para el alcanzar el EO3, se realizaron dos preguntas dentro de la encuesta. La figura de 6 muestra el porcentaje de agricultores que han intentado comercializar sus productos directamente al consumidor final.

Figura 6. Comercializar productos directamente al consumidor final



Fuente: Elaboración propia

Este resultado evidencia que los agricultores tratan de eliminar la presencia de intermediadores con la finalidad de aumentar sus ganancias. Sin embargo, no aplican adecuadas estrategias que permitan atraer la mirada de los consumidores según los resultados expuestos en la tabla 6.

Tabla 6. Estrategias usadas para comercializar

Estrategia	Porcentaje
Salgo a la carretera y expongo los productos	81,60%
Me asocio con algún vecino del sector para movilizarnos y vender en pueblos o ciudades cercanas	23,40%
Añado valor al producto para poderlo comercializar	10,10%
No he utilizado estrategias	3,90%

Fuente: Elaboración propia.

La principal estrategia que utilizan los agricultores para poder comercializar sus productos al consumidor final simplemente es salir a la carretera a ofrecerlos. Este resultado también evidencia el poco grado de asociación o colaboración existente entre ellos.

CONCLUSIONES

En el caso del primer objetivo específico, se concluye que los motivos por los cuales los agricultores comercializan sus productos con los intermediarios se deben al poco espíritu colaborativo entre ellos, el bajo nivel de negociación frente a tiendas y supermercados, la poca diversificación de productos y problemas económicos. Estos factores permiten la presencia de intermediadores quienes compran los productos agrícolas a precios bajos para luego venderlos a otros intermediadores o a grandes mercados y supermercados de las ciudades a precios más altos.

En el segundo objetivo específico se concluye que la presencia de intermediarios minimiza las posibilidades de desarrollo económico de los pequeños y medianos agricultores, al mismo tiempo no permite que la calidad de vida de ellos mejore, esto debido a que los intermediarios se aprovechan de las necesidades económicas y las carencias tecnológicas de este sector, ofreciendo precios bajos por los productos agrícolas.

En una cadena de suministros donde exista la presencia de uno o varios intermediarios el precio final del producto se incrementará, lo cual afecta directamente a la economía del consumidor. Se puede agregar también que esta forma de hacer negocio beneficia directamente a los intermediarios y a otros actores que agregan valor a los productos, lo cual da paso al aumento de precios y encarece la canasta familiar.

Se concluye en el tercer objetivo específico que la intermediación da paso a desigualdades económicas, con la finalidad de minimizar este efecto negativo se recomienda que los agricultores se asocien y usen sus fortalezas de forma conjunta para hacerse competitivos en el mercado y alcanzar el desarrollo económico.

Se puede indicar también que deberían existir capacitaciones que permitan a los agricultores o a sus familiares conocer diferentes formas para poder agregar valor a sus productos agrícolas y hacerlos llamativos para los consumidores finales. Por último, se recomienda la diversificación en la producción, de tal forma

que exista diferenciación en el mercado y que éste no se sature con los mismos productos, situación que da paso a una disminución en los precios y en consecuencia una disminución en las ganancias.

De forma general se puede concluir que la existencia de intermediadores dentro del ecosistema agrícola afecta negativamente a la economía del agricultor y del consumidor final, pues en primer lugar el agricultor recibirá ninguna o escasas ganancias por sus productos, esto debido a las necesidades económicas o la ausencia de métodos técnicos para el almacenaje de sus productos.

Por otro lado, con la presencia de intermediadores, el consumidor final pagará un precio elevado por el producto agrícola. Los agricultores deben, por lo tanto, buscar formas para asociarse y apoderarse de una parte del mercado, para esto deben buscar estrategias para trabajar en comunidad y aprovechar las fortalezas de cada uno de ellos, esto en línea con la aplicación de actividades de economía popular y solidaria, así como diferenciar y agregar valor a sus productos.

REFERENCIAS

- Analuisa Aroca, Iván Alberto, Guerrero-Casado, José, Fernández Gallardo, José Antonio, & Rodríguez Ulcuango, Olga Maritza. (2020). Caracterización socioeconómica del agricultor maicero en la Provincia de Manabí mediante técnicas de análisis multivariantes.. Podium, (38), 1-16. <https://doi.org/10.31095/podium.2020.38.1>
- Armstrong, G., & Kotler, P. (2017). Marketing. Pearson.
- Albán, M. (2020) . Análisis de la problemática de intermediación agrícola y propuesta de estrategias para la creación de una cadena de valor entre agricultores y restaurantes ubicados en el distrito metropolitano de Quito. Universidad De Los Hemisferios. <http://dspace.uhemisferios.edu.ec:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/1031/Trabajo%20de%20titulacion%20Ma.%20Bel%c3%a9n%20Alb%c3%a1n%20Romoleroux.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cárdenas, S. (2017). La incidencia del conocimiento técnico y de mercado en los pequeños productores de cacao, en la ciudad de Santa Rosa Provincia de El Oro. Universidad Técnica de Machala, Conference Proceedings, Vol.1, No.1. <https://investigacion.utmachala.edu.ec/proceedings/index.php/utmach/article/view/191>
- Caicedo Díaz del Castillo, Juan Fernando (2013). La intermediación como un impedimento al desarrollo del pequeño productor de Medellín. Ciencia y Tecnología Agropecuaria, 14(1),27-32. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=449945181004>
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE. https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- Coragio, J.; M.I. Arancibia y M. V. Deux (2011): "Guía para el mapeo y relevamiento de la economía popular y solidaria en Latinoamérica y el Caribe", Grupo Red de Economía Solidaria del Perú, Lima. http://base.socioeco.org/docs/gu_a_para_mapeo_y_relevamiento_eps_en_lac.pdf

- Coraggio, J. L., Muñoz, R., Naranjo, C., Jácome, H., Ruiz, M. J., & Ramón Páez, J. (2013). Estudios sobre Economía Popular y Solidaria. Quito: Intendencia de Estadísticas, Estudios y Normas de la EPS Y SFPS .
<https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/134813-opac>
- Chiriboga, M; Arellano, J. (2005). Diagnóstico de la comercialización agropecuaria en Ecuador implicaciones para la pequeña economía campesina y propuesta para una agenda nacional de comercialización agropecuaria. Agricultura sostenible Campesina de Montaña ASOCAM.
<http://www.asocam.org/sites/default/files/publicaciones/files/dfbdf02ffe6677d095db018955af9c.pdf>
- El Universo. (9 de diciembre, 2020). Productos agrícolas de la Sierra a precios ínfimos, por bajo consumo.
<https://www.eluniverso.com/noticias/2020/12/08/nota/8076631/productos-agricolas-sierra-precios-infimos-bajo-consumo/>
- Eche, David. (2018). Migración y renovación generacional en la agricultura familiar indígena: estudio de caso Otavalo-Ecuador. Siembra, 5(1), 1-15. Recuperado en 02 de septiembre de 2021, de
http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2477-88502018000100001&lng=es&tlng=es.
- Ekos, (2020). 10 principales productos de exportación del Ecuador.
<https://www.ekosnegocios.com/articulo/10-principales-productos-de-exportacion-del-ecuador>
- Herrera, G; Carrillo, M; Torres, A. (2005). La migración ecuatoriana transnacionalismo, redes e identidades. FLACSO, Sede Ecuador. Primera Edición.
<https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/45808.pdf>
- Instituto nacional de estadísticas y censos INEC. (2010, agosto). Fascículo provincial Guayas. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf>
- Instituto nacional de estadísticas y censos INEC. (2011, agosto). Reporte estadístico del SECTOR AGROPECUARIO.

https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Presentaciones/espac_2010.pdf

Instituto nacional de estadísticas y censos INEC. (2019, julio). 2018: Seis cultivos con mayor producción en Ecuador.

<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/2018-seis-cultivos-con-mayor-produccion-en-ecuador/>

Manrique, G. (2011). Manual de Cadena de Valor Agropecuarias.

<http://agronegocios.catie.ac.cr/images/pdf/Manual%20Cadenas%20de%20Valor%20Agropecuarias.pdf>

Mendoza Avilés, Henry Emilio, Loo Bruno, Ángela Cristina, & Vilema Escudero, Segundo Fabián. (2019). El arroz y su importancia en los emprendimientos rurales de la agroindustria como mecanismo de desarrollo local de samborondón. *Revista Universidad y Sociedad*, 11(1), 324-330. Epub 02 de marzo de 2019.

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202019000100324&lng=es&tlng=es.

Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG. (2019, septiembre). Agricultura, la base de la economía y la alimentación.

<https://www.agricultura.gob.ec/agricultura-la-base-de-la-economia-y-la-alimentacion/>

Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG. (2021). Exportaciones impulsan a Ecuador como potencia agropecuaria.

<https://www.agricultura.gob.ec/exportaciones-impulsan-a-ecuador-como-potencia-agropecuaria/>

OCDE/FAO (2019), OCDE-FAO Perspectivas Agrícolas 2019-2028, OECD

Publishing, París/Organización de las Naciones Unidas para la

Alimentación y la Agricultura (FAO), <https://doi.org/10.1787/7b2e8ba3-es>

Portafolio. (2021, septiembre). Comercialización agrícola llena de intermediarios.

<https://www.portafolio.co/economia/finanzas/comercializacion-agricola-llena-intermediarios-486692>

Rivas-Infante, Carlos A., Garza-Bueno, Laura E., & Mejía-Hernández, Juana M. G.. (2018). Una experiencia de productores sobre retención de riqueza y su contribución para reducir el intermediarismo. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 15(3), 379-397.

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-54722018000300379&lng=es&tlng=es.

Rodríguez, R. (2019). Intermediarios y poder de mercado en los mercados agrícolas de México: un enfoque de teoría de juegos. *Paradigma económico*, Año 11 Núm. 1, pp. 5 – 40.

<https://www.redalyc.org/journal/4315/431563606001/html/>

Rincón, N, Segovia, E, Aguilera, G, López, A, Zavarce, E, & Leal, M. (2004). Los pequeños productores y su participación en el proceso de comercialización agrícola.. *Revista de la Facultad de Agronomía*, 21(2), 172-185.

http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0378-78182004000200007&lng=es&tlng=es.

Saltos Cruz, Juan Gabriel, Mayorga Díaz, Mónica Patricia, & Ruso Armada, Frida. (2016). La economía popular y solidaria:: un estudio exploratorio del sistema en Ecuador con enfoque de control y fiscalización. *Cofin Habana*, 10(2), 55-75.

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612016000200003&lng=es&tlng=es.

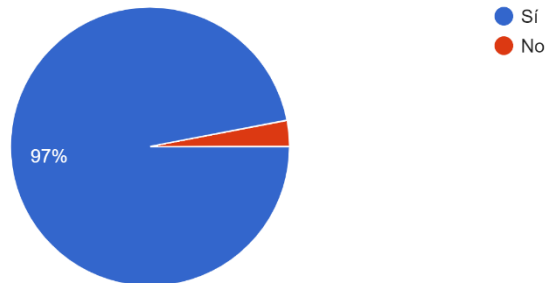
Triola, F. (2009). *Estadística*. Décima edición, México: Pearson Educación. ISBN: 978-970-26-1287-2.

ANEXOS

Respuestas obtenidas de Google Formularios.

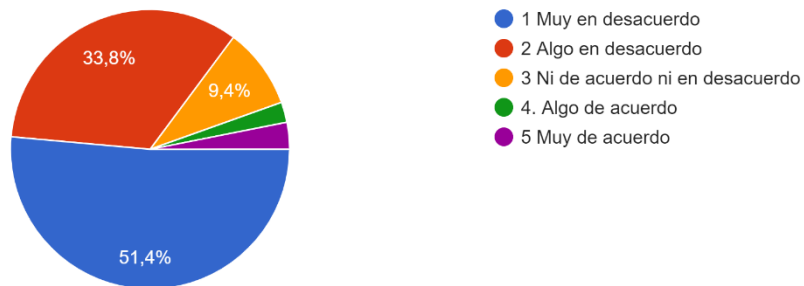
1. Por la actividad que realiza ¿Se considera usted agricultor?

397 respuestas



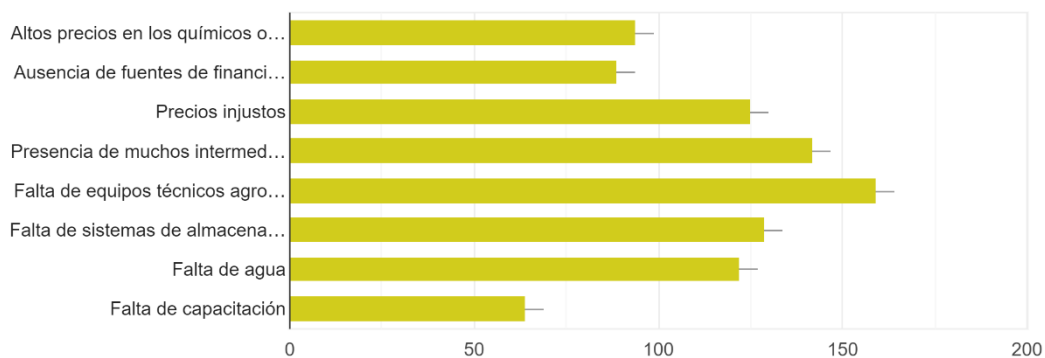
2. Los ingresos por la agricultura son altos y satisfacen las necesidades de mi familia. Seleccione en una escala del (mínimo) 1 al 5 (máximo)

385 respuestas



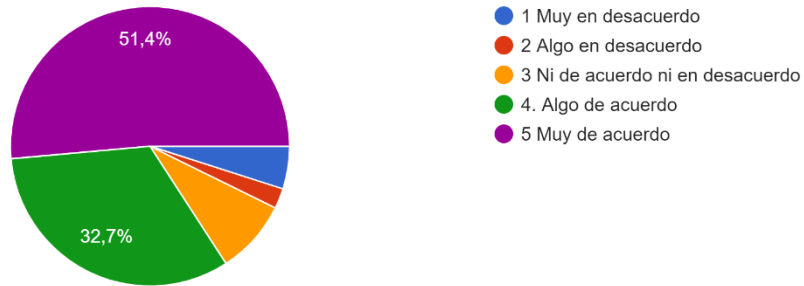
3. Selecciona los factores negativos que se presentan al ejercer la agricultura (puede seleccionar más de uno)

385 respuestas



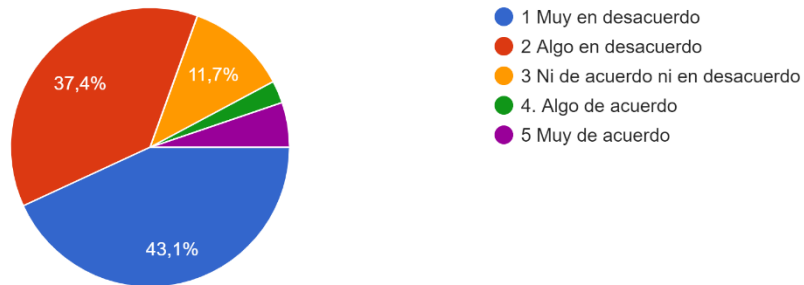
4. Los factores seleccionados anteriormente afectan fuertemente al comercio de productos agrícolas. Seleccione en una escala del (mínimo) 1 al 5 (máximo)

385 respuestas



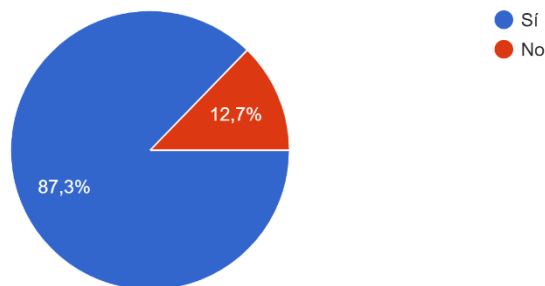
5. Considero muy rentable el negocio de la agricultura. Seleccione en una escala del (mínimo) 1 al 5 (máximo)

385 respuestas



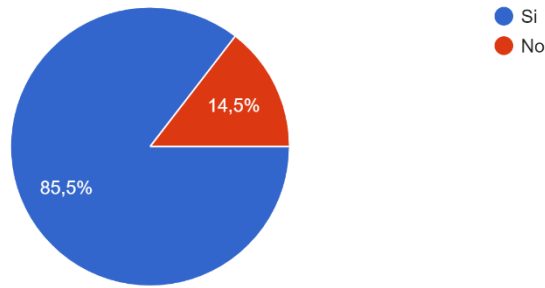
6. Considera usted que los intermediarios deben eliminarse del ecosistema agrícola y que el gobierno debe buscar formas para que los agricult...midor final, con precios justos para ambas partes

385 respuestas



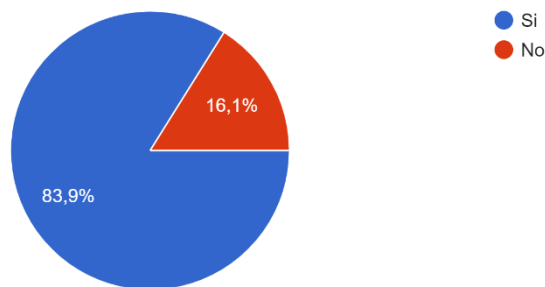
7. ¿Ha recibido oferta de intermediadores para comprarle sus productos a un precio muy bajo ?

385 respuestas



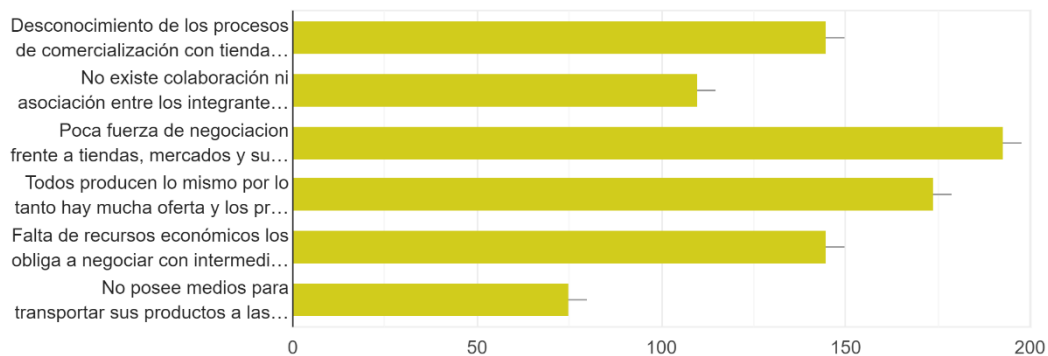
8. ¿Ha negociado con intermediadores de productos agrícolas ?

385 respuestas



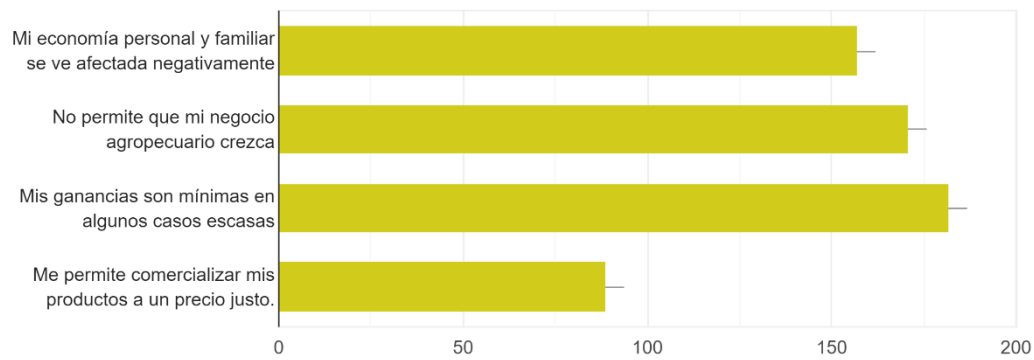
9. Seleccione las opciones por las cuales usted considera que un agricultor accede a negociar sus productos con intermediadores. (puede seleccionar más de uno)

385 respuestas



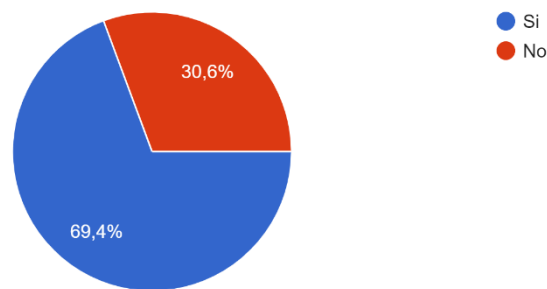
10. ¿Cuáles cree usted son los efectos que produce la intermediación? (puede seleccionar más de uno)

385 respuestas



11. ¿Ha intentado comercializar sus productos directamente al consumidor final ?

385 respuestas



12. Indique alguna estrategia utilizada para poder vender sus productos al consumidor final sin intermediadores. (puede seleccionar más de uno)

385 respuestas

