

# **UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

## **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS *CARRERA DE GERENCIA Y LIDERAZGO***

**DISEÑO Y EJECUCIÓN DE UNA CONSULTORA QUE CAPACITE Y  
ORIENTE EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS NO  
TRADICIONALES, A PEQUEÑOS Y MEDIANOS AGRICULTORES,  
CASO TIPO LA UVILLA ECUATORIANA.**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN  
GERENCIA Y LIDERAZGO**

**XAVIER AURELIO ORTIZ GODOY.**

**DIRECTOR: MBA. Eco. ALBERTO LÓPEZ.**

**Quito, marzo 2008**

## **DECLARACIÓN**

Yo, Xavier Aurelio Ortiz Godoy, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Politécnica Salesiana, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

---

Xavier Aurelio Ortiz Godoy.

## **CERTIFICACIÓN**

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por Xavier Aurelio Ortiz Godoy, bajo mi supervisión.

---

MBA. Eco. Alberto López.

DIRECTOR DE TESIS

## AGRADECIMIENTO.

*A Dios, por darme el privilegio de la vida, la fuerza y el saber para cumplir este trabajo de finalización de carrera;*

*a mis padres que me han estimulado y apoyado a culminar el presente trabajo;*

*a Lucy, que me ha ayudado a hacer realidad un caro anhelo que desde hace tiempo quise cumplir;*

*al Economista Alberto López, por su tiempo, conocimiento y paciencia, que me supo brindar.*

## DEDICATORIA.

*A Doña Blanquita y Don Aurelio, mis padres:  
Por darme la valentía extraordinaria necesaria  
que por medio de sus oraciones y palabras  
me han hecho seguir adelante  
en el arduo recorrido de la vida;  
y aunque muchas veces estuve a punto  
de darme por vencido, su anhelo, paciencia,  
perdón, y experiencia, me dieron las  
fuerzas precisas para seguir con ímpetu.*

# ÍNDICE

■ Objetivo General.	I
■ Objetivos Específicos.	I
■ Hipótesis de Trabajo	II
■ Plan de Tesis.	III
■ Resumen Ejecutivo	XII
■ Introducción	XV

## CAPÍTULO I

1. Aspectos Introdutorios.....	1
1.1. La Agricultura En El Ecuador.....	1
1.1.1. Políticas Agrarias.....	3
1.1.2. Seguro Campesino.....	5
1.2. La Globalización.....	7
1.2.1. Nivel Agrícola.....	8
1.3. Tratados Internacionales.....	10
1.3.1. Tratado De Libre Comercio.....	11
1.3.2. Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).....	12
1.4. Productos Ecuatorianos.....	13
1.4.1. Productos Tradicionales.....	13
1.4.2. Productos No Tradicionales.....	13
1.5. Producción De La Uvilla.....	15
1.6. Mercado De Productos Agrícolas.....	17
1.6.1. Mercado Interno.....	20
1.6.2. Mercado Externo.....	20
1.6.2.1. Mercados Externos De La Uvilla.....	21
Estacionalidad De La Oferta En El Ecuador.....	22

Factores De Competitividad.....	22
Proveedores, E Intermediarios.....	23
1.7. Análisis Económico del Agro.....	24
1.8. Demostración De Hipótesis Y Cumplimiento De Objetivos.....	29
1.8.1. Cumplimiento de Objetivo.....	29
1.8.2. Cumplimiento de Hipótesis.....	30
1.8.3. Metodología.....	31

## **CAPÍTULO II**

2. Creación De La Asociación De Productores de Uvilla Ecuatoriana.....	32
2.1. Introducción.....	32
2.1.1. Antecedentes Históricos.....	32
2.1.2. Tipos De Agrupaciones.....	33
2.2. Asociación, Concepto, Creación, Y Beneficios.....	34
2.2.1. Concepto.....	34
2.2.2. Causas De La Creación.....	37
2.2.3. A Quienes Beneficiara.....	38
2.3. Factibilidad Para Creación De Una Asociación.....	38
2.4. Planeacion De La Pre – Asociación.....	40
Misión.....	40
Visión.....	41
Objetivos.....	41
Metas.....	42
Viabilidad, Requisitos y Trámites Legales.....	42
2.5. Estatutos Y Reglamentos.....	44
2.6. Demostración De Hipótesis Y Cumplimiento De Objetivos.....	45
2.6.1. Cumplimiento de Objetivo.....	45
2.6.2. Cumplimiento de Hipótesis.....	46
2.6.3. Metodología.....	46

## **CAPÍTULO III**

3. Diseño De La Propuesta.....	47
--------------------------------	----

3.1.	Introducción.....	47
3.2.	Planificación Estratégica De La Consultora.....	48
	3.2.1. Planificación Estratégica.....	48
	3.2.2. Diseño del Proyecto de la Consultora.....	48
	3.2.2.1. Planteamiento De Filosofía, Misión, Visión, Objetivos Políticas Y Metas.....	49
	1. Filosofía.....	49
	2. Misión.....	49
	3. Visión.....	49
	4. Objetivos.....	50
	5. Políticas.....	50
	6. Metas.....	50
	3.2.3. Estructura Organizacional.....	51
	3.2.4. Medios de Financiamiento.....	53
3.3.	Planes A Ejecutar.....	54
3.3.1	Promoción y Publicidad de la Consultora.....	54
3.3.2.	Capacitaciones.....	56
3.3.3.	Estrategias.....	64
3.3.4.	Cronogramas.....	66
3.4.	Demostración De Hipótesis Y Cumplimiento De Objetivos.....	69
	3.4.1. Cumplimiento de Objetivo.....	69
	3.4.2. Cumplimiento de Hipótesis.....	70
	3.4.3. Metodología.....	70

## **CAPÍTULO IV**

4.	Organización Y Administración Del Proyecto.....	71
4.1.	Organización Funcional.....	71
	Manual de Personal.....	71
4.2.	Recursos Económicos.....	76
4.3.	Gestión Operativa.....	80
4.4.	Demostración De Hipótesis Y Cumplimiento De Objetivos.....	85
	4.4.1. Cumplimiento de Objetivo.....	85

4.4.2. Cumplimiento de Hipótesis.....	85
4.4.3. Metodología.....	86

## **CAPÍTULO V**

5. Conclusiones y Recomendaciones (Valoración).....	87
5.1. Conclusiones.....	87
5.2. Recomendaciones.....	88

## **DEFINICIONES**

## **BIBLIOGRAFÍA**

## **ANEXOS.**

## INDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1 :</b>	
Contribución al PIB por Sectores (en Porcentajes).	<b>(CAP I)</b>
<b>Cuadro 2 :</b>	
Análisis de Población.	<b>(CAP I)</b>
<b>Cuadro 3 :</b>	
Productos Exportados 1(en miles de FOB).	<b>(CAP I)</b>
<b>Cuadro 4 :</b>	
Productos Exportados 2(en miles de FOB).	<b>(CAP I)</b>
<b>Cuadro 5 :</b>	
Clasificación según Categoría.	<b>(CAP I)</b>
<b>Cuadro 6 :</b>	
PIB Agropecuario 2002.	<b>(CAP I)</b>
<b>Cuadro 7 :</b>	
Alfabetismo.	<b>(CAP I)</b>
<b>Cuadro 8 :</b>	
Instrucción Formal Agrónoma Aprobada	<b>(CAP I)</b>
<b>Cuadro 9 :</b>	
Fuentes Principales de Crédito.	<b>(CAP I)</b>
<b>Cuadro 10:</b>	
Asociaciones por Provincias.	<b>(CAP II)</b>
<b>Cuadro 11:</b>	
Cronograma De Iniciación.	<b>(CAP III)</b>

## INDICE DE GRÁFICOS

**GRÁFICO 1:**

NÚMERO DE AFILIADOS POR SECTORES AÑO 2003. (CAP I)

**GRÁFICO 2:**

PIB AGRÍCOLA Y PIB TOTAL (CAP I)

**GRÁFICO 3:**

EXPORTACIONES DE LA UVILLA. (CAP I)

**GRÁFICO 4:**

ASOCIACIONES POR PROVINCIAS. (CAP II)

**GRÁFICO 5:**

ORGANIGRAMA DE LA CONSULTORA "CACEC" (CAP III)

**GRÁFICO 6:**

CONFORMACIÓN DEL COMITÉ DE GESTIÓN. (CAP III)

## **ANEXOS**

**ANEXO 1:**

REGLAMENTO DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL.

**ANEXO 2:**

ANÁLISIS FAO.

**ANEXO 3:**

INFORMACIÓN ADICIONAL SOBRE EL TLC Y ALCA.

**ANEXO 4:**

DE LAS ASOCIACIONES.

**ANEXO 5:**

PROPUESTA DE PROYECTO DE ESTATUTO DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE UVILLA ECUATORIANA

**ANEXO 6:**

COMPLEMENTO DE TEMAS DE EXPORTACIÓN

**ANEXO 7:**

CÁLCULOS REFERENCIALES.

## **OBJETIVOS:**

### **OBJETIVO GENERAL.**

Proponer la creación de una consultora que dedicada a prestar servicios y beneficiar a los agricultores de productos no tradicionales, identificando los aspectos competitivos y de gestión que pueden tener en el mercado interno y externo, para mejorar su capacidad productiva y beneficios económicos.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

1. Analizar los retos que deben asumir los agricultores en la actualidad para negociar su producto en un país en vías de desarrollo y afrontar la globalización.
2. Fomentar la creación de una asociación de Productores de Uvilla Ecuatoriana con la finalidad de incentivar a la unión y competitividad en sus actividades agrícolas.
3. Diseñar una consultora que ayude a la asociación de Productores de Uvilla Ecuatoriana en áreas de capacitación, que sean relevantes para mejorar su capacidad productiva, de negociación y de ingresos.
4. Definir los recursos económicos, humanos, y didácticos, que se necesitarán para la creación de la consultora en el Ecuador, que cumplan con el bienestar social para optimizar la calidad de vida de los participantes en su desarrollo productivo.

## **HIPÓTESIS:**

### **HIPÓTESIS PRINCIPAL.**

La principal causa de la mayoría de los agricultores de productos no tradicionales en el Ecuador para que tengan mínimas utilidades, se produce porque no cuentan con una consultoría especializada que los asesoren sobre gestión, formas de negociación y venta de sus productos, en el mercado interno y externo.

### **HIPÓTESIS ESPECÍFICOS.**

1. Una de las causas porque la agricultura en el Ecuador no es productiva, es por las condiciones socio-económicas de los agricultores, la poca preparación educativa y desconocimiento sobre gestión de negociación.
2. La creación de una asociación de agricultores de productos no tradicionales traerá beneficios a los mismos, ya que servirán para mejorar sus condiciones de vida a mediano plazo.
3. Al dar la capacitación la consultora hará que los asociados (productores agrícolas) aprendan y apliquen temas relativos a la negociación y venta, mejorando los ingresos, los productos y la calidad de vida.
4. La creación de la consultora se especializará en resolver las necesidades de los participantes por medio de capacitaciones, de esta manera los agricultores mejorarán sus conocimientos y por lo tanto sus ingresos.

# PLAN DE PROYECTO

## 1. TEMA O TITULO DEL PROYECTO

“Diseño y ejecución de una consultora que capacite y oriente en la exportación de productos no tradicionales, a pequeños y medianos agricultores, caso tipo la uvilla Ecuatoriana”.

## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las ultimas medidas económicas que los gobiernos de turnos pusieron en ejecución en los últimos diez años ha perjudicado a unos y favorecido a otros; pero en sí, las decisiones tomadas han hecho que las empresas productoras nacionales quiebren, lo cual a generado desempleo, decrecimiento en el poder adquisitivo, desconfianza en las entidades financieras y lo mas grave, aumentado la pobreza para todos.

Pero son pocos los que pueden cambiar de actividad económica, cuando la anterior les fue mal; el caso de los agricultores, ya que de todas maneras tienen que trabajar sus tierras para por lo menos poder subsistir y cubrir sus costos, sean en producción de ciclo corto o ciclo continuo; o sea en productos tradicionales o en productos no tradicionales, y además que es el intermediario el que se lleva grandes utilidades a costillas de los agricultores. Los intermediarios podrían ser los que se encarguen de comprarles y vender al mercado interno y/o los que se encargan de comprar y vender al mercado externo.

Entre los productos no tradicionales se encuentran una gran variedad de productos, y entre ellos es la uvilla. La cual ha sido una fruta casi silvestre y de producción artesanal, hasta hace unos pocos años en que

el mercado nacional y la posibilidad de exportaciones han incidido para que se la cultive comercialmente. El cultivo se ha extendido a casi toda la serranía, con buenas posibilidades, en especial bajo invernadero, en donde se pueden obtener buenos rendimientos y sobre todo calidad: además es un producto apetecido y tiene grandes propiedades curativas.

La demanda en éstos mercados de frutas exóticas importadas tiende a la baja durante el verano, cuando se dispone de altos volúmenes de producción local de una amplia variedad de otras frutas. En general, las exportaciones ecuatorianas de uvilla han sido irregulares sin embargo, en ciertos años la curva de fluctuación de exportaciones mensuales coincide en mayo, octubre, noviembre (a pesar de la diferencia en volúmenes), especialmente durante 1997 y 2000. En mayo del 2000 se exporta el monto más alto durante el período con 17 TM, aproximadamente. Las exportaciones de 1999 se ajustan a la fluctuación de éstos dos años en algunos meses<sup>1</sup>; esto se debe a dos causas importantes que son: la primera es que no existe los suficientes agricultores con la capacidad económica de inversión que se necesita, y la segunda es la falta de conocimiento en gestión de exportaciones, manejo de costos, marketing, investigación de mercados entre otras cosas.

“El sector agrícola tiene bajos rendimientos, procesos semiartesanales, altas fragmentaciones de las tierras y escaso acceso del crédito son constantes”<sup>2</sup> haciendo sensible a éste sector en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) por este motivo se debe tomar en cuenta no solo plazos desgrávame mas largos (así lo dice la UNICEF) sino también capacitación e información que haga mejoras los ingresos y formas de producir que ayudaran al agricultor, por lo que aquí la

---

<sup>1</sup> Fuente : [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

<sup>2</sup> Fuentes: Revista “LÍDERES” lunes 18 de abril de 2005. Pág. 8

intención de la presente tesis es diseñar una consultora donde directa o indirectamente ayude al agricultor de productos no tradicionales.

El problema que se puede observar es que los agricultores no tienen la capacidad económica como para sacar por sí mismo el producto al mercado y obtener mejores precios, por lo que es aquí en este punto donde aparecen los intermediarios que encarecen el producto y manipulan todo lo que es las exportaciones lo cual hace que afecte a la economía y no se pueda crear más fuentes de empleo, es decir los exportadores se convierten en monopolios, así como lo dice Francisco Mochón en su libro “principios de economía” : “el empresario monopolista realiza un papel determinante en el proceso de fijación del precio de su mercado...”

La falta de una asociación y/o falta de un liderazgo entre los agricultores de productos no tradicionales (especialmente de la uvilla) hace que no exista una estructura donde se fijen metas y visión a futuro que hiciera que los miembros obtengan más beneficios; para que se pueda cumplir, la intención de la presente tesis es la de ayudar directa e indirectamente a los agricultores para mejorar sus ingresos.

### **3. FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Se puede generar más ingresos para el agricultor mediante la eliminación de los intermediarios, sin descuidar al mercado interno como externo con la creación de una asociación de agricultores de productos no tradicionales del Ecuador con la ayuda de una consultora que capacite en aspectos socio-económicos-financieros?

- ¿Cómo se encuentra la agricultura en nuestro país en éste momento en su producción?

- ¿Existe una asociación de agricultores de productos no tradicionales en la provincia de Pichincha?
- ¿Cuánto mejoraría si a la asociación se capacita en mejor trato al cliente, exportaciones, y costos?
- ¿Que procesos se debe tomar en cuenta para la creación de una consultora y cuáles serían los beneficios que traerían una consultora, para la sociedad, y la economía del país?

#### **4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **OBJETIVO GENERAL**

Proponer la creación de una consultora que dedicada a prestar servicios a los beneficios para los agricultores de productos no tradicionales, identificando los aspectos competitivos y de gestión que pueden tener en el mercado interno y externo. Para mejorar su capacidad productiva y beneficios económicos.

##### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Analizar los retos que deben asumir los agricultores en la actualidad para negociar su producto en un país en vías de desarrollo y afrontar la globalización.
- Fomentar la creación de una asociación de agricultores de productos no tradicionales ecuatorianos con la finalidad de incentivar a la unión y competitividad en sus actividades agrícolas.
- Crear una consultora que ayude a la asociación de agricultores de productos no tradicionales ecuatorianos en aspectos capacitación y ayudas en aspectos que sean relevantes para mejorar su capacidad productiva, de negociación y sus ingresos.
- Definir los recursos económicos, humanos, y didácticos, que se necesitaran para la creación de la oficina consultora en el Ecuador, que

cumplan con el objetivo social para mejorar la asociación de productores agrícolas en el mercado interno y externo.

## **5. HIPÓTESIS DE TRABAJO**

HIPÓTESIS PRINCIPAL:

La principal causa de la mayoría de los agricultores de productos no tradicionales en el Ecuador para que tengan mínimas utilidades, se produce porque no cuentan con una consultaría especializada que los asesoren sobre gestión, formas de negociación y venta de sus productos, en el mercado interno y externo.

HIPÓTESIS ESPECÍFICOS:

- Una de las causas porque la agricultura en el Ecuador no es productiva, es por las condiciones socio-económicas de los agricultores, la poca preparación educativa y desconocimiento sobre gestión y negociación.
- La creación de una asociación de agricultores de productos no tradicionales traerá beneficios a los agricultores que servirán para mejorar sus condiciones de vida a mediano plazo.
- Al dar la capacitación la consultora hará que los asociados (productores agrícolas) aprendan y apliquen temas relativos a la negociación y venta, para el mercado interno y externo, mejorando los ingresos, los productos y la calidad de vida.
- La creación de la consultora especializada en las necesidades de la asociación hará que los agricultores mejorarán sus conocimientos y sus ingresos.

## **6. ASPECTOS METODOLÓGICOS**

Para la presente investigación el estudio exploratorio es el más adecuado que se desea familiarizarse con el fenómeno investigado y

basándome en éste, llegar hacer una investigación explicativa de los procesos que se pueden aplicar en un determinado plazo.

Para esto utilizare el método deductivo-analítico-sistemático; puesto que en los capítulos se analizarán todos los aspectos introductorios, tales como que es la agricultura y los productos no tradicionales en el Ecuador; analizaré las causas que generan malestar a los agricultores y se buscara las soluciones más precisas en procesos que ayuden a generar mejores ingresos y una mejor forma de vida para los productores.

## **7. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO**

Dado que la uvilla es muy apetecido en países tales como Alemania, Francia, Sudáfrica y Suiza y que por lo tanto se exporta desde la región andina y que además es un producto de alta rentabilidad y poca inversión; pero que, las altas utilidades siempre se las queda el intermediario por el hecho de que realiza algunos trámites (sean estos aduaneros o administrativos) hacen que los productores obtengan pocos ingresos.

Basándome en este antecedente; la creación de una consultora que ayude a que los productores, se capaciten (en forma grupal o individual) en aspectos tales como estudios técnicos, aspectos de comercio, y sobre todo lo referente a las exportaciones y ventas de su producto; tomando en cuenta además tratados internacionales vigentes, y futuros. Y que además sirva como ayuda directa en procesos como exportaciones y tramites referentes a ello.

El proyecto estará limitado a un espacio geográfico, que en éste caso será la provincia de Pichincha.

La creación de una consultora, será por un lado práctica de los conocimientos obtenidos a lo largo de la carrera de “GERENCIA Y LIDERAZGO”; y por otro lado los más beneficiarios serán los productores de la uvilla; para que se tome en cuenta antecedentes, competencias, eficiencia y eficacia en todos los procesos.

## **8. MARCO DE REFERENCIA**

### **a) MARCO TEÓRICO**

Si nosotros como país pudiéramos eficiencia en las labores productivas las cosas mejorarían, es por esto que tomaré la definición de eficiencia de Samuel Certo en su libro “Administración Moderna” “se refiere al grado de los recursos organizacionales que contribuyen a la productividad durante el proceso de producción”.

Para crecer como país no solo es de producir y exportar sino también de diversificar “La uvilla es un cultivo de buen potencial de exportación y se ha incrementado su demanda. Los productores ecuatorianos producen un producto de excelente calidad de exportación bajo invernadero. Es interesante explorar la posibilidad de industrialización para la extracción de calcio, cuyo contenido es muy alto. El valor de la inversión por hectárea es de USD 33 000 que incluye el establecimiento del invernadero tipo mixto madera/metal, equipo de riego y costos del cultivo.” (Así lo dice en la en [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)), lo que sucede es que son pocos los que obtienen grandes réditos así como lo dice Francisco Mochón en su libro “principios de economía”: “el empresario monopolista realiza un papel determinante en el proceso de fijación del precio de su mercado...”; y tomando en cuenta que “El Ecuador exporta ésta fruta a los mercados del hemisferio norte con buenas perspectivas de incremento de volúmenes.”(Así lo dice en la en [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)),

todos los productores y más personas podrían salir beneficiadas en un determinado plazo.

A lo anterior dicho se debe tomar en cuenta que la mayoría de las personas dedicadas a un determinada actividad (en éste caso la de productor de uvillas) no están preparadas en conocimientos ya que por falta de recursos económicos no pueden darse individualmente, pero, por medios grupales si se pueda dar capacitación porque “Es el proceso de desarrollar cualidades de los recursos humanos que les permita ser mas productivos” ( GISPERT, Carlos – Práctica de la administración de la pequeña y mediana empresa).

#### **b) MARCO CONCEPTUAL**

**Capacitación:** Es el proceso de desarrollar cualidades de los recursos humanos que les permita ser mas productivos. La cual se ejecutará en el proyecto presente.

**Consultora:** Ente dedicado que da a su parecer consultado sobre algún asunto (en este caso sobre diferentes procesos, sean estos de agricultura especializada, o sobre ventas, exportaciones, precios, calidad, etc.).

**Procesos:** conjunto de fases sucesivas de un determinado fenómeno administrativo o natural en éste caso se encontrará 2 tipos: uno en el área de producción y otro en lo administrativo.

**Productividad:** Es la relación que existe entre la cantidad total de bienes y servicios que se producen (producto) y los medios que dispone la organización para producirlos (recurso). Se hará énfasis en mejorarlo para los agricultores de productos no tradicionales.

**Productor:** Cada una de las personas que intervienen en la producción de un determinado producto, (en este caso específicamente será la uvilla).

**Uvillas:** La uvilla fue una fruta conocida por los incas y su origen se atribuye a los valles bajos andinos de Perú y Chile. La fruta es redonda - ovoide, del tamaño de una uva grande, con piel lisa, cerácea, brillante y de color amarillo – dorado – naranja; o verde según la variedad. Su carne es jugosa con semillas amarillas pequeñas y suaves que pueden comerse. Cuando la fruta está madura, es dulce con un ligero sabor agrio.

## RESUMEN EJECUTIVO

Desde tiempos antiguos la agricultura ha sido una forma de fuente de trabajo, y alimentación con productos como vegetales, frutas, y hortalizas, “Del 40% de la población ecuatoriana que vive en el área rural las dos terceras partes conforman hogares de productores agropecuarios y viven en las propias unidades de producción agropecuaria de tal manera que, algo más del 25% de la población ecuatoriana se estima vinculada a la actividad agropecuaria. Por lo que ciertamente el 62% de la población rural ocupada, trabaja en agricultura”<sup>3</sup>. En tiempos ancestrales la agricultura fue un medio de opresión, esclavismo, y de muerte en algunos casos; en la actualidad se determinó que las personas sean cautivas de otras y gracias a que en 1984 se complementó casi definitivamente al proceso de Reforma Agraria y colonización y después de 10 años en 1994 se toma de nuevo la importancia de la tenencia de tierras y Reforma Agraria, ha dado como resultado que en el país cada agricultor puede decir que trabaja en su propia tierra y disfrutar de sus productos primarios con una dieta saludable y natural asegurando la alimentación de los suyos y la sociedad mundial.

En el presente trabajo analizaré en el primer capítulo, una de las causas del por qué la migración campesina cada vez aumenta, y cómo el Estado mediante el Seguro Social Campesino a querido sosegar las grandes necesidades de salud, y jubilación de los agricultores, además sin olvidar factores como la globalización, tratados de comercio con sus ventajas y desventajas hacia el sector agrícola en donde es un fenómeno que al pasar de los años se a hecho algo común entre todo el mundo, con los procesos de mejoramiento de tecnología; el desarrollo económico; en ofrecer y demandar productos en el mercado interno y externo, en países vecinos como países de otros continentes y que se supone que es lo mejor para la economía del Ecuador.

---

<sup>3</sup> Fuente: Informe del III Censo Nacional Agropecuario. INEC. Pág. 7

Los productos tradicionales son aquellos que generan más divisas para el país porque se producen en gran cantidad y son exportados por el mundo desde de la colonia, a diferencia de los no tradicionales que son los que tienen poca acogida en el mercado internacional, pero en los últimos tiempos la demanda aumentado. Entre estos esta la uvilla que fue una fruta conocida por los incas y su origen se atribuye a los valles bajos andinos de Perú y Chile, en ésta tesis se menciona que ésta fruta puede ser un buen negocio si se sabe dirigir la oferta.

En el segundo capítulo, la creación de una asociación de productores será el enfoque principal con los pasos y requisitos que en éste caso pide el Ministerio Agricultura y Ganadería, para legalizar y mediante éste proyecto beneficiará aquellos agricultores que se dedican o desean dedicarse a la producción de productos no tradicionales agrícolas de exportación o que puedan ser exportados. Pretendo mediante esta tesis de grado la creación, y gestión de lo que se llamaría: “LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE UVILLA ECUATORIANA”. Con sus objetivos, metas, políticas y más en busca de sus beneficiarios dando como un inicio un modelo de estatuto de la asociación de productores.

El Ecuador es eminentemente agrícola, generando empleo directo e indirecto al 40% de la población ecuatoriana que vive en el área rural; en donde no solo tienen que competir con producto nacional sino también con productos de otros países que tienen subsidios y/o son modificados genéticamente, haciendo de esto una competencia desleal para los agricultores ecuatorianos. Recordemos que el país cuenta con un clima privilegiado que ayuda a la producción de todo tipo de grano, frutas, hortalizas, leguminosas, flores; y los esfuerzos deben estar enfocados en mejorar y aumentar las producciones para que generen divisas y bienestar al estado.

Mediante la creación de la Consultora Agrícola, Comercializadora Exportadora Y Capacitadora Campesina. “CACEC”, creándose con principios éticos y morales con fines de capacitación en agricultura, proporcionando a los integrantes, directivos, y operarios, herramientas en conocimientos de comercialización,

negociación, y relaciones humanas que ayudaran a aumentar sus ventas y a desarrollar una cultura de calidad que beneficia a clientes (internos y/o externos) y a consumidores finales. Además se establecerá: misión, visión, objetivos, políticas, metas y todas las herramientas administrativas y financieras que ayuda al proyecto.

La consultora hará de intermediaria de apoyo a las asociaciones para capacitaciones, en todo el tema necesario para mejorar las ayudas a los agricultores que son parte de alguna asociación, de negociación y sus ingresos tratando de inculcar ventajas competitivas y así mejorar su capacidad productiva, de negociación y sus ingresos.

Por medio de la investigación realizada, deduzco que el objetivo fundamental es aquel donde se enseña al pueblo a construir su propio destino, y la única manera es capacitar en ámbitos como: agricultura técnica, negociación, venta y exportación desde nuestro país, con fundamentos de una empresa, y si es posible como grandes corporaciones, que ayudarán al beneficio, primero de sus familias, luego de la comunidad y finalmente del país.

# INTRODUCCIÓN

Al valorar a nuestro país su fuerza laboral, principal ente de funcionamiento de la “rueda del progreso”, se nota que la economía y políticas agrarias, y sociales en vez de ser fortalezas se han convertido en debilidades y hasta en motivo de campañas políticas porque con la exclamación de la globalización, tratados comerciales, y problemas políticos los gobiernos de turno se han dado por desentendidos de buscar las maneras o métodos de mejorar la vida del pueblo, que en mayoría vive de la agricultura y ganadería, subsistiendo con el poco dinero que generan. Sin embargo, un trabajo de una consultora que eduque, capacite, motive, e impulse un bienestar de sociedad, sujeto a los objetivos, metas y visiones de los productores de productos no tradicionales del Ecuador, se propone ser una ayuda, para todos los mercados.

El éxito de algunas empresas ecuatorianas se basa en asociación de dos o más de éstas con fines en común y la pregunta es: ¿Por qué no seguir esa “ideología de empresa” y utilizarlo en pequeños productores?. Yo como estudiante de la escuela de Gerencia y Liderazgo, y a lo largo de la carrera he llegado a la conclusión que se obtiene beneficio común al asociar grupos afines con visión de liderazgo y ganas de triunfar.

En el primer capítulo de la presente tesis trata de la historia de la agricultura, políticas agrarias, de las personas que intervienen, los tratados de comercio y una guía adecuada para realizarlos en una forma clara y precisa donde cualquier ecuatoriano pueda utilizarlo sin necesidad de tener un experto en el asunto a su lado, pero a medida que aumenta la tecnología en el mundo, se complican más la situación, en especial si esa persona es analfabeta, o puede ser el caso que el agricultor se sienta inferior por las condiciones de juego del mismo país, provocando desiguales de vida haciendo que emigre del campo a trabajar en otras actividades en Europa, EE.UU., llegando a ser ilegales en países ajenos. Por ésta razón de la falta de trabajos innovadores, el estudio de los productos no

tradicionales como es la uvilla ha despertado interés en ésta investigación que he realizado, ya que con un buen sistema de producción, captación de mercado, y preparación adecuada, puede ser producto de alta exportación.

Es así que desde épocas pasadas los seres humanos han buscado su sobrevivencia en sociedades que se llamaron tribus, colonias, países, etc.

Hoy en la actualidad nuestro país está conformado por organizaciones de personas que buscan objetivos comunes y a su vez se organizan en grupos a fines para obtener beneficios propios.

Por lo que el segundo capítulo se enfoca en proponer la creación de una “asociación de productores de uvilla ecuatoriana” con fines sociales y que además estará enmarcada en el Reglamento de asociaciones de carácter agrícola, pecuario o agropecuario que el Ministerio de Agricultura y Ganadería emitió en el año 2000. Cualquier grupo que desee conformar una asociación agrícola, ganadera, o pecuario puede seguir los pasos, documentos, y recomendaciones que se presenta, y el proceso será con éxito.

Finalmente en el tercer y cuarto capítulo, la gestión empresarial se nota en el diseño de la propuesta con la creación, y fomentación de la “Consultora Agrícola, Comercializadora Exportadora y Capacitadora Campesina: CACEC” la cual se basará con principios éticos y morales con fines de capacitación, con visión, misión, políticas y objetivos firmes, de tal manera que se encuentre bien orientada sin inconveniente alguno. Una administración bien realizada podrá brindar un servicio de calidad, teniendo el personal adecuado, con funciones específicas diseñadas con manuales según el cargo correspondiente, esto hará que no se redunden actividades; en lo que se refiere a la financiación se realiza por tres tipos de inversiones con sus respectivos análisis financieros; y por último las capacitaciones mencionadas se realizarán con planeamiento estratégico.

# CAPÍTULO I

## 1. ASPECTOS INTRODUCTORIOS.

### 1.9. LA AGRICULTURA EN EL ECUADOR.

La agricultura en el Ecuador ha sido una herramienta de generación de sustento e ingresos para sus habitantes desde los tiempos precoloniales, así “la primera etapa de la historia del Ecuador se remonta hasta las sociedades aborígenes, hace aproximadamente 15.000 a 20.000 años a.C. aquellos pueblos tuvieron su propia organización social, con creencias, ritos y ceremonias propios, y una economía basada principalmente en la recolección y la agricultura.”<sup>4</sup> Comenzando desde los tiempos de los incas en el Tahuantinsuyo. La venida de los españoles y al mando de Francisco Pizarro y Diego de Almagro, se obligaba a los indios a producir la tierra por medio del cacique, luego se crea en 1563 la Audiencia de Quito la cual es una forma de administrar las tierras y explotar más a los indios en la agricultura, labores domésticas y de minería, donde la única forma que tenía el indio para alimentarse y alimentar a su familia fue el cultivo de su parcela; posteriormente se da la independencia y la República en donde se da el intercambio de bienes por medio de la moneda, una de las fuentes de producción de riqueza fue la agricultura.

Se puede afirmar que en el principio lo hicieron para poder subsistir pero al pasar del tiempo se constituye como actividad laboral importante así como lo dice en la siguiente definición de agricultura: “Conjunto de las actividades humanas que, basándose o influyendo en el medio natural, buscan la obtención de vegetales útiles para la subsistencia”<sup>5</sup>. La agricultura empieza desde el momento en que el agricultor pone énfasis en la siembra de una o varias semilla en la tierra, con la finalidad de obtener

---

<sup>4</sup> [www.vivecuador.com](http://www.vivecuador.com). Pág. Principal.

<sup>5</sup> Diccionario Enciclopédico Grijalbo, tomo I, 1987, Pág. 46.

en un determinado tiempo, productos comestible que se les llamará vegetales, frutas, hortalizas, etc.; con costumbres y técnicas de una cultura ancestral que al transcurrir de los años se va mejorando y en algunos casos introduciendo tecnología.

La agricultura es de vital importancia para todos, ya que de ahí salen los productos primarios de una dieta saludable y natural asegurando la alimentación de la sociedad mundial, pero una de las cosas por la que no progresa, es que un agricultor en nuestro país, no puede generar los suficientes ingresos para pago de los servicios básicos, vestimentas o educación (Es por este motivo que el campo la analfabetismo es muy común entre los campesinos), porque la producción de la tierra genera altos costos, y que al momento de vender sus productos estos son mal pagados, a tal punto que ni siquiera puede cubrir la inversión que a realizado y prácticamente esta trabajando a pérdida, además que siempre están explotados por comerciantes que imponen el valor del producto a lo que ellos les conviene sin considerar nada sobre el agricultor.

El país es eminentemente agrícola, el PIB agropecuario en el año 2005 alcanzo un monto de 1944 millones de Dólares que equivale a un 16,9% del total del PIB en el año 2006 el PIB agropecuario es de 2333 millones de Dólares que representa al total del PIB el 17,3%, en donde se nota el crecimiento favorable en este periodo. La importancia económica es innegable pues es una actividad que genera bienestar social ya que en la agroindustria genera empleo de alrededor de 1'000,000 de hombres y mujeres que representa al 23,1% de la población económicamente activa total.

En el año 2000, se realiza en el país el III Censo Nacional Agropecuario realizada entre los años 1999 y 2000, tomando como referencia las siembras por superficie de los cultivos (principales). En Pichincha: el uso del suelo en unidades productivas agrícolas (UPAs) es 64.025 y en

hectáreas 925.740: el mayor número de UPAs está en productos como: café, cacao, plátano, tomate de árbol, choclo, fréjol seco y maíz, siendo el mayor en superficie plantada, se presentan iguales cifras estos productos son los que mayores hectáreas ocupan. “Del 40% de la población ecuatoriana que vive en el área rural las dos terceras partes conforman hogares de productores agropecuarios y viven en las propias unidades de producción agropecuaria de tal manera que, algo más del 25% de la población ecuatoriana se estima vinculada a la actividad agropecuaria. Ciertamente el 62% de la población rural ocupada, trabaja en agricultura”<sup>6</sup>. El sector agrícola ecuatoriano es un punto sensible y estratégico en el proceso de conformación de tratados de libre comercio internacional.

Como se puede notar en el cuadro # 2 de contribución al PIB por sectores, la agricultura es una buena fuente de sustento para nuestro país, con el 17% de promedio.

#### CUADRO # 1

CONTRIBUCION AL PIB POR SECTORES (en %)				
SECTOR :	2002	2003	2004	2005
AGROPECUARIO	19,4	16,6	16,8	17,3
MANUFACTURERO	15,5	15,9	15,9	16,4
COMERCIO Y HOTELES	14,4	15	15	14,9
PETROLEO Y MINAS	14,6	14,9	14,8	14,1
OTROS	36,1	37,6	37,5	37,3
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

FUENTE: SICA-MAG

ELABORADO POR XAVIER ORTIZ.

#### 1.9.1. POLÍTICAS AGRARIAS.

La agricultura se considera la fuente principal de abastecimiento de alimentos pero a pesar de eso no se perfeccionó la ley Agraria y colonización, así: En 1964 se da lugar la primera ley de Reforma Agraria y Colonización, los motivos que se señalaron para la expedición de esta ley,

<sup>6</sup> Fuente: Informe del III Censo Nacional Agropecuario. INEC. Pág. 7

es la deficiente estructura de tenencia de la tierra, que constituye un obstáculo al desarrollo del país en términos económicos y sociales.<sup>7</sup> A partir de septiembre de 1970 se expidió la ley de abolición de trabajo precario, la cual complementado por un instrumento legal “Decreto 1001” declarando que las tierras en condiciones de trabajo precaria eran sujetas a expropiaciones y de inmediata ocupación. Se expropiaron todas las tierras destinadas al cultivo de arroz que estuviesen explotados por precaristas. En 1973 se promulga la nueva ley de Reforma Agraria en donde se nota el interés de modernización la estructura productiva a travez de la formación de empresas capitalistas privados asociativas. En 1979 se promulgo la ley de fomento y desarrollo agropecuario, la que tenía por objeto “garantizar la propiedad privada de la tierra”. En 1984 se complemento casi definitivamente al proceso de Reforma Agraria y colonización. Después de 10 años en 1994 se toma de nuevo la importancia de la tenencia de tierras y Reforma Agraria, pero se crea dos puntos de vista, la una que dice que el campesino se convierte en terrateniente, y la otra (mantenido por los indios y campesinos) que dice que todavía esta vigente los problemas agrarios, ya que es notorio por la gran cantidad migratoria a las ciudades, provocando conflictos sociales.<sup>8</sup>

El siguiente cuadro señala como aumentado la migración de la población rural a lo urbano, desde el año 1974 hasta el año 2000, tomando como referencia los datos Censales del Ecuador.

**Cuadro 2: ANÁLISIS DE POBLACIÓN.**

	1974	%	1982	%	1990	%	2000	%
<b>Población Total</b>	6521710	100	8060712	100	9648189	100	12156608	100
<b>Población Urbana</b>	2698722	41,4	3968362	49	5345848	55	8935742	74
<b>Población Rural</b>	3822988	58,6	4092530	51	4302331	45	3202220	26

FUENTE: INEC. CENSOS 1974, 1982, 1990, 2000

ELABORADO POR: XAVIER ORTIZ

<sup>7</sup> VELASCO, Fernando. Ecuador subdesarrollo y dependencia. Quito. Editorial el Conejo, Pág. 222.

<sup>8</sup> SANDOVAL, Alegría. Transferencia de recursos del sector agrícola al sector industrial en la economía ecuatoriana. Tesis PUCE. 1995. Pág. 55 y 56.

Como podemos observar el mal diseño, aplicación o interpretación de la Ley de la Reforma Agraria y Colonización a hecho que la migración campesina aumente progresivamente al transcurso de los años, así en 1974 la población rural representaba un 58,6% con respecto a la población total del Ecuador, y si comparamos a la población rural con la urbana es de 17,2 puntos de diferencia; En 1982 la población rural representaba un 51% con respecto a la población total, y existe una diferencia de 2 puntos entre la población rural y la población urbana. 1990 la población rural representaba un 45% comparado con la población total, y la población rural con respecto a la urbana es de 10 puntos de diferencia. En el 2000 la población rural representaba un 26% en relación a la población total, y la población rural con la población urbana es de 48% puntos de diferencia. La diferencia de la población rural y urbana en los años de análisis hace notar que existe migración cada vez en aumento de los campos hacia las ciudades; las causas pueden ser varias pero entre las principales están: explotación de la mano de obra por parte de los terratenientes; pobreza extrema; falta de créditos agrícolas; búsqueda de mejores condiciones socio-económicas; migración entre otras.

#### 1.9.2. **SEGURO CAMPESINO**

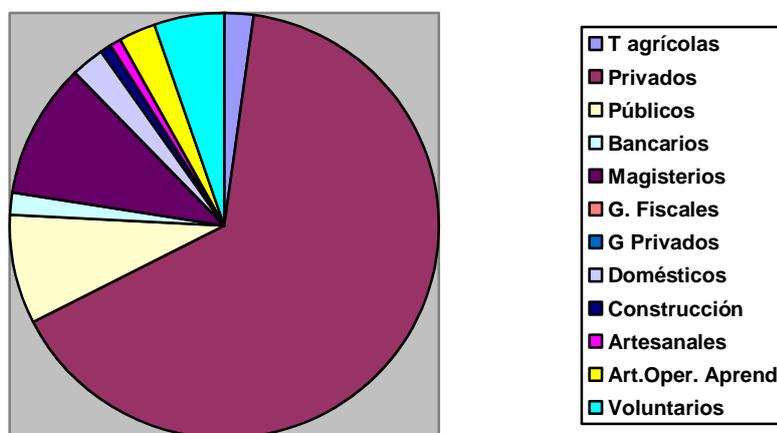
EL Ecuador creó el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) que con un sistema de Seguro General Obligatorio el cual rige para todas las personas que laboran en el sector público, sector privado, profesionales con título universitario en libre ejercicio profesional, los miembros del clero, los notarios, artesanos, aprendices, artistas profesionales, conductores profesionales, trabajadores autónomos independientes, futbolistas profesionales, trabajadores agrícolas entre otros; con principios de obligatoriedad, solidaridad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiariedad y suficiencia. Ha hecho que los afiliados puedan optar los servicios de asistencia en enfermedad, en maternidad, riesgos de trabajo, vejez, invalidez, muerte y cesantía.

El Seguro Social Campesino se crea con finalidad de ayudar directamente a los campesinos pobres del Ecuador que en su mayoría son indios de diversas comunidades y que para obtener éste seguro, lo único que tienen que aportar un dólar y el resto es financiado con el principio de solidaridad, ya que por medio del 0,35% en la aportación de todos los afiliados (exceptuando al sector agrícola) y la contribución financiera que el Estado asigne. Con éstos tres rubros se cubren los costos que ofrecer el seguro; el cual ofrecerá prestaciones de salud, y protegerá al jefe de familia (campesino) contra las contingencias de vejez, muerte, e invalidez

En 1989 el trabajador agrícola asalariado queda incorporado al seguro general de empleados u obreros por lo que El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social “considera trabajador agrícola (sea empleador agrícola, obrero agrícola, jornalero, o destajero) (**ver anexo 1**) a toda persona que preste sus servicios o ejecute obras por cuenta ajena, de forma permanente, temporal, u ocasional en explotación agrícolas, ganaderas, forestales, de pesca artesanal, cultivos bioacuáticos, y, en general, labores similares o afines propias del sector rural, bajo la dependencia de un empleador lo cual recibe una remuneración en dinero o especie”,

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO con sus siglas en inglés) del total de mano de obra utilizada en el hemisferio, el 45% se dedica a la agricultura, es decir, aproximadamente 1240 millones de personas, en el Ecuador. La cifra de trabajadores agrícolas afiliados en el año 2006 fue en total de 36.838 personas, que representa el 2,27% con respecto al total de la población afiliada. En el siguiente gráfico se determina el total de afiliados al IESS según los sectores en que laboran en el año 2006, en donde se puede la diferencia que existe entre los trabajadores agrícolas y los demás trabajadores en el Ecuador.

GRAFICO 1: NUMERO DE AFILIADOS SEGUN SECTORES 2006



FUENTE: IESS: SUBDIR. DE SERVICIOS INFORMÁTICOS  
REALIZADO POR: XAVIER ORTIZ.

## 1.10. LA GLOBALIZACIÓN:

La globalización es un fenómeno que al pasar de los años se ha hecho algo común entre todo el mundo, con los procesos de mejoramiento de tecnología; el desarrollo económico; en ofrecer y demandar productos en el mercado interno y externo, en países vecinos como países de otros continentes, es decir si un comprador necesita un producto va a valorar la calidad, costo, o valor agregado de éste, antes que de la procedencia del vendedor, en otras palabras no importa si el comprador es de Ecuador o de Japón, lo mismo pasará con el vendedor; lo importante será que ambas partes salgan beneficiadas por la transacción que realizan. Se puede decir que se presenta un proceso que implica beneficios económicos pero sin importar las consecuencias secundarias que en un momento determinado aparecerá, porque existe desigualdad económica, social, y cultural, siendo los beneficiarios los países ricos, ya que tienen la posibilidad de invertir en tecnología, e investigaciones y los resultados que obtengan siempre serán de ellos con la finalidad de abarcar la mayor cantidad del mercado mundial. Es por esto que los países desarrollados impulsan los Tratados de Libre Comercio con

la finalidad de colocar sus productos en los países pobres sin (o con mínimos) aranceles.

La globalización fue avanzado poco a poco desde los años ochenta pero los países realizaban proteccionismos arancelarios, leyes antidumping (no permitir que empresas extranjeras inunden el mercado con productos a precios inferiores a los del mercado) y subsidios a los productores pero en la actualidad la colectividad de empresas del mundo se enfrenta a una competencia internacional, que con la ayuda de los medios de comunicación actuales pueden informarse, comprar, y vender, sin importar que el producto este en el mismo país o al otro lado del mundo, solo se necesita como referencia dos tipos de monedas (que se pueden llamar internacionalizadas por su poder de adquisición) que son el Dólar estadounidense, y/o el Euro. El presente siglo se caracteriza por la búsqueda de mejores técnicas de producción, y para esto se necesita que los países inviertan en ciencia y tecnología con fines sociales, es así como se han hecho las grandes naciones tales como Japón, Alemania y EE.UU....

#### **1.10.1. NIVEL AGRÍCOLA**

Con la globalización se dio a conocer dos tipos de modelos de competencia agrícola en el mundo, una que se basa en producción industrial que utiliza semilla modificada genéticamente y la otra que es de un sistema orgánico-ecológico.

Obviamente el primer método es utilizado por las grandes industrias que tienen medios económicos, y humanos para invertir en las investigaciones de semillas híbridas con las finalidades de obtener mejor producción e incrementar sus ingresos en mediano plazo; el segundo método es de aquellas pequeñas granjas agrícolas (en el caso de países del tercer mundo) que en la mayoría de los casos no tienen para solventar los costos de producción de sus cosechas peor aún para realizar investigaciones costosas.

Son pocos los agricultores que pueden iniciar una investigación que desarrolle la ciencia y tecnología Agropecuaria con fines de mejorar el producto, por los altos costos que se generan que no pueden ser cubiertos fácilmente. Pero, ¿hasta que punto es bueno el uso de semillas genéticas o el uso de semillas orgánicas-ecológicas? Según un estudio realizado por Vandana Shiva dice: “las justificaciones mas comunes de las técnicas industriales en la agricultura son las que se refieren a su alta fidelidad y productividad, aunque en esos sistemas en los hechos se registran bajos niveles de productividad cuando se toman en cuenta para medirlos el uso total de los recursos y los resultados totales. En cambio las pequeñas granjas tienen una producción mucho mas alta en términos de uso de eficiencia de los recursos y una mayor producción de biomasa y de nutrición por unidad”<sup>9</sup> la mala interpretación del primer modelo hace que se utilicen pesticidas químicos en busca de una falsa mejora de producción que como resultado es una agricultura decreciente, trayendo como consecuencia a los agricultores aumento de los costos de producción y con un mercado que paga menos por los productos agrícolas (donde no se puede cubrir deudas adquiridas y un bajo nivel de subsistencia de los agricultores y sus familias).

Por otro lado la globalización incentivo al país para la búsqueda de mejores oportunidades de mercado y hacer inversión en investigaciones que ayuden a mejorar el producto agrícola, que es una fuente importante de crecimiento económico, es por esto que crea El Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones (INIAP), el cual realiza el 60% de las investigaciones agropecuarias del país, generando validez, difundir tecnología en el sector agrario, para esto el INIAP posee siete Estaciones Experimentales. Pero el sector agropecuario se encuentra con mucha competencia y poca investigación con respecto a otros países, por ejemplo, el Ecuador en 1975 invirtió un 0,85% del PIB agropecuario en investigaciones pero fue decayendo hasta el 20% en el 2001; mientras que un estudio realizado en 1990-1999 demuestra que 52 países en vías de desarrollo invirtieron 0,98% del PIB Agropecuario; y por ultimo existe países desarrollados que utilizan 1,5% del PIB agrícola y cada vez van aumentando (que

---

<sup>9</sup> [www. Globalización agrícola arruina al tercer mundo.htm](http://www.Globalización agrícola arruina al tercer mundo.htm). Autora Vandana Shiva. S.p.i.

según el experto es lo mas recomendable para contrarrestar los efectos de la globalización en nuestro país)<sup>10</sup>.

Si el Ecuador siguiera la recomendación de aumentar el porcentaje de investigación podría competir con otros países ya que nuestro país tiene gran diversidad tropical (la cual no se ha investigado todavía), y que según “Mari Plotkin” del museo botánico de Harvard. “el aumento de consumo de productos tropicales no tradicionales en los países desarrollados a comenzado: Los Ángeles tiene mas de 200 restaurantes de comida tailandesa; la comida mexicana actualmente constituye una industria de mas de 1600 millones de dólares y la cocina de países tropicales esta cada vez mas de moda... de hecho algunas especies consumidas son cotizadas por ejemplo las uvillas, provenientes de la Amazonia occidental son cada vez mas solicitadas”. De hecho, existe mucha variedad de medicinas naturista que aún no se conoce pero que los nativos de las selvas tropicales (los bosques tropicales de la costa y los bosques de la Amazonía occidental) conocen y las utilizan.

Resulta insólito que en el Ecuador no se de importancia a la gran diversidad tropical, la cual podría significar al país 429 mil millones de dólares sólo en regalías, según un estudio realizado por Henry Vogel, consultor del Banco Interamericano de Desarrollo.

## 1.11. TRATADOS INTERNACIONALES

Los países de todo el mundo, para mejorar sus relaciones comerciales han creados acuerdos mutuos, donde tendrán reglas que cumplir, beneficios y aumento de ingresos (PIB) de todos los integrantes del convenio, Entre los **acuerdos comerciales regionales** más conocidos cabe mencionar:

- Unión Europea,
- Asociación Europea de Libre Comercio,

---

<sup>10</sup> FOLLETO: Innovación tecnológica y competitiva de la agricultura en el contexto de la globalización. Ing. Julio V. Palomino. Spi. Pág. 5

- Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), (en negociación)
- Tratado de Libre Comercio, (en negociación)
- MERCOSUR (Mercado Común del Sur)
- Zona de Libre Comercio de la ASEAN (Asociación de Naciones del Asia Sur oriental),
- COMESA (el Mercado Común del África Oriental y Meridional).<sup>11</sup>

“El incremento en el número de acuerdos comerciales regionales ha continuado sin cesar desde principios de la década de los 90. Hasta diciembre de 2002 se había notificado al GATT/OMC aproximadamente 250 acuerdos comerciales regionales, de los cuales 130 se anunciaron después de 1995. Actualmente están en vigor más de 170 acuerdos comerciales regionales. Se calcula que otros 70 están funcionando aunque no han sido notificados aún. Para finales de 2005, si se concluyen los acuerdos comerciales regionales que, según se ha informado, están previstos o ya en proceso de negociación, el número total de acuerdos en vigor podría acercarse a los 300”. Y según la Organización Mundial de Comercio (OMC) la gran mayoría de miembros son parte en uno o más acuerdos comerciales regionales.

Para tratar un acuerdo internacional se establece un equipo negociador para que mediante esta, se trate temas de acceso de mercados, agricultura, servicios, inversión, salvaguardias, políticas de competencia, propiedad intelectual, soluciones de diferencia, compras del sector público, laboral, ambiental, medidas sanitarias y fitosanitarias, servicios financieros, cooperación técnica, normas de origen, y procedimientos aduaneros.

#### **1.11.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO.**

Todos nos hemos preguntado en algún momento que es verdad un tratado de Libre Comercio (TLC) la siguiente es una definición que el diario el comercio da en su suplemento especial denominado “El ABC del TLC”<sup>12</sup>: “se trata de un acuerdo

---

<sup>11</sup> [www.tlc.gov.ec](http://www.tlc.gov.ec)

<sup>12</sup> EL COMERCIO. Suplemento especial “EL ABC DEL TLC” Quito. Lunes 8 de noviembre del 2004. Pág. 42

que compromete a dos o más países a fijar reglas claras sobre sus relaciones comerciales. El propósito inicial de un TLC es aumentar los flujos de comercio en doble vía (es decir comprar y vender sin restricciones).

Oficialmente el gobierno sostiene que se debe negociar un TLC como forma de elevar el nivel de desarrollo económico y social del país. Cabe anotar que el tema de un tratado de libre comercio no es nuevo, los EE.UU. ya lo han realizado desde la década de los ochenta con países como Japón, Corea, HONG Kong, México, entre otros, por lo que se puede decir que ya tienen experiencia en este tema.

Según estudios internacionales se estima que si se firma un TLC las exportaciones de los países participantes aumentarían un 25% y las inversiones de capitales del 35%.

#### 1.11.2. **ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA).**

El Gobierno de EE.UU. planteó en la cumbre de Miami de 1994 la creación del “Área de Libre Comercio de las América (ALCA) para contrarrestar el peso de Europa y el bloque asiático en el comercio mundial, el objetivo era lograr que 34 países del hemisferio, (20% del comercio mundial). Se anunciaron como metas, los servicios y la propiedad intelectual, el comercio no era meta fundamental. La propuesta del ALCA fracasó en la reunión del OMC de Cancún y entonces el gobierno norteamericano se apresuró a proponer y realizar los trámites del TLC.<sup>13</sup> Los EE.UU. consideran el TLC como un paso más, para llegar a concretar el ALCA.

---

<sup>13</sup> REVISTA UTOPIA. UPS. Año 9 # 36. Enero-febrero 2005. Pág. 32.

## 1.12. PRODUCTOS ECUATORIANOS.

En el Ecuador se puede disfrutar de un clima privilegiado porque ayuda a la producción de todo tipo de grano, frutas, hortalizas, leguminosas, flores. Por la diversidad se ha clasificado los productos (especialmente para la exportación), en productos tradicionales y productos no tradicionales.

### 1.12.1. PRODUCTOS TRADICIONALES

Se llaman productos tradicionales porque desde el tiempo de la colonia se producen en gran cantidad y se ha servido para las exportaciones generando divisas. Entre los productos tradicionales agrícolas se encuentran (según el Banco Central del Ecuador): Banano, plátano; café y elaborados; camarón; cacao y elaborados; atún y pescado.

El siguiente es un cuadro donde se muestra las exportaciones de productos agrícolas tradicionales del Ecuador.

#### CUADRO 3:

PRODUCTOS EXPORTADOS 1 (miles de FOB)			
AÑO	BANANO	CAFÉ	CACAO
2001	821374	22219	38129
2002	864515	15049	55048
2004	969340	10320	90990
2005	1099251	10935	112556
2006 vp	1022957	14356	102594

FUENTE: BCE. (vp: valores provisionales)

ELABORACIÓN: XAVIER ORTIZ

### 1.12.2. PRODUCTOS NO TRADICIONALES

Se llaman productos no tradicionales agrícolas aquellos que en los últimos años están generando divisas, los cuales son porcentajes semejantes al de los

productos tradicionales, entre los cuales se encuentran (según el Banco Central del Ecuador): Flores naturales, ábaco, madera, productos mineros, frutas, tabaco en rama, otros (entre estos esta la uvilla). Para esta investigación se tomara en cuenta productos tradicionales de la Corporación Financiera Nacional (CFN) que en su libro “Cincuenta cultivos de exportación”: achiote, aguacate, alcachofa, araza, babaco, bodea, brócoli, carambola, cebolla de bulbo, claveles, col de Brúcelas, crisantemos, chamburo, chayote, espárrago, frambuesa, frutilla, granadilla, guanábana, guayaba, higos, inchi, jengibre, limón, lufa, macadamia, mango, maracuya, marañón, melón, mora, naranjilla, oca, palmito, papaya, pepinillo, pepino dulce, pimiento, piña, pitajaya, rosas, sandía, taxo, tomate de árbol, tuna, uvilla, zapote, zuchini<sup>14</sup>.

El siguiente es un cuadro donde se presenta las exportaciones de productos no tradicionales del Ecuador.

#### CUADRO 4:

PRODUCTOS EXPORTADOS NO TRADICIONALES (miles de FOB)							
AÑO	ABACA	FRUTAS	TABACO	OTROS PRIMARIOS	T. PRIMARIOS	T. NO TRADIC	T. INDUSTRIAL
2003	8.909	46.219	14.912	100.990	533.774	1.878.507	1.344.733
2004	9.388	49.110	19.225	79.935	573.050	1.845.025	1.271.975
2005	7.765	55.687	25.429	98.757	655.161	2.304.899	1.649.737
2006	7.921	65.889	26.104	154.070	790.796	2.983.557	2.192.763
2007	8.676	60.669	30.869	161.463	868.433	3.185.825	2.317.392

FUENTE: BCE.<sup>15</sup> (T PRIMARIOS: total primarios; T NO TRADIC: total no tradicional; T INDUSTRIAL: total industrial)

ELABORACIÓN: XAVIER ORTIZ

El Banco Central del Ecuador en sus análisis estadísticos clasifica también, en 2 grupos que al parecen son aquellos que se están exportando mayormente, éstos son: Los primarios (aquí encontramos productos: Petróleo crudo, banano y plátano, café, camarón, cacao, ábaco, madera, atún, pescado, y flores naturales) y los industrializados (Derivados de petróleo, elaborados de café, harina de

<sup>14</sup> CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL. “Cincuenta cultivos de exportación”. Tercera Edición. 1997. Pág. 119

<sup>15</sup> NOTA ACLARATORIA. Se toma en cuenta 3 productos primarios no tradicionales, habiendo más productos que no son agrícolas.

pescado, otros elaborados de productos del mar, químicos y farmacéuticos, manufacturas de metales, sombreros, manufacturas de textiles, otros.)

### **1.13. PRODUCCIÓN DE LA UVILLA.**

La uvilla fue una fruta conocida por los incas y su origen se atribuye a los valles bajos andinos de Perú y Chile. La fruta es redonda - ovoide, del tamaño de una uva grande, con piel lisa, cerácea, brillante y de color amarillo – dorado – naranja; o verde según la variedad. Su carne es jugosa con semillas amarillas pequeñas y suaves que pueden comerse. Cuando la flor cae el cáliz se expande, formando una especie de capuchón o vejiga muy fina que recubre a la fruta. Cuando la fruta está madura, es dulce con un ligero sabor agrio. La uvilla ha sido una fruta casi silvestre y de producción artesanal, hasta hace unos pocos años en que el mercado nacional y la posibilidad de exportaciones han incidido para que se la cultive comercialmente. El cultivo se ha extendido a casi toda la serranía, con buenas posibilidades, en especial bajo invernadero, en donde se pueden obtener buenos rendimientos y sobre todo calidad. Hay que mencionar que la uvilla se considera desde hace unos 5 años como un producto no tradicional de exportación pero que se producía en menor escala para ser vendida en el mercado interno alrededor de donde se sembró el producto.

Esta fruta en composición nutricional tiene a su favor: Humedad carbohidratos, grasa, fibra, proteínas, ácido ascórbico, calcio, caroteno, fósforo, hierro, niacina, riboflavina. Además es producto que contiene vitamina A y vitamina C. Ayuda a prevenir la gripe y afecciones a la garganta; sus propiedades diuréticas se aconsejan en personas que sufren de la próstata; reconstruye y fortifica el nervio óptico; purifica la sangre; ayuda a bajar de peso; y a expulsar los parásitos.

El ministerio de Agricultura y Ganadería en su página Web menciona que las condiciones favorables del clima y las posibilidades que ofrecen los recursos naturales en el Ecuador, permiten la obtención de productos de óptima calidad para los mercados internacionales. Sin embargo, el cumplimiento de los requisitos de calidad eventualmente trae como consecuencia que los cultivos bajo

invernadero utilicen grandes cantidades de fertilizantes y biocidas, a veces sin la adecuada protección de los trabajadores y el suficiente seguimiento de los procesos de contaminación, especialmente de suelos y aguas. Los requisitos ambientales específicos son los que siguen:

- . Tratar los recursos contaminados antes de su entrada a la unidad de producción agrícola (en especial el agua).
- . Los envase de los químicos permitidos que han sido utilizados, deben ser retornables, si no es así, es mejor limpiarlos en seco y enterrarlos en un lugar adecuado.
- . Reutilizar y reciclar los residuos que lo permiten para disminuir el volumen de desechos.
- . Después de la aplicación de agro tóxicos permitidos se deben respetar los tiempos de re entrada: 2 horas después de aspersiones aéreas con fungicidas, 6 horas después de aplicaciones de herbicidas, 72 horas después de aplicaciones de nematicidas.
- . Disponer de información detallada referente al uso y manejo de los productos químicos.
- . Aplicación del reglamento básico para el almacenamiento de los productos químicos.
- . Los biocidas a utilizarse solamente serán los permitidos y los trabajadores deberán recibir entrenamiento y equipo adecuados para su manejo.
- . Cuando no es posible la rotación o renovación del suelo, se puede esterilizar térmicamente el suelo.
- . La bodega de almacenamiento de los productos debe ser de material impermeable e incombustible, bien aireado, con instalaciones eléctricas seguras.
- . Los equipos utilizados en las labores de post cosecha deben garantizar la conservación de los recursos agua y aire.
- . Realizar análisis periódicos de suelos y aguas para determinar a tiempo los procesos de contaminación.

- Tomar medidas que garanticen que los lugares de trabajo, la maquinaria y los equipos, no presenten riesgos para la salud y la seguridad de los trabajadores.
- Garantizar a los trabajadores con contratos justos que incluyan seguros de enfermedad y accidentes.
- Facilitar controles médicos periódicos a los trabajadores que se encuentren en contacto con químicos.
- En las cubiertas de invernaderos, coberturas del suelo, envolturas de ensilado, y otras, se pueden utilizar productos elaborados a base de polietileno y polipropileno, para luego ser retirados del suelo y no ser quemados. No se permite el uso de PVC.<sup>16</sup>

#### **1.14. MERCADO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS.**

Desde los años precolombinos existe un tipo de mercado en donde se intercambiaba (trueque) los productos entre comunidades o pueblos, con la finalidad de subsistir no solo con lo que la comunidad producidas, sino también con productos de otras zonas geográficas, por ejemplo los Huancavilcas que se encontraban en las provincias del Oro y del Guayas, intercambiaban productos de la costa con productos de la sierra que seguramente les ofrecían los Quitus que se encontraban en las provincias de Pichincha e Imbabura. El indio también comercializaba tejidos de lana y algodón, armas de puntas metálicas recibiendo a manera de trueque: achiote para adornos, sal, ají, conchas marinas, etc.<sup>17</sup> Luego interviene la moneda, la cual representa un valor comercial por los productos ofertados y/o demandados, creando así lo que se denomina economía.

La agricultura es la principal fuente de ingresos y de sustento de alimento, desde los años 60 existe mayor producción de productos agrícolas que sirvió fuente de exportación a países vecinos, garantizando de alguna manera un desarrollo de los pueblos indígenas. Millones de personas en el mundo dependen de la actividad agrícola para la subsistencia. Según estadísticas, 124 millones de

---

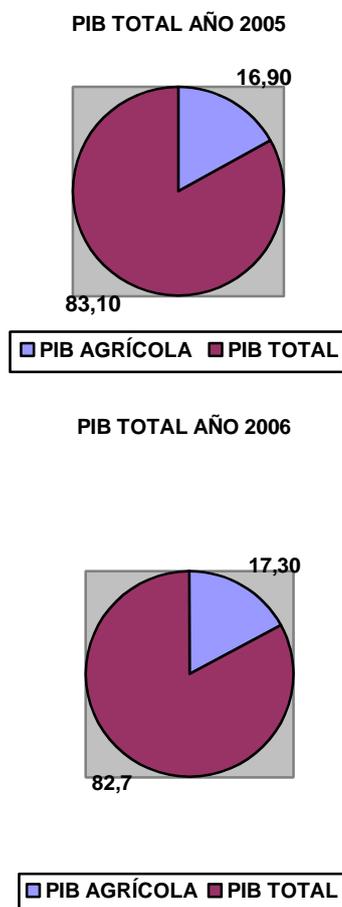
<sup>16</sup> MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA (MAG) Av. Eloy Alfaro y Amazonas s/n – Quito ([www.sica.gob.ec/](http://www.sica.gob.ec/)) (uvilla\_mag ok.pdf)

<sup>17</sup> JIMÉNEZ, Mario. Historia del Ecuador. Editorial Voluntad. Quito-Ecuador. 1981.Pág. 73

personas (promedio) viven en el campo en América Latina y de ellos, 77 millones se hallan bajo la línea de pobreza. El comercio mundial de productos agrícolas y alimentos ha agravado aún más la situación de exclusión de los agricultores campesinos e indígenas, pues los países desarrollados dificultan enormemente un comercio justo.

Los productos agrícolas son necesarios para mantener la economía del Ecuador por medio del Producto Interno Bruto (PIB), en el siguiente gráfico (#:2) se muestra el PIB agrícola en porcentajes, en los años 2005 y 2006.

## GRÁFICO N: 2 PIB AGRÍCOLA Y PIB TOTAL



En ésta comparación de gráficos claramente dejan ver la dinámica del sector agropecuario, un crecimiento del PIB Agropecuario en 2,7% que genera un incremento del 0,4% en su contribución a la producción bruta interna en el período 2005-2006 vp<sup>18</sup>.

Un problema que en los últimos años se ha dado a notar es la emigración de los campesinos hacia países europeos, en busca de mejores condiciones socioeconómicas para ellos y toda su familia. Tanto así, que el diario el comercio, muestra un reportaje fotográfico donde un pobre agricultor trabaja de sol a sol en toda actividad propias del campo que le pueda generar algún recurso económico para ahorra y poder mandar a su hijo de 18 años, algún país

<sup>18</sup> El BCE hasta el año 2005 tiene valores reales y para el siguiente año son valores previstos (vp)

europeo, y que consiga trabajo en alguna actividad agrícola (ya que es mejor remunerado allá que en nuestro país), posteriormente enviará dinero para el sustento de la casa y que su familia pueda vivir mejor.

#### **1.14.1. MERCADO INTERNO.**

Tomando en cuenta que todo producto agrícola se encuentra en la pirámide nutricional de todo ser humano para la obtención de vitaminas y proteínas el mercado de la agricultura en el Ecuador es muy bien acogido por propios y extraños ya que en la mayoría de productos agrícolas no se utilizan mayormente fertilizantes, gracias a las bondades y condiciones diversas de clima, fertilidad de la tierra, y suelo rico en proteínas que presta las tierras costeñas y serranas de nuestro país. Como ya se menciona la agricultura es fuente de ingreso y genera materia prima para la elaboración de nuevos productos o subproductos.

En los últimos años en nuestro país, se fortalecen las exportaciones de productos no tradicionales de exportación, ya que al parecer comienza una etapa de consumir productos que estén lo menos manipulados genéticamente y que sean con producción orgánica, y esto lo tiene nuestro país.

#### **1.14.2. MERCADO EXTERNO.**

El mercado externo es todo lo que el país exporta a los diversos países del mundo pagando aranceles (según el producto que se exporte), en el Ecuador se exporta mas de 5 mil tipos de productos que generan ingresos de divisas, empleos, y mejoras en el bienestar social del pueblo.

En el Ecuador se puede notar que existe buena acogida de productos agrícolas, esto se nota en todas las ferias libres, mercados cerrados, micro mercados, lugares de expendio y supermercados, pero la debilidad de la agricultura es que todo producto del agro es mal pagado por parte de intermediadores que podría afirmar que explotan a los agricultores por la falta de educación y la pobreza en la

que viven, además, los gobiernos de turno no se han preocupado de los intereses de los productores, mejorando carreteras, conceder mejores créditos agrícolas rápidos y ágiles, y mejorar las condiciones socioeconómicas.

#### **1.14.2.1. MERCADOS EXTERNOS DE LA UVILLA**

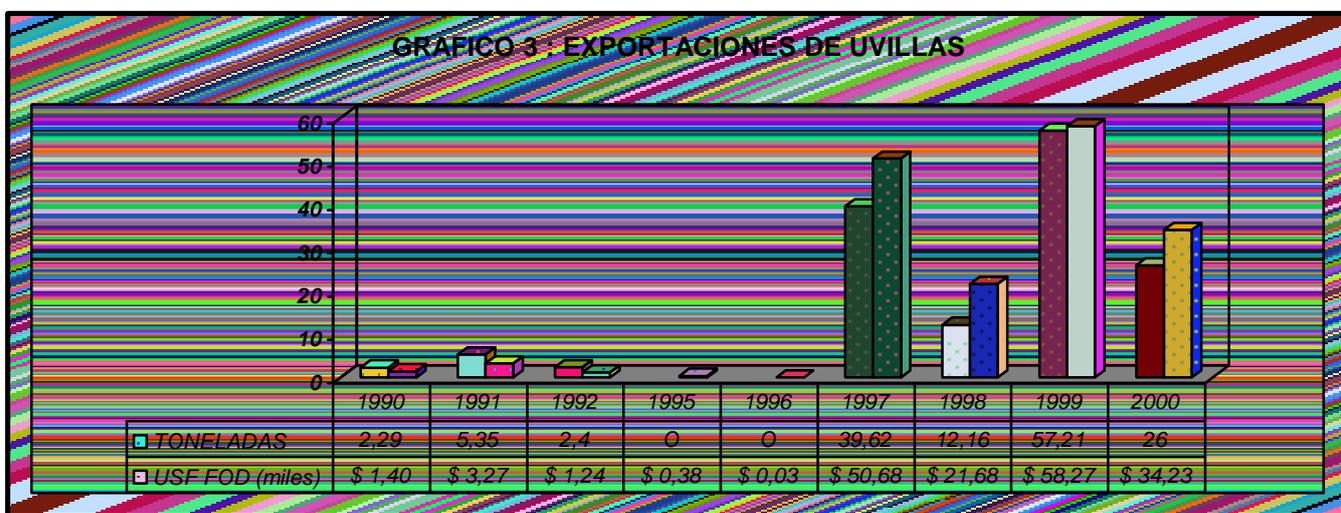
En los últimos 10 años se ha notado el crecimiento significativo de las exportaciones de la uvilla especialmente en países como: Alemania, Bélgica, Dinamarca, Holanda, Finlandia, Francia, Suecia, Suiza, Reino Unido; tomando en cuenta que en los años 1993, 1994, y 1996 las exportaciones fueron irregulares. Pero a medida que la fruta se va conociendo la demanda aumenta equitativamente; por ejemplo hasta 1999 esta fruta no es conocida en países tales como Alemania, Bélgica, España y Antillas Holandesas, las cuales se consideran mercado con una demanda en aumento. Se espera que el mercado exterior de la uvilla mejore con el paso del tiempo, pero para ello las uvillas deben ser de buena calidad y que cumplan con los pedidos fitosanitarios que en cada país de destino exigen.

En Ecuador la uvilla se encuentra en inicios de exportación pero el auge se da a notar. Colombia comercializa su fruta a lo largo del año, colocándola mayoritariamente en Europa y Estados Unidos. Sudáfrica produce y comercializa uvilla en el mercado mundial durante el verano y principios de otoño, mientras que Inglaterra se provee de la cosecha doméstica en el otoño. Nueva Zelanda dispone de producción exportable, principalmente a Europa. Zimbabwe ubica su producción en Europa durante todo el año, mientras que Kenya la exporta aleatoriamente durante los meses de otoño. La demanda en estos mercados de frutas exóticas importadas tiende a la baja durante el verano, cuando se dispone de altos volúmenes de producción local de una amplia variedad de otras frutas.

El precio de la uvilla hasta 1998 variaba de 50 centavos a 90 centavos de dólar americano por cada kilo, desde el año 2000 este precio varía significativamente, es así que en algunos meses esta fruta tiene un rango de USD 1.30 – 2.70 por

kilo en Alemania (3 – 6 marcos) por uvilla preempacada versus fruta al granel. Pero para esto también hay que tomar en cuenta el costo de la exportación que puede estar en un rango de USD 7 – 10 por kilo por vía marítima hasta su destino final.

En el siguiente gráfico se muestra las exportaciones de la uvilla desde el Ecuador a distintos destinos desde el año 1990 hasta el 2000.



FUENTE: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec).

REALIZADO POR: XAVIER ORTIZ.

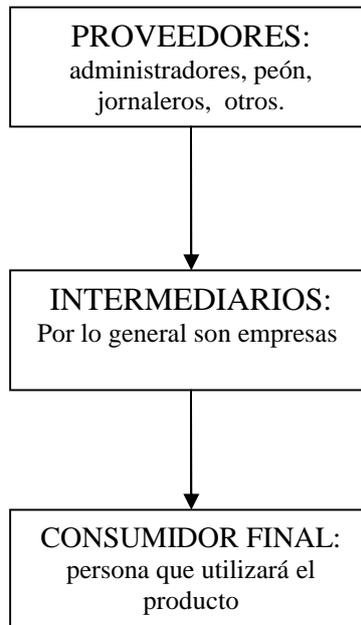
### **ESTACIONALIDAD DE LA OFERTA EN EL ECUADOR.**

La estacionalidad se refiere a los meses en que se cosechan y se comercializan en el mercado, en general, las exportaciones ecuatorianas de uvilla han sido irregulares en términos de estacionalidad. Sin embargo, en ciertos años la curva de fluctuación de exportaciones mensuales coincide en mayo, octubre, noviembre (a pesar de la diferencia en volúmenes), especialmente durante 1997 y 2000. En mayo del 2000 se exporta el monto más alto durante el período con 17 TM, aproximadamente. Las exportaciones de 1999 se ajustan a la fluctuación de estos dos años en algunos meses.

## **PROVEEDORES, E INTERMEDIARIOS.**

Los proveedores son individuos o entidades que suministran a las organizaciones los recursos necesarios para producir bienes o servicios<sup>19</sup>. En el caso de la agricultura los proveedores de un producto agrícola siempre serán las personas dedicadas a la siembra, deshierba, mantenimiento de los campos, y cosecha del producto, que llamaremos agricultor (sin diferenciar que sea hombre o mujer).

Un intermediario es una persona o entidad que se dedica hacer negocios con el proveedor para luego negociar con otro individuo, entidad o con el consumidor final, con la finalidad de obtener lucro de la transferencia realizada.



En el caso de la uvilla los agricultores son los proveedores del producto y las empresas comercializadoras son las que se dedican a exportar o colocar la uvilla en el mercado externo, entre estas empresas están PROVEFRUT S.A.; NINTANGA C LTDA; FRUTIERREZ DEL ECUADOR; EXPORTACIONES HIGHLAND GOURMET S.A...

---

<sup>19</sup> CERTO, Samuel. Administración Moderna. Octava edición. imp. Quebecom. Pág. 172.

### **1.15. ANÁLISIS ECONÓMICOS DEL AGRO.**

Desde la década de los sesenta la agricultura va mejorando en sus procesos y técnicas de producción y fortalece la economía nacional, pero también se nota que esta actividad va decayendo por la falta de interés del gobierno de turno, porque comienza la era de la industria. Posteriormente en los ochenta se nota necesidad de mantener la agricultura como fuente de materia prima para la industria, pero es mal pagada, dando por resultado la migración de los campos a la ciudad y mas tarde seria no solo a la ciudad sino también a países desarrollados donde obtendrían mejores ingresos.

En los años noventa no parece variar mucho la situación ya que aspectos como: la inflación, la importación de productos, la especulación, la baja participación del estado con planes de desarrollo en el sector primario, desempleo, el aumento de la población y la creciente migración a las ciudades; da como resultado que la agricultura vaya al debacle y deje de producir como años anteriores, por falta de demanda.

La siguiente información fue obtenida del III Censo Nacional Agropecuario realizada entre los años 1999 y 2000, y presentada el 5 de mayo del 2002 por el Instituto Nacional Estadísticas y Censos (INEC); Del 40% de la población ecuatoriana que reside en el área rural, las dos terceras partes conforman hogares de productores agropecuarios y viven en las propias unidades de producción agrícolas (UPAs), de tal manera que, algo mas del 25% de la población ecuatoriana se estima vinculada a la actividad agropecuaria.

En el cuadro 5 se presenta los tipos de trabajadores y trabajadores ocasionales que existen en total en el país según el Censo Agropecuario 2000:

## CUADRO 5:

CLASIFICACIÓN SEGÚN CATEGORÍA		
CATEGORÍA DE TRABAJADOR	T. PERMANENTES	T. OCASIONALES
Administradores	3003	
Mayordomos	1404	
Agronomos	845	130
Veterinarios	128	253
Otros profesionales tecnicos	1107	33
Tractoristas	489	181
Peon - Jornalero	38384	19703
Otros empleados.	17397	3887

FUENTE: CENSO AGROPECUARIO 2000

REALIZADO: XAVIER ORTIZ

En el anterior cuadro se nota que la mayor parte de trabajadores se encuentran de jornaleros, peones, y técnicos, lo que se concluye que las tierras se encuentran en pocas manos y que por lo tanto se da para que los dueños sobre exploten a los pobres agricultores, por ejemplo de 22277 personas trabajan 886524 horas semanales, es decir, un trabajador agrícola trabaja 40 horas de promedio.

Con respecto al área sembrada utilizada (hectáreas): el arroz tiene 11% de las mismas, en granos es el 38.5%, papa el 12%, banano el 4%, cacao y café el 9%, azúcar y derivados el 5% y frutas 11%; En Pichincha: el uso del suelo en UPAs es 64.025 y en hectáreas 925.740. A nivel nacional Pichincha en UPAs representa cerca de un 8% y de superficie sembrada el 6%. El total nacional de hectáreas (Has.) sembradas es de 12.355.831, que en distribución porcentual se divide así: Sierra 38.5%, Costa 38.6% y Amazonia 22.8%.

La participación de la agricultura en el PIB ha sido con un promedio de 16% en los años 2001 y 2002 tomando en cuenta a productos de exportación (banano, café, cacao y no tradicionales), Silvicultura y Pesca. El siguiente cuadro 6 muestra los porcentajes que aporta la agricultura al PIB del Ecuador, donde el mayor puntaje esta en: otros productos agrícolas (productos no tradicionales), producción animal, banano, café, y café (productos tradicionales)

**CUADRO 6:**

PIB AGROPECUARIO 2002	
Participación porcentual	2002
Otras producciones agrícolas	35
<u>Producción animal</u>	33
Banano, Café y Cacao	15
Silvicultura	7
Pesca y Caza	10
	100

FUENTE: CENSO AGROPECUARIO  
2002

REALIZADO: XAVIER ORTIZ

Como se puede observar el mayor porcentaje del PIB agropecuario se encuentra en otras producciones, que en realidad se trata de los productos no tradicionales que el Ecuador exporta y que generan ingresos de divisas para el país.

La educación es una herramienta importante para todo tipo de actividad, por lo que en el siguiente cuadro se muestra el alfabetismo y analfabetismo de la provincia de Pichincha, donde se puede notar que existe una gran cantidad de personas analfabetas. Y tomamos en cuenta que según el censo de 2001 existe 13066 agricultores en el área urbana y 45152 en el área rural, la conclusión en analfabetismo puede estar más del 50% en trabajadores dedicados a la agricultura.

## CUADRO 7:

ALFABETISMO				
	TOTAL	ALFABETA	ANALFABETAS	NO SE SABE
PICHINCHA.	1898461	1795897	101548	1016
URBANO	1376643	1319840	56168	635
RURAL	521818	476057	45380	381

ELABORADO POR: XAVIER ORTIZ.

FUENTE: INEC. CENSO 2000.

Según el INEC. En un estudio de las personas productoras (III Censo Nacional Agropecuario), existe 19,1% que no tienen ningún nivel de estudio y un 80,9% con algún nivel de estudio, en donde el mayor porcentaje está en la educación primaria (58%), es decir que en muchos casos existe agricultores que a duras penas saben leer y escribir, y que poco o nada saben de leyes que los protegen, o peor aun saber como realizar una negociación, donde oferten con las mejores condiciones sus productos.

Según El III Censo Nacional Agropecuario la asistencia técnica a los agricultores es:

- Sin asistencia 92,8%.
- Con asistencia 7,1% de las cuales son capacitados por: personas naturales: 2,8%; MAG-INIAP: 0,8%; Fundaciones y ONG's: 0,6%; y Casas comerciales: 0,5%.
- En el siguiente cuadro se refleja la intrusión formal agrónoma en el país relacionando la cantidad de productores con respecto a las hectáreas dedicadas al cultivo de productos agrícolas.

## CUADRO 8:

### INSTRUCCIÓN FORMAL AGRÓNOMA APROBADA

	AÑOS DE INSTRUCCIÓN FORMAL APROBADA AGROPECUARIA			
	TOTAL	NINGUNO	MENOS DE 6 AÑOS	6 AÑOS O MAS
PRODUCTORES	64025	62345	911	769
HECTARIAS	925740	823971	51019	50750

FUENTE: III CENSO NACIONAL AGROPECUARIO 2002.

REALIZADO POR XAVIER ORTIZ.

Como se puede observar existe muy poca asistencia a la agricultura y al parecer el Estado se a preocupado poco o nada de capacitar a los agricultores, y son otras personas naturales y/o entidades que se han dedicado a dar asistencia a los agricultores. Además por falta de mejor instrucción educativa para el agricultor son pocos los beneficiados en instrucciones formales agrícolas. (Colegios técnicos o universidades).

Por ultimo en este subcapítulo analizaré las fuentes principales de créditos que un agricultor utiliza para solventar costos y gastos generados en la producción de su producto; en el siguiente cuadro se presenta las fuentes principales de crédito con relación a la cantidad de productor y hectáreas producidas.

## CUADRO 9:

FUENTE PRINCIPAL DE CRÉDITO		
FUENTE	PRODUCTORES	HECTARIAS
Bancos Privados	766	37137
BNF.	922	32997
Cooperativa de Ahorro.	813	7602
Empresas Proveedoras de Insumos.	78	1347
Empresas Procesadoras	61	4253
Prestamistas	142	2645
Intermediarios.	13	97
Familiar.	97	1580
Fundaciones - ONGs.	186	2180
Otras Fuentes.	384	5655
<b>TOTAL</b>	<b>3463</b>	<b>95495</b>

FUENTE: III CENSO NACIONAL AGROPECUARIO.

REALIZADO POR XAVIER ORTIZ.

Como se puede observar en el cuadro anterior existe fuentes de créditos de todo tipo desde bancos hasta los prestamistas (mas conocidos como chulqueros) sin

olvidar de créditos de empresas relacionadas con la agricultura, pero lo importante aquí no es quien lo da sino mas bien las ventajas de pago, menos intereses, o la cantidad que le ofrecen al agricultor para cubrir sus costos y gastos. Además parece que existe una relación entre la cantidad de hectáreas con el numero de productores; así se nota que existe el mayor crédito esta entre los bancos privados y el Banco Nacional de Fomento, los cuales garantizan el pago de la deuda mediante la hipoteca de los terrenos.

Un productor ecuatoriano siempre necesitara de dinero principalmente al comienzo de la siembra y a la cosecha del producto, por lo que siempre se estará buscando créditos. Pero además debe rogar a Dios que por efectos climáticos y/o desastres naturales no pierdan todo o parte de la producción; lo cual le traería como consecuencia endeudarse más y empobreciéndole.

## **1.16. DEMOSTRACIÓN DE HIPÓTESIS Y CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:**

### **1.10.1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVO:**

“Analizar los retos que deben asumir los agricultores en la actualidad para negociar su producto en un país en vías de desarrollo y afrontar la globalización.”

La agricultura en el Ecuador ha pasado problemas como las reformas agrarias que buscaban beneficios para pocos y afectaban a muchos agricultores por las tenencias de las tierras, como se puede notar en el “cuadro 1” en el país se nota migraciones mas en el área rural que generalmente se hace primero a las ciudades cercanas y luego a países como EEUU. y la Unión Europea.

El Seguro social ayuda a los campesinos, con servicios de medicina para toda la familia; además en 1989 queda incorporado al seguro social al trabajador agrícola

que representa el 2,27% con respecto al total de la población asegurada. Pero ¿Qué se debe hacer para que todos los trabajadores agrícolas sean respetados su derecho asegurarse?, creo que no solo depende del IEES, sino también de patronos que respeten el derecho a un seguro, y que los trabajadores exijan del seguro.

Como se puede observar los tratados de libre comercio tiene más contras que pros, porque parece que estuviese diseñado mas para grandes comerciantes e industriales que con su tecnología y conocimiento, olvidándose de la realidad que se vive en nuestro país, más información se encuentra en desventajas y desventajas del TLC y ALCA en anexo # 3.

El Ecuador tiene diversas variedades de productos agrícolas pero que por falta de incentivos comerciales los más conocidos son el banano, café, y cacao. En los últimos años el consumidor demanda que diversifiquen la oferta y eso se nota en las exportaciones no tradicionales entre ellas están: abacá, frutas no tradicionales (entre ellas la uvilla), tabaco en rama. Más información en el subcapitulo de mercado de productos agrícolas (Pág 17).

La agricultura representa un rubro importante en PIB del Ecuador, ya que un gran porcentaje de la población sobrevive del trabajo agrícola. En los años 2005 y 2006 representa un promedio de 17% PIB agrícola con respecto al PIB total. Básicamente la agricultura atiende un mercado interno, pero ¿que beneficios traería si el agricultor ve mas allá de las fronteras ecuatorianas?. Más información desde la pagina 19.

### **1.10.2. CUMPLIMIENTO DE HIPÓTESIS:**

“Una de las causas porque la agricultura en el Ecuador no es productiva, es por las condiciones socio-económicas de los agricultores, la poca preparación educativa y desconocimiento sobre gestión y negociación.”

En este capítulo se demuestra la hipótesis planteada. Porque un agricultor por las condiciones socio-económicas (tales como la inflación, especulación de precios, baja productividad, entre otras) en las que vive, le es difícil poder:

- Mantener, alimentar, y educar a su familia con pocos ingresos económicos.
- Pagar una formación en áreas agrónomas, para él y su familia, que podría garantizar mejores ingresos por el tipo de productos que se obtienen en base a sus conocimientos. Ver pagina 24.
- Trabajar toda la tierra por falta de mano de obra por causa de la migración en los últimos años. Ver pagina 19.

Un agricultor por falta de educación y la pobreza que tienen que afrontar son explotados por intermediarios los cuales se dedican a vender los productos con sobreprecio en mercados interno y externo. Ver pagina 20

Tal y como se puede observar en el cuadro de alfabetismo existe 45380 analfabetos en el rural de Pichincha, lo que significa que existen personas (que en su mayoría serán agricultores) que no saben leer ni escribir peor aun saber sobre gestión y negociación.

## **METODOLOGIA:**

Para este capítulo utilice el método deductivo-analítico; puesto que se analizo todos los aspectos introductorios, tales como que es la agricultura y los productos no tradicionales en el Ecuador; analicé las causas que generan malestar a los agricultores.

## **CAPÍTULO II**

### **2.- CREACIÓN DE “LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE UVILLA ECUATORIANA”.**

#### **2.1. INTRODUCCIÓN.**

##### **3.3.1. ANTECEDENTES HISTORICOS.**

Los seres humanos desde siempre han vivido en sociedades que se llamaron tribus, colonias, países, etc. Nuestro país esta conformado por organizaciones de personas que buscan objetivos comunes para beneficios económicos, sociales, y políticos, que ayuden a progresar directa e indirectamente a todos. Las primeras organizaciones agrícolas ecuatorianas aparecen a mediados de 1910 como expresión de los grupos oligárquicos terratenientes de la costa y de la sierra<sup>20</sup>. Pero no todos buscan llegar a cumplir las mismas metas.

Al principio se conformados por cooperativas agrícolas<sup>21</sup>, creando una lucha del campesino ecuatoriano por las tierras y por mejores condiciones de vida, pero no estaban organizadas debidamente y el Estado no los toma en cuenta hasta “los años veinte en donde el campesinado empezara a desplegar una actividad reivindicativa mas organizada y unitaria”<sup>22</sup>, donde es una organización de autoayuda en el desarrollo económico y social (asistencia técnica en los cultivos) del área rural.

---

<sup>20</sup> Centro de Estudios Cooperativos. “El cooperativismo agrario ecuatoriano” PUCE. Pág. 15.

<sup>21</sup> NOTA: Posteriormente con la “ley de cooperativas”, se prohíbe conformar cooperativas agrarias pero si otro tipo de agrupaciones reconocidas legalmente.

<sup>22</sup> Ídem: Centro de Estudios Cooperativos. Pág. 20.

En 1914 se crea en Guayaquil, La asociación de Agricultores del Ecuador donde su objetivo principal era la de sostener el precio de los productos (primordialmente el cacao) en los principales mercados internacionales (Londres, New York, y Hamburgo), pero sólo beneficia a los grandes productores, los cuales manipulan a los pequeños, y éstos últimos, no tienen voz ni voto en la organización. En 1918 se conforma en Quito, La Sociedad Nacional de Agricultura, teniendo como propósitos: promover sociedades de crédito agrícola, producción, para la venta de los productos.

En los últimos ocho años se va dando más importancia a la conformación de las sociedades agrícolas, es por esto que se promueve en la presente tesis, la creación de una asociación teniendo como objetivo lucro para los socios, y de redimir las actividad de bien común, La Ley de Centros Agrícolas y Cámaras de Agricultura ha sido reformada con Ley No. 0001, publicada en el Registro Oficial 144 de 18 de agosto del 2000 y la Resolución 193 del Tribunal Constitucional, publicada en el Registro Oficial No. 234 de 29 de diciembre del 2000, incorporando a las asociaciones de productores<sup>23</sup>.

### **3.3.2. TIPOS DE AGRUPACIONES.**

En el Ecuador se ha conformado agrupaciones agrícolas, pecuarias, o agropecuarias, entre las que se encuentran: Comunas, Asociaciones, Corporaciones, y Fundaciones; estos grupos al simple vista parecen iguales pero en sus fines y en la forma de gestionarse es donde se diferencian.

Las comunas son grupos de personas indígenas (en su mayoría) que sus fines es la del bienestar grupal dirigido por un líder; las Asociaciones son una entidad creada por un grupo de personas de distinta índole pero que tienen algo en común y que al unirse se beneficiaran mutuamente; Las Corporaciones son

---

<sup>23</sup> [www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/paginas/R.O.Abril.30.2002.htm](http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/paginas/R.O.Abril.30.2002.htm)

entidades que se forman de la unión de 2 o más asociaciones que tengan objetivos en común, por ejemplo, puede conformarse una corporación con gremios bananeros, cacaoteros, florícolas, etc. en el cual una finalidad sea la de incrementar sus ingresos mediante la maximización de sus ventas, internas y externas; Por último las Fundaciones son entidades que se dedican a la búsqueda para la prosperidad de los beneficiarios y pueden tener distintos medios de ayuda, que no necesariamente tiene que ser agrícola.

Según el MAG existe 2 tipos de asociaciones: primer grado y de segundo grado; la primera es aquella donde se pueden agrupar varias personas de un mismo gremio, por ejemplo asociación de productores de uvilla; la segunda es donde se congregan varios gremios agropecuarios.

Las asociaciones se forman con finalidades específicas, por ejemplo, fomentar la realización de ferias, exposiciones, y convenios comerciales para los integrantes de las asociaciones pero siempre tomando en cuenta que el ser parte de una asociación significa responsabilidad para todos los integrantes de la sociedad formada.

## **2.4. ASOCIACIÓN, CONCEPTO, CREACIÓN, Y BENEFICIOS.**

### **2.4.1. CONCEPTO.-**

Para entender mejor que es una asociación agropecuaria, me basaré en el concepto del MAG, que a continuación presento: “forma de organización integrada por productores del sector agropecuario, que pretenden unificar esfuerzos de sus miembros para lograr un trabajo eficiente y potenciar el uso de los recursos

naturales y financieros. Además busca desarrollar entre los asociados la ayuda, el ahorro y la planificación agropecuaria”<sup>24</sup>.

En la actualidad el MAG tiene en su base de datos las organizaciones agrícolas; entre las que están las comunas, asociaciones organizaciones de segundo grado, corporaciones y fundaciones. Y no toma en cuenta a las cooperativas ya que de conformidad de la Ley de Cooperativas publicadas en el Registro oficial # 400 de 29 de agosto de 2001 depende del Ministerio Bienestar Social<sup>25</sup>. El siguiente gráfico muestra las asociaciones por provincias:

---

<sup>24</sup> [/www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/paginas/R.O.Abril.30.2002.htm](http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/paginas/R.O.Abril.30.2002.htm). Reglamento para el reconocimiento de las asociaciones de carácter agrícola, pecuario, o agropecuario.

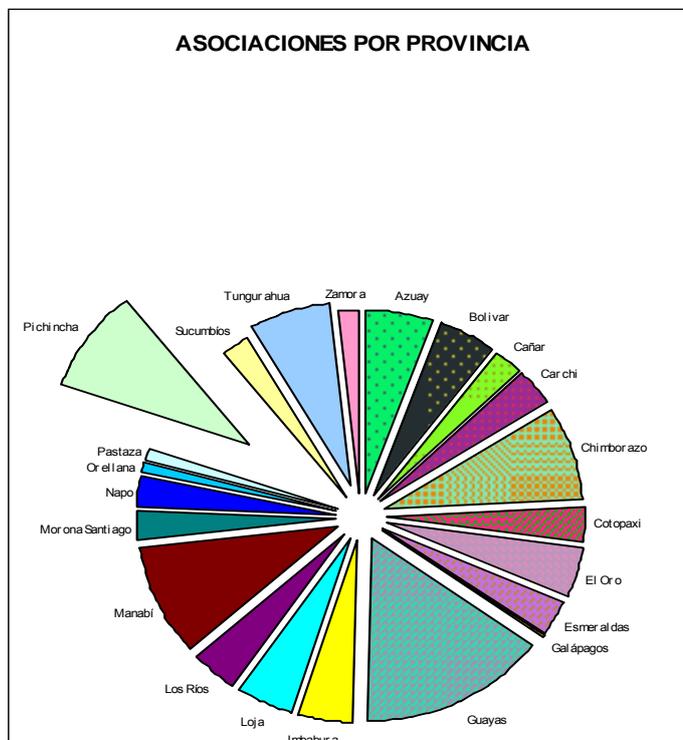
<sup>25</sup> Art. 1.- (definición).-son cooperativas las sociedades de derecho privado, formadas por personas o naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar y realizar actividades de beneficio social o colectivo, a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros. Ley de cooperativas, reglamento y legislación conexas actualizada a octubre de 2004.

## CUADRO Y GRÁFICO DE ASOCIACIONES POR PROVINCIAS

CUADRO 10:

PROVINCIA	ASOCIACIONES
Azuay	99
Bolivar	86
Cañar	45
Carchi	52
Chimborazo	153
Cotopaxi	52
El Oro	79
Esmeraldas	55
Galápagos	4
Guayas	273
Imbabura	82
Loja	82
Los Ríos	74
Manabí	170
Morona Santiago	45
Napo	53
Orellana	14
Pastaza	17
Pichincha	168
Sucumbíos	38
Tungurahua	120
Zamora	29
<b>Total</b>	<b>1790</b>

GRÁFICO 4:



FUENTE: Subsecretaría de Fomento Agropecuario  
ELABORADO POR XAVIER ORTIZ

El área con mayor porcentaje de asociaciones agrícolas o ganaderas con respecto al total, es la provincia del Guayas con 15%, siguiéndole la provincias de Chimborazo, Pichincha, y Manabí con el 9% , luego están las provincias de Azuay, Carchi, y Tungurahua con el 7%, y las demás provincias tienen porcentajes iguales o inferiores a el 3%; pero en éstas últimas provincias existe gran cantidad de analfabetismo en las Leyes y Derechos que tienen al formar una asociación, lo que podría ser la causa para tener menos del tres por ciento de asociaciones.

Una asociación de agricultores de productos no tradicionales traerá beneficios, oportunidades y aumento de los ingresos tanto para los involucrados como para el país; un agricultor no es igual a un grupo que buscan las mismas oportunidades y fortaleciendo sus debilidades poco a poco.

## **2.4.2. CAUSAS DE LA CREACIÓN.**

El Ecuador y el mundo, se encuentra en procesos de cambio en áreas como el comercio exterior, y globalización, lo cual trae como consecuencia que las personas tengan que invertir más económicamente o la compra de tecnología, para su actividad laboral, las asociaciones (sea cual fuese) tiene personalidad jurídica pudiendo así contraer deberes, derechos y obligaciones. Además un grupo asociado podrá gestionar diferentes formas de comercio y negociación, trayendo beneficios para los socios y el país.

También una asociación puede ayudar a sus socios en términos económicos, humanos, en desastres naturales, en coordinar eventos en pro del beneficio social y moral de todos aquellos que están directa o indirectamente afines con la agrupación. Solo con una buena organización de las personas pueden darse a conocer deberes, derechos, obligaciones, necesidades, problemas, posiciones (individuales y/o grupales), conformidades, y rendimientos (positivos o negativos); y luego, pueden promover la realización de algo en común con/sin ayuda gubernamental a mediano o a largo plazo.

La conformación de una asociación de Productores de Uvilla Ecuatoriana, ayudaría a que los deberes y derechos que tienen las personas que buscan cubrir la necesidad de surgir individualmente y gremial, de esta manera no podar ser explotados en precios, en créditos con altos intereses y difíciles de obtener, y además se combatiría el desempleo y la pobreza.

Una asociación al ser reconocida con acuerdo Ministerial, se convierte en persona jurídica, por lo que podrá obtener mayores créditos, confiabilidad en contratos, capacitación a sus socios, mejorando sus conocimientos e ingresos

### **2.4.3. A QUIENES BENEFICIARA.**

Este proyecto beneficiara aquellos agricultores que se dedican o desean dedicarse a la producción de productos no tradicionales agrícolas de exportación o que puedan ser exportados, pero en especial a los productores de uvilla del sector de la provincia de Pichincha. Tal y como se explicó en el capítulo I existen una gran variedad de productos agrícolas que en los últimos años están siendo exportados, y otros que pueden tener buena acogida en mercados internacionales.

De acuerdo al artículo # 3 del reglamento para el reconocimiento de las asociaciones de carácter agrícola, pecuario, o agropecuario, dice, entre otras cosas “Las personas naturales dedicadas a la actividad agropecuaria, tienen derecho a organizarse y constituirse en asociaciones de productores con carácter agrícola y pecuario, cantonal, provincial, regional, zonal o nacional...”<sup>26</sup> es por esto que yo pretendo mediante ésta tesis de grado la creación, y dirección de lo que se llamaría: “LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE UVILLA ECUATORIANA”. Con sus objetivos, metas, estatutos y más, en pro de sus beneficiarios.

### **2.5. FACTIBILIDAD PARA CREACIÓN DE UNA ASOCIACIÓN.**

Para poder conformar la asociación de productores de uvilla ecuatoriana se debe conformar lo que se denomina: pre - asociación, la que implica:

- Conversar de manera informal con pequeños y medianos agricultores de uvillas, que a un futuro cercano podrían ser socios de la asociación, haciéndoles notar necesidades que pueden mejorar su bienestar en forma grupal; es aquí lo que se llama coordinación de personas, lo que significa, comunicación, orientación, hacer que comprendan hacia donde se quiere llegar (metas), y compromiso.

---

<sup>26</sup> Vease ANEXO # 4: Sobre las Asociaciones.

Es recomendable que para una buena coordinación; se debe hablar con mas personas del grupo objetivo, es decir, pueden ser familias enteras, proveedores; la credibilidad, del coordinador es importante sobre todo cuando se da el mensaje, reputación, integridad, y la coherencia entre las palabras y los hechos; por último la delegación de autoridad (puede ser un integrante del grupo).

- Realizar reuniones con los interesados, donde un facilitador explique fortalezas, oportunidades, debilidades, y, amenazas, del formar una asociación.

En este punto se debe motivar a los integrantes para impulsarles en la dirección adecuada, ésta es una manera de fomentar el liderazgo, y preparar al grupo para el siguiente paso.

- Tomar la decisión unánime de conformar la asociación con la conformación de una directiva que dedique su tiempo principalmente a la reunión de requisitos para el reconocimiento de la asociación como persona jurídica.

Para la conformación de la directiva recomiendo los siguientes aspectos a tomar en cuenta para poder facilitar la elección:

- Se debe formar La Asamblea General que debe estar integrada de un número no menor a 11, capaces de ejercer derechos y contraer obligaciones (ser mayores de edad y que no tengan privados sus derechos civiles y políticos)
- Conformar el Directorio donde estén: **Presidente, tesorero, y secretario.** (Que puede ser provisional hasta que se legalice la asociación.); con el apoyo de las dos terceras partes de los socios.

Es aquí en subcapítulo, donde se puede ver a las personas líderes que deberán esforzarse para conseguir la integración de la pre asociación que podría comenzar a trabajar en equipos para preparar la gestión de reconocimiento de la asociación.

## **2.6. PLANEACIÓN DE LA PRE - ASOCIACION**

Debo aclarar que la planeación y creación de la pre-asociación y luego como asociación, se debe hacer una gestión administrativa que a lo largo de mi carrera fui aprendiendo y para este proyecto pongo en práctica.

Los primeros pasos serán enfocar hacia donde va, que es lo que se desea obtener, y estrategias que el proyecto necesitara, por lo que creare una misión, una visión, unos objetivos y metas que tendrá la pre-asociación, con derechos y obligaciones.

### **“PRE-ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE UVILLA ECUATORIANA”**

#### **MISIÓN.**

Para la asociación se debe identificar la función o tarea básica que va a cumplir, ya que éstos le diferencian de entre las demás.

Para el proyecto de pre - asociación la Misión será la siguiente:

**“Promover el comercio y la inversión nacional agropecuaria de productos no tradicionales, especialmente la uvilla ecuatoriana, en el mercado interno y el mercado externo”**

## **VISIÓN.**

La Visión trata de adelantarse hacia lo que se desea obtener en un futuro cercano, es decir; una visión, será una proyección a futuro de lo queremos ser.

Para el proyecto de pre - asociación la Visión será la siguiente:

**“Ser la asociación de productores de uvilla en el Ecuador fomentando la inversión y comercio agrícola desde nuestro país hasta todos los rincones del planeta, siendo los beneficiarios los pequeños y medianos agricultores asociados”.**

## **OBJETIVOS.**

Para la creación de la organización lo principal es que los objetivos estén bien planteados, ya de estos regirá el camino, y también ayudara a que la solicitud de aprobación de la asociación, sea aceptada en el MAG y que mediante Acuerdo Ministerial acredite como persona jurídica.

Los objetivos de la asociación de Productores de la uvilla ecuatoriana serán:

**“Promover la cooperación mejorando las condiciones socio – económicas de los asociados”.**

**“Fomentar el ahorro, con miras a la capacitaciones en áreas que sean necesarias para los asociados”.**

**“Incentivar la producción de la uvilla y que por medio del aporte incrementar las actividades comerciales en el Ecuador como en el exterior.”**

## **METAS.**

En cuanto a las metas pueden existir varias confusiones, porque hay autores que consideran sinónimos de objetivos. Chiavenato (1995) aclara el sentido de las metas, así: “Metas: son los blancos por alcanzar a corto plazo, muchas veces pueden confundirse con los objetivos inmediatos...” (p.252).

Para el proyecto de pre - asociación la Metas será la siguiente:

**“conformar grupos de trabajo donde todos los asociados participen con ideas nuevas en búsqueda de mejores condiciones socio – económicas”.**

**“Conformar la caja de ahorros con las aportaciones de los asociaciones”.**

**“Fortalecer el conocimiento de los socios en producción, comercio y competitividad en los productos, para luego poner en práctica lo aprendido, especialmente en la comercialización”.**

## **2.7. REQUISITOS Y TRÁMITES LEGALES.**

Como ya sabemos toda persona puede ser parte de una asociación que busque los mismo interés entre los socios, pero para ésta asociación agrícola se basa en

un reglamento expedido por el MAG. Por lo que hay requisitos que cumplir (según el capítulo II del reglamento para las asociaciones agrícolas)<sup>27</sup> entre estos están:

- El grupo de personas debe ser mayor o igual a 11 personas mayores de edad y capaces contraer obligaciones.
- Solicitud de aprobación del Estatuto que regirá la vida de la asociación, agregando el pago de tasas.
- Original y dos copias del acta de la Asamblea Constitutiva en la que se haya designado al Directorio Provisional, firmada por todos los concurrentes. Los que no pueden o no saben firmar, dejarán impresa la huella digital. El documento será certificado por el Secretario de la Directiva Provisional;
- Tres ejemplares del proyecto de estatuto de la asociación<sup>28</sup> en original y dos copias con la certificación del Secretario de la Directiva Provisional de que fueron conocidos, discutidos y aprobados en dos sesiones de Asamblea General, en diferentes fechas;
- Original y dos copias de la nómina de las personas que integrarán la asociación, con indicación de nacionalidad, sexo, profesión u oficio, lugar o centro de trabajo estado civil, domicilio, número de cedula de ciudadanía y firma o huella digital de cada una de ellas,
- Copias fotostáticas de las cédulas de ciudadanía;
- Certificado del Registrador de la Propiedad que demuestre la titularidad del predio o copia certificada del INDA en el sentido de que el predio está en trámite de adjudicación; o contrato de arrendamiento del bien, celebrado legalmente, de cada uno de los asociados.; y,
- La declaración de todos los socios fundadores de no pertenecer a otra asociación de igual bien específico de origen agrícola o pecuario de la

---

<sup>27</sup> Vease ANEXO #4: Sobre las Asociaciones

<sup>28</sup> Vease ANEXO #5: Propuesta De Proyecto De Estatuto De La Asociación De Productores De Uvilla Ecuatoriana.

misma jurisdicción. La que debe efectuarse ante un Notario o Juez de lo Civil.<sup>29</sup>

Luego se procede a presentar todos los documentos antes especificados al MAG, en la oficina de archivo (con el pago de la tasa que para el año 2008 es de 16 Dólares), el cual revisara que todos los documentos están completos y acorde a los requisitos. Posteriormente se envía a la Dirección Provincial Agropecuaria, Dirección Organizacional agroproductiva, Dirección Técnica, y Dirección Jurídica en donde cada una de éstas emitirá un informe de aceptación y aprobación, para que por último el Ministro apruebe y firme el Acuerdo Ministerial.

Toda Dirección antes mencionada, dará un informe favorable o desfavorable, pero si es este ultimo, la pre – asociación tendrá que corregir los errores, o tomar en cuenta las recomendaciones para volver a presentar lo mas rápido posible.

## **2.8. ESTATUTOS Y REGLAMENTOS.**

La elaboración de los estatutos y reglamentos será realizada por la Asamblea General, aprobándole en 3 reuniones en distintas fechas, con sus respectivas actas certificadas por el secretario provisional.<sup>30</sup>

El reglamento y estatuto de la asociación, es un requisito que debe cumplir todas las pre – asociaciones para poder ser aprobada en el MAG y que éste expida una resolución ministerial reconociendo como entidad jurídica, pudiendo reclamar derechos y contraer obligaciones. Y obviamente deja de ser pre – asociación para ser ASOCIACIÓN.

---

<sup>29</sup> Obsérvese. ANEXO #4: Sobre las asociaciones.

<sup>30</sup> Véase ANEXO # 5 Propuesta De Proyecto De Estatuto De La Asociación De Productores De Uvilla Ecuatoriana

## **2.6. DEMOSTRACIÓN DE HIPÓTESIS Y CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:**

### **2.6.1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVO**

“Fomentar la creación de una asociación de productores de uvilla ecuatoriana con la finalidad de incentivar a la unión y competitividad en sus actividades agrícolas”.

La introducción de este capítulo da a notar que el hombre siempre ha buscado ser parte de una sociedad y que le trae réditos el trabajar, ejecutar proyectos y cooperar entre sus semejantes.

El MAG mediante la Ley de Centros Agrícolas y Cámaras de Agricultura busca incentivar a los agricultores, ganaderos y agropecuarios a conformar asociaciones que sus objetivos principales sean mejorar las condiciones de vida de los integrantes y porque no de los más cercanos.

Éste capítulo se presenta con el objetivo de fomentar la creación de “La Asociación de Productores de Uvilla Ecuatoriana”. Tomando en cuenta que para llegar a esto se debe conformar una pre-asociación y seguir los trámites correspondientes en los Ministerios de Agricultura y Pesca, y el Ministerio de Bienestar Social. Para ello se establece en este capítulo, requisitos y objetivos de la asociación para ser reconocida legalmente y ser una persona jurídica, lo cual traerá beneficios y derechos importantes.

En el cuadro 10, se presenta la cantidad de asociaciones (que en total son 1790) en todo el país, lo que quiere decir que si existen personas que confían en éste tipo de organizaciones, quedando esto como antecedente y hasta una posible motivación a los beneficiarios de éste proyecto.

También debemos tomar en cuenta que el Ecuador y otros países están en un proceso irreversible que es la Globalización, y todos debemos prepararnos y capacitarnos viendo hacia futuro.

Para conformar la asociación se debe seguir los pasos que son presentados en el subcapítulo 2.3. **Factibilidad**, el cual demuestra que no es tan difícil crear la asociación.

### **2.6.2. CUMPLIMIENTO DE HIPÓTESIS:**

“La creación de una asociación de agricultores de productos no tradicionales traerá beneficios a los agricultores, como gestionar actividades de cooperación y organización en pro de beneficios en común”.

Como se puede observar en el cuadro numero 10 existe gran aceptación de las asociaciones en todo el Ecuador, y para crear este tipo de organizaciones (y otras que se han conformado con el tiempo y que se encuentran en el anexo # 4), se necesita gran cooperación de todos los asociados para que la organización sea exitosa y tenga mínimos problemas tanto en la conformación, como en el reconocimiento jurídico de la asociación.

Como se dijo en el subcapítulo de los objetivos, es importante para una buena gestión de la asociación (y para todas las asociaciones agrícolas ganaderas), y ejecutar según los objetivos propuestos.

### **METODOLOGÍA UTILIZADA:**

Para éste capítulo utilice el método analítico; porque se hizo una recopilación de datos tanto bibliográficos como entrevistas a funcionarios del MAG, analizando desde lo general a lo particular.

## **CAPÍTULO III**

### **3. DISEÑO DE LA PROPUESTA.**

#### **3.1. INTRODUCCIÓN.**

A medida que pasa el tiempo se hace necesario que en el Ecuador se invierta en fuentes de generación de divisas, en donde los ecuatorianos sean los beneficiarios a mediano plazo, aprovechando los recursos que aún no están totalmente explotados, como es el caso de la agricultura, pecuario y silvicultura.

Como se vio en el primer capítulo de ésta investigación, el Ecuador es eminentemente agrícola, generando empleo directo e indirecto al 40% de la población ecuatoriana que vive en el área rural; en donde no solo tienen que competir con producto nacional sino también con productos de otros países que tienen subsidios y/o son modificados genéticamente, haciendo de esto una competencia desleal para los agricultores ecuatorianos.

Los Gobiernos de turno pareciera que se han dedicado a realizar negociaciones de comercio exterior, pero sin preocuparse que los supuestos beneficiarios (los agricultores) deberían estar preparados en comercialización, normas fitosanitarias, y relaciones humanas. Recordemos que el Ecuador se puede disfrutar de un clima privilegiado que ayuda a la producción de todo tipo de grano, frutas, hortalizas, leguminosas, flores; y los esfuerzos deben estar enfocados en mejorar y aumentar las producciones para que generen divisas y bienestar al país.

La propuesta que se presenta a continuación tiene como propósito la mejorar la vida de las personas indígenas, agricultores, y/o campesinos en general de la

provincia de Pichincha que sean parte del proyecto; sin que implique explotación directa o indirecta. Mediante la creación de la Consultora Agrícola, Comercializadora Exportadora Y Capacitadora Campesina. "CACEC"

## **3.2. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE LA CONSULTORA.**

### **3.2.1 Planificación Estratégica:**

La planificación estratégica es el conjunto de actividades formales encaminadas a producir una fórmula estratégica, estableciendo una serie de pasos, de cumplirse, guían a la dirección en la tarea de diseñar la idea, teniendo en cuenta el nivel de complejidad de cualquier empresa, por pequeña que sea<sup>31</sup>.

La planificación estratégica es un proceso global para alcanza objetivos, formando un proceso administrativo, en donde todos los pasos se tendrán que cumplir a cabalidad para obtener los propósitos planteados; recordemos que planificación responde a las preguntas: ¿Dónde estamos ahora?, ¿A dónde queremos ir?, ¿Cómo llegar ahí?; en otras palabras, es tomar decisiones anticipadas a una acción, evitando contratiempos, problemas y/o fracasos que obviamente son indeseables para la organización.

### **3.2.2. DISEÑO DEL PROYECTO DE LA CONSULTORA:**

Para empezar el diseño se toma en cuenta que es un proceso iterativo de arriba a bajo y de abajo arriba en la organización, ya que para el plan estratégico sea real se debe comunicar con toda la organización, para que cada integrante tenga un grado de compromiso.

A continuación se presentan datos de identificación y demás elementos que serán parte de la consultora:

---

<sup>31</sup> JARILLO, José Carlos. Dirección Estratégica. España. Mc GRAW HILL. Segunda edición. 1992. Pág. 187

**Nombre de la Organización:**

Consultora Agrícola, Comercializadora Exportadora Y Capacitadora Campesina.  
“CACEC”

**3.2.1.1. PLANTEAMIENTO DE FILOSOFÍA, MISIÓN, VISIÓN, OBJETIVOS  
POLÍTICAS Y METAS:****1. FILOSOFÍA:**

La filosofía en una organización debe ser un “saber de tipo general y totalizante ofreciendo respuesta a las interrogantes que mantenga una perspectiva en el presente y una guía hacia el futuro utilizando los datos y contribuciones de la ciencia y tecnología”.

Para la constitución de la Consultora Agrícola, Comercializadora Exportadora Y Capacitadora Campesina. “CACEC” la filosofía será:

“La CACEC se fundará con principios éticos y morales con fines de capacitación en agricultura, dándoles a los integrantes, directivos, y operarios, herramientas en conocimientos de comercialización, negociación, y relaciones humanas que ayudarán a aumentar sus ventas y a desarrollar una cultura de calidad que beneficia a clientes (internos y/o externos) y a consumidores finales”

**2. MISIÓN.**

La Misión de la Consultora Agrícola, Comercializadora Exportadora Y Capacitadora Campesina. “CACEC”, es mejorar la vida de las personas indígenas, agricultores, y/o campesinos en general de la provincia de Pichincha, por medio de sus propias habilidades y conocimiento, fomentando las actividades de producción y comercialización internacional”

**3. VISIÓN.**

La Visión de la Consultora Agrícola, Comercializadora Exportadora Y Capacitadora Campesina. “CACEC”, es conformar varias sucursales en distintas ciudades del país, fomentando la unión del pueblo por medio de las asociaciones, y a su vez la conformación de nuevas plazas de trabajos directos e indirectos.

#### **4. OBJETIVOS**

Los Objetivos de la Consultora Agrícola, Comercializadora Exportadora Y Capacitadora Campesina. “CACEC”, son:

- Ayudar a la conformación, constitución, y ejecución de las asociaciones agrícolas
- Capacitar a las asociaciones en temas agrícolas.
- Educar a las asociaciones en temas relacionados con negociación, comercialización, exportación, administración de dinero, entre otros.
- Fomentar la actividad productiva en los campos evitando las migraciones del campo a la ciudad.

#### **5. POLÍTICAS.**

Las Políticas de la Consultora Agrícola, Comercializadora Exportadora Y Capacitadora Campesina. “CACEC”, son:

- Ayudar a la conformación de asociaciones agrícolas en conformación y constitución
- La edad de los afiliados tendrán que ser mayores de edad con goce de sus derechos políticos y civiles.
- Fomentar el ahorro en las asociaciones e ir conformando un capital a mediano plazo.
- Buscar la satisfacción de las necesidades de productores – consumidores; consumidor – productor; es decir, ver al productor, al obrero, al intermediario, como un sistema que busca relaciones justas.

#### **6. METAS.**

Las Metas de la Consultora Agrícola, Comercializadora Exportadora Y Capacitadora Campesina. “CACEC”, son:

- Ayudar al agricultor en áreas que desconoce o se le hace difícil entender.
- Ser una empresa de consultoría de primera.
- Capacitar al productor en excelencia administrativa buscando beneficios a mediano plazo.
- Trabajar con personas con deseos de alcanzar sus propias metas y superarlas, que tengan confianza en si mismo, con optimismo y mentalidad abierta.

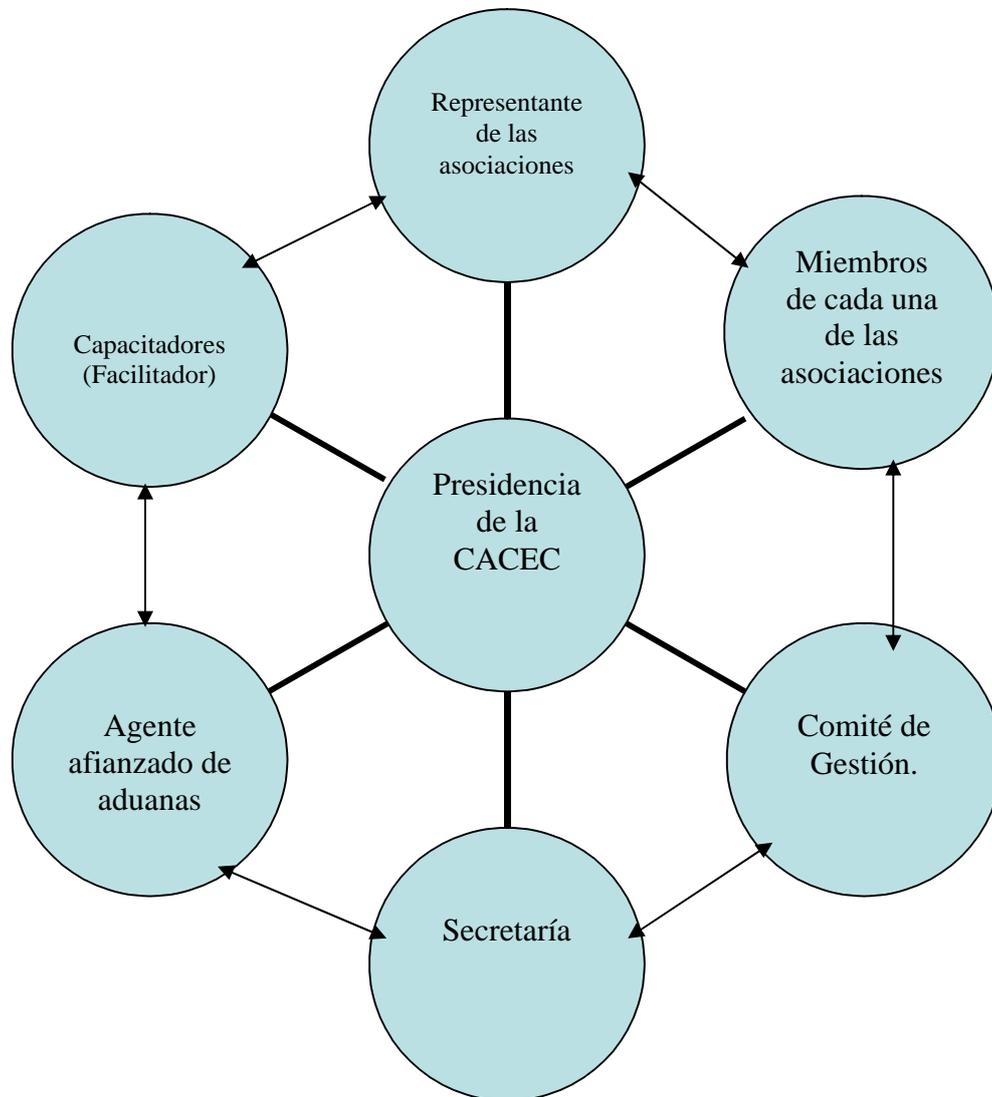
### **3.2.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.**

Dado que la Consultora Agrícola, una organización de administración de bienes y servicios con fines sociales, será presidida por un miembro elegido por un comité de gestión conformado por 3 representantes de las organizaciones agrícolas que la integren. Además las gestiones que se realicen se las hará en forma comunitariamente y tratando de evitar la jerarquización.

A continuación se presenta un organigrama donde esta representada gráficamente la sinopsis de la Consultora “CACEC”:

### **GRAFICO 5:**

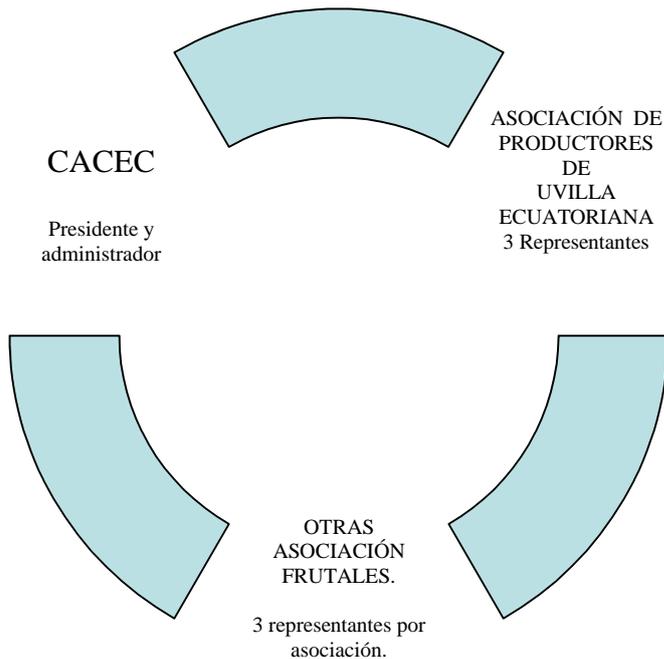
## ORGANIGRAMA DE LA CONSULTORA “CACEC”



Para una gestión de los procesos se debe tomar en cuenta aspectos que fortalezcan los pasos y que estos pueden ser: la buena comunicación los diferentes puntos de visto de los integrantes del consejo y la ejecución de la democracia en todo nivel. Es por esto que el organigrama es de tipo circular y todos los niveles tienen y deben crear una virtud comunicativa con finalidades en comunes.

La siguiente gráfica representa del como estará conformado el comité de gestión y nótese que se hace en una forma en donde no existirá jerarquías y la democracia será uno de los principios para la toma decisiones.

**GRÁFICO 6:  
CONFORMACIÓN DEL COMITÉ DE GESTIÓN.**



**3.2.3. MEDIOS DE FINANCIAMIENTO:**

Para la conformación de este proyecto se necesitara medios de financiamiento que serán de:

- Inversión propia
- Inversión de la(s) asociación(es).
- Y Crédito Bancario o institucional.

Las prioridades de financiamiento incluyen la equidad social y la reducción de la pobreza, la modernización, la integración y el medio ambiente.

La inversión de la(s) asociación(es) se estima en un valor mínimo, con respecto al total, además, tomando en cuenta que todo el beneficio de capacitación será un capital que ira generando más ingresos a la canasta familiar no solo a los integrantes de las asociaciones sino también aquellos que implícitamente estén dentro del proceso.

A un largo plazo se puede pensar que la consultora puede generar propios ingresos (publicaciones y seminarios) que ayuden al presupuesto operativo.

La proyección del presupuesto se realizó en parámetros legales, por ejemplo como sueldos y salarios en donde se toma en cuenta que los trabajadores trabajaran 30 horas al mes con un valor de 5 dólares la hora, la secretaria con un sueldo de 200 Dólares al mes y el ayudante 150 al mes; además de las compensaciones legales y el seguro obligatorio al IESS.

En el siguiente capítulo se presentará partidas presupuestarias con el un presupuesto total.

### **3.3. PLANES A EJECUTAR.**

Los planes que se ejecutarán en un futuro cercano serán específicamente para la consultora “CACEC”, dirigida por el presidente-administrador, quien deberá en cuenta al comité de gestión en ciertos aspectos que necesariamente involucren a los miembros de la(s) asociación(es).

#### **3.3.1. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD DE LA CONSULTORA**

La falta de comunicación es la razón mas frecuente para los problemas en una sociedad, recordemos que recibimos publicidad de todo lado y en todo momento pero la mente humana solo acepta lo que tiene relación con un conocimiento previamente adquirido; por lo que se debe crear publicidades donde se trate de cambiar opinión y forma de ver las cosas del público objetivo al que está dirigido la publicidad.

Se debe crear una comunicación óptima en donde se resuelva las siguientes preguntas:

- **¿Qué posición ocupamos?**

Como la CACEC es un proyecto por ejecutar no se puede responder a esta pregunta.

- **¿Qué posición deseamos ocupar?**

Este proyecto se fundamenta en ayudar a los pequeños y medianos agricultores con capacitaciones a mediano y a largo plazo, por lo que nuestra posición a futuro, esta dirigida a que todo agricultor (que desee superarse y mejorar sus ingresos) que se encuentre integrado a una asociación que desean aprender más sobre las nuevas formas de mercado, negociaciones, etc...

- **¿A quien se debe superar? (Competencia)**

No existe una competencia directa al proyecto, pero después de las capacitaciones, la competencia será las empresas comercializadoras y exportadoras del Ecuador.

- **¿Se tiene dinero suficiente?**

Por medio de inversión propia y de créditos del BNF. Se proyecta lo suficiente como para promoción y publicidad.

- **¿Puede resistir en el mercado?**

Puede resistir en el mercado, porque en un medio globalizado, el capital también es el conocimiento de los involucrados, ya que mediante éste se puede hacer competencia. Y la CACEC estará enfocada a capacitar y fomentar la comercialización de productos agrícolas.

- **¿Qué tipo de mensaje se dará?**

El mensaje principal será: "la capacitación del agricultor será beneficioso en el futuro, en ámbitos económicos y personales y para brindar apoyo ésta la

Consultora Agrícola, Comercializadora Exportadora Y Capacitadora Campesina. “CACEC”, ”

- **¿Qué medios se utilizará?**

Los medios de utilizar serán folletos, trípticos, volantes, publicidad en radio y prensa.

### **3.3.2. CAPACITACIONES**

La capacitación estará dirigida a todos aquellos que integren la asociación(es) que sean parte de la consultora “CACEC”, para ello, se presenta a continuación la organización básica de las capacitaciones:

#### **Asuntos Básicos**

- Se debe organizar la capacitación del personal que requiere directrices claves de comunicación, rendición de cuentas y control.
- Desarrollar los planes operativos: detallando los sitios de capacitación, identificar a los capacitadores, determinar los temas a desarrollar, acordar metodologías a utilizar, producir y distribuir los materiales necesarios de referencia, y satisfacer los requerimientos logísticos.

Los planes de capacitación se basaran en una estructura de conocimientos de las asociaciones y de sus integrantes:

#### **Enfoque de la Capacitación:**

La capacitación para los integrantes deberá tener como propósito transmitir las habilidades y conocimientos.

Se debe responder las siguientes preguntas para determinar la estructura y metodología de la capacitación:

- ¿Qué tipo de estructura para el programa de capacitación y cuando se debe instrumentar?

- ¿A quien se deberá recurrir para impartir a las asociaciones y que necesitará para llevar a cabo con éxito?
- ¿Que temas deberán cubrir las sesiones de capacitación y como deberán organizarse?
- ¿Qué instalaciones y recursos adicionales se necesitarán?
- ¿Cómo se medirán los resultados de la capacitación?

### **Estructura de la Capacitación:**

Para determinar la estructura de la capacitación es necesario hacer una evaluación de las necesidades de los recursos que se ocuparán:

- El tiempo necesario para capacitar
- El numero de capacitadores.
- El tamaño de (l) grupo(s) a ser capacitados.

Mediante la información anterior se puede estructurar mediante 3 modelos:

- **El modelo de cascada, onda o pirámide:** consiste en impartir capacitación a grupos pequeños de personas sobre conocimientos y habilidades de agricultura y comercialización internacional.
- **El modelo de equipo móvil:** consiste equipos de dos o más capacitadores que visitan las localidades geográficas y llevan a cabo una o varias sesiones de capacitaciones ahí.
- **El modelo de capacitación simultánea:** bajo este modelo se entrena a todo los integrantes de las asociaciones en el mismo momento que se producen los productos (sembrar, desherbar, cosechar, etc.) y cuando y como se comercializará el producto.<sup>32</sup>

### **Plan de Capacitación:**

Para realizar el plan de capacitación se debe tener una reunión el Comité de Gestión el cual debe decidir:

- Los objetivos y los grupos de enfoque para capacitar

---

<sup>32</sup> [www.aceproject.org/main/español/poe05b.htm](http://www.aceproject.org/main/español/poe05b.htm).

- Los requisitos de los materiales necesarios.
- El tipo de evaluación de la capacitación.

La planeación se enfocará también en planes operativos de capacitación, los cuales deben identificar necesidades de los capacitadores y de los capacitados.

En los primeros habrá aspectos como:

- Recursos específicos requeridos para capacitar y evaluar.
- Responsabilidad de la administración.
- Responsabilidad de los capacitadores.
- Programas de capacitación.
- La ubicación y reserva de los lugares para capacitar.
- Los costos de la capacitación.

En el caso de los capacitados se debe tomar en cuenta:

- El tiempo
- Las cuotas que deben aportar para la capacitación.
- El tipo de asociación al que pertenece.

### **Programa de Capacitación:**

Para crear el programa se debe crear un documento que tenga los siguientes requisitos:

- Lugar y Fecha de inicio y de finalización.
- Responsable(s)
- Conferencista.
- Actividades:
- Tiempo de Duración de cada actividad.
- Información General:
- Metodología a Utilizar:
- Público Objetivo al que va dirigido:
- Tamaño promedio del grupo.

Con ésta información se puede crear una capacitación de acuerdo a las necesidades de cada asociación, pero se debe estar de acuerdo en todos los aspectos antes mencionados con el comité de gestión. A continuación se presenta los planes de las primeras capacitaciones:

## Capacitación para Facilitadores

### **CAPACITACIÓN PARA FACILITADORES**

**Lugar:** salón de conferencias.

**Fecha de inicio:** 1 de septiembre de 2008.

**Fecha de finalización:** 30 de octubre de 2008.

**Responsable(s):** Xavier Ortiz.

**Conferencista:** Xavier Ortiz.

#### **Actividades:**

- Liderazgo como Aprendizaje.
- Organización Efectiva en la Audiencia.
- Coordinación de grupos de trabajo (integración-conciliación- equilibrio de poder).
- Planificación de Tareas.
- Resolución de Problemas.
- Valores Esenciales.
- Motivación de Participantes en Seminarios.
- Evaluación e Informes de Logros.

#### **Tiempo de Duración de cada actividad:**

- Dos horas por semana con un máximo de tres horas.
- Dos sesiones por semana.

**Información General:** los temas a tratarse están orientados para el manejo de grupos adecuadamente.

**Metodología a Utilizar:** Seminarios grupales.

**Público Objetivo al que va dirigido:** facilitadores.

**Tamaño promedio del grupo:** entre 5 y 10 personas.

**Valor de los recursos (material y humano):** \$ 80,00.

## Capacitación Inicial para Beneficiarios

### CAPACITACIÓN INICIAL

**Lugar:** salón de conferencias.

**Fecha de inicio:** 4 de enero de 2009.

**Fecha de finalización:** 1 de febrero de 2009.

**Responsable(s):** Xavier Ortiz.

**Conferencista:** Capacitador a convenir.

#### Actividades:

- Juegos de Integración.
- Accesibilidad a la Información.
- Aprendizaje.
- Adaptación – Efectividad – Organización.
- Toma de decisiones (decisiones eficaz, cambiante, de compromiso, y de alternativa)

#### Tiempo de Duración de cada actividad:

- Dos horas por semana con un máximo de dos horas y media.
- Cuatro sesiones al mes.

**Información General:** Se trata de orientar a los participantes en campos informativos, de la serie de capacitaciones que la consultora puede ofrecer con la finalidad de captar el interés de cada uno de ellos.

**Metodología a Utilizar:**  
Seminario participativo.

**Público Objetivo al que va dirigido:** pequeños y medianos Agricultores de productos no tradicionales

**Tamaño promedio del grupo:** entre 15 y 20 personas.

**Valor de los recursos (material y humano):** \$ 116,25.

33

<sup>33</sup> Mayor información en capítulo IV. GESTIÓN OPERATIVA – Mini Proyecto.

## Capacitación para Beneficiarios Comprometidos

### CAPACITACIÓN PARA NEGOCIOS

**Lugar:** salón de conferencias.

**Fecha de inicio:** 15 de febrero de 2009.

**Fecha de finalización:** 29 de marzo de 2009.

**Responsable(s):** Xavier Ortiz.

**Conferencista:** Xavier Ortiz y otros.

**Actividades:**

- Eficacia (fuerza y poder para realizar cualquier actividad).
- Alternativas para negocios.
- Satisfacer necesidades del cliente.
- Actividades de producción agrícola: preparación de suelo, semillas, siembra, cosecha, embalaje.
- Actividades de mercadeo.
- Cultura empresarial (esfuerzos y habilidades).

**Tiempo de Duración de cada actividad:**

- Dos horas por semana con un máximo de tres horas.
- Siete sesiones.

**Información General:** Orientado a que los beneficiarios amplíen sus conocimientos a producción, negociación y mercadeo.

**Metodología a Utilizar:**

Seminario – taller.

**Público Objetivo al que va dirigido:** pequeños y medianos Agricultores de productos no tradicionales y otros interesados.

**Tamaño promedio del grupo:** entre 15 y 20 personas.

**Valor de los recursos (material y humano):** \$ 126,00.

## Capacitación para Asociación(es)

### CAPACITACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

**Lugar:** salón de conferencias.

**Fecha de inicio:** 11 de abril de 2009.

**Fecha de finalización:** 13 de junio de 2009.

**Responsable(s):** Xavier Ortiz.

**Conferencista:** Facilitador encargado y agente afianzado de aduanas.

**Actividades:**

- Comercio exterior: base legal, trámites, flujo del comercio exterior.
- ¿Qué es exportar?
- ¿Qué es importar?
- Requisitos para poder exportar.
- Costos de exportación (Ex Word; Free On Board; Free Alongside Ship; Cost Insurance Freight; Delivery Duti Paid)

**Tiempo de Duración de cada actividad:**

- Seis horas por semana con un máximo de siete horas.
- Veinte sesiones.

**Información General:** Bases y principios para una correcta comercialización exterior.

**Metodología a Utilizar:**  
Seminario taller.

**Público Objetivo al que va dirigido:** integrantes de las asociaciones (es), en especial a la asociación de productores de uvilla ecuatoriana.

**Tamaño promedio del grupo:** entre 15 y 20 personas.

**Valor de los recursos (material y humano):** \$ 146,00.

### 3.3.3. ESTRATEGIAS.

Las estrategias de la consultoría estarán basadas en los objetivos propuestos, precisando la **ventaja competitiva** (lo que el comprador busca no es el producto como tal, sino el servicio o la solución a un problema... para esto se debe identificar los diferentes productos-mercados y segmentos potenciales sobre la base de un análisis de la diversidad de las necesidades a encontrar.<sup>34</sup>), para la cual se dará respuesta a las cuestiones siguientes:

- ¿Cuáles son los factores claves del éxito en el segmento considerado?
- ¿Cuáles son los puntos fuertes y débiles de la consultora “CACEC” en relación a estos factores claves del éxito?
- ¿Cuáles son los puntos fuertes y débiles de los competidores más peligrosos en relación a estos mismos factores claves?

En base a ésta información la consultora “CACEC” podrá: a) Evaluar la naturaleza de la ventaja en relación al que esta mejor situación, b) Decidir crear una ventaja competitiva en la área específica afectada, c) Intentar neutralizar la ventaja de la competencia.

La consultora “CACEC” se concentrará en ayudar al segmento de los productores frutales, para lo cual se utilizará la estrategia del especialista<sup>35</sup>, donde el objetivo es asignarse población-objetivo restringida y satisfacer las necesidades de éste segmento, esta estrategia implica por consiguiente: “**bien diferenciación, bien liderazgo en coste** o bien los dos a la vez pero únicamente respecto a la población-objetivo escogido”<sup>36</sup>

- Una **Estrategia de Liderazgo en Costes** supone: inversión para el proceso, incentivar al productor; bajos precios al consumidor final; vigilar

---

<sup>34</sup> JACQUES, Jean. Marketing Estratégico. Madrid. Tercera Edición. Mc Graw Hill. 1995. Pág. 8

<sup>35</sup> Ídem: JACQUES, Jean. Marketing Estratégico. Pág. 339

<sup>36</sup> Op Cit: JACQUES, Jean. Marketing Estratégico. Madrid. Pág. 340

que los procesos de planeación, organización, ejecución, y control sea un papel fundamental.

- Una **Estrategia de Diferenciación** implica crear o mantener productos de calidad; diferenciación de los precios bajos a mediano plazo; mejorar procesos de producción; comercialización; integración de los productores en búsqueda de objetivos de desarrollo internacional; embalaje; transporte; y ser evolutivos según las necesidades del consumidor.

## **ESTRATEGIA DE COMPETITIVIDAD**

Las estrategia de competitividad se pueden reflejar en el valor agregado que se da a un producto sin importar costos que se generen, sino más bien, dar importancia a la búsqueda, mantener, y aumentar los nichos de mercado de la uvilla, tales como:

### **Herramientas de mercadeo**

Se considera a la fruta madura una buena fuente de vitaminas A y C y pectina, Se atribuye a la uvilla una serie de propiedades curativas.

### **Información en puntos de venta:**

Por tratarse de una fruta exótica, considerada una especialidad en el mercado mundial, es importante comunicar al consumidor final sobre su procedencia, sus bondades, factores de calidad, maduración y alternativas de preparación.

### **Factores agro ecológicos**

Los valles interandinos constituyen zonas apropiadas para este cultivo.

### **Tecnología**

- Existen las variedades apropiadas y la adecuada tecnología para su producción.
- Hay un mercado internacional consolidado en el cual ya está la fruta ecuatoriana.
- Hay que aprovechar las características del alto contenido de vitamina C para su industrialización.

#### **3.3.4. CRONOGRAMAS.**

El siguiente cronograma se refiere a las actividades que se realizarán en el primer año, por lo que se presenta en función de meses para planear la ejecución, y para esto se tomara en cuenta tres simbologías:

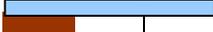
**Marcador Azul:** Tiempo máximo en que la actividades se debe ejecutar en el período.

**Marcador Café:** Tiempo en que la actividad tenga que ser reprogramada por algún inconveniente que puede suceder.

**Marcador Celeste:** Tiempo que la sub-actividad se debe poner en ejecución.

**Cuadro 11: CRONOGRAMA DE INICIACIÓN**

INDICADORES		MESES												
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	
Componentes	Incorporación de Participantes <i>Asociación de agricultores</i> <i>Asociación de sectores agropecuarios</i> <i>Admisión y presentación de participantes</i> <i>Conformación Legal.</i>	■												
	Participación e Integración <i>Objeto de la integración</i> <i>Formas de cooperación y contribución</i> <i>Compromiso de los participantes</i>		■	■										
Informar y Analizar	Publicidad y Promoción					■								
	Finalidad <i>Oportunidades</i> <i>Ventajas</i> <i>Garantías</i>				■	■								

	<p>Propósitos  <i>Conocimiento de la intención</i>  <i>Conocimiento de la realidad agrícola</i>  <i>Mejorar la vida agrícola.</i></p> <p>Objetivos  <i>Capacitar en conocimientos básicos</i>  <i>Crear fuente de datos de productos exportados vs. país exportado</i>  <i>Realizar trabajo cooperativo</i></p>											
<p>Actividades</p>	<p>Capacitar  <i>Problemas que presentan</i>  <i>Planteamiento de soluciones</i>  <i>Determinar funciones</i></p> <p>Organizar  <i>Alineamiento de acciones</i>  <i>Delimitación de medidas y políticas</i></p> <p>Operar  <i>Primeras Capacitaciones a grupos</i>  <i>Según la necesidad</i></p>											

## 3.4. DEMOSTRACIÓN DE HIPÓTESIS Y CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

### 3.4.1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVO:

“Diseñar una consultora que ayude a la asociación de agricultores de productos no tradicionales ecuatorianos en áreas de capacitación, que sean relevantes para mejorar su capacidad productiva, de negociación y de ingresos”.

En la introducción del presente capítulo se hace la propuesta de crear una consultora llamada Agrícola, comercializadora Exportadora y Capacitadora Campesina “CACEC”. Para ello se realiza el proceso de Planificación Estratégica que ayudara a orientar, dirigir y organizar la consultora (obsérvese Pág. 49) tomando aspecto que la administración contemporánea enseña y recomienda, sin dejar aun lado lo que la experiencia me a inculcado. Como se podrá notar se menciona temas como los objetivos, metas, políticas y la forma de organización administrativa, todas éstas enfocadas hacia un fin social de ayuda campesina. Información desde la pagina 3.

Desde la pagina 49 se menciona los planes que se ejecutarán en la consultora “CACEC”, en donde la promoción y publicidad de la consultora se especifica de acuerdo a las necesidades que se presentarán para obtener la mejor comunicación por intermedio de los medios de comunicación; en los planes de capacitación se presenta la organización básica que las distintas capacitaciones deberán tener a lo largo del aprendizaje para la asociación.

La estrategia que se utilizara en la Consultora “CACEC” se basa en ventajas competitivas las cuales ayudarán a las asociaciones a obtener capacidad productiva y mayores ingresos a un mediano plazo después de capacitarse y poner en práctica lo aprendido. Es por ello que se utilizará **la estrategia del especialista** que el libro “Marketing Estratégico” de Jacques Jean, recomienda. Mas información desde la pagina 65.

### **3.4.2. CUMPLIMIENTO DE HIPÓTESIS:**

“Al dar la capacitación la consultora hará que los asociados (productores agrícolas) aprendan y apliquen temas relativos a la negociación y venta, para el mercado interno y externo, mejorando los ingresos, los productos y la calidad de vida.”

Con el proceso de creación y ejecución de los planes de capacitación en áreas de producción, negociación y ventas de productos de la asociación, se espera mejorar ingresos de los participantes; pero en éste momento de la investigación no se puede medir si en realidad se está dando el mejoramiento de ingresos, productos y calidad de vida porque se espera que los resultados se comiencen a notar en un mediano a largo plazo después de haber cumplido con las capacitaciones y ejecuciones de las recomendaciones dadas en las reuniones planeas.

### **METODOLOGÍA:**

Para este capítulo utilice el modelo del método general de investigación científica, con el proceso del método cinético de Arias Galicia, donde el esquema es: planteamiento del problema, planeación, recopilación de información, y procesamiento de datos.

# **CAPÍTULO IV**

## **ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO**

**Consultora Agrícola, Comercializadora Exportadora Y Capacitadora  
Campesina. “CACEC”.**

### **ORGANIZACIÓN FUNCIONAL**

En la creación de la “CACEC” se deberá delegar responsabilidades y las funciones que desarrollarán cada integrante de la organización así como el perfil de cada uno del personal a cargo de la administración. El tener un manual de personal ayuda a que cualquier persona que esté a cargo de un puesto pueda ejecutar ligero y fácil su tarea. Para ello se desarrolla el presente manual:

### **MANUAL DE PERSONAL PARA “CACEC”**

#### **OBJETIVOS DEL MANUAL:**

- Presentar una visión de conjunto de la organización.
- Presentar las funciones encomendadas a cada personal, evitando omisiones y duplicados.
- Coadyuvar a la ejecución correcta de los labores del personal.
- Facilitar el reclutamiento y selección del personal.
- Orientar al personal en sus labores y responsabilidades.

#### **COMO USAR EL MANUAL:**

En éste manual se encontrará las funciones y responsabilidades de cada puesto y las relaciones con la estructura organizacional. Cabe anotar que éste manual es un documento institucional por lo que su permanencia y actualización debe ser constante según los requerimientos de la organización. Si algún miembro de la organización necesite saber las responsabilidades y/o

tareas que tenga que cumplir se debe basar y enfocarse en este presente manual.

## **DIRECTORIO**

- Comité de gestión
- Presidente
- Agente afianzado de aduanas.
- Secretaría
- Capacitadores
- Mensajero ayudante

## **DESCRIPCIÓN DEL PUESTO:**

- CONSEJO DE GESTIÓN:

- *OBJETIVOS*

Regular las actividades de la organización, dictaminando sobre los proyectos e iniciativas que emanen del mismo, procurando su adecuado desarrollo.

- *FUNCIONES:*

- Estudiar y formular proyectos e iniciativas que sean presentados en el seno.
- Formular reglamentos internos, sometiendo por conducto del presidente y acatados por los demás integrantes.
- Analizar y aprobar presupuestos y vigilar su ejercicio aprobado.
- Decidir sobre conflictos entre los integrantes de la organización.
- Conocer y dictaminar sobre los proyectos de capacitación, y en su caso realizar modificaciones y ajustes respectivos.
- Ser el responsable que se cumpla lo que propone el presente manual e interpretar en caso de existir dudas, y de ser el caso modificar o aumentar funciones del personal.

- PRESIDENTE:

Área: Presidencia.

Puesto: Presidente.

Ubicación física: Organización

Dependencia Directa: Consejo de Gestión.

- *OBJETIVOS:*

Planear, dirigir y controlar el desarrollo de las actividades de la “CACEC”, investigación, y difusión.

- *FUNCIONES*

- Determinar políticas generales y objetivos de la organización en relación con los demás integrantes y personal.
- Dictar las medidas procedentes para que la organización se desarrolle con eficiencia y eficacia.
- Convocar los consejos y presidir con voz y voto.
- Ejecutar los dictámenes y acuerdos que emanen de los consejos.
- Aprobar las capacitaciones y la planeación que se realizarán.
- Representar a la organización legal, ante sectores públicos y/o privados.
- Mantener estrecha relación con los integrantes de la organización y demás beneficiarios.
- Resolver problemas internos y/o externos de la organización.
- Llevar libros y balances de presupuestos de la organización.

- *AGENTE AFIANZADO DE ADUANAS:*

Área: Presidencia y capacitación

Puesto: Agente Afianzado.

Ubicación física: Organización.

- *OBJETIVOS:*

Coordinar, supervisar, y controlar todas aquellas funciones inherentes a la organización, y capacitaciones que brinda, tomando como referencia las normas legales que atañen en el área.

- *FUNCIONES:*

- Conocer, planear y determinar sobre los proyectos de capacitación que se ejecutarán.
- Hacer del conocimiento del presidente el borrador de proyecto de las capacitaciones de exportaciones.
- Informar periódicamente al presidente de las actividades que se realizan con los capacitadores y capacitando.
- Atender a los miembros de las asociaciones, al comité de gestión y a los capacitadores en ámbitos de información y ayudas, en las áreas de aduanas y afines.
- Estar pendiente de cambios tributarios, fitosanitarios, y normas legales que exigen tanto el país de origen como el país de destino.

- SECRETARÍA:

Área: Secretaría

Puesto: Secretaria Ejecutiva

Ubicación física: Organización

- *OBJETIVOS:*

Coordinar, supervisar, y controlar todas aquellas funciones inherentes a la organización, y capacitaciones que brinda, tomando como referencia las normas legales que atañen en el área.

- *FUNCIONES:*

- Conocer y determinar sobre el desarrollo de los planes y proyectos de capacitación que se ejecutarán.
- Hacer del conocimiento del presidente la plantilla del personal, a fin de garantizar su pago oportuno.
- Atender problemas o necesidades de los capacitadores, y demás integrantes de la organización, con el fin de solucionarlos.

- Informar periódicamente al presidente de las actividades que se realizan con los capacitadores y capacitados.
- Definir los lineamientos generales que deberá cumplir el mensajero ayudante.
- Cumplir las funciones de secretaria.
- Atender a los miembros de las asociaciones, al comité de gestión y a los capacitadores en ámbitos de información y ayudas.

- CAPACITADORES:

Área: Capacitación.

Puesto: Capacitadores técnicos.

Ubicación física: trabajo de campo.

- *OBJETIVOS:*

Coordinar, supervisar, y controlar todas aquellas funciones inherentes a la organización, y capacitaciones que brinda, tomando como referencia las normas legales que atañen en el área.

- *FUNCIONES:*

- Conocer, planear y determinar sobre los proyectos de capacitación que se ejecutarán.
- Hacer del conocimiento del presidente la el borrador de proyecto de las capacitaciones.
- Informar periódicamente al presidente de las actividades que se realizan con los capacitadores y capacitados.
- Atender a los miembros de las asociaciones, al comité de gestión y a los capacitadores en ámbitos de información y ayudas, en las áreas que estén a su cargo.

- MENSAJERO AYUDANTE:

Área: Mensajería

Puesto: Mensajero Ayudante.

Ubicación física: Organización.

- *OBJETIVOS:*

Ayudar a los integrantes de la organización en aquellas tareas no cotidianas y en tareas de mensajería dentro y fuera de la organización.

- *FUNCIONES:*

- Ayuda directa o indirecta con la secretaria, presidente y capacitadores.
- Realizar depósitos bancarios.
- Ser responsable de la correspondencia y entregar a su respectivo responsable dentro de la organización.

## **RECURSOS ECONÓMICOS.**

A continuación presento las partidas presupuestarias de un año, en periodos de 3 meses con los ingresos y egresos que se proyecta para el primer año de funcionamiento de la Consultora "CACEC":

**PARTIDA PRESUPUESTARIA DEL "CACEC"**

PERIODO: PRIMER TRIMESTRE  
 RESPONSABLE: Xavier Ortiz  
 Codigo: OO1

CÓDIGO	DENOMINACIÓN	ASIGNACIÓN		REFORMA	ACUMULADO	SALDO	EVALUACIÓN
		PARCIAL	TOTAL				
1	INGRESOS		9500,00				
1.1	Inversiones	9500,00					
1.1.1	BNF	4000,00					
1.1.2	Inv. Propia	1000,00					
1.1.3	Inv. Agrícola	1000,00					
1.1.4	Crédito bancario	3500,00					
2	EGRESOS		7842,75				
2.1	Gastos Personal	3237,75					
2.1.1	Sueldos	1500,00					
2.1.1.1	Capacitadores (2)	900,00					
2.1.1.2	Secretaria	600,00					
2.1.2	Salario (ayudante)	450,00					
2.1.3	Décimo Tercero	21,88					
2.1.4	Décimo Cuarto	150,00					
2.1.5	Horas Extras	200,00					
2.1.6	Movilización	80,00					
2.1.7	IESS patronal	835,88					
2.2	Serv. Contratados	3505,00					
2.2.1	Arriendos	1700,00					
2.2.1.1	Oficina	600,00					
2.2.1.2	Vehículo	1000,00					
2.2.1.3	Salón multiple	100,00					
2.2.2	Luz	20,00					
2.2.3	Teléfono	35,00					
2.2.4	Correo	50,00					
2.2.2	Suminist. de Oficina	1100,00					
2.2.3	Computadoras	800,00					
2.2.4	Papelería	100,00					
2.3.3	Gastos Varios	200,00					

**PARTIDA PRESUPUESTARIA DEL "CACEC"**

PERIODO: SEGUNDO TRIMESTRE  
 RESPONSABLE: Xavier Ortiz  
 Codigo: OO2

CÓDIGO	DENOMINACIÓN	ASIGNACIÓN		REFORMA	ACUMULADO	SALDO	EVALUACION
		PARCIAL	TOTAL				
1	INGRESOS		7257,25				
1.1	Inversiones	7257,25					
1.1.1	BNF	3000,00					
1.1.2	Inv. Propia	800,00					
1.1.3	Inv. Agrícola	1800,00					
1.1.5	Bancos	1657,25					
2	EGRESOS		6142,75				
2.1	Gastos Personal	3237,75					
2.1.1	Sueldos	1500,00					
2.1.1.1	Capacitadores (2)	900,00					
2.1.1.2	Secretaria	600,00					
2.1.2	Salario (ayudante)	450,00					
2.1.3	Décimo Tercero	21,88					
2.1.4	Décimo Cuarto	150,00					
2.1.5	Horas Extras	200,00					
2.1.6	Movilización	80,00					
2.1.7	IESS patronal	835,88					
2.2	Serv. Contratados	1805,00					
2.2.1	Arriendos	1700,00					
2.2.1.1	Oficina	600,00					
2.2.1.2	Vehículo	1000,00					
2.2.1.3	Salón multiple	100,00					
2.2.2	Luz	20,00					
2.2.3	Teléfono	35,00					
2.2.4	Correo	50,00					
2.2.2	Suminist. de Oficina	300,00					
2.2.3	Gastos Computacional	100,00					
2.2.4	Papelería	100,00					
2.3.3	Gastos Varios	100,00					
2.4	Pago de crédito	800,00					

**PARTIDA PRESUPUESTARIA DEL "CACEC"**

PERIODO: TERCER TRIMESTRE  
 RESPONSABLE: Xavier Ortiz  
 Codigo: OO3

CODIGO	DENOMINACION	ASIGNACION		REFORMA	ACUMULADO	SALDO	EVALUACION
		PARCIAL	TOTAL				
1	INGRESOS		6414,50				
1.1	Inversiones	6414,50					
1.1.1	BNF	2000,00					
1.1.2	Inv. Propia	1000,00					
1.1.3	Inv. Agrícola	2300,00					
1.1.5	Bancos	1114,50					
2	EGRESOS		7942,75				
2.1	Gastos Personal	3237,75					
2.1.1	Sueldos	1500,00					
2.1.1.1	Capacitadores (2)	900,00					
2.1.1.2	Secretaria	600,00					
2.1.2	Salario (ayudante)	450,00					
2.1.3	Decimo Tercero	21,88					
2.1.4	Décimo Cuarto	150,00					
2.1.5	Horas Extras	200,00					
2.1.6	Movilización	80,00					
2.1.7	IESS patronal	835,88					
2.2	Servicios Contratados	3505,00					
2.2.1	Arriendos	1700,00					
2.2.1.1	Oficina	600,00					
2.2.1.2	Vehículo	1000,00					
2.2.1.3	Salon multiple	100,00					
2.2.2	Luz	20,00					
2.2.3	Teléfono	35,00					
2.2.4	Correo	50,00					
2.2.2	Suminist. de Oficina	400,00					
2.2.3	Computadoras	250,00					
2.2.4	Papelería	70,00					
2.3.3	Gastos Varios	80,00					
2.4	Pago de crédito	800,00					

**PARTIDA PRESUPUESTARIA DEL "CACEC"**

PERIODO: CUARTO TRIMESTRE  
 RESPONSABLE: Xavier Ortiz  
 Codigo: OO4

CODIGO	DENOMINACION	ASIGNACION		REFORMA	ACUMULADO	SALDO	EVALUACION
		PARCIAL	TOTAL				
1	INGRESOS		7500,00				
1.1	Inversiones	7500,00					
1.1.1	BNF	4000,00					
1.1.2	Inv. Propia	1750,00					
1.1.3	Inv. Agrícola	1750,00					
1.1.5	Crédito bancario						
2	EGRESOS		7434,75				
2.1	Gastos Personal	2829,75					
2.1.1	Sueldos	1200,00					
2.1.1.1	Capacitadores (2)	600,00					
2.1.1.2	Secretaria	600,00					
2.1.2	Salario (ayudante)	450,00					
2.1.3	Decimo Tercero	21,88					
2.1.4	Decimo Cuarto	150,00					
2.1.5	Horas Extras	200,00					
2.1.6	Movilizacion	80,00					
2.1.7	IESS patronal	727,88					
2.2	Servicios Contratados	3505,00					
2.2.1	Arriendos	1700,00					
2.2.1.1	Oficina	600,00					
2.2.1.2	Vehiculo	1000,00					
2.2.1.3	Salon multiple	100,00					
2.2.2	Luz	20,00					
2.2.3	Telefono	35,00					
2.2.4	Correo	50,00					
2.3	Suministros de Oficina	300,00					
2.3.1	Computadoras	100,00					
2.3.2	Papelería	100,00					
2.3.3	Gastos Varios	100,00					
2.4	Pago de crédito	800,00					

## CALCULO DE VALOR ACTUAL NETO Y TASA DE RETORNO

Número de Pagos	CAPITAL (2)	VAN (3)	VA (4)	TIR (5)
0	-29471,75	-29471,75	-29471,75	
1	8272,72	8154,68	7893,85	19,1983%
2	8272,72	8038,33	7532,33	0,047996
3	8272,72	7923,63	7187,37	
4	8272,72	7810,57	6858,20	
		2455,46	0,00	

### Valor Actual Neto (VAN):

El Valor Actual Neto se una técnica para analizar las inversiones que considera el valor que el dinero tiene en el tiempo<sup>37</sup>; es decir, se realiza un análisis para reflexionar si el dinero que se invertirá en el proyecto genere más si se colocara a plazo fijo en un banco privado del país.

### Análisis del VAN:

Para el análisis del proyecto de creación de Consultora Agrícola, Comercializadora Exportadora Y Capacitadora Campesina. “CACEC”, se utilizó tasas referenciales del Banco Central del Ecuador<sup>38</sup>, en donde la tasa anual activa (promedio a marzo 2008) es de 11,50%, éste valor porcentual se supondrá que durante un año se mantendrá y me ayudará realizar una estimación de valor de pagos trimestrales (ver columna 2); para el calculo del valor actual se utilizó la tasa anual pasiva (promedio a marzo 2008) de 5,79%. En este caso el Cálculo del Valor Actual Neto nos confirma que el proyecto se puede aceptar porque el valor de 3.078,59 es positivo y la regla del VAN nos dice que si es mayor o igual a cero el proyecto es aceptado; por lo que si es conveniente invertir el la creación de la “CACEC”.

<sup>37</sup> MARTÍNEZ, Patricio. Diccionario Económico Básico. Quito-Ecuador. Sergrafic. 2003. Pág. 130

<sup>38</sup> Más información en anexo 7

## Tasa Interna de Retorno (TIR):

La Tasa interna de Retorno nos ayuda como un indicador financiero en donde se medirá una tasa de interés que debe tener la inversión para poder analizar si la cantidad neta que se generará (a futuro) es igual a la inversión efectuada en el presente.

## Análisis del TIR:

Para no invertir en la creación del proyecto de la “CACEC” los bancos o financieras tendrían que pagar en sus depósitos en pólizas a una tasa igual o mayor a: 19,19% anual (4.79% trimestral), lo cual no está sucediendo en estos momentos, porque la economía del Ecuador no permite que se paguen tasas más altas de 5 o 6 puntos como máximo en los depósitos a largo plazo, como referencia se puede consultar la pagina Web del banco Central del Ecuador.

La tasa que se utilizó para el cálculo del VAN es de 5,79%, y la tasa de retorno a futuro deberá ser de 19,19%, lo que significará que el proyecto es beneficioso a un futuro. El cálculo del TIR se asume que la tasa se mantendrá por el tiempo del análisis del proyecto.

## **GESTIÓN OPERATIVA.**

Este subcapítulo pretende crear un Plan de Acción de las capacitaciones, y de los recursos que se van a utilizar, dando parámetros que se deben seguir para una mejor administración del proyecto, estos son:

- Horarios de Capacitación,
- Mini Proyecto,
- Información Eficaz.

### **Horarios de Capacitación:**

Un horario se debe planear para que las primeras reuniones sean bien acogidas por los beneficiarios, es decir, en días y horas en que los productores tengan mayor tiempo libre y que no afecte su trabajo.

Para los programas de capacitación se toma en cuenta días como sábados y domingos en horas de la tarde (excepto “Capacitación para Facilitadores” que sería en días laborables). Por ejemplo para “Capacitación Inicial” se daría: los días sábados, dos horas por semana con un máximo de dos horas y media.

### **Mini Proyecto:**

El mini proyecto son fichas de control, para:

- Recursos económicos
- Recursos materiales
- Recursos humanos
- Fichas de inicio de proyecto
- Fichas de progreso
- Ficha de evaluación

Para efectos didácticos se toma en cuenta el plan de “capacitación inicial” que se presentó en el capítulo III de esta investigación.

## FICHA DE RECURSOS NECESARIOS

**PROYECTO:**           ( denominación de la capacitación). “CAPACITACIÓN INICIAL”

**FECHA:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**RECURSOS ECONÓMICOS:** (Aquí se especifica el valor económico de la capacitación).

DENOMINACIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Capacitadores	Cinco Dólares la hora	\$50,00
Materiales		\$46,25
Otros _____		\$20,00
<b>Total de recursos a emplearse</b>		<b>\$116,25</b>

**RECURSOS MATERIALES:** (Se detalla los recursos que se van a utilizar en el proceso de capacitación)

RECURSOS	COSTO
Suministros para capacitación (esferográficos, carpetas, papeles, etc.)	26,25
Impresiones de trípticos, etc.	10,00
Papelería general	10,00
<b>Total</b>	<b>46,25</b>

**RESPONSABLE** (firma): \_\_\_\_\_

**FICHA DE INICIO DE PROYECTO**

**PROYECTO:** (denominación de la Capacitación.) \_\_\_\_\_

**FECHA:**  
\_\_\_\_\_

**NOMBRE DEL FACILITADOR:**  
\_\_\_\_\_

**NOMBRE DEL GRUPO** (asociación):  
\_\_\_\_\_

**RESPONSABLE:**  
\_\_\_\_\_

**NÚMERO DE PARTICIPANTES:**  
\_\_\_\_\_

**NOMBRES Y APELLIDOS DE LOS PARTICIPANTES:**  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**RESPONSABLE** (firma): \_\_\_\_\_

**FICHA DE PROGRESO**

**PROYECTO:** (denominación de la capacitación) \_\_\_\_\_

**FECHA:**  
\_\_\_\_\_

**CAPACITADOR:**  
\_\_\_\_\_

**ACTIVIDAD:** (descripción de la actividad y de tema que se trato)  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

**RECURSOS UTILIZADOS:**  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

**RECURSOS NECESARIOS PARA LA PROXIMA SESIÓN:**  
-----  
-----

**RESPONSABLE** (firma): \_\_\_\_\_

### **Información Eficaz:**

Se debe tener la información necesaria para las diferentes actividades y a su debido momento para que no exista contratiempos en el momento de la capacitación.

## **DEMOSTRACIÓN DE HIPÓTESIS Y CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS**

### **4.4.1 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVO:**

“Definir los recursos económicos, humanos, y didácticos, que se necesitarán para la creación de la consultora en el Ecuador, que cumplan con el bienestar social para optimizar la calidad de vida de los participantes en su desarrollo productivo.”

Desde el capítulo número 3 de la presente tesis se inicia el diseño de una consultora y en el capítulo presente se presenta la organización funcional que incluye el manual del personal, los recursos económicos, con respectivos análisis financieros como el VAN y el TIR, y por último la gestión operativa que debe cumplir.

Dados los ítem y con ayuda del experto “agente afianzador de aduanas” se podrá iniciar las capacitaciones necesarias de acuerdo al cronograma del capítulo anterior. Por lo tanto se cumple de ésta manera el objetivo propuesto en el presente capítulo.

#### **4.4.2. CUMPLIMIENTO DE HIPÓTESIS:**

“La creación de la consultora se especializará en resolver las necesidades de los participantes por medio de capacitaciones, de esta manera los agricultores mejorarán sus conocimientos y por lo tanto sus ingresos.”

Con el proceso de creación y ejecución de los planes de capacitación en áreas de producción, negociación y ventas de productos de la asociación, se espera mejorar ingresos de los participantes; pero en éste momento de la investigación no se puede medir si en realidad se está dando el mejoramiento de ingresos, productos y calidad de vida porque se espera que los resultados se comiencen a notar en un mediano a largo plazo después de haber cumplido con las capacitaciones y ejecuciones de las recomendaciones dadas en las reuniones planeadas, tanto en comercialización, negociación, y exportación (mas información desde la página 60).

#### **METODOLOGÍA:**

Para éste capítulo utilice el modelo del método general de investigación científica, con el proceso del método cinético de Arias Galicia, donde el esquema es: planteamiento del problema, planeación, recopilación de información, y procesamiento de datos.

# CAPÍTULO V

## 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES (VALORACIÓN).

### 5.1. CONCLUSIONES.

- A lo largo de la historia ecuatoriana se puede notar que la agricultura a sido un medio importante de sustento, trabajo, y forma de vida para los agricultores, comerciantes, y usuarios, aunque los inicios fueron difíciles, por las herramientas rudimentarias, los maltratos de los huasipungos, la explotación del indio, la falta de carreteras, transporte, entre otras; los ecuatorianos no han dejado de trabajar la tierra. Tal como se analiza desde la página 2 en adelante.
- En nuestro país; el clima, la tierra, han favorecido para que se pueda producir diversidad de productos en toda la temporada anual, dando así beneficios sea en la costa, oriente, y sierra, ya que del 40% de la población ecuatoriana que vive en el área rural las dos terceras partes conforman hogares de productores agropecuarios y viven en las propias unidades de producción agropecuaria de tal manera que, algo mas del 25% de la población ecuatoriana se estima vinculada a la actividad agropecuaria. Ciertamente el 62% de la población rural ocupada, trabaja en agricultura<sup>39</sup>.
- La migración también afecta a la agricultura, ya que en cuadro número 1 de Análisis de Población se nota como aumentado, primero del campo a la ciudad y luego de la ciudad a las grandes urbes europeas; claro en busca de mejores ingresos que ayuden apalear la pobreza (en especial la del campo).

---

<sup>39</sup> Véase capítulo I.

- El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, ayuda directamente por medio del “principio de solidaridad” (Pág. 5) a los campesinos pobres del Ecuador que en su mayoría son indios de diversas comunidades, que para obtener este seguro, lo único que tienen que aportar un dólar mensual.
- Con la globalización se dio a conocer dos tipos de modelos de competencia agrícola en el mundo, una que se basa en producción industrial que utiliza semilla modificada genéticamente y la otra que es de un sistema orgánico-ecológico. Más información en la Pág. 7.
- Como se puede apreciar en la Pág. 33, los seres humanos desde siempre han vivido en sociedades que se llamaron tribus, colonias, países, etc. Nuestro país está conformado por organizaciones de personas que buscan objetivos comunes para beneficios económicos, sociales, políticos, que ayudan a progresar directa e indirectamente a todos.
- El Ecuador por medio del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), expide el reglamento para el reconocimiento de las asociaciones de carácter agrícola, que con 11 personas interesadas y cumpliendo el reglamento se puede crear asociaciones agrícolas, pecuarias o ganaderas. Obsérvese anexo 4.
- Los Gobiernos de turno pareciera que se han dedicado a realizar negociaciones de comercio exterior, pero sin preocuparse que los supuestos beneficiarios (los agricultores) deberían estar preparados en comercialización, normas fitosanitarias, y relaciones humanas, como se expone en la Pág. 77.
- Con el proceso de creación y ejecución de los planes de capacitación en áreas de producción, negociación y ventas de productos de la asociación, se espera mejorar ingresos de los participantes; cabe anotar, que se da un gran

ejemplo de administración de empresa con la gestión de CACEC. Como se detalla en el capítulo cuatro.

## 5.2. RECOMENDACIONES.

- La producción agrícola puede mejorar si por medio de la consultora “**CACEC**” se preocupa en aspectos importantes tales como capacitaciones, e infraestructura; que ayuden al agricultor a mejorar sus ingresos y por ende su condición socio-económica.
- Nuestro país debe aprovechar los recursos naturales como son el clima, la tierra productiva, y la mano de obra, los mismos que son beneficiosos para obtener productos de calidad, y que por medio de buena asesoría técnica, puede mejorar los bajos ingresos de la población agrícola.
- la mejor inversión segura que puede hacerse en la agricultura, es capacitar en producción, negociación, comercialización, y exportación, que por medio de la ayuda de la **Consultora Agrícola, Comercializadora Exportadora Y Capacitadora Campesina. “CACEC”**, puede fomentar mejores días sin migración para el Ecuador.
- La Seguridad Social Campesina ampara en la actualidad, solamente al jefe de familia, frente a ésta situación es recomendable ampliar el Seguro Campesino para todos los integrantes de la familia que a través de aportaciones que se realicen por medio de agrupaciones o asociaciones creadas para este fin.
- Siendo la globalización un fenómeno mundial que no se puede dejar a un lado, la producción industrial y el sistema orgánico ecológico, se convierten en modelo de competencia; por lo tanto, se debe fomentar la educación desde las escuelas, colegios e instituciones superiores en donde eduquen a

la persona de una forma técnica e industrializada (con un sistema orgánico-ecológico) en agronomía y semi-formal como es el caso de “CACEC”.

- Por la falta de interés de los gobiernos de turno en fomentar la educación agrónoma; se sugiere implementar un proceso de creación y ejecución de los planes de capacitación que por medio de la “CACEC”, se fortalezcan áreas de producción, negociación y ventas de productos de las asociaciones, esperando mejorar ingresos de los participantes.
- Las asociaciones en la actualidad deben afinar sus objetivos para combatir de frente y preparados para la globalización que cada vez más se hace un gran fenómeno mundial y el Ecuador no puede dejar a un lado tan importante fenómeno económico. A través de la integración productiva de los sujetos agrarios, creando nuevas y mejores posibilidades de ingreso y bienestar acordes con las potencialidades regionales o grupales.
- La consultora es un proyecto que desde un punto social servirá para generar trabajo, educación, y soporte logístico, contando principalmente con apoyo y confianza de las asociaciones y del gobierno de turno, para un verdadero desarrollo productivo del país.

## DEFINICIONES

### **AGRICULTURA:**

“Conjunto de las actividades humanas que, basándose o influyendo en el medio natural, buscan la obtención de vegetales útiles para la subsistencia”.

Diccionario Enciclopédico Grijalbo, tomo I, 1987, Pág. 46.  
-Capítulo I. Aspectos Introdutorios.

### **ASOCIACIONES:**

Las asociaciones son agrupaciones de 2 o más de distintas clases de cooperativas con el fin de cumplir los mismos fines.

Art. 1.- (definición).-son cooperativas las sociedades de derecho privado, formadas por personas o naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar y realizar actividades de beneficio social o colectivo, a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros.

Ley de cooperativas, reglamento y legislación conexas actualizada a octubre de 2004.  
Edición séptima 2004.  
Titular corporación de estudios y publicación.  
Impresión talleres de la corporación.  
Quito, Ecuador.

### **ASOCIACIONES AGROPECUARIAS:**

“forma de organización integrada por productores del sector agropecuario, que pretenden unificar esfuerzos de sus miembros para lograr un trabajo eficiente y potenciar el uso de los recursos naturales y financieros. Además busca desarrollar entre los asociados la ayuda, el ahorro y la planificación agropecuaria”.

<http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/paginas/R.O.Abril.30.2002.htm>. Reglamento para el reconocimiento de las asociaciones de carácter agrícola, pecuario, o agropecuario. Ministerio de Agricultura y Ganadería.

**BIOMASA:**

Materia total de los seres que viven en un lugar determinado, expresada en peso por unidad de área o de volumen.- 2. Biol. Materia orgánica originada en un proceso biológico, espontáneo o provocado utilizable como fuente de energía.

Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2005. © 1993-2004 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

**LEY ANTIDUMPING:**

Ley que no permitir que empresas extranjeras inunden el mercado con productos a precios inferiores a los del mercado.

**PARCELA:**

Porción pequeña de terreno de ordinario sobrante de otro mayor que se a comprado, expropiado o adjudicado.

Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2005. © 1993-2004 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

**PRECARIO:**

Que no posee los medios o recursos suficientes.

Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2005. © 1993-2004 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

**PRECARISTA:**

Adj. Der. Dicho a una persona que posee, retiene o disfruta en precario de cosas ajenas.

Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2005. © 1993-2004 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

**TERRATENIENTE:**

Persona que posee tierras, especialmente la que es dueña de grandes extensiones agrícolas.

## BIBLIOGRAFÍA

- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR ([www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec).)
- BARSKY, Osvaldo. Políticas Agrarias: Colonización y desarrollo rural en Ecuador.
- BERNAL T., Cesar. Metodología de la investigación para administración y economía. Prentice Hall. (2002).
- CABALLERO, José Maria. Agricultura reforma agraria y pobreza campesina
- Centro de Estudios Cooperativos. “El cooperativismo agrario ecuatoriano” PUCE.
- CERTO, Samuel. Administración Moderna. Prentice Hall. México, (2000) octava edición.
- CORPORACIÓN ANDINA DE FOMENTO (1992), Manual Técnico de la uvilla.
- Corporación de promociones de Exportaciones e inversiones del Ecuador. ¿Cómo exportar? 2007. CORPEI
- CORPORACION FINANCIERA NACIONAL. “Cincuenta cultivos de exportación”. Tercera Edición. 1997.
- FOLLETO: Innovación tecnológica y competitiva de la agricultura en el contexto de la globalización. Ing. Julio V. Palomino. Spi.
- JACQUES, Jean. Marketing Estratégico. Madrid. Tercera Edición. Mc Graw Hill. 1995.
- JARILLO, José Carlos. Dirección Estratégica. España. Mc GRAW HILL. Segunda edición. 1992.
- JIMENEZ, Mario. Historia del Ecuador. Editorial Voluntad. Quito-Ecuador. 1981.
- EL COMERCIO. Suplemento especial “EL ABC DEL TLC” Quito. Lunes 8 de noviembre del 2004.
- INIAP. GUÍAS DE CULTIVOS. ECUADOR.(1999)

- INSTITUTO NACIONAL AUTÓNOMO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS (INIAP) Av. Eloy Alfaro y Amazonas s/n – Quito ([www.iniap-ecuador.gov.ec](http://www.iniap-ecuador.gov.ec).)
- MARTÍNEZ, Patricio. Diccionario Económico Básico. Quito-Ecuador. Sergrafic. 2003. Pág. 130
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA (MAG) Av. Eloy Alfaro y Amazonas s/n – Quito ([www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec).)
- MOCHÓN, Francisco. Principios de economía. Mc Graw Hill. España. (2003) segunda edición.
- Revista de la confederación Nacional del Seguro Campesino – Coordinadora Nacional Campesina. Spi. [www. Cequipus.org.ec](http://www.Cequipus.org.ec)
- VELASCO, Fernando. Ecuador subdesarrollo y dependencia. Quito. Editorial el Conejo. Segunda edición.
- [www. globalización agrícola arruina al tercer mundo.htm](http://www.globalizaciónagrícolaarruinaaltercermundo.htm). Autora Vandana Shiva. S.p.i.
- [www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/paginas/R.O.Abril.30.2002.htm](http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/paginas/R.O.Abril.30.2002.htm)
- [www.aceproject.org/main/español/poe05b.htm](http://www.aceproject.org/main/español/poe05b.htm).

# ANEXOS

# ANEXO 1

## REGLAMENTO DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL:

### CAPÍTULO VII

#### DEL TRABAJO AGRÍCOLA

##### PARÁGRAFO

##### 1ro. DEL EMPLEADOR Y DEL OBRERO AGRÍCOLA

**Art. 337.- Relaciones entre empleador y obrero agrícola.-** Las disposiciones de este capítulo regulan las relaciones entre el empleador agricultor y el obrero agrícola.

**Art. 338.- Empleador agrícola.-** Empleador agrícola es el que se dedica por cuenta propia al cultivo de la tierra, sea que dirija la explotación personalmente o por medio de representantes o administradores.

**Art. 339.- Obrero agrícola, Jornalero o Destajero.-** Obrero agrícola es el que ejecuta para otras labores agrícolas mediante remuneración en dinero en efectivo. Puede ser jornalero o destajero.

**Art. 340.- Jornalero.-** Jornalero es el que presta sus servicios en labores agrícolas, mediante jornal percibido en dinero y fijado por el convenio, la ley o la costumbre.

**Art. 341.- Destajero.-** Destajero es el que trabaja por unidades de obra, mediante la remuneración convenida para cada una de ellas.

##### PARÁGRAFO

2do.

##### DE LOS JORNALEROS Y DESTAJEROS

**Art. 342.- Fijación de salarios mínimos.-** Los salarios mínimos de los jornaleros serán fijados por las comisiones sectoriales y de trabajo.

**Art. 343.- Reducción del salario por alimentación.-** En caso de que el jornalero tenga derecho a la alimentación según el contrato, se estará a lo pactado en cuanto a la deducción que debe hacerse del salario por este concepto.

La deducción no podrá ser superior al veinticinco por ciento del salario mínimo. El Subinspector del Trabajo agrícola, a solicitud del peón, regulará el descuento en caso de desacuerdo entre los contratantes. En ningún caso, el trabajador recibirá en dinero un salario inferior al mínimo vital.

**Art. 344.- Duración de la jornada.-** En cuanto a la duración de la jornada de trabajo, descansos obligatorios, vacaciones y demás derechos, se observarán las disposiciones generales sobre la materia.

**Art. 345.- Obligaciones del obrero agrícola.-** Son obligaciones del obrero agrícola, jornalero o destajero:

**1a.-** Procurar la mayor economía en beneficio de los intereses del empleador;

**2a.-** Devolver los útiles que le hubieren entregado;

**3a.-** Emplear durante el trabajo los útiles y herramientas en la forma más apropiada y cuidadosa, a fin de evitar su destrucción;

**4a.-** Prestar su contingente personal en cualquier tiempo en caso de peligro o fuerza mayor; y,

**5a.-** Prestar sus servicios aún en días de descanso y en horas suplementarias percibiendo sus salarios con los recargos de ley, en las cosechas, cuando amenacen peligros o daños de consideración.

**Art. 346.- Trabajo por tareas.-** Cuando el trabajo se realice por unidades de obra vulgarmente llamadas "tareas", el Subinspector del Trabajo Agrícola podrá reducirlas a límites razonables si hubiere motivo.

**Art. 347.- Prohibición a los empleadores agrícolas.-** Es prohibido a los empleadores:

**1.-** Obligar a los obreros agrícolas a venderle los animales que posean y los productos de éstos;

**2.-** Obligar a los obreros agrícolas que abonen con sus animales los terrenos de la heredada;

**3.-** Constreñirles a efectuar cualquier trabajo suplementario no remunerado; y,

**4.-** Servirse gratuitamente de los animales del obrero agrícola.

## ANEXO 3

### INFORMACION ADICIONAL SOBRE EL TLC Y ALCA.

#### 1. TLC:

En la negociación del TLC entre EE.UU. Ecuador, Colombia y Perú se creó un equipo negociador para que mediante éste, se trate temas de acceso de mercados, agricultura, servicios, inversión, salvaguardias, políticas de competencia, propiedad intelectual, soluciones de diferencia, compras del sector público, laboral, ambiental, medidas sanitarias y fitosanitarias, servicios financieros, cooperación técnica, normas de origen, y procedimientos aduaneros; los cuales fueron tratados en rondas y mesas de negocios con expertos en las áreas mencionadas. En el caso de la Agricultura se estaba negociando temas que ayuden a los productos agrícolas a venderse en EE.UU. sin aranceles ni trabas administrativas, regulando las medidas fitosanitarias que pueden existir desde el país de origen sea esta en animales o en plantas y tratando que los subsidios (que los EE.UU. otorga a sus agricultores) se eliminen por completo para que exista una competitividad igualitaria.

El Congreso Nacional del Ecuador con respecto al TLC según el Art. 161, de la Constitución Política de la República, puede aprobar o improbar los tratados e instrumentos internacionales suscritos por el país con otros Estados u organismos multilaterales.

El Gobierno del Dr. Palacios, sustentó que si era conveniente negociar un TLC con EE.UU. porque:

- Ofrece ventajas al país, ya que permite a los empresarios entrar al mercado más grande del mundo en condiciones preferentes.
- Porque países que compiten con nuestra oferta exportable han firmado acuerdos similares.
- Porque EE.UU. compra la mayoría de productos ecuatorianos.
- Con el TLC los productos serán colocados en el mercado de EE.UU. sin aranceles permanentemente.

- Porque Ecuador necesita compensar y complementar el bajo dinamismo en las ventas a países vecinos con ventas a mercados grandes, dinámicos, y con alta capacidad de compra.
- Porque se debe buscar que otros productos, distintos al banano, camarón y petróleo, tengan un mercado de consumo permanente (productos no tradicionales de exportación)<sup>40</sup>.

El gobierno del economista Correa dio a conocer su negativa ante un posible tratado de libre comercio, aduciendo que intransigencia de la contraparte, sin tomar en cuenta de la opinión de muchos empresarios que aducían que es un camino para el futuro desarrollo del país, y al no firmar se perdería un acceso “al gran mercado norteamericano” perdiendo así grandes beneficios económicos. También existe una posición extremista que argumenta que si se firma el TLC sería desastroso porque los sectores productivos irían a la quiebra dejando a millones de personas sin empleo en especial en el área agrícola.

En principio ambas partes se equivocan ya que cuando se negocia un acuerdo se debe pensar que siempre hay ventajas y desventajas, y se debe buscar grandes beneficios, pero siempre analizando detenidamente las consecuencias.

En diciembre de 2006 el Ecuador pierde preferencias arancelarias (ATPDEA) que Estados Unidos daba a ciertos productos agrícolas, lo que hacía presumir que nuestro país debía firmar de urgencia el tratado para no tener un debacle económico, pero es preferible demorarse en firmar un tratado de libre comercio que atarse con un mal acuerdo.

En mayo de 2007 el presidente Correa pidió una extensión por dos años el Sistema de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPDEA) y un NO rotundo a la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) al número dos del departamento de Estado de los Estados Unidos, John Negroponte. También buscando a mediano plazo un acuerdo comercial “predecible, equitativo y de mutuo beneficio”, que no tenga nada que ver con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC). Es así como lo menciona el periódico “EL UNIVERSO” en su edición de mayo 10 de 2007. Claro, éstas

---

<sup>40</sup> Op Cit. “EL ABC DEL TLC”. Pág. 43.

conversaciones se iniciarán siempre y cuando se de una ampliación del ATPDEA, porque según Negroponte es el Congreso de los Estados Unidos quien debe resolver eso.

### **BENEFICIOS:**

Al hacer el trato de libre comercio se obtendrá mejores relaciones comerciales entre Ecuador y EE.UU. ya que es el primer mercado de productos (tradicionales y no tradicionales) y servicios y los empresarios nacionales tendrán opción de explotar nuevos horizontes; porque se aumentarán las importaciones de los productos que producimos en el país, ya que todos quisiéramos tener variedad en los supermercados y productos a menor precio.

Se crearán nuevas plazas de trabajo por el aumento de exportaciones; vendrá nueva inversión que generará plazas de trabajo; modernización de los servicios de transferencia y de operación del comercio exterior; La producción aumentará por el aumento de la demanda internacional, lo cual también favorecerá al Producto Interno Bruto (PIB) y por último insertarse en la economía mundial y profundizar y mejorar las relaciones comerciales.

Si tomamos como ejemplo las negociaciones de países como México y Chile el tratado de libre comercio, aumentado en sus exportaciones en un 25% y un 16% respectivamente, según Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), y cada vez un gran número de empresas tienen mejor dinamismo con las inversiones extranjeras, lo que trajo como consecuencia mejores ingresos, con exportaciones de productos de la industria manufacturera, agrícola, y mineros.

## **INCONVENIENTES:**

Un inconveniente del TLC es que los EE.UU. se está aprovechando de su poderío para manipular a los otros países participantes, imponiendo sus criterios y los subsidios que solo éste podrá mantener. El hecho de que un país no firme pierde las ventajas del tratado (el poder ofrecer y vender sus productos a los países que estén dentro del acuerdo), aumentando los costos de exportaciones ya que contarán con: licencias previas, cuotas y contingentes arancelarios, entre otras. Además los EE.UU. producen el 22% de lo que produce en el mundo y solo utiliza un 4%, lo que significa que siempre buscará donde colocar el sobrante de producción, sin importarles que con sus ventas quiebren a los pequeños productores de países como el nuestro.

Grupos de interés como el Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, y la Organización Mundial del comercio, presionan a los países pobres para que firmen los Tratados de Libre Comercio porque a la final serán ellos quienes también salgan beneficiados en los nuevos préstamos y ganancias que generaran las grandes empresas.

Si tomamos como ejemplo el caso de México que firmo un tratado de libre comercio (TLCAN) hace 10 años atrás, con EE.UU. Y tomando el análisis de Sandra Polaski, ex funcionaria del Departamento de Estado, en una publicación de la Carnegie Endowment for International Peace afirma que “el TLCAN ha producido una ganancia neta decepcionante baja en materia de empleo en México”. Detrás de éste subterfugio, en realidad aflora una pérdida enorme. En las maquiladoras de los 800mil puestos de trabajo hasta el 2002 (producto en gran medida de la devaluación del peso), apenas quedan unos 500mil empleos, mientras que en la agricultura han desaparecido 1,3 millones de empleos.<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> Citado en la Revista de la confederación Nacional del Seguro Campesino – Coordinadora Nacional Campesina. Spi. Pág. 9. [www. Cequipus.org.ec](http://www.Cequipus.org.ec)

El gran inconveniente es que se pierde la soberanía del Estado, ya que si existiera una contrariedad entre las empresas norteamericanas y el estado, siempre prevalecerán las leyes del TLC ante otras leyes del país. Por ejemplo:

“Esto es lo que pasó entre la empresa Metalclad Corporation, de Estados Unidos, y el gobierno Mexicano:

Metalclad se dedica al manejo de basura tóxica. El municipio de Guadalcázar de San Luís de Potosí negó a esta empresa el permiso de construcción en su territorio, porque no cumplía los requisitos legales relativos al medio ambiente y a la salud humana.

Entonces, en 1997, Metalclad acusó al gobierno mexicano de trato discriminatorio y de expropiación de sus posibles ganancias y puso una demanda. En agosto de 2000, el tribunal internacional falló a favor de la empresa, obligando al gobierno Mexicano a pagarle más de 16 millones de Dólares más los intereses.”<sup>42</sup>

### **1.3.3. SECTOR AGRÍCOLA:**

En el sector agrícola el inconveniente es que los Estados Unidos subsidian a productos sensibles, tales como: trigo, maíz, arroz, grano de soya, azúcar refinada, leche, aves, frutas frescas, entre otros; donde un agricultor recibe más de 170 dólares anuales promedio por hectárea cultivada (un ejemplo de subsidio a la producción agrícola es la azúcar refinada con el 71 por ciento). Esto hace que los países como Ecuador, Colombia, Perú, no tienen posibilidades económicas para subsidiar al productor o exportador de la misma manera que lo hace EE.UU.

Aunque se elimine los aranceles de los productos agrícolas para la exportación, no significará que el ingreso sea seguro, pues los EE.UU. por medio del control

---

<sup>42</sup> DG. Oswaldo Páez Aguirre

sanitario pudieran crear una barrera sanitaria, beneficiando a escondidas a sus empresas.

Quien nos garantiza que (después de firmar un TLC), las empresas norteamericanas que se instalarán en el Ecuador; compren la materia prima, en nuestro país y no traerla de afuera; o que; utilicen mano de obra calificada ecuatoriana y no demandar mano de obra no calificada y/o que se remunere con menor valor a la fuerza laboral; ya que la falta de seriedad, vacíos, y contradicciones de la justicia, en países como el nuestro, puede llevarnos a una serie de problemas en un determinado tiempo.

El hecho de que los Estados Unidos pidan en las negociaciones que se reglamente de la protección de datos confidenciales por 10 años hace que los agricultores aumenten sus costos en plaguicida porque con la firma no se hallaran plaguicidas genéricos (por lo menos por 10 años).

El Ecuador por medio de sus gobiernos de turno a cometido errores en aclarar cuales son los objetivos de país (agenda agropecuaria), pues no se a presentado un plan productivo agrícola. Ni ha incentivado a la conformación, capacitación e información de gremios agrícolas, con fines de prepararse para el futuro convenio comercial.

## **2. ALCA:**

El ALCA es un tratado de libre comercio donde países como Brasil y Venezuela no estuvieron de acuerdo, porque según dicen no quieren ser parte del control de los intereses imperialistas, basándose en actitudes y declaraciones como la de Colin Powell, secretario de Estado de los EEUU. “Nuestro objetivo con el ALCA es garantizar para las empresas norteamericanas el control del territorio que va desde el polo Ártico hasta la Antártica y el libre acceso sin ningún obstáculo o dificultad a nuestros productos y servicios, tecnología y capital en todo el hemisferio”.

## **SECTOR AGRÍCOLA:**

En el ALCA se pretendía tomar en cuenta las tarifas, bandas de precios agrícolas, crédito a las exportaciones, garantías de los gobiernos sobre exportaciones, promoción y desarrollo de mercados de exportación, que mediante la creación de un Comité de Agricultura, resolverá consultas, inconvenientes, sanciones, o disputas que entre las partes se den en futuro sobre todo en las economías más pequeñas de los países participantes.

## **VENTAJAS Y DESVENTAJAS SIMILARES DEL ALCA Y EL TLC:**

### **VENTAJAS:**

- Tanto el ALCA como el TLC traerá nuevas inversiones que ayudarán a la reactivación de la economía.
- Aumento de plazas de trabajo en áreas de importaciones y explotaciones.
- Exportaciones e importaciones sin aranceles y sin trámites administrativos problemáticos.

### **DESVENTAJAS:**

- Según los grupos sociales, organizaciones no gubernamentales y movimientos no políticos:
- Puede que sucede los mismos efectos que tiene México con el TLCAN (pobreza, desempleo, emigración, quiebra paulatina de la pequeña y mediana empresa).
- La maquila ecuatoriana será sometida a competir con la industria estadounidense, la cual la hará perder en poco tiempo, trayendo pobreza y miseria en poco tiempo.
- Se privatizará los servicios básicos como educación, salud, agua y luz eléctrica; lo cual traerá como consecuencia que los costos aumenten y sean inasequibles.
- Explotación de mano de obra por parte de las grandes empresas, las cuales por pretexto de bajar costos y poder competir con las demás empresas, bajarán sueldos, no pagarán horas extras, y aumentaran horas de trabajo.

- Hay que tomar en cuenta que existe una diferencia de competitividad y de desarrollo entre los países en vías de desarrollo y la primera potencia del mundo, lo cual no permitirá una competencia justa.

## **VENTAJAS EN EL SECTOR AGRÍCOLA**

- Aumentará las exportaciones de los productos florícolas, bananeros, cacaoteros, cafeteros, y productos no tradicionales. En el caso del Ecuador y EE.UU.; el 41% de las exportaciones del Ecuador va a los EE.UU. y de esas el 50% de ellas son de productos agrícolas.
- Al tener un Tratado de Libre Comercio el aumento de productos no tradicionales, así como sucedió que su oferta productiva tiene más de 1700 productos; en el caso de Ecuador se negocia 370 productos, que se supone que están negociando uno por uno en beneficio de todos.
- La ventaja de no tener salvaguardas en productos agrícolas incentivara a la producción y exportación.
- Con el TLC se logrará un acceso real a los mercados externos en productos agrícolas no tradicionales.

## **DESVENTAJAS EN EL SECTOR AGRÍCOLA**

- Quebrarán los pequeños agricultores ecuatorianos, ya que no podrán competir con los EE.UU. porque tienen y tendrán grandes subsidios sus agricultores, que el Ecuador no puede solventar, para competir con las mismas condiciones.
- Aumentará la pobreza agrícola, la migración a las ciudades o a otros países, y la explotación de la mano de obra.
- Al no quedar de acuerdo en una franja de precios en productos agrícolas (que en EE.UU. están subsidiados) no se podrá hablar de competitividad.
- Los subsidios de EE.UU. a la agricultura, afectan a la comercialización entre los integrantes del tratado.

- La falta de inversión en tecnología e infraestructura, tiene como resultado, una agricultura sin competencia.
- El TLC puede traer desempleo en el agro y en la agroindustria, por consecuencia de los subsidios de los EE.UU.
- El Estado no ha creado un plan de desarrollo agrícola, donde incluya creación o mejoramiento de carreteras, información, educación, etc.
- En el caso de no firmar el TLC, el Gobierno de Estados Unidos quitará las preferencias arancelarias que tienen algunos productos ecuatorianos, y de ésta manera crear un ambiente de intranquilidad económica.
- Por medio de un TLC con EEUU, puede que sobreproteja a sus empresas que se encuentran laborando en los países participantes, como es el caso de México con la Empresa “Metalclad Corporation” y en el Ecuador con la Empresa “OXY”

# ANEXO 4

## DE LAS ASOCIACIONES:

EL MINISTRO DE AGRICULTURA Y GANADERIA

Considerando:

Que el Art. 179, numeral 6 de la Constitución Política de la República del Ecuador, establece que los ministros de Estado representarán al Presidente de la República en los asuntos propios del Ministerio a su cargo;

Que dentro de los asuntos de competencia de esta Cartera de Estado, está la aprobación del estatuto y reconocimiento de la personalidad jurídica de las asociaciones agropecuarias, que se rigen por el Título XXIX, Libro I del Código Civil de las corporaciones civiles;

Que la Ley de Centros Agrícolas y Cámaras de Agricultura ha sido reformada con Ley No. 000, publicada en el Registro Oficial 144 de 18 de agosto del 2000 y la Resolución 193 del Tribunal Constitucional, publicada en el Registro Oficial No. 234 de 29 de diciembre del 2000, incorporando a las asociaciones de productores.

Que con acuerdos ministeriales Nos. 161 y 432, publicados en los registros oficiales Nos. 94 y 852 de 24 de diciembre de 1992 y 29 de diciembre de 1995, respectivamente; se expidieron los reglamentos para la aprobación de asociaciones agropecuarias;

Que es indispensable una actualización de esta reglamentación, considerando las actuales circunstancias del sector y las reformas legales antes señaladas; y,

En ejercicio de las atribuciones que le confiere el Art. 179, numeral 6 de la Constitución Política de la República del Ecuador,

Acuerda:

Expedir el presente Reglamento para el reconocimiento de asociaciones de carácter agrícola, pecuario o agropecuario

### CAPÍTULO I

#### ÁMBITO DE APLICACIÓN

Art. 1 - Este reglamento regirá para las asociaciones de productores, de carácter agrícola y pecuario o agropecuario, que se creen en el ámbito: cantonal, provincial, regional, nacional o zonal que conforme a las leyes correspondientes, deben ser aprobadas por el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Art. 2.- Quedan sometidas también al presente reglamento las asociaciones de carácter agropecuario, cuyas características técnicas de explotación son especiales. Estas deberán contar además con una adecuada infraestructura de acuerdo al carácter de las mismas.

Las pre-asociaciones están obligadas a demostrar lo antes señalado y sobre el caso, las direcciones provinciales agropecuarias del Ministerio de Agricultura y Ganadería de la respectiva jurisdicción, emitirán un informe técnico. Para el caso de asociaciones regionales o nacionales, el informe técnico presentará la Dirección Nacional correspondiente del MAG.

Para este tipo de asociaciones no es indispensable la presentación del certificado del Registrador de la Propiedad.

Art. 3.- Las personas naturales dedicadas a la actividad agropecuaria, tienen derecho a organizarse y constituirse en asociaciones de productores con carácter agrícola y pecuario, cantonal, provincial, regional, zonal o nacional. Los productores que están sujetos al presente reglamento demostrarán tal calidad, presentando el certificado del Registrador de la Propiedad que los acredite ser titulares de dominio de un predio rústico destinado a la producción agropecuaria; o, el certificado del INDA en el sentido de que el predio del que se trate está en trámite de adjudicación; o el contrato de arrendamiento celebrado legalmente.

Art. 4.- Las asociaciones de la naturaleza señalada, gozarán de personalidad jurídica por el hecho de constituirse conforme al presente reglamento, debiendo ser aprobadas mediante acuerdo ministerial y que deberá ser registrado en la Dirección Nacional donde corresponda.

## CAPÍTULO II

### REQUISITOS PARA LA APROBACIÓN

Art. 5.- Para las asociaciones, la integrarán las personas naturales fundadoras en un número no menor a once, mayores de edad, capaces de ejercer derechos y contraer obligaciones, las que presentarán al Ministerio de Agricultura y Ganadería en papel simple, los siguientes documentos;

- a. Solicitud para aprobación del Estatuto que regirá la vida de la asociación, dirigida al Ministro de Agricultura y Ganadería, a la que deberá agregarse el pago de tasas, según el caso;
- b. Original y dos copias del acta de la Asamblea Constitutiva en la que se haya designado al Directorio Provisional, firmada por todos los concurrentes. Los que no pueden o no saben firmar, dejarán impresa la huella digital. El documento será certificado por el Secretario de la Directiva Provisional;
- c. Tres ejemplares del proyecto de estatuto de la asociación en original y dos copias con la certificación del Secretario de la Directiva Provisional de que

fueron conocidos, discutidos y aprobados en dos sesiones de Asamblea General, en diferentes fechas;

d. Original y dos copias de la nómina de las personas que integrarán la asociación, con indicación de nacionalidad, sexo, profesión u oficio, lugar o centro de trabajo estado civil, domicilio, número de cedula de ciudadanía y firma o huella digital de cada una de ellas,

e. Copias fotostáticas de las cédulas de ciudadanía;

f. Certificado del Registrador de la Propiedad que demuestre la titularidad del predio o copia certificada del INDA en el sentido de que el predio está en trámite de adjudicación; o contrato de arrendamiento del bien, celebrado legalmente; y,

g. La declaración de todos los socios fundadores de no pertenecer a otra asociación de igual bien específico de origen agrícola o pecuario de la misma jurisdicción. La que debe efectuarse ante un Notario o Juez de lo Civil.

Estas disposiciones correrán también como requisito para todos los socios que posteriormente ingresen a la asociación.

Art. 6.- Para la formación de asociaciones nacionales o regionales se requerirá además de lo establecido en los literales a, b, c, d, e, f y g del Art. 5, lo siguiente;

a) Dos copias certificadas de la nómina de las asociaciones de primer orden que integrarán la asociación, y su domicilio;

b) Copia certificada del acuerdo ministerial por el cual se concedió personalidad jurídica a cada una de las organizaciones y del respectivo estatuto;

c) La certificación de la Directiva de cada una de las asociaciones;

d) Copia del acta de la Asamblea General, en la cual se decidió constituir la organización cuya conformación o concesión de personalidad jurídica se ha solicitado. Así como de las actas de las asambleas generales de cada una de las organizaciones que van a formar parte de la organización de segundo grado; y,

e) Nombramiento del representante legal o de la persona autorizada para solicitar la aprobación de la organización.

Art. 7.- El estatuto no contendrá disposiciones contrarias a la Constitución y leyes de la República y será sometido a la aprobación del Ministro de Agricultura y Ganadería quien aprobará o rechazará, quienes aprobarán o rechazarán, indicando las razones de orden legal y técnico que fundamenten la decisión.

Art. 8.- El estatuto contendrá disposiciones relativas a las siguientes materias:

a. Nombre de la asociación o razón social y sus objetivos, sin que tal denominación contenga el nombre de personas vivas, nombres extranjeros o nombres similares a otras organizaciones ya reconocidas jurídicamente;

b. Domicilio de la asociación;

c. Objetivos sociales que persigue, de conformidad a la naturaleza de la organización;

d. De los socios, requisitos para su admisión, derechos y obligaciones, sanciones, retiro voluntario, exclusión y/o expulsión;

e. Estructura y organización interna, órganos y mecanismos de administración, normas para su estructura y funcionamiento. Indicará además el o los dirigentes que tengan la representación legal;

f. Medidas y trámites de control y vigilancia;

g. Forma de constituir, pagar o incrementar el patrimonio;

h. Principio y fin del alto económico. Además deben presentar estados financieros que deberán contener: el estado de la situación, estado de resultados, estado de comprobación y anexos;

i. Deberá incluirse la forma de distribución de excedentes y utilidades;

j. De la fiscalización e intervención de la asociación, la que será dispuesta previa aprobación de la Asamblea General;

k. Duración de la asociación y causas para su disolución y liquidación;

l. Procedimiento para reformar el estatuto;

m. En todo estatuto debe establecerse que se contará con la asistencia técnica de un profesional agropecuario, según su actividad productiva; y,

n. Otras disposiciones específicas para el mejor funcionamiento de la asociación.

### CAPÍTULO III

#### CLASES DE ASOCIACIONES

Art. 9.- Las asociaciones agrícolas o pecuarias pueden establecerse por producto o bien específico y serán por ramas de productores, cuya jurisdicción podrá ser cantonal, provincial, regional, zonal o nacional, conforme a lo

establecido por la Ley de Centros Agrícolas y Cámaras de Agricultura; su reglamento de aplicación y por la Ley del Fondo de Desarrollo Gremial.

Art. 10.- "Para efectos del presente reglamento se entiende por Asociación el organismo legalmente constituido y aprobado que agrupa a los productores agrícolas o pecuarios de un determinado producto".

El reconocimiento de la personalidad jurídica y aprobación de estatutos de federaciones o asociaciones, será realizado por el Ministro de Agricultura y Ganadería, potestad que no podrá delegar, según lo establecido en el Art. 9 de la Ley de Creación de Fondos de Desarrollo Gremial Agropecuario.

Art. 11. - Las asociaciones serán;

Nacionales cuando tengan jurisdicción en todo el país y estén conformadas con más del 50% de los productores y/o producción de un cultivo, explotación pecuaria o actividad específica que asuman tales asociaciones, en donde deben estar representados por personas jurídicas, la mayoría de provincias productoras, que pertenecen a Asociaciones legalmente constituidas regionales o zonales.

Regionales cuando cubran una o más de las regiones que forman parte del Ecuador; y, que representen más del 50% de los productores y/o producción de un cultivo, explotación pecuaria, o actividad específica que asuman tales asociaciones.

Zonales son aquellas que se circunscriben a una o más de las seis zonas en que existen cámaras zonales o de agricultura, que deben representar más del 50% de los productores y/o producción de un cultivo, explotación pecuaria o actividad específica que asuman tales asociaciones.

Provinciales son las que se circunscriben a una provincia específica en la que existen agricultores que representen más del 50% de los productos y/o producción de un cultivo, explotación pecuaria o actividad específica que asuma tales asociaciones.

Cantónales.- Son las que se circunscriben a un cantón específico en la que integren más de 6 productores de una explotación pecuaria o actividad específica.

Art. 12.- No podrán existir más de una asociación nacional, ni más de una asociación regional ni zonal Provincial o Cantonal". En la misma jurisdicción por cada producto. Sin embargo, se respetarán los derechos adquiridos de organizaciones ya existentes.

Art. 13.- "La documentación a presentarse para la aprobación y otorgamiento de personalidad jurídica de las asociaciones, contará con el informe favorable de la Dirección Nacional correspondiente; requisitos con los cuales la Dirección Jurídica analizará el aspecto legal 'y elaborará el proyecto de acuerdo ministerial, para someterlo a consideración y firma del señor Ministro."

Para el caso de las asociaciones cantonales y provinciales, se requerirá además el informe del Director Provincial Agropecuario respectivo.

Art. 14.- Los miembros de la Directiva de la asociación no podrán ser parientes entre si dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.

Art. 15.- Las asociaciones que se constituyen por este reglamento, gozarán de los beneficios establecidos en las leyes correspondientes.

#### CAPÍTULO IV

##### DE LA DISOLUCIÓN

Art. 16.- Son causales de la disolución de las asociaciones constituidas al amparo del presente reglamento las siguientes:

- a. Incumplir con los fines y objetivos establecidos en su estatuto jurídico debiendo para ello contarse previamente con el informe técnico respectivo;
- b. Encontrarse en inactividad permanente por lo menos tres años;
- c. Disminuir los socios en número menor al mínimo requerido para su constitución;
- d. Realizar actividades que atenten contra la seguridad del Estado, la paz ciudadana y orden público;
- e. Realizar actividades de orden político, partidista, religioso o racial; y,
- f. Las demás causales previstas en la ley, éste reglamento y el respectivo estatuto.

Los bienes de las instituciones disueltas serán destinados conforme lo disponga su estatuto social, caso contrario, se procederá de acuerdo a lo establecido en el Art. - 598 del Código Civil.

Art. 17.- Las asociaciones que tengan personalidad jurídica y se encuentren inscritas en el registro de este Ministerio, deberán presentar cada año un informe de las actividades realizadas en el año inmediato anterior, conjuntamente con el informe técnico y el informe económico, suscrito por el representante legal. El MAG, procederá a efectuar el análisis y las

observaciones pertinentes, que deberán ser puestas en consideración de los interesados.

En caso de no haber presentado los indicados informes en tres años consecutivos, esto será causal suficiente para la disolución de oficio de la organización.

La Dirección Nacional correspondiente del MAG, llevará un registro de las asociaciones que fueren disueltas.

## DISPOSICIONES GENERALES

Art. 18.- Los conflictos internos de las organizaciones aprobadas por esta Cartera de Estado y de éstas entre sí, deberán ser resueltos de conformidad con las disposiciones estatutarias; y, en caso de persistir, se procurará conciliar a través de una mediación de la Dirección correspondiente, sin perjuicio de que puedan acudir ante los jueces ordinarios.

Art. 19.- "La Dirección Nacional respectiva mantendrá un registro nacional de las Asociaciones aprobadas por este Ministerio con los siguientes datos. La presente reforma entrará en vigencia a partir de la fecha de la suscripción del presente acuerdo, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

- a. Nombre y domicilio de la organización;
- b. Número del acuerdo y fecha de concesión de la personalidad jurídica;
- c. Número de acuerdo y fecha de aprobación de reformas a los estatutos;
- d. Registro actualizado del Directorio y representante legal;
- e. Registro actualizado de estados financieros;
- f. Ingreso, expulsión, número y renuncia de socios;
- g. Expediente de seguimiento; y,
- h. Número de inscripción en el Registro Nacional.

## DISPOSICIÓN TRANSITORIA

Las solicitudes de aprobación de estatutos y otorgamiento de personalidad jurídica que se encuentren en trámite a la expedición del presente acuerdo, serán procesadas de conformidad con la normativa vigente a la fecha de su ingreso.

## DISPOSICIÓN FINAL

El presente reglamento entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial, dejando sin efecto todas las normas reglamentarias administrativas anteriores que se opongan al presente acuerdo y de manera expresa los acuerdos ministeriales 161 y 432, publicados en los registros oficiales 94 y 852 de 24 de diciembre de 1992 y 29 de diciembre de 1995, respectivamente.

## **ANEXO 5**

### **PROPUESTA DE PROYECTO DE ESTATUTO DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE UVILLA ECUATORIANA**

#### **CAPÍTULO I**

#### **CONSTITUCIÓN Y FINES**

Art. 1. Se constituye la Asociación de Productores de Productos No Tradicionales de Exportación del Ecuador.

Art. 2. La Asociación es una corporación de derecho Privado regulada por las disposiciones del Título XXIX del Libro Primero del Código Civil.

Art. 3. El domicilio principal de la asociación es la ciudad de Quito en la Provincia de Pichincha.

Art. 4. El representante legal es el presidente.

Art. 5. Son fines de la asociación:

- a. Promover el mejoramiento socio económico, social, cultural y profesional de los asociados;
- b. Procurar el apoyo, entre los asociados, especialmente con la creación de una caja de ahorro, la que se regirá por las disposiciones de éste estatuto;
- c. Colaborar con los directivos de la institución, en la forma más amplia para que cumpla los objetivos en las que se halla empeñada,
- d. Fomentar las relaciones con otras entidades,
- e. Todas las demás señaladas en la Ley y el estatuto.

Art. 6. La asociación y sus directivos se hayan prohibido de intervenir en actos políticos o religiosos.

## **CAPÍTULO II**

### **DERECHOS Y OBLIGACIONES**

Art. 7. Son socios todos los productores de Productos no tradicionales, que hayan suscrito el Acta de Constitución y los que manifestaren por escrito su deseo de pertenecer a la asociación.

Art. 8. Son derechos de los socios:

- a. Integrar la asamblea general con voz y voto.
- b. Elegir y ser elegido para las dignidades de la asociación.
- c. Gozar de todas las garantías y ventajas que la asociación pueda ofrecer a sus socios.
- d. Revisar las actas, los libros, correspondencia, documentos y en general todos los archivos de la asociación, debiendo solicitarlo previamente al presidente, pudiendo hacerlo únicamente dentro del lugar de la asociación. El presidente podrá negar tal solicitud solo por motivo justificado, de lo cual se podrá apelar ante la asamblea general.
- e. Los demás señalados en la Ley y el Estatuto.

Art. 9. Son obligaciones de los/las socios:

- a. Cumplir con lo dispuesto en éste estatuto, reglamentos y resoluciones de la asamblea general.
- b. Pagar las cuotas establecidas por la asamblea general y cumplir con todas las obligaciones sociales.
- c. Asistir cumplidamente a las sesiones ordinarias y extraordinarias de la asamblea.
- d. Mantener vínculos de lealtad, compañerismo y solidaridad con los demás socios.

e. Colaborar para el desarrollo de la asociación y el cumplimiento de sus fines.

f. Los demás señalados en la Ley y el estatuto.

Art. 10. La calidad de socio se pierde por las siguientes causas;

a.- Por renuncia voluntaria formalmente aceptada por el directorio.

b.- Por expulsión.

c.- Por fallecimiento.

d.- Por cambio de actividad.

### **CAPÍTULO III**

#### **DE LA ASAMBLEA GENERAL**

Art. 11. La asamblea general de socios es la autoridad máxima de la asociación y sus resoluciones son obligatorias para todos los socios, inclusive para los ausentes.

Art. 12. Las asambleas generales serán ordinarias o extraordinarias, y se constituirán legalmente con la asistencia de la mitad más uno de los asociados. Si no hubiere quórum a la primera convocatoria, se instalará una hora después de la fijada, con el número de socios asistentes, siempre que éste particular conste en la convocatoria.

Art. 13. Las sesiones de asamblea general, ordinarias y extraordinarias, se reunirán las veces que sean necesarias. Durante el año deberán instalarse por lo menos dos asamblea generales, una de las cuales se cumplirá a más tardar hasta el día.... de.....20....., para conocer los informes del presidente y del tesorero y de otro asunto que conste en la convocatoria.

Art. 14. La convocatoria para la asamblea general ordinaria o extraordinaria se publicará por la prensa, por lo menos con ocho días de anticipación, pero se

podrán reemplazar estas convocatorias mediante circulares, siempre que los socios suscriban dicha convocatoria.

Art. 15. Las resoluciones de la asamblea general se tomarán por mayoría simple de votos de los concurrentes.

La concurrencia de los socios será personal y el voto es indelegable,

Art. 16. Son atribuciones de la asamblea general:

- a. Cumplir y hacer cumplir el estatuto y resoluciones.
- b. Elegir a los miembros del directorio, conocer sus renunciaciones y separarlos de sus cargos.
- c. Reformar el estatuto.
- d. Conocer los informes que presentan los miembros del directorio y resolver sobre los mismos.
- e. Fijar las cuotas de los socios.
- f. Acordar la separación o expulsión de los socios.
- g. Aprobar el presupuesto anual.
- h. Adquirir bienes muebles e inmuebles para la asociación.
- i. Autorizar la constitución de gravámenes sobre bienes de la asociación.
- j. Autorizar al presidente gastos mayores a 10 salarios mínimos vitales y contraer obligaciones que excedan de esta cuantía.
- k. Resolver sobre cualquier otro asunto no contemplado en el presente estatuto.
- l. Conocer y resolver todos los asuntos relacionados con la caja de ahorro y crédito de la asociación.

## **CAPÍTULO IV**

### **DEL DIRECTORIO**

Art. 17. El directorio de la asociación estará formado por el presidente, vocales, tesorero y secretario. Cada vocal tendrá su respectivo alterno.

Art. 18. Los miembros del directorio serán elegidos en asamblea general ordinaria y ejercerán sus funciones por un año, pudiendo ser reelegidos.

Art. 19. Serán miembros del directorio los socios activos de la asociación que estuvieren al día en sus cuotas y tengan la calidad de socios por un tiempo no menor de seis meses.

Art. 20. El miembro del directorio que faltare a dos sesiones consecutivas de directorio, o a dos sesiones consecutivas de la asamblea general sin causa justificada, quedará de hecho separado del cargo que desempeña. Además quedará suspendido de su cargo el miembro del directorio que por incumplimiento al estatuto o resoluciones de la asociación, reciba votos de censura, de por lo menos las dos terceras partes de los concurrentes a la respectiva asamblea general.

Art. 21. En caso de falta o ausencia del presidente, lo reemplazará el primer vocal o segundo vocal, en su orden.

Art. 22. El directorio se reunirá ordinariamente por lo menos una vez al mes y extraordinariamente, cuando lo solicite uno de sus miembros. Las convocatorias se harán por escrito con una anticipación de por lo menos veinticuatro horas a la sesión.

Art. 23. Para que pueda reunirse validamente el directorio es necesario la concurrencia de por lo menos tres de sus miembros. Las resoluciones se tomarán por mayoría de votos.

Art. 24. Son deberes y derechos del directorio:

- a. Cumplir y hacer cumplir el estatuto, reglamentos y resoluciones de la asociación.

- b. Elaborar, aprobar y modificar los proyectos de estatutos y reglamentos, los que deberán ser sometidos a consideración de la asamblea general para su conocimiento y resolución.
- c. Autorizar al presidente para que contraiga obligaciones o efectúe gastos que sean hasta 10 salarios mínimos.
- d. Fiscalizar la caja de ahorros.
- e. Conocer y resolver sobre el ingreso o renuncia de los socios.
- f. Elaborar la proforma presupuestaria para presentarla a conocimiento y aprobación de la asamblea general.
- g. Expedir su reglamento interno.
- h. Tramitar la disolución y liquidación de la asociación.

## **CAPÍTULO V**

### **DEBERES Y ATRIBUCIONES DE LOS DIRECTIVOS**

Art. 25. Corresponde al presidente:

- a. Velar por el fiel cumplimiento del presente estatuto y decisiones de asamblea.
- b. Convocar y presidir las sesiones de asamblea general.
- c. Ejercer la representación legal y extrajudicial de la asociación.
- d. Suscribir conjuntamente con el secretario las actas de asambleas generales.
- e. Firmar, conjuntamente con el tesorero, los cheque de la asociación.

Art. 26. Son obligaciones del tesorero:

- a. Recaudar las cuotas de los socios y realizar todas las gestiones económicas.
- b. Mantener al día la contabilidad.
- c. Manejar la cuenta bancaria y suscribir con el presidente los cheques de la entidad.
- d.- Ejercer las funciones de tesorero de la caja de ahorros.

Art.27 Corresponde al secretario:

- a. Desempeñar las funciones de secretario de la asamblea general.
- b. Suscribir conjuntamente con el presidente, las actas de asamblea general.
- c. Conferir certificaciones y dar fe de los actos de la asociación.
- d. Mantener actualizada la correspondencia.

## **CAPÍTULO VI**

### **BIENES Y FONDOS**

Art. 28 Son bienes y fondos de la asociación;

- a. Las cuotas de los socios,
- b. Los bienes de la asociación.
- c. Las utilidades obtenidas por la entidad y los aportes que recibiere.
- d. Las herencias, legados y donaciones aprobados por la asamblea general.
- e. Las multas.

## **CAPÍTULO VII**

### **DE LA CAJA DE AHORROS**

Art. 29 La asociación organizará una caja de ahorro, la que regirá por los siguientes lineamientos generales:

- a. Los aportes serán reglamentos por el directorio.
- b. Los fondos serán destinados en préstamos a los socios.
- c. El presidente y el tesorero de la asociación ejercerán la dirección y administración.
- d. Los aportes o ahorros pertenecerán a los socios, como acciones individuales.

## **CAPÍTULO VIII**

### **SANCIONES**

Art. 30 La violación e incumplimiento del estatuto, reglamentos y resoluciones de la asociación serán sancionados según su gravedad.

- a.- En todo caso se concederá al inculpado el derecho a su defensa.
- b.- La asamblea puede aplicar multa, suspensión o expulsión.
- c.- El sancionado puede apelar ante la asamblea general.

Art. 31 Las multas no serán mayores al 2% del salario mínimo vital general, ni menores del 0,50% del mismo.

Las suspensiones pueden ser hasta de 15 días.

Art. 32 Los socios que no concurran a tres asambleas generales en forma consecutiva e injustificadamente o que dejen de pagar cuatro aportaciones mensuales consecutivas serán suspendidos automáticamente de sus derechos.

El socio suspendido por ésta causa podrá rehabilitarse ofreciendo la debida justificación, poniéndose al día en sus obligaciones y cancelando la multa impuesta.

Art. 33. Las expulsiones podrán ser planteadas en asamblea general, por faltas graves.

Antes de imponerse la sanción de expulsión, el presidente de la asociación notificará al inculpado con la denuncia en su contra, para que asista a la asamblea general a ejercer su defensa.

Para resolver la expulsión de un socio se requiere el voto de las dos terceras partes de los asambleístas.

## **CAPÍTULO IX**

### **DISOLUCIÓN**

Art. 34. Son causas de disolución:

- a. La expresión de la voluntad de las dos terceras partes de los socios en la asamblea general convocada al efecto.
- b. Cuando el número de sus miembros sea inferior a quince.
- c. Las que determine la Ley.

Los bienes de la asociación serán destinados a una institución de servicio social que determine la última asamblea general.

### **DISPOSICIONES TRANSITORIAS**

Art. 35. Una vez aprobado el presente estatuto, el presidente de la asociación convocará a asamblea general para elegir la directiva definitiva.

### **CERTIFICO:**

Que el presente estatuto fue discutido y aprobado en tres asamblea generales, celebrada los días (en este espacio se debe ponerle días en que hubo las reunión(es),

### **EI SECRETARIO**

.....

## ANEXO 6

### COMPLEMENTO DE TEMAS DE EXPORTACIÓN

#### ¿QUE ES EXPORTAR?

Es la venta de bienes, servicios y tecnología hacia algún lugar fuera de nuestras fronteras<sup>43</sup> y a medida que va avanzando el crecimiento económico, habitacional, y necesidades, los comercios nacionales o internacionales no dejarán de ser parte de las personas.

La Capacitadora CACEC, lo que se propone en exportaciones es ser en un principio de ayuda intermediaria, para que luego los productores por si mismos sean quienes hagan éste trabajo.

No podemos olvidar que en un negocio comercial puede haber barreras arancelarias, fitosanitarias, u otras que puede o va requerir el país de destino a donde va dirigido el producto o bien, para lo que un exportador debe tener toda la información, que se pueda necesitar antes, durante y finalización de la exportación (sea en nuestro país, o sea en el país de destino).

Los diferentes países del mundo ponen barreras (no con la finalidad que no ingrese el ingreso el producto, sino mas bien garantizar la calidad) como son las regulaciones sanitarias empaques, normas de calidad, normas técnicas, certificados de origen, entre otros.

Para las exportaciones existen dos maneras de ejecutarlas, la directa y la indirecta. En donde la primera es aquella donde la empresa productora hace su propia gestión (embarque, transporte, documentación, cobros) hasta que llegue al lugar de destino. La manera indirecta es donde interviene una empresa exportadora para gestionar a su cargo el trámite y ser la responsable de todo.

---

<sup>43</sup> [www.corpei.org](http://www.corpei.org). Corporación de promociones de Exportaciones e inversiones del Ecuador. 2007

Para las capacitaciones se deben tomar en cuenta temas como:

1. Toda potencial exportación, debe tener la información necesaria, (tipo de producto/calidad/costo/tiempo de entrega/posibles percances en el envío/entre otros) para que el personal esté capacitado en todo momento.
2. Obtener la calidad de exportador, para lo cual se debe obtener la tarjeta de identificación que el Banco Central del Ecuador (o un banco corresponsal) otorga.
3. Tener presente los Incoterms 2000 que la Cámara de Comercio Internacional publicó en enero de 2000 para evitar malos entendidos en contratos internacionales, y además se provee un grupo de reglas mundiales (aquí se puede incluir palabras claves conocidas por los exportadores internacionalmente) para interpretar términos comúnmente utilizados en negociaciones internacionales.
4. Realizar contratos internacionales de acuerdo al convenio de Viena suscrito en las Naciones Unidas en 1980 donde se presenta derechos y obligaciones del comprador y del vendedor. Y si fuera el caso la intervención de un árbitro
5. Las condiciones de pago, que por lo general se realiza por medio de bancos intermediarios con créditos.
6. En el embalaje internacional se debe conocer normas de tratamiento y estándares fitosanitarios, de calidad, y símbolos pictóricos de la ISO, de los diferentes países y los fundamentos técnicos, con su respectivo seguro de transporte (sea cual fuese).
7. En los trámites de exportación es donde más énfasis la presente tesis se va a poner como sigue a continuación:

### **¿POR QUÉ SE DEBE OBTENER LA CALIDAD DE EXPORTADOR?**

Se debe obtener la calidad de exportador en el Ecuador por motivos de seguridad, responsabilidad, e información de la exportación. Para ello se solicita en el departamento de Comercio Exterior del BCE o su banco

corresponsal, la tarjeta de identificación, llenar los datos y entregarla adjuntando la documentación requerida:

Personas naturales: Cédula de ciudadanía y Registro Único de Contribuyente.

Personas jurídicas: Registro Único de Contribuyente; copia de constitución de la compañía; Comunicación suscrita por el representante legal constanding; Dirección domiciliaria; número telefónico; nombres y apellidos de las personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación y sus números de cédulas; copia del nombramiento y de cédula de identidad.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Corporación de promociones de Exportaciones e inversiones del Ecuador. ¿Cómo exportar? 2007 Pág. 11 y 12. corpei

## ANEXO 7

### CÁLCULOS REFERENCIALES:

### CÁLCULO VAN Y TIR:

### CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO Y LA TASA INTERNA DE RETORNO

Número de Pagos	CAPITAL (2)	VAN (3)	VA (4)	TIR (5)
0	-29471,75	-29471,75	-29471,75	
1	8272,72	8154,68	7893,85	19,1983%
2	8272,72	8038,33	7532,33	0,047996
3	8272,72	7923,63	7187,37	
4	8272,72	7810,57	6858,20	
		2455,46	0,00	

Para el VAN se obtuvo de la siguiente manera:

$$VA = \frac{VF}{(1+i)^N}$$

$$VAN = VA - INV.$$

Donde:

VA = valor actual.

VF = valor futuro, esperado a recaudarse.

i = interés.

N = número de pago.

VAN= valor actual neto.

INV = inversión realizada.

Para obtener los valores en la tabla se procedió así:

Tasa referencial: 5,7%

Referencia: van(3)

$$VA = \frac{8272,72}{(1 + (0,057 / 4))^1}$$

$$VA = 8154,68$$

$$VA = \frac{8272,72}{(1 + (0,057 / 4))^2}$$

$$VA = 8038,33$$

$$VA = \frac{8272,72}{(1 + (0,057 / 4))^3}$$

$$VA = 7923,63$$

$$VA = \frac{8272,72}{(1 + (0,057 / 4))^4}$$

$$VA = 7810,57$$

$$VAN = VN - INV$$

$$VAN = (8154,68 + 8038,33 + 7923,63 + 7810,57) - 29.471,75$$

$$VAN = 2455,46$$