



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja
Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Finanzas

**Propuesta de asociatividad para pequeños productores del cantón
Paltas, Provincia de Loja**

Trabajo de Integración Curricular
previo a la obtención del título de
Licenciado en Finanzas

AUTOR:

Danny Manuel Balcázar Vargas

DIRECTORA:

Ing. Andrea Judith Neira Paredes Mg Sc.

Loja - Ecuador

2024



unl

Universidad
Nacional
de Loja

Sistema de Información Académico
Administrativo y Financiero - SIAAF

CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, **NEIRA PAREDES ANDREA JUDITH**, director del Trabajo de Integración Curricular denominado **Propuesta de asociatividad para pequeños productores del cantón Paltas, Provincia de Loja**, perteneciente al estudiante **DANNY MANUEL BALCÁZAR VARGAS**, con cédula de identidad N° **1105712325**.

Certifico:

Que luego de haber dirigido el **Trabajo de Integración Curricular**, habiendo realizado una revisión exhaustiva para prevenir y eliminar cualquier forma de plagio, garantizando la debida honestidad académica, se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Integración Curricular**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Integración Curricular del mencionado estudiante.

Loja, 2 de Agosto de 2024



Firmado electrónicamente por:
**ANDREA JUDITH NEIRA
PAREDES**

F)

**DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR**



Certificado TIC/TT.: UNL-2024-001769

1/1
Educamos para **Transformar**

Autoría del Trabajo de Integración Curricular

Yo, Danny Manuel Balcázar Vargas, declaro ser autor del presente trabajo de integración curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido de esta. Adicionalmente, acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi trabajo de integración curricular en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de Identidad: 1105712325

Fecha: 03 de diciembre de 2024

Correo Electrónico: danny.balcazar@unl.edu.ec

Teléfono: 09393635625

**Carta de autorización del Trabajo de Integración Curricular para la consulta de
producción parcial o total, y publicación electrónica de texto completo**

Yo, Danny Manuel Balcázar Vargas, declaro ser autor del Trabajo de Integración Curricular titulado **“Propuesta de asociatividad para pequeños productores del cantón Paltas, Provincia de Loja”** como requisito para optar el título de Licenciado en Finanzas y autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del trabajo de integración curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los tres días de diciembre de dos mil veinticuatro, suscribe el autor

Firma:

Autor: Danny Manuel Balcázar Vargas

Cédula de Identidad: 1105712325

Dirección: Av. Reinaldo Espinoza

Correo electrónico: danny.balcazar@unl.edu.ec

Celular: 0939365625

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora del trabajo de integración curricular:

Ing. Andrea Judith Neira Paredes Mg Sc.

Dedicatoria

Dedico este trabajo a Dios y a mi familia, quienes han sido mi mayor soporte en esta travesía. En primer lugar, agradezco a mis padres por su incondicional apoyo en los momentos difíciles y por inculcarme una sólida base de valores. Así mismo, extiendo mi gratitud a la Ing. Andrea Judith Neira Paredes, Mg. Sc., por su paciencia, dedicación y compromiso durante el proceso de titulación. Además, agradezco a mis hermanos, quienes han sido un ejemplo de superación y perseverancia. No puedo dejar de mencionar a mis amigos, quienes me brindaron momentos invaluable que siempre llevaré en mi corazón, así como a todas las personas que, en el momento oportuno, aportaron con su granito de arena para que este proyecto llegara a su fin.

Danny Manuel Balcázar Vargas

Agradecimiento

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, especialmente a la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, así como a la Carrera de Finanzas, por permitirme ser parte de tan prestigiosa comunidad académica. Durante estos años, he tenido la invaluable oportunidad de desarrollar razonamientos éticos y adquirir conocimientos fundamentales que han sido un soporte esencial para mi crecimiento personal y profesional. Además, agradezco a los docentes que han formado parte de este trayecto académico por compartir sus conocimientos y experiencias, las cuales han contribuido significativamente a mi superación personal. Por último, a mi directora de Trabajo de Integración Curricular, Ing. Andrea Judith Neira Paredes, Mg. Sc., le expreso mi profundo agradecimiento por su orientación, confianza y paciencia a lo largo de este proceso.

Danny Manuel Balcázar Vargas

Índice de Contenidos

Portada.....	i
Certificación del trabajo de integración curricular.....	ii
Autoría del Trabajo de Integración Curricular.....	iii
Carta de autorización del Trabajo de Integración Curricular.....	iii
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento	vi
Índice de Contenidos.....	vii
Índice de Tablas	xi
Índice de Figuras.....	xii
Índice de Anexos	xiii
1. Título.....	1
2. Resumen	2
2.1. Abstract.....	3
3. Introducción	4
4. Marco Teórico.....	6
4.1. Evidencia empírica	6
4.2. Marco conceptual	8
4.2.1. Asociatividad.....	8
4.2.2. Formas asociativas de pequeños productores agrícolas.....	9
4.2.3. Capital social en la asociatividad.....	10
4.2.4. Pequeños productores	10
4.2.5. Intermediación comercial.....	11
4.2.5.1. Estructura de la intermediación comercial.....	11
4.2.6. Teoría de los Stakeholders o grupos de interés.....	12
4.2.7. Teoría del comercio justo.....	12
4.2.7.1. Criterios de comercio justo.	12
4.2.7.2. Efectos del comercio justo	13
4.2.8. Actividades productivas	13
4.2.9. Producción agrícola	13
4.2.9.1. Cultivos.....	13
4.2.9.2. Tipos de cultivo.....	14

4.2.9.3. Proceso de producción del maíz.	14
4.2.9.4. Tipo de prácticas de cultivo	15
4.2.9.5. Factores limitantes de la producción agrícola.....	15
4.2.10. Comercialización.	15
4.2.10.1. Comercialización en la cadena agrícola.....	15
4.2.10.2. Logística en la comercialización.....	15
4.2.10.3. Planificación de la producción.....	16
4.2.10.4. Manejo Postcosecha.....	16
4.2.10.5. Almacenamiento.	16
4.2.10.6. Comercialización y distribución	16
4.2.11. Herramientas de diagnóstico para ejecutar una propuesta.	16
4.2.11.1. Análisis FODA.....	16
4.2.11.2. Encuestas.....	16
4.2.11.3. Entrevistas.....	17
4.3. Marco legal.....	17
4.3.1. Constitución de la República del Ecuador	17
4.3.2. Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.....	17
4.3.3. Proceso de constitución de asociación como persona jurídica	19
5. Metodología.....	21
5.1. Área de estudio	21
5.2. Enfoque de investigación	21
5.3. Alcance y tipo de investigación.....	22
5.4. Métodos de investigación	22
5.4.1. Método inductivo	22
5.4.2. Método deductivo.....	22
5.4.3. Método analítico.....	22
5.4.4. Método sintético.....	23
5.5. Diseño de la investigación	23
5.6. Técnicas e instrumentos de investigación.....	23
5.7. Recursos de investigación	23

5.8. Población, muestra u objeto de investigación	23
5.8.1. Criterios de inclusión y de exclusión de la muestra	24
5.8.2. Proyección.....	24
5.9. Procedimiento de la investigación	26
6. Resultados.....	27
6.1. Objetivo 1: Caracterizar las actividades productivas de los pequeños productores del Cantón Paltas.	27
6.1.1. Dimensión Datos generales.....	27
6.1.2. Dimensión Agrícola	29
6.1.3. Dimensión Económica	31
6.1.4. Dimensión Intermediación comercial	35
6.1.5. Dimensión Asociatividad.....	36
6.2. Objetivo 2. Esquematizar la dinámica de intermediación comercial que enfrentan los pequeños productores del Cantón Paltas que permita establecer las condiciones de comercio justo.....	37
6.2.1. Dinámica de intermediación vigente en el cantón Paltas.....	37
6.2.2. Utilidad de la intermediación comercial existente en el cantón Paltas	39
6.2.3. Comparación de utilidades de los pequeños productores con las personas que ejercen como intermediarios.....	40
6.2.4. Cumplimiento de criterios para determinar la existencia de un comercio justo en el cantón Paltas	42
6.3. Objetivo 3. Establecer una forma de asociación de producción y comercialización de los pequeños productores del Cantón Paltas como iniciativa de desarrollo local y de bienestar social.	43
6.3.1. Diagnóstico de las condiciones actuales de producción y comercialización en el cantón Paltas	43
6.3.2. Costos de producción y comercialización por hectárea producida.	44
6.3.3. Estructura organizacional.....	45
6.3.3.1. Asamblea General de los socios.	45
6.3.3.2. Presidente.....	45
6.3.3.3. Departamento de producción.	45
6.3.3.4. Departamento de comercialización. Es un departamento	46
6.3.4. Estrategias de producción, logística y comercialización.	46
6.3.5. Propuesta de asociatividad.....	50
6.3.5.1. Nombre de la organización.	50

6.3.5.2. Logotipo.....	50
6.3.5.3. Conformación.	50
6.3.5.4. Ubicación.....	50
6.3.5.5. Financiación.....	50
6.3.5.6. Comparación de rentabilidades con y sin intermediación comercial.....	51
6.3.5.7. Proceso de producción.....	52
6.3.5.8. Proceso de comercialización.....	52
6.3.5.9. Proceso de constitución de organizaciones de la Economía Popular y Solidaria.....	53
7. Discusión.....	54
8. Conclusiones.....	56
9. Recomendaciones.....	57
10. Bibliografía.....	58
11. Anexos.....	63

Índice de Tablas

Tabla 1. Ingreso de los productores por actividades agrícolas.	8
Tabla 2. Criterios de inclusión y exclusión.....	24
Tabla 3. Utilidad de los intermediarios.....	40
Tabla 4. Utilidad de los pequeños productores según el área de producción	40
Tabla 5. Rentabilidad de los intermediarios según el tipo de intervención	41
Tabla 6. Comparación del ingreso neto de los pequeños productores con los intermediario	42
Tabla 7. Cumplimiento de criterios del comercio justo establecidos por la CEPAL.....	43
Tabla 8. Diagnóstico FODA de las condiciones actuales de producción y comercialización en el cantón Paltas	43
Tabla 9. Estrategias de producción	47
Tabla 10. Estrategias de logística.....	48
Tabla 11. Estrategias de comercialización.....	49
Tabla 12. Propuesta de financiamiento	51
Tabla 13. Utilidad con y sin intermediación comercial	52

Índice de Figuras

Figura 1. Sistema de intermediación.....	11
Figura 2. Área de estudio.....	21
Figura 3. Género según edad de los pequeños productores.....	27
Figura 4. Nivel de instrucción según la edad de los pequeños productores.	28
Figura 5. Estado civil según la edad de los pequeños productores.....	28
Figura 6. Cargas familiares de los pequeños productores	29
Figura 7. Ingreso que perciben los pequeños productores en relación con un Salario Básico Unificado.....	29
Figura 8. Hectáreas de producción de los pequeños productores	30
Figura 9. Prácticas agrícolas que realizan los pequeños productores	30
Figura 10. Limitantes de producción agrícola	31
Figura 11. Propiedad de la tierra cultivada.....	31
Figura 12. Producción de quintales de maíz por hectárea	32
Figura 13. Precio de venta en dólares por cada quintal de maíz.....	32
Figura 14. Costos y gastos de producción	33
Figura 15. Costos y gastos, ingreso bruto e ingreso neto por actividades agrícolas.....	33
Figura 16. Contratación de personal para los procesos de producción.....	34
Figura 17. Apoyo necesario para mejorar la producción agrícola.....	35
Figura 18. Forma de comercialización de producción agrícola.....	35
Figura 19. Satisfacción por ingreso por ventas a través de intermediarios.....	36
Figura 20. Productores dispuestos a formar parte de una asociación	36
Figura 21. Dinámica de intermediación directa en el cantón Paltas	38
Figura 22. Dinámica de intermediación con almacenamiento prolongado en el cantón Paltas	39
Figura 23. Cadena de valor del sistema de producción, logística y comercialización	44
Figura 24. Estructura organizacional sugerida	46
Figura 25. Logotipo de la Asociación de Productores Agrícolas.	50
Figura 26. Diagrama de proceso de producción.	52
Figura 27. Diagrama de proceso de comercialización.....	53

Índice de Anexos

11.1. Anexo A Encuesta a los pequeños productores del cantón Paltas.....	63
11.2. Anexo B Entrevista aplicada a las personas que ejercen como intermediarios en el cantón Paltas.	66
11.3. Anexo C Tabulación de las preguntas de la encuesta a los pequeños productores del cantón Paltas.	68
11.4. Anexo D Formulario único para constitución de organizaciones.....	70
11.5. Anexo E Evidencia fotográfica de la aplicación del cuestionario a los pequeños productores del cantón Paltas.....	71
11.6. Anexo F Tabla de amortización de crédito de consumo para financiamiento de las actividades iniciales de la asociación.....	72
11.7. Anexo G Tabulación de datos financieros para cálculos de las rentabilidades sin intermediación comercial.....	74
11.8. Anexo H Certificación de traducción del resumen del Trabajo de Integración Curricular	75

1. **Título**

Propuesta de asociatividad para pequeños productores del Cantón Paltas, Provincia de Loja.

2. Resumen

A nivel global el sector primario de la economía y en particular la actividad agrícola, desempeña un rol de trascendental importancia en el desarrollo y la seguridad alimentaria, con una participación de aproximadamente el 25 % del PIB en países en vías de desarrollo. Sin embargo, Ecuador presenta una realidad diferente, situándose esta cifra en alrededor del 8 %; que puede atribuirse, entre otros aspectos, al efecto de migración de la población rural debido a escasos ingresos de los pequeños productores; limitantes que impiden generar una participación significativa en la agricultura, con relación a otros países. En este contexto, es necesario rescatar que el sector agropecuario abastece las necesidades alimentarias a nivel nacional y se precisa su fortalecimiento, por lo que la presente investigación plantea el objetivo de diseñar una propuesta de asociatividad para los pequeños productores del cantón Paltas. Para su cumplimiento, se aplicó una metodología con enfoque mixto, la aplicación de encuestas como técnica de recopilación de información a una muestra de 171 pequeños productores del cantón Paltas y una entrevista a intermediarios. Entre los resultados se distingue que la principal actividad es el cultivo de maíz y maní, en los procesos de comercialización se identifican dos modalidades de intermediación, directa y con almacenamiento prolongado, pero los ingresos que perciben los pequeños productores no compensan el trabajo; concluyéndose que la mejor forma de asociación es como persona jurídica, la propuesta destaca la comercialización con almacenamiento prolongado previo acuerdo con los productores para aumentar su rentabilidad, disminuir costos y gastos de producción para mejorar su calidad de vida de los pequeños productores.

Palabras Claves: Agricultura, comercialización, intermediarios, rentabilidad

2.1 Abstract

Globally, the primary sector of the economy, particularly agricultural activity, plays a crucial role in development and food security, contributing approximately 25% of GDP in developing countries. However, Ecuador presents a contrasting reality, with this figure standing at around 8%, which can be attributed, among other factors, to the migration of the rural population driven by the low incomes of small-scale farmers. These limitations hinder significant agricultural contributions compared to other countries. In this context, it is essential to highlight that the agricultural sector supplies national food needs, necessitating its strengthening. Therefore, this research aims to design an associative proposal for small-scale farmers in the Canton of Paltas. A mixed-methods approach was adopted, using surveys to collect data from a sample of 171 small-scale farmers in the Canton of Paltas and conducting interviews with intermediaries. The results show that the main activities are maize and peanut cultivation. In marketing processes, two modes of intermediation were identified: direct and prolonged storage. However, the income earned by small-scale farmers does not compensate for their labor. It is concluded that the most suitable form of association is as a legal entity. The proposed model emphasizes commercialization with prolonged storage, subject to prior agreements with producers, to increase profitability, reduce costs and production expenses, and improve the quality of life for small-scale farmers.

Keywords: Agriculture, commercialization, intermediaries, profitability

3. Introducción

La importancia de la agricultura para el desarrollo económico y la seguridad alimentaria es reconocida a nivel mundial, Bayern (2022) menciona que según datos del Comité de Seguridad Alimentaria Mundial de la FAO, los campos agrícolas de menos de una hectárea representan el 70 % de las 600 millones de explotaciones agrícolas en el mundo, en países en vías de desarrollo el Banco Mundial (2024) señala que las actividades agrícolas pueden representar el 25 % del Producto Interno Bruto (PIB), destacando la relevancia del sector para el crecimiento económico.

En América Latina, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA, 2005) resalta que las asociaciones permiten a los productores compartir recursos y acceder a mercados más amplios, mejorando sus condiciones de vida, estudios en Colombia y Perú demuestran que la asociatividad incrementa la eficiencia productiva y el bienestar social de sus miembros. Modelos de asociatividad, como el propuesto por Bobadilla y Orrilli (2019) para productores de caña de azúcar, evidencian que las cooperaciones agrícolas aumentan las capacidades y reducen la intermediación, mientras que Zapata (2021) destaca la compra a escala y el uso compartido de recursos benefician a los productores.

En Ecuador, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG, s.f.) apoya el desarrollo de pequeños productores a través de programas de asistencia técnica y promoción de la agrobiodiversidad, fomentando la formación de cooperativas y asociaciones. Monteros (2024) identifica principios clave para el éxito de estas asociaciones como el liderazgo y el compromiso de los miembros, sin embargo, las estadísticas del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC 2023) muestran una predominancia masculina en las actividades agrícolas con un 70,80 % de participación, en el cantón Paltas el cultivo de maíz es el más predominante, pero los ingresos netos son bajos y no compensan los costos y recursos empleados (Gobierno Autónomo Descentralizado de Paltas [GAD Paltas], 2019).

La problemática radica en los elevados costos de transporte, insumos agrícolas, una escasa infraestructura para la manipulación del producto y el escaso poder de negociación que afecta a la comercialización (Procel, 2018; Gaudin y Padilla, 2020), la falta de un comercio justo coloca a los productores en una posición desfavorable frente a los intermediarios (García et al., 2023).

Esta investigación pretende explorar los aspectos asociados al proceso de intermediación entre los pequeños productores del cantón Paltas y los mercados demandantes con el fin de proponer un modelo de asociatividad que mejore la posición de los productores frente a los intermediarios, donde la pregunta de investigación central es ¿Cuál es el efecto de

implementar un modelo de asociatividad que permita mejorar las condiciones de vida de los pequeños productores agrícolas del cantón Paltas?

Para el desarrollo de la investigación se plantearon los siguientes objetivos específicos: Objetivo 1 “caracterizar las actividades productivas de los pequeños productores del cantón Paltas”. Objetivo 2 “esquematar la dinámica de intermediación comercial que enfrentan los pequeños productores del cantón Paltas para establecer condiciones de comercio justo”. y finalmente, un Objetivo 3 “establecer una forma de asociación de producción y comercialización de los pequeños productores del cantón Paltas como iniciativa de desarrollo local y bienestar social”, los que se cumplieron a cabalidad.

Siguiendo la normativa del Reglamento de Régimen Académico de la UNL la estructura de la investigación se desarrolla de la siguiente manera : Título el cual describe el tema y alcance de la investigación, Resumen de la investigación que se presenta en idioma español e inglés conjuntamente con las palabras claves que son las de mayor relevancia, la Introducción que busca familiarizar al lector con el desarrollo de la investigación, el Marco Teórico que incluye la fundamentación teórica que aborda los antecedentes del tema de estudio, la fundamentación conceptual más relevante y la fundamentación legal de la investigación, la Metodología en la que se describe el área de estudio, los métodos, tipos, técnicas, población de estudio, muestra a investigar, la recolección de información, el tratamiento de datos, operacionalización de variables de estudio y el proceso de la investigación, Resultados es el desarrollo y cumplimiento de los objetivos específicos, Discusión donde se contrasta los resultados con las teorías y resultados de otras investigaciones previas, Conclusiones que se fundamentan en los puntos más relevantes y resultados obtenidos de cada uno de los objetivos específicos, seguidamente se redactan las Recomendaciones en base a las conclusiones, Bibliografía que describe las fuentes de consultas utilizadas en el estudio y finalmente los Anexos donde se presentan las herramientas, técnicas complementarias e información secundaria de la investigación.

4. Marco Teórico

4.1 Evidencia empírica

Bayern (2022), menciona que según datos publicados por el Comité de Seguridad Alimentaria Mundial de la Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) los campos agrícolas de menos de una hectárea representan aproximadamente el 70 % de los 600 millones de explotaciones agrícolas en el mundo. Organizaciones como la FAO reconocen la importancia de entender las prácticas agrícolas locales y su impacto en la sostenibilidad y seguridad alimentaria. Para el Banco Mundial (2023), la agricultura es importante para el crecimiento económico, en algunos países en vías de desarrollo las actividades agrícolas pueden representar más del 25 % del producto interno bruto (PIB).

El debate sobre la intermediación comercial y el comercio justo a nivel mundial es constante, organizaciones internacionales como la Organización Mundial del Comercio Justo (WFTO, 2023), promueve normas que certifiquen prácticas comerciales equitativas que beneficien a los pequeños productores a obtener mejores precios y condiciones de mercado, reduciendo la dependencia comercial hacia los intermediarios.

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA, 2005), menciona que las asociaciones permiten a los productores compartir recursos, acceso a tecnologías y mercados más amplios mejorando las condiciones de vida a través del desarrollo colectivo.

En América Latina el IICA promueve estudios que ayudan a entender las necesidades específicas y potenciales de los productores en distintos entornos, buscando facilitar su integración en mercados potenciales, las asociaciones son una estrategia clave para el desarrollo y fortalecimiento de las economías rurales, países como Colombia y Perú muestran que las asociaciones incrementan la eficiencia productiva y mejoran el bienestar social de los miembros mediante programas de desarrollo comunitario y educación.

Bobadilla y Orrillo (2019), proponen un modelo de asociatividad para productores de caña de azúcar como estrategia para comercializar y exportar aguardiente, este estudio explica los diferentes modelos de asociatividad que sirve como base fundamental de información y el tipo de asociación más adecuado, los resultados obtenidos señalan que el mejor modelo asociativo para los pequeños productores de caña de azúcar es la Cooperativa Agraria, las ventajas que obtendrían son el aumento de capacidades, economías a escala, mayor fuerza de negociación, menos intermediación.

Zapata (2021), menciona que la asociatividad permite aprovechar las ventajas empresariales y competitivas como compras a escala al compartir costos operativos y de

producción; al comprar en grandes cantidades o utilizar instalaciones compartidas se pueden reducir significativamente los gastos beneficiando a todos sus miembros, permitiendo mejorar la capacidad de producción; la diversidad de perspectivas dentro de una organización fomenta la innovación al permitir ideas que surjan con la interacción entre los diferentes actores, impulsando soluciones más creativas y eficientes.

Las actividades productivas en Ecuador son importantes para el desarrollo económico rural, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG, s.f), realiza esfuerzos para promover el desarrollo de los pequeños y medianos productores, a través de programas de asistencia técnica, asignación de recursos como insumos agrícolas y la promoción de la agrobiodiversidad, establecer formas de asociación entre pequeños productores es parte integral de la política de desarrollo rural, el gobierno ecuatoriano apoya la creación de cooperativas y asociaciones, para potenciar el desarrollo local y mejorar las condiciones de vida de los agricultores con prácticas de comercialización y producción sostenible.

Monteros (2024), plantea aspectos que debe incluir una propuesta estratégica de asociatividad identificando los puntos clave que han llevado al éxito a organizaciones similares, de igual manera, se pudo identificar principios y factores claves para el éxito de las asociaciones como el liderazgo, compromiso mutuo y confianza entre los miembros, por otro lado, se presentaron las organizaciones que no llegaron a presentar los resultados esperados por el autor en las cuales se destaca una falta de compromiso, ausencia de liderazgo y conducta individualista.

El Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC, 2023), detalla en el perfil del productor la participación del género masculino con un 70,80 % en actividades de trabajo en la tierra, labores agrícolas y pecuarias, mientras el género femenino tiene una participación del 29,20 % en actividades agrícolas.

Agurto (2017), menciona que la distribución de maíz en la zona de Mocache, Los Ríos es través de intermediarios debido a la organización que tienen en relación a la logística en los servicios de transporte, almacenamiento y venta, la comercialización se realiza *in situ* o es transportado a silos de la Unidad Nacional de Abastecimiento (UNA), posteriormente es transportado en camiones donde se comercializa al precio establecido por el mercado y el pago es inmediato o con máximo de cinco días, de igual manera, Folleco (2021), determinó la satisfacción de los agricultores de la provincia de Guayas por los ingresos que perciben y por el trabajo en el campo con 51,4 % y 38,8 % en muy desacuerdo y algo en desacuerdo respectivamente y un 9,35 % no están de acuerdo ni en desacuerdo.

En la Tabla 1 se muestra los ingresos de los productores del cantón Paltas siendo el maíz el cultivo de mayor producción, sin embargo, para el Gobierno Autónomo Descentralizado de Paltas (GAD Paltas, 2019) los costos no se podrían considerar significativos si se toma en cuenta el tiempo y los recursos empleados para la realización del cultivo de maíz como se muestra en el Plan de Desarrollo Organizacional Territorial (PDOT, 2019).

Tabla 1
Ingreso de los productores por actividades agrícolas.

Cultivo	Costo de producción	de Producción de quintales	Precio de venta	Ingreso bruto	Ingreso neto por ciclo	Ingreso mensual USD (5 meses)	Ingreso mensual USD (12 meses)
Maíz	\$ 1 600	140	\$ 15	\$ 2 096	\$ 496	\$ 97,20	\$ 40,50

Nota. Adaptación del PDOT GAD Paltas 2019, los valores mostrados en la tabla son en base a una hectárea de producción.

4.2 Marco conceptual

4.2.1 Asociatividad

El concepto de asociatividad se ha venido utilizando en diferentes ámbitos tanto de investigación, empresarial y académico, en los últimos años ha ganado más auge, especialmente por la búsqueda de alternativas enfocadas al mejoramiento y desarrollo empresarial y rural (Guerrero y Villamar, 2016).

La Agencia de Desarrollo Rural Colombia (2022) argumenta que la asociatividad es fundamental permitiendo a los productores establecer metas compartidas, mejorar el acceso a créditos y tecnologías, fortalecer las estrategias de comercialización y expandir la capacidad de producción e ingresos hacia nuevos mercados; juega un papel fundamental en el fortalecimiento de capacidades y habilidades tanto a nivel empresarial como social, al unirse en asociaciones las partes involucradas pueden beneficiarse del intercambio de conocimientos, tecnologías y recursos facilitando el desarrollo de capacidades colectivas que van más allá de las posibilidades individuales. La asociatividad proporciona acceso a recursos que de manera individual sería muy difícil acceder, los grupos asociados pueden aprovechar estos recursos compartidos para llevar a cabo proyectos más ambiciosos y sostenibles, permite el acceso a recursos compartidos como el financiamiento, infraestructura y conocimientos especializados, lo que facilita la reducción de costos e implementación de proyectos sostenibles.

Quiroz (2022) menciona que la colaboración entre diferentes partes puede dar lugar a un conflicto de intereses, valores o decisiones, la gestión de estas tensiones internas puede requerir tiempo y esfuerzo adicional, la toma de decisiones puede volverse compleja y lenta en

las asociaciones debido al conflicto de intereses e ideologías individuales, a esto se le puede incluir un descontento frente a la distribución de roles y responsabilidades.

4.2.2 Formas asociativas de pequeños productores agrícolas.

Ferrando (2015) indica que los modelos de asociación permiten a los pequeños productores sumar fuerzas y unir a una gran cantidad de personas entre las diferentes formas de asociación se presenta:

- Cooperativas agrícolas: son organizaciones donde los productores se agrupan para mejorar la capacidad de venta, producción, obtener mejores precios y acceder a recursos compartidos, permite a los miembros unir recursos para realizar compras colectivas de insumos a precios más bajos y vender su producto en mayor cantidad, lo que aumenta el poder de negociación en el mercado, además como cooperativa se puede mejorar el acceso al crédito y oportunidades de capacitación (Elijah, 2020).

- Asociaciones de productores: son grupos organizados de productores que buscan alcanzar objetivos comunes, como mejorar su producción, tener una posición de negociación más fuerte en adquisición de insumos y como la comercialización de sus cultivos, las asociaciones permiten ser más flexibles y menos formales que las cooperativas, lo que permite adaptarse mejor a las necesidades cambiantes de los miembros, sin embargo ante menor formalidad puede significar menor apoyo institucional que podría afectar a la asociación a largo plazo (Narváez, 2014).

- Redes de comercialización: son estructuras formales o informales que facilitan la venta conjunta de productos agrícolas, al unirse en redes los productores pueden mejorar el acceso a mercados, reducir costos de transporte y comercialización, y aumentar su poder de negociación con compradores, el éxito de las redes radica en una buena logística y los acuerdos entre todos los participantes (López, 2020)

- Clústeres Agrícolas: son agrupaciones de empresas y actores relacionados, como proveedores y distribuidores, que cooperan para mejorar la competitividad y la innovación en una región en específico, este modelo permite generar economías de escala y mejorar los conocimientos entre participantes (Tapia et al., 2015).

- Alianzas Público – privadas: son colaboraciones entre los productores, empresas privadas y entidades gubernamentales para desarrollar proyectos agrícolas, estas alianzas proporcionan a los pequeños productores acceso a financiamiento, recursos técnicos y apoyo en infraestructura, mejorando su capacidad de producción y gestión, estas alianzas implican una alta gestión de los diversos intereses y establecer acuerdos formales, lo que puede resultar

complejo y requerir un alto nivel de coordinación y comunicación entre todas las partes involucradas (Santacolma, 2013).

- Cooperativa de crédito y ahorro: son organizaciones de financieras comunitarias que brindan servicios de crédito y ahorro a sus miembros, estas organizaciones son beneficiosas para los pequeños productores facilitando el acceso al financiamiento y fomentando una cultura de ahorro, ofreciendo una educación financiera y apoyo en la gestión de recursos, importantes para el desarrollo económico de las comunidades rurales (García et al., 2018).

- Comité de productores: son agrupaciones de productores locales que representan los intereses de los agricultores ante las autoridades y otros actores relevantes, estos comités facilitan la defensa de los derechos y necesidades de los productores, mejoran la comunicación con el gobierno y otras entidades, coordinan esfuerzos comunes para el beneficio de todos sus miembros al proporcionar una voz unificada, estos pueden influir en políticas públicas y acceder a recursos y apoyo, sin embargo la efectividad depende de la participación y el compromiso de sus miembros y la capacidad de gestionar recursos limitados (Aguilera y IICA, 1987).

4.2.3 Capital social en la asociatividad.

El capital social y la asociatividad están estrechamente relacionados, ambos conceptos se basan en la idea que las conexiones sociales y las relaciones entre los individuos y grupos pueden generar beneficios significativos, Rueda y Muñoz (2011) explican al capital social como un recurso intangible que permite obtener beneficios a las personas que no cuenten con un capital propio o su capital es muy pequeño y limitado, el capital social permite tener una base sólida y confiable para fortalecer las asociaciones.

Las asociaciones se benefician del capital social al tener acceso a recursos compartidos, información, apoyo a través de conexiones sociales y confianza mutua, esto mejora la capacidad de las asociaciones para alcanzar sus objetivos y responder a desafíos de manera más efectiva, el capital social proporciona la base fundamental sobre la cual las asociaciones pueden construir relaciones sólidas, colaborar de manera más efectiva y alcanzar metas de manera eficaz y sostenible, de igual manera, las asociaciones contribuyen al fortalecimiento del capital social al promover la interacción y cooperación entre los participantes en beneficio del desarrollo de la comunidad (Zapata, 2021).

4.2.4 Pequeños productores

Se considera pequeño productor a aquellas personas que no perciben un salario, sus ingresos económicos y la subsistencia de su familia dependen netamente de la agricultura, comúnmente desempeñan sus actividades en comunidades rurales y son de gran valor para el

desarrollo de la economía local, suelen enfrentar desafíos como el acceso a mercados, tecnología y recursos ya que encuentran limitados por barreras significativas como el acceso a financiamiento, pues sin accesibilidad a créditos es difícil invertir en recursos que les permitan aumentar su productividad (Bayern, 2022).

4.2.5 Intermediación comercial

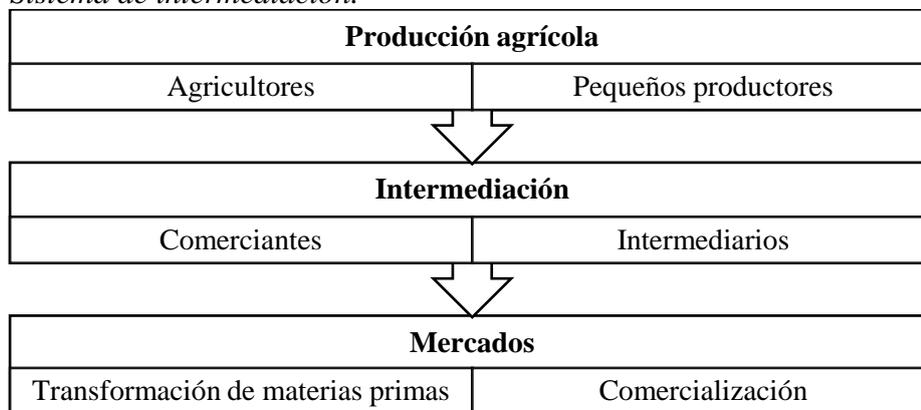
Para Angamarca y Díaz (2021), la intermediación comercial es el proceso en el que existe un mediador entre productores y consumidores, la función de los intermediarios en la cadena de valor representa las ventas indirectas entre productor, intermediario y consumidor final. En el Cantón Paltas la intermediación comercial tiene un impacto significativo en los pequeños productores, por un lado, los intermediarios facilitan el acceso a mercados más amplios, lo que podría ser difícil para los productores por cuenta propia debido a limitaciones económicas en transporte, almacenamiento y comercialización.

4.2.5.1 Estructura de la intermediación comercial. La cadena de distribución de valor, iniciando con los pequeños agricultores quienes comercializan sus productos a los intermediarios a precios moderados, definidos por el mercado controlado por estos últimos. Los intermediarios incrementan un valor agregado a los productos mediante servicios logísticos de almacenamiento y transporte para posteriormente venderlo a supermercados, quienes lo venden al consumidor final a un precio mayor. En este esquema la distribución de valor económico se concentra en los intermediarios y supermercados. Por otro lado, los agricultores a menudo no alcanzan a cubrir sus costos iniciales, lo que ratifica una desigualdad económica en la cadena de valor (Gaudín y Padilla, 2020).

En la Figura 1 se ilustra el sistema de intermediación

Figura 1

Sistema de intermediación.



Nota. Adaptado de Chavarín (2019).

4.2.6 Teoría de los Stakeholders o grupos de interés

La teoría de los grupos de interés o *stakeholders* es un enfoque de gestión empresarial que destaca la importancia de todas las partes involucradas (directivos, empleados, proveedores, clientes y otros grupos de intereses) en la consecución de los objetivos de la empresa (Argandoña, 2011). Esta teoría se relaciona con la presente investigación con el grupo de interés de los pequeños productores y los intermediarios quienes son los proveedores a las empresas que transforman la materia prima.

4.2.7 Teoría del comercio justo.

Moreno y Hernández (2018), mencionan lo siguiente: “El comercio justo intenta desarrollar relaciones privilegiadas y equilibradas con grupos de pequeños productores desfavorecidos en los países en desarrollo, y a promover el desarrollo local con más sostenibilidad”. Esta forma de comercio alternativo permite a los productores y a sus familias percibir una remuneración suficiente por sus productos, proveniente de la comercialización de sus productos en los países desarrollados, bajo condiciones comerciales ventajosas, lo que, a la postre, les permitiría alcanzar un nivel de bienestar familiar digno (p.55).

4.2.7.1 Criterios de comercio justo. La Comisión Económica para América y el Caribe (CEPAL, 2016) prescribe 10 estándares que deben de seguir las organizaciones para el cumplimiento de un comercio justo:

- Creación de oportunidades para productores en desventaja económica con el objetivo de crear oportunidades como estrategia para aliviar la pobreza y para el desarrollo sostenible.
- Transparencia y rendición de cuentas en la administración, relaciones comerciales transparentes, para trabajar de forma justa y respetuosa hacia los socios comerciales
- Construcción de capacidades para mejorar las habilidades de administración, acceder a nuevos mercados y desarrollar independencia en el productor.
- Generar conciencia en las organizaciones sobre el comercio justo, promocionar a los clientes información sobre sus productos y en qué condiciones son fabricados, utilizan técnicas honestas de publicidad y mercadeo apuntando a estándares altos de calidad del producto.
- Pago de un precio justo a los productores a través del diálogo y participación, que cubra los costos de producción, tomando en cuenta el principio de pago por el trabajo tanto en hombres como mujeres.
- Equidad de género que se valore y recompense debidamente el trabajo de la mujer por su contribución en el proceso de producción.
- Condiciones de trabajo de los productores en un entorno seguro y saludable, la participación de niños en caso de haberla no afecte su bienestar, seguridad, requerimientos

educacionales y recreativos, y se adhiera a la Convención de los Derechos de la Niñez de las Naciones Unidas.

- Trabajo infantil, las organizaciones deben de respetar la Convención de la Naciones Unidas para los Derechos del Niño, así como las leyes locales y regionales.

- El medio ambiente el comercio justo promueve activamente mejores prácticas medioambientales y la aplicación de métodos de producción responsables.

- Las organizaciones de comercio justo mantienen relaciones comerciales con una preocupación de bienestar social, económico y medio ambiental de los pequeños productores marginados y no maximizan sus ganancias, mantienen relaciones a largo plazo basadas en la solidaridad, confianza y comercio justo.

4.2.7.2 Efectos del comercio justo. La Organización Mundial del Comercio Justo (WFTO 2023) menciona que el comercio justo es una relación comercial, basada en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca una mayor equidad en el comercio internacional, busca reducir la desigualdad de las relaciones comerciales, al promover la estabilidad económica de los productores y sus comunidades, al garantizar precios justos, mejorando las condiciones de trabajo y respetando los derechos laborales.

4.2.8 Actividades productivas

Las actividades productivas son las operaciones vinculadas a los procesos de elaboración, producción y comercialización de bienes y servicios, de manera que toda actividad que involucra la transformación de materia prima en bienes y servicios para su posterior comercialización se considera actividad productiva, la importancia de las actividades productivas es el aporte a las necesidades sociales y económicas de una nación, son sustanciales para las industrias que son las responsables de cumplir con las demandas sociales de la población. (Frederick, 2022)

4.2.9 Producción agrícola

Según el criterio de Westreicher (2020) la producción agrícola son los resultados de la explotación de la tierra con la finalidad de obtener alimentos y otros productos para el consumo humano y animal, este proceso incluye diversas actividades como la preparación del suelo, la siembra de semillas, el cuidado de los cultivos, la cosecha y la comercialización de los productos.

4.2.9.1 Cultivos. Es el proceso de vida de una planta con el fin de obtener alimentos, fibras, medicinas u otros productos agrícolas, los cultivos se realizan en terrenos preparados y requieren de cuidados específicos como riego, fertilización y control de plagas para garantizar una producción abundante y saludable (Cherlinka, 2020).

4.2.9.2 Tipos de cultivo. Para Agro Bayer (2022) el maíz es uno de los cultivos más importantes para Ecuador ya que su producción provee la materia prima para la agroindustria ecuatoriana, la mayor producción se encuentra en la provincia de Los Ríos, Manabí, Guayas y Loja. Su uso no solo se limita al consumo humano, también se utiliza como alimento para animales y como materia prima para una amplia variedad de productos como almidón, aceite, edulcorantes y biocombustibles.

El cultivo de café en el Ecuador es de gran importancia social y económica, representa la generación de empleo para 105 000 familias de productores, así como 700 000 familias adicionales relacionadas con los diferentes procesos de comercialización, transporte, transformación y exportación, originario de África el cultivo de café es esencial en la localidad debido a las condiciones específicas y los diferentes procesos de transformación y comercialización (Venegas et al., 2018).

En el mismo contexto, la producción de maní en Ecuador una gran parte se destina a la confitería (elaboración de dulces) y para el consumo en las familias, la producción se distribuye principalmente en las provincias de Loja, Manabí, El Oro y Guayas. El maní adquiere un gran valor tanto por su alto valor en contenido de proteínas como por sus aceites comestibles, su consumo es diversas formas incluyendo tostado, mantequilla, molido, bocadillos, etc (Guaman et al., 2014).

La producción de la caña de azúcar en Ecuador se estima que promueve más de 30 000 empleos directos y 80 000 indirectos, es un producto que se cultiva en las provincias de Guayas, Imbabura, Carchi, Loja y Cañar (MAG, 2022). De la caña de azúcar se utiliza toda la planta, las hojas y bagazo son utilizadas como alimento para animales y como fuente de combustión, al procesar la caña de azúcar se obtiene mieles, dulces y bebidas, mediante la destilación se fabrica el etanol y la fibra de la caña sirve para la fabricación de papel (Procaña, 2023).

4.2.9.3 Proceso de producción del maíz. El cultivo de maíz comienza con la preparación del terreno que implica la limpieza de las malezas y restos de cultivos anteriores, una vez las condiciones del suelo sean óptimas se procede a seleccionar la semilla para su posterior siembra que generalmente es en épocas lluviosas. El control de plagas es fundamental en el proceso de producción en el cual se utilizan pesticidas controlar de manera controlada para reducir el impacto ambiental, así como la aplicación de fertilizantes para un mejor desarrollo del cultivo. La cosecha de maíz se realiza una vez el grano haya alcanzado su madurez que generalmente es después de 4 o 5 meses posterior a la siembra (Zambrano et al., 2021)

4.2.9.4 Tipo de prácticas de cultivo. El monocultivo es un sistema de producción agrícola que dedica toda la extensión disponible de tierra para sembrar el mismo tipo de cultivo, estas prácticas se han desarrollado para responder de manera más eficiente a la creciente demanda de alimentos, pero por otro lado llega a ocasionar una degradación del suelo debido a la sobre exigencia de nutrientes y la sobre aplicación de químicos que perjudican a largo plazo al suelo (Calvo, 2016).

Por otro lado, la rotación de cultivos es una práctica agrícola que implica cultivar diferentes especies de plantas para la extensión de tierra en diferentes secuencias temporales, esta técnica busca mejorar la salud del suelo, los cultivos al tener diferentes necesidades utilizan diferentes nutrientes (Houben et al., 2020).

4.2.9.5 Factores limitantes de la producción agrícola. Morrell et al., (2008) mencionan que los factores limitantes hacen referencia a las propiedades de los suelos que inciden en la productividad y el rendimiento del suelo para los cultivos, de igual manera incluyen propiedades que no son intrínsecas del suelo como el clima que va de la mano con las plagas, además otras limitantes dependen de la ubicación geográfica de la zona como la disponibilidad al acceso de recursos hídricos y en otros casos se presentan como procesos degradantes debido a la influencia del hombre (fertilidad del suelo).

4.2.10 Comercialización.

La comercialización es el conjunto de actividades necesarias para llevar un producto o servicio desde el productor hasta el consumidor final, en donde se incluye la investigación del mercado para entender las necesidades de los clientes (Westreicher, 2020).

4.2.10.1 Comercialización en la cadena agrícola. IICA (2018) señala que “la comercialización es un proceso que abarca diferentes eslabones de las cadenas agrícolas, dependiendo de los canales de distribución que se utilice” (p. 20), desde la producción hasta la llegada del producto al consumidor final, dentro de este proceso se puede incluir desde la preparación del suelo para la siembra, el transporte y almacenamiento del producto, venta y distribución a través de mercados locales, intermediarios, supermercados o exportación del producto.

4.2.10.2 Logística en la comercialización. La logística es un proceso que incluye varios pasos para garantizar que el producto llegue hasta el consumidor final, este proceso abarca desde la cosecha hasta la distribución y venta involucrando a varios actores (International School of Agri Management [ISAM], 2022).

A continuación, se detallan algunas de las principales etapas de la logística en la comercialización:

4.2.10.3 Planificación de la producción. En esta etapa interviene el agricultor, el cual debe de tener en cuenta el tipo de cultivo que va a sembrar, la cantidad de tierra destinada para el cultivo, los tipos de insumos que va a utilizar y el tiempo que va a demorar en que el producto se encuentre listo para ser comercializado (Calvo, 2018).

4.2.10.4 Manejo Postcosecha. Es una manera en la que se garantiza la cantidad y calidad del producto requerida para su comercialización, un buen manejo postcosecha incluye la realización de prácticas para el acondicionamiento del producto como secado, limpieza, selección, clasificación, almacenamiento, control de plagas las cuales se efectúan desde la recolección en los campos agrícolas hasta su comercialización (Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, 2019).

4.2.10.5 Almacenamiento. El almacenamiento hace referencia a resguardar los productos agrícolas en un determinado lugar durante la etapa de cadena de suministro hasta que vayan al distribuidor, de igual manera se consideran los gastos de mantenimiento para la preservación y el buen estado del producto (Jacto, 2023).

4.2.10.6 Comercialización y distribución. Consiste en identificar los canales y niveles de comercialización en los diferentes mercados como mercados locales, intermediarios, fabricantes de alimentos y exportación. Esta actividad es compleja debido al diseño de estrategias y depende de factores como cantidad de producto, características, exigencia de los clientes, tipo de oferta y demanda, distancia a entregar, entre otros (Rezabala y Valdés, 2024).

4.2.11 Herramientas de diagnóstico para ejecutar una propuesta.

Son métodos o técnicas que permiten analizar y evaluar el contexto interno y externo de una organización, proyecto o iniciativa, estas herramientas ayudan a obtener una comprensión clara de la situación actual, de igual manera permite identificar problemas, oportunidades, fortalezas, debilidades y orientar la toma de decisiones para la planificación y ejecución de una propuesta de manera eficiente (Gutiérrez, 2023).

4.2.11.1 Análisis FODA. Permite identificar y evaluar la situación de una organización mediante cuatro elementos: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas permitiendo entender los factores internos y externos que afecten el desempeño y el potencial. Las fortalezas son los aspectos internos que otorgan una ventaja competitiva, mientras que las debilidades son los factores internos que limitan el desempeño. Las oportunidades son factores externos que pueden ser aprovechados para el crecimiento y las amenazas son riesgos del entorno que pueden afectar negativamente (Raeburn, 2024).

4.2.11.2 Encuestas. Es un método de investigación que permite la recopilación de datos de una muestra representativa de la población a través de una serie de preguntas específicas, la

recopilación de información sirve para analizar, interpretar para tener una visión general que ayude a la toma de decisiones, la generación de estrategias o acciones específicas (Gómez, 2023).

4.2.11.3. Entrevistas. Es un método de recolección de datos que permite obtener información, a diferencia de las encuestas la entrevista permite explorar percepciones, opiniones y experiencias a través de las preguntas que fomentan el dialogo y la reflexión, además, suelen tener un mayor índice de respuesta y resultados más confiables (Mugira, 2024).

4.3 Marco legal

4.3.1 Constitución de la República del Ecuador

De acuerdo con la Constitución de la República del Ecuador (2008) en lo que respecta a la asociatividad.

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

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

Artículo 319 de la Constitución de la República establece que se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresas públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional. (p.137 - 160)

4.3.2 Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

Las asociaciones, cooperativas, organizaciones comunitarias y entidades de integración que forman parte de la Economía Popular y Solidaria pueden constituirse como personas jurídicas ante la Superintendencia, con base al cumplimiento de requisitos legales (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria [SEPS], 2023).

De acuerdo con la Ley Orgánica de Economía, Popular y Solidaria (LOEPS, 2011) los siguientes artículos son relevantes para las asociaciones.

Título I

Del Ambito, Objeto y Principios

Art. 1.- Definición.- se entiende por economía popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.

Art. 4.- Principios.- Las personas y organizaciones amparadas por esta ley, en el ejercicio de sus actividades, se guiarán por los siguientes principios, según corresponda: a) La búsqueda del buen vivir y del bien común; b) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales; c) El comercio justo y consumo ético y responsable; d) La equidad de género; e) El respeto a la identidad cultural; f) La autogestión; g) La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y, h) La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

Título II

De la Economía Popular y Solidaria

Capítulo I De las Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria

Art. 8.- Formas de Organización. - Para efectos de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares.

Sección 2

De las Organizaciones del Sector Asociativo

Art. 18.- Sector Asociativo. - Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

Art. 19.- Estructura Interna. - La forma de gobierno y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno,

como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato. La integración y funcionamiento de los órganos directivos y de control de las organizaciones del sector asociativo, se normará en el Reglamento de la presente Ley, considerando las características y naturaleza propias de este sector.

Art. 20.- Capital Social. - El capital social de estas organizaciones, estará constituido por las cuotas de admisión de sus asociados, las ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables, y por los excedentes del ejercicio económico. En el caso de bienes inmuebles obtenidos mediante donación, no podrán ser objeto de reparto en caso de disolución y se mantendrán con el fin social materia de la donación. (p. 1 – 7)

4.3.3 Proceso de constitución de asociación como persona jurídica

Las organizaciones comunitarias, asociaciones, cooperativas y organismos de integración a la Economía Popular y Solidaria pueden constituirse como personas jurídicas ante la SEPS, cumpliendo ciertos requisitos legales, se necesita un mínimo de diez socios y un capital social inicial equivalente a un Salario Básico Unificado (SBU).

1. Se inicia el proceso de constitución solicitando Reserva de denominación para asegurar el nombre de la organización en formación, la cual debe ser autorizada por este organismo regulador.

2. Una vez obtenida la aprobación de la Reserva de Denominación por parte de la SEPS, deberá abrir una Cuenta de Integración de Capital en cualquier cooperativa de ahorro y crédito bajo el nombre de la organización, como figura en la reserva aprobada, con un depósito mínimo de un SBU, la cooperativa emitirá un certificado de la cuenta abierta, si la organización abre la cuenta con el 50 % del capital inicial, deberá aportar el monto restante dentro de un año tras su constitución legal y notificar a la SEPS.

3. Con la reserva de denominación y el certificado de la cuenta de integración de capital en mano, se procede a enviar el Formulario único para constitución de organizaciones accesible en el siguiente enlace: <https://servicios.seps.gob.ec/gosnf-internet/paginas/reps/constitucion/organizacion/validarReservaDenominacion.jsf>.

Se completa el formulario con los datos de la organización, del certificado de cuenta, información de los socios, la directiva y el representante legal, luego imprímalo y fírmelo como representante legal y por los socios fundadores.

4. Se escanea y aglomere en un único archivo PDF los siguientes documentos:

4.1 La reserva de denominación aprobada

4.2 El certificado de la cuenta de integración de capital

4.3 El formulario único para la constitución de organizaciones

5. Se envía el archivo PDF con todos los formularios y documentos a través del Servicio en línea de Recepción e ingreso documental digital / electrónico, en <https://repciondocumental.seps.gob.ec>.

6. El departamento correspondiente revisará los documentos presentados, si se cumplen todos los requisitos, la SEPS emitirá una resolución que aprueba el estatuto social, otorga personalidad jurídica a la organización, registra la directiva y emite el Registro Único de Contribuyentes RUC provisional que debe validarse siguiendo las instrucciones en el sitio web de Servicio de Rentas Internas SRI.

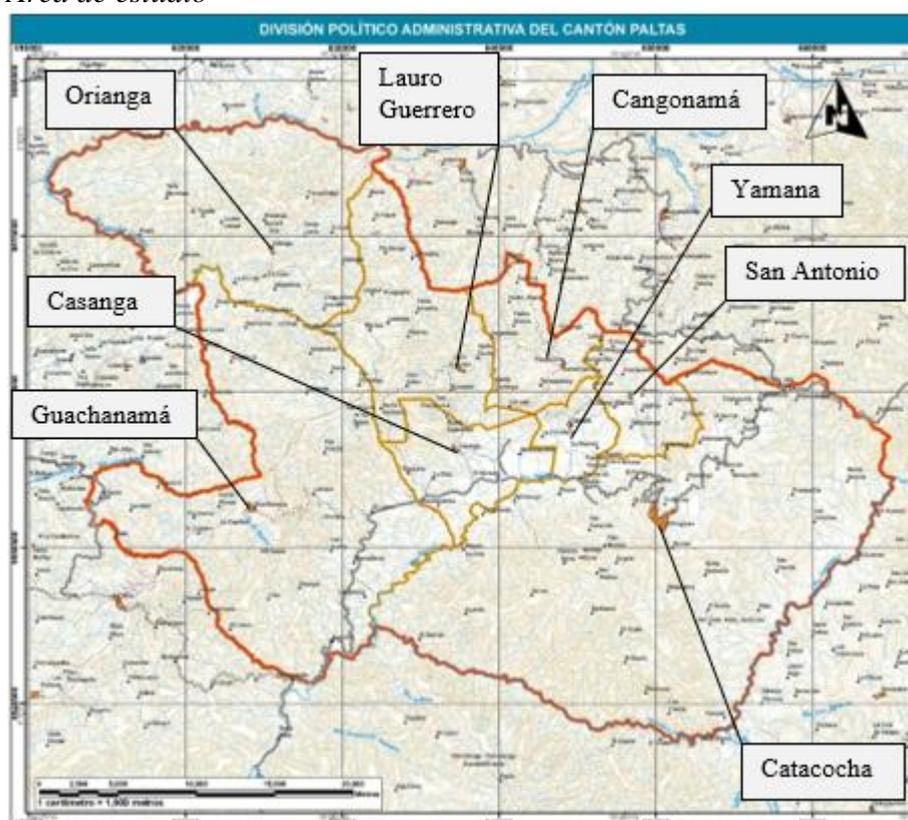
7. Con estos pasos se concluye el proceso.

5. Metodología

5.1 Área de estudio

La presente investigación se centró en el Cantón Paltas, Provincia de Loja, limita al norte con el cantón Chaguarpamba, al sur con el cantón Calvas, Gonzanamá y Sozoranga, este con el cantón Catamayo y Gonzanamá y al oeste con el cantón Puyango y Celica, consta de dos parroquias urbanas Catacocha, Lourdes y siete rurales Cangonamá, Casanga, Guachanamá, Lauro Guerrero, Orianga, San Antonio y Yamana. Esta área de estudio fue seleccionada debido a las óptimas condiciones climáticas que se presentan en la zona para el desarrollo y cultivo de diversos productos agrícolas (Go Raymi, s.f).

Figura 2
Área de estudio



Nota. Adaptación del PDOT GAD Paltas 2019

5.2 Enfoque de investigación

La investigación adoptó un enfoque mixto, que implica la recopilación, análisis e interpretación de datos tanto cualitativos como cuantitativos. Según Sánchez (2019), el enfoque cualitativo orienta hacia la descripción profunda del fenómeno con la finalidad de comprenderlo y explicarlo este enfoque se utilizó para caracterizar a los pequeños productores y proponer un modelo de asociatividad para ellos.

Dentro del mismo enfoque, se emplearon datos cuantitativos que implican fenómenos que se pueden medir utilizando técnicas estadísticas para el análisis de los datos recopilados. Estos datos se obtuvieron mediante encuestas para recopilar información sobre de los pequeños productores (Solís, 2019).

5.3 Alcance y tipo de investigación

Empezó con el alcance exploratorio porque es empleada en fenómenos que no se han investigado previamente, por lo cual, se aplicó para proponer un modelo de asociatividad para los pequeños productores, seguidamente se utilizó un alcance descriptivo porque se caracterizó a los pequeños productores, actividades productivas e intermediación comercial con relación al comercio justo (Ramos, 2020).

En la investigación observacional de campo, según Sabino (1992) “los investigadores recopilan datos directamente de la realidad mediante su trabajo en terreno, estos datos conocidos como primarios, son obtenidos de primera mano durante la investigación, sin intermediación alguna” (p. 70). Teniendo en cuenta el concepto mencionado, la investigación se considera de campo, porque necesitó observaciones *in situ* y encuestas que recopilaron información cualitativa y cuantitativa primaria para completar el proceso de intermediación entre productores y consumidores finales.

5.4 Métodos de investigación

5.4.1 Método inductivo

El método inductivo parte de premisas específicas a una conclusión general, cuando es difícil probar validez de una conclusión inducida por este método (Segundo, 2022). Este método se aplicó para conocer la dinámica de intermediación comercial de maíz, a través del estudio de la actividad desde la perspectiva de los productores e intermediarios; a fin de establecer conclusiones generales.

5.4.2 Método deductivo

El método deductivo es un proceso para la obtención de conclusiones a partir de principios generales (Narvaez, 2023). Este método permitió desarrollar un modelo de asociatividad que ayudará a los pequeños productores ser beneficiarios y operar en condiciones de comercio justo.

5.4.3 Método analítico

El método analítico se centra en descomponer un problema en partes más pequeñas, para comprender mejor sus componentes individuales y sus interacciones (Ortega, 2023). Este método permitió conocer y entender acerca de la intermediación comercial y la posibilidad de un comercio justo.

5.4.4 Método sintético

El método sintético se centra en la construcción o síntesis de un todo a partir de lo analizado (Arias, 2024). Este método permitió plantear un modelo de asociatividad que se ajuste a las necesidades de los pequeños productores sintetizando la información.

5.5 Diseño de la investigación

El diseño transversal se define como investigación observacional que analiza datos de variables recopilados en un periodo de tiempo sobre una población predefinida (Ortega, 2023). Se utilizó este diseño en la presente investigación porque se aplica en el periodo actual sobre la producción, comercio justo y asociatividad de los pequeños productores del cantón Paltas.

5.6 Técnicas e instrumentos de investigación

Se aplicó la encuesta como técnica de recolección de datos con el instrumento de cuestionario conforme consta en el Anexo A donde se recabó información de los pequeños productores acerca del tipo de cultivo, métodos de producción empleados, sistema de comercio en el mercado y rentabilidad, de igual manera se aplicó la técnica de entrevista con el instrumento de cuestionario estructurado con preguntas abiertas a las personas que ejercen de intermediarios como se evidencia en el Anexo B.

5.7 Recursos de investigación

Para llevar a cabo la investigación, se empleó talento humano, responsable de la recolección de datos hasta el análisis y redacción de informes, los recursos de información incluyen el acceso a revistas científicas, repositorios institucionales y bases de datos que proporcionaron una amplia gama de literatura académica y científica, de igual manera, los recursos electrónicos y tecnológicos empleados, como computadoras y software informático que permitieron realizar tareas de procesamiento e interpretación de resultados.

5.8 Población, muestra u objeto de investigación

Para calcular la muestra de esta investigación se calculó la población total, que vendría a ser la población económicamente activa (PEA) del sector rural del cantón Paltas de las parroquias Casanga y Yamana, para el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2023) “son personas económicamente activas de 15 años y más que trabajan al menos una hora a la semana o, aunque no trabajaron tuvieron trabajo y personas que no tenían empleo, pero están disponibles para trabajar y buscan empleo” (p. 8).

A razón del último censo realizado en el Ecuador que se dio en el 2022 se calculó la PEA del área rural del cantón Paltas, una vez obtenido el porcentaje se procedió con el cálculo de la PEA de cada parroquia correspondiente y se proyectó para el año actual, obtenidos los

resultados finalmente se procedió a aplicar la fórmula para muestras con una población finita, se realizó de la siguiente manera:

$$PEA = \frac{\text{Fuerza de trabajo} - \text{ocupados}}{\text{Fuerza de trabajo}} * 100 \quad (1)$$

$$PEA = \frac{5\,352 - 4\,363}{5\,352} * 100$$

$$PEA = 81,52 \%$$

5.8.1 Criterios de inclusión y de exclusión de la muestra

En la Tabla 2 se muestran los criterios de inclusión y exclusión para definir la población objeto de estudio

Tabla 2
Criterios de inclusión y exclusión

Criterio	Descripción	Tipo
Ubicación	Parroquias Casanga, Yamana	Inclusión
Actividad principal	Personas cuya actividad principal sea la producción de maíz	Inclusión
Uso de suelo	Parroquias con mayor uso de suelo agrícola para cultivos no rotativos	Inclusión
Demografía	Características demográficas óptimas para los cultivos agrícolas de maíz	Inclusión
Zonas urbanas	Población urbana del cantón Paltas	Exclusión
Demografía	Características demográficas que no son óptimas para los cultivos agrícolas de maíz	Exclusión
Otras parroquias	Otras parroquias que no producen el mismo cultivo	Exclusión
Uso de suelo	Parroquias quienes su uso de suelo es rotativo	Exclusión
Población	Personas que no son económicamente activas	Exclusión

5.8.2 Proyección

Población Casanga 2022: 1 735

Población Yamana 2022: 1 237

PEA 2022 es del 81,52 %

PEA Casanga 2022: 1 414

PEA Yamana 2022: 1 008

Tasa de crecimiento (Calculada en base al crecimiento de las parroquias Casanga y Yamana en relación con el censo del 2010)

Casanga: - 3,17 %

$$Pf = Po (1+i)^n$$

$$Pf = 1\ 414 (1 - 3,17 \%)^2$$

Pf = 1 325 (Población 2024 no oficial)

Yamana: - 0,81 %

$$Pf = Po (1+i)^n$$

$$Pf = 1\ 008 (1 - 0,81 \%)^2$$

Pf = 991 (Población 2024 no oficial)

Para obtener la muestra sumamos la población económicamente activa proyectada para el año actual de las parroquias Casanga y Yamana del cantón Paltas.

$$Pf = 1\ 325 + 991$$

$$Pf = 2\ 316$$

Posteriormente multiplicamos por el 70,88 % de la PEA del sector rural que se dedica a las actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca de la población rural del cantón Paltas según el Plan de Desarrollo Organizacional Territorial (PDOT GAD Paltas, 2019).

$$Pf = 2\ 316 * 70,88 \%$$

$$Pf = 1\ 641$$

Una vez encontrada la población se procede a utilizar la fórmula de muestra con población finita.

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q} \quad (2)$$

n = Muestra obtenida.

N = Tamaño de población.

Z = Parámetro estadístico que depende del nivel de confianza.

e = error de estimación máximo aceptado.

p = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito).

q = (1-p) Probabilidad de que no ocurra el evento buscado.

La fórmula que se utilizó para calcular la muestra del estudio fue la binomial o conocida como Bernoulli, porque existen dos resultados posibles los cuales se ven determinados por las letras p y q en la formula, estas analizan la probabilidad de éxito o fracaso al momento de recortar la población total (Holmes, s.f).

“El nivel de confianza deseado, de manera regular se emplea un 95 %. Cuanta más confianza se desee, más elevado será el número de sujetos necesarios” (Reyes et al., 2013, p. 3).

La proporción que se utilizará en este caso será del 0,7, porque al revisar estudios previos no definen una proporción adecuada en su metodología (Reyes et al., 2013).

Según Aguilar (2005), “la precisión también puede expresarse de manera relativa con respecto a la estimación” (p. 5). Por lo tanto, se ha decidido utilizar un 0,07 en el error porque se está trabajando con un 95 % de confianza.

$$n = \frac{1\,641 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.07^2 * (1\,641 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 171$$

Mediante la fórmula se determinó realizar 171 encuestas a la población de las parroquias del cantón Paltas tomando en cuenta diferentes criterios de aleatoriedad para garantizar que los datos obtenidos se acercan lo más posible a la realidad de la población y así evitar tener información sesgada.

La entrevista se aplicó a uno de los principales intermediarios de productores agrícolas del cantón Paltas.

5.9 Procedimiento de la investigación

La investigación se llevó a cabo de manera ordenada, empezando por realizar un análisis bibliográfico para determinar los conceptos de todas las variables presentes, seguidamente se recolectó la información necesaria a través de las técnicas de encuesta y entrevista a los pequeños productores y personas que ejercen de intermediarios para caracterizar las actividades productivas del cantón Paltas, misma que nos sirvió para determinar la dinámica de intermediación existente en la zona y si existe un comercio justo dentro de la misma, para finalizar recolectando toda la información para hacer una propuesta de asociatividad para los pequeños productores o si es más conveniente seguir con el sistema tradicional existente de intermediación.

6 Resultados

6.1 Objetivo 1: Caracterizar las actividades productivas de los pequeños productores del Cantón Paltas.

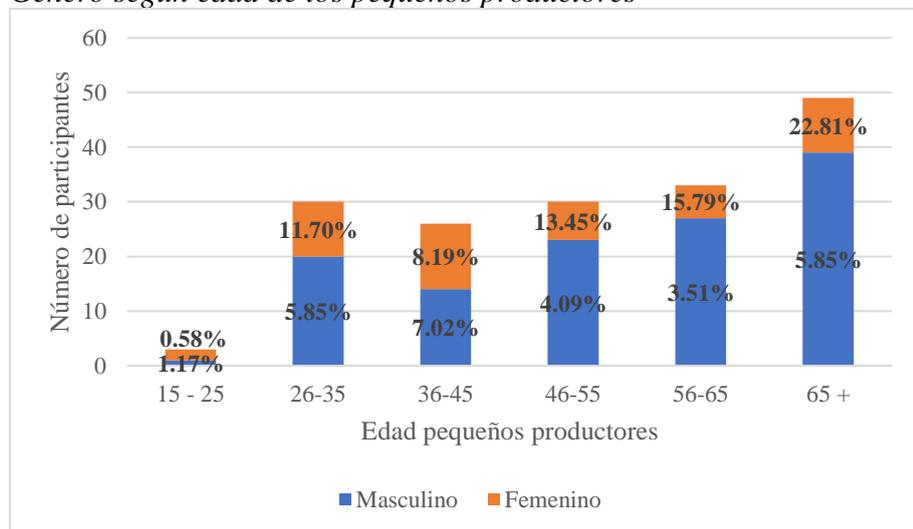
En el presente apartado se detallan los resultados obtenidos por cada objetivo específico.

6.1.1 Dimensión Datos generales

En primer lugar, se presenta la caracterización de los pequeños productores del cantón Paltas según los datos recolectados de las 171 encuestas (ver Anexo A)

De acuerdo con los resultados obtenidos, se evidencia en la Figura 3 una mayor participación masculina en las actividades agrícolas, con una presencia considerable de productores mayores a 65 años.

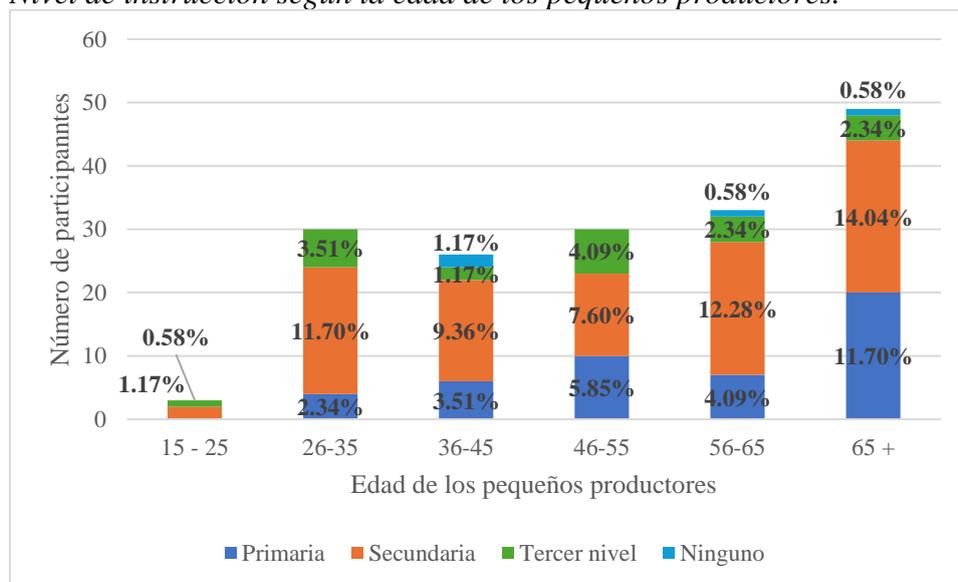
Figura 3
Género según edad de los pequeños productores



Respecto al nivel educativo, en la Figura 4 se evidencia que el 56,14 % de los productores ha completado la educación secundaria; se puede apreciar el bajo porcentaje de productores jóvenes con estudios de tercer nivel, cifra preocupante debido a la falta de interés de los propios productores y por la situación económica que muchos atraviesan.

Figura 4

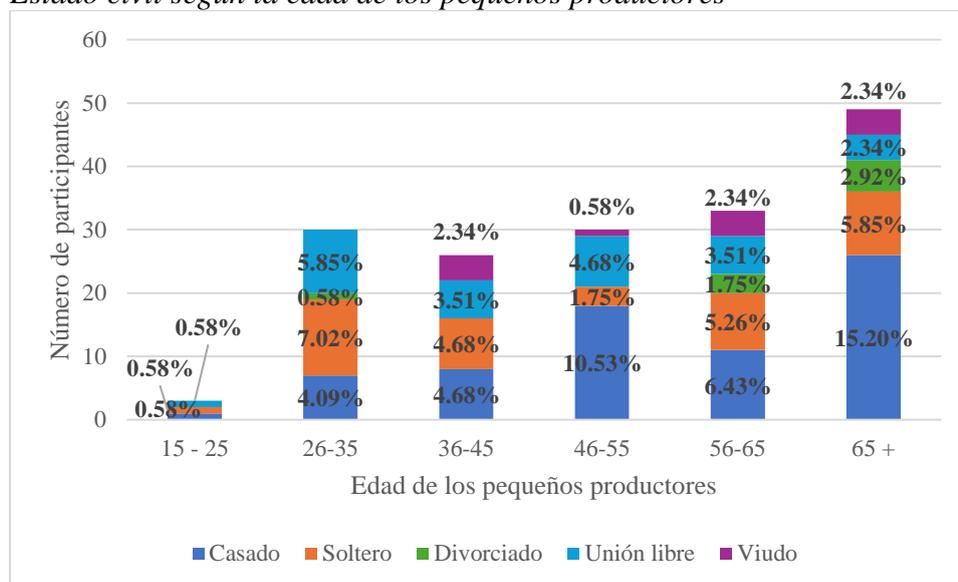
Nivel de instrucción según la edad de los pequeños productores.



En cuanto al estado civil, como se observa en la Figura 5, los productores casados, solteros y en unión libre respectivamente son los de mayor presencia en la población de estudio.

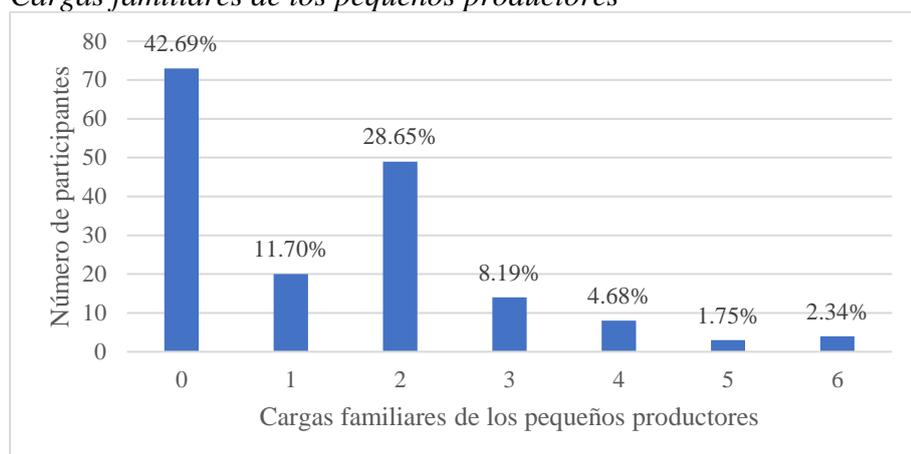
Figura 5

Estado civil según la edad de los pequeños productores



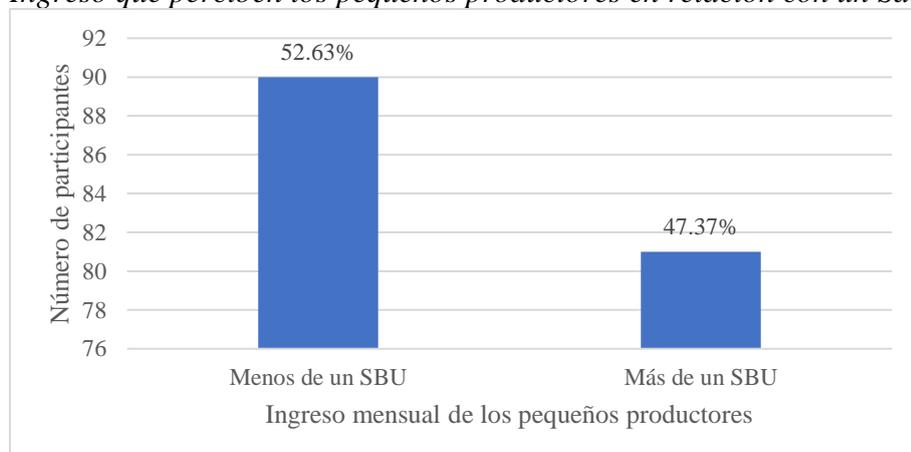
La Figura 6 muestra que el 42,69 % de los productores no tienen cargas familiares, dado que la mayoría son personas de la tercera edad, los cuales reciben apoyo económico de sus hijos o el bono de desarrollo del gobierno; por otro lado, el 57,31 % de los encuestados manifestaron tener cargas familiares, que oscilan entre 1 y 6 personas a su cargo.

Figura 6
Cargas familiares de los pequeños productores



Por último, la Figura 7 evidencia que el 52,63 % de los productores recibe ingresos mensuales menores a un salario básico, dependiendo básicamente de actividades agrícolas, apoyo gubernamental o de la ayuda voluntaria de familiares, el ingreso promedio mensual por actividades agrícolas es de \$ 91,30; mientras que el 47,37 % restante percibe ingresos mayores a un salario básico, dedicándose a actividades distintas a la agricultura o, en el caso de adultos mayores, gracias al apoyo constante de familiares.

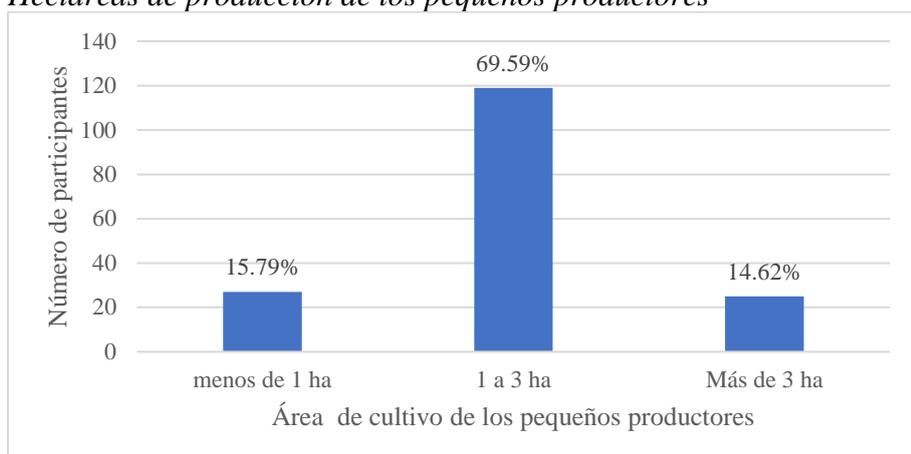
Figura 7
Ingreso que perciben los pequeños productores en relación con un Salario Básico Unificado



6.1.2 Dimensión Agrícola

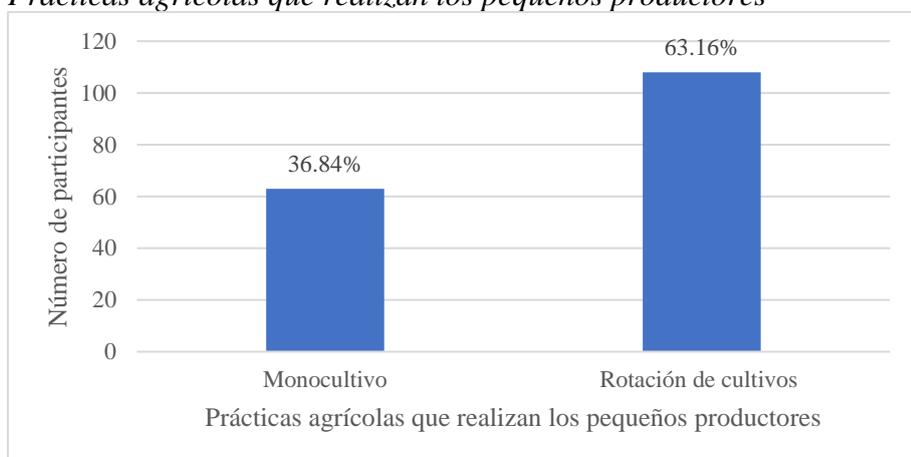
La Figura 8 muestra que el 69,59 % de los pequeños productores cultivan entre una y tres hectáreas, principalmente de maíz y maní; el 15,79 % trabaja en áreas menores a una hectárea, ya que su producción se destina mayormente al autoconsumo; mientras que, el 14,62 % cultiva en áreas superiores a tres hectáreas con fines comerciales a mayor escala.

Figura 8
Hectáreas de producción de los pequeños productores



En el cantón Paltas, los agricultores se dedican a la producción de diversos cultivos, desde granos hasta legumbres, siendo el maíz y el maní sus principales productos. De ahí que, en la Figura 9 se evidencia que el 63,16 % de los productores practica la rotación de cultivos, técnica que se ve favorecida por las condiciones climáticas; mientras que, el 36,84 % se dedica a la producción de un solo cultivo.

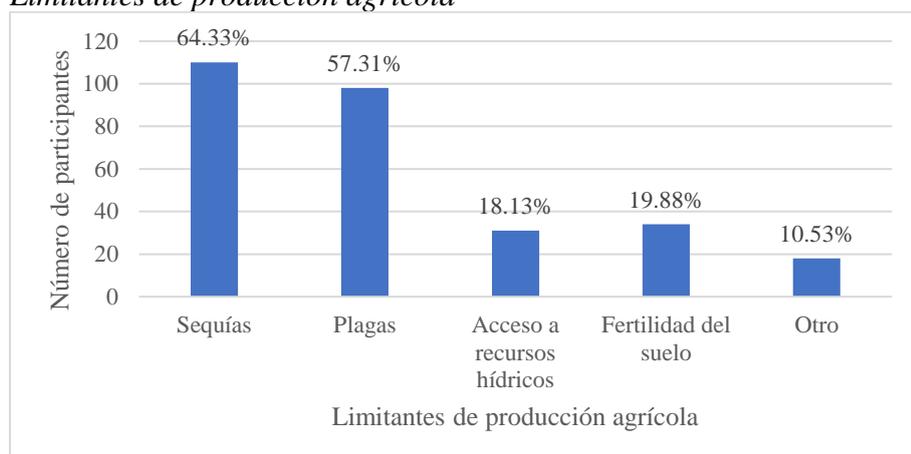
Figura 9
Prácticas agrícolas que realizan los pequeños productores



Por otro lado, en la Figura 10 se presentan las principales limitantes en la producción agrícola del cantón: sequías y plagas afectan al 64,33 % y 57,31 % de productores, respectivamente; además, el 18,13 % reporta dificultades con el acceso a recursos hídricos, y el 19,88 % menciona la baja fertilidad del suelo; finalmente, existe otros factores, como los altos costos de insumos agrícolas y mano de obra que representan un 10,53 % de las limitaciones.

Figura 10

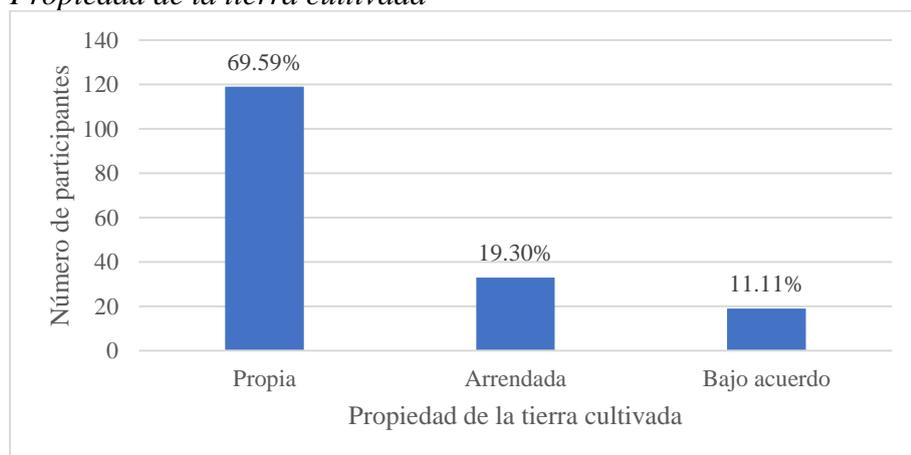
Limitantes de producción agrícola



En relación al estado de la propiedad donde cultivan, la Figura 11 da a conocer los productores cultivan en terreno propio, el porcentaje restante arrienda terrenos o cultiva bajo acuerdo, lo cual consiste en que los costos y la producción se dividen equitativamente entre el dueño del terreno y la persona que cultiva.

Figura 11

Propiedad de la tierra cultivada



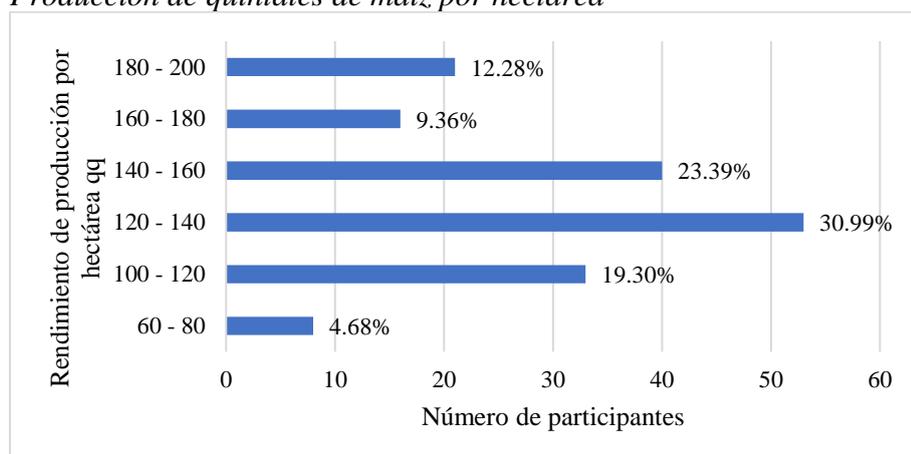
6.1.3 Dimensión Económica

En este apartado se aborda aspectos económicos relacionados con la producción de maíz en el cantón Paltas. Al respecto, en la Figura 12 se muestra el rendimiento promedio de 134 quintales de maíz por hectárea, con una desviación estándar de 31 quintales, los valores extremos se observa una producción mínima de 60 y una máxima de 200 quintales de maíz.

De acuerdo con lo expuesto, el volumen de producción varía debido a las condiciones del suelo, clima y tipo de terreno.

Figura 12

Producción de quintales de maíz por hectárea

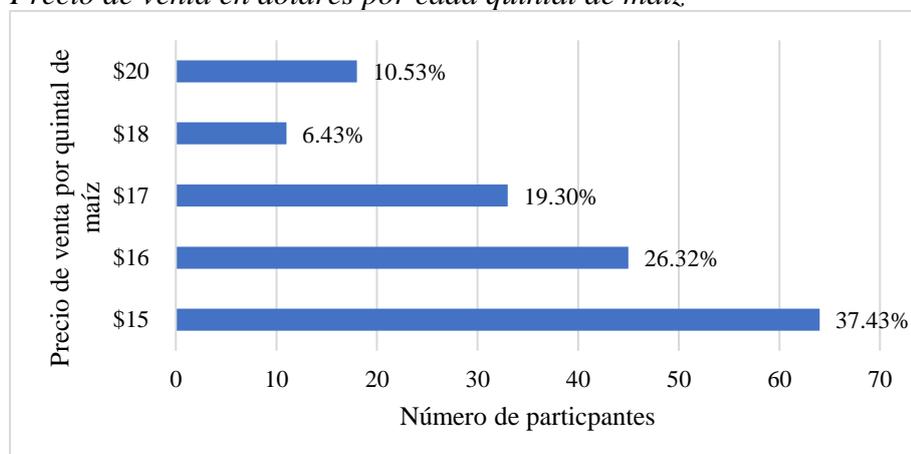


En la Figura 13 se da conocer el precio de venta por cada quintal de maíz con un precio promedio de \$ 16,37, una desviación estándar de \$ 1,54 lo que indica una ligera dispersión de los valores, el precio mínimo de venta es de \$ 15 y el precio máximo es de \$ 20.

La variabilidad del precio esta vinculada al momento de la venta, es decir, si la comercialización se logra efectuar cuando existe excedente de producto el precio tiende a bajar, de igual manera, cuando la demanda es alta y la oferta limitada el precio se eleva.

Figura 13

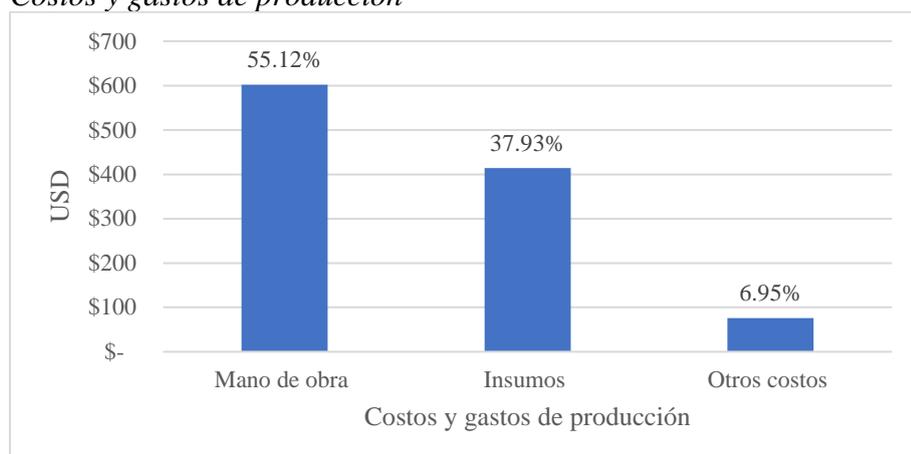
Precio de venta en dólares por cada quintal de maíz



En relación a los costos y gastos operativos relacionados con las actividades agrícolas, la Figura 14 da a conocer que se dividen en: mano de obra, insumos agrícolas, y otros costos y gastos relacionados con el transporte de materia prima, contratación de maquinaria para la preparación del terreno y cosecha del producto.

Figura 14

Costos y gastos de producción



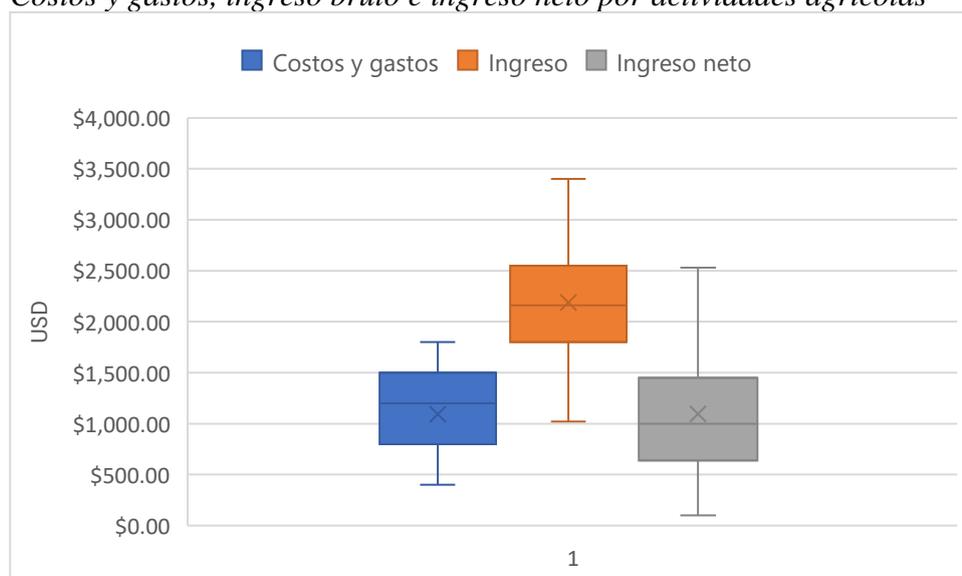
En la Figura 15 se ilustra la distribución de costos y gastos (caja azul) de los productores, que oscilan entre \$ 800 y \$ 1 500 por hectárea, con un promedio de \$ 1 200, variando según la cantidad de producción, la calidad de los insumos agrícolas y el clima.

Por su parte, los ingresos por la venta de sus productos (caja naranja) varían entre \$ 1 800 y \$ 2 550 con un promedio de \$ 2 160, superando a los costos y gastos que se derivan al respecto, su variabilidad se debe a los diferentes precios de venta del mercado, costos y cantidad de producción.

En cambio, el ingreso neto (caja gris) una vez deducidos los costos y gastos, fluctúa entre \$ 640 y \$ 1 450 con un valor máximo de \$ 2 530 y un valor mínimo de \$ 100, de modo que se encuentra en un rango similar a los costos y gastos, pero con una mayor dispersión.

Figura 15

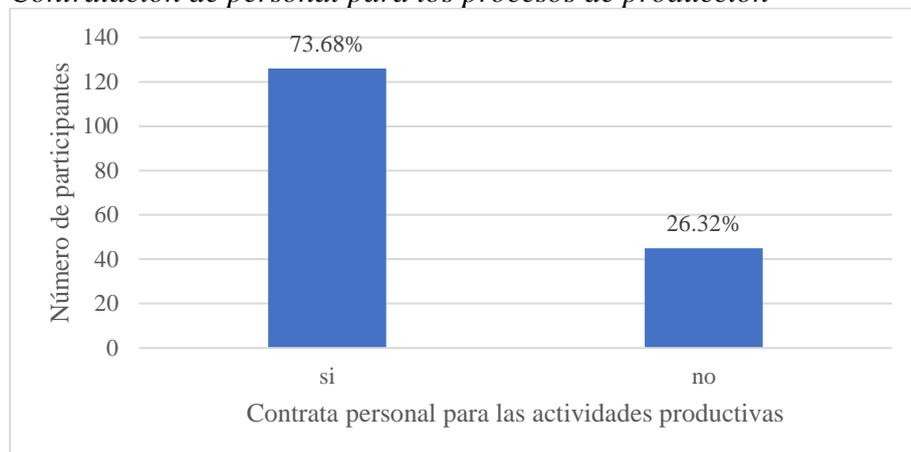
Costos y gastos, ingreso bruto e ingreso neto por actividades agrícolas



En la Figura 16, se observa que la mayor parte de productores contrata personal para al menos una fase de producción; mientras que, el porcentaje restante no contrata personal, ya que realizan las actividades agrícolas con ayuda de familiares o por la corta extensión de sus tierras las realizan los propios productores.

Figura 16

Contratación de personal para los procesos de producción

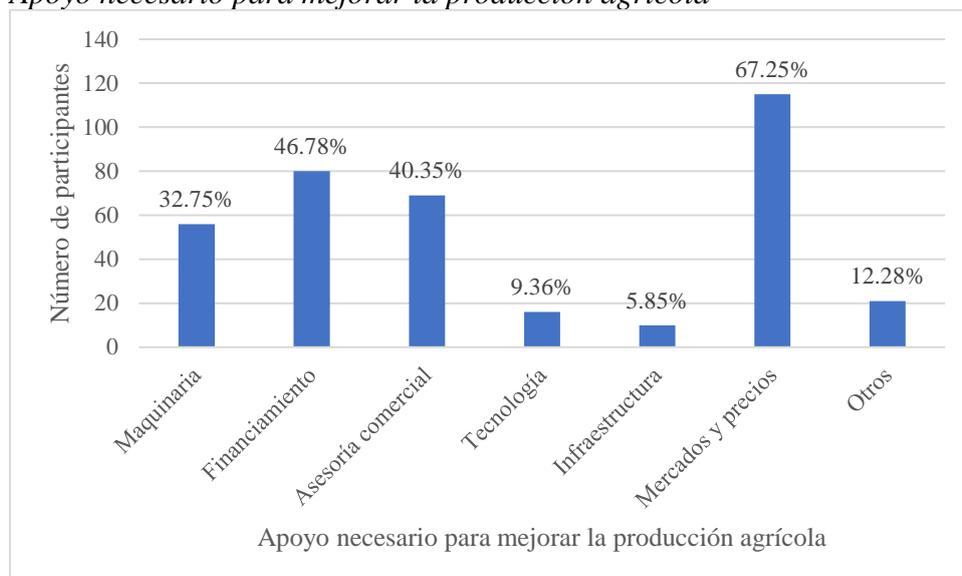


Finalmente, la Figura 17 revela que el 67,25 % de los productores consideran útil contar con mercados y precios equitativos, ya que no están conformes con los precios actuales que paga el mercado. De igual manera, consideran que el apoyo en forma de maquinaria, financiamiento y asesoría comercial, respectivamente, elevaría la competitividad y sostenibilidad de sus operaciones; la maquinaria permitiría mejorar la eficiencia en la producción y reducir los costos laborales; el financiamiento brindaría a los pequeños productores un respaldo económico necesario para invertir en infraestructura productiva; por su parte, la asesoría comercial les ayudaría a encontrar estrategias para añadir valor a sus productos y mejorar su acceso a mercados justos; en conjunto, estos apoyos facilitarían que los productores al ser independientes se adapten mejor a las condiciones del mercado.

Adicional, los productores consideran que otros tipos de apoyo como sistemas de riego, costos más bajos de insumos y mano de obra más económica, son también un apoyo necesario para mejorar su producción agrícola.

Figura 17

Apoyo necesario para mejorar la producción agrícola

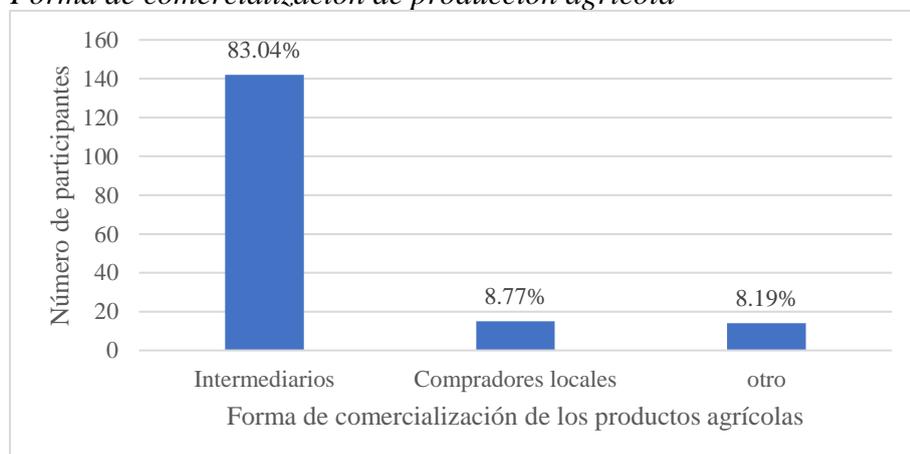


6.1.4 Dimensión Intermediación comercial

De acuerdo con la Figura 18, el 83,04 % de los productores venden sus productos a través de intermediarios, lo cual evidencia una dependencia significativa hacia terceros para la venta; mientras que, los productores restantes venden sus productos a compradores locales que los utilizan para consumo de sus animales o lo destina al autoconsumo.

Figura 18

Forma de comercialización de producción agrícola

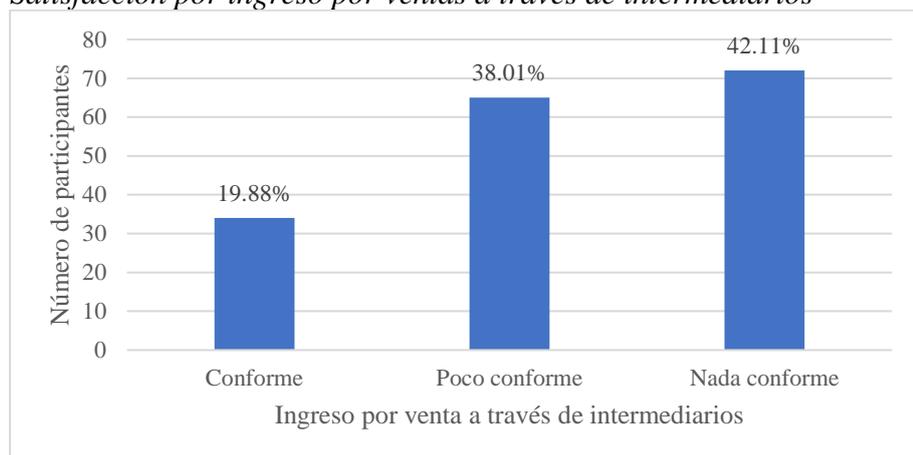


Respecto a los ingresos percibidos por la venta a través de intermediarios, la Figura 19 revela que el 80,12 % de los productores están poco o nada conforme con los ingresos obtenidos mediante la venta a intermediarios; la mayoría considera que el pago recibido no refleja el esfuerzo y costos implicados en la producción de maíz, lo que genera insatisfacción y desaliento. Por otro lado, el 19,88 % de los productores que se declaran conforme, señalan que esta conformidad se debe a la falta de alternativas de venta directa, lo cual los obliga a depender de intermediarios, aunque estos no ofrecen precios justos.

Este alto nivel de inconformidad destaca la necesidad de crear o fortalecer canales de venta que eliminen la dependencia de los intermediarios y ofrezcan precios más equitativos para los productores; además, evidencia una carencia de mecanismos de comercio justo que permite a los pequeños agricultores obtener ingresos más alineados con el esfuerzo y recursos invertidos en su producción.

Figura 19

Satisfacción por ingreso por ventas a través de intermediarios

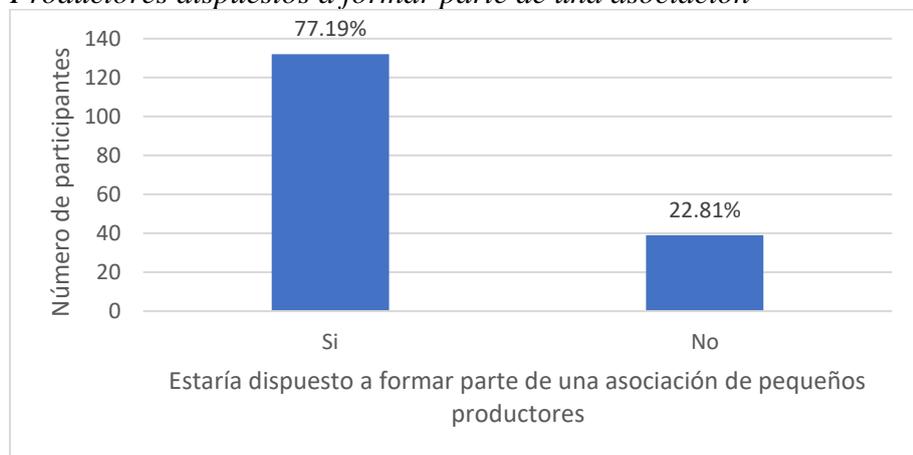


6.1.5 Dimensión Asociatividad

En primer lugar, se aborda la predisposición de los productos del cantón para ser parte de una asociación. La Figura 20 muestra que el 77,19 % están dispuestos a integrarse en una asociación de pequeños productores, lo cual refleja su interés en los beneficios potenciales de la colaboración y el trabajo conjunto; además, reconocen que la asociatividad puede mejorar su acceso a recursos y fortalecer su posición en el mercado. Sin embargo, un 22,81 % de los productores no comparten esta idea, debido principalmente a factores como la desconfianza y el desconocimiento sobre el funcionamiento de las asociaciones.

Figura 20

Productores dispuestos a formar parte de una asociación



En resumen, los productores expresan la necesidad de contar con mercados y precios justos, así como con financiamiento y asesoría comercial, para asegurar un proceso de venta más eficiente y rentable. En la actualidad, el 83,04 % de ellos vende a través de intermediarios, lo cual evidencia una dependencia considerable de estos canales y refuerza la necesidad de crear mecanismos de comercialización directa y justa.

6.2 Objetivo 2. Esquematizar la dinámica de intermediación comercial que enfrentan los pequeños productores del Cantón Paltas que permita establecer las condiciones de comercio justo.

6.2.1 Dinámica de intermediación vigente en el cantón Paltas

A partir de entrevistas realizadas a varios individuos que se desempeñan como intermediarios en el cantón Paltas, se identifican algunos aspectos que permiten esquematizar las dinámicas de intermediación en dos panoramas: directo y con almacenamiento prolongado. A continuación, se detalla el proceso de cada uno, junto con el tiempo y los costos asociados.

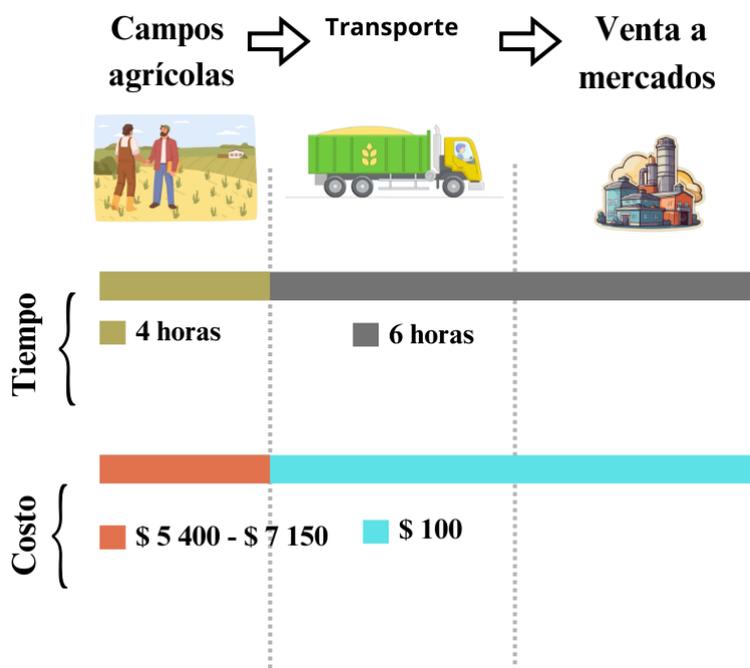
La Figura 21 ilustra la dinámica de intermediación directa en el cantón Paltas. En este esquema, la participación de los pequeños productores se limita hasta la cosecha; tras ello, contactan a los intermediarios, con quienes acuerdan la cantidad y precio del producto. Seguidamente, los intermediarios transportan el producto a los puntos de carga, donde llenan vehículos con una capacidad de 350 quintales, y luego lo distribuyen en los puntos de venta ubicados en las ciudades de Balsas, Catamayo y Loja.

El tiempo empleado en todas las diferentes etapas de intermediación es menor a un día y se distribuye de la siguiente manera: en la mañana, los intermediarios se trasladan hacia los campos agrícolas para adquirir el producto, tiempo que les lleva aproximadamente 4 horas; después de realizar la compra, transportan el producto a los centros de carga, donde realizan un control del estado del producto y que los vehículos completen su capacidad permitida para dirigirse hacia los mercados de venta finales, donde termina su intervención con la entrega del producto en un tiempo promedio de 6 horas.

Los costos de esta intermediación directa oscilan entre \$5,400 y \$7,150, cubriendo la compra del producto, el combustible para el transporte hacia los campos agrícolas y el personal de carga y descarga que colabora en todo el traslado de los 350 quintales de maíz. Adicional, el transporte desde los intermediarios hacia los mercados finales supone un gasto extra de \$100 en combustible.

Figura 21

Dinámica de intermediación directa en el cantón Paltas



Nota. El tiempo y costos se calcula en relación un total de 350 quintales de maíz conforme se detallan en el Anexo B.

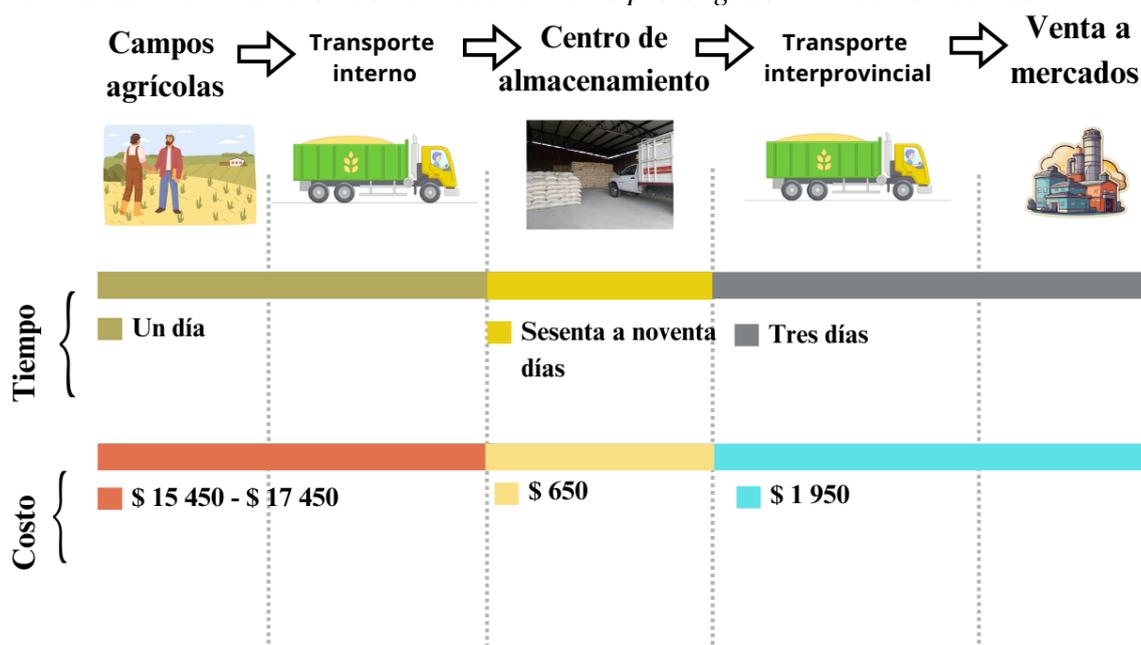
Posteriormente, la Figura 22 muestra la dinámica de intermediación con almacenamiento prolongado en el cantón Paltas; al igual que en la intermediación directa, la participación de los pequeños productores finaliza en la etapa de cosecha; posteriormente, se llega a un acuerdo sobre la cantidad y el precio con los intermediarios.

Después de la venta, que suele completarse en un día debido al volumen de la compra, los intermediarios transportan el producto hacia los puntos de almacenamiento, donde permanece entre 60 y 90 días, con la expectativa de que el precio en los mercados finales aumente. Transcurrido este tiempo, el producto se traslada a los mercados de venta en las ciudades de Quito y Zamora, este transporte toma aproximadamente tres días, dada la distancia y cantidad de carga.

Los costos operativos se calculan para cada mil quintales de producto, por lo cual oscilan entre \$15,450 y \$17,450 para la compra, dependiendo del precio de mercado. Además, el almacenamiento tiene un costo adicional de \$650, que cubre el control de plagas y el pago al personal encargado de esta tarea. Finalmente, el proceso de venta, que toma tres días para llegar a los mercados de Quito y Zamora, implica un gasto de \$1,950, que incluye el combustible y el pago al personal encargado del transporte.

Figura 22

Dinámica de intermediación con almacenamiento prolongado en el cantón Paltas.



Nota. El tiempo y los costos se calculan un total de mil quintales de maíz conforme se detallan en el Anexo 2.

6.2.2 Utilidad de la intermediación comercial existente en el cantón Paltas

La Tabla 3 muestra la utilidad que perciben los intermediarios en las distintas dinámicas de intermediación identificadas. En el proceso directo, se estima una inversión de entre \$ 5 500 y \$ 7 250, que incluye los costos antes mencionados y la compra al contado; esta variación se relaciona con el precio de compra, que fluctúa entre \$ 15 y \$ 20 según la oferta y demanda del mercado. Por su parte, los ingresos obtenidos oscilan entre \$ 5 600 y \$ 7 525, con una ganancia de entre \$ 1 y \$ 1,50 por quintal, lo que resulta en una utilidad diaria de entre \$ 100 y \$ 275.

En cambio, para la intermediación con almacenamiento prolongado, la inversión es mayor debido al volumen de compra de maíz, que se sitúa entre \$ 18 050 y \$ 20 050, montos que cubren los costos de transporte interno e interprovincial, estibaje, pago del producto y almacenamiento. Al respecto, los ingresos obtenidos dependen del precio de venta, que varía entre \$ 4 y \$ 7 por quintal, generando un ingreso total de entre \$ 19 000 y \$ 24 000, dependiendo del mercado al que va destinado; el resultado es una utilidad aproximada de entre \$ 950 y \$ 3 050, con una frecuencia de ventas de hasta dos veces por semana.

Tabla 3*Utilidad de los intermediarios*

Dinámica	Volumen de compra qq	Frecuencia	Costos y gastos \$	Ingresos \$	Ingreso neto \$
Directa	350	Diaria mínima	5 500	5 600	100
	350	Diaria máxima	7 250	7 525	275
Almacenamiento o prolongado	1 000	Dos veces por semana mínimo	18 050	19 000	950
	1 000	Dos veces por semana máximo	20 050	24 000	3 050

Nota. El volumen de compra hace referencia a cantidad de quintales de maíz.

6.2.3 Comparación de utilidades de los pequeños productores con las personas que ejercen como intermediarios

En la Tabla 4 se muestra la utilidad generada por los pequeños productores del cantón Paltas, diferenciada según el tamaño de las hectáreas cultivadas. Los productores que trabajan en un área menor a dos hectáreas alcanzan una utilidad promedio del 53,28 % sobre sus ingresos, este alto porcentaje se debe a que, al contar con una superficie de cultivo reducida, los mismos productores pueden realizar todas las actividades productivas sin necesidad de contratar personal externo.

Por otro lado, los productores que cultivan entre dos y cinco hectáreas obtienen una utilidad promedio del 43,61 %, esta menor la utilidad porcentual se explica porque, al aumentar el área de cultivo, es necesario contratar personal para llevar a cabo las diversas actividades productivas. Sin embargo, los productores que operan en superficies superiores a cinco hectáreas alcanzan una utilidad promedio del 55,35 %, la más alta entre los grupos analizados debido en parte a que, al adquirir insumos agrícolas en mayores cantidades y contar con personal contratado por un período prolongado, se logra mayor eficiencia al poder distribuir distintas tareas entre los trabajadores.

Tabla 4*Utilidad de los pequeños productores según el área de producción*

Hectareas	Producción qq	Ingreso \$	Costo \$	Utilidad \$	%	utilidad por unidades \$
0.5	111	1 817,07	855,56	961,51	52,92	8,66
1	132	2 160,84	974,63	1 186,21	54,90	8,99
1.5	148	2 422,76	1 162,50	1 260,26	52,02	8,52
2	148	2 422,76	1 438,46	984,30	40,63	6,65
3	138	2 259,06	1 256,52	1 002,54	44,38	7,26
4	150	2 455,50	1 350,00	1 105,50	45,02	7,37
5	147	2 406,39	1 337,50	1 068,89	44,42	7,27

6	170	2 782,90	1 220,00	1 562,90	56,16	9,19
7	190	3 110,30	1 300,00	1 810,30	58,20	9,53
8	177	2 897,49	1 400,00	1,497.49	51,68	8,46

Nota. Los cálculos de la tabla se realizaron en base a una hectárea del área total de producción. El porcentaje de utilidad es anual.

En la Tabla 5, se presenta la utilidad obtenida por los intermediarios, segmentada según el tipo de intervención. Los costos fijos en ambos casos corresponden principalmente a la compra de materia prima, los cuales fluctúan según la cantidad y el precio del producto; así como, en función de la temporada; mientras que, los costos variables se destinan mayormente al pago de personal y al combustible para los vehículos utilizados en la operación. En cuanto a la utilidad, aquellos intermediarios que realizan la intermediación directa logran un beneficio del 37,81 %, mientras que quienes optan por almacenar la materia prima hasta que los precios mejoren obtienen una utilidad menor, del 36,04 %.

Tabla 5
Rentabilidad de los intermediarios según el tipo de intervención

Tipo de intermediación	Ingreso \$	Costos		Total \$	Utilidad \$	%
		Fijos \$	Variables \$			
Directa	48 740,00	6 500,00	24 000,00	30 500,00	18 240,00	37,81
Almacenamiento prolongado	177 600,00	16 000,00	97 600,00	113 600,00	64 000,00	36,04

Nota. El porcentaje de utilidad es anual.

Por último, la Tabla 6 revela que los pequeños productores obtienen una rentabilidad significativamente mayor en comparación con los intermediarios. Los productores que cultivan menos de dos hectáreas alcanzan una utilidad del 54,08 %, aquellos que trabajan dos hectáreas un 41,76 % y si es más de dos hectáreas logran una rentabilidad de 43,95 %. Por otro lado, los intermediarios que aplican la dinámica de intermediación directa obtienen una utilidad de solo 2,89 %, y quienes utilizan almacenamiento prolongado alcanzan un 9,30 % de rentabilidad.

Aunque los pequeños productores obtienen un margen de utilidad superior, las ganancias no retribuyen el esfuerzo realizado durante los cinco meses que dura el proceso de producción. En contraste, las personas que realizan la intermediación si bien obtienen una menor utilidad, el tiempo y esfuerzo es mínimo; su porcentaje de ganancia es bajo debido a la cantidad de inversión en la compra de combustible y otros insumos de logística; sin embargo, al ser una actividad que se la realiza diariamente, el dinero de la inversión se recupera el mismo día.

Tabla 6*Comparación del ingreso neto de los pequeños productores con los intermediarios*

Participantes	Producción / dinámica de intermediación	Ingresos \$	Costos y gastos \$	Ingreso neto \$	%
Pequeños productores	Menor a dos hectáreas	2 133,56	997,56	1 135,99	53,28
	Entre dos y cinco hectáreas	2 385,93	1 438,46	1 040,31	43,61
	Mayor a cinco hectáreas	2 930,23	1 306,67	1 623,56	55,35
Intermediarios	Directa	48 740,00	30 500,00	18 240,00	37,81
	Almacenamiento prolongado	177 600,00	113 600,00	64 000,00	36,04

Nota. El ingreso neto de los pequeños productores e intermediarios es anual.

6.2.4 Cumplimiento de criterios para determinar la existencia de un comercio justo en el cantón Paltas

Para determinar si existe comercio justo en el cantón Paltas, se evaluaron los resultados obtenidos con los estándares propuestos por la CEPAL (2016). Como se muestra en la Tabla 5, se evidencia una falta de oportunidades para los productores pequeños debido a la ausencia de apoyo de los gobiernos locales y de leyes que protejan sus intereses.

En primer lugar, los intermediarios en ocasiones se niegan a brindar información sobre los precios de mercado a menos que los productores decidan negociar con ellos, lo cual limita la transparencia. Esta falta de claridad y de una remuneración justa para los productores es visible en el Anexo C, donde se expresa la insatisfacción general de los agricultores respecto a los ingresos percibidos por la intermediación, lo que indica que el precio pagado no es justo. Aunque se han llevado a cabo algunas capacitaciones en prácticas agrícolas, estas son esporádicas y la participación de los agricultores es baja, lo que reduce su impacto.

En cuanto a las condiciones laborales, la participación del trabajo infantil en actividades agrícolas es casi inexistente, lo cual cumple con un criterio de comercio justo. Sin embargo, persiste una falta de conciencia sobre la adopción de prácticas ambientales responsables, ya que la prioridad de los agricultores se centra en el volumen de producción y no en la protección del medio ambiente.

Por otro lado, aunque la relación entre productores e intermediarios es cordial, no se puede calificar como un sistema de comercio justo, ya que los precios de venta se mantienen bajos y no hay garantía de transparencia ni de condiciones comerciales equitativas.

En conclusión, los resultados muestran que en el cantón Paltas no se cumple con los estándares establecidos por la CEPAL para un sistema de comercio justo, debido a la falta de transparencia, precios justos y relaciones comerciales equitativas.

Tabla 7*Cumplimiento de criterios del comercio justo establecidos por la CEPAL*

Criterio de comercio justo	Cumplimiento	
	Si	No
Creación de oportunidades		x
Transparencia y rendición de cuentas		x
Construcción de capacidades	x	
Generar conciencia sobre el comercio justo		x
Pago de un precio justo		x
Trabajo infantil		x
Medio ambiente		x
Relaciones comerciales basadas en la solidaridad, confianza y comercio justo		x

6.3 Objetivo 3. Establecer una forma de asociación de producción y comercialización de los pequeños productores del Cantón Paltas como iniciativa de desarrollo local y de bienestar social.

Con el fin de establecer una forma de asociación de producción y comercialización, se presenta un diagnóstico de las condiciones actuales que enfrentan los pequeños productores del cantón Paltas en cuanto a sus actividades de producción y comercialización.

6.3.1 Diagnóstico de las condiciones actuales de producción y comercialización en el cantón Paltas

El diagnóstico de la situación actual de la producción y comercialización de los pequeños productores del cantón Paltas se sintetiza en un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), que se muestra en la Tabla 6. Este análisis permite identificar las principales características y desafíos que enfrentan los productores locales, con base en los resultados de las preguntas 19 y 20, cuyos detalles se encuentran en el Anexo C.

Tabla 8*Diagnóstico FODA de las condiciones actuales de producción y comercialización en el cantón Paltas*

Fortalezas	Oportunidades
- Amplio conocimiento y experiencia en los procesos de siembra y cultivo de maíz	- Mejora el acceso a mercados
- Calidad de producción	- Acceso a insumos agrícolas a un menor costo
- Posicionamiento del maíz del cantón a nivel de la provincia de Loja	- Mejora las condiciones para acceder a créditos que permitan la inversión e innovación

	<ul style="list-style-type: none"> - Incrementa el poder de negociación para acceder a nuevos mercados de venta potenciales - Promociona prácticas sostenibles Mejora el desarrollo comunitario
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad reducida que impide la subsistencia de las familias de agricultores - Pocos volúmenes de producción - Limitada propiedad de tierras para producir - Dependencia a la intermediación - Toma de decisiones más lenta 	<ul style="list-style-type: none"> - Disminución del poder como productor independiente - Distribución desigual de los recursos - Gestión interna ineficiente - Altos costos de insumos

Nota. Este diagnóstico se sustenta de las preguntas 19 y 20 cuyos resultados se encuentran en el anexo C.

6.3.2 Costos de producción y comercialización por hectárea producida.

En la Figura 23 se presenta la cadena de distribución del sistema de producción, que involucra una serie de costos distribuidos a lo largo de diversas etapas que los pequeños productores deben gestionar.

En la fase de previsión de insumos, los costos incluyen la compra de semillas, que varían según los gustos y necesidades de los compradores, así como los fertilizantes, pesticidas y herbicidas, y la contratación de maquinaria agrícola. En la producción, los costos comprenden desde la preparación del terreno y la siembra hasta el control del cultivo y la cosecha, actividades esenciales para garantizar una producción de calidad.

En la fase logística, que comienza con la postcosecha, los costos incluyen el almacenamiento y el transporte, asegurando que el producto se mantenga en condiciones óptimas para evitar su deterioro. En el procesamiento de la materia prima, se incluyen los costos de limpieza, clasificación, transformación y empaque.

Finalmente, en la fase de comercialización, el producto se prepara para la venta y transformación si es necesario. La distribución se realiza a través de diferentes canales de venta, ya sea al por mayor o al por menor. Una adecuada capacidad de negociación por parte de los productores asegura mejores precios y condiciones de venta, lo que mejora su rentabilidad; como resultado, se estima que el costo total por hectárea de producción y comercialización es de \$1 207,35.

Figura 23

Cadena de valor del sistema de producción, logística y comercialización

Costos de provisión de insumos	\$ 414,34
Compra de semillas	\$ 22,40
Compra de fertilizantes	\$ 459,41

Compra de pesticidas y herbicidas	\$ 57,23
Contratación de maquinaria	\$ 75,30
Costos de producción	\$ 389,01
Preparación del terreno	\$ 75,30
Siembra	\$ 75,00
Control del cultivo	\$ 123,21
Cosecha	\$ 115,50
Costos postcosecha	\$ 184,00
Almacenamiento	\$ 104,00
Transporte	\$ 80,00
Costos de procesamiento	\$ 70,00
Limpieza y clasificación	\$ 50,00
Empaque	\$ 20,00
Costos de comercialización	\$ 150,00
Distribución	\$ 150,00
Consumidor final	\$ 0,00
TOTAL	\$ 1 207,35

Nota. Los valores calculados son por una hectárea de producción.

6.3.3 Estructura organizacional

Una vez realizado el diagnóstico que recoge la situación actual de la producción de maíz por parte de los pequeños productores del cantón Paltas y elaborado un presupuesto aproximado de los costos por hectárea de producción, se propone una estructura organizacional adaptada a las necesidades e intereses de los actores involucrados en el proceso productivo.

En la Figura 24 se presenta una propuesta de estructura organizacional con los departamentos responsables de la producción y comercialización, detallando las funciones y responsabilidades de cada uno:

6.3.3.1 Asamblea General de los socios. Esta asamblea se encargará de tomar decisiones estratégicas para garantizar la viabilidad de la asociación; supervisar las operaciones realizadas dentro de la organización; así como, aprobar los presupuestos y planes de acción propuestos por los diferentes departamentos.

6.3.3.2 Presidente. El presidente representa legalmente a la asociación, liderando la organización y coordinando todas las actividades. Será responsable de supervisar la implementación de las decisiones tomadas por la asamblea general, resolver conflictos, promover la asociación ante instituciones públicas y privadas, y mantener informados a los asociados sobre el progreso y desafíos. Su principal objetivo será asegurar que se cumplan los objetivos en beneficio de todos los miembros.

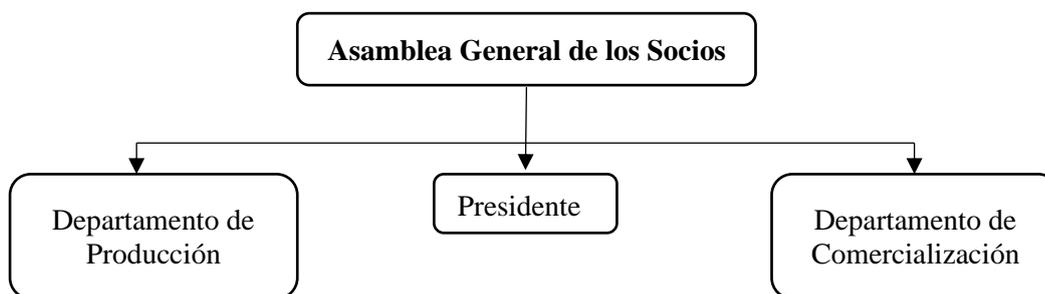
6.3.3.3 Departamento de producción. Este departamento será el encargo de gestionar todas las actividades relacionadas con la producción agrícola, incluyendo la planificación y supervisión de las labores productivas, la implementación de técnicas agrícolas sostenibles, la

gestión de insumos agrícolas, y el control de calidad, asegurando que se cumplan los estándares de producción establecidos.

6.3.3.4 Departamento de comercialización. Es un departamento que tiene como papel desarrollar estrategias de mercado, gestionar las ventas y la distribución de los productos, e identificar nuevos mercados. De manera que también gestiona la logística y el transporte, siendo los comerciantes los responsables de establecer acuerdos con los compradores, siempre bajo la debida autorización de la asamblea general.

Figura 24

Estructura organizacional sugerida



6.3.4 Estrategias de producción, logística y comercialización.

En base a los antecedentes descritos, el objetivo general es mejorar la producción de maíz de los pequeños productores del cantón Paltas mediante una propuesta de asociatividad, con el fin de mejorar la calidad de vida del sector. De ahí que, surgen las siguientes estrategias de producción, logística y comercialización, junto con sus respectivos objetivos específicos y metas.

La Tabla 9 presenta estrategias orientadas a mejorar la producción sostenible de maíz, con el objetivo de aumentar el rendimiento en un 20 %. Estas estrategias incluyen la capacitación a los productores y la implementación de tecnologías avanzadas para el monitoreo y gestión de cultivos, con el fin de reducir los riesgos causados por plagas; sin embargo, existen limitaciones, como la falta de formación en el uso de nuevas tecnologías y los elevados costos de las herramientas que se necesitan, lo que dificulta su adopción por parte de los productores.

Tabla 9

Estrategias de producción

ESTRATEGIA N° 1						
Estrategia: Implementar prácticas agrícolas sostenibles para aumentar la producción y reducir costos.			Departamento ejecutor: departamento de producción			
Objetivo general: Mejorar la eficiencia de la producción de maíz			Indicador de medición: incremento del rendimiento de quintales de maíz sobre hectárea de producción			
Objetivo específico: Aumentar el rendimiento de la producción de maíz.						
Lo que realizará	Tiempo de ejecución		Meta	Responsable de cada actividad	Recursos	Posibles dificultades
Actividad	Inicio	Final				
Capacitar a los productores en técnicas de agricultura sostenible y automatización de sistemas de siembra y fumigación.	Primera semana de enero	Segunda semana de enero	100 % de los agricultores capacitados.	Departamento de producción	\$ 200	Resistencia por parte de los productores
Adquirir drones que se encarguen de manera automática de la siembra y fumigación del cultivo.	Enero	Febrero			Incrementar el rendimiento por hectárea en un 20 %	\$ 10 000
Generar un convenio con el MAG para asesoramiento a los productores sobre prácticas de rotación de cultivos.	Primera semana de enero	Segunda semana de enero			\$ 150	Condiciones climáticas no favorables para otro tipo de cultivo

Nota. El año para ejecutar es en el año 2025.

La Tabla 10 presenta estrategias logísticas orientadas a reducir costos y mejorar la eficiencia en el almacenamiento y transporte del maíz, con un enfoque en el aumento de la capacidad de almacenamiento y la adquisición de vehículos adecuados a las necesidades de los productores. Aunque estas mejoras contribuirán a optimizar la calidad del producto, implican altos costos de inversión; sin embargo, una correcta planificación garantizará la viabilidad económica de la estrategia.

Tabla 10*Estrategias de logística*

ESTRATEGIA N° 2						
Estrategia: Optimizar la logística después de la cosecha para reducir costos			Departamento ejecutor: departamento de comercialización			
Objetivo general: Mejorar la eficiencia del almacenamiento y transporte del maíz			Indicador de medición: reducción del coste de logística			
Objetivo específico: Mejorar la eficiencia del transporte						
Lo que realizará Actividad	Tiempo de ejecución		Meta	Responsable de cada actividad	Recursos	Posibles dificultades
	Inicio	Final				
Construir y mejorar instalaciones de almacenamiento	Enero	Julio	Generar espacio para almacenar el 80 % de la producción.	Departamento de comercialización.	\$ 50 000	Costos elevados de inversión iniciales, lugar estratégico para la construcción del centro de almacenamiento
Adquirir un vehículo que se ajusten al terreno adverso para el transporte de maquinaria y productos	Enero	Julio	Reducir el coste por transporte en un 20 %		\$ 20 000	Costos elevados de vehículos y personal necesario para el manejo de estos

Nota. El año para ejecutar es en el año 2025.

Por otro lado, la Tabla 11 expone una estrategia de comercialización destinada a expandir y diversificar los mercados para aumentar los ingresos de los pequeños productores. Para ello, se propone incrementar las ventas a través de la participación en ferias y exposiciones, lo cual permitirá establecer contactos con proveedores y organizaciones clúster, reduciendo la dependencia de intermediarios. Aunque esta estrategia puede generar mayores ingresos y fortalecer el poder de comercialización, también enfrenta desafíos como la competencia con grandes intermediarios, fluctuaciones de precios y costos adicionales; por ello, capacitar a los productores en negociación y gestión será clave para formar alianzas estratégicas que apoyen el crecimiento del sector.

Tabla 11*Estrategias de comercialización***ESTRATEGIA N° 3**

Lo que realizará		Tiempo de ejecución		Meta	Responsable de cada actividad	Recursos	Posibles dificultades
Actividad		Inicio	Final				
Establecer acuerdos con nuevos distribuidores y minoristas que requieran maíz como materia prima.		Enero	Junio	Aumentar las ventas en un 25 %	Departamento de comercialización	\$ 200	Competencia con grandes intermediarios, fluctuación en la demanda de mercado Costos de coordinación y logística hacia las ferias y exposiciones
Planificar la participación en ferias regionales y nacionales		Enero	Diciembre				
Posicionar la asociación de pequeños productores a través del uso de redes sociales.		Junio	Diciembre				

Nota. El año para ejecutar es en el año 2025.

En resumen, el éxito de la asociatividad depende de la participación activa y la confianza de los productores en la gestión de la organización, que debe estar orientada al desarrollo comunitario, con el objetivo de mejorar la rentabilidad y sostenibilidad de las actividades agrícolas, así como fortalecer las habilidades de comercialización tanto para la adquisición de insumos como para la venta de los productos agrícolas; además, debe contar con el apoyo necesario de las instituciones que participen en las diferentes actividades de la asociación.

6.3.5 Propuesta de asociatividad.

De acuerdo con los datos preliminares, se concluye que la mejor forma de asociación es a través de una persona jurídica. La forma de comercialización se llevará a cabo mediante el almacenamiento prolongado, alcanzando acuerdos con los productores según sus necesidades; además, la venta se realizará a través de intermediarios, en la cantidad que el productor esté dispuesto a vender. Como resultado, se deriva la siguiente propuesta:

6.3.5.1 Nombre de la organización.

Asociación de Productores Agrícolas “22 de Febrero”

6.3.5.2 Logotipo

Figura 25

Logotipo de la Asociación de Productores Agrícolas.



6.3.5.3 Conformación.

La organización estará conformada por 7 miembros en la directiva y 450 socios.

6.3.5.4 Ubicación

La asociación de productores “22 de Febrero” estará ubicada en la parroquia Casanga, en cantón Paltas de la provincia de Loja.

6.3.5.5 Financiación

De acuerdo con lo expuesto en la Tabla 12, para cubrir las actividades iniciales descritas en las estrategias de producción, logística y comercialización, se solicitará un crédito de consumo de \$ 85 000 en BanEcuador, a una tasa de interés del 18 % anual y un plazo de 10 años. Las cuotas mensuales a pagar serán de \$1 459,35 (véase Anexo F), las cuales se cubrirán

mediante un aporte mensual de \$6 por parte de cada uno de los 450 socios o también con un aporte anual de \$ 72. Lo que resulta en un ingreso mensual por aporte de socios de \$ 2 700, destinado a los costos operativos y administrativos, al igual que a la inversión inicial de la asociación mediante crédito.

Tabla 12
Propuesta de financiamiento

Rubro	Monto (\$)
Crédito	85 000,00
Pago de crédito mensual	1 459,35
Pago de persona encargada de limpieza y registro de la asociación	653,07
Pago por servicios profesionales contables	250,00
Gastos varios e imprevistos	337,58
Ingresos	
Aporte mensual de todos los socios	2 700,00

6.3.5.6 Comparación de rentabilidades con y sin intermediación comercial

Una vez analizada la dinámica de intermediación vigente en el cantón Paltas, se evalúan los ingresos de los pequeños productores con y sin intermediación para determinar si la asociación les permitirá mejorar sus ingresos o si es más conveniente mantener la comercialización a través de intermediarios.

La Tabla 13 muestra la rentabilidad de los pequeños productores en ambos escenarios. Sin intermediación directa, la utilidad disminuye debido a los costos adicionales de logística que el productor debe asumir, pero aumenta entre un 6 % y un 8 % al usar almacenamiento prolongado sin intermediarios; sin embargo, debe considerar el tiempo necesario para recibir los ingresos: con almacenamiento, la utilidad se refleja en 60 a 90 días después de la cosecha, mientras que con intermediación los pagos se realizan en el mismo día o, como máximo, en una semana, dependiendo del acuerdo entre productor e intermediario.

Finalmente, al asociarse los pequeños productores del cantón Paltas pueden reducir sus costos y gastos en la compra de insumos agrícolas al por mayor, lo cual incrementa su rentabilidad aproximadamente un 7 %, sumando el incremento por la comercialización del maíz a través de almacenarlo hasta que su precio mejore, se estima un incremento de la rentabilidad un 15 % a los productores que decidan asociarse.

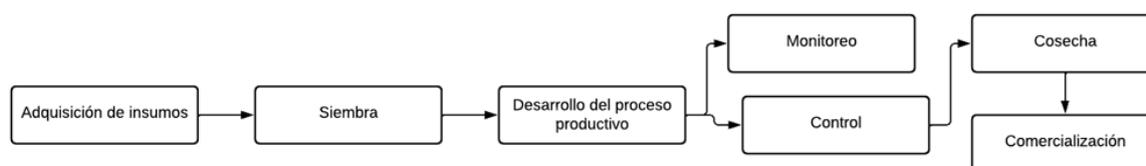
Tabla 13*Utilidad con y sin intermediación comercial*

Actividad	Producción	Ingresos \$	Costos y gastos \$	Ingreso neto \$	%
Con intermediación	Menor a dos hectáreas	2 133,56	997,56	1 135,99	53,28
	Entre dos y cinco hectáreas	2 385,93	1 438,46	1 438,46	43,61
	Mayor a cinco hectáreas	2 930,23	1 306,67	1 623,56	55,35
Sin intermediación directa	Menor a dos hectáreas	2 296,06	1 089,86	1 206,18	52,53
	Entre dos y cinco hectáreas	2 657,50	1 544,96	1 112,54	41,86
	Mayor a cinco hectáreas	2 446,04	1 372,22	1 073,82	43,90
Sin intermediación almacenamiento o prolongado	Menor a dos hectáreas	2 848,56	1 127,56	1 720,98	61,08
	Entre dos y cinco hectáreas	3 295,00	1 588,46	1 706,54	51,79
	Mayor a cinco hectáreas	3 041,04	1 412,92	1 628,12	53,54

Nota. Los porcentajes del ingreso neto son anuales.

6.3.5.7 Proceso de producción

La Figura 26 presenta un diagrama de flujo que sugiere un proceso de producción acorde a las necesidades de los miembros de la asociación. Este inicia con la adquisición de insumos esenciales como semillas y fertilizantes, seguido de la siembra. Posteriormente, se llevan a cabo tareas de control de plagas para asegurar el crecimiento saludable de los cultivos. Una vez alcanzada la madurez, los cultivos están listos para la cosecha y se preparan para la comercialización a través de los diversos canales de distribución disponibles.

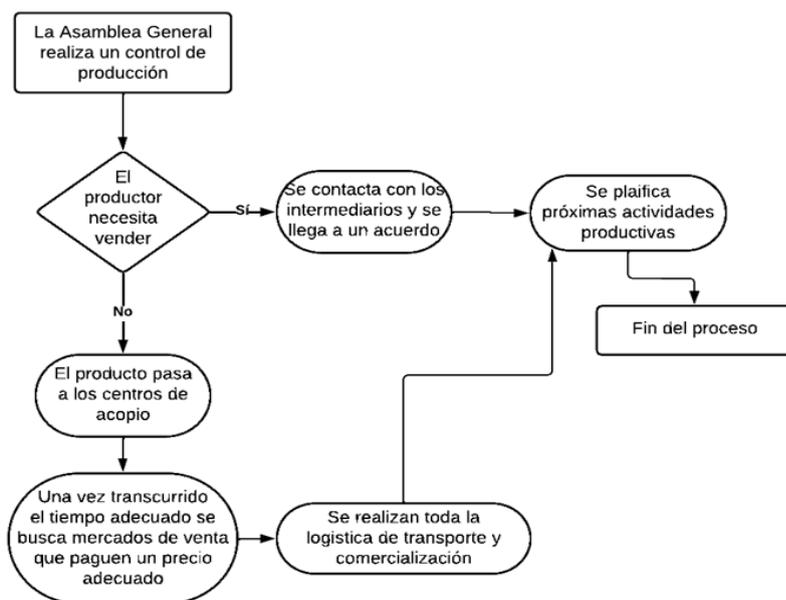
Figura 26*Diagrama de proceso de producción.*

6.3.5.8 Proceso de comercialización

La Figura 27 ilustra el proceso de comercialización, el cual comienza cuando el productor identifica la necesidad de vender su producto y lo traslada a los centros de acopio para su almacenamiento temporal. Tras el tiempo adecuado de espera, se contacta a mercados potenciales con el fin de negociar un precio mutuamente aceptable. A continuación, se organiza la logística de transporte y venta, y se planifican las actividades futuras, concluyendo el proceso de comercialización. Considerando que una correcta coordinación y planificación en cada etapa es fundamental para asegurar el éxito y la sostenibilidad de la organización.

Figura 27

Diagrama de proceso de comercialización.



6.3.5.9 Proceso de constitución de organizaciones de la Economía Popular y Solidaria

Definidos los procesos de producción y comercialización, se procede a establecer la constitución de la organización bajo los lineamientos de la Economía Popular y Solidaria.

Requisitos:

- Mínimo 10 socios
- Capital inicial equivalente a un Salario Básico Unificado (SBU)

Pasos por seguir:

- Generar una solicitud de “Reserva de Denominación” en el que se reserva el nombre de la asociación
- Abrir una "Cuenta de Integración de Capital" en una cooperativa de ahorro y crédito a nombre de la organización, con un valor mínimo de una SBU.
- Completar el “Formulario Único para Constitución de Organizaciones” (detallado en el Anexo E).
- Digitalizar en un solo archivo PDF los documentos requeridos: reserva de denominación, certificado de cuenta de capital y formulario de constitución.
- Remitir los formularios y documentos correspondientes en un solo archivo PDF a través del “Servicio en línea de Recepción e ingreso documental digital / electrónico”: <https://repciondocumental.seps.gob.ec>
- Finalmente, revisar y confirmar los documentos enviados para concluir el proceso de constitución.

7 Discusión

Las actividades productivas abarcan una serie de procesos orientados a lograr una producción exitosa. En la presente investigación, se observa una predominancia masculina en la agricultura, donde el 52,63 % de los pequeños productores del cantón Paltas perciben ingresos menores a un SBU. Los cultivos más frecuentes son el maíz y el maní, siendo el maíz el principal debido a las condiciones climáticas favorables. Entre las principales limitantes para los productores se encuentran las sequías y las plagas, con un 64,33 % y 57,31 % respectivamente. Además, el 69,59 % de los encuestados cultivan en tierras propias, alcanzando un rendimiento promedio de entre 120 y 160 quintales de maíz por hectárea. Los precios de venta oscilan entre \$ 15 y \$ 16 en época de cosecha, y entre \$ 17 y \$ 20 después de la cosecha; sin embargo, estos precios no son fijos y varían según factores externos que pueden aumentar o reducir su valor en los distintos periodos. Los encuestados también manifiestan la necesidad de mercados de venta estables y precios justos para sus productos, ya que el 83,04 % utiliza intermediarios en el proceso de comercialización.

De igual manera, se evidencio que la dinámica de intermediación implica la compra directa por parte de comerciantes, limitando la participación de los productores hasta la cosecha, dado que luego dejan en manos de los intermediarios la logística de transporte, almacenamiento y venta. Aunque los productores obtienen una utilidad, esta no compensa adecuadamente su esfuerzo en el proceso productivo; mientras que, los intermediarios, cuya mano de obra es esencialmente económica, obtienen una mayor rentabilidad. Como resultado, la propuesta de asociatividad planteada en este estudio responde a los diagnósticos y necesidades identificadas en el Anexo A y el análisis FODA, que a su vez lleva a plantear estrategias de producción, logística y comercialización que buscan reducir costos y asegurar precios justos para los productores.

En el análisis de género, se evidencia la predominancia masculina en la agricultura con un 72,51 %, dato que se corrobora según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2023), el cual indica una participación del 70,80 % de hombres en estas actividades. Así mismo, se compararon los ingresos de los productores del GAD Paltas (2019), constatando que el rendimiento de maíz es de entre 134 y 140 quintales por hectárea, con precios de venta entre \$ 15 y \$ 16, generando ingresos netos cercanos a \$ 2 000 anuales, resultados semejantes a los encontrados en el estudio.

En cuanto a la comercialización de maíz en Paltas, se llegó a determinar que se realiza mayoritariamente mediante intermediarios (83,04 %), debido a que los productores enfrentan limitaciones logísticas para asumir el transporte, almacenamiento y venta de manera

independiente. Al respecto, la venta a los intermediarios ocurre directamente en las fincas (*in situ*), similar a lo descrito por Agurto (2017) en la zona de Mocache, Los Ríos, con la diferencia de que los productores también pueden vender en los silos de UNA (Unidad Nacional de Acopio) para su posterior distribución. En cuanto a la satisfacción con los ingresos obtenidos a través de intermediarios, un 42,11 % de los productores se declara nada satisfecho y un 38,01 % poco satisfecho, resultados semejantes a los de Folleco (2021), quien también documenta un alto nivel de insatisfacción (90,2 %) en los agricultores de la provincia de Guayas respecto a los ingresos percibidos mediante intermediarios y en relación al esfuerzo dedicado al cultivo.

En relación a la propuesta de asociatividad, los datos recabados indican que esta forma de organización permite a los pequeños productores acceder a tecnologías y mercados más amplios, en concordancia con lo señalado por el IICA (2005); de igual forma, la WFTO (2023) promueve prácticas comerciales justas que facilitan mejores precios y condiciones de mercado, disminuyendo la dependencia de los intermediarios. Por su parte, el análisis FODA del presente estudio respalda esta visión, destacando el potencial de la asociatividad para mejorar la calidad de vida de los productores a través del esfuerzo colectivo, en línea con lo argumentado por Monteros (2014).

Entre las limitantes de la investigación, cabe mencionar la distancia de las zonas de estudio, lo cual implicó costos de transporte y tiempo significativos. Además, la recolección de datos enfrentó obstáculos debido a la limitada colaboración en la aplicación de encuestas, lo cual influyó en la fundamentación de la propuesta.

Para futuras investigaciones, se recomienda estudiar las necesidades de asociatividad de los pequeños productores, considerando alianzas estratégicas que faciliten la financiación de sus actividades. Así mismo, el enfoque de producción y comercialización propuesto abre oportunidades para estudiar la factibilidad de una asociación en el cantón Paltas y la creación de una caja de ahorro y crédito para el financiamiento agrícola.

8 Conclusiones

Los pequeños productores del cantón Paltas se dedican principalmente a la producción de maíz y maní, con áreas de cultivo que van de 1 a 3 hectáreas, logrando un rendimiento promedio de 134 quintales de maíz por hectárea y un ingreso neto anual de \$1 095,56 por la venta de sus productos.

La rentabilidad elevada de los pequeños productores no logra satisfacer las necesidades ni compensar el esfuerzo invertido en la producción; adicional, los ingresos se obtienen hasta después de cinco meses de iniciada la etapa de producción, una vez que la cosecha y la venta han concluido. A diferencia de aquellos, los intermediarios, aunque con menor rentabilidad, obtienen un retorno inmediato de su inversión, lo cual resalta las condiciones limitadas de comercio justo que enfrenta el sector agrícola local del sector.

La propuesta de conformar una asociación de producción y comercialización para los pequeños productores del cantón Paltas representa una oportunidad para acceder a mejores mercados, comprar insumos a menores costos y lograr financiamiento de manera oportuna. Por lo cual, contribuirá a mejorar los precios de venta de los productos agrícolas, reducir los costos de producción, incrementar la rentabilidad y acceder a créditos para fomentar la inversión agrícola. De ahí que, se destaca un esquema de comercialización con almacenamiento prolongado, cuyo objetivo es mejorar la rentabilidad de los productores en aproximadamente un 15 %.

9 Recomendaciones

A los pequeños productores del cantón Paltas se les recomienda:

- Perfeccionar habilidades en comercialización y negociación para establecer precios más competitivos; de igual manera, adoptar nuevas técnicas agrícolas que incrementen la producción sin comprometer la calidad, reduciendo así los costos y mejorando la rentabilidad.
- Introducir nuevos cultivos que permitirán generar ingresos en diferentes épocas del año, disminuyendo la dependencia de un solo producto. También se sugiere explorar la transformación del maíz y el maní en productos derivados, agregando valor y abriendo oportunidades en nuevos mercados.
- Implementar estrategias de gestión que reduzcan los costos de producción y fortalezcan los procesos de comercialización para mejorar la eficiencia en toda la cadena productiva.
- Considerar la propuesta de asociatividad planteada para incrementar la rentabilidad, reducir costos y depender menos de los intermediarios, lo que contribuiría a una mejor calidad de vida para los productores.
- Explorar programas de apoyo gubernamental al sector agrícola, los cuales podrían facilitar la implementación de estrategias de almacenamiento y logística sugeridas en la propuesta.

10 Bibliografía

- Agencia de Desarrollo Rural Colombia. (21 de enero de 2022). *Asociatividad*. [Video]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=SYADsasgHsw>
- Agro Bayer. (s.f) *Solución para maíz*. <https://www.agro.bayer.ec/es-ec/cultivos/maiz.html>
- Aguilar, S. (2005). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Salud en Tabasco*, 11(1 2), 333 338. <https://www.redalyc.org/pdf/487/48711206.pdf>
- Aguilera, E., Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura. (1987). *Manual para organizaciones y manejo de Comités de Agricultores*. <https://repositorio.iica.int/handle/11324/10842>
- Angamarca, E., y Díaz, P. (2021). *Intermediación comercial y rentabilidad de los pequeños productores en el mercado Mayorista del cantón Bolívar*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Politécnica Estatal del Carchi]. <https://tinyurl.com/2a42wfpw>
- Argandoña. A. (2011). *La teoría de los stakeholders y la creación de valor*. <http://hdl.handle.net/2099/13379>
- Arias, E. R. (2024). *¿Qué es el método sintético? Características y ejemplos*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/metodo-sintetico.html>
- Banco Mundial. (15 de marzo de 2024). *Agricultura y alimentos*. Banco mundial. Recuperado el 04 de mayo de 2024 de <https://tinyurl.com/2yw366w8>
- Bayer, (19 de abril de 2022). *Pequeños productores: los proveedores de alimentos para el futuro*. Bayer / Cono Sur. Recuperado el 04 de mayo de 2024 de <https://tinyurl.com/2yhj9j8f>
- Bobadilla, K. y Orillo, J. (2019). *Propuesta de un modelo de asociatividad para los productores de la caña de azúcar del caserío Guaybo – Contumazá como estrategia para la comercialización del aguardiente al mercado de Asturias – España*. [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del norte]. <https://hdl.handle.net/11537/14805>
- Calvo, A. (2016). *Monocultivos, una práctica poco amigable con el planeta*. <https://tinyurl.com/2bqj5v6v>
- Calvo, A. (2018). *Planificación de cultivos: clave del éxito en explotaciones agrícolas*. Agroptima Blog. <https://lc.cx/XUzASR>
- Constitución de la Republica del Ecuador [Const]. Art. 283. 311. 319 de la última modificación 25 de enero de 2008 (Ecuador)
- Cherlinka, V. (2020). *Tipos de cultivos agrícolas: maximizando su rendimiento*. <https://eos.com/es/blog/tipos-de-cultivos-agricolas/>

- Elijah, R. (2020). *Cooperativas Agrícolas: Ventajas y Desventajas*. Blog. <https://eos.com/es/blog/cooperativas-agricolas/>
- Ferrando, A. (2015). Asociatividad para mejora de la competitividad de Pequeños Productores Agrícolas. *Anales científicos*. 76(1), 177 – 185. <https://doi.org/10.21704/ac.v76i1.779>
- Frederick, D. (2022). *Actividades productivas*. Enciclopedia Iberoamericana. Recuperado el 3 de mayo de 2024 de <https://tinyurl.com/27wcgkt4>
- Gaudin, Y. Padilla, R. (2020). Los intermediarios en cadenas de valor agropecuarias: un análisis de la aprobación y generación de valor agregado. *Serie de estudios y perspectivas - sede subregional de la CEPAL en México*, No 186. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://hdl.handle.net/11362/45796>
- García, K., Prado, E., Salazar, R., Mendoza, J. (2018). Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador y su incidencia en la conformación del Capital Social (2012 - 2016). *Espacios*, 39(28), p.32. <https://www.revistaespacios.com/a18v39n28/a18v39n28p32.pdf>
- Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Paltas. (2019). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2019 – 2023 (PDOT)*. <https://tinyurl.com/2b9b4v9t>
- Gómez, C. (11 de agosto de 2023). *Qué es una encuesta, para qué sirve y qué tipos existen*. <https://blog.hubspot.es/service/que-es-una-encuesta>
- Guamán, R. Ullauri, J. Mendoza, H. Tapia, F. (2014). *INIAP 383-Pintado: Nueva variedad de maní de alta productividad para zonas semisecas del Ecuador* [Boletín divulgativo No. 43]. Guayaquil, EC, INIAP. <http://repositorio.iniap.gob.ec/handle/41000/2010>
- Guerrero, M. y Villamar, J. (2016). La importancia de la asociatividad para el desarrollo. *Innova Resarch Journal*. 1(11), 105 – 119. <https://doi.org/10.33890/innova.v1.n11.2016.125>
- Gutierrez, A. (2023). *¿Qué es la evaluación de proyectos?*. <https://lc.cx/blez3b>
- Holmes, A., Illowsky, B. y Dean, S. (s.f). *Formula binomial*. <https://lc.cx/I36gjf>
- Houben, S. Brinks, H. Salomons, J. Miguel de Cara. Damsgaard, M. Michel, V. Molendijk, L. Schlathoelter, M. (2020). Rotación de cultivos: Información práctica. [PDF]. <https://tinyurl.com/26pc58q6>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura. (2005). *Organización y fortalecimiento de productores rurales del proyecto mag / prodert*. <http://repositorio.iica.int/handle/11324/7512>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura. (2018). *Manual 5. El mercado y la comercialización*. <https://lc.cx/IE--Qs>

Instituto Nacional de Estadística y Censos, (2023). *Encuesta de Superficie y producción Agropecuaria Continua (ESPAC)*. [PDF]. <https://tinyurl.com/29wdobyx>

Instituto Nacional de Estadística y Censos, (2023). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU): Indicadores Laborales*. [PDF]. <https://tinyurl.com/23fgh3q8>

International School of Agri Management. (2022). *Logística en el sector agro: características principales*. <https://lc.cx/Q0AeYB>

Jacto. (13 de febrero de 2023). *Costo de almacenamiento: ¿qué es y cómo reducirlo en la industria agrícola?*. Recuperado el 1 de Julio de 2024. https://lc.cx/_GZNfs

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, Registro Oficial 30 (2011). <https://tinyurl.com/2959jhzb>

López, J. (2020). *Red comercial*. <https://economipedia.com/definiciones/red-comercial.html>

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (s.f). *Objetivos*. <https://www.agricultura.gob.ec/objetivos/>

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2022). *Luego de siete años aumenta el precio de la tonelada de caña de azúcar*. <https://lc.cx/wV5TO0>

Monteros, P. (2024). *Propuesta de estrategia de asociatividad para los pequeños productores de leche de la parroquia Flavio Alfaro-Manabí Ecuador*. [Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar]. <http://hdl.handle.net/10644/9802>

Moreno, G. Hernández, L. (2018). La teoría del comercio justo como factor de desarrollo económico en el municipio de Planadas – Tolima. *Revista innova ITFIP*, 2(1), 54 – 60. <https://repositorio.cun.edu.co/handle/cun/4107>

Morell, F., López, D., y Hernández, A. (2008). FINCA LA ROSITA. II: FACTORES LIMITANTES DE LOS SUELOS. *Cultivos Tropicales*, 29(2), 17-20. <https://www.redalyc.org/pdf/1932/193214882003.pdf>

Mugira, A. (2024). *¿Qué es una entrevista? Todo lo que debes de saber al respecto*. <https://www.questionpro.com/blog/es/tecnicas-de-recoleccion-de-datos-entrevista/>

Narváez, C. (2014). Asociaciones y cooperativas rurales: factores internos y externos que influyen en su estabilidad y eficiencia. Una reflexión sobre el caso de Viotá, Cundinamarca. *Cooperativismo & Desarrollo*, 22(104), 63 – 80. <http://dx.doi.org/10.16925/co.v22i104.971>

Narváez, M. (2023). *Método deductivo: Qué es y cuál es su importancia*. QuestionPro. <https://www.questionpro.com/blog/es/metodo-deductivo/>

Procaña. (2023). *Subproductos y Derivados de la Caña*. <https://tinyurl.com/2omkxyba>

- Organización Mundial del Comercio Justo. (2023). *Somos comercio justo*. Latín América. <https://www.wfto-la.org/comerciojusto/>
- Ortega, C. (2023). ¿Qué es un estudio transversal?. *QuestionPro*. <https://tinyurl.com/2bjvbzty>
- Ortega, C. (2023). Método analítico: Qué es, para qué sirve y cómo realizarlo. *QuestionPro*. <https://www.questionpro.com/blog/es/metodo-analitico/>
- Quiroz, G., Font, M., & Sánchez, A. (2021). Asociatividad un paradigma que fortalece el desarrollo sostenible de la sociedad. *Polo del Conocimiento*, 6(8), 220-241. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8042605>
- Raeburn, A. (2024). *Análisis FODA: qué es y cómo usarlo (con ejemplos)*. <https://asana.com/es/resources/swot-analysis>
- Ramos, C. (2020). Los alcances de una investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1390 – 9592. <http://dx.doi.org/10.33210/ca.v9i3.336>
- Reyes, O., Espinosa, R. y Olvera, R. (2013). Criterio para determinar el tamaño de la muestra en estudios descriptivos. *Celaya*, 5(3), 3. <https://acortar.link/5wJ3Qj>
- Rezabala Encalada, Y. A., & Pilar, F. V. (2024). Comercialización de productos agrícolas en la economía popular y solidaria de la provincia de Manabí. *Mikarimin. Revista Científica Multidisciplinaria*, 10(1), 101–121. <https://doi.org/10.61154/mrcm.v10i1.3398>
- Rueda, M., Muñoz, J. (2011). Asociatividad, capital social y redes de innovación en la economía rural. *Gestión y Sociedad*, 4(1), 27 - 41. <https://ciencia.lasalle.edu.co/gs/vol4/iss1/3/>
- Sabino, C. (1992). *El Proceso de Investigación*. Editorial Panapo.
- Sánchez Flores, F. A. (2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: consensos y disensos. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 13(1), 102-122. doi: <https://doi.org/10.19083/ridu.2019.644>
- Santacolma, P. (2013). *Alianzas público – privadas para el desarrollo de agronegocios*. [PDF]. <https://www.fao.org/4/aq437s/aq437s.pdf>
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. (2019). *¿Qué es la poscosecha y por qué es importante?*. Blog. <https://lc.cx/D-2n88>
- Segundo, J. (2022). *Método inductivo*. <https://concepto.de/metodo-inductivo/>
- Solís, L. D. M. (2019). El enfoque cuantitativo de investigación. *Investigalia*. <https://investigaliacr.com/investigacion/el-enfoque-cuantitativo-de-investigacion/>

- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2020). *Instructivo de usuario externo: constitución de organizaciones de la Economía Popular y Solidaria*. [PDF]. <https://tinyurl.com/2d63frl3>
- Tapia, L., Araméndiz, H., Pacheco, J., Montalvo, P. (2015). Clusters agrícolas un estado del arte para los estudios de competitividad en el campo. *Revista de ciencias agrícolas*, 32(2), 113 – 124. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5393345>
- Westreicher, G. (2020). *Producción agrícola*. Economipedia. <https://lc.cx/Aq-i7v>
- Westreicher, G. (2020). *Comercialización*. Economipedia. <https://lc.cx/05VGOh>
- Vengas, S., Orellana, D., Pérez, P. (2018). La realidad Ecuatoriana en la producción de café. *Revista Científica de Investigación Actualización del Mundo de las Ciencias*, 2(2), 72 – 91. [10.26820/recimundo/2.\(2\).2018.24-44](https://doi.org/10.26820/recimundo/2.(2).2018.24-44)
- Zapata, A. (2021). *Ventajas de la asociatividad para promover la exportación de artesanías textiles de Huancayo* [Tesis, Universidad Continental]. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/9590>
- Zambrano, J.L., Velásquez, J., Peñaherrera, D., Sangoquiza, C., Cartagena, Y., Villacrés, E., Garcés, S., Ortíz, R., León, J., Campaña, D., López, V., Asaquibay, C., Nieto, M., Sanmartín G., Pintado, P., Yáñez, C., Racines, M. (2021). Guía para la producción sustentable de maíz en la Sierra ecuatoriana. INIAP, Manual No. 122. Quito, Ecuador. <http://repositorio.iniap.gob.ec/handle/41000/5796>

11 Anexos

11.1 Anexo A

Encuesta a los pequeños productores del cantón Paltas.

Soy estudiante de la Universidad Nacional de Loja solicitando respetuosamente información para el desarrollo de un trabajo de titulación curricular, denominado: “Propuesta de asociatividad para pequeños productores del cantón Paltas, Provincia de Loja”, los datos recolectados mediante este cuestionario son confidenciales, su uso es netamente académico y brindará información estadística importante para mejorar su actividad productiva.

Instrucciones: Contestar con una X en el cuadro correspondiente según sea su respuesta

Dimensión I. Datos generales

1. **¿Cuál es su edad?**

2. **Indique su género**
 - a) Masculino
 - b) Femenino
3. **¿Qué nivel de instrucción ha completado?**
 - a) Primaria
 - b) Secundaria
 - c) Tercer nivel
 - d) Ninguno
4. **¿Cuál es su estado civil?**
 - a) Casado
 - b) Soltero
 - c) Divorciado
- d) Unión libre
- e) Viudo
5. **¿Cuántas cargas familiares tiene usted?**

6. **¿Cuántos miembros familiares hay en su hogar?**

7. **¿Cuál es su nivel de ingreso mensual?**
 - a) Menos de un salario básico
 - b) Más de un salario básico

Dimensión II. Agroeconómica

8. **¿Qué tipo de práctica realiza dentro de su cultivo?**
 - a) Monocultivo
 - b) Rotación de cultivos
 - c) Otro indique _____

9. **Qué tipo de cultivos agrícolas produce y en qué porcentaje**

Producto	Si	No	Hectáreas	Proporción
maíz				
café				
maní				
Otro ____				

10. Cuáles son las limitantes que enfrenta en su producción agrícola

- a) Sequías ()
- b) Plagas ()
- c) Acceso a recursos hídricos ()
- d) Fertilidad del suelo ()
- e) Otro ()
indique _____

11. La tierra donde cultiva es:

- a) Propia ()
- b) Arrendada ()
- c) Bajo acuerdo ()
- d) Otra ()
indique _____

12. De los siguientes productos indique:

Producto	Costo ha	Producción ha	Rendimiento ha	Precio q	Ingreso
Maíz					
Maní					
Café					
Otro					

13. Indique en el proceso de producción si contrata personal, número de personal que contrata y valor que paga por cada uno

Proceso	Si	No	Numero de personal	N° de días	Salario por persona
Siembra					
Control de plagas y floración					
Cosecha					

14. Qué tipo de apoyo considera necesario para mejorar su producción agrícola

- a) Maquinaria ()
- b) Financiamiento ()
- c) Asesoría comercial ()
- d) Tecnología ()
- e) Infraestructura ()
- f) Mercados y precios ()
- g) Otro ()
indique _____

Dimensión III. Intermediación comercial

15. ¿Cómo realiza la venta de sus productos?

- a) A través de intermediarios ()
- b) Compradores locales ()
- c) Otros ()
indique _____

16. ¿Está conforme con los ingresos que percibe a través de la intermediación?

- a) Muy conforme ()
- b) Conforme ()
- c) Poco conforme ()
- d) Nada conforme ()

Dimensión IV. Asociatividad

17. ¿Forma parte de alguna asociación?

- a) Si ()
- b) No ()

18. ¿Estaría dispuesto a formar parte de una asociación de pequeños productores?

- a) Si ()
- b) No ()

19. Está de acuerdo que la asociatividad otorga los siguientes beneficios

	Si	No
a) Mejora el acceso a mercados	()	()
b) Acceso a insumos agrícolas más baratos	()	()
c) Mejor acceso a financiamiento	()	()
d) Mejora la gestión del riesgo	()	()
e) Incrementa el poder de negociación	()	()
f) Promociona prácticas sostenibles	()	()
g) Mejora el desarrollo comunitario	()	()

20. Por otro lado, la asociatividad:

	Si	No
a) Conlleva a conflictos de intereses	()	()
b) Aumenta costos administrativos	()	()
c) Aumenta el riesgo a la dependencia	()	()
d) Toma de decisiones más lenta	()	()
e) Distribución desigual de los recursos	()	()

11.2 Anexo B

Entrevista aplicada a las personas que ejercen como intermediarios en el cantón Paltas.

1. ¿Cuál es el proceso que lleva a cabo para la compra de maíz a los agricultores y cuánto tiempo emplea en dicho proceso?

En el proceso de compra se realizan dos tipos de compra dependiendo de la rentabilidad que se quiera obtener, lo que es el proceso de compra los agricultores se contactan previamente con nosotros indicando que disponen de ciertos quintales de maíz y se llega a un acuerdo con el productor del precio y el pago varía dependiendo de la fecha que se quiera comprar o que los productores nos quieran vender como es tiempo de cosecha los precios son bajos pero en tiempo que no es producción de maíz los precios se elevan de manera considerable rondando entre \$ 15 y \$ 20.

En el proceso 1 lo que realiza es la compra en horas de la mañana como no siempre se compra los quintales necesarios para llenar el camión, se traslada el producto hacia los centros de carga para llenar el vehículo y posteriormente se transporta hacia los mercados de venta finales que son empresas o compradores independientes.

Los costos varían dependiendo del lugar, pero por lo general son \$ 150 de combustible y gente que se encargue de cargar y descargar los quintales aparte de la inversión que se la obtiene dependiendo de la compra, como generalmente se lleva un camión lleno que transporta unos 350 quintales de maíz los costos son entre \$ 5 000 y \$ 5 500 según como este el precio en ese tiempo.

En el proceso 2 es diferente porque aquí se transporta el producto hacia otras ciudades un poco más lejanas, por lo general se trata de comprar a precio bajo y en mayor cantidad, por lo general se transporta tres camiones llenos de mercancía que son unos 1 000 quintales por los cuales se paga un valor aproximado entre \$ 15 000 y \$ 17 000.

2. ¿Cuál es el tiempo promedio de almacenamiento de la mercancía desde la compra hasta la venta?

En lo que es el proceso 1 es directo, es decir no se almacena ese mismo día se procede a la venta. En el proceso 2 si se almacena durante 2 o 3 meses dependiendo de cómo suba el precio.

3. ¿Cuáles son los tipos de cliente a los que comúnmente vende y el tiempo que emplea?

Los clientes comúnmente son empresas como Agripac, AgroBalsas, La Saca Avicola, compradores independientes en las ciudades de Catamayo, Loja, Zamora, Balsas y Quito, el tiempo empleado depende a donde se lo quiera vender si son lugares cercanos al cantón Paltas el tiempo es un día, pero si se lo quiere vender a Zamora o Quito el tiempo que se emplea es de aproximadamente tres días.

4. ¿En qué costos incurre para la comercialización del maíz?

Principalmente se paga lo que es mano de obra para realizar lo que es la carga y descarga de los camiones, se paga el combustible del transporte de la mercancía, en caso de almacenarlo se paga lo que los insumos para tratar el maíz y no se llene de plagas como las polillas o los roedores lo dañen, por lo cual las instalaciones donde se lo almacena deben de ser las adecuadas.

5. ¿Están satisfechos con la rentabilidad que genera esta actividad?

Es un trabajo de tiempo completo donde se lleva varios gastos y se necesita una alta cantidad de dinero, pero en general el negocio es bueno considero que somos de gran ayuda hacia los agricultores y el dinero que se percibe a través de esta actividad es bueno, me encuentro satisfecho con mi trabajo.

11.3 Anexo C

Tabulación de las preguntas de la encuesta a los pequeños productores del cantón Paltas.

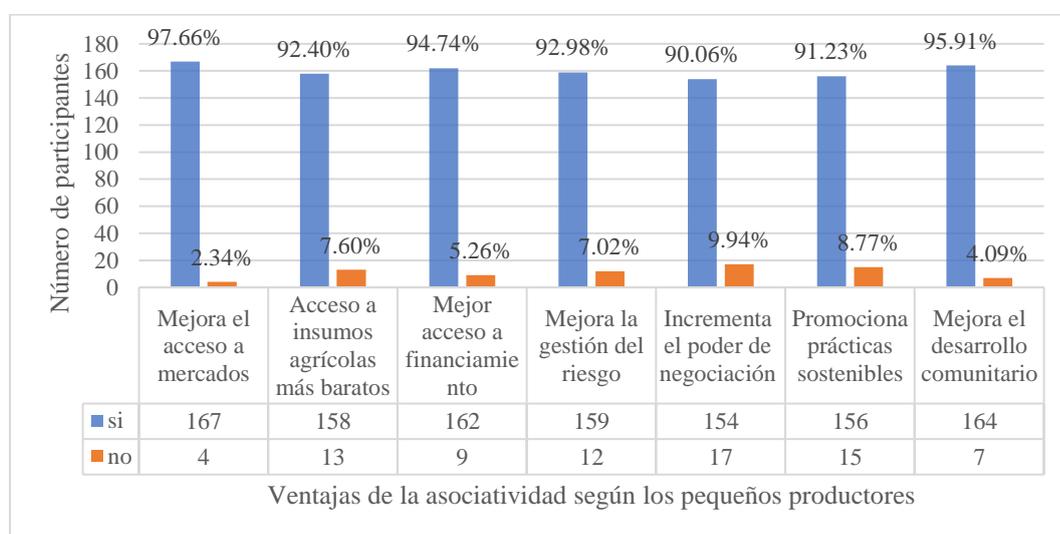
El acceso a financiamiento es importante para el crecimiento y sostenibilidad de la asociación para lo cual las opciones a considerar son.

Acuerdo con entidades de cooperativas de crédito y ahorro, bancos y organizaciones no gubernamentales que se alineen con los objetivos de la asociación, proyectos bien estructurados y detallados para mejorar la producción, logística y comercialización, acuerdos con empresas de insumos y entidades gubernamentales que apoyen la agricultura para bajar los costos en insumos, por lo cual para la fase de implementación es cuando más recursos financieros se necesitará sin descuidar de tener dinero en efectivo por lo cual se optará por el 80 % de la inversión a través de créditos y el 20 % restante a través del capital de los socios.

A continuación, para justificar la necesidad de asociatividad, se presentan los resultados de varias preguntas de la encuesta aplicada a los pequeños productores del cantón Paltas.

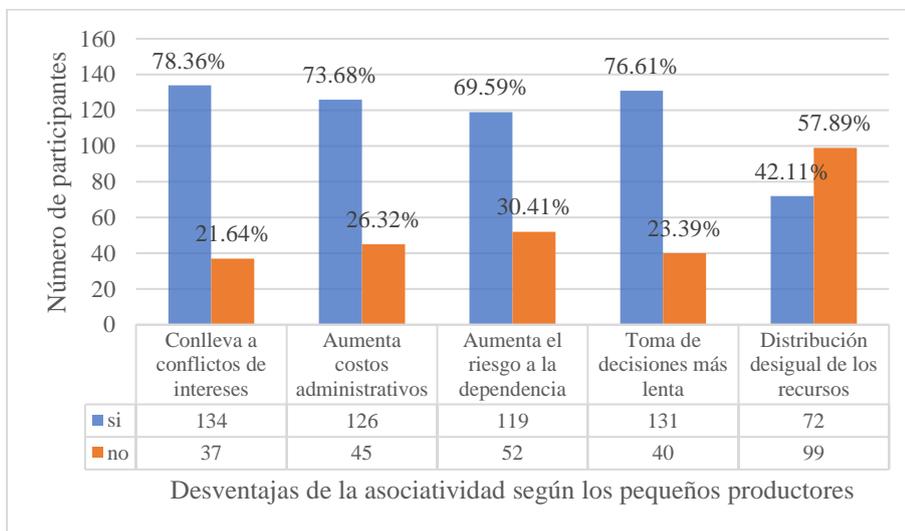
Se muestra la percepción que tienen los pequeños productores sobre las ventajas de la asociatividad, evidenciando un respaldo total en todas las ventajas como asociatividad, las ventajas con mayor apoyo son con un 97,66 % la mejora de acceso a nuevos mercados y con el 95,91 % como mejora al desarrollo comunitario, estas percepciones son clave para la sostenibilidad de la asociación, el 94,74 % de los productores consideran el acceso al financiamiento de gran valor para el crecimiento, cosa que sería de difícil acceso como productor independiente, el acceso a insumos más baratos con un apoyo del 92,40 % son esenciales para reducir costos, mejorar la calidad y cantidad de producción, el poder de negociación aunque con menor proporción de apoyo que el resto de ventajas es indispensable para aumentar la rentabilidad de los productores.

- Ventajas de la asociatividad según los pequeños productores del cantón Paltas



La percepción que tienen los pequeños productores sobre las desventajas de la asociatividad, con 78,36 % los conflictos de intereses es una de las mayores preocupaciones de los agricultores, la toma de decisiones más lenta, el aumento de los costos administrativos, y el riesgo a la dependencia con un 76,61 %, 73,68 % y 69,59 % respectivamente son temores comunes en toda asociación, sin embargo una pueden ser mitigadas mediante buenas prácticas administrativas, fomentar una gestión administrativa desde la equidad en la distribución de beneficios y responsabilidades, establecer normas y procesos burócratas que agilicen la toma de decisiones, sin embargo con un 57,89 % de los productores confía en que los recursos se distribuirán de manera igualitaria entre los miembros evidenciando cierta confianza en los propios productores para establecer una asociación.

- Desventajas de la asociatividad según los pequeños productores del cantón Paltas



11.4 Anexo D

Formulario único para constitución de organizaciones

MAN_SNF_P1_01 FOR 04

FORMULARIO ÚNICO PARA CONSTITUCIÓN DE ASOCIACIONES

Ciudad _____, Fecha: ___ de _____ del 201

Señor
Superintendente de Economía Popular y Solidaria
Presente.-

De mi consideración:

Yo, _____ Nombres y Apellidos Completos _____, portador de la cédula de ciudadanía/ identidad No. _____, en mi calidad de Representante Legal, comparezco ante usted y solicito iniciar el trámite de constitución de la _____ Nombre de la Asociación _____ Nombre de la Asociación para lo cual pongo en su conocimiento el Acta Constitutiva que a continuación desarrollamos y la información general concerniente a nuestro estatuto social aprobado.

Datos del domicilio de la organización:

Región: _____
Provincia: _____
Cantón: _____
Parroquia: _____
Barrio / Ciudadela: _____
Calle Principal: _____ Número: _____
Intersección: _____
Referencia de ubicación: _____
Teléfono Convencional: _____

Teléfono Celular: _____
Correo Electrónico: _____

ACTA CONSTITUTIVA

ASOCIACIÓN _____ Nombre de la Asociación

A los _____ días del mes de _____ del año _____, en la Parroquia _____, del Cantón _____, de la Provincia _____, de la República del Ecuador, nos reunimos un grupo de _____ personas que voluntariamente deseamos constituir y administrar el funcionamiento de la Asociación denominada " _____ Nombre de la Asociación _____", la misma que tendrá una duración indefinida.

El objeto social principal de la asociación es: _____
Colocar el objeto social según se aprobó en la Reserva de Denominación

Una vez que se han establecido la estructura y fines de la asociación, la constituimos con un Capital Social Inicial total de USD _____ dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

Con el objetivo de gestionar la aprobación del estatuto social y la obtención de personalidad jurídica para nuestra asociación en formación, ante la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, se eligió la Directiva la cual queda integrada por las siguientes personas:

NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS **No. CÉDULA**

ADMINISTRADOR: _____
nombrado por la Junta General el _____, del mes de _____, del año _____

PRESIDENTE: _____

SECRETARIO: _____

11.5 Anexo E

Evidencia fotográfica de la aplicación del cuestionario a los pequeños productores del cantón Paltas.



11.6 Anexo F

Tabla de amortización de crédito de consumo para financiamiento de las actividades iniciales de la asociación.

CREDITO DE CONSUMO

monto			85000	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS
Interes anual			18.00%	
interes mensual			1.39%	
periodos		10	120	
cuota			\$1,459.35	

metodo frances									
periodo	FECHA	saldo insoluto	solca	interes	cuota	seguro	capital pagado	monto final	saldo
0	09/01/2025	85,000.00	-425.00	-	-	-	-	84,575.00	85,000.00
1	09/02/2025	85,000.00		1,180.52	1,459.35	85.00	278.83	1,544.35	84,721.17
2	09/03/2025	84,721.17		1,176.64	1,459.35	84.72	282.70	1,544.07	84,438.47
3	09/04/2025	84,438.47		1,172.72	1,459.35	84.44	286.63	1,543.78	84,151.84
4	09/05/2025	84,151.84		1,168.74	1,459.35	84.15	290.61	1,543.50	83,861.23
5	09/06/2025	83,861.23		1,164.70	1,459.35	83.86	294.64	1,543.21	83,566.59
6	09/07/2025	83,566.59		1,160.61	1,459.35	83.57	298.74	1,542.91	83,267.85
7	09/08/2025	83,267.85		1,156.46	1,459.35	83.27	302.89	1,542.61	82,964.97
8	09/09/2025	82,964.97		1,152.25	1,459.35	82.96	307.09	1,542.31	82,657.87
9	09/10/2025	82,657.87		1,147.99	1,459.35	82.66	311.36	1,542.00	82,346.51
10	09/11/2025	82,346.51		1,143.66	1,459.35	82.35	315.68	1,541.69	82,030.83
11	09/12/2025	82,030.83		1,139.28	1,459.35	82.03	320.07	1,541.38	81,710.77
12	09/01/2026	81,710.77		1,134.83	1,459.35	81.71	324.51	1,541.06	81,386.26
13	09/02/2026	81,386.26		1,130.33	1,459.35	81.39	329.02	1,540.73	81,057.24
14	09/03/2026	81,057.24		1,125.76	1,459.35	81.06	333.59	1,540.40	80,723.65
15	09/04/2026	80,723.65		1,121.12	1,459.35	80.72	338.22	1,540.07	80,385.43
16	09/05/2026	80,385.43		1,116.43	1,459.35	80.39	342.92	1,539.73	80,042.51
17	09/06/2026	80,042.51		1,111.66	1,459.35	80.04	347.68	1,539.39	79,694.83
18	09/07/2026	79,694.83		1,106.84	1,459.35	79.69	352.51	1,539.04	79,342.32
19	09/08/2026	79,342.32		1,101.94	1,459.35	79.34	357.41	1,538.69	78,984.91
20	09/09/2026	78,984.91		1,096.98	1,459.35	78.98	362.37	1,538.33	78,622.55
21	09/10/2026	78,622.55		1,091.94	1,459.35	78.62	367.40	1,537.97	78,255.14
22	09/11/2026	78,255.14		1,086.84	1,459.35	78.26	372.50	1,537.60	77,882.64
23	09/12/2026	77,882.64		1,081.67	1,459.35	77.88	377.68	1,537.23	77,504.96
24	09/01/2027	77,504.96		1,076.42	1,459.35	77.50	382.92	1,536.85	77,122.04
25	09/02/2027	77,122.04		1,071.10	1,459.35	77.12	388.24	1,536.47	76,733.80
26	09/03/2027	76,733.80		1,065.71	1,459.35	76.73	393.63	1,536.08	76,340.16
27	09/04/2027	76,340.16		1,060.25	1,459.35	76.34	399.10	1,535.69	75,941.06
28	09/05/2027	75,941.06		1,054.70	1,459.35	75.94	404.64	1,535.29	75,536.42
29	09/06/2027	75,536.42		1,049.08	1,459.35	75.54	410.26	1,534.88	75,126.15
30	09/07/2027	75,126.15		1,043.38	1,459.35	75.13	415.96	1,534.47	74,710.19
31	09/08/2027	74,710.19		1,037.61	1,459.35	74.71	421.74	1,534.06	74,288.45
32	09/09/2027	74,288.45		1,031.75	1,459.35	74.29	427.60	1,533.63	73,860.86
33	09/10/2027	73,860.86		1,025.81	1,459.35	73.86	433.53	1,533.21	73,427.32
34	09/11/2027	73,427.32		1,019.79	1,459.35	73.43	439.56	1,532.77	72,987.77
35	09/12/2027	72,987.77		1,013.69	1,459.35	72.99	445.66	1,532.33	72,542.11
36	09/01/2028	72,542.11		1,007.50	1,459.35	72.54	451.85	1,531.89	72,090.26
37	09/02/2028	72,090.26		1,001.22	1,459.35	72.09	458.13	1,531.44	71,632.13
38	09/03/2028	71,632.13		994.86	1,459.35	71.63	464.49	1,530.98	71,167.65
39	09/04/2028	71,167.65		988.41	1,459.35	71.17	470.94	1,530.51	70,696.71
40	09/05/2028	70,696.71		981.87	1,459.35	70.70	477.48	1,530.04	70,219.23
41	09/06/2028	70,219.23		975.23	1,459.35	70.22	484.11	1,529.56	69,735.12
42	09/07/2028	69,735.12		968.51	1,459.35	69.74	490.83	1,529.08	69,244.28
43	09/08/2028	69,244.28		961.69	1,459.35	69.24	497.65	1,528.59	68,746.63
44	09/09/2028	68,746.63		954.78	1,459.35	68.75	504.56	1,528.09	68,242.07
45	09/10/2028	68,242.07		947.78	1,459.35	68.24	511.57	1,527.59	67,730.50
46	09/11/2028	67,730.50		940.67	1,459.35	67.73	518.68	1,527.08	67,211.82
47	09/12/2028	67,211.82		933.47	1,459.35	67.21	525.88	1,526.56	66,685.94
48	09/01/2029	66,685.94		926.16	1,459.35	66.69	533.18	1,526.03	66,152.76
49	09/02/2029	66,152.76		918.76	1,459.35	66.15	540.59	1,525.50	65,612.17
50	09/03/2029	65,612.17		911.25	1,459.35	65.61	548.10	1,524.96	65,064.08
51	09/04/2029	65,064.08		903.64	1,459.35	65.06	555.71	1,524.41	64,508.37
52	09/05/2029	64,508.37		895.92	1,459.35	64.51	563.43	1,523.85	63,944.94
53	09/06/2029	63,944.94		888.09	1,459.35	63.94	571.25	1,523.29	63,373.69
54	09/07/2029	63,373.69		880.16	1,459.35	63.37	579.18	1,522.72	62,794.51

55	09/08/2029	62,794.51		872.12	1,459.35	62.79	587.23	-	1,522.14	62,207.28
56	09/09/2029	62,207.28		863.96	1,459.35	62.21	595.38	-	1,521.55	61,611.90
57	09/10/2029	61,611.90		855.69	1,459.35	61.61	603.65	-	1,520.96	61,008.24
58	09/11/2029	61,008.24		847.31	1,459.35	61.01	612.04	-	1,520.35	60,396.21
59	09/12/2029	60,396.21		838.81	1,459.35	60.40	620.54	-	1,519.74	59,775.67
60	09/01/2030	59,775.67		830.19	1,459.35	59.78	629.16	-	1,519.12	59,146.51
61	09/02/2030	59,146.51		821.45	1,459.35	59.15	637.89	-	1,518.49	58,508.62
62	09/03/2030	58,508.62		812.59	1,459.35	58.51	646.75	-	1,517.85	57,861.87
63	09/04/2030	57,861.87		803.61	1,459.35	57.86	655.74	-	1,517.21	57,206.13
64	09/05/2030	57,206.13		794.50	1,459.35	57.21	664.84	-	1,516.55	56,541.29
65	09/06/2030	56,541.29		785.27	1,459.35	56.54	674.08	-	1,515.89	55,867.21
66	09/07/2030	55,867.21		775.91	1,459.35	55.87	683.44	-	1,515.21	55,183.78
67	09/08/2030	55,183.78		766.42	1,459.35	55.18	692.93	-	1,514.53	54,490.85
68	09/09/2030	54,490.85		756.79	1,459.35	54.49	702.55	-	1,513.84	53,788.29
69	09/10/2030	53,788.29		747.03	1,459.35	53.79	712.31	-	1,513.13	53,075.98
70	09/11/2030	53,075.98		737.14	1,459.35	53.08	722.20	-	1,512.42	52,353.78
71	09/12/2030	52,353.78		727.11	1,459.35	52.35	732.23	-	1,511.70	51,621.55
72	09/01/2031	51,621.55		716.94	1,459.35	51.62	742.40	-	1,510.97	50,879.14
73	09/02/2031	50,879.14		706.63	1,459.35	50.88	752.71	-	1,510.22	50,126.43
74	09/03/2031	50,126.43		696.18	1,459.35	50.13	763.17	-	1,509.47	49,363.26
75	09/04/2031	49,363.26		685.58	1,459.35	49.36	773.77	-	1,508.71	48,589.49
76	09/05/2031	48,589.49		674.83	1,459.35	48.59	784.51	-	1,507.94	47,804.98
77	09/06/2031	47,804.98		663.94	1,459.35	47.80	795.41	-	1,507.15	47,009.57
78	09/07/2031	47,009.57		652.89	1,459.35	47.01	806.46	-	1,506.36	46,203.11
79	09/08/2031	46,203.11		641.69	1,459.35	46.20	817.66	-	1,505.55	45,385.45
80	09/09/2031	45,385.45		630.33	1,459.35	45.39	829.01	-	1,504.73	44,556.44
81	09/10/2031	44,556.44		618.82	1,459.35	44.56	840.53	-	1,503.90	43,715.91
82	09/11/2031	43,715.91		607.15	1,459.35	43.72	852.20	-	1,503.06	42,863.71
83	09/12/2031	42,863.71		595.31	1,459.35	42.86	864.04	-	1,502.21	41,999.68
84	09/01/2032	41,999.68		583.31	1,459.35	42.00	876.04	-	1,501.35	41,123.64
85	09/02/2032	41,123.64		571.14	1,459.35	41.12	888.20	-	1,500.47	40,235.44
86	09/03/2032	40,235.44		558.81	1,459.35	40.24	900.54	-	1,499.58	39,334.90
87	09/04/2032	39,334.90		546.30	1,459.35	39.33	913.05	-	1,498.68	38,421.86
88	09/05/2032	38,421.86		533.62	1,459.35	38.42	925.73	-	1,497.77	37,496.13
89	09/06/2032	37,496.13		520.76	1,459.35	37.50	938.58	-	1,496.84	36,557.55
90	09/07/2032	36,557.55		507.73	1,459.35	36.56	951.62	-	1,495.90	35,605.93
91	09/08/2032	35,605.93		494.51	1,459.35	35.61	964.84	-	1,494.95	34,641.09
92	09/09/2032	34,641.09		481.11	1,459.35	34.64	978.24	-	1,493.99	33,662.86
93	09/10/2032	33,662.86		467.52	1,459.35	33.66	991.82	-	1,493.01	32,671.04
94	09/11/2032	32,671.04		453.75	1,459.35	32.67	1,005.60	-	1,492.02	31,665.44
95	09/12/2032	31,665.44		439.78	1,459.35	31.67	1,019.56	-	1,491.01	30,645.88
96	09/01/2033	30,645.88		425.62	1,459.35	30.65	1,033.72	-	1,489.99	29,612.15
97	09/02/2033	29,612.15		411.27	1,459.35	29.61	1,048.08	-	1,488.96	28,564.07
98	09/03/2033	28,564.07		396.71	1,459.35	28.56	1,062.64	-	1,487.91	27,501.44
99	09/04/2033	27,501.44		381.95	1,459.35	27.50	1,077.39	-	1,486.85	26,424.05
100	09/05/2033	26,424.05		366.99	1,459.35	26.42	1,092.36	-	1,485.77	25,331.69
101	09/06/2033	25,331.69		351.82	1,459.35	25.33	1,107.53	-	1,484.68	24,224.16
102	09/07/2033	24,224.16		336.44	1,459.35	24.22	1,122.91	-	1,483.57	23,101.25
103	09/08/2033	23,101.25		320.84	1,459.35	23.10	1,138.51	-	1,482.45	21,962.74
104	09/09/2033	21,962.74		305.03	1,459.35	21.96	1,154.32	-	1,481.31	20,808.43
105	09/10/2033	20,808.43		289.00	1,459.35	20.81	1,170.35	-	1,480.15	19,638.08
106	09/11/2033	19,638.08		272.74	1,459.35	19.64	1,186.60	-	1,478.98	18,451.47
107	09/12/2033	18,451.47		256.26	1,459.35	18.45	1,203.08	-	1,477.80	17,248.39
108	09/01/2034	17,248.39		239.55	1,459.35	17.25	1,219.79	-	1,476.59	16,028.60
109	09/02/2034	16,028.60		222.61	1,459.35	16.03	1,236.73	-	1,475.37	14,791.86
110	09/03/2034	14,791.86		205.44	1,459.35	14.79	1,253.91	-	1,474.14	13,537.95
111	09/04/2034	13,537.95		188.02	1,459.35	13.54	1,271.32	-	1,472.88	12,266.63
112	09/05/2034	12,266.63		170.36	1,459.35	12.27	1,288.98	-	1,471.61	10,977.65
113	09/06/2034	10,977.65		152.46	1,459.35	10.98	1,306.88	-	1,470.32	9,670.76
114	09/07/2034	9,670.76		134.31	1,459.35	9.67	1,325.03	-	1,469.02	8,345.73
115	09/08/2034	8,345.73		115.91	1,459.35	8.35	1,343.44	-	1,467.69	7,002.29
116	09/09/2034	7,002.29		97.25	1,459.35	7.00	1,362.09	-	1,466.35	5,640.20
117	09/10/2034	5,640.20		78.33	1,459.35	5.64	1,381.01	-	1,464.99	4,259.19
118	09/11/2034	4,259.19		59.15	1,459.35	4.26	1,400.19	-	1,463.60	2,858.99
119	09/12/2034	2,858.99		39.71	1,459.35	2.86	1,419.64	-	1,462.20	1,439.36
120	09/01/2035	1,439.36		19.99	1,459.35	1.44	1,439.36	-	1,460.79	0.00
TOTAL				90,121.48	175,121.48	6,488.96	85,000.00			

11.7 Anexo G

Tabulación de datos financieros para cálculos de las rentabilidades sin intermediación comercial.

Intermediación	Costos y gastos	Ingreso por venta mínimo	Ingreso por venta máximo	ingresos	utilidad	%
Directa	1 065,03	2 248,36	2 313,36	2 280,86	1 215,83	53.31%
	1 544,96	2 620,00	2 695,00	2 657,50	1 112,54	41.86%
	1 372,22	2 411,04	2 481,04	2 446,04	1 073,82	43.90%
Con almacenamiento prolongado	1 102,73	2 638,36	3 028,36	2 833,36	1 730,63	61.08%
	1 588,46	3 070,00	3 520,00	3 295,00	1 706,54	51.79%
	1 412,92	2 831,04	3 251,04	3 041,04	1 628,12	53.54%

Para el cálculo de las rentabilidades sin intermediación directa se toma en cuenta los costos y gastos y gastos base de los costos con intermediación sumando los costos por transporte y logística que les tocaría asumir por la venta de su producto teniendo una ganancia extra de 1 y 2 USD que como productores vendrían siendo mayores los gastos que las ganancias.

De igual manera para calcular la rentabilidad sin almacenamiento prolongado los costos y gastos se suman, a diferencia sin la intermediación directa la ganancia extra por la venta de los productos es mayor siendo entre 4 y 7 USD, lo que compensa todos los gastos y hace que la utilidad suba.

11.8 Anexo H

Certificación de traducción del resumen del Trabajo de Integración Curricular



RECIPIENT NAME

Que, la traducción del documento adjunto solicitado por **Danny Manuel Balcázar Vargas**, con cédula de ciudadanía No. **C.I: 1105712325**, cuyo tema de investigación se titula: **Propuesta de asociatividad para pequeños productores del Cantón Paltas, Provincia de Loja**. Ha sido realizada y revisada por quien al pie suscribe Lcda. Zhully Guachizaca Vera. La traducción del documento adjunto es textual y detalla todos los aspectos contenidos en la matriz.

Faculto al portador del presente documento, hacer el uso legal para los fines necesarios.

Atentamente

ZHULLY
VALERIA
GUACHIZA
CA VERA

Firmado digitalmente por
ZHULLY VALERIA
GUACHIZACA VERA
Fecha: 2024.11.18
22:20:38 -05'00'

Zhully Valeria Guachizaca Vera
Traductora

CONTACTO

Celi Román

Loja - Ecuador

✉ valeria.g.1031@hotmail.com

☎ 0985301956