



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**“IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS
PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS
AGROINDUSTRIALES EN EL CANTÓN ZAPOTILLO,
PROVINCIA DE LOJA”**

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
GRADO DE INGENIERO COMERCIAL.

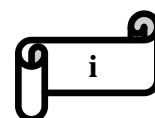
AUTORA

GLENDAMARIUXI GUERRERO LOYOLA

DIRECTOR

Ing. Ney Alfredo Gallardo

LOJA-ECUADOR
2011



INGENIERO NEY ALFREDO GALLARDO, DIRECTOR DE TESIS.

C E R T I F I C A:

Haber guiado el trabajo investigativo realizado por la egresada: Glenda Mariuxi Guerrero Loyola, previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial y cuyo tema se denomina: **“IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES EN EL CANTÓN ZAPOTILLO, PROVINCIA DE LOJA”**, el mismo que luego de su ejecución cumple con los requerimientos de fondo y de forma que se han sido establecidos por la Universidad Nacional de Loja; por tanto autoriza su presentación para los trámites legales correspondientes.

Particular que certifica para los fines pertinentes.

Loja, diciembre de 2011

Atentamente,

Ing. Ney Alfredo Gallardo

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Las ideas, conceptos, criterios y resultados de la presente investigación son de propiedad exclusiva de su autora.

Glenda Mariuxi Guerrero Loyola

DEDICATORIA

En especial a Dios, a mis padres y hermanos, porque creyeron en mi y porque me sacaron adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, fue lo que me hizo ir hasta el final.

Gracias por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida.

A todos, espero no defraudarlos y contar siempre con su valioso apoyo, sincero e incondicional.

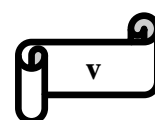
Glenda Mariuxi Guerrero Loyola

AGRADECIMIENTO

Quiero dejar constancia del infinito agradecimiento a quienes hacen la Universidad Nacional de Loja, especialmente a la Carrera de Administración de Empresas, a sus Docentes, Personal Administrativo y de manera muy especial al Sr. Ing. Ney Alfredo Gallardo, Director de Tesis, por el tiempo y espacio brindado para la realización del presente trabajo investigativo.

Un agradecimiento especial a todas las personas que en el desarrollo del trabajo estuvieron compartiendo sus experiencias y brindando desinteresadamente el asesoramiento técnico para la concreción de la propuesta investigativa.

Glenda Mariuxi Guerrero Loyola



a. RESUMEN

a. RESUMEN.

El presente trabajo **IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES EN EL CANTÓN ZAPOTILLO, PROVINCIA DE LOJA** se orienta a mostrar una clara visión sobre el sistema de producción y comercialización de los productos agroindustriales en el cantón Zapotillo, dicha visión destaca: las áreas productivas, las variedades cultivadas, los rendimientos por hectárea y el destino de la producción.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se plantean los siguientes objetivos:

- Determinar la distribución y el uso potencial del suelo.
- Determinar el número de unidades productivas Agrícolas.
- Identificar los productos provenientes del sector agrícola.
- Determinar los volúmenes de producción por producto
- Analizar las diferentes formas de producción y comercialización del sector agrícola existente.

- Determinar o identificar los productos cuyo volumen de producción genere excedentes para comercialización y que permitan establecer procesos de industrialización con la finalidad de generar valor agregado a los mismos.

En cuanto a la tenencia de la tierra se puede apreciar que predominan las UPAs pequeñas, esto es de hasta 5 hectareas con el 61.84%, de ellas el 42.76%, 65 UPAs son propias de sus ocupantes, el 70.40% cuentan con riego, en el 53.29% de las Upas, se utiliza la mano de obra extra familiar, se paga en promedio 13.00 dólares diarios por jornal de trabajo.

Las UPAs que cultivan Maíz, el 80% de ellas producen para la venta, misma que la realizan en el mercado más cercano que es la ciudad de Zapotillo y el precio que reciben es de 20 dólares el quintal, las que cultivan Fréjol, el 40% producen para la venta, el precio que reciben es de 32 dólares el quintal, las que cultivan Yuca el 30% producen para la venta, el precio que reciben es de 8 dólares el quintal, las que cultivan Café el 50% producen para la venta el precio que reciben es de 100 dólares el quintal, las que cultivan Caña el 95% de ellas producen para la venta el precio que reciben es de 40 dólares el quintal, las que cultivan Tomate riñón el 95% de ellas producen para la venta el precio que reciben es de 6 dólares la caja, las que cultivan Pepino el 95% de ellas producen para la venta y el precio que reciben es de 5 dólares el saco de 100 unidades, las que cultivan Naranja el 40% de ellas producen para la venta

y el precio que reciben actualmente es de 3 dólares el ciento, las que cultivan Aguacate el 40% de ellas producen para la venta el precio que reciben actualmente es de 15 dólares el ciento, las que cultivan Achira el 90% de ellas producen para la venta y el precio que reciben actualmente es de 120 dólares el quintal.

En cuanto al rendimiento por hectárea tenemos que: en el caso del **MAÍZ** su rendimiento es 100qq. ; en el caso del **FRÉJOL** su rendimiento es 22qq.; en el caso de la **YUCA** su rendimiento es 80qq; en el caso del **CAFÉ** su rendimiento es 20qq; en el caso de la **CAÑA** su rendimiento es 40qq, su comercialización se realiza tomado como referente las tareas que no constituyen unidad de medida alguna que se maneje oficialmente; en el caso de la **ACHIRA** su producción es 25qq por hectárea y se produce en total 100 quintales; ; en el caso del **TOMATE RIÑON** su rendimiento es 300 cajas de aproximadamente 40 libras.; en el caso del **PEPINO** su rendimiento es 45qq.; ; en el caso de la **NARANJA** su rendimiento es 62.500 unidades; en el caso del **AGUACATE** su rendimiento es 18.750 unidades.

Una vez determinado los productos existentes en la zona se proponen tres perfiles de proyectos: La industrialización de la Caña de azúcar para la producción de panela, la industrialización del maíz en harina y la industrialización de la naranja convirtiéndola en Licor.

Se finaliza con las conclusiones y recomendaciones que se hacen para quienes tomen la iniciativa de invertir.

SUMMARY.

The present work IDENTIFICATION OF OPPORTUNITIES OF BUSINESSES FOR the AGRO-INDUSTRIAL PRODUCT COMMERCIALIZATION IN the CORNER ZAPOTILLO, LOJA PROVINCE is oriented to show a clear vision on the production system and commercialization of agro-industrial products in the Zapotillo corner, this vision emphasizes: the productive areas, the cultivated varieties, the yields by hectare and the destiny of the production. For the development of the present work of investigation the following objectives consider: - To determine the distribution and the potential use of the ground. - To determine the number of Agricultural productive units. - To identify originating products of the agricultural sector. - To determine the volumes of production by product - To analyze the different forms from production and commercialization of the existing agricultural sector. - To determine or to identify the products whose volume of production generates excessive for commercialization and that allow to establish processes of industrialization with the purpose of generating value added to such. As far as the Earth possession this can be appreciated that they predominate the UPAs small, is of up to 5 hectares with the 61,84%, of them the 42,76%, 65 UPAs are own of its occupants, the 70,40% count on irrigation, in the 53,29% of the Upas, is used the familiar extra manual labor, pays in average 13,00 dollars daily by work wage. The UPAs which they cultivate Maize, 80% of them produce for the sale,

same that makes it in the market more closest than it is the city of Zapotillo and the price that receives is of 20 dollars the quintal, those that cultivate Fréjol, 40% produce for the sale, the price that receives is of 32 dollars the quintal, those that cultivate Yucca 30% produce for the sale, the price which they receive is of 8 dollars the quintal, those that cultivate Coffee 50% produce for the sale the price which they receive is of 100 dollars the quintal, those that cultivates Cane 95% of them produce for the sale price which they receive is of 40 dollars the quintal, those that cultivate Tomato kidney 95% of them produce for the sale the price which they receive is of 6 dollars the boxes, those that cultivates Cucumber 95% of them produce for the sale and the price that receive is of 5 dollars the coat of 100 units, those that cultivate Orange 40% of them produces for the sale and the price that receives at the moment is of 3 dollars the one hundred, those that cultivate Avocado 40% of them produce for the sale the price which they receive at the moment is of 15 dollars the one hundred, those that cultivates Achira 90% of them produce stops the sale and the price that receive at the moment are of 120 dollars the quintal. As far as the yield by hectare we have: in the case of the MAIZE its yield is 20qq. ; in the case of the FRÉJOL its yield is 22qq. ; in the case of the YUCCA its yield is 80qq; in the case of the COFFEE its yield is 20qq; in the case of the CANE its yield is 40qq, its commercialization is made taken like referring the tasks that do not constitute unit of measurement some that is handled officially; in the case of the ACHIRA its production is 25qq by hectare and it takes place 100 quintals

altogether; ; in the case of the TOMATO KIDNEY its yield is 300 boxes of approximately 40 pounds. ; in the case of the CUCUMBER its yield is 45qq. ; ; in the case of the ORANGE its yield is 62,500 units; in the case of the AVOCADO its yield is 18,750 units. Once determined existing products in the zone three profiles of projects set out: The industrialization of the sugar Cane for the production of panela, the industrialization of the flour maize and the industrialization of the orange turning it Licor. One finalizes with the conclusions and recommendations that become for those who take the initiative to invest.

b. INTRODUCCIÓN

b. INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo se orienta a mostrar una clara visión sobre el sistema de producción y comercialización de los productos agrícolas, dicha visión destaca: las zonas productivas, las variedades cultivadas, el rendimiento por hectárea y el destino de la producción.

La producción y comercialización de productos agrícolas en el Ecuador es una importante fuente de divisas para la economía nacional así como para los productores, intermediarios, transportistas, etc.

A pesar de ello la producción y comercialización ha estado y está sujeta al desequilibrio entre la oferta y la demanda, con precios cada vez más bajos pagados al productor.

Analizando aquello, específicamente tenemos que, en la actualidad los productores individuales y aquellos que se encuentran dentro de alguna organización, están renovando y mejorando sus cultivos guiados por la asistencia técnica especializada de técnicos particulares.

El presente estudio para la **IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES EN EL CANTÓN ZAPOTILLO, PROVINCIA DE LOJA**

presenta, de acuerdo a las normas de graduación de la Universidad nacional de Loja: Resumen, en donde se muestra de forma sintética los aspectos más relevantes del trabajo realizado; Introducción, se presenta los principales aspectos de que consta el trabajo; Revisión de Literatura, en la misma que se incluye los aspectos teóricos fundamentales para el trabajo, entre ellos lo que son los diagnósticos, los sectores productivos y una visión del cantón Zapotillo; Materiales y Métodos, se describe los principales métodos, técnicas y procedimientos con que se ejecutó el trabajo; Resultados, se incluyen los datos o informaciones referentes a la producción agrícola; Discusión, que muestra la alternativa de industrialización con los aspectos de mercado y proceso productivo para la achira; finalmente se incluyen las conclusiones y recomendaciones a que se llegó con el presente estudio.

C. REVISIÓN DE LITERATURA

c. REVISIÓN DE LITERATURA

Zapotillo



Zapotillo, el oasis lojano, está asentado al calor tropical, al suave vaivén de verdes guayacanes y gualtacos, de un paisaje primaveral y un cielo límpido azul de gente comunicativa, tranquila y laboriosa, de hermosas y encantadoras mujeres. Sus parajes incomparables en el valle de palmeras, tamarindos, y algarrobos, aparentan una ilusión óptica, semejante a un oasis en el desierto.

POBLACIÓN

Cuenta con 10234 habitantes.

UBICACIÓN Y LÍMITES

Zapotillo está situado en la parte sur occidental de la Provincia de Loja, a una distancia de 220 Km. de la cabecera provincial en plena línea fronteriza limita al norte con el Perú, al este con los cantones de Macará, Celica, Pindal y Puyango, al Oeste con el Perú.

EXTENSIÓN Y ALTITUD

Posee una altitud de 325 m.s.n.m y cuenta con una superficie de 1238 km².

CLIMA Y TEMPERATURA

Valle agradable por su clima semitropical, cuya temperatura alcanza hasta los 30°C.

ATRATIVOS TURÍSTICOS

RÍO CATAMAYO

Las orillas del Río Catamayo y los balnearios naturales del cercano Río Alamor, constituyen un atractivo propio de la zona, en la temporada de verano sus aguas se vuelven tan cristalinas, que es posible observar el fondo de éstas. Las playas de arena que se forman en sus orillas son preferidas y disfrutadas por los turistas.

1. SECTORES PRODUCTIVOS¹

SECTOR PRIMARIO

Comprende las actividades de extracción directa y sin transformaciones de bienes de la naturaleza. Normalmente, se entiende que forma parte del sector primario la agricultura, la ganadería, la silvicultura (subsector forestal) y la pesca (subsector pesquero y piscícola).

El sector primario o agrario está formado por las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios no elaborados. Por lo usual, los productos primarios son utilizados como materia prima en las producciones industriales. Las principales actividades del sector primario son la agricultura, la minería, la ganadería, la silvicultura, la apicultura, la acuicultura, la caza y la pesca. Los procesos industriales que se limitan a empacar, preparar o purificar los recursos naturales suelen ser considerados parte del sector primario también, especialmente si dicho producto es difícil de ser transportado en condiciones normales a grandes distancias. El sector primario suele ser una parte importante de los países en desarrollo. El sector primario comprende las actividades de extracción directa de bienes de la naturaleza, sin

¹ ["http://es.wikipedia.org/wiki/sector"](http://es.wikipedia.org/wiki/sector).

transformaciones. Normalmente, se entiende que forma parte del sector primario:

Sector primario: el que obtiene productos directamente de la naturaleza

Sector agrícola (origen vegetal)

Sector ganadero (origen animal)

Sector pesquero (del mar)

Sector minero (de las minas)

Sector forestal (del bosque)

1.1. SECTOR SECUNDARIO.

El sector secundario se refiere a las actividades que implican transformación de alimentos y materias primas a través de los más variados procesos productivos. Normalmente se incluyen en este sector siderurgia, las industrias mecánicas, la química, la textil, la producción de bienes de consumo, el hardware informático, etc. La construcción, aunque se considera sector

secundario, suele contabilizarse aparte pues, su importancia le confiere entidad propia.

Sector secundario: el que transforma materias primas en productos terminados o semielaborados

Sector industrial

Sector energético

Sector minero (se considera también parte del sector secundario porque a partir de la minería se pueden crear distintos productos)

1.2. EI SECTOR TERCIARIO

El sector terciario engloba las actividades que utilizan distintas clases de equipos y de trabajo humano para atender las demandas de transporte, comunicaciones y actividad financieras como la banca, la bolsa, los seguros, etc. Tiene una importancia creciente en las economías más avanzadas hasta el punto de que se habla de sociedad de servicios. En los países más desarrollados el sector servicios emplea a más del 60% de la población.

Son aquellas actividades que no producen un bien tangible, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Está integrado por una variada gama de actividades dedicadas a prestar servicios de apoyo a la actividad productiva, al cuidado personal y de los hogares, como a la cultura de la población.

En los últimos años ha ido adquiriendo una importancia cada vez mayor actividades que van dirigidas a satisfacer nuevas demandas de los agentes económicos como son todas aquellas que tienen relación con el ocio (espectáculos, gastronomía, turismo, etc..)

Sector terciario o *sector servicios* el que no produce bienes, sino servicios

Sector transportes

Sector comunicaciones

Sector comercial

Sector turístico

Sector sanitario

Sector educativo

Sector financiero

2. ECUADOR:DESARROLLO DEL SECTOR AGROPECUARIO²

El sector agropecuario del Ecuador enfrenta nuevos y más complejos desafíos. El proceso de globalización de la economía impone a cada país la necesidad de la especialización en aquellas producciones que le permitan una inserción estable al comercio mundial.

El sector agropecuario tradicionalmente ha estado ligado al comercio exterior, sin embargo, el contexto actual y futuro está caracterizado por condiciones de mayor competencia internacional. En Ecuador, tanto el proceso de apertura al comercio mundial y la voluntad manifestada por las autoridades económicas y políticas de participar en los foros multilaterales de negociación, como el interés de afirmar un modelo de desarrollo económico sustentado en equilibrios macroeconómicos y la aplicación de una política económica orientada por la desregulación y modernización del Estado en sus funciones y procedimiento, hacen imperativo actualizar no sólo las medidas con las que participa en la

² "<http://es.wikipedia.org/wiki/sector>".

economía, sino también, y de manera preferente, la formación de los profesionales para que puedan encarar los nuevos desafíos.

Durante las tres últimas décadas el agro ecuatoriano ha experimentado significativos procesos de transformación en sus estructuras productivas y en sus características demográficas, ecológicas, sociales y culturales.

Al mismo tiempo ha sido el escenario de agudos conflictos (especialmente relacionados con la lucha por la tierra y con las demandas territoriales de las nacionalidades amazónicas) y el espacio en el que se han construido identidades colectivas diversas y en el que han emergido actores que han logrado una presencia política de relevancia nacional (organizaciones y movimientos campesinos e indígenas).

El Estado ecuatoriano no ha sido ajeno a estos procesos. Los temas de la definición o re-definición de las políticas agrarias y las propuestas de desarrollo rural, han estado constantemente en la agenda gubernamental.

Estos procesos de transformación agraria han afectado igualmente a la dinámica de las economías campesinas -agriculturas familiares- propiciando distintas respuestas y ajustes en sus estrategias productivas y en las pautas de consumo para garantizar su reproducción económica.

La persistencia e importancia cuantitativa de las agriculturas familiares (en contraposición a los pronósticos de algunos analistas agrarios en las décadas del 70 y 80), expresan la vigencia de la discusión sobre la viabilidad campesina en el contexto abierto por la aplicación de políticas neoliberales en América Latina y en nuestro país, a pesar de las limitaciones económicas que enfrentan, de las presiones impuestas por los procesos de modernización agraria y de los amplios niveles de pobreza existentes en el medio rural.

Las economías campesinas en los procesos de modernización agraria: algunas tendencias en los espacios rurales en América Latina

Numerosos autores coinciden en afirmar el carácter excluyente y desigual que han adoptado los procesos de profundización del desarrollo capitalista en el agro latinoamericano durante las dos últimas décadas

Los programas de ajuste estructural y de liberalización económica, se orientaron a favorecer al sector de la agro exportación, promoviendo una integración más dinámica del sector agrícola en el mercado internacional.

Concomitantemente se produce la reducción del rol económico del estado en el agro y su retiro progresivo como protagonista de los procesos de desarrollo rural, la eliminación de subsidios a la producción de alimentos para los

mercados internos y la liberalización de los precios de los productos agrícolas y de los mercados de tierras.

A pesar de que el modelo de desarrollo impulsado implicó el fomento de las exportaciones de productos agrícolas de América Latina, paradójicamente se observa una tendencia a la declinación relativa de la agricultura latinoamericana en la economía mundial.

Las fluctuaciones de los precios de los productos agrícolas en los mercados internacionales han determinado que el incremento de los volúmenes de exportaciones agrícolas de los países latinoamericanos no se vea necesariamente reflejado en incrementos sustantivos de los ingresos de divisas por este rubro.

A ello se agrega la dependencia creciente de un sistema agroalimentario internacionalizado en el que tienen preeminencia las políticas de las corporaciones trasnacionales agrícolas, las cuales sustentan su estrategia económica en el desarrollo de la biotecnología y la ingeniería genética, para mantener el control sobre los mercados y la producción de alimentos en el mundo.

Los cambios producidos en el agro latinoamericano en el marco de los procesos de globalización han acentuado la brecha existente entre las

agriculturas familiares y la agricultura empresarial, orientada preponderantemente a la exportación.

Se destaca la presión sobre la tierra y la presión sobre el empleo.

Así, observa la paulatina reducción de la superficie de tierra a la que tienen acceso los campesinos y el hecho de que el crecimiento de las oportunidades de empleo rural no ha crecido al mismo ritmo del incremento de la población campesina, a lo que se agrega la competencia de asalariados urbanos que recurren al trabajo rural).

Este conjunto de condiciones en las que se debaten las agriculturas familiares determinan la persistencia de la pobreza rural y marcan la principal tendencia del campesinado latinoamericano: la semiproletarización.

En este sentido, se constata la importancia creciente de los ingresos obtenidos fuera de la parcela en la composición del ingreso familiar, llegando a ser muchas veces superiores a los provenientes de la producción agropecuaria de la unidad doméstica. Asistiríamos de esta manera a un proceso en el que debido a las limitaciones en la oferta de empleo urbano y rural, las parcelas familiares se constituirían en una especie de último refugio para los campesinos, sometidos a dinámicas económicas caracterizadas por la exclusión y el empobrecimiento.

A diferencia de otros países de América Latina, el Ecuador todavía mantiene un porcentaje significativo de la población (42%) en los espacios rurales. Esta cifra, de una u otra manera, es indicativa tanto de la importancia cuantitativa de las agriculturas familiares como del peso del sector agrícola vinculado al mercado externo en la economía nacional.

Las transformaciones agrarias durante las dos últimas décadas en el Ecuador han estado marcadas, por un doble proceso por "el desplazamiento del eje productivo hacia la agroindustria y la exportación"; y por "la heterogeneidad social y la diversificación ocupacional".

La aplicación durante casi dos décadas de un tortuoso proceso de ajuste estructural de la economía ha reforzado una tendencia hacia la llamada "reprimarización de la economía". El desempeño de la economía ha estado sustentado en el comportamiento de pocos productos agrícola de exportación, que siguen dominando el espectro externo a pesar de los esfuerzos desplegados desde 1982 para fortalecer y diversificar el eje exportador".

Esta tendencia se ve claramente reflejada en el comportamiento del sector agrícola durante las dos últimas décadas. Las tasas de crecimiento del sector agropecuario han sido superiores a las tasas de crecimiento poblacional.

El elevado porcentaje de productores rurales que se encuentran en una situación de semiproletarización es un elemento adicional que confirma la tendencia a la diversificación ocupacional.

3. LAS POLÍTICAS AGRARIAS EN EL ECUADOR EN LA DÉCADA DEL 90

La definición de las políticas agrarias en el Ecuador en la presente década ha estado supeditada a la continuidad y profundización de las políticas de ajuste estructural y de estabilización económica, basadas en las premisas de la liberalización económica y la reducción del tamaño del Estado, características de la propuesta neoliberal.

A partir de 1992 con el gobierno de Durán Ballén se intenta profundizar el alcance de estas políticas en el agro y se definen cambios sustantivos en la legislación agraria, a pesar del incremento de la conflictualidad en el campo que este proceso acarreó.

La orientación de estas políticas ha tenido como sujeto principal a los empresarios agrícolas y de entre éstos, aquellos ligados a la exportación.

En el diseño e implementación de estas políticas se ignoró la presencia del sector campesino y de los pequeños productores, quienes controlan una

proporción no despreciable de tierras agrícolas y tienen un peso cuantitativo significativo en cuanto al porcentaje de población involucrada.

En términos generales las políticas agrarias adoptadas se han concentrado en los siguientes aspectos:

La adopción de políticas macroeconómicas orientadas a incentivar las inversiones en la agricultura y a favorecer al sector de la agro exportación.

El desarrollo de políticas tendientes al establecimiento de una agricultura privada basada en el mercado. Así, se planteó el fortalecimiento institucional del sector privado, la reducción del tamaño del Estado y la eliminación de su participación en los procesos de producción y comercialización. En este sentido se avanzó en la privatización de empresas estatales como ENAC y FERTISA.

Se asumió la desregulación de los precios de los productos agrícolas y la adopción de un sistema de precios de mercado. En 1994 los precios al consumidor fueron liberalizados con la única excepción del arroz que está sujeto a una banda de precios. Ello implicó también la eliminación de subsidios a productos e insumos.

El entierro del proceso de reforma agraria, el establecimiento de garantías y seguridad para la propiedad privada de la tierra y la liberalización y

dinamización de los mercados de tierras mediante la eliminación de las restricciones para la división y venta de las tierras comunales (descolectivización de la propiedad agrícola).

3. LOS DIAGNÓSTICOS³

Realizar diagnósticos es una actividad frecuente en la práctica profesional, con la particularidad de que en extensión rural se enfatiza la consideración integral de la realidad, esto significa contemplar, además de las dimensiones ambiental y tecnológica que comúnmente se priorizan en un diagnóstico técnico, la dimensión social.

Para realizar un diagnóstico se debe recortar y seleccionar un espacio de la realidad que puede ser geográfico (por ejemplo, un lote, una unidad de producción o una región) o un aspecto de algún proceso productivo (ej. la sanidad de un lote, la nutrición de un rodeo bovino) o un proceso social (de comercialización, de gestión del productor, de innovación tecnológica).

Los diagnósticos son básicamente una investigación que tienen como objetivo conocer una realidad particular. Este objetivo se logra estudiando los elementos físico-biológicos y económicos sociales que constituyen dicha

³ Mario Barrientos, Guillermo Ferrer y Gabriel Saal.
“<http://es.wikipedia.org/wiki/sector>”.

realidad; estableciendo las relaciones fundamentales que la caracterizan e infiriendo su funcionamiento a fin de comprender su dinámica. Este estudio debe realizarse con una visión prospectiva que nos permita conocer a ciencia cierta la diferencia que existe entre la situación en la que nos encontramos con aquella en la que desearíamos encontrarnos. Es así como se podrán identificar y priorizar las situaciones problema a abordar en el trabajo de extensión y que cumplirán un rol motivador en el proceso de aprendizaje que se dará en su transcurso. En este proceso, el extensionista -como mediador entre el problema y su posible solución- ayudará al productor a objetivar las situaciones problema y a encontrar la forma de resolverlas. Para ello cuenta, no sólo, con un cúmulo de conocimientos que forman su “saber técnico”, sino también, con una metodología de trabajo que le permiten la racionalización de las prácticas agronómicas, por una parte y pedagógicas, por la otra, y posibilitan buscar y ordenar la información en función de la identificación del/los problema/s, cuya resolución se decida abordar. Esta instancia se alcanzará mediante la concreción de una serie ordenada de pasos que permitirá comprender más rápido, utilizar mejor y potenciar aquellas experiencias, conocimientos y/o habilidades que ya se poseen.

La realidad es extremadamente compleja e imposible de abarcar en todos sus aspectos. Es imposible conocer toda la realidad, ya que ésta depende, también, de las múltiples visiones y representaciones que los diversos actores

sociales se forman de ella. Con el diagnóstico buscamos construir una representación más integral y objetiva de la realidad, que la mera percepción desde el sentido común, pero siendo conscientes que nunca terminaremos de abarcarla y de conocerla por completo. En caso de no realizar esta construcción integral de la realidad, y de operar con las representaciones parciales y acotadas que tenemos por pertenecer a un determinado grupo social, corremos el riesgo, según Pilatti (1995), de encontrarnos frente a:

- a. Una inadecuada detección o incorrecta identificación de los problemas;
- b. Una inadecuada detección o incorrecta identificación de los factores limitantes;
- c. Una propuesta de alternativas de solución para aspectos que no lo requieran o cuya repercusión sea ínfima; o
- d. La falta de predicción adecuada del efecto de la solución aplicada.

Las falencias antes citada, pueden deberse, también, a otras razones como diferentes niveles de especificación de objetivos, desigual interpretación de los fenómenos (parcial vs. integral), diferente aptitud para describir y valorar la capacidad actual y potencial de los recursos o diferente grado de información sobre las herramientas (tecnología) disponibles, entre otras.

Como puede observarse, se hace necesario tener en claro el concepto de problema para avanzar con el desarrollo del tema. Existe un problema cuando lo que se desea tener o lograr no coincide con lo que se tiene o se obtendrá en un futuro probable. En este sentido, podemos aclarar que existen tres tipos de “futuro”: el futuro posible, al que se llegará si el sistema no se modifica, es decir si se le siguen aplicando los estímulos habituales, el futuro potencial, al que se puede llegar si se excluyen todas las limitaciones existentes y el futuro deseable que puede o no coincidir con el “potencial” en función de los objetivos planteados. La magnitud del problema estará dada por la diferencia existente entre el futuro posible y el deseable. (Pilatti, 1995).

También es preciso destacar que la consideración de la realidad para establecer un problema la realiza un sujeto, una persona y por lo tanto ese proceso es, necesariamente, subjetivo. Por ejemplo, es común que lo que el ingeniero agrónomo observa como problemas en una unidad de producción no se corresponda con lo que prioriza el productor.

Es común, en la jerga corriente, utilizar el término problema con otro sentido, haciendo referencia a aquellos elementos o condiciones que molestan, obstruyen o dificultan. Es decir, se lo utiliza como sinónimo de factor limitante o perturbador, lo cual puede acarrear confusión.

Es sencillo enunciar el objetivo deseable a nivel productivo, en cambio no lo es a nivel de unidad de producción, ya que en ella están presentes, además de estos otros que los trascienden, como pueden ser los de carácter social o económico.

Al momento de elegir un determinado plan de acción, la decisión debe tomarse considerando varios objetivos, entre los cuales puede existir conflicto. En esta situación será necesario encontrar un punto de equilibrio que debe quedar explícito en los objetivos seleccionados. Otros profesionales como puede ser un médico veterinario o un contador. Cada uno, según su marco teórico, destacará o recortará un aspecto de la realidad que lo problematiza.

Volviendo al diagnóstico propiamente dicho, podemos encontrar que existen diagnósticos cuyos objetivos no hacen énfasis ya en el conocimiento de la realidad o identificación de puntos fuertes y débiles del sistema, sino en el proceso de descubrimiento, lo cual les confiere una importante función educativa.

Cuando delimitamos un sector de realidad para diagnosticar, corremos el riesgo de encerrarnos en ella y perder de vista el contexto, tanto temporal como físico. Así como un médico tiene muy en cuenta la historia clínica de su paciente para diagnosticar una dolencia actual, quien realice un diagnóstico agropecuario deberá considerar la historia de esa región, pues será allí donde

encontrará muchas claves explicativas del comportamiento del presente. De la misma manera deberá considerar las relaciones e interacciones (políticas, económicas, comerciales, sociales, etc.) que esa comunidad o área mantenga con su entorno regional, provincial, nacional o internacional.

Cabe aclarar que según la definición de diagnóstico antes mencionada, no se consideran como tal los trabajos que consisten en listados y enumeraciones. Ellos serán denominados fuentes de datos.

Metodología del diagnóstico

Para que el proceso diagnóstico nos entregue información fidedigna debe ser llevada a cabo con el rigor de una investigación. Diagnosticar es una forma de intervención de la realidad, de la que se distinguen cuatro elementos que, en conjunto, van a establecer su metodología: marco teórico, método, objeto de estudio y objetivo.

Método.

Está dado por las formas y procedimientos que, condicionados por el marco teórico y el objeto de estudio, se llevan a cabo a fin de alcanzar los objetivos del diagnóstico.

Las preguntas que le “formulamos” a la realidad y las formas de hacerlas, el tipo de información a recabar, los instrumentos, el procesamiento y sistematización de los datos, son acciones que hacen al método de diagnóstico.

Un aspecto muy importante del método es la participación de los propios sujetos de la comunidad involucrada. Las formas, instancias y grados de participación de éstos caracterizan al diagnóstico; a tal punto que sirve para clasificarlos en exodiagnóstico y autodiagnóstico, según su grado de participación.

Objeto.

Podemos plantearnos diagnosticar el sector agropecuario de un país, una región o cómo funciona una unidad de producción; pero en todos los casos estaremos frente a un objeto complejo constituido por elementos físicos, biológicos y sociales, que es dinámico y que posee un sinnúmero de aristas desde donde enfocarlo. Es importante definir y delimitar claramente el objeto a estudiar para que los resultados sean precisos.

Objetivo.

Es el “para qué” que orienta la investigación. En algunos diagnósticos el objetivo puede ser conocer un aspecto de una realidad determinada, mientras que en otros puede ser educativo, es decir hacer énfasis en el proceso que van a vivenciar los sujetos durante la realización del diagnóstico.

Momentos del diagnóstico

Un diagnóstico se realiza con una determinada metodología, a lo largo de su ejecución se pueden diferenciar distintos momentos tales como:

- **Delimitación del “espacio” a analizar**

El recorte del espacio de estudio constituye un momento importante en el proceso diagnóstico.

Algunas veces este recorte viene dado por el territorio en el cual tiene injerencia la institución desde donde actuamos, pero otras veces van a ser las personas actuantes las que deciden, con sus marcos teóricos, sus prejuicios y los intereses que poseen cómo van a influir en esta decisión.

Por ejemplo, si el equipo que realiza el diagnóstico está conformado por agrónomos, es posible que el énfasis se coloque en los cultivos o la adopción de una determinada tecnología; en cambio, si participan organizaciones de productores pueden colocarlo en el impacto de las retenciones sobre la rentabilidad y si interviene el intendente puede colocarlo en el conocimiento de la opinión de los productores acerca del mantenimiento de los caminos para trasladar la producción o alguna obra específica que haya realizado. Por lo tanto, los diagnósticos que pretenden ser participativos, deben considerar la participación desde este primer momento porque los intereses son particulares y diversos según los actores involucrados.

Formulación de las preguntas

Una vez determinado el espacio de realidad que se constituye en el objeto a analizar, se debe considerar el tipo de preguntas que le formularemos. Por ejemplo, podemos considerar la producción de los cultivos y preguntar ¿Cuál es la cantidad producida de granos y oleaginosas del territorio? Si nos interesa la evolución histórica, la pregunta incluirá las producciones de los ciclos anteriores, en cambio si nos interesa analizar la participación de los distintos productores en el aporte a esos productos, la pregunta debe considerar la heterogeneidad social, debiendo establecer, antes, algún agrupamiento de productores.

Como se puede inferir, la cantidad de preguntas que podemos formular es infinita, por lo que tenemos que tener presente el objetivo final del diagnóstico que nos ayudará a acotar y precisar los interrogantes.

Diseño de la muestra y de los instrumentos de toma de información

La información de la cual se nutre el diagnóstico es básicamente de dos tipos, primaria y secundaria. La información primaria es la que se obtiene relevando datos y opiniones y observando las acciones en la realidad. Mientras que la información secundaria se obtiene de trabajos ya realizados por otras personas, entre los cuales se destacan censos.

La información primaria se consigue preguntando a las personas su opinión sobre diversos temas a través de una encuesta, la cual puede realizarse de forma escrita (cuestionarios) u oral (entrevista). Otra forma de hacerlo, es observando directamente el comportamiento de las personas en determinada/s circunstancia/s o el estado de un bien, un cultivo o un animal. El papel o la ficha que contiene las preguntas es el instrumento de toma de información, correspondiéndole uno por cada caso relevado.

El tipo de instrumento que resulte más pertinente dependerá del tipo de preguntas que formulemos. Por ejemplo, puede ser de interés conocer cuáles son los problemas que los productores señalan de la producción bovina, para lo

cual la información obtenida a través de las preguntas, se puede complementar con la observación que realiza el encuestador.

Respecto al diseño de la muestra, resulta importante considerar la cantidad de casos que resulten representativos de la realidad en estudio. Aquí se pueden aplicar los conocimientos de estadística para establecer una muestra representativa, pero siempre considerando la heterogeneidad que nos interese tomar de la realidad. Siguiendo con el ejemplo citado más arriba, no es lo mismo plantear cómo producen los productores del territorio tomándolos a todos como un sólo grupo, que identificar, primero, los tipos de productores existentes y luego caracterizar su forma de producción.

a) Relevamiento de la información

Una vez establecida la muestra y los instrumentos con los cuales se relevará la información es necesario obtener los datos. La implementación de entrevistas o de observaciones necesita una capacitación previa para no “condicionar” con nuestras actitudes las respuestas o conductas de las personas entrevistadas.

Sistematización y análisis de datos

El trabajo consiste en pasar de la información simple (respuesta a una pregunta particular o dato secundario) a lo que se desea saber sobre el tema (objetivo específico).

El procesamiento de la información se realiza primero dentro de cada variable, ordenándola para que pueda ser comprendida. De esta manera se puede responder a preguntas del tipo: ¿Cómo se distribuye la tierra en la región estudiada? , por ejemplo Un segundo nivel de procesamiento se efectúa cruzando una variable con otra y midiendo su correlación. Por ejemplo, si se dispone de la información de dimensiones de los establecimientos y de la adopción de un tipo determinado de tecnología se podría formular la pregunta ¿qué tipo de relación existe entre tamaño y adopción de una tecnología?

Actualmente existen programas estadísticos que realizan este procedimiento entre dos o más variables, entregándonos la información de cuáles son los cruces de variables que poseen mayor correlación.

Finalmente, luego de la sistematización y procesamiento de la información, tiene lugar la tarea de interpretación de los datos, donde el marco teórico que poseemos sobre los distintos procesos que estudiamos es fundamental para realizar una interpretación adecuada.

De esta forma podemos dilucidar: los tipos de productores que existen en esa localidad, las características principales de cada tipo (sistema), es decir, qué tipo de familias se asocia a qué sistema de cultivo y a qué sistema pecuario los problemas sociales, productivos y tecnológicos preponderantes en cada sistema.

Al avanzar en la interpretación, aparece como interrogante el "¿por qué? . Esto nos lleva a plantearnos la lógica de la existencia y las estrategias de cada tipo de productor, tanto hacia dentro de los sistemas de producción como hacia afuera, es decir, las relaciones con el contexto regional y nacional. De la interpretación de datos según los marcos teóricos seleccionados obtendremos información nueva y explicativa de cómo es y cómo funciona la porción de territorio seleccionado, completando así un ciclo de investigación diagnóstica Agrícola del cual se pueden desprender nuevas preguntas que darán lugar a diagnósticos más específicos.

d. MATERIALES Y MÉTODOS

d. MATERIALES Y MÉTODOS.

Para realizar la propuesta investigativa se utilizó los siguientes materiales y métodos de investigación.

1. MATERIALES.

- Libreta de campo
- Computadora
- Calculadora
- Formatos de encuestas
- Esferográficos

2. MÉTODOS.

Para realizar la propuesta investigativa se utilizó los siguientes métodos y técnicas de investigación.

El método **HISTÓRICO**, el mismo que posibilitó conocer los cambios producidos en las áreas cultivadas y sus respectivos niveles de producción.

El método **DESCRIPTIVO**, permitió determinar o identificar los principales productos que se originan en las extensiones de terreno o fincas, así mismo permitió conocer los niveles de la producción agrícola.

El método **INDUCTIVO**, el cual permitió conocer los indicadores provenientes de los casos particulares sobre la producción agrícola y sobre esa base definir la real situación del sector y sus posibilidades de industrialización.

El método **ESTADÍSTICO**; el que permitió procesar la información y representarla mediante cuadros estadísticos.

3. TÉCNICAS.

Se utilizó técnicas tales como:

Observación Directa. Fue aplicada para poder constatar la realidad de cómo se desenvuelve la producción agrícola y sus tendencias dentro del cantón.

Encuestas. Se aplicó esta herramienta a las 339 personas dedicadas a la producción agrícola para determinar las condiciones de producción y los indicadores productivos que permitan determinar las posibilidades de industrialización.

Estos instrumentos de recolección de información fueron aplicados a los productores agrícolas del cantón Zapotillo, ello para determinar los productos que se cultiva, los niveles de producción y la posibilidad de industrializar algunos de ellos en el cantón en este caso se consideró la PEA del cantón Zapotillo, por rama de actividad, que de acuerdo a datos de INEC, representa el 67% de la misma, con un Índice de Crecimiento Anual del 0,6%.

4. PROCEDIMIENTO.

Para el trabajo se necesitó contar con información primaria y secundaria, fue fundamental la realización de encuestas, observación directa, entrevistas, y la revisión bibliográfica de trabajos realizados.

Fase 1: Recolección de información secundaria.

El estudio tomo como base la información secundaria recogida de documentos cuyas fuentes son:

- a. Las informaciones estadísticas de Censo Agropecuario, Censo de Población y Vivienda, y otras que permiten tener una visión de la problemática social.

Fase 2: Recolección de información primaria.

Por tratarse de una población pequeña se recurrió a la aplicación de encuestas mediante el muestreo estadístico,

Para recolectar la información básica, se aplico la encuesta a 339 productores agrícolas.

Fase 3: Presentación de resultados.

Para facilitar la comprensión de los resultados del diagnóstico se elaboro cuadros que expresen mediante indicadores la tendencia agrícola con sus posibilidades de industrialización. Para determinar los productos que podrían industrializarse se realizó una comparación entre el volumen de producción, frente al consumo interno del cantón, de esta forma se cuantifica el excedente a fin de determinar su potencial de industrialización.

e. RESULTADOS

e. RESULTADOS

1. DIAGNOSTICO DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA DEL CANTON ZAPOTILLO, PROVINCIA DE LOJA.

1.1. Aspectos generales del cantón Zapotillo.

Zapotillo se ubica a 240 km aproximadamente de la ciudad de Loja, limita al norte sur y Oeste con el Perú y este con los cantones: Macará, Celica, Pindal y Puyango. Su clima es subtropical oscila entre 25 y 30 Oc.

El cantón Zapotillo como consecuencia del deterioro vial ocasionado por el Fenómeno del Niño se ha fraccionado en dos zonas La primera, en la que se ubican las parroquias de Zapotillo, Limones y Garza Real, disponen de mayores posibilidades de acceso, aún en invierno en el que el Río Alamor incrementa el caudal y no permite el paso de vehículos, los tramos a recorrerse son más cortos y las vías se han mejorado por la ejecución del canal de riego. La zona dos, la integran las parroquias de Paletillas y Cazaderos, esta última es la más afectada por el aislamiento incluso en verano, esto ha ocasionado una reducción del año escolar; estas parroquias han optado por utilizar vías alternas que les permiten llevar sus productos vía Pindal o Alamor a mercados de El Oro, Guayas y el resto del país.

ZAPOTILLO



LIMONES



CAZADEROS



GARZAREAL



PALETILLAS



ATRATIVOS TURÍSTICOS

El cantón Zapotillo se caracteriza por contar con innumerables atractivos turísticos que hasta la actualidad no han sido explotados adecuadamente, ya sea por carencia de recursos o visión de su población; la ciudad de Zapotillo, es atractiva por su ubicación geográfica, caracterizada por su clima tropical y el río Catamayo presente para la recreación acuática, la belleza del paisaje adornado con palmeras, y la característica cultural de sus pobladores hospitalarios y cordiales, criadores de gallos y cabras. Riveras de los ríos

Catamayo, Alamor y Puyango, constituyen el principal atractivo del cantón Zapotillo pues ofrecen un espacio de recreación natural apto para la natación, descanso, pesca y disfrute de su agua, paisajes y clima tropical. Chorro Juan Palacios y Chorro El More, son atractivos de recreación para el baño de los lugareños en época de invierno, sus aguas refrescantes constituyen un excelente lugar para disfrutar de sus atractivos naturales se encuentran ubicados en la vía a Valle Hermoso y en la vía a Catamayo, respectivamente.

Reservas ecológicas Tumbestia – La Ceiba y Val – Ce.- Cada una tiene una extensión superior a 6000 hectáreas, se encuentran ubicadas en el ecosistema de bosque seco tropical, se constituyeron para proteger los recursos naturales, evitando así la tala de las especies forestales nativas, reservar su biodiversidad y ofrecer a los visitantes las posibilidades de investigación científica, educación ambiental, recreación y práctica del turismo de naturaleza.

2. PRODUCCIÓN AGRÍCOLA DEL CANTÓN ZAPOTILLO.

Resultados de la encuesta. 339 Productores agrícolas

Conforme se determinó el tamaño de la muestra, se aplicaron 339 encuestas a los productores agrícolas

2.1. Condiciones para la agricultura.

2.2.1. Tenencia de la tierra.

Cuadro N° 1. Tenencia y distribución de la tierra

HECTÁREAS	PROPIAS	ARRENDADAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hasta 5 has.	145	65	210	61.84
De 6 a 10	54	24	78	23.03
De 10 a 15	35	16	51	15.13
TOTAL	234	105	339	100.00
PORCENTAJE	69.03	30.97	100.00	

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

En cuanto a la tenencia de la tierra se puede apreciar que predominan las UPAs pequeñas, esto es de hasta 5 hectareas con el 61.84%, de ellas el 42.76%, 65 UPAs son propias de sus ocupantes y el 19.08, 29 UPAs son arrendadas; existe un porcentaje del 23.03% de UPAs, que tienen entre 5 y 10 hectareas, de ellas el 15.79% son de propiedad de sus ocupantes y el 7.24%, 11 UPAs son arrendadas; y, el 15.13% de la UPAs que tienen una extension mayor a 10 hectareas, de ellas el 10.53%, 16 son propias de los ocupantes y el 4.61%, 7 UPAs son arrendadas. En general se puede apreciar que del total de UPAs encuestadas, el 69.08%, 105 son de propiedad de sus ocupantes lo ello brinda cierta tranquilidad al productor que sabe que dispone uno de los medios de produccion para beneficio familiar.

2.2.2. Condiciones de Riego.

Cuadro N° 2. Condición de riego

TAMAÑO	SI	NO	FRECUENCIA
Hasta 5 has.	143	67	210
De 6 a 10	56	22	78
De 11 a 15	40	11	51
TOTAL	239	100	339
PORCENTAJE	70.40	29.6	100

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

En cuanto a las condiciones de riego se puede apreciar que el 70.40% cuentan con riego y el 29.60% no cuentan con riego; por tanto se tiene que practicante más de la mitad de los terrenos productivos cuenta con sistema de riego que garantizan una producción óptima.

2.2.3. Tipo de Mano de Obra.

Cuadro N° 3. Utilización de mano de obra extra-familiar.

UTILIZA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	181	53.29
No	158	46.71
TOTAL	339	100.00

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

En cuanto a la situación laboral para la actividad agropecuaria, en el 53.29% de las Upas, esto es 181 de ellas se utiliza la mano de obra extra familiar, solamente en el 46.71% se trabaja exclusivamente con la mano de obra propia de la familia o de los ocupantes de la UPA, ello tiene que ver directamente con la condición de los habitantes de la UPA.

2.2.4. Costo de Jornal. Mano de Obra

Cuadro N° 4. Valor del Jornal.

Valor del jornal(x)	FRECUENCIA(f)	PORCENTAJE	X*f
10 dólares	107	59.26	1,070
12 dólares	74	40.74	888
TOTAL	181	100.00	1,958

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

$$X = \sum x.f / n = 1,958 / 181 = 10.82 = 11.00$$

En cuanto al valor del jornal se tiene que el mismo varía entre 10 y 11 dólares, aunque el 25% manifiesta no pagar ningún valor por ello. De acuerdo a los valores manifestados se tiene que en las UPAs. se paga en promedio 13.00 dólares diarios por jornal de trabajo, ello arroja un valor real en comparación con los mínimos establecidos por el gobierno que es de 240 dólares.

2.2.5. Pago de Mano de Obra.

Cuadro N° 5. Forma de pago.

FORMA DE PAGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Solo dinero	34	18.52
Dinero mas comida	147	81.48
TOTAL	181	100.00

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

En cuanto a la forma de pago tenemos que el 18.52% de los productores pagan mano de obra para el trabajo en la UPAs; de igual manera el 81.48% a más del dinero que pagan también proporcionan alimentación a quienes trabajan, ello compensa de alguna manera la baja remuneración, si se toma en cuenta que en este sistema se entrega al menos 2 comidas al día tenemos que prácticamente la remuneración se equilibra con lo establecido por el gobierno.

2.2.6. Productos Cultivados.

Cuadro N° 6. Tipos de cultivo, destino, precio y lugar de comercialización.

PRODUCTO	CONSUMO %	VENTA %	Precio Junio 2011	U/M	Lugar
ARROZ	10	90	40	qq	El Oro, Loja
MAIZ DURO	60	40	20	qq	El Oro, Loja
COCO	20	80	1	Unid.	El Oro, Loja
NARANJA	50	50	7	cien	Zapotillo
CAÑA DE AZUCAR	20	80	40	cien	Zapotillo
BANANO	20	80	3	cien	Zapotillo
FREJOL	20	80	30	qq	Zapotillo

SARANDAJA	40	60	40	qq	Zapot. Alam.
MANGO	30	70	10	cien	Pindal, Cel, Alam.
AJO	20	80	80	qq	Zap. Loja
YUCA	40	60	15	qq	Zap. ,Pind. Celica
CEBOLLA	10	90	25	qq	Zapotillo
SANDIA	10	90	1.5	Unid.	Cel. Macará
ZAPALLO	20	80	1	Unid.	El Oro, Loja
MELON	10	90	1	Unid.	El Oro, Loja
PIMIENTO	10	90	15	saco	Loja, Guayas
TOMATE	20	80	20	qq	El Oro Guay.
PAPAYA	20	80	2	caja	Macará, Catam., Loja
TAMARINDO	20	80	50	qq	Loja
LIMON	20	80	4	cien	Loja El Oro, Perú
POROTO DE PALO	30	70	40	qq	El Oro
GUANABANA	20	80	10	caja	Zapotillo
CAMOTE	30	70	20	qq	El Oro, Loja

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

ARROZ.-El área cultivada de arroz es aproximadamente 80 hás, siendo la producción de 8.000 qq semestral, encontrándose la mayor producción en el barrio La Ceiba, además de Tronco Quemado, Zapallal, Malvas, Novillos, El Mango, Pilares, su comercialización es en El Oro.

MAÍZ DURO.- El área de cultivo es de 3.500 hás. Siendo la cantidad de producción variable de acuerdo al sector, ya que en algunos sitios es del 35% y en otros llega hasta el 120% y más. Las zonas donde lo encontramos son: Zapotillo y en mayor cantidad en la zona de Paletillas y Mangahurco. Para su consumo, a más del interno lo transportan a las ciudades de: Balsas, Pindal, Machala, Loja y Cariamanga

COCO.- A nivel cantonal encontramos 36 há s cultivadas, de las cuales 30 se encuentran en producción, obteniéndose unas 2.000 unidades de pipas aproximadamente cada seis meses y de acuerdo al riego. Los lugares productores son Zapotillo. Alamor, Valle Hermoso, Catamayo. Siendo sus principales mercados Loja, Machala y La Troncal.

NARANJA.- Se encuentran cultivadas unas 4 há s. De este producto, su producción es de unas 2.000 unidades al año, se encuentra en la zona de Garza Real y su consumo es interno y para la cabecera cantonal.

CAÑA DE AZÚCAR.- se produce en las zonas de Saucillo, Ceiba Grande, Catamahillo. El área de producción es de unas 6 há s. Su consumo es interno.

BANANO.- Anteriormente se cultivaban unas 10 há s. Ahora aproximadamente unas 5 há s. Su producción es de 200 racimos por há. Una vez al año, se encuentra en Mangahurco, Catamahillo, Cochacar á, Garzaguachana, y Zapotillo. Su consumo es solamente interno.

FRÉJOL SECO.- El área de producción es de 4 há s, con un rendimiento de 40 qq por há. Se encuentra en Mangahurco, Paletillas, Cerro Verde, Cañaver al. Su Producción se da una vez al año. Y su consumo es a nivel del cantón.

SARANDAJA.-El área de producción aproximada es de 10 hás. De las cuales se obtiene unos 50 qq. Por há. Una sola vez al año. Se la encuentra en Mangahurco, Cañaverál, Bolas Pamba. Su consumo es interno y parte de la producción se la lleva a la ciudad de Alamor.

MANGO.- El área de producción aproximada es de 10 has. Su producción es de 200 cajas por há. Y se la obtiene una sola vez al año. Los principales productores de mango son: vecinos, extendiéndose por toda la ribera del río Catamayo-Chira, hasta Alamor y algunos sectores de la parroquia Limones. Los principales mercados de este producto son: Pindal, Celica, Alamor y Loja.

AJO.- Se produce aproximadamente unas 15 hás, su rendimiento es de 60 qq por há. Una vez al año. Parte del consumo es interno y su principal mercado es Loja.

YUCA.- El área de producción es de 6 hás. Obteniéndose unos 50 qq por há. Se encuentra en Mangahurco, Saucillo, Garzareal, Limones, Su consumo es interno, además se venden en Pindal, Celica.

CEBOLLA.- su producción aproximada es de 60 hás. Rinde de 800 a 1000 qq por há. Esto es en la cebolla perla, california o bonanza. Pero en la cebolla criolla es de 250 a 300 hás. La encontramos en Saucillo, toda la parroquia Zapotillo Los mercados para la cebolla son: para la criolla el consumo interno y

toda la provincia de Loja. Para la cebolla perla que es producto de exportación, sus mercados son Colombia y Venezuela. Para la California o bonanza sus mercados son Guayaquil, Arenillas y la república de Colombia.

SANDIA.- Su zona de producción aproximada es de 3 hás, obteniéndose una producción de de 1.500 unidades por hectárea. Su consumo es interno y una gran parte se transporta a Celica y Macará.

ZAPALLO.-La zona de producción es de 5 hás. Encontrándose en Cochas, Paletillas, Mangahurco. Su producción es de 1.000 unidades por há. Su consumo es interno y una gran parte es llevada a los mercados de Celica Alamor y Huaquillas.

MELÓN.- El área de producción aproximada es de 4 hás. Se lo encuentra en la Ceiba Chica. Su tamaño es pequeño, la producción es de 2.000 unidades por Ha; sus mercados son Arenillas y Loja.

PIMIENTO.- La zona de producción es de 6 hás. De las cuales se obtiene 100 sacos por há. Dos veces al año. Las áreas dedicadas para este cultivo se encuentran en Saucillo, Ceiba Grande, Garza Real y parte de Limones. A parte del consumo interno, los principales mercados son Pindal, Celica, Alamor, Loja y Guayaquil.

TOMATE.- El área de cultivo aproximado es de 30 hás. De las cuales se obtiene unas 1.500 cajas por há.2 veces al año. Las áreas de este cultivo se encuentran en Mangahurco, Saucillo, Ceiba Grande, Chambarango, Zapallal, Garzaguachana, y Limones. Los principales mercados para este producto son Arenillas, Machala y Guayaquil.

PAPAYA.- Su área aproximada de cultivo es 10 hás. De donde se obtiene unas 2.000 unidades al año. Su principal productor es Catamahillo y luego Jaguay Grande, para su consumo a más del interno, lo trasladan a Macará, Catamayo y Loja.

TAMARINDO.-La zona de producción es de 6 hás. De donde se obtiene 100 qq por há. Se encuentra en Vicin, siguiendo la ribera del río Catamayo-Chira hasta Lalamor, se Comercializa a los mercados de Loja

LIMÓN.- Su zona de cultivo es de 6 hás. De aquí se obtiene una producción de 100 sacos por hás. Dos veces al año. Las zonas de producción son: Ceiba Grande, Garza Real, Lalamor, Catamahillo y los lugares de venta son: Loja, Machala y Norte del Perú.

FRÉJOL (POROTO DE PALO).- Comprende 6 hás. De cultivo y su producción es de 80 sacos por há. Se lo cultiva en Mangahurco, Tronco Quemado,

Novillos, El Mango, Limones, Pilares, sus mercados son El Oro y también para el consumo interno.

GUANÁBANA.-El área de producción es de 1 há. Distribuida en Ceiba Grande, Garzareal y Zapotillo, su producción es solamente para el consumo interno.

CAMOTE.- Su área de producción es de 10 há. Ubicadas en Lalamor, Tronco Quemado, Ceiba Grande, Paletillas. Su producción aproximada es de 70 qq por há. Los mercados para este producto son Loja y Machala.

2.2. Productos y Volúmenes de Producción.

Cuadro Nº 8. Cultiva Usted maíz

Cultivan	Frecuencia	Porcentaje
Si	129	38.16
No	210	61.84
Total	339	100

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

Cuadro Nº 9. Que extensión de tierra cultiva con maíz?

Extensión. Has.	Frecuencia	Porcentaje	X.f
0.5	84	65.	42
1.0	36	28	36
2.0	9	7	18
Total	129	100	96

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 10. Cultivo de Maíz, superficie cantidad producida por hectárea

Producto	Has/cultivadas	qq/ha	Quintales
MAÍZ	43	100	4.300

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora.

De los productores agrícolas, el 38,16% que equivalen a 58 personas cultivan maíz, se puede apreciar que se cultivan 43 hectáreas de maíz, de las cuales se obtiene 4.300 quintales de rendimiento total, que arroja un promedio de 100 quintales por hectárea.

Cuadro N° 11. Cultivo Usted Fréjol?

Cultivan	Frecuencia	Porcentaje
Si	58	38.2
No	94	61.8
Total	152	100

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 12. Que extensión de tierra cultiva con frejol?

Extensión. Has.	Frecuencia	porcentaje	X.f
0.5	38	65.5	19
1.0	16	27.6	16
2.0	4	6.9	8
Total	58	100	43

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 13. Cultivo de Fréjol, superficie cantidad producida por hectárea

Producto	Has/cultivadas	Quintales/Ha	Producción total quintales
FRÉJOL	43	22	946

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

De los productores agrícolas, el 38,16% que equivalen a 58 personas cultivan fréjol, se puede apreciar que se cultivan 43 hectáreas de fréjol, de las cuales se obtiene 946 quintales de rendimiento total, que arroja un promedio de 22 quintales por hectárea.

Cuadro N° 14. Cultivo Usted Yuca?

Cultivan	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	6.6
No	142	93.4
Total	152	100

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 15. Que extensión de tierra cultiva con Yuca?

Extensión. Has.	Frecuencia	Porcentaje	X.f
0.25	8	80	2
0.50	2	20	1
Total	10	100	3

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 16. Cultivo de Yuca, superficie cantidad producida por hectárea

Producto	Has/cultivadas	Quintales/Ha	Producción total Quintales
----------	----------------	--------------	-------------------------------

YUCA	3	80	240
-------------	----------	-----------	------------

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

De los productores agrícolas, el 6.6% que equivalen a 10 personas cultivan yuca, se puede apreciar que se cultivan 3 hectáreas de yuca, de las cuales se obtiene 240 quintales de rendimiento total, que arroja un promedio de 80 quintales por hectárea.

Cuadro N° 17. Cultiva Usted Café?

Cultivan	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	7.9
No	140	92.1
Total	152	100

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 18. Que extensión de tierra cultiva con café?

Extensión. Has.	Frecuencia	porcentaje	X.f
0.25	9	75	2.25
0.50	2	26.7	1
1.0	1	8.3	1
Total	12	100	4.25

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 19. Cultivo de Café, superficie, cantidad producida por hectárea

Producto	Has/cultivadas	Quintales/Ha	Producción total Quintales
CAFÉ	4.25	20	85

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

De los productores agrícolas, el 7.90% que equivalen a 12 personas cultivan café, se puede apreciar que se cultivan 4.25 hectáreas de café, de las cuales se obtiene 85 quintales de rendimiento total, lo que arroja un promedio de 20 quintales por hectárea.

Cuadro N° 20. Cultiva Usted Caña?

Cultivan	Frecuencia	Porcentaje
Si	123	80.9
No	29	19.1
Total	152	100

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 21. Que extensión de tierra cultiva con caña?

Extensión. Has.	Frecuencia	Porcentaje	X.f
0.5	48	39	24
1.0	37	30.1	37
2.0	18	14.6	36
3.0	14	11.4	42
4.0	6	4.9	24
Total	123	100	163

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 22. Cultivo de Caña, superficie, cantidad producida por hectárea

Producto	Has/cultivadas	Quintales/Ha	Producción total/ qq.
CAÑA	163	40	6.520

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

De los productores agrícolas, el 80.90% que equivalen a 123 personas. Se puede apreciar que se cultivan 163 hectáreas de caña, de las cuales se obtiene 6.520 quintales de rendimiento total, lo que arroja un promedio de 40 quintales por hectárea.

Cuadro Nº 23. Cultiva Usted Tomate Riñón?

Cultivan	Frecuencia	Porcentaje
Si	15	9.9
No	137	90.1
Total	152	100

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

Cuadro Nº 24. Que extensión de tierra cultiva con Tomate?

Extensión. Has.	Frecuencia	Porcentaje	X.f
0.25	6	40	1.50
0.5	7	46.7	3.50
1.0	2	13.3	2.00
Total	15	100	7.00

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 25. Cultivo de Tomate, superficie, cantidad producida por hectárea

Producto	Has/cultivadas	Quintales/Ha	Producción total/qq
Tomate	7	300	2.100

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

Referente 1500 cajas de 20 libras cada una; por hectárea.

Se puede apreciar que existen 15 productores y se cultivan 7 hectáreas de tomate, de las cuales se obtiene 2.100 quintales de rendimiento total, lo que arroja un promedio de 300 quintales por hectárea.

Cuadro N° 26. Cultiva Usted Pepino?

Cultivan	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	3.3
No	147	96.7
Total	152	100

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 27. Que extensión de tierra cultiva con pepino?

Extensión. Has.	frecuencia	Porcentaje	X.f
0.25	3	60	0.75
0.5	2	40	1.00
Total	5	100	1.75

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora.

Cuadro N° 28. Cultivo de Pepino, superficie, cantidad producida por hectárea

Producto	Has/cultivadas	Quintales/Ha	Producción total Quintales
Pepino	1.75	45	78.75

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

En este producto se puede apreciar que se cultivan 1.75 hectáreas de pepino, de las cuales se obtiene 78.75 quintales de rendimiento total, lo que arroja un promedio de 45 quintales por hectárea.

Cuadro N° 29. Cultiva Usted Naranja.?

Cultivan	Frecuencia	Porcentaje
Si	132	86.8
No	20	13.2
Total	152	100

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

NOTA. Se debe aclarar que no existe plantación propia de frutal cada productor encuestado manifiesta tener de entre 8 y 10 plantas dándonos un promedio de 9 plantas por productor. Cada 200m² se siembra 5 plantas, en una hectárea se siembra 250 plantas, por lo tanto al dividir 1.188 plantas para 250 que ocupan por hectárea se tiene 4.8 hectáreas de cultivo

Cuadro Nº 30. Cultivo de Naranja, superficie, cantidad producida por hectárea

Producto	Has/cultivadas	Unidades/Ha	Producción total Unidades
Naranja	4,8	62.500	300.000

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

NOTA: Debe indicarse que la recolección se da durante los doce meses del año; la producción la mayor parte es para el consumo.

Se puede apreciar que se cultivan 4.8 hectáreas de naranja, de las cuales se obtiene 300.000 unidades de rendimiento total, lo que arroja un promedio de 62.500 unidades por hectárea.

Cuadro Nº 31. Cultiva Usted Aguacate?

Cultivan	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	16.45
No	127	83.55
Total	152	100

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

NOTA. Se debe aclarar que no existe plantación propia de frutal cada productor encuestado manifiesta tener de entre 2 y 5 plantas dándonos un promedio de 3 plantas por productor. Cada 200m² se siembra 5 plantas, en una hectárea se siembra 250 plantas, por lo tanto al dividir 75 plantas para 250 que ocupan por hectárea se tiene 0.3 hectáreas de cultivo

Cuadro N° 32. Cultivo de Aguacate, superficie, cantidad producida por hectárea

Producto	Has/cultivadas	Unidades/Ha	Producción total Unidades
Naranja	0,3	18.750	5.625

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

NOTA: Debe indicarse que la recolección se da durante los doce meses del año; la producción la mayor parte es para el consumo.

Existen 25 productores y se puede apreciar que se cultivan 0.3 hectáreas de aguacate, de las cuales se obtiene 5.625 unidades de rendimiento total, lo que arroja un promedio de 18.750 unidades por hectárea.

Cuadro N° 33. Cultiva Usted Achira?

Cultivan	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	7.9
No	140	92.1
Total	152	100

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 34. Que extensión de tierra cultiva con Achira?

Extensión. Has.	frecuencia	Porcentaje	X.f
0.25	8	66.7	2.00
0.5	4	33.3	2.00
Total	12	100	4.00

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 35. Cultivo de Achira, superficie, cantidad producida por hectárea

Producto	Has/cultivadas	Quintales/Ha	Producción total Quintales
Achira	4	25	100

Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora

Existen 12 productores, se puede apreciar que se cultivan 4 hectáreas de achira, de las cuales se obtiene 100 quintales de rendimiento total, lo que arroja un promedio de 25 quintales por hectárea

f. DISCUSIÓN

f. DISCUSIÓN.

Una vez procesada la información y basados en los resultados obtenidos se puede apreciar la siguiente situación económico-productiva en el cantón.

1. Producción.

Cuadro N° 36. Producción

PRODUCTO	Hectáreas cosechadas	Quintales cosechados	Rendimiento Hectárea
MAÍZ	43	4.300	100
FREJOL	43	946	22
YUCA	3	240	80
CAFÉ	4.25	85	20
CAÑA	163	6.520	40
TOMATE. Cajas	7	2.100	300
PEPINO	1.75	78,75	45
NARANJA. Unidades	4.8	300.000	62.500
AGUACATE. Unidades	0.3	5.625	18.750
ACHIRA	4	100	25

Tm * 2.204 para libras
Fuente: Investigación Directa.
Elaboración: La Autora.

En cuanto al rendimiento por hectárea tenemos que: en el caso del **MAÍZ** su rendimiento es 20qq. ; en el caso del **FRÉJOL** su rendimiento es 22qq.; en el caso de la **YUCA** su rendimiento es 80qq; en el caso del **CAFÉ** su rendimiento es 20qq; en el caso de la **CAÑA** su rendimiento es 40qq, su comercialización

se realiza tomado como referente las tareas que no constituyen unidad de medida alguna que se maneje oficialmente; en el caso de la **ACHIRA** su producción es 25qq por hectárea y en el cantón se produce en total 100 quintales; ; en el caso del **TOMATE RIÑON** su rendimiento es 300 cajas de aproximadamente 40 libras.; en el caso del **PEPINO** su rendimiento es 45qq.; ; en el caso de la **NARANJA** su rendimiento es 62.500 unidades; en el caso del **AGUACATE** su rendimiento es 18.750 unidades.

2. Determinación de Costos y Rendimientos.

COSTOS DE PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO POR HECTÁREA, POR PRODUCTO

Cuadro N° 37. Cultivo de Maíz.

N°	PRODUCTO	ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	CANTID	COSTO UNITAR	COSTO TOTAL
1	SEMILLA					
	555 INIAP	Siembra	Fda. 25 lbs.	1	48,00	48,00
	Agricon	Siembra	Fda. 25 lbs.	0,50	85,00	42,50
						90,50
2	INSUMOS DIRECTOS					
	Curadan	Desinfección semilla	Litro	0,50	18,00	9,00
	Abono foliar. Curadan	Control de plagas	Funda	1,00	5,00	5,00
	Curadan	Control de plagas	Fco *150cm	0,50	9,00	4,50
	Ranger	Deshierba	Litro	5,00	6,00	30,00
	Tordon 101	Deshierba	Galon	0,50	55,00	27,50
	Urea	Germinación	Quintal	1,50	23,00	34,50
	Gramoxone	Deshierba	Galon	1,00	15,00	15,00
						125,50

3	MATERIALES INDIRECTOS					
	Saquillos	Empaque	Unidad	100,00	0,25	25,00
						25,00
4	MANO DE OBRA					
	Trabajador. Maquina	Preparación terreno	Jornal	1,00	50,00	50,00
	Trabajador	Siembra	Jornal	7,00	13,00	91,00
	Trabajador	Aporque, deshierba	Jornal	5,00	13,00	65,00
	Trabajador	Cosecha	Jornal	10,00	13,00	130,00
						336,00
5	GASTOS GENERALES					
	Vehículo	Transporte	Flete	2,00	25,00	50,00
	Maquina	Pilada	Quintal	100,00	2,00	200,00
						250,00
COSTO DE PRODUCCIÓN						826.50
	1has,100qq, \$20 cu.					
	Margen de pérdida 5%					41.33
	TOTAL					867.83

UTILIDAD NETA

Al determinar el costo promedio por hectárea de producto 826.50 dólares más 41.33 (5%) de margen de pérdida, y compararlo con el volumen de producción obtenido, 100.00 quintales, los mismos que en el mercado de venta Loja alcanza el precio de 20 dólares, el productor obtiene un ingreso neto de 2000.00 dólares, con ello se tiene que el productor obtiene una utilidad neta de 1.132.18 dólares.

Utilidad = Ingresos – Egresos.

Utilidad = 2.000 – 826.50 + 41.83 (5%).

Utilidad = 1.132.18 dólares.

Cuadro N° 38. Cultivo de Caña.

N°	PRODUCTO	ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	CANTID	COSTO UNITAR	COSTO TOTAL
1	SEMILLA					
	Cubana	Siembra	Planta	1.800,00	0,15	270,00
						270,00
2	INSUMOS DIRECTOS					
	Abono	Crecimiento	Quintal	10,00	2,00	20,00
						20,00
3	MANO DE OBRA					
	Trabajador. Maquina	Preparación terreno	Jornal	2,00	50,00	100,00
	Trabajador	Siembra	Jornal	7,00	13,00	91,00
	Trabajador	Control de plagas	Jornal	1,00	13,00	13,00
	Trabajador	Cosecha	Jornal	6,00	13,00	78,00
						282,00
4	GASTOS GENERALES					
	Trabajador	Embarque	Jornal	7,00	13,00	91,00
	Vehículo	Transporte	Flete	4,00	25,00	100,00
						191,00
	COSTO DE PRODUCCIÓN					763,00
	1 has, 40qq, \$40cu.					
	Margen de pérdida 5%					38.15
	TOTAL					801.15

UTILIDAD NETA

Al determinar el costo promedio por hectárea de producto 763.00 dólares más 38.15(5%) de margen de pérdida, y compararlo con el volumen de producción obtenido, 40.00 quintales, los mismos que en el mercado de

venta Loja alcanza el precio de 40.00 dólares, el productor obtiene un ingreso neto de 1.600.00 dólares, con ello se tiene que el productor obtiene una utilidad neta de 798.85 dólares.

Utilidad = Ingresos – Egresos.

Utilidad = 1.600 – 763.00 +38.15(5%)

Utilidad = 798.85 dólares.

Cuadro N° 39. Cultivo de Yuca.

N°	PRODUCTO	ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	CANTID	COSTO UNITAR	COSTO TOTAL
1	SEMILLA					
	Yuca	Siembra	Planta	1.800,00	0,15	270,00
						270,00
3	MATERIALES INDIRECTOS					
	Saquillos	Empaque	Unidad	90,00	0,25	22,50
						22,50
4	MANO DE OBRA					
	Trabajador	Preparación terreno	Jornal	3,00	13,00	39,00
	Trabajador	Siembra	Jornal	6,00	13,00	78,00
	Trabajador	Control de plagas	Jornal	1,00	13,00	13,00
	Trabajador	Aporque, deshierba	Jornal	4,00	13,00	52,00
	Trabajador	Cosecha	Jornal	5,00	13,00	65,00
						235,00
5	GASTOS GENERALES					
	Trabajador	Embarque	Jornal	1,00	13,00	6,00
	Vehículo	Transporte	Flete	4,00	20,00	80,00
						86,00
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN						613,50
	1ha, 80qq, \$10cu					
	Margen de pérdida 5%					30.67
	TOTAL					644.18

UTILIDAD NETA

Al determinar el costo promedio por hectárea de producto 613.50 dólares más 30.67 (5%) de margen de pérdida, y compararlo con el volumen de producción obtenido, 80 quintales, los mismos que en el mercado de venta Loja alcanza el precio de 10.00 dólares, el productor obtiene un ingreso neto de 800.00 dólares, con ello se tiene que el productor obtiene una utilidad neta de 155.82 dólares.

Utilidad = Ingresos – Egresos.

Utilidad = 800.00 – 613.50 + 30.67 (5%)

Utilidad = 155.82 dólares.

Cuadro N° 40. Cultivo de Café.

N°	PRODUCTO	ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	SEMILLA					
	Caturra	Siembra	Planta	1.000,00	0,05	50,00
						50,00
2	MATERIALES INDIRECTOS					
	Saquillos	Empaque	Unidad	20,00	0,25	5,00
						5,00
3	MANO DE OBRA					
	Trabajador	Siembra	Jornal	10,00	13,00	130,00
	Trabajador	Control de plagas	Jornal	2,00	13,00	26,00
	Trabajador	Aporque, deshierba	Jornal	5,00	13,00	65,00

	Trabajador	Cosecha	Jornal	10,00	13,00	130,00
						351,00
4	GASTOS GENERALES					
	Trabajador	Embarque	Jornal	1	13,00	13,00
	Vehículo	Transporte	Flete	1,00	25,00	25,00
						38,00
	COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN					
						444,00
	1Has,20qq,\$100cu					
	Margen de pérd. 5%					22.20
	TOTAL					466.20

UTILIDAD NETA

Al determinar el costo promedio por hectárea de producto 444.00 dólares más 22.20 (5%) de margen de pérdida, y compararlo con el volumen de producción obtenido, 20.00 quintales, los mismos que en el mercado de venta Loja alcanza el precio de 100.00 dólares, el productor obtiene un ingreso neto de 2.000 dólares, con ello se tiene que el productor obtiene una utilidad neta de 1.533,80 dólares.

Utilidad = Ingresos – Egresos.

Utilidad = 2.000,00 – 444,00 + 22.20.

Utilidad = 1.533.80 dólares.

Cuadro N° 41. Cultivo de Fréjol.

N°	PRODUCTO	ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	SEMILLA					
	Panamito blanco	Siembra	Quintal	0,50	50,00	25,00
						25,00
2	INSUMOS DIRECTOS					
	Monitor	Control de plagas	Litro	3,00	9,00	27,00
	Cuprofix * 30	Control hielo	funda	3,00	6,00	18,00
	Abono	Estimulación	Funda	3,00	4,00	12,00
	Urea	Estimulación	Libra	5,00	2,50	12,50
						69,50
3	MATERIALES INDIRECTOS					
	Saquillos	Empaque	Unidad	25,00	0,25	5.25
						5.25
4	MANO DE OBRA					
	Trabajador. Maquina	Preparación terreno	Jornal	1,00	50,00	50,00
	Trabajador	Siembra	Jornal	7,00	13,00	91,00
	Trabajador	Aporque, deshierba	Jornal	5,00	13,00	65,00
	Trabajador	Cosecha	Jornal	10,00	13,00	130,00
						336,00
5	GASTOS GENERALES					
	Trabajador	Embarque	Jornal	1,00	13,00	13,00
	Vehículo	Transporte	Flete	1,00	20,00	20,00
						33,00
	COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN					468.75
	1has, 22qq, \$32cu.					
	Margen de pérd. 5%					23.44
	TOTAL					492.19

UTILIDAD NETA

Al determinar el costo promedio por hectárea de producto 468.75 dólares más 23.44 (5%) de margen de pérdida, y compararlo con el volumen de producción obtenido, 22 quintales, los mismos que en el mercado de venta alcanza el

precio de 32.00 dólares, el productor obtiene un ingreso neto de 704.00 dólares, con ello se tiene que el productor obtiene una utilidad neta de 235.25 dólares.

Utilidad = Ingresos – Egresos.

Utilidad = 704.00 – 468.75 + 23.44

Utilidad = 211.81 dólares.

Cuadro N° 42. Cultivo de Achira.

N°	PRODUCTO	ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	CANTID	COSTO UNITAR	COSTO TOTAL
1	SEMILLA					
	Achira	Siembra	Planta	8000,00	0,02	160,00
						160,00
2	INSUMOS DIRECTOS					
	Urea	Estimulo planta	Quintal	1,00	23,00	23,00
						23,00
3	MATERIALES INDIRECTOS					
	Saquillos	Empaque	Unidad	25,00	0,25	6,25
						6,25
4	MANO DE OBRA					
	Trabajador	Preparación terreno	Jornal	1,00	50,00	50,00
	Trabajador	Siembra	Jornal	6,00	13,00	78,00
	Trabajador	Aporque, deshierba	Jornal	4,00	13,00	52,00
	Trabajador	Cosecha	Jornal	5,00	13,00	65,00
						245,00
5	GASTOS GENERALES					
	Trabajador	Embarque	Jornal	1,00	13,00	13,00
	Vehículo	Transporte	Flete	1,00	20,00	20,00
						33,00
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN						467,25
	1has, 25qq, \$70cu.					
	Margen de pérd. 5%					23,36
	TOTAL					490,61

UTILIDAD NETA

Al determinar el costo promedio por hectárea de producto 467.25 dólares más 23.36 (5%) de margen de pérdida, y compararlo con el volumen de producción obtenido, 25.00 quintales, los mismos que en el mercado alcanza el precio de 70.00 dólares, el productor obtiene un ingreso neto de 1.750.00 dólares, con ello se tiene que el productor obtiene una utilidad neta de 1.282.75 dólares.

Utilidad = Ingresos – Egresos.

Utilidad = 1.750.00 – 467.25 + 23.36 (5%).

Utilidad = 1.259.39 dólares.

Se realizó la investigación para evaluar los sistemas de producción agrícola del Cantón Zapotillo de la provincia de Loja.

PERFILES DE PROYECTOS PARA SER EJECUTADO EN EL CAMPO AGRO-INDUSTRIAL DE LAS FIBRAS NATURALES EXISTENTES EN LA PROVINCIA DE LOJA.

1. Título

“FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PANELA EN EL CANTÓN ZAPOTILLO”

2. Problema/oportunidad

Estos productos, no causan ningún tipo de daño al organismo a largo plazo, además de ser productos que en sus composición tienen elementos minerales y nutritivos que ayudan al sano y buen funcionamiento del cuerpo humano, por ejemplo, el agua de panela o guarapo, contiene propiedades energéticas y diuréticas que ayudan a mantener activo el cuerpo y facilita la eliminación de sustancias tóxicas del organismo, y muchas más cualidades que demuestran las bondades de este tipo de productos. Este nuevo concepto no solo impulsa el consumo de alimentos sanos y nutritivos, sino que a su vez generan una mentalidad de responsabilidad con nosotros mismos y nuestro cuerpo, ayuda que la sociedad tenga mejores hábitos alimenticios para cuidar las futuras

generaciones, además de generar ingresos a los proveedores de las materias primas con que se elaboran, pertenecientes al sector agropecuario.

Gracias a la producción de este tipo de producto, la sociedad en general se dará cuenta de los grandes beneficios con que cuentan, además de que se valora el producto nacional mostrando su proceso de elaboración que va desde extracción de la materia prima, hecha con esfuerzo y dedicación, hasta el resultado final, que es una deliciosa, nutritiva y saludable, apta para cualquier persona y sobretodo, que ha estado en nuestra cultura desde hace muchas generaciones pero que no estaba en el rango de productos comerciales a pesar de ser conocidas y de que sean parte de la alimentación básica de las familias zapotillanas.

LA PANELA

La Panela es el jugo de la caña de azúcar que, mediante ebulliciones sucesivas, pierde humedad y se concentra para formar una masa blanda y dúctil que al enfriarse se solidifica en bloques. Para purificar el jugo fresco de la caña se lo deja decantar. La elaboración de La Panela es artesanal y está libre de todos los aditivos químicos que se emplean en la fabricación del azúcar, el cual, al ser sometido a la sulfatación, decoloración y filtración, pierde la melaza, y con ella todas las sales minerales, aminoácidos y vitaminas que están presentes en el jugo de la caña y en la panela.

3. Justificación

Desde pequeños nuestros abuelos nos alimentaron a base de agua de panela, un producto 100% natural, proveniente de la caña de azúcar, con una cantidad de agua suficiente para disolver, o la deliciosa chicha, con carbohidratos, proteínas y grasas, altamente refrescante y que decir del delicioso masato, un producto tradicional de la familia lojana a base de yuca, maíz o piña, deliciosa también en carbohidratos, proteínas, y grasas. Crecimos fuertes, rigurosos, saludables, es por eso que hoy hemos decidido traerle a todas las familias zapotillanas estos productos en una nueva presentación, finamente envasados, para mayor higiene y seguridad, Lo puedes encontrar fácilmente en tu tienda o supermercado más cercano. Ahora puedes transportarlos con facilidad a donde quiera que vayas, al alcance de tu bolsillo, altamente nutritivo, refrescante, los cuales pueden ser consumidos por todo tipo de personas desde niños hasta adultos, recomendados mas que todas a niños en crecimiento, y deportistas, ya que son unos productos energéticos. Si quieres mantenerte activo durante el día, o refrescarte nutritivamente estos productos son tus mejores opciones, ahora no tienes que preocuparte por su envase, eso es cosa del pasado. Con su nueva presentación puedes sentirte más segura (o) del producto que estas consumiendo.

Por su contenido de azúcares debe ser tomado con precauciones en caso de pacientes diabéticos.

Salud Pública. Se reemplaza en total o parcialmente el azúcar y sin producir ninguna contaminación ambiental.

Beneficio social. Mejoramiento inmediato de las condiciones económicas de los cultivadores de caña y campesinos en su totalidad.

Generación de empleo. Se crean 30 puestos directos de trabajo por máquina.

Costo. Incidencia directa en el costo de alimentación, especialmente de interés social.

Ecología. Las fábricas de azúcar son altamente contaminantes.

Rentabilidad económica. Excelente margen de utilidades

Innovación tecnológica. Liderazgo Latinoamericano en el ámbito

Economía. Reemplaza un producto importado, por un producto agrícola nacional.

Versatilidad. Por el tamaño y costo de la planta, se tiene la posibilidad de hacer su montaje en los puntos más convenientes.

Mercadeo. Se trata de un producto exclusivo, de menor valor y de mejor calidad que la competencia.

Exportación. Se tienen muy buenas perspectivas para la exportación del producto, y de la tecnología. Se están haciendo las gestiones pertinentes con miras a obtener la patente a nivel del pacto Andino.

4. Objetivos

General

Determinar la factibilidad para crear una empresa de producción y comercialización de panela, en las fincas de los Campesinos del cantón Zapotillo de la provincia de Loja, a fin de brindar una alternativa de desarrollo económico a través de la agroindustria.

Específicos:

- Desarrollar un estudio de mercado que permita conocer la demanda y oferta actual de panela y delimitar la demanda insatisfecha que existe en el sector.

- Determinar la localización y tamaño e identificar los recursos tecnológicos que intervienen en el proceso.
- Elaborar el estudio organizacional y legal con bases reales y dentro de lo que dictamina la ley a fin de alcanzar los objetivos trazados en el proyecto
- Efectuar un estudio financiero determinando los costos y gastos reales que se utilizarán en la inversión, señalando también las fuentes de financiamiento.
- Determinar y evaluar la factibilidad del proyecto utilizando los diferentes métodos de valoración de empresas.

5. Equipo de investigadores y sus competencias sobre el tema propuesto

Grupo de estudiantes que egresan de la carrera de Administración de Empresas

6. Probabilidad de alcanzar los objetivos propuestos

Ante las excelentes perspectivas de desarrollo que presenta este proyecto y conocedores de los problemas de producción que conlleva, por tratarse de un proceso puramente artesanal, se decidió diseñar y fabricar la maquinaria

requerida para la producción industrial de panela, aprovechando la experiencia previa que se tenía con las empresas productoras de panela, para las cuales se han construido maquinas y dispositivos especiales para las diferentes etapas del proceso de producción.

Una de las mayores ventajas de nuestro sistema frente a la competencia, es el tamaño de la maquina, y su tecnología completamente nacional, lo que permite instalar fácilmente una planta de producción, casi en cualquier lugar donde se necesite el producto.

Matriz del Marco Lógico

Resumen Narrativo	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
<p><u>Objetivo del Proyecto</u> Determinar la factibilidad crear una empresa de producción y comercialización de panela en las fincas de los campesinos del cantón Zapotillo de la provincia de Loja</p>	<p>En seis meses se presentarán los estudios del proyecto de factibilidad para satisfacer las necesidades de panela para las personas del cantón Zapotillo provincia de Loja.</p>	<p>Presentación del proyecto en el que se determina su factibilidad.</p>	<p>El trabajo de investigación será revisado y evaluado por el Tribunal de Tesis.</p>
<p><u>Fin</u> Determinar la factibilidad para brindar una alternativa de desarrollo económico como es crear una empresa de producción y comercialización de panela.</p>	<p>Las fabricas reemplazará el azúcar por producto natural, Existirá rentabilidad económica, Versatilidad por el tamaño y costo de la planta, Se tendrá un producto exclusivo, de menor valor y mejor calidad que la competencia.</p>	<p>Aceptación del nuevo producto Si la rentabilidad del proyecto es mayor al costo de oportunidad del capital Si las inversiones son financiables Obtención de un producto diferenciado y de calidad.</p>	<p>Para tener un proyecto integral, sustentable de la agroindustria del fique (cabuya), éste estará bajo el control de técnicos en Industrias Agropecuarias.</p>
<p><u>Resultados</u> Estudio de mercado desarrollado. Estudio organizacional y legal elaborado. Estudio Técnico Efectuado Estudio financiero realizado. Determinar y evaluar la factibilidad del proyecto.</p>	<p>Determinación de la demanda del producto nuevo Propuesta de una empresa Sociedad Anónima Definir los procesos productivos Cuantificar las inversiones y establecer los estados financieros. Establecer los indicadores financieros-</p>	<p>Presentan el informe de cada estudio.</p>	<p>Para que este proyecto cumpla con sus objetivos, estará dirigido por un profesor de la carrera de Administración de Empresas de la U.N.L.</p>

Actividades			
Desarrollar la Investigación del mercado	300 dólares	Informe de cada una de las actividades	Estas actividades estarán bajo la responsabilidad del Director de Tesis
Determinar Oferta y Demanda	100 dólares		
Diseñar el Plan de Comercialización	100 dólares		
Organizar Legalmente	50 dólares		
Proponer la Organización Administrativa	40 dólares		
Determinar el Tamaño y Localización	100 dólares		
Diseñar la Ingeniería del proyecto	150 dólares		
Aplicar indicadores de Evaluación Financiera	100 dólares		

7. Hipótesis

a) Hipótesis de Mercado

Demanda:

H1. La panela granulada llegará a satisfacer las expectativas de los pobladores que necesiten para su alimentación diaria, fundamentalmente de quienes se encuentren en los lugares donde se implemente el proyecto.

H2. Por lo menos se captará el 20% de la demanda insatisfecha establecida en el estudio.

Oferta:

H1. En este cantón existe una competencia con otro tipo de producto (azúcar) proveniente de otras ciudades, pero ninguna como el producto que se pretende poner en el mercado.

b) Hipótesis Técnica

Tamaño:

H1. La capacidad instalada del proyecto será de 74.880 unidades al año, es decir:

30 unidades x 8 horas x 6 días x 52 semanas, para esta producción trabajarán tres obreros.

H2. Desde El primer año se trabajará al 100% de su capacidad instalada.

H3. La localización de la planta productora se encontrara en el cantón Zapotillo, en las diferentes comunidades campesinas.

Ingeniería:

H1. El equipo a utilizar son machetes, barretones, moldes, una evaporadora, una máquina de rodillos de acero para moler la caña, un horno artesanal, equipo y herramientas para batir, entre otros.

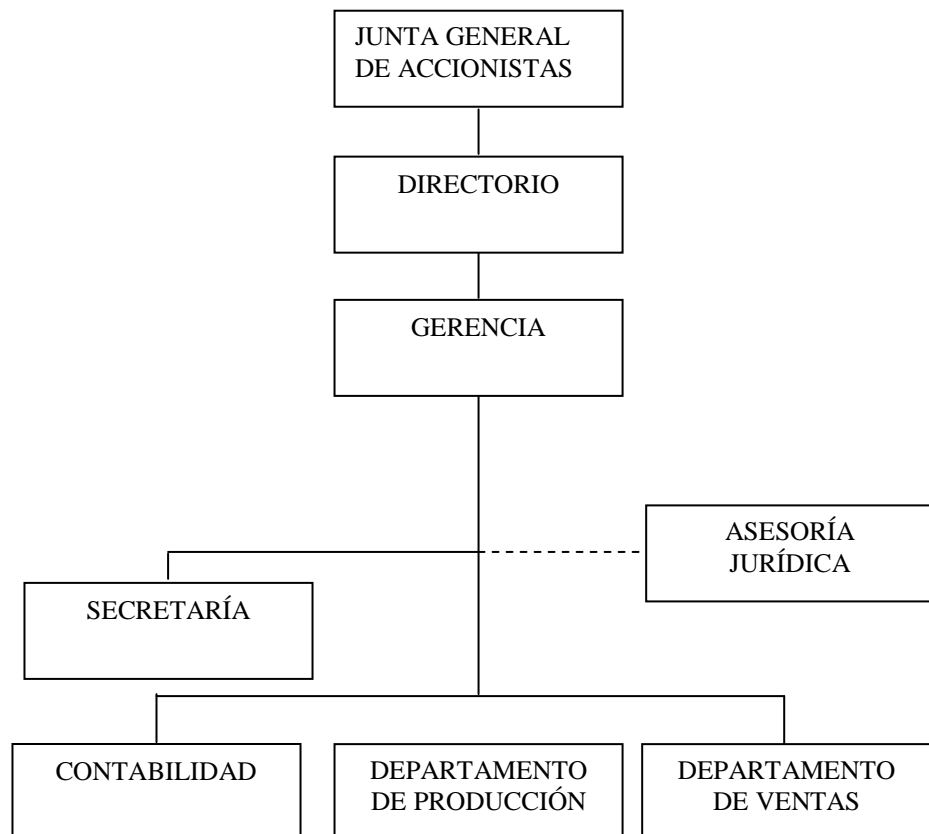
H2. La materia prima principal que será utilizada es la caña.

H3. La mano de obra, se la encontrara en los pobladores de las mismas comunidades.

c) Hipótesis Organizacional Legal

H1. La estructura conveniente para la empresa será:

**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE
“A.B. Y COMPAÑÍA”**



H2. Es conveniente que la empresa adopte estructura legal de “Cía. Anónima”

d) Hipótesis Financiera

H1. Presupuesto y Financiamiento para Ejecutar el Proyecto de Tesis

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS	VALOR
Equipo de producción	500,00
Suministros de producción	300,00
Instalaciones	200,00
Imprevistos 2%	20,00
TOTAL	1.020,00

INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS

ACTIVOS	VALOR
Gastos de Constitución	100,00
Estudios del Proyecto	250,00
TOTAL	350,00

INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE

ACTIVOS	VALOR
Materia prima directa	500,00
Materiales directos	100,00
Mano de obra directa	480,00
Imprevistos 1%	10,80
Total:	1.090,80

INVERSIÓN TOTAL

ACTIVOS	VALOR
Activo fijo	1.020,00
Activo diferido	350,00
Activo circulante	1.090,80
Total:	2.460,80

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Crédito	1.000,00	40,64%
Capital social	1.460,80	59,36%
TOTAL:	2.460,80	100,00%

e) Hipótesis de Evaluación Financiera

H1. El análisis de los indicadores financieros determina que el proyecto es factible financieramente y por lo tanto debe ejecutarse.

8. Colaboraciones complementarias

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca

Cámara de la Pequeña Industria y Artesanía

9. Tiempo de duración

El tiempo para desarrollar el Proyecto es de seis meses aproximadamente

2. TITULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE HARINA DE MAIZ, Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA PROVINCIA DE LOJA”

1. Problema/oportunidad

En la región Sur del Ecuador, la mayoría de la población asentada en el medio rural, alrededor del 70%, son productores agropecuarios de subsistencia con un inadecuado método de explotación de los recursos naturales renovables, poniendo en riesgo la sostenibilidad del modelo de desarrollo agropecuario en el país.

También son motivo de intensa preocupación la deforestación, la erosión, la pérdida de la biodiversidad y de los recursos genéticos, la desordenada e irracional explotación de los recursos naturales, la creciente contaminación y los problemas de salud que ella genera, el deterioro de las condiciones ambientales urbanas, entre otros más. Esta compleja problemática tiene su origen, fundamentalmente, en la falta de sostenibilidad de los modelos de desarrollo que a lo largo del tiempo se han impuesto en el país, y que han sido los generadores de estructuras de pobreza y deterioro ambiental.

Es evidente que para, superar la crisis económica y social, el país continuará recurriendo en los próximos años a la explotación y exportación de sus recursos naturales y productos primarios; sin embargo, será indispensable que dicho aprovechamiento lo realice en términos sustentables, para lo cual deberá adoptar estrategias que procuren en forma simultánea la rentabilidad

económica, la justicia social, la racionalidad ambiental y la gobernabilidad política.

Como parte de la Universidad Nacional de Loja, sensibles a tal requerimiento nacional y consciente de las capacidades que tiene la Región Sur del país, caracterizado por su tradición agrícola, se ha estimado oportuno proponer y desarrollar una iniciativa sobre el aprovechamiento sustentable del maíz. Este proyecto prevé fomentar el proceso industrial y su consecuente comercialización dentro de la provincia de Loja, mediante el fomento de la producción técnica, del maíz.

En esta iniciativa se reúnen las características necesarias para constituir un objetivo regional y porque no decirlo nacional, pues no sólo potencializa la agricultura en la región y el país, sino que coadyuva a la política internacional relativa a la protección del ambiente y a la sustentabilidad de las actividades productivas, además de que proporciona un aporte sólido a la paz a través del desarrollo de las zonas fronterizas.

Se pone a consideración la creación de un escenario de eficiencia y diversificación en la actividad económica regional, respondiendo con oportunidad a los requerimientos de la dolarización, modernidad y globalización. Para ello, nada más prudente que el énfasis puesto en este producto natural, su industrialización y comercialización. Creemos que en

propuestas como estas radica la respuesta que requiere la región para combatir eficazmente los problemas de pobreza y exclusión de miles de ecuatorianos al desarrollo provincial, regional y nacional.

Actualmente, y dentro del contexto internacional, los productos agrícolas recuperan espacio en el mercado mundial como insumos ventajosos en sostenibilidad y protección del ambiente. Precisamente los intereses o preferencias ambientales de la sociedad están creando un nuevo concepto de mercadeo global, con énfasis en la disminución del deterioro del planeta, y en la innovación de las tecnologías de cultivo, procesamiento y aplicación.

Ante el nuevo panorama mundial de apertura de los consumidores a la utilización de estos productos, es necesario impulsar su cultivo, transformación, uso y comercialización.

Los usos del maíz son legendarios y de altísima aplicabilidad dentro de la agricultura, harina, y derivados de esta en la alimentación de las personas y animales y otros usos.

La comercialización para estos productos se la realiza por quintales, sacos de 45 Kilos aproximadamente, lo tradicional es la venta en grano y muy poco en harina.

Vencer la pobreza y mejorar la calidad de vida de la población serán con certeza los desafíos más importantes de este milenio para los ecuatorianos.

Estamos convencidos de que alternativas como éstas son válidas y están de acuerdo con las necesidades del sector agropecuario, industrial y artesanal, porque a más de ser respetuosas con el ambiente, son una alternativa para alcanzar el tan anhelado desarrollo sustentable.

Al no contar en la actualidad con organizaciones del sector público o privado, ni aún con personas que hayan puesto empeño en aprovechar este tipo de producción agrícola y teniendo terrenos con gran fertilidad, e inclusive no exige de un cuidado permanente para desarrollarse, pero si ofrecen materia prima para desarrollar la industria, abren las puertas para dar oportunidades de inversión y por ende crear fuentes de trabajo, aportando de esta manera a la solución de los problemas socioeconómicos del cantón y de la provincia de Loja.

Con estos antecedentes, creemos importante la propuesta de este proyecto, conocedores que nuestra provincia cuenta con zonas de clima tropical como Paltas, Macará, Zapotillo, Espíndola Zozoranga, Catamayo en las mismas que existe el producto pero que en el mayor de los casos es utilizado para otros fines y no para la industria, pero estamos seguros que con nuestro incentivo los agricultores de estas zonas entregaran la suficiente materia prima a la futura

empresa cuya finalidad es incentivar a los inversionistas para que den un poco de atención a esta actividad económica muy importante, que llevará al desarrollo de esta región del país.

2. Justificación

Uno de los factores importantes para que un proyecto tenga aceptación y sobre todo seguridad de su ejecución, es el que tenga bases en donde pueda sostenerse y propicie confiabilidad desde diferentes puntos de vista que influyen en el entorno donde se va a desarrollar, por lo que nos hemos permitido justificarlo de la siguiente manera:

Justificación Académica:

La Universidad Nacional de Loja como pilar fundamental de la educación y a través de su Sistema Académico Modular por Objeto de Transformación (SAMOT), tiene a su haber el trabajo institucional, como es, la docencia, la investigación, y la vinculación con la comunidad para formar profesionales idóneos, críticos y competentes para dar solución a los diversos problemas existentes en la sociedad.

Las sociedades se desarrollan con la preparación intelectual, moral y académica de sus habitantes y a través de la realización de investigaciones

aportan al desarrollo sostenido de la sociedad es por ello que, el presente trabajo servirá como base para futuros investigadores, y como aporte investigativo para la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja.

Justificación Socio-Económica:

La provincia de Loja se caracteriza por ser una sociedad consumista ya que no cuenta con empresas dedicadas a la producción; por ende se ha creído conveniente plantear un proyecto que busque una estabilidad económica-social idónea; con estos antecedentes queremos aportar a la solución de problemas a través de la realización de investigaciones como la presente, misma que esta orientada a reactivar el sistema productivo de nuestro país y región generando fuentes de trabajo para la colectividad.

Justificación Técnica y Ambiental:

Los procesos de producción en la agro-industria del maíz, no son conocidos en nuestra región, debido a que no se realiza dicha industrialización, por ello que el presente proyecto servirá como modelo para quienes deseen emprender en este tipo de inversiones ya que contará con una serie de oportunidades, evitando que sus desperdicios contaminen el ambiente, más aun el propósito

es de que a estos desperdicios se los conduzca al sector agropecuario como abono orgánico.

Justificación Institucional:

La Universidad Nacional de Loja a través de los proyectos que los estudiantes realizan como un requisito para su graduación y como un estamento formador de futuros administradores del sector público y privado de nuestra patria, coadyuva al engrandecimiento de los sectores productivos de la misma.

3. Objetivos

General:

Determinar la factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de harina de maíz, y su comercialización en la provincia de Loja.

Específicos:

- Realizar un diagnóstico para determinar la demanda y oferta de la harina de maíz en el mercado de la provincia de Loja y establecer los sistemas de comercialización a utilizar,
- Realizar el estudio técnico con el propósito de establecer el tamaño y localización del proyecto así como determinar el proceso de producción y los recursos a utilizar,
- Elaborar un estudio económico y financiero para determinar las inversiones y financiamiento y realizar la evaluación a través sus índices: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Periodo de Recuperación de Capital, Relación Beneficio Costo y Análisis de Sensibilidad,

- Determinar una estructura organizacional y legal de la empresa que coadyuve al buen funcionamiento y desarrollo de la misma.

4. Equipo de investigadores y sus competencias sobre el tema propuesto

Grupo de estudiantes que egresan de la carrera de Administración de Empresas

5. Probabilidad de alcanzar los objetivos propuestos

Ante las excelentes perspectivas de desarrollo que presenta este proyecto y conocedores de los problemas de sociales y económicos que atraviesa nuestra provincia, estoy seguro que el proyecto tendrá acogida por parte de los productores de la materia prima y a la vez éstos estarán dispuestos a integrarse en este tipo de empresas que se convertirá en el sustento de sus familias, en cuanto a la materia prima, se ha confirmado de su existencia suficiente y en el caso de implementarse la empresa en estos sectores, son sus habitantes quienes están dispuestos a producirla, al referirse al mercado, el mismo hecho de ser un producto de calidad y económico, tanto para su producción como para la venta y además ser considerado como producto semi-

elaborado para la producción de ciertas comidas, el mercado estará asegurado; finalmente al considerar la rentabilidad se puede manifestar que es halagadora.

Matriz del Marco Lógico

Resumen Narrativo	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
<p><u>Objetivo del Proyecto</u></p> <p>Determinar la factibilidad de uso del maíz para la elaboración de harina y su comercialización en la provincia de Loja</p>	<p>En seis meses se presentarán los estudios del proyecto de factibilidad para satisfacer las necesidades de los consumidores de la provincia de Loja, facilitando el proceso de su elaboración.</p>	<p>Presentación del proyecto en el que se determina su factibilidad.</p>	<p>El trabajo de investigación será revisado y evaluado por el Tribunal de Tesis.</p>
<p><u>Fin</u></p> <p>Determinar la factibilidad para brindar una alternativa de desarrollo económico creando una empresa productora y comercializadora de harina de maíz en la provincia de Loja.</p>	<p>Los pobladores contarán con un producto semi-elaborado para preparar variedades de productos,</p> <p>Existirá rentabilidad económica,</p> <p>Versatilidad por el tamaño y costo de la planta,</p> <p>Se tendrá un producto</p>	<p>Aceptación del producto semi-elaborado</p> <p>Si la rentabilidad del proyecto es mayor al costo de oportunidad del capital</p> <p>Si las inversiones son financiables</p> <p>Obtención de un producto</p>	<p>Para tener un proyecto integral, sustentable de la agroindustria del maíz, éste estará bajo el control de técnicos en Industrias Agropecuarias.</p>

	exclusivo, de menor valor y mejor calidad que la competencia.	diferenciado y de calidad.	
<p><u>Resultados</u></p> <p>Estudio de mercado desarrollado.</p> <p>Estudio Técnico Efectuado</p> <p>Estudio financiero Realizado.</p> <p>Evaluación Financiera para determinar la factibilidad del proyecto.</p> <p>Estudio organizacional y legal Elaborado.</p>	<p>Determinación de la demanda del producto semi-elaborado</p> <p>Definir los procesos productivos</p> <p>Cuantificar las inversiones y establecer los estados financieros.</p> <p>Establecer los indicadores financieros,</p> <p>Propuesta de una empresa Sociedad Anónima</p>	Presentan el informe de cada estudio.	Para que este proyecto cumpla con sus objetivos, estará dirigido por un profesor de la carrera de Administración de Empresas de la U.N.L.

<u>Actividades</u>		Informe de cada una de las actividades	Estas actividades estarán bajo la responsabilidad del Director de Tesis
Desarrollar la Investigación del mercado	300 dólares		
Determinar Oferta y Demanda	100 dólares		
Diseñar el Plan de Comercialización	100 dólares		
Organización Legal	50 dólares		
Proponer la Organización Administrativa	40 dólares		
Determinar el Tamaño y Localización	100 dólares		
Diseñar la Ingeniería del proyecto	150 dólares		
Aplicar Indicadores de Evaluación Financiera	100 dólares		

6. Hipótesis

a) Hipótesis de Mercado

Demanda:

H1. La producción de harina de maíz llegara a satisfacer las expectativas de los artesanos dedicados a la producción de artesanías en toda la provincia de Loja.

H2. Por lo menos se captará el 80% de la demanda insatisfecha en cada uno de los cantones en que se establezca este tipo de empresa.

Oferta:

H1. En la provincia de Loja existe una competencia escasa en cuanto a la presencia de productores o comercializadores de la harina de maíz, ya que los mismos productores de derivados de la harina del maíz, se ven en la obligación de hacerlo ellos mismos, conllevando a la pérdida de tiempo y aumento en el costo de este tipo de productos.

b) Hipótesis Técnica

Tamaño:

H1. La capacidad instalada del proyecto será de 5.200 quintales, al año, es decir:

20 quintales al día x 5 días x 52 semanas, para esta producción trabajaran cuatro obreros.

H2. Desde El primer año se trabajará al 100% de su capacidad instalada.

H3. La localización de la planta productora se encontrara en la provincia de Loja en el cantón en que se implemente el proyecto, tomando en consideración que la materia prima se produce en toda la provincia.

Ingeniería:

H1. El equipo a utilizar son, una máquina desgranadora, un molino, entre otras herramientas.

H2. La materia prima principal que se utilizará es el maíz.

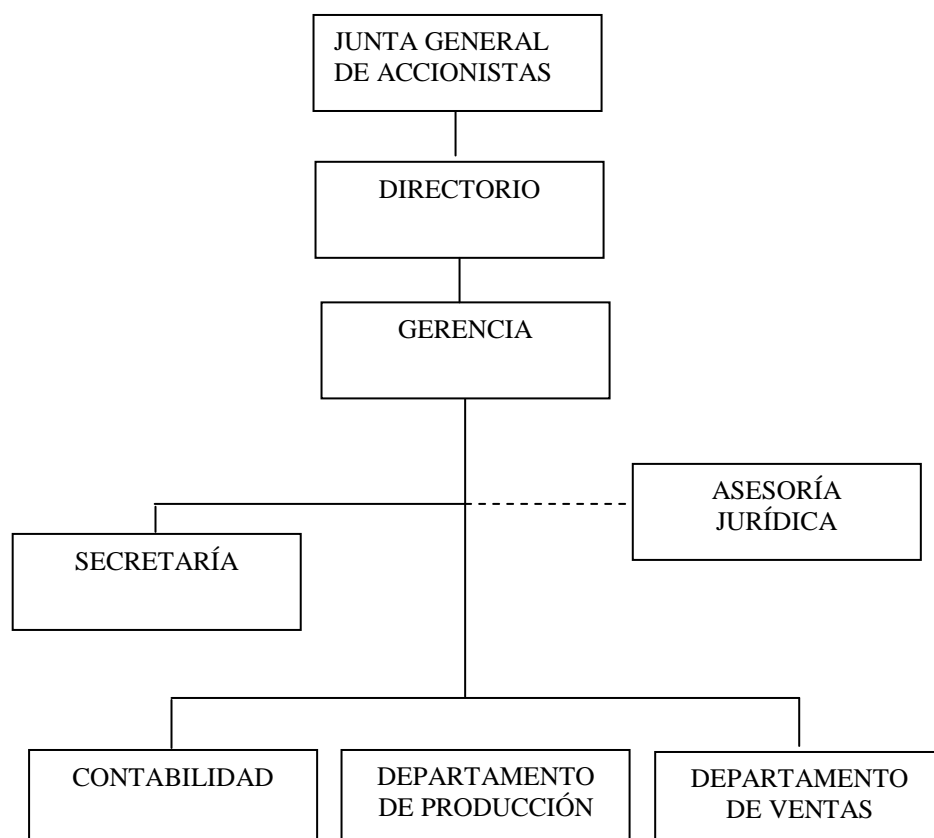
H3. La mano de obra, se la encontrara en los pobladores de los mismos cantones donde se implemente el proyecto.

c) Hipótesis Organizacional Legal

H1. La estructura conveniente para la empresa será:

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE

“G.M.G.L. Y COMPAÑÍA”



H2. Es conveniente que la empresa adopte estructura legal de “**Cía. Anónima**”

d) Hipótesis Financiera

H1. Presupuesto y Financiamiento para Ejecutar el Proyecto de Tesis

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS	VALOR
Equipo de producción	500,00
Suministros de producción	300,00
Instalaciones	200,00
Imprevistos 2%	20,00
TOTAL	1.020,00

INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS

ACTIVOS	VALOR
Gastos de Constitución	100,00
Estudios del Proyecto	250,00
TOTAL	350,00

INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE

ACTIVOS	VALOR
Materia prima directa	500,00
Materiales directos	100,00
Mano de obra directa	480,00
Imprevistos 1%	10,80
Total:	1.090,80

INVERSIÓN TOTAL

ACTIVOS	VALOR
Activo fijo	1.020,00
Activo diferido	350,00
Activo circulante	1.090,80
Total:	2.460,80

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Crédito	1.000,00	40,64%
Capital social	1.460,80	59,36%
TOTAL:	2.460,80	100,00%

e) Hipótesis de Evaluación Financiera

H1. El análisis de los indicadores financieros determina que el proyecto es factible financieramente y por lo tanto debe ejecutarse.

7. Colaboraciones complementarias

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca

Cámara de la Pequeña Industria y Artesanía

Tiempo de duración

El tiempo para desarrollar el Proyecto es de seis meses aproximadamente

3. TEMA

“CREACIÓN DE LA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LICOR DE NARANJA EN LA CIUDAD DE ZAPOTILLO”

1. JUSTIFICACIÓN

Ecuador es un país con una gran riqueza y diversidad agrícola, la misma que en su mayoría es solo comercializada como producto primario sin aprovecharla de mejor manera como en la elaboración de productos terminados y haciéndola vulnerable a los precios en los mercados internacionales, por lo que se busca incentivar el desarrollo agroindustrial, el mismo que por medio de la industrialización del producto permite añadirle un valor agregado al transformarlo de materia prima a un producto terminado.

El presente proyecto va encaminado a aprovechar los recursos agrícolas que posee el país, como también la demanda que el producto posee en el mismo, tomando en cuenta la ventaja comparativa que los países subdesarrollados tienen sobre los otros países en relación a la existencia de variados suelos y climas que generan excepcionales condiciones para la agricultura, las riquezas

agrícolas, pecuarias, la agroindustria vendría a ser un contribuyente al crecimiento de los mismos.

En la actualidad los esfuerzos y estrategias que los negocios hacen para satisfacer las necesidades y gustos del cliente cada vez son mayores dándoles servicios y productos innovadores, de buena calidad que vayan a la par o llegue a ser aun mejor que la competencia; en un mercado donde el ser competitivo es fundamental para seguir en él.

La creación de este tipo de producto se justifica por la relación directa que existe con el medio proporcionando de esta forma una alternativa para los consumidores, el innovar y crear un producto en este caso un licor distinto a los demás con un nuevo sabor, un precio conveniente y una presentación atractiva a la vista del consumidor buscar crear en él la necesidad de probarlo.

El mercado a donde se va a dirigir la producción y comercialización del licor de naranja tomando en cuenta que es una zona estratégica para el desarrollo de estas actividades es en la ciudad de Zapotillo, pues para su producción se necesita la naranja familia de las clementinas que se produce en esta zona ya que tiende a ser más dulce y concentrada que las producidas en la costa y tiene mejor calidad.

Este tipo de naranja se produce en sectores entre la ciudad de zapotillo, al ubicar la empresa en este sector permitirá impulsar al desarrollo económico de

la zona y a la vez crear fuentes de trabajo, pues toda empresa tiene el deber de aportar a la sociedad y mediante este también alcanza sus objetivos que generan un beneficio total que da como resultado un desarrollo en todos los ámbitos.

Este licor a más de ser una bebida de moderación que posee un exquisito sabor, al ser producida a base de naranja, la misma que como se conoce posee cualidades para mejorar la salud referente a problemas digestivos y en el mantenimiento de la piel, son atributos que el producto tiene como ventaja para ser aceptado en el mercado.

2. OBJETIVOS

Objetivo General

Determinar la pre-factibilidad para crear una empresa de producción y comercialización de licor de naranja en la ciudad de Zapotillo, a fin de brindar una alternativa de desarrollo económico a través de la agroindustria.

Objetivos Específicos

- Desarrollar un estudio de mercado que permita conocer la demanda y oferta actual de licor y delimitar la demanda insatisfecha que existe en el sector.
- Determinar la localización y tamaño e identificar los recursos tecnológicos que intervienen en el proceso.
- Elaborar el estudio organizacional y legal con bases reales y dentro de lo que dictamina la ley a fin de alcanzar los objetivos trazados en el proyecto
- Efectuar un estudio financiero determinando los costos y gastos reales que se utilizarán en la inversión, señalando también las fuentes de financiamiento.
- Determinar y evaluar la factibilidad del proyecto utilizando los diferentes métodos de valoración de empresas.

Matriz del Marco Lógico

Resumen Narrativo	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
<p><u>Objetivo del Proyecto</u></p> <p>Determinar la pre-factibilidad para crear una empresa de producción y comercialización de licor de naranja en la ciudad de Zapotillo, a fin de brindar una alternativa de desarrollo económico a través de la agroindustria.</p>	<p>En seis meses se presentarán los estudios del proyecto de factibilidad para satisfacer las necesidades de los consumidores en la ciudad de Zapotillo, despertando sus gustos y preferencias para adquirirlo.</p>	<p>Presentación del proyecto en el que se determina su factibilidad.</p>	<p>El trabajo de investigación será revisado y evaluado por el Tribunal de Tesis.</p>
<p><u>Fin</u></p> <p>Determinar la factibilidad para brindar una alternativa de desarrollo económico, con la creación de una empresa productora de licor de naranja y su comercialización en la ciudad de Zapotillo.</p>	<p>Los consumidores darán cierta prioridad a la totora para elaborar sus productos,</p> <p>Existirá rentabilidad económica,</p> <p>Versatilidad por el tamaño y costo de la planta,</p> <p>Se tendrá un producto exclusivo, de menor valor</p>	<p>Aceptación del nuevo producto</p> <p>Si la rentabilidad del proyecto es mayor al costo de oportunidad del capital</p> <p>Si las inversiones son financiables</p> <p>Obtención de un producto</p>	<p>Para tener un proyecto integral, sustentable de la agroindustria de la naranja, éste estará bajo el control de técnicos en Industrias Agropecuarias.</p>

	y mejor calidad que la competencia.	diferenciado y de calidad.	
<u>Resultados</u>		Presentan el informe de cada estudio.	Para que este proyecto cumpla con sus objetivos, estará dirigido por un profesor de la carrera de Administración de Empresas de la U.N.L.
Estudio de mercado desarrollado.	Determinación de la demanda del producto nuevo		
Estudio Técnico Efectuado	Definir los procesos productivos		
Estudio financiero efectuado.	Cuantificar las inversiones y establecer los estados financieros.		
Evaluación Financiera para determinar la factibilidad del proyecto.	Establecer los indicadores financieros-		
Estudio organizacional y legal elaborado.	Propuesta de una empresa Sociedad Anónima		
<u>Actividades</u>		Informe de cada una de las actividades	Estas actividades estarán bajo la responsabilidad del Director de Tesis
Desarrollar la Investigación del mercado	300 dólares		
Determinar Oferta y Demanda	100 dólares		
Diseñar el Plan de	100 dólares		

Comercialización	50 dólares		
Organización Legal			
Proponer la Organización Administrativa	40 dólares		
Determinar el Tamaño y Localización	100 dólares		
Diseñar la Ingeniería del proyecto	150 dólares		
Aplicar Indicadores de Evaluación Financiera	100 dólares		

3. MARCO DE REFERENCIA

3.1 ANÁLISIS SECTORIAL

Tomando en cuenta que el producto se produce en el centro del país la ubicación de la empresa será en la ciudad de Zapotillo, la ventaja la cercanía al sector de producción de naranja, de la mano de obra y el ser una zona central para la comercialización. El presente proyecto se fundamenta en ofrecer un producto dentro del “sector industrial” basándose en el área agroindustrial y de comercialización.

3.2 INSERCIÓN DEL PROYECTO EN EL SECTOR

Tomando en cuenta la clase de producto el mismo que para su elaboración necesita como ingrediente principal la naranja, estaríamos dentro del sector industrial específicamente en el área agroindustrial, que es un segmento que se refiere a la industria en el área agrícola.

Es muy importante aclarar lo que es agroindustria, consiste en industrias relacionadas o que realizan su producción en base a productos agrícolas, donde mediante la industrialización se transforma la materia prima en un producto terminado. En este caso la utilización de la naranja para la elaboración de licor.

La agroindustria debe verse como un medio de desarrollo económico para la zona y en especial un motivador para no solo comercializar los productos agrícolas como materia prima y sin ser industrializados, como también evitar la venta o exportación de materia prima con la misma que elaboran productos terminados los cuales vuelven al país a un costo más alto, pudiendo ser producidos en el mismo y tener productos terminados nacionales a bajo costo y de buena calidad.

En definitiva se busca dotar de valor agregado al producto agrícola mediante la agroindustrialización.

3.3 VENTAJAS DE LA PROPUESTA PARA EL CLIENTE

El proyecto promueve la agroindustria a través del cual se le proporciona al cliente una nueva opción de consumo, que en el mercado nacional no se la produce y la comercialización de licores de naranja es solo de productos importados y con precios altos, al elaborarlo en el país su costo es menor y accesible para el cliente lo cual es una ventaja para el mismo consumir un producto de buena calidad y a un precio accesible.

Este licor al ser elaborado a base de naranja y tomando en cuenta los benéficos que se le otorgan a esta fruta con relación al mejoramiento de la salud, específicamente a problemas digestivos y en el cuidado de la piel sería una ventaja que al consumir un licor claro esta de manera moderada se disfrute de su exquisito sabor y a la vez este beneficie a su salud.⁴

MARCO CONCEPTUAL

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Abarca todas las actividades que permiten a una organización obtener, interpretar y comunicar la información que requiere para tomar decisiones sobre su ambiente.

⁴ infoagro.com/citricos/mandarina/asp.

PROPUESTA ADMINISTRATIVA

Es una metodología que consiste en identificar caminos mediante los cuales una organización pueda definir las estrategias para alcanzar su visión y objetivos, como también determinar lineamientos generales que rijan la vida institucional.

INGENIERÍA DEL PROYECTO

Hace énfasis en aspectos básicos tales como diseño en el proceso de producción, adquisición de maquinaria, estructura administrativa organizacional funcional, distribución de planta.

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

En este punto es conveniente analizar las características de la empresa así como la demanda insatisfecha. El tamaño de un proyecto debe responder a la necesidad de satisfacer la demanda de determinado bien en condiciones de obtener los mejores resultados para la empresa. La localización está relacionada íntimamente con la distribución, comercialización y venta de productos.⁵

⁵ COSTALES BOLIVAR, Diseño, Elaboración y Evaluación de Proyectos. Tercera edición. 2003

ESTUDIO FINANCIERO

Este permite determinar los recursos de inversión y el capital de trabajo que posee la empresa, como también el financiamiento al que esta puede acceder y el cual es una de las funciones más importantes en el análisis de un proyecto y muchas veces el factor limitante para la ejecución de alternativas de inversión rentables.

EVALUACIÓN

El concepto de evaluación esta relacionado con la capacidad de cuantificar, medir y señalar el mérito de un proyecto frente a otras posibilidades consideradas viables, apreciando sus diferencias a través de cálculos que permitirán o no enfrentar el riesgo propio de invertir en la empresa.

Como es el aplicar las técnicas de evaluación económica y financiera comúnmente usadas en los estudios de factibilidad de proyectos de inversión, como es el calculo de la tasa interna de retorno (TIR), valor actual neto (VAN), costo-beneficio, repago, etc.

TASA INTERNA DE RETORNO

Se define como el valor de la tasa de actualización en que se iguala el valor actual de los ingresos con el valor actual de los gastos.

VALOR ACTUAL

Consiste en determinar el valor presente de los flujos de ingresos y gastos generados durante el período de vida útil del proyecto.

BENEFICIO-COSTO

Se utiliza para evaluar inversiones de tipo social.

4. HIPÓTESIS

4.1 HIPÓTESIS DE LA DEMANDA

Con la producción de licor de naranja se llegará a satisfacer la necesidad de un licor que es llamado de moderación. (INCLUIR SEGMENTACIÓN, ELECCIÓN DEL MERCADO META Y CUANTIFICACIÓN DEL UNIVERSO)

4.2 HIPÓTESIS DE LA OFERTA

Con relación a la oferta si bien existe una gran competencia en cuanto a tipos de licores, no existen licores de naranja nacionales con estas características, en el mercado son importados y a precios altos. La empresa proporcionara un producto de excelente calidad. (MENCIONAR A LOS COMPETIDORES)

PODRÍA ELABORARSE UN CUADRO IDENTIFICANDO A LOS OFERENTES

OFERENTE (competencia)	DIRECCIÓN	UNIVERSO	FUENTE DE LA INFORMACIÓN

4.3 HIPÓTESIS FINANCIERA

La creación de la empresa para la producción y comercialización de licor de naranja es rentable.

5. PERSPECTIVAS DEL MERCADO

5.1 DEFINICIÓN DEL BIEN

La empresa brindará el siguiente producto:

➤ LICOR DE NARANJA

Este licor es en base a naranja, azúcar, clarificante, el mismo que debe estar acorde a los parámetros de las normas INEN referente a cuanto grado alcohólico debe tener la bebida de moderación.

Su presentación es en una botella de cristal de 750 cm³ con la respectiva etiqueta que identifique el nombre del licor, sus componentes, registro sanitario, grado de alcohol que en este caso es de 15°cl.

5.2 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

En la segmentación ha tomado como punto principal el mercado interno y como punto de referencia específicamente los habitantes de la ciudad de Zapotillo, debido a que por la ubicación de la empresa y la gran demanda de licor que existe, este mercado es apropiado para iniciar con la comercialización del licor de naranja, siendo también que en la ciudad no existe este tipo de licor.

El licor de naranja es un producto que puede ser consumido por cualquier persona mayor de edad, pero inicialmente será dirigido a la población comprendida entre 18 y 65 años, indistintamente de su raza, religión o profesión, con relación al poder adquisitivo iría desde la clase media y alta.

Tomando también en cuenta estudios científicos de prestigiosos psicólogos los cuales indican que en especial las personas de 18 a 36 años son identificados como potenciales consumidores, pues muestran comportamientos de curiosidad por lo nuevo.

Con relación al mercado externo dentro de este se toma en cuenta los turistas, hombres como mujeres provenientes de otros países de edades que oscilen entre los 22 y 65 años.

6. ASPECTOS TÉCNICOS

6.1 ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN

La infraestructura está localizada en la ciudad de Zapotillo, se cuenta con un galpón grande, con disponibilidad de servicios básicos, espacios físicos, ubicado cerca de la carretera lo cual es beneficioso para la distribución y venta.

MACROLOCALIZACIÓN

El proyecto estará localizado en:

REGIÓN	PROVINCIA	CANTÓN
Sur del Ecuador	Loja	Zapotillo

MICROLOCALIZACIÓN

La ubicación de la empresa es en el sector sur de Zapotillo junto a la Panamericana.

6.2 ALTERNATIVAS TECNOLÓGICAS

En busca del desarrollo de las actividades de la empresa y otorgar un producto de buena calidad, será importante la aplicación de tecnologías como:

- Tres computadoras para llevar los registros contables, administrativos y de producción, para lo referente a control contable se utilizará el programa Safi.
- Software especializado en el análisis estadístico.
- Máquinas y equipos, para alcanzar la sincronización y el ritmo de producción según procedimiento.
- Se utilizará mano de obra local y un proceso general actualizado que se basa en el lavado, escurrido, extracción, preparación de mosto, fermentación, maduración y clarificación del producto.

7. ASPECTOS FINANCIEROS

7.1 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

A. INVERSIONES

ACTIVOS FIJOS	VALOR
Maquinaria	19.000
Muebles y enseres	8.000
Vehículo	18.000
Equipo de computación	2.500
TOTAL	47.500

ACTIVOS DIFERIDOS	VALOR
Gastos de constitución	1.800
Estudios técnicos	1.700
Gasto de puesta en marcha	1.800
TOTAL	5.300
TOTAL ACTIVO	52.800

7.2 PRESUPUESTO INGRESOS Y GASTOS OPERACIONALES

INGRESOS	VALOR
Venta de licor de naranja	17.500
TOTAL	17.500
EGRESOS	
Servicios Básicos	700
Propaganda y publicidad	2.200
Mantenimiento	950
Sueldos y salarios	2.700
Intereses	2.000
Gastos varios	6.000
TOTAL	14.550

$$\text{B/C} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}} = \frac{17.500}{14.550} = 1.20$$

Según las perspectivas de la empresa existe 1.20 veces más beneficio que costo, que quiere decir que es un proyecto con buenas perspectivas.

8. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

En la investigación se utilizarán técnicas que permitan recolectar toda la información necesaria y veraz con el fin de minimiza gastos y obtener el mayor beneficio posible.

8.1 FUENTES DE INFORMACIÓN

➤ Fuentes primarias

Mediante datos que se obtienen por necesidades propias del estudio, las mismas que pueden lograrse mediante la observación directa, encuestas o en forma experimental.³

➤ Fuentes secundarias

Mediante datos obtenidos anteriormente para un fin ejemplo: folletos, periódicos, páginas web, revistas, publicaciones emitidas por los Ministerios de salud, Agricultura, INEC, etc.³

8.2 TÉCNICAS

Para desarrollar cada uno de los capítulos del proyecto se usarán las técnicas de observación directa e indirecta, entrevistas, encuestas con la finalidad de obtener toda la información requerida, para la elaboración de encuestas como de entrevistas es necesario elaborar un cuestionario y en determinados casos un instructivo que aclare el alcance de las preguntas, las mismas que deben identificar claramente al grupo hacia el cual se dirige la encuesta, siendo de fácil comprensión y alta claridad.

9. BIBLIOGRAFÍA

NASSIR, Sapag, Chain. Preparación y Evaluación de Proyectos. Cuarta edición. 2000

NASSIR, Sapag, Chain. Evaluación de Proyectos de Inversión. Cuarta edición. 2001

ROSENBERG JM. Diccionario de Administración y Finanzas. Tercera edición. 2003

BACA, Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyectos, McGraw- Hill México. Cuarta edición. 2000

COSTALES, Bolívar, Eco. Diseño, Elaboración y Evaluación de Proyectos. Tercera edición. 2003

LEHMAN, Donald, Ing. Investigación y análisis de mercado.

HEIZER, Jay, Dr. RENDER, Barry, Dr. Dirección de la Producción. Sexta edición. 2001

STANTON, Willian, Dr. ETZET, Michael, Dr. WALKER, Bruce, Dr. Fundamentos de Marketing. Edición 11. México 1999

COHEN, Daniel, ASÍN Enrique. Sistemas de Información Administrativa. Tercera edición. México 2000

9. CONCLUSIONES

g. CONCLUSIONES

Al finalizar la presente investigación se llegó a determinar varias conclusiones, entre las cuales señalamos las siguientes:

- ✓ Aproximadamente el 50% de las UPAs son habitadas por personas solas, por tanto la mano de obra es escasa para la agricultura.
- ✓ El 81.86% de las UPAs son de propiedad de quienes las cultivan.
- ✓ El 73,14% de la UPAs cuentan con riego permanente.
- ✓ La relación beneficio / costo de la producción determina rentabilidad para todos los cultivos del cantón Zapotillo.
- ✓ Los factores que bajaron la eficacia de las UPAs fueron: el bajo desarrollo familiar a causa del bajo ingreso y nivel de educación familiar en menor grado.
- ✓ Entre las limitaciones más importantes en los sistemas de producción se encuentra:
 - ✓ Ausencia de transferencia de tecnología agrícola.

- ✓ El cultivo de la achira puede ser una alternativa para ciertas áreas improductivas donde los campesinos son muy pobres o con limitantes de superficie de las unidades productivas.
- ✓ Es una manera de mantener el empleo campesino para la familia durante gran parte del año.
- ✓ El cantón cuenta con factores que manejados mediante una organización cooperativa como promotora y ejecutora de proyectos puede volver más rentables ciertos productos cuyo cultivo no es tradicional.
- ✓ Después de haber realizado el diagnóstico, se ha podido determinar el tipo de productos agrícolas existentes en el cantón Zapotillo de la provincia de Loja hemos demostrado que existe, su consumo, su sistema de comercialización, el grado de conocimiento sobre la industrialización, el deseo de participar en su industrialización, la capacidad de producción con la que participaría como abastecedores de la materia prima.
- ✓ El producto que se pretende ofrecer en los tres perfiles propuestos se trata de productos agroindustriales que estarán acordes a los gustos,

preferencias y economía de los demandantes y fundamentalmente están sujetos a las normas que protegen la naturaleza.

- ✓ Una vez establecidas las oportunidades de inversión existente en la provincia en torno a los productos agroindustriales, se elaboró los siguientes perfiles de proyectos de inversión: “Factibilidad para Crear una Empresa de Producción y Comercialización de panela en el cantón Zapotillo”, “Proyecto de Factibilidad para la Creación de una Empresa Productora de Harina de Maíz, y su Comercialización en la provincia de Loja” y “Proyecto de Factibilidad para la Creación de una Empresa para la Producción y Comercialización de Licor de Naranja en la ciudad de Zapotillo provincia de Loja”.
- ✓ Estos perfiles son presentados con la finalidad de que los egresados de la Carrera de Administración de Empresas los desarrollen como tesis para obtener su título.

h. RECOMENDACIONES

h. RECOMENDACIONES

Así mismo se pudo a determinar varias recomendaciones, entre las cuales señalamos las siguientes:

- ✓ Que las comunidades campesinas en conjunto con los inversionistas de cada uno de los cantones ejecuten este tipo de proyectos, pues tendrán muchos beneficios tanto para los habitantes del medio donde implementen la empresa, como de la provincia Loja, en el aspecto social y económico específicamente.
- ✓ Para realizar una inversión se debe partir de la base fundamental de estudios técnicos, a través de especialistas en la materia, de manera que se garantice la factibilidad de estos estudios.
- ✓ La gestión del gobierno para fomentar la creación de empresas a través del amparo y protección de leyes, debe ser apoyada con la ejecución de obras básicas para el desarrollo empresarial, de manera que los capitales existentes en la provincia, sean invertidas con toda confianza.
- ✓ Que exista una buena gestión organizacional, con especificación clara de funciones, personal calificado y bajo la dirección de profesionales en sus áreas.

- ✓ Frente al proceso productivo y de industrialización de productos agroindustriales, se recomienda utilizar una tecnología adecuada que no incida en los costos, con la finalidad de prevenir ciertos desfases en cuanto a abastecimiento de materia prima, que vayan en contra de la empresa y del ecosistema.

- ✓ Los perfiles presentados deben ser tomados en cuenta para que se los incluya en el banco de temas para tesis de grado en la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja.

i. BIBLIOGRAFÍA

i. BIBLIOGRAFÍA.

Libros

1. ALONSO Y AUTORES 1991, Economía Zootécnica, Limusa ,2da ed. México, p 116.
2. JABAL, J. 1981. Enciclopedia científica cultural. Mercadotecnia. Vol84, Esp. Editorial Reunión Cultural p. 57.
3. INIAP, 2000 Costos de tecnologías de los principales cultivos del Ecuador INIAP, Ecuador, p. 123.
4. MERCADO, S. 1994. Principios y aplicaciones para orientar la empresa hacia el mercado. Esp. Editorial LIMUSA. p. 73-85.
5. "Salarios." Microsoft® Student 2007 [DVD]. Microsoft Corporation, 2006.
6. TERRANOVA, 1995 Enciclopedia Agropecuaria, Terranova Editores, Producción Agrícola tomo I y II Colombia, p 552
7. VÁSQUEZ, 2005 Plan de desarrollo participativo, contexto general.

Sitio Web

<http://www.vijandoX.com/loja>

<http://www.minci.gov.ve/>

<http://www.monografias.com/>

<http://www.bcv.org.ve/>

J. ÍNDICE

CONTENIDOS

PÁGINAS

Certificación.....	ii
Autoría.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria	v
RESUMEN.....	1
INTRODUCCIÓN.....	9
REVISIÓN DE LITERATURA.....	12
MATERIALES Y MÉTODOS.....	40
RESULTADOS.....	45
Diagnóstico de la producción agrícola	46
DISCUSIÓN.....	69
Producción.....	70
Determinación de costos y rendimientos	71
Perfiles de Proyectos.....	80
Primer Perfil: Producción y Comerc. De panela.....	80
Problema Oportunidad.....	80
Justificación	82
Objetivos	84
Equipo de Investigadores	85

Probabilidad para alcanzar los objetivos	85
Matriz de Marco Lógico	87
Hipótesis.....	88
Colaboraciones Complementarias	93
Tiempo de Duración	93
Segundo Perfil: Producción y Comerc. De harina de maíz.....	93
Problema Oportunidad.....	94
Justificación	98
Objetivos	101
Equipo de Investigadores	102
Probabilidad para alcanzar los objetivos.....	102
Matriz de Marco Lógico	103
Hipótesis.....	105
Colaboraciones Complementarias	110
Tiempo de Duración	110
Tercer Perfil: Licor de Naranja.....	111
Justificación	111
Objetivos	113
Matriz de Marco Lógico	115
Marco de Referencia	117
Marco Conceptual.....	119
Hipótesis.....	122

Perspectivas de Mercado	123
Aspectos Técnicos.....	125
Aspectos Financieros	127
Técnicas de Investigación.....	129
Bibliografía.....	130
CONCLUSIONES	132
RECOMENDACIONES	136
BIBLIOGRAFÍA	139
ÍNDICE	142