

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE ECONOMÍA

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN AL TÍTULO DE ECONOMISTA

TEMA: “ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS Y SU RELACIÓN CON EL NIVEL DE INGRESOS DE LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO DEL CANTÓN AMBATO EN EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2013.”

AUTOR: LUIS ERNESTO CHIMBORAZO ASHQI

TUTOR: ING. ANA CÓRDOVA

AMBATO- ECUADOR

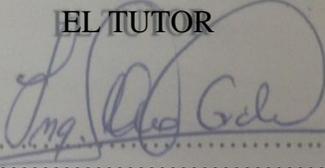
2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Ana Córdova **C.I. # 0502758782** en mi calidad de Tutor del trabajo de Graduación sobre el tema “ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS Y SU RELACIÓN CON EL NIVEL DE INGRESOS DE LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO DEL CANTÓN AMBATO EN EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2013, desarrollado por Luis Ernesto Chimborazo Ashqui, estudiante de la carrera de Economía, considero que dicho Trabajo de Graduación reúne requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad Tesis de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por la Comisión de Calificador designada por el H. Consejo Directivo.

Ambato, 01 de Abril del 2014

EL TUTOR

.....

Ing. Ana Córdova

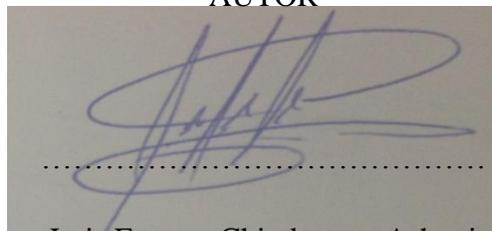
C.I. # 0502758782

AUTORÍA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Yo, Luis Ernesto Chimborazo Ashqui, con cédula de ciudadanía N° 180392763-9, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el informe investigativo, bajo el tema: **“ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS Y SU RELACIÓN CON EL NIVEL DE INGRESOS DE LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO DEL CANTÓN AMBATO EN EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2013.”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis de datos y resultados son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este trabajo de Investigación.

Ambato, 01 de Abril del 2014

AUTOR



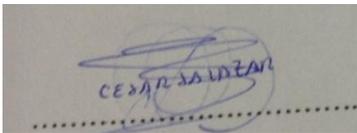
Luis Ernesto Chimborazo Ashqui

APROBACIÓN PROFESORES CALIFICADORES

Los suscritos Profesores Calificadores, una vez revisado, aprueban el informe de Investigación, sobre el tema: **“ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS Y SU RELACIÓN CON EL NIVEL DE INGRESOS DE LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO DEL CANTÓN AMBATO EN EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2013.”** , del estudiante de la carrera de Economía , el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por el Honorable Consejo Universitario de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

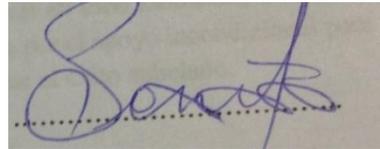
Ambato, 01 de Abril del 2014

Para constancia firman

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "CÉSAR SALAZAR", written over a horizontal dotted line.

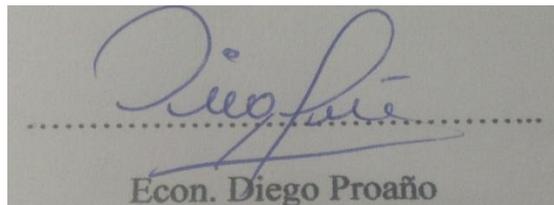
Dr. César Salazar

PROFESOR CALIFICADOR

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Santiago", written over a horizontal dotted line.

Econ. Santiago Barriga

PROFESOR CALIFICADOR

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Diego", written over a horizontal dotted line. Below the signature, the text "Econ. Diego Proaño" is printed in a grey font.

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo va dedicado a Dios, quien me ha acompañado en todo el camino para lograr una meta más en mi vida., a mis queridos padres Segundo y María, quienes me han apoyado incondicionalmente con mi tesis, a mis hermanos Nancy, Juan y Digna, quienes de una u otra manera me ayudaron en todo momento, a toda mi familia por el apoyo incondicional para alcanzar el éxito anhelado.

Luis Chimborazo

AGRADECIMIENTO

A Dios quien con su infinito amor ha permitido que pueda alcanzar mis metas, a mis padres, quien me ha dado un ejemplo de lucha y superación constante en la vida y por hacerme ver que las cosas complicadas se las puede hacer simples con esfuerzo y dedicación.

A la Universidad Técnica de Ambato, a la Facultad de Contabilidad y Auditoría, a sus maestros por compartir conmigo sus conocimientos y valores en mi formación profesional y personal, de manera especial a mi tutora Ing. Ana Córdova quién me guío de la mejor manera en el desarrollo y culminación de la tesis.

Luis Chimborazo

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

Aprobación del Tutor	II
Autoría del proyecto de Investigación	III
Aprobación profesores calificadores.....	IV
Dedicatoria	V
Agradecimiento	VII
Índice general de contenidos.....	VIII
Índice de Tablas	XI
Índice de gráficos	XIII
Resumen ejecutivo	XIV
Introducción	XV

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. TEMA DE INVESTIGACION.....	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.2.1. Contextualización.....	1
1.2.2. Análisis crítico	5
1.2.3 Prognosis	7
1.2.4. Formulación del problema	7
1.2.5. Preguntas directrices	7
1.2.6. Delimitación del problema.....	8
1.3. JUSTIFICACIÓN	8
1.4. OBJETIVOS	9
1.4.1. Objetivo general	9
1.4.2. Objetivos específicos	9

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO.....	10
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	10

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	13
2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	14
2.4 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES	17
2.4.1 Marco Conceptual Variable Independiente.....	17
2.4.2. Marco Conceptual Variable Dependiente	26
2.4.3 Gráficos de inclusión interrelacionados	32
2.4.3.1 Súpraordinación	32
2.5 HIPÓTESIS.....	35
2.6 SEÑALAMIENTO DE LAS VARIABLES	35

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	36
3.1 MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	36
3.2 NIVEL O TIPO DE LA INVESTIGACIÓN	37
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	38
3.4 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	40
3.5. RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	42
3.5.1. Plan para recolección de información.....	42
3.6. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS	43
3.6.1. Plan de procesamiento de la información	43
3.6.2. Plan de análisis e interpretación.....	43

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	45
4.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	46
4.1.1 Análisis de la encuesta	46
4.3 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS	65
4.3.1 Planteo de la hipótesis.....	65
4.3.2 Estimador Estadístico.....	65

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	69
5.1 CONCLUSIONES	69

5.2 RECOMENDACIONES.....	70
--------------------------	----

CAPÍTULO VI

PROPUESTA.....	71
6.1 DATOS INFORMATIVOS	71
6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	72
6.3 JUSTIFICACIÓN	76
6.4 OBJETIVOS	77
6.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	77
6.7 MODELO OPERATIVO	94
6.7 ETAPA I: METODOLOGÍA MODELO OPERATIVO	95
6.7.1 Diagnostico cuantitativo de la producción de fresa	95
6.7.2 ETAPA II: ESTRUCTURA FORMAL DE LA ASOCIACIÓN.....	102
6.7.3 ETAPA III CANALES DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	131
6.8 Plan de Evaluación.....	144
Bibliografía	145
Anexos	150

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1 PRODUCTORES DE FRESA DE AMBATILLO	39
TABLA N° 2 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE: PRODUCCIÓN	40
TABLA N° 3 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE: NIVEL DE INGRESOS	41
TABLA N° 4 PLAN PARA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	42
TABLA N° 5 TIEMPO QUE SE DEDICA A LA PRODUCCIÓN DE FRESA	46
TABLA N° 6 NÚMERO DE PERSONAS QUE INTERVIENEN EN LA PRODUCCIÓN DE FRESA	47
TABLA N° 7 DE DÓNDE PROVIENEN LOS INGRESOS ECONÓMICOS	48
TABLA N° 8 INGRESO ECONÓMICO MENSUAL POR LA PRODUCCIÓN DE FRES	49
TABLA N° 9 LA VENTA DE FRESAS HA INCREMENTADO EN EL ÚLTIMO SEMESTRE	49
TABLA N° 10 VENDERÍA SU PRODUCTO SIN NECESIDAD DE INTERMEDIARIOS	50
TABLA N° 11 EXISTE GANANCIAS DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA	51
TABLA N° 12 LA COMERCIALIZACIÓN DE FRESA SERÍA SUFICIENTE PARA SATISFACER SUS NECESIDADES BÁSICAS	52
TABLA N° 13 CANTIDAD QUE INVIERTE EN LA PRODUCCIÓN DE FRESA	53
TABLA N° 14 GASTO MENSUAL EN LA PRODUCCIÓN DE FRESAS	54
TABLA N° 15 CANTIDAD DE PLANTAS DE FRESAS INVERTIDAS	55
TABLA N° 16 CANTIDAD DE PLANTAS DESECHADAS	56
TABLA N° 17 ÁREA DE CULTIVO DE FRESA QUE POSEE	56
TABLA N° 18 CANTIDAD DE CANASTOS DE FRESA PRODUCEN MENSUALMENTE EN PROMEDIO	57
TABLA N° 19 CANASTOS DE FRESA QUE LE SOBRAN	58
TABLA N° 20 CANASTOS DE FRESA QUE NO SE VENDEN	59
TABLA N° 21 FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA FRESA	60
TABLA N° 22 FORMARÍA UNA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA	61
TABLA N° 23 INGRESOS MENSUALES EN LA PRODUCCIÓN DE FRESA	66
TABLA N° 24 CANASTOS DE FRESA PRODUCEN MENSUALMENTE	66
TABLA N° 25 PRODUCCIÓN E INGRESOS	66
TABLA N° 26 COEFICIENTE DE CORRELACIÓN	67
TABLA N° 27 PRUEBA DE HIPÓTESIS	67
TABLA N° 28 PRODUCCIÓN DE FRESA (LIBRAS)	95
TABLA N° 29 ANÁLISIS PRODUCCIÓN DE FRESA (LIBRAS)	96
TABLA N° 30 PRODUCCIÓN DE FRESAS QUE NO SE VENDE (LIBRAS)	97
TABLA N° 31 ANÁLISIS PRODUCCIÓN DE FRESAS QUE NO SE VENDE (LIBRAS)	98
TABLA N° 32 CALIDAD DEL PRODUCTO (SEMANAL)	98
TABLA N° 33 GASTOS DE PRODUCCIÓN Y NÚMERO DE PLANTAS	99
TABLA N° 34 NÚMERO DE PLANTAS INVERTIDAS Y DESECHADAS	100
TABLA N° 35 GASTOS DE PRODUCCIÓN Y NÚMERO DE PLANTAS	101
TABLA N° 36 INVERSIÓN, INGRESOS Y GASTOS	101
TABLA N° 37 DESCRIPCIÓN DE LA PRESIDENCIA	103
TABLA N° 38 DESCRIPCIÓN DE LA VICEPRESIDENCIA- TESORERO/A	103
TABLA N° 39 DESCRIPCIÓN DE LA SECRETARIO/A	104
TABLA N° 40 DESCRIPCIÓN DEL COORDINADOR COMERCIAL	105
TABLA N° 41 DESCRIPCIÓN DEL JEFE DE PRODUCCIÓN	105

TABLA N° 42 DESCRIPCIÓN DEL OPERARIO	106
TABLA N° 43 ANÁLISIS DE LA MISIÓN	110
TABLA N° 44 ANÁLISIS DE LA VISIÓN	110
TABLA N° 45 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	137
TABLA N° 46 SECTOR QUE MAYOR DEMANDE DE FRESA	138
TABLA N° 47 ANÁLISIS DE PRECIO DE LOS SUPERMERCADOS	139
TABLA N° 48 ANÁLISIS DE PRECIO DE LAS INDUSTRIALIZADORAS	140
TABLA N° 49 PRECIO DE FRESA.....	141
TABLA N° 50 PRECIO PARA INDUSTRIALIZADORAS	142
TABLA N° 51 INGRESO POR LAS VENTAS CON UN ESCENARIO REAL.....	143
TABLA N° 52 INGRESO POR LAS VENTAS CON UN ESCENARIO OPTIMISTA Y PESIMISTA	143
TABLA N° 53 PLAN DE EVALUACIÓN	144

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1 FRUTA DE SEIS PROVINCIAS DEL ECUADOR	2
GRÁFICO N° 2 PRODUCCIÓN DE FRESA EN AMBATO	3
GRÁFICO N° 3 DESCRIPCIÓN DE LAS CAUSAS Y EFECTOS	5
GRÁFICO N° 4 INCLUSIÓN INTERRELACIONADOS	32
GRÁFICO N° 5 INFRAORDINACIÓN VARIABLE INDEPENDIENTE	33
GRÁFICO N° 6 INFRAORDINACIÓN VARIABLE DEPENDIENTE	34
GRÁFICO N° 7 MAPA DE AMBATILLO	38
GRÁFICO N° 8 NÚMERO DE PERSONAS QUE INTERVIENEN EN LA PRODUCCIÓN DE FRESA.....	47
GRÁFICO N° 9 DE DÓNDE PROVIENEN LOS INGRESOS ECONÓMICOS.....	48
GRÁFICO N° 10 LA VENTA DE FRESAS HA INCREMENTADO EN EL ÚLTIMO SEMESTRE.....	50
GRÁFICO N° 11 VENDERÍA SU PRODUCTO SIN NECESIDAD DE INTERMEDIARIOS	51
GRÁFICO N° 12 EXISTE GANANCIAS DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA	52
GRÁFICO N° 13 LA COMERCIALIZACIÓN DE FRESA ES SUFICIENTE PARA SATISFACER SUS NECESIDADES BÁSICAS	53
GRÁFICO N° 14 CANASTOS DE FRESA QUE LE SOBРАН	58
GRÁFICO N° 15 FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN DELA FRESA	60
GRÁFICO N° 16 FORMARÍA UNA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA.....	61
GRÁFICO N° 17 DISTRIBUCIÓN T STUDENT	68
GRÁFICO N° 18 PROCESO DE ASOCIATIVIDAD	84
GRÁFICO N° 19 PRINCIPALES VENTAJAS ECONÓMICAS DE LA ASOCIATIVIDAD.....	87
GRÁFICO N° 20 MODELO GRAFICO ENFOCADO A LA ASOCIACIÓN	94
GRÁFICO N° 21 PRODUCCIÓN SEMANAL POR PRODUCTOR	96
GRÁFICO N° 22 CALIDAD DEL PRODUCTO	99
GRÁFICO N° 23 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVO.....	102
GRÁFICO N° 24 LOGOTIPO	106
GRÁFICO N° 25 FLUJO GRAMA DE PROCESOS.....	131
GRÁFICO N° 26 PROCESO DE PRODUCCIÓN	132
GRÁFICO N° 27 PRESENTACIONES DE LA FRESA	133
GRÁFICO N° 28 ETIQUETAS DE LA ASOCIACIÓN	134
GRÁFICO N° 29 CAJAS DE FRESA	135
GRÁFICO N° 30 CADENA DE COMERCIALIZACIÓN.....	136
GRÁFICO N° 31 DEMANDA DE SUPERMERCADOS.....	137
GRÁFICO N° 32 DEMANDA DE LAS INDUSTRIAS.....	138
GRÁFICO N° 33 DEMANDA POR SECTOR	139
GRÁFICO N° 34 MANEJO DE ESCENARIOS DE LA ASOCIACIÓN	142

RESUMEN EJECUTIVO

En nuestra provincia el sector agrícola es una parte dinámica y vital en el desarrollo económico del país, en esencial los pequeños productores han sido tradicionalmente proveedores de alimentos básicos para hogares familiares entre ellos se encuentra la producción de fresa la producción de este cultivo en los últimos años ha estado en un realce considerable debido a que varias parroquias rurales del Cantón han optado en la producción de esta fruta la investigación aborda la problemática de los altos niveles de stock en la producción de fresa y su relación con los niveles de ingreso de la parroquia de Ambatillo. El producto luego de los cinco meses se cosecha semanalmente esto generara ingresos continuos para los productores y tratando de cubrir sus necesidades básicas y fomentando en buen vivir de las familias.

La parroquia de Ambatillo se halla en la cordillera occidental de los Andes ecuatorianos, entre las coordenadas geográficas 107' 48" y 10 13' 22" de longitud Sur y entre 780 37' 7" y 780 40'41" de longitud Oeste. Se encuentra a 12 Km. de la ciudad de Ambato.

Dado que la mayor parte de su población está en la zona rural, su principal fuente de sustento es la producción agrícola y la crianza de animales. En cuanto a la producción pecuaria en general casi todas las familias disponen de animales de crianza, cuyos animales a más de contribuir a la generación de abono orgánico para los cultivos constituyen otra fuente de ingresos económicos para las familias.

INTRODUCCIÓN

En esta presente investigación se realizara un análisis sobre la producción de fresas y su relación con los niveles de ingreso de la parroquia de Ambatillo que será estructurado de la siguiente manera:

Primer capítulo se encuentra desarrollado la contextualización del problema a nivel macro, meso y micro de igual manera se encuentra descrito las causas y los efectos de la investigación los cuales nos guiara a llevar correctamente la investigación

Segundo capitulo contiene los antecedentes de la investigación en base a la producción y sus niveles de ingreso. Los mismos que son muy importantes para el investigación, es un sustento en la cual pueda guiarse al momento de ejecutar nuestra investigación.

Tercer capítulo se desarrolla la metodología de la investigación, la población y la muestra de estudio también se deberá realizar un plan de recolección de la información y procesamiento de la misma

Cuarto capítulo el análisis e interpretación de los resultados obtenidos de las encuestas y entrevista

Quinto capítulo se desarrollara las conclusiones y recomendaciones del proyecto de investigación

Sexto capítulo desarrollo de la propuesta de la asociación a través del cual me permitirá comercializar de mejor manera el producto y de esta manera disminuir los altos niveles de stock del producto.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA DE INVESTIGACION

“Análisis de la Producción de fresas y su relación con el nivel de ingresos de los productores de la parroquia de Ambatillo del Cantón Ambato en el primer semestre del año 2013.”

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Contextualización

Macro:

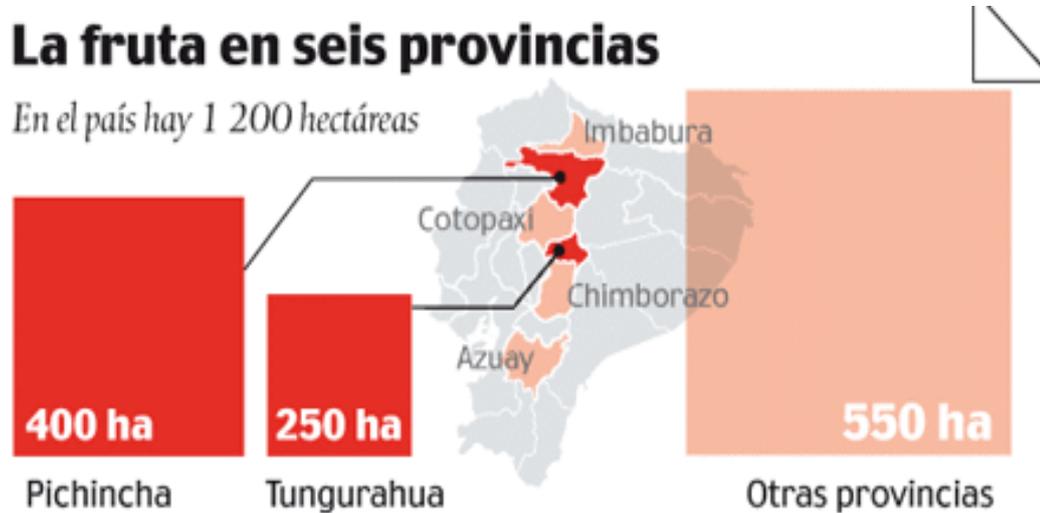
En Ecuador la fresa se cultiva en zonas que tienen entre los 1.300 y 2.600 metros sobre el nivel del mar con temperaturas que bordean los 15 grados. Oso grande, diamante, monterrey y albión son las variedades de frutillas o fresas que más se cultivan en el Ecuador. Tienen texturas y pesos similares y se diferencian por su tamaño

En los últimos años los agricultores están dedicados a la producción de fresas las cuales tienen un corto ciclo de desarrollo lo cual es el mayor motivo para que se haya optado por este cultivo, un claro ejemplo, en un cultivo de fresas se puede cosechar una vez al mes, mientras que en la mora solo se podrá como máximo dos veces al año.

La mayor producción se concentra en Pichincha con 400 hectáreas de cultivo. Le sigue Tungurahua con 240 hectáreas. En Chimborazo, Cotopaxi, Imbabura y Azuay, la producción no supera las 40 hectáreas. En una plataforma se siembra de tres a cuatro filas de plantas, sobre el plástico se hacen orificios para que las

matas salgan a la superficie. En la semana se cosecha de 120 a 150 libras en épocas de alta producción marzo a mayo (Comercio, 2013).

Gráfico N° 1 Fruta de seis provincias del Ecuador



Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Comercio (2013)

En los supermercados se vende en 1.25 dólares la libra, en los centros de acopio su valor oscila entre 0.75 y 1 dólar la libra.” (freshplaza, 2012)

Meso:

La producción de fresas en el país y en la provincia de Tungurahua se ha incrementado, inclusive se conoce que técnicos del Consejo Provincial de esta provincia han iniciado la difusión de su cultivo. En la actualidad se comercializa muy bien este producto en dos cadenas grandes como son SUPERMAXI y MI COMISARIATO, en donde la fruta es altamente demandada.

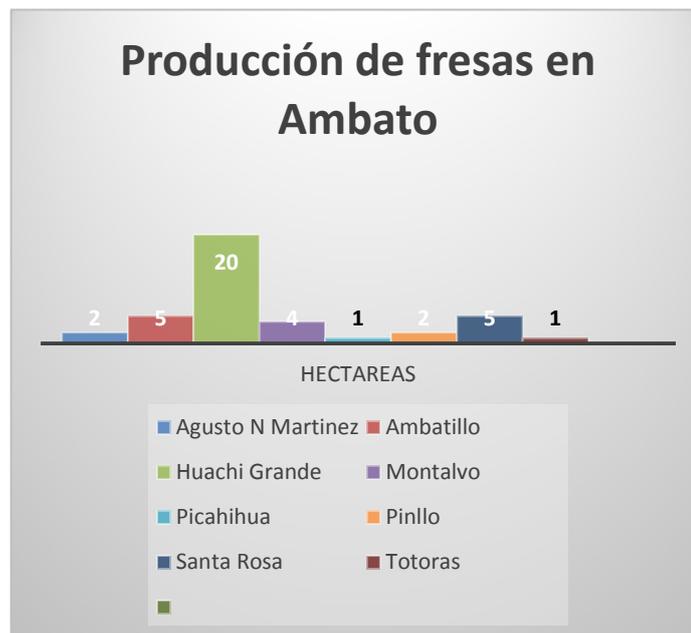
En la provincia de Tungurahua se procesa la fresa en la Planta Hortofrutícola de Ambato (PLANHOFA), en la que los fruticultores poseen acciones. La administración actual señala que el volumen procesado no abastece el mercado, por la baja producción, aunque hay una tendencia a aumentar. Esta planta procesa

mensualmente alrededor de 15.000 kilos, provenientes 50% de Yaruquí (Pichincha) y el resto de Tungurahua. (Beltrán Alban, 2010)

En Tungurahua hay una producción que supera las 250 hectáreas. En el primer semestre de este año se incrementarán 200 hectáreas más. Para el técnico en el país están 1 200 hectáreas en producción. La mayoría está en Pichincha. El año pasado había 900 hectáreas, según el técnico Fabara.

De acuerdo con datos proyectados del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) de la ciudad de Ambato se encuentran produciendo 40 hectáreas de fresa los cuales están en las siguientes parroquias de la ciudad de Ambato, Huachi Grande cuenta con 20 hectáreas de cultivo de fresa, y en las demás parroquias no superan las 5 hectáreas de cultivo.

Gráfico N° 2 Producción de fresa en Ambato



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: MAGAP

En la parroquia Huachi Grande, a cinco minutos del centro de Ambato. Mientras más se aproxima a estos cultivos sobresalen pequeños domos cubiertos con plástico de color negro. Entre las pequeñas plantas brotan puntos rojos que brillan como rubíes con el intenso sol de la mañana. Son los cultivos de fresa que

florece en este sector productivo en este sector se encuentran alrededor de 20 hectáreas de producción de fresa.

“En el mercado de Ambato, un kilo de frutilla de primera se vende en USD 1,70; la de segunda en 1,40 y la de tercera (pequeña) calidad en USD 1,10. En una hectárea de cultivo ingresan 100 000 plantas. Según Jorge Fabara, técnico agrícola, es recomendable colocar 10 plantas por metro cuadrado de terreno. Es decir, en 1 000 metros cuadrados podría entrar 10 000 plantas.” (El Comercio, 2013)

Micro:

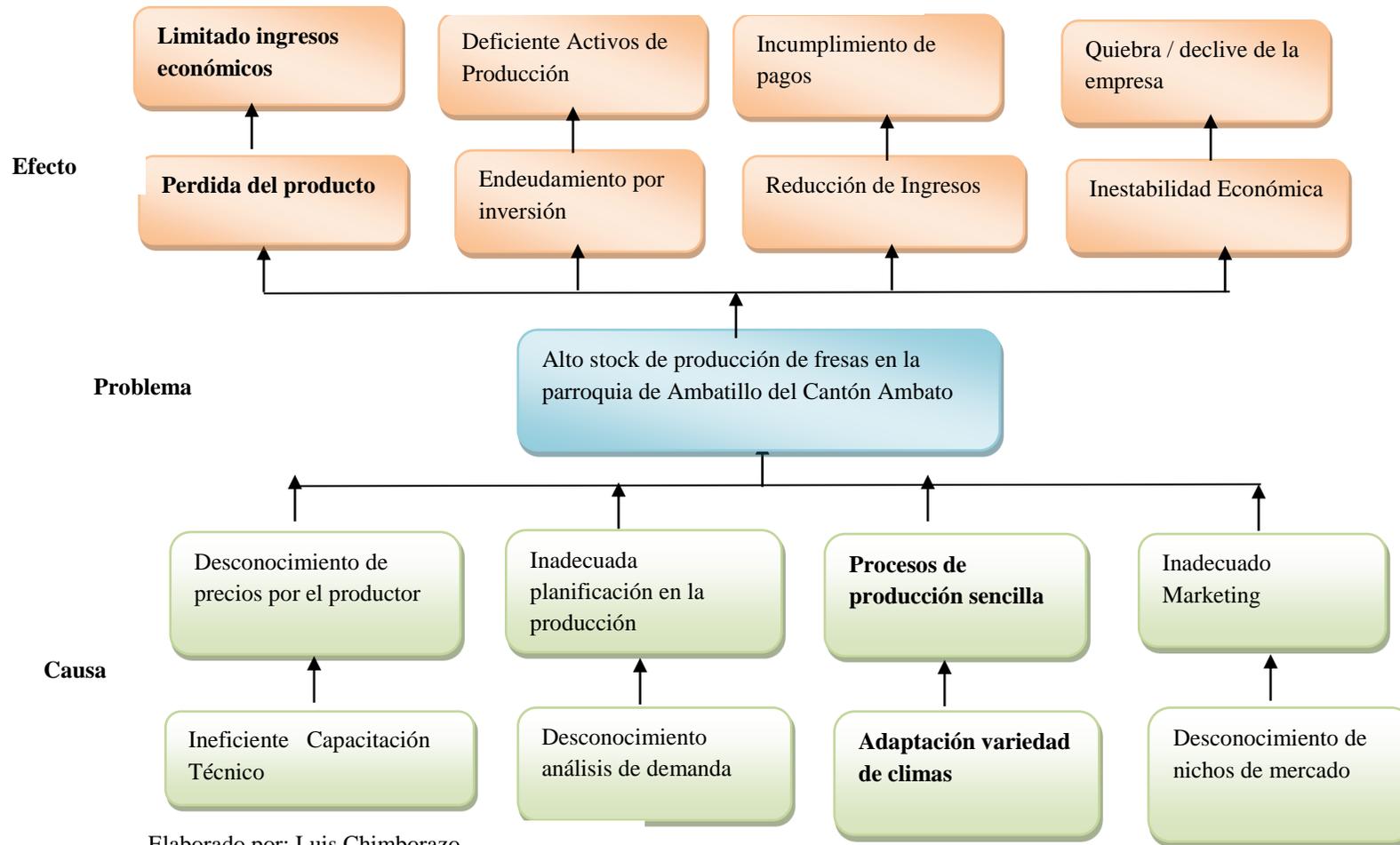
La parroquia Ambatillo se ubica a 12 km de distancia de la ciudad de Ambato y a 3100 msnm, Sus límites son: al norte la parroquia San Bartolomé de Pinllo, al sur Quisapincha, al este San Bartolomé de Pinllo y Quisapincha, al oeste Quisapincha. Cuenta con una superficie territorial de 12,6 Km² que corresponde al 1,25 % del área total del cantón Ambato. Su clima es templado y frío, con una temperatura promedio de 8 al 15 °C.

División Política.- el centro parroquial está compuesto por los siguientes barrios: Palama San Fernando, Pasochoa, La Y, El Rosario, Los Perales, La Floresta, La Esperanza, La providencia, Apagua, parte de San José, y parte de Huapascucho; y, El Centro. Tiene una sola comuna que se llama Ambatillo Alto y es habitada en su mayoría por indígenas y agrupa los siguientes barrios, Pucara, San Francisco, Lirio Loma, Quishuar, Santa Lucía, San Pedro, Manzana pamba, San Antonio y Ambatillo Chico

La parroquia de Ambatillo es una de las tercera en la producción de fresas existe alrededor de 5 hectáreas de cultivos de fresa en su mayoría de cultivos de fresa de encuentran ubicados en la comunidad de Ambatillo Alto donde se encuentran gran cantidad de cultivos agrícolas.

1.2.2. Análisis crítico

Gráfico N° 3 Descripción de las causas y efectos



Elaborado por: Luis Chimborazo

A continuación se realizará un análisis más detallado al principal problema detectados en la producción de fresas de acuerdo al nivel de ingreso de los productores.

La ineficiente capacitación técnica a los productores causa que exista un desconocimiento en la fijación de precios al momento de ingresar al mercado esto a su vez genera un alto stock de producción de fresas en la parroquia de Ambatillo con llevando a una pérdida del producto y obteniendo unos limitados ingresos económicos que no beneficien a los productores de la zona.

El desconocimiento de análisis de la demanda es decir que la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción, esto a su vez es causa una inadecuada planificación en la producción generando un alto stock en la producción de fresas en la parroquia de Ambatillo. Dando como efecto un endeudamiento por inversión el no poder cubrir posibles créditos con Instituciones Financieras esto conllevaría a que cuenten con deficiente activos de producción.

La fresa es una planta que tiene una adaptación a una gran variedad de climas causando que los procesos productivos se han más sencillos debido a que su plantación no necesita de mucho cuidado dando paso a que exista un alto stock de producción de fresa en la parroquia de Ambatillo. El efecto de ello sería que los productores reduzcan sus ingresos e incumplan con los pagos a sus trabajadores que viven de la actividad productiva

Un desconocimiento de nichos de mercado el no contar con la respectiva información para la expansión de su producto es causado por un inadecuado marketing el no contar con una publicidad adecuada hace que el productor almacene un alto stock de producción de fresas. El efecto de ello sería que tendría una inestabilidad económica que en muchos de los casos tengan un declive en la producción o en peor de los casos deje la producción de fresas.

1.2.3 Prognosis

El sector agrícola es muy importante en la economía de la parroquia de Ambatillo por ende si no se presenta una alternativa para disminuir el alto stock de producción de fresas los productores empezarán a tener unas pérdidas más considerables obteniendo limitados ingresos económicos. Provocando que la economía familiar este inestable y que los ingresos no son suficientes para su subsistencia, obligando a sus productores buscar nuevas actividades económicas y en muchos de los casos abandonen los campos debido a que no es rentable la producción de fresa, comenzando a desvincularse del sector agrario.

Al no encontrar una solución factible principalmente a disminuir los altos niveles de stock de fresa, los productores perderían sus inversiones esto provocaría que no cuente con suficiente recursos para la producción, de esta manera sea afectado los ingresos de los productores y por ende la calidad de vida de las familias vendría a disminuir.

1.2.4. Formulación del problema

¿Cómo se relaciona la Producción de fresas con nivel de ingresos de los productores de la parroquia de Ambatillo del Cantón Ambato en el primer semestre del año 2013.”

- Variable Independiente: Producción
- Variable Dependiente: Nivel ingresos

1.2.5. Preguntas directrices

¿Cuál es su producción y el nivel de ingresos de los productores de fresas en la Parroquia de Ambatillo en el primer semestre del año 2013?

¿Cuáles han sido los niveles de producción de fresa en el primer semestre del año 2013 en la parroquia de Ambatillo para tratar disminuir sus niveles de stock?

¿De qué manera la producción de fresa influye en el nivel de ingresos de los productores de fresa de la parroquia de Ambatillo del cantón Ambato?

1.2.6. Delimitación del problema.

Campo: Economía

Área: Microeconomía

Aspecto: Producción - Nivel de ingresos

1.2.6.1. Delimitación Espacial.

En la parroquia de Ambatillo del cantón Ambato, provincia de Tungurahua

1.2.6.2. Delimitación Temporal.

En el primer semestre del año 2013.”

1.3. JUSTIFICACIÓN

En nuestra provincia el sector agrario es una de las más importantes en el desarrollo económico de nuestra ciudad permitiendo generación de empleo a los sectores rurales, la satisfacción de las necesidades de la población como la alimentación la contribución a la agroindustria con el aprovisionamiento de materias primas; el uso de semillas e insumos nacionales busca promover la productividad interna de nuestro país

El impulso del sector agropecuario contribuirá a disminuir la pobreza en los sectores rurales de nuestra provincia debido a que la actividad agrícola es una de las principales entre sus pobladores, es su fuente básica de ingreso familiar la misma que genera fuentes de empleo.

Dentro de este importante sector se encuentra los productores de la parroquia de Ambatillo que de alguna manera necesita mejorar sus niveles de productividad para poder ser competitivos en el mercado y mejorar sus niveles de ingreso por

tal motivo es importante realizar el presente trabajo investigativo que es factible realizarlo. Gracias a los conocimientos adquiridos durante toda la carrera universitaria me siento en la capacidad de desarrollar esta investigación que contribuirá el desarrollo local de la parroquia de Ambatillo. De esta manera contribuirá a que los productores obtengan una mejor forma de comercialización, y además que fomenten el empleo en el sector rural del cantón.

Como alternativa surge la necesidad de crear un mecanismo de asociatividad para la producción y comercialización de la fresa permitiendo optimizar los rendimientos que actualmente son bajos situación que mejoraría en los niveles de rentabilidad y sostenibilidad de los productores de la zona.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo general

Analizar la Producción de fresas y su relación con el nivel de ingresos de los productores de la parroquia de Ambatillo del Cantón Ambato en el primer semestre del año 2013

1.4.2. Objetivos específicos

- Diagnosticar los niveles de producción de fresa en el primer semestre del año 2013 en la parroquia de Ambatillo para disminuir sus niveles de stock.
- Determinar si existe o no relación entre Nivel de Ingresos de los productores y su relación con la producción de fresas en la parroquia de Ambatillo.
- Diseñar un modelo de asociatividad para productores de fresa de la parroquia de Ambatillo en el año 2014.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

El presente trabajo investigativo está basado en el desarrollo económico de los agricultores de fresas y acorde al nivel de ingresos con que cuentan sus productores.

Según Garcia Cajamarca & Oliveros Lituma de la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca (2010) en el tema sobre “Proyecto de Factibilidad para la Producción y Comercialización de conservas de Frutilla en la ciudad de Azogues”

El objetivo de este proyecto fue determinar la factibilidad para la producción y comercialización de conservas de frutilla en la ciudad de Azogues. Con el desarrollo de este proyecto se logró determinar las siguientes conclusiones:

- Se determinó la factibilidad para la producción y comercialización de conservas de frutilla, objetivo general mediante el estudio técnico
- Con el análisis de demanda y de oferta se estableció la demanda potencial del proyecto, aceptación del producto por el mercado meta y por ende la viabilidad del proyecto, además la falta de competencia para el producto.

Se ha tomado como base la presente investigación, ya que permite establecer las pautas de la producción y conservación de la fresa con el propósito de analizar la oferta del producto permitiendo al investigador tener una clara visión de la producción.

Según Luz María Alpapucho Pilahuisín de la Universidad Técnica de Ambato de la facultad de Contabilidad y Auditoría carrera de economía (2011) en su tema

“La comercialización de los productos agrícolas y niveles de ingresos en las familias de Calguasig grande en el periodo 2008 - 2010”

El objetivo fue Analizar la comercialización de los productos agrícolas y niveles de ingresos de las familias de la comunidad de Calguasig Grande en el periodo 2008-2010. Llegando a las siguientes conclusiones:

- De formas de comercializar los productos agrícolas quienes se benefician son los intermediarios es la fase donde se elevan los precios sustancialmente para los consumidores finales y los agricultores apenas perciben valores que muchas veces no alcanza ni para cubrir los gastos de comercialización y de producción.
- Las ganancias obtenidas en el agricultor es mínima lo que inciden en su producción agrícola llegando a afectar a las familias de la localidad.

Esta investigación permite al investigador contar con una información relevante de la metodología de la investigación encontrando información relevante sobre el nivel de ingresos su comercialización y las ganancias obtenidas por la producción.

En la perspectiva de María Soledad Pérez de la Universidad Técnica de Ambato (2011) en su tema de proyecto “Los costos de producción de mora y el nivel de ingresos de los agricultores de la parroquia Constantino Fernández, Canton Ambato, periodo 2007-2010”

El objetivo de este proyecto fue analizar como incide los costos de producción de mora en los niveles de ingreso de los productores de la parroquia Constantino Fernández. Con el desarrollo de este proyecto se logró determinar las siguientes conclusiones:

- De acuerdo a la información obtenida en la encuesta encontramos que la mayor parte de los agricultores dependen de los ingresos de la venta de mora para satisfacer sus necesidades, esto puede deberse a que la mora es una fruta que se cosecha semanalmente, a diferencia de otros cultivos como papas, habas, pera, claudia, etc. En los que se debe esperar más de

tres meses para cosechar. Determinando que el ingreso promedio de los agricultores de mora en esta parroquia es de 267.46 dólares mensuales ingreso que se encuentra por debajo de la canasta de la pobreza (INEN 2010).

- El sistema de comercialización es poco beneficioso para los agricultores de mora debido a que la mayor parte de los agricultores expenden sus productos en un solo lugar (mercado mayorista), lo que demuestra la poca capacidad de negociación de los agricultores permitiendo que los intermediarios se lleven la mayor utilidad.
- El 66% de los agricultores han manifestado que el asociarse generara mayores beneficios que llevar a cabo la producción individualmente, y que el brindarle al producto un valor agregado mejoraría su nivel de ingresos generando mayor rentabilidad en esta actividad agrícola

Se ha tomado como base la presente investigación, ya que permite establecer las pautas de análisis, ya que la mora es un producto de similar característica que la fresa con el propósito de conocer el nivel de ingresos de los productores su comercialización y los beneficios que obtienen de la producción.

De acuerdo con Angélica Mariana Mena Pruma (2012) de la Universidad Politécnica Salesiana – Unidad de Estudios de posgrados e su tema “La producción de mora de las familias de las comunidades del PDA UNOCANT-Visión Mundial Ecuador en el periodo 2006- 2010”

El objetivo fue generar una propuesta para el fortalecimiento socio- organizativo para los productores que facilite una comercialización alternativa de mora que se produce en las comunidades de la UNOCANT.

Con el desarrollo de este proyecto se logró determinar las siguientes conclusiones:

- Entre los meses de septiembre a marzo se presentan picos en la producción, esto coincide con la temporada festiva de la zona centro del país (difuntos, navidad, misas de niños, año nuevo, entre las principales);

por esta razón los agricultores programan sus actividades para este tiempo, además que es la temporada en que el precio del producto tiene mayor valor en el mercado mayorista que es el lugar donde se comercializa la mora.

- Los rendimientos promedio de las parcelas de mora que tienen un sistema de agua de riego por goteo es superior a las parcelas que no poseen este sistema; se estima que las primeras producen entre 35 – 45 Kg de mora /semana frente a un promedio de 17 – 25 Kg de mora/ semana de las parcelas que no lo manejan esta tecnología.
- En la distribución de trabajo por género se identificó que tanto hombres como mujeres realizan actividades relacionadas con la producción del cultivo de la mora, sin embargo; la mujer es quien se encarga de tareas domésticas, atención de los hijos/hijas y se relaciona con los intermediarios al momento de la comercialización en el mercado mayorista.
- Los canales de comercialización de mora para los productores de la UNOCANT se ha reducido al mercado mayorista de la ciudad de Ambato, a pesar de existir un estudio que muestra otro tipo de mercados como hoteles, hostales, restaurantes, supermercados, fruterías donde se podría colocar la fruta se sigue vendiendo de forma aislada

Se ha tomado como base la presente investigación, debido a que existe una investigación sobre la temporada de cultivo y sus canales de distribución que se asemejan en el presente proyecto y que va acorde a una de mis variables que es la producción.

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

Según León (2008, pág. 1) menciona que la axiología es “la parte de la filosofía que estudia los valores, con el objeto de formular una teoría que permita explicar la existencia y la vigencia de todo el mundo de producción humana que tiene importancia definitiva para la vida del hombre y su desarrollo histórico social,

pues la misma no sólo trata de los valores positivos, sino trata también de los valores negativos, analizando

La investigación está fundamentada en un modelo crítico propositivo, puesto que el problema propuesto está en constante cambio y evolución, por ello se pretende analizar el tema con sus causas y efectos, en base a este proceso se pretende aportar con alternativas de solución al mismo. Visto este a través de sus características como son: ontológico, axiológico y metodológico.

Desde el punto de vista Ontológico, conocida la realidad del sector, se pretende proponer el análisis de la relación que existe entre el nivel de ingresos con la producción de fresas de la parroquia de Ambatillo.

Desde el punto de vista axiológico, se propondrá a través de la presente investigación, determinar la importancia de la integración de los productores de fresas.

Finalmente en el aspecto metodológico, el trabajo se desarrolló a través de investigación bibliográfica y de campo.

2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Constitución de la República del Ecuador

Según la constitución Política del Ecuador 2008 señala lo siguiente:

TÍTULO VI, régimen de desarrollo, Capítulo primero, Principios generales

Art. 276.- El régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos:

- Mejorar la calidad y esperanza de vida, y aumentar las capacidades y potencialidades de la población en el marco de los principios y derechos que establece la Constitución.
- Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del

desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.

Capítulo tercero, Soberanía alimentaria

Art. 281.- La soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimento sano y culturalmente apropiado de forma permanente. Para ello, será responsabilidad del Estado:

- Impulsar la producción, transformación agroalimentaria y pesquera de las pequeñas y medianas unidades de producción, comunitarias y de la economía social y solidaria.
- Fortalecer la diversificación y la introducción de tecnologías ecológicas y orgánicas en la producción agropecuaria.
- Promover políticas redistributivas que permitan el acceso del campesinado a la tierra, al agua y otros recursos productivos.
- Establecer mecanismos preferenciales de financiamiento para los pequeños y medianos productores y productoras, facilitándoles la adquisición de medios de producción.
- Promover la preservación y recuperación de la agro biodiversidad y de los saberes ancestrales vinculados a ella; así como el uso, la conservación e intercambio libre de semillas.
- Asegurar el desarrollo de la investigación científica y de las innovaciones tecnológicas apropiadas para garantizar la soberanía alimentaria.
- Regular bajo normas de bioseguridad el uso y desarrollo de biotecnología, así como su experimentación, uso y comercialización.
- Fortalecer el desarrollo de organizaciones y redes de productores y de consumidores, así como las de comercializaciones y distribución de alimentos que promueva la equidad entre espacios rurales y urbanos.

- Generar sistemas justos y solidarios de distribución y comercialización de alimentos. Impedir prácticas monopólicas y cualquier tipo de especulación con productos alimenticios.
- Prevenir y proteger a la población del consumo de alimentos contaminados o que pongan en riesgo su salud o que la ciencia tenga incertidumbre sobre sus efectos.
- Adquirir alimentos y materias primas para programas sociales y alimenticios, prioritariamente a redes asociativas de pequeños productores y productoras.

Capítulo cuarto, Soberanía económica, Sección primera, Sistema económico y política económica

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

Art. 284.- La política económica tendrá los siguientes objetivos:

- Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividades sistémicas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.
- Asegurar la soberanía alimentaria y energética.
- Promocionar la incorporación del valor agregado con máxima eficiencia, dentro de los límites biofísicos de la naturaleza y el respeto a la vida y a las culturas.
- Lograr un desarrollo equilibrado del territorio nacional, la integración entre regiones, en el campo, entre el campo y la ciudad, en lo económico, social y cultural.
- Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales.

- Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo.

2.4 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

2.4.1 Marco Conceptual Variable Independiente

Microeconomía

Mankiw (2009, pág. 28) sostiene que es el estudio de como las familias y las empresas toman decisiones e interactúan en el mercado en específico cuando se trata de productos determinados: o bien estudiar cómo opera la economía como un todo, es decir, estudiar la suma de las actividades de los tomadores de decisiones en los diferentes mercados.

Según Parkin (2006, pág. 01) La microeconomía es el estudio de las elecciones que hacen los individuos y las empresa, la manera en que dichas elecciones interactúan en los mercados y la influencia que los gobiernos ejercen sobre ellas.

La microeconomía se propone a estudiar el comportamiento económico de las unidades básicas-micro, individuales de la sociedad .unos de sus postulados esenciales es que tal comportamiento se caracteriza por la racionalidad individual; cada una de las unidades básicas es movida solo por el deseo de maximizar su placer o su beneficio. Para lograr tal objetivo, los individuos. Es decir, las unidades básicas de la economía. Procuran efectuar intercambio tanto para el consumo como para la producción (Guerrien, 2012, pág. 02)

Productividad

Para Horngren, Foste, & Datar (1996, pág. 773) La productividad mide la relación entre insumos reales (en cantidades y en costos) y la producción real alcanzada; mientras menor sea la cantidad de los insumos para una serie determinada de producción o mientras mayor sea la producción para una serie determinada de insumos, mayor es el nivel de Productividad

La productividad se define como la cantidad de producción de una unidad de producto o servicio por insumo de cada factor utilizado por unidad de tiempo. Mide la eficiencia de producción por factor utilizado, que es por unidad de trabajo o capital utilizado.

La forma más simple de calcularlo es establecer la productividad del empleo, tomando el PIB, en términos reales, dividido por el total de horas trabajadas. El objetivo es establecer la mezcla idónea de maquinaria, de trabajadores y de otros recursos para maximizar la producción total de productos y servicios. La forma más visible de incrementar la productividad es que el empresario invierta en una unidad de capital para hacer el trabajo más eficiente, manteniendo el mismo nivel de empleo o, incluso, reduciendo el empleo. Es decir, una máquina más produce más de un producto o servicio con el mismo o menos empleo. (Moro, 2008)

Productividad de Mano de Obra

Se refiere a la cantidad de bienes o servicios producidos por cada trabajador en un periodo determinado generalmente una hora

Productividad de Capital

Es la cantidad de bienes y servicios producidos por cada unidad de insumo de capital físico (maquinaria, equipo e instalaciones) en un periodo generalmente de un año.

Productividad total de los Factores

Es igual a la productividad de la mano de obra más la productividad de capital, multiplicadas ambas por un coeficiente técnico que presentan la participación de cada factor en el producto total (Llamas Maldonado, 2003)

Planificación de la producción

Para García A. (1995) La planeación y la programación de la producción contribuyen como parte esencial al incremento de la productividad, satisfaciendo a

tiempo todas las necesidades de la empresa, para así mantener una reducción de costos de producción (Freire Ortiz, 2011).

Conocido ya que productos o servicios se van a elaborar y mediante que procesos, hemos decidido la capacidad a largo plazo, los equipos necesarios y la localización de la actividad productiva y distribución en planta, del equipo y del factor humano. Hecho esto, el marco de referencia que nos indica donde queremos llegar, cómo y con qué medios, se determina una Estrategia de Operaciones, a partir de aquí, se hace necesario para medio y corto plazo:

- Concretar objetivos
- Decidir, (planificación) respecto a que productos o servicios a elaborar.
- Determinar que artículo o ítem hay que producir y en qué momento (programación).
- Ver qué actividades deberán desarrollarse en las distintas unidades productivas, y en qué momento, con el objeto de cumplir los requerimientos de componentes (programación a muy corto plazo)

Plan de producción

Segun Terlevich (2010, pág. 13) El plan de producción de cada uno de los ítems que han de ser fabricados, especificando cantidades y fechas en que han de ser lanzadas las órdenes de fabricación. Para calcular las cargas de trabajo de cada una de las secciones de la planta y posteriormente para establecer el programa detallado de fabricación.

La planificación es el fundamento de la gestión administrativa. Sin un plan no hay bases para establecer cuáles deben ser las acciones que la empresa ha de tomar en el futuro, ni existen referencias que permitan comparar lo conseguido con lo que se hubiera deseado conseguir. Por lo tanto, todo plan debe constar de los siguientes elementos:

- Los objetivos que la empresa se propone alcanzar en el futuro.
- Los medios con los que empresa va a contar para alcanzar esos objetivos.

- El tiempo durante el cual la empresa va a disponer de dichos medios. Se conoce como “horizonte temporal de la planificación”.

Para satisfacer una previsión existen muchos posibles planes de producción alternativa .se trata de determinar el plan más conveniente en relación con los costos totales implicados este plan determina las necesidades de plantilla fija y eventual y las necesidades de materiales a medio plazo

Cada Plan de Producción que se considere supone un costo diferente. Si hacemos abstracción de los costos fijos, independientes del plan, y que se producen en todo caso, los costos del plan que es necesario considerar son:

- Los costos de mantenimiento de los stocks por exceso de producción (costos financieros y de almacenaje).
- Los costos de falta de servicio (o ruptura del stock) cuando no sea posible servir pedidos por falta de stock.
- Los costos por horas extras (diferencias con el costo de la hora normal, cuando la producción exceda de la capacidad normal.
- El costo de desocupación o costo de oportunidad, cuando la capacidad es superior a las necesidades de producción.

Programación de la producción

Trata de optimizar los recursos productivos a corto plazo, programando órdenes concretas y definiendo prioridades.

Asi mismo el trabajo de los productores de ideas (2010) Sostiene que la etapa del proceso de planificación control de la producción, es la programación, la cual permitirá saber a cada trabajador o a cada responsable de un centro de trabajo lo que debe hacer para cumplir con el plan general. De tal manera que podemos observar la importancia de esta etapa. Se inicia con la especificación de lo que debe hacerse, en función de la planeación de la producción. Incluye la carga de los productos a los centros de producción y el despacho de instrucciones pertinentes a la operación.

El programa de producción es afectado por:

- Materiales: Para cumplir con las fechas comprometidas para su entrega.
- Capacidad del personal: Para mantener bajos costos al utilizarlo eficazmente, en ocasiones afecta la fecha de entrega.
- Capacidad de producción de la maquinaria: Para tener una utilización adecuada de ellas, deben observarse las condiciones ambientales, especificaciones, calidad y cantidad de los materiales, la experiencia y capacidad de las operaciones en aquellas.

Sistemas de producción: Realizar un estudio y seleccionar el más adecuado, acorde con las necesidades de la empresa.

La función de la programación de producción tiene como finalidad la siguiente:

- Prever las pérdidas de tiempo o las sobrecargas entre los centros de producción.
- Mantener ocupada la mano de obra disponible.
- Cumplir con los plazos de entrega establecidos.

Ordenes de Producción

Terlevich (2010) sostiene que las necesidades anteriores en órdenes concretas de compra o producción a corto plazo. Las órdenes de producción específicas y los programas a corto plazo sirven para corregir y ajustar los planes de producción, mes a mes.

La Orden de producción Es una herramienta de programación del trabajo en la cual se especifica el trabajo que debe realizar el operario en un período de tiempo (Los productores de idea, 2010).

Producción

Juran, Gryna , & Bingham (2005, pág. 267). Sostiene que es la actividad de utilizar los procesos, máquinas y herramientas y de realizar las correspondientes operaciones mentales y manuales con el fin de obtener unos productos a partir de unas materias y componentes básicos. La producción es una parte de la actividad, más amplia, de fabricación que incluye también la planificación de la fabricación.

Se entiende por producción la adición de valor a un bien producto o servicio por efecto de una transformación, producir es modificar los bienes con el objeto de volverlos aptos para satisfacer necesidades, por ejemplo: el montaje de un automóvil, la preparación de un concierto, la palabra producción no está solamente asociada con la fabricación sino con varias actividades más, por tanto, podemos hablar de producción de servicios y de producción de bienes materiales (Nordhaus & Samuelson, 2005).

La función de la producción.

Según Nordhaus & Samuelson (2005, pág. 94) La función de la producción especifica la cantidad máxima de producción que puede obtenerse con una cantidad dada de factores. Se define en relación con un estado dado de los conocimientos técnicos. La producción marginal de un factor, manteniéndose constante los demás, el producto medio es el que es igual, a la producción total dividida por el total de unidades del factor

Factores de producción

Los factores de producción son los recursos necesarios para producir .los economistas clásicos consideraron solo tres: tierra, trabajo y capital. Actualmente se suele incluir el conocimiento y la tecnología, bien como factores independientes, bien como elementos asociados al factor de trabajo y al factor de capital respectivamente.

Tierra

Según Parkin (2006, pág. 03) considera tierra a los dones de la naturaleza para producir bienes o servicios en economía, es aquello que en el lenguaje cotidiano de llama naturaleza. Este término engloba el suelo los metales preciosos, el petróleo el gas, así como el aire y el agua. La superficie del suelo como sus recursos son renovables .aunque algunas de las reservas deben ser recicladas, lo cierto es que muchos de ellas en particular todos los que se utilizan para crear nuevos recursos no renovables es decir pueden solo una vez.

Trabajo

De acuerdo con Parkin (2006, pág. 03). Es el tiempo y el esfuerzo que la gente dedica a producir bienes y servicios. En otras palabras es el esfuerzo físico y mental. La calidad de la mano de obra depende del capital humano, que es el conocimiento de las habilidades que la gente obtiene a partir de la educación la capacitación laboral y la experiencia en el trabajo.

El capital.

Según Parkin (2006, pág. 04) son las herramientas, instrumentos máquinas y edificios y otras construcciones que las empresas utilizan para producir bienes y servicios. En el lenguaje cotidiano este término también suele usarse para referirse al dinero, las acciones y los bonos .si bien esto constituye un capital financiero, y juegan un papel importante al permitir que la gente realice préstamos a las empresas así poder proveer con recursos financieros.

Costos de producción

Son los que se generan en cualquier proceso de productivo en donde se hagan transformaciones de materia prima para finalmente conseguir un producto terminado. Entre los costos de producción se encuentran costos de materia prima, costos de mano de obra y costo generales de fabricación (Salinas Bonilla, 2012, pág. 24)

Mochon & Larroule (1999), los costos de producción representan los costos de oportunidad de los recursos utilizados en la producción de los bienes o servicios de la empresa. Los costos contables incluyen la mayoría de los costos económicos, pero normalmente no consideran ciertas partidas, tales como el costo del tiempo del propietario ni los costos de oportunidad de los recursos inmobiliarios y financieros utilizados en la empresa.

Los costos de producción en cualquier organización requieren de un tratamiento especial para lograr mantener la empresa en el mercado; éstos deben ser monitoreados constantemente para garantizar la rentabilidad y la ganancia neta de las empresas, que de esta manera pueden ofrecer productos con precios competitivos en el mercado.

Tipos de costo

Costos fijos

Según Pindyck & Rubinfeld (2001) El coste fijo no varía con el nivel de Producción. Coste pagado por una empresa que está abierta, independientemente de la cantidad que produzca.

Los costos fijos son por definición independientes de las cantidades producidas, su existencia torna el costo de las “primeras” unidades producidas extremadamente elevadas, en tanto ellas solas deben amortizarlos. Dicho de otra manera, en tanto haya costos fijos, la producción sólo es rentable a partir de un cierto umbral de precio de venta y de cantidad producida (Guerrien, 2012, pág. 23)

Son desembolsos que la empresa realiza en forma forzosa y constante independientemente del volumen de producción. Es decir, son aquellos no varían con la cantidad producida y tiene duración superior a corto plazo, por ello su renovación sucede a largo plazo. En los costos fijos se incluyen los gastos de la infraestructura y equipamiento como los comederos, bebederos, galpones, etc.

Costos variables

Son definidos como un costo que cambia en proporción directa al volumen de producción, mientras que los Costos fijos son costos que no cambia a pesar de los cambios en el volumen de producción (Orozco Campo, Meleán Romero, & Rodrigues Medina, 2004)

Costos Total

Pindyck & Rubinfeld (2001) sostiene que el coste total de la producción es igual al coste fijo (coste de los factores fijos) más el coste variable (coste de factores variables)

Por Costo Total (CT), se pueden entender: la sumatoria de los Costos Fijos (CF) y Variables (CV), que se utilizan Directa o Indirectamente en una Proceso Productivo de Bienes o Servicios.

Costos reales

Son aquellos que se obtienen después de que el producto haya sido manufacturado. Por lo tanto, este tipo de costos, indica lo que “ha costado” producir un determinado bien o servicio Estos costos son utilizados para preparar los estados financieros externos. Son costos históricos que se han incurrido en un período anterior. (Barfield, Raiborn, & Kinney, 2005, pág. 78)

Los costos de materiales

Están relacionados con los principales recursos que se usan en la producción. Los costos de materiales, son aquellos que se transforman en bienes terminados con la adición de mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. En esta categoría de costos se encuentran aquellos de adquisición de materiales que con el tiempo se convierten en parte del producto final y a los cuales puede realizarse un seguimiento en forma económicamente factible. El costo de los materiales puede dividirse en materiales directos e indirectos (Orozco Campo, Meleán Romero, & Rodrigues Medina, 2004).

Los Materiales directos son los que pueden identificarse en la fabricación de un producto terminado, fácilmente se asocian con éste y representan el principal costo de materiales en la elaboración del producto.

Materiales indirectos están involucrados en la elaboración de un producto y se incluyen como parte de los costos indirectos de fabricación.

Los costos de mano de obra

Se refieren al esfuerzo físico o mental empleado en la fabricación de un producto. Los costos de mano de obra pueden dividirse en mano de obra directa e indirecta. Los Costos de Mano de obra directa se refieren a las compensaciones de toda la mano de obra directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado y puede asociarse a éste con facilidad, mientras que la Mano de obra indirecta se refiere a aquella involucrada en la fabricación de un producto que no se considera mano de obra directa, por lo cual se incluye como parte de los costos indirectos de fabricación. Porter (1999: 164) establece que los costos de la mano de obra son potentes determinantes de la competitividad.

Los costos indirectos de fabricación

También llamados costos generales de producción, son aquellos que, aunque se consideran como parte del objeto de costos, no puede realizarse un seguimiento en forma económicamente factible. Esta categoría de costos se utiliza para acumular los materiales indirectos, la mano de obra indirecta y los demás costos indirectos de fabricación que no pueden identificarse directamente con los productos específicos (Orozco Campo, Meleán Romero, & Rodrigues Medina, 2004)

2.4.2. Marco Conceptual Variable Dependiente

Política Económica

Según Universidad Nacional de Rio Cuarto (2002, pág. 15) La obtención de medios para la subsistencia y el desarrollo humano es el punto de partida de toda

actividad del hombre. Se puede expresar la misma idea diciendo que el móvil inicial de la conducta humana es la satisfacción de necesidades

Lucas Pacheco 1985, La Política Económica es la acción del Estado que trata de encauzar los intereses económicos de las clases sociales, conforme a determinados objetivos económicos, condicionados por una estructura de poder (Freire Ortiz, 2011)

En esta definición, encontramos los siguientes elementos fundamentales:

En primer lugar encontramos que la política económica es una acción. Ha de entenderse por acción al sentido de una práctica que tiene lugar a través del manejo de ciertos instrumentos que actúan sobre el proceso económico.

En segundo lugar, se entiende que las acciones que se desarrollan tratan de alcanzar determinados objetivos económicos; si el acto estatal no tiene una finalidad económica no se trata de una cuestión de política económica propiamente tal.

En tercer lugar, se considera que dicha acción es protagonizada por el Estado, cuyo sujeto histórico es el gobierno. El gobierno a través de los órganos del Estado protagoniza sus acciones conforme a las condiciones predispuestas por la estructura de poder prevaleciente.

En cuarto lugar al hablar de estado y de estructura de poder, se está suponiendo la existencia de grupos y clases sociales que son las entidades destinatarias de las acciones de política económica. Las clases sociales son las que se benefician o se perjudican con tal o cual acción de política económica, puesto que no hay medidas económicas neutras, en el sentido de que beneficien o perjudiquen por igual a todos.

Actividad económica

Las actividad económica desde el punto de vista de la satisfacción de las necesidades presentes y futuras de una sociedad, las formas básicas de la actividad económica son la producción, el consumo y al acumulación de inversión en activos tangibles. La producción consiste en la transformación de los recursos naturales con el objeto de acomodarlos a las necesidades humanas (Aguirre, 2003, pág. 33)

Según Bradford (2007, pág. 10) Las actividades económicas son aquellas que permiten la generación de riqueza dentro de una comunidad (ciudad, región, país) mediante la extracción, transformación y distribución de los recursos naturales o bien de algún servicio; teniendo como fin la satisfacción de las necesidades humanas.

Cada comunidad encuentra que sus recursos son limitados y por lo tanto, para poder satisfacer a estas necesidades debe hacer una elección que lleva incorporado un coste de oportunidad. Las Actividades Económicas abarcan tres fases: producción, distribución y consumo.

Como la producción depende del consumo, la economía también analiza el comportamiento de los consumidores. Algunas actividades económicas son la agricultura, la ganadería, la industria, el comercio, las comunicaciones, entre otras.

Nivel de Ingresos

Los ingresos, en términos económicos, hacen referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona, una familia, una empresa, una organización, un gobierno, etc. El tipo de ingreso que recibe una persona o una empresa u organización depende del tipo de actividad que realice (un trabajo, un negocio, una venta, etc.). El ingreso es una remuneración que se obtiene por realizar dicha actividad. (Arango, 2000)

(Vargas Sánchez, 2010) sostiene que es la cantidad total de dinero que recibe una persona o una familia en un período de tiempo determinado y que provienen ya sea por los ingresos derivados del trabajo; por la renta de la propiedad como los alquileres, los dividendos o ganancias del capital, y por las transferencias prestaciones sociales, seguro de desempleo, etc.

Renta

Asimismo, el trabajo de Freire Ortiz (2011) La rentas son pagos de ingresos que reciben las familias y las empresas que suministran recursos de propiedad. Incluyen los pagos mensuales de arrendamientos a terratenientes y los pagos anuales de alquileres que las empresas hacen por el uso del espacio para las oficinas.

Utilidad o beneficio que rinde anualmente algo, o lo que de ello se cobra es cualquier forma de ingreso, ya sea aquella que deviene del alquiler de una propiedad o una tierra que nos pertenece y por la cual cada mes recibimos un monto previamente estipulado con el inquilino.

Salario

Para el trabajador, el salario es el precio de su fuerza de trabajo .con el ha de satisfacer sus propias necesidades y las de su familia, lo que explica que los desequilibrios en el mercado de trabajo tenga importantes consecuencias más allá de su ámbito. Reténgase según lo visto, que esta doble cualidad coste-precio del salario hace que la importancia de esta condición de trabajo exceda del ámbito propiamente jurídico-laboral .el salario, por lo que se va a decir, constituya un instrumento fundamental en las políticas macro y microeconómicas (Llompert Bennàssar, 2007, pág. 26)

Inversión

Se habla de inversión cuando destinas tu dinero para la compra de bienes que no son de consumo final y que sirven para producir otros bienes, por ejemplo una máquina para hacer zapatos, ya que puedes venderlos y recibir ganancias.

También hablamos de inversión cuando utilizas tu dinero en productos o proyectos que se consideran lucrativos, ya sea la creación de una empresa o la adquisición de acciones. Toda inversión tiene implícito un riesgo, que debes contemplar antes de tomar una decisión. (Multibanca Colpatria, 2010)

Clasificación de los ingresos

Los Ingresos Ordinarios

Los ingresos ordinarios son aquellos que se obtienen de forma habitual y consuetudinaria; por ejemplo el salario de un trabajador que se ocupa en un trabajo estable, o las ventas de una empresa a un cliente que compra periódicamente o de forma habitual

Los Ingresos Extraordinarios

Son aquellos que provienen de acontecimientos especiales; por ejemplo un negocio inesperado por parte de una persona o una emisión de bonos por parte de un gobierno.

Ingreso marginal

Según Levy (1998, pág. 100) Dado cualquier nivel de producción, el ingreso marginal es aquel que se obtiene por la venta de una unidad más, o marginal, de producto. Este ingreso marginal puede ser obtenido por cualquier unidad marginal de producción.

Es el cambio en el ingreso total que se produce cuando la cantidad vendida se incrementa una unidad, es decir, al incremento del ingreso total que supone la venta adicional de una unidad de un determinado bien.

Por la Actividad

Sector Primario

El sector primario agrupa las actividades que implican la extracción y obtención de materias primas procedentes del medio natural (agricultura, ganadería, minería, silvicultura y pesca). Es propio de las zonas rurales. 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.

Sector Secundario

El sector secundario incluye las actividades que suponen la transformación de las materias primas en productos elaborados, es decir, la industria y la construcción (por ejemplo, siderurgia, sector agroalimentario, etc.; la producción de bienes de consumo en general). Se localiza principalmente en zonas urbanas.

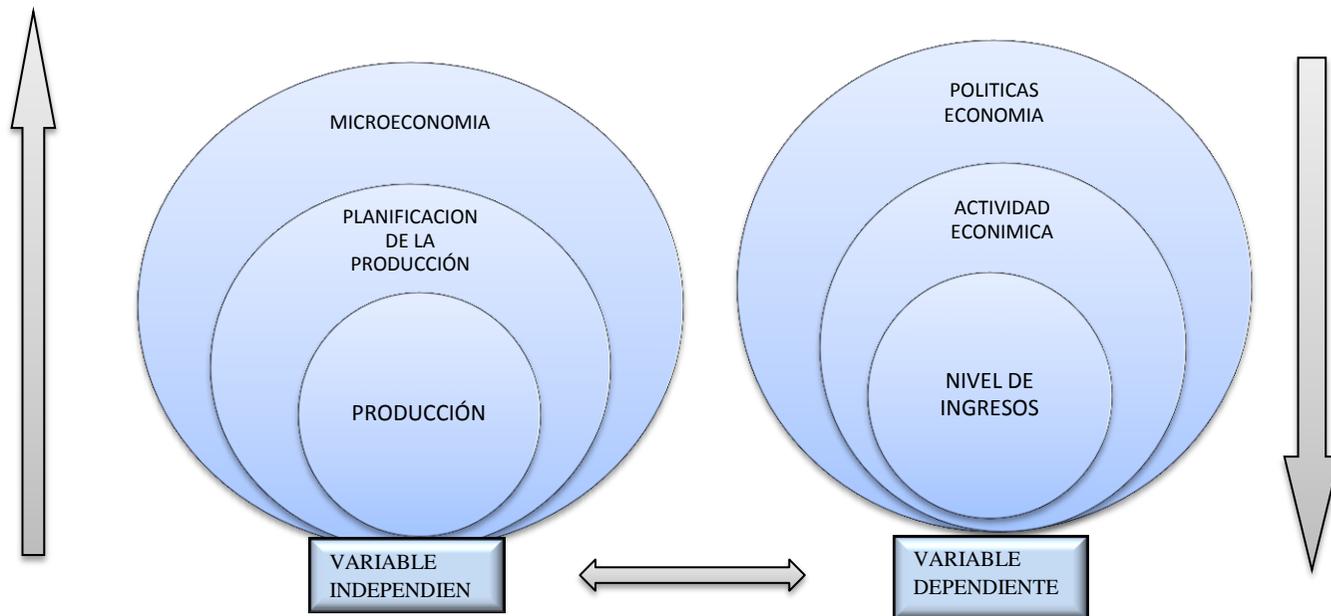
Sector Terciario

Lizano Araya (2008) El sector terciario, finalmente, es un conjunto mal definido que incluye todas las actividades y prestación de servicios que no pertenecen a los otros dos sectores y que podrían considerarse como actividades de suministro de bienes inmateriales a las personas a las colectividades o a las empresas. Este sector agrupa los servicios mercantiles y no mercantiles, especialmente el comercio (al por mayor y al por menor), el negocio de automóviles y las reparaciones, el alquiler de viviendas, el correo y las telecomunicaciones, los seguros y finanzas, el turismo y el ocio, la sanidad, la educación, la asesoría, la cultura y los servicios ofrecidos por las administraciones públicas

2.4.3 Gráficos de inclusión interrelacionados

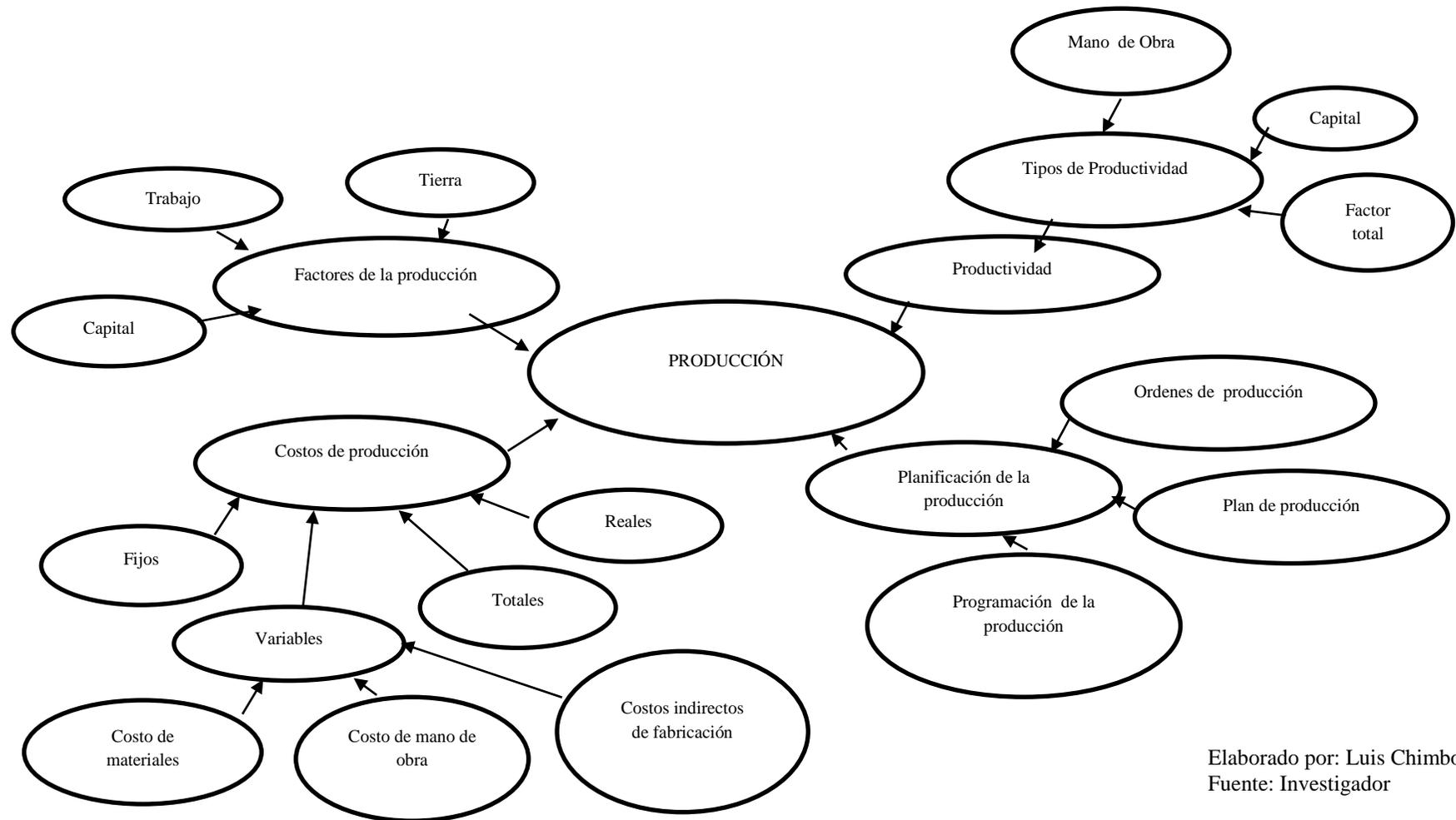
2.4.3.1 Súpraordinación

Gráfico N° 4 Inclusión interrelacionados



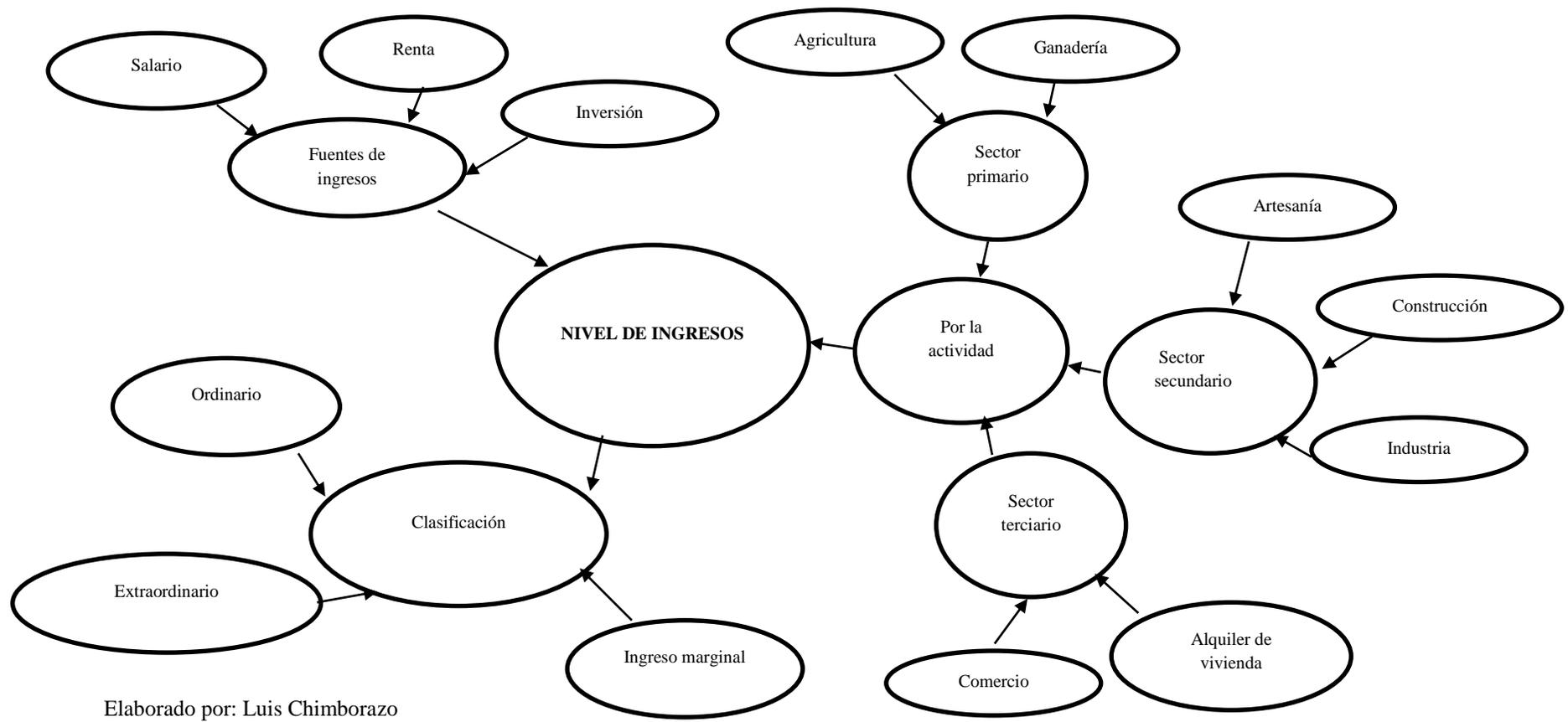
Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Investigador

2.4.3.2 Infraordinación Variable Independiente
Gráfico N° 5 Infraordinación Variable Independiente



Elaborado por: Luis Chimborazo
 Fuente: Investigador

2.4.3.2 Infraordinación Variable Dependiente
Gráfico N° 6 Infraordinación Variable Dependiente



Elaborado por: Luis Chimborazo
 Fuente: Investigador

2.5 HIPÓTESIS

Producción de fresas y su relación con el nivel de ingresos de los productores de la parroquia de Ambatillo del Cantón Ambato

2.6 SEÑALAMIENTO DE LAS VARIABLES

Variable Independiente: Producción

Variable Dependiente: Niveles de Ingresos

Término de Relación: Relación

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

Investigación de Campo

Según Acosta (2002) en su libro Manual de técnicas de Investigación Científica, dice: la investigación de campo utiliza sus propios procedimientos e instrumentos para la recolección de datos, como las técnicas de observación, entrevistas y cuestionarios, junto a los mecanismos específicos de control y validez de la información de acuerdo con (Caiza Tocalema, 2011)

Según Herrera (2002, pág. 134), es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se produce los acontecimientos. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad para obtener información de acuerdo con los objetivos de proyecto; enfocados a indagar a través de los productores de la parroquia de Ambatillo que la producción mensual de fresas y sus canales de comercialización así como mediante encuestas tratar de indagar sobre el nivel de ingresos que este trabajo aporta. Se empleará para recolectar información del problema en estudio directamente con los productores de la misma, para lo cual se utilizar técnicas como la observación directa, la entrevista y la encuesta teniendo un contacto directo con la realidad.

En el presente estudio se realizará investigación de campo en la parroquia de Ambatillo para obtener información sobre la producción de fresas que realizan sus habitantes, determinar las actividades preponderantes, los ingresos que obtienen sus productores.

Investigación de Bibliográfica

Según Hernández, Fernández , & Baptista (2003) Es la revisión bibliográfica de tema para conocer el estado de la cuestión. La búsqueda, recopilación, organización,

valoración, crítica e información bibliográfica sobre un tema específico tiene un valor, pues evita la dispersión de publicaciones o permite la visión panorámica de un problema.

En esta modalidad se utilizó para realizar una investigación de fuentes secundarias para poder obtener información acerca del tema esta ayudara al planteamiento de objetivos, categorización de las variables, realizar un análisis de la información, para así obtener resultados más confiables y solidos

3.2 NIVEL O TIPO DE LA INVESTIGACIÓN

Investigación exploratoria.

Según Ruiz (2007), Recibe este nombre la investigación que se realiza con el propósito de destacar los aspectos fundamentales de una problemática determinada y encontrar los procedimientos adecuados para elaborar una investigación posterior. Es útil desarrollar este tipo de investigación porque, al contar con sus resultados, se simplifica abrir líneas de investigación y proceder a su consecuente comprobación.

Para llevar a cabo la presente investigación existirá un contacto con la realidad para identificar el problema de forma efectiva a la producción de fresas, y su relación con el nivel de ingresos, ya que en este sector no se ha realizado dicha investigación económica de los productores.

Investigación Descriptiva

De acuerdo Ruiz (2007), Mediante este tipo de investigación, que utiliza el método de análisis, se logra caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades. Combinada con ciertos criterios de clasificación sirve para ordenar, agrupar o sistematizar los objetos involucrados en el trabajo indagatorio. Al igual que la investigación que hemos descrito anteriormente, puede servir de base para investigaciones que requieran un mayor nivel de profundidad.

Según Morales Frank (2010), En las investigaciones de tipo descriptiva, llamadas también investigaciones diagnósticas, buena parte de lo que se escribe y estudia sobre lo

social no va mucho más allá de este nivel. Consiste, fundamentalmente, en caracterizar un fenómeno o situación concreta indicando sus rasgos más peculiares o diferenciadores.

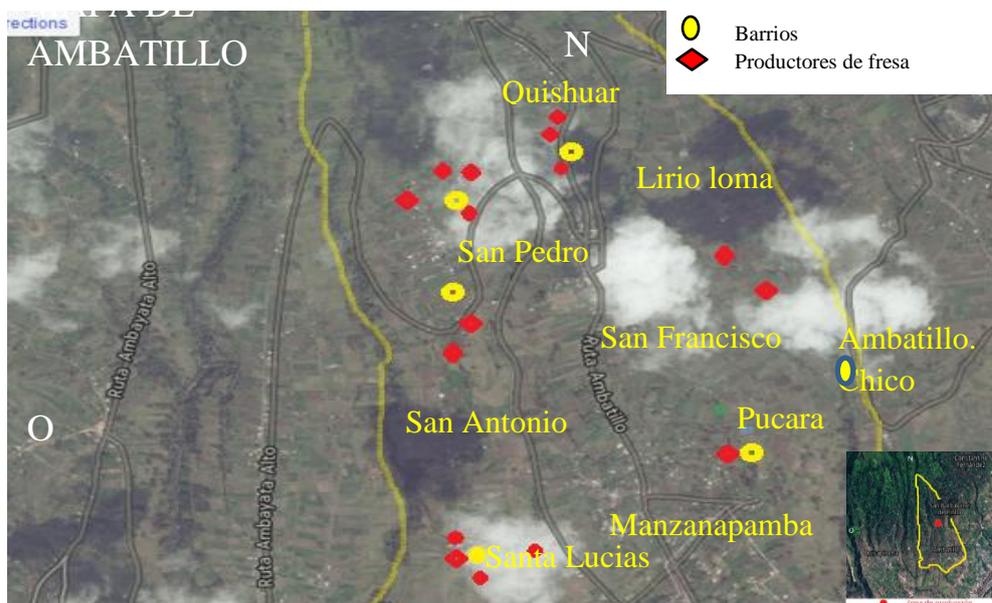
Esta investigación permitirá analizar los niveles de producción de manera semanal, mensual y anual considerando el volumen en libras también nos ayudara a investigar la variabilidad de la producción y su relación con el nivel de ingresos el costo de venta de la fresa y la producción que no se vende en el mercado dentro de un tiempo y espacio determinado, analizando cómo se origina y desarrolla el problema con el fin de establecer mecanismos de solución.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

Según Tamayo y Tamayo, (1997, pág. 114) La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población posee una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación.

Para el presente proyecto de investigación se ha definido a la población a los productores de fresa de la parroquia de Ambatillo

Gráfico N° 7 Mapa de Ambatillo



Fuente. <http://maps.yahoo.com/map>

Realizado: Luis Chimborazo

Tabla N° 1 Productores de fresa de Ambatillo

Sector	N° Productores
Santa Lucia	4
San Antonio	3
San Pedro	4
Lirio Loma	5
Pucara	2
Ambatillo- Chico	1
Palama	1
el Rosario	1
TOTAL	21

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Investigador

Muestra es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico. En la presente investigación no se considera muestra ya que la población abarca el objeto de estudio para el investigador

3.4 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Tabla N° 2 Matriz de operacionalización de la variable independiente: producción

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍA	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TECNA-INSTRUMENTO
<p>Producción: En economía, es crear utilidad, entendiéndose ésta como la capacidad de generar satisfacción ya sea mediante un producto, un bien económico o un servicio mediante distintos modos de producción.</p>	Materia Prima	Número de plantas para el cultivo	¿Cuánto gasta en plantas para el cultivo anualmente?	Encuesta cuestionario
		Número de plantas desechadas	¿Cuánto son las plantas que se desechan?	
	Mano de Obra	Mano de obra directa	¿Cuánto gasta mensual mente en la mano de obra?	
		Mano de obra indirecta	¿Cada cuánto cuenta con asesoría técnica?	
	costos generales de Fabricación	Costo de transporte	¿Cuánto invierte en transporte?	
		costo de los canastos	¿Qué cantidad de dinero invierte en canastos?	

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Marco Teórico

Operacionalización de las Variables

Tabla N° 3 Matriz de operacionalización de la variable dependiente: **Nivel de Ingresos**

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍA	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TECNA-INSTRUMENTO	
<p>Nivel ingresos: Los ingresos, en términos económicos, hacen referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona, una familia, una empresa, una organización, un gobierno</p>	Ingreso por sueldos/ salarios	aportes al ingreso familiar	¿Cuántas personas aportan al ingreso familiar?	Encuesta cuestionario	
		Fuentes de ingreso	¿Cuenta con otras fuentes de ingresos?		
	Ingreso por ventas	total de ingresos por venta de producto	¿Cuáles son los ingresos mensuales por la actividad productiva?		
			¿Existe utilidad de la actividad productiva?		

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Marco Teórico

3.5. RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

3.5.1. Plan para recolección de información

Metodológicamente para Herrera Luis (2002, pág. 174), la construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información.

Tabla N° 4 Plan para recolección de información

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
1. ¿Para qué?	Analizar la relación nivel de ingresos de los productores con la producción de fresas
2. ¿De qué personas u objetos?	Sujetos:
	Los productores se dedican a la producción de fresa
3. ¿Sobre qué aspectos?	Determinar la cantidad de producción
	Determinar los ingresos.
	Lugar de comercialización
	Número de trabajadores
	Requerimientos de información.
4. ¿Quién?	La información será recogida por el Investigador.
5. ¿Cuándo?	Este problema va a ser estudiado, en el primer semestre del año 2013.
6. ¿Dónde?	En la Parroquia de Ambatillo
7. ¿Cuántas veces?	La información se va a recoger una sola vez.
8. ¿Qué técnicas de recolección?	Encuesta
	Entrevista
10. ¿En qué situación?	Horarios de trabajo de los campos

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Investigador

3.6. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

3.6.1. Plan de procesamiento de la información

El análisis de la información en el proceso investigativo, depende del enfoque y del tipo de investigación que se haya seleccionado, como también de los objetivos que se hayan planteado (Gallardo & Moreno, 1999).

Es importante para la investigación definir los instrumentos que facilitará la recolección de información la cual debe ser verdadera, confiable, susceptible de ser tabulada y graficada estadísticamente ya que ayudará a tener una comprensión razonable y fácil para lo cual se realizara las siguientes actividades:

Revisión crítica de la información recogida

Luego de haber obtenido la información a través del cuestionario, como primer paso se procederá a revisar si las encuestas realizadas tienen errores en su información, y en caso de tenerlos se deberá rectificar esta información para poder organizar la información y facilitar a la tabulación de los datos.

Como segundo paso, la categorización se realizará separando las preguntas con sus posibles alternativas que han sido escogidas por el encuestado, para poderlas marcar con el método de tabulación binaria debido a que se debe procesar un número reducido de datos.

Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis

Una vez obtenida la información, los resultados respectivos se tabulan de acuerdo a su característica motivo de análisis y se procederá a determinar los objetivos de la información, previo a elaborar la correspondiente tabla estadística. Dicho análisis se realizó en el programa Microsoft Excel para representar las variables de la presente investigación.

3.6.2. Plan de análisis e interpretación

Esta sección engloba los siguientes aspectos:

a) Análisis de los resultados estadísticos

En primer lugar se procedió a la codificación de resultados, para luego tabularlos, mediante la aplicación de herramientas de estadística descriptiva, como paso fundamental que permite el análisis de la información transformada en porcentajes, que serán una guía para su posterior interpretación.

Luego de graficar los resultados obtenidos se realizan un adecuado análisis, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos planteados.

Los datos mencionados son sometidos a un análisis por comparaciones, proyecciones, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.

b) Interpretación de los resultados

Los resultados a ser obtenidos, serán interpretados con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente y serán empleados para plantear conclusiones y recomendaciones, sustentar la propuesta establecida además de verificar los objetivos planteados.

c) Comprobación de hipótesis

La hipótesis en la presente investigación va a ser comprobada luego de determinar el problema y realizada la investigación de campo, se procede a plantear la hipótesis con su correspondiente operacionalización de las variables. La hipótesis será verificada mediante el estimador estadístico del Chi-cuadrado, con el propósito de comprobar si los valores de frecuencia obtenidos en las encuestas y registrados en las tablas de doble entrada son representativos.

d) Establecimiento de conclusiones y recomendaciones

Luego de haber recopilado, analizado e interpretado la información obtenida se procede a formular las conclusiones y recomendaciones.

Las conclusiones se derivaron del cumplimiento de los objetivos específicos; mientras que las recomendaciones se derivan a su vez de las conclusiones establecidas.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En éste capítulo se procedió al análisis de la información obtenida de las encuestas realizadas a los 21 productores de fresas de la parroquia de Ambatillo.

Es oportuno determinar que el objeto de la estadística es la relación de métodos que permitan recolectar, organizar, tabular, presentar y analizar los datos estadísticos. Los resultados estarán tabulados mediante la aplicación Estadística Descriptiva como medio principal de los datos obtenidos para demás preguntas se considera los datos obtenidos, para convertirles en porcentajes, mediante un sistema de análisis

Los procedimientos a aplicar es correlación de las variables, coeficiente de determinación y la prueba estadística T Student que se convertirán en los parámetros con los que se verificaran la hipótesis.

Según Calvo Gómez, (1978, pág. 357) la distribución t de Student es una distribución de mucha variabilidad (dispersión) y tanto más variabilidad cuanto menor es N o sea, cuando menos grado de libertad hay ($g.l. = N-1$). La distribución t de Student comparada con la distribución normal resulta más baja en el centro y más alta en las colas, lo cual es lógico si se piensa trabajar con una muestra pequeña.

Se utilizara el distributivo t de Student debido a que su población de estudio es muy pequeña esto ayudara a que los datos estadísticos obtenidos, nos permitirá establecer conclusiones para una correcta toma de decisiones para aplicarlas a la práctica.

4.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1.1 Análisis de la encuesta

Encuestas dirigidas a los productores de fresa de la parroquia de Ambatillo.

Pregunta N° 1.- ¿Hace cuánto tiempo se dedica a la producción de fresa?

Tabla N° 5 Tiempo que se dedica a la producción de fresa

Tiempo se dedica a la producción de fresa	
Media	2,47619048
Mediana	2
Moda	1
Desviación estándar	1,60059513
Rango	6
Suma	52

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Análisis:

De acuerdo a los datos adquiridos se determina que el tiempo promedio que los productores se dedican en esta actividad es de 2.47 años, con una desviación estándar poblacional de 1.60 entre un rango de 6 años.

Interpretación:

Determinaremos de este modo el nivel de experiencia de los productores en base a los años que se dedican a la actividad productiva de la fresa y así lograr más veracidad en los resultados de la encuesta.

Pregunta N° 2.- ¿En el hogar cuantos ayudan al ingreso familiar e intervienen en la producción de fresa?

Tabla N° 6 Número de personas que intervienen en la producción de fresa

Descripción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
Uno	3	14,29
Dos	9	42,86
Tres o mas	9	42,86
TOTAL	21	100%

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Encuesta

Gráfico N° 8 Número de personas que intervienen en la producción de fresa



Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Tabla N° 6

Análisis:

Se ha determinado que el 86% de los hogares reciben aportes por más de 2 persona al ingreso familiar, es decir que la mayorías de los hogares de la parroquia tienen que trabajar desde el más pequeño al más adulto para poder solventar sus gastos, tomando en cuenta que el 14% lo realiza una sola persona

Interpretación:

El ingreso de las familias provenientes de los distintos trabajos realizados como la producción del calzado, la agricultura, ventas informales entre otros quienes aportan a sus hogares con el propósito de cubrir sus necesidades, y para delimitar la encuesta en cuanto al aporte familiar monetario el cual permite establecer el ingreso.

Pregunta N° 3.- ¿De dónde provienen la mayor cantidad de sus ingresos económicos mensuales escoja una opción?

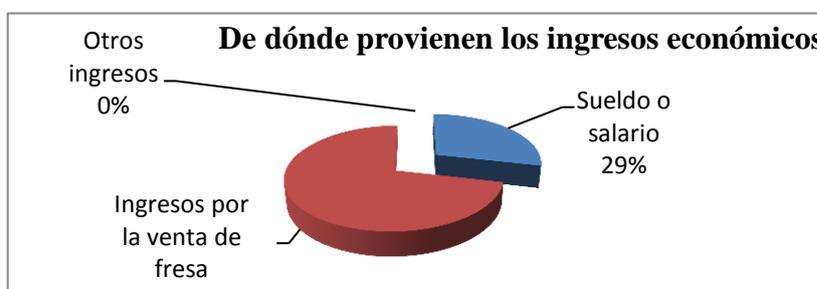
Tabla N° 7 De dónde provienen los ingresos económicos

Descripción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
Sueldo o salario	6	29
Ingresos por la venta de fresa	15	71
Otros ingresos	0	0,00
TOTAL	21	100%

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Encuesta

Gráfico N° 9 De dónde provienen los ingresos económicos



Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Tabla N° 7

Análisis:

La encuesta realizada a los productores de fresa se observa que el 71% de los agricultores recibe ingresos por la venta de fresas en tanto que el 29% recibe ingresos provenientes de sueldos o salarios y no cuentan con ingresos por otras actividades

Interpretación:

Con el fin de medir el nivel de ingresos se determina las fuentes principales de ingreso familiar, estas pueden provenir de empleos en relación de dependencia o trabajo propio, lo cual permite determinar si es o no significativo el aporte de la producción y comercialización de fresas

Pregunta N° 4.- ¿Cuál es su ingreso económico mensual por la producción de fresa?

Tabla N° 8 Ingreso económico mensual por la producción de fresa

Ingresos mensuales en la Producción de fresa	
Media	528,571429
Desviación estándar	293,074832
Rango	800
Mínimo	200
Máximo	1000
Suma	11100

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Análisis:

De acuerdo a la encuesta realizada se logró determinar que en promedio recibe el productor 528.57 dólares mensuales, con una desviación estándar de 293.07 dólares en un rango de entre 800 dólares.

Interpretación:

Con relacionar de la producción total con los ingresos se determina los ingresos mensuales con la que cuentan los productores de fresa para el desenvolvimiento familiar en el ámbito económico.

Pregunta N° 5.- ¿Considera que los ingresos por ventas de fresas han incrementado en el último semestre?

Tabla N° 9 La venta de fresas ha incrementado en el último semestre

Descripción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
Si	14	66,67
No	7	33,33
Total	21	100%

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Gráfico N° 10 La venta de fresas ha incrementado en el último semestre



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Tabla N° 9

Análisis:

De acuerdo a la información que podemos observar el 67% de encuestados manifiestan que en el último semestre se incrementó el nivel de ventas de las fresas y el 33% manifiesta lo contrario en que no aumento las ventas.

Interpretación:

La actividad agrícola es resaltar la producción nacional, considerar un decremento o un crecimiento de la misma en relación a la producción de fresa y quien más ampara decirlo que los agricultores, en vista de que existe un alto stock que general mente es por qué no se vende ya sea por mala calidad

Pregunta N° 6.- ¿Le gustaría vender su producto sin necesidad de intermediarios, utilizando el comercio justo?

Tabla N° 10 Vendería su producto sin necesidad de intermediarios

Descripción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
Si	21	100,00
No	0	0,00
Total	21	100%

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Gráfico N° 11 Vendería su producto sin necesidad de intermediarios



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Tabla N° 10

Análisis:

En lo que se refiere a este gráfico se puede mencionar que a los productores de fresa les gustaría vender directamente sin la necesidad de los intermediarios de los 21 encuestados el 100% está de acuerdo en realizar ventas directas.

Interpretación:

Los productores de la parroquia realizan ventas a intermediarios lo que perjudica su ingreso y no han buscado formas alternativas de comercialización estarían de acuerdo en eliminar al minorista realizando las ventas de forma directa obteniendo mejores resultados con los precios además de eso existe un desconocimiento de las ventajas que tendrá al vender de forma directa el productor.

Pregunta N° 7.- ¿Existe ganancias de la actividad productiva?

Tabla N° 11 Existe ganancias de la actividad productiva

Descripción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
Si	7	33,33
No	14	66,67
Total	21	100%

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Gráfico N° 12 Existe ganancias de la actividad productiva



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Tabla N° 11

Análisis:

Como se observa en el gráfico anterior el 67% de productores aseveran que no existen ganancias en la actividad productiva de las fresas y con un 33% manifiestan que en verdad existen ganancias en la actividad productiva de las fresas.

Interpretación:

Los agricultores están de acuerdo que no existen ganancias en la actividad producción de fresa ya que no producen a escala, no ahorran costos son individualistas y el stock que mantienen es perdida fruta que se cosecha semanalmente dando paso a que el producto no escasee.

Pregunta N° 8.- ¿Si su único ingreso económico fuera por la comercialización de fresa sería suficiente para satisfacer sus necesidades básicas?

Tabla N° 12 La comercialización de fresa sería suficiente para satisfacer sus necesidades básicas

Descripción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
Si	3	14,29
No	18	85,71
Total	21	100%

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Gráfico N° 13 La comercialización de fresa es suficiente para satisfacer sus necesidades básicas



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Tabla N° 12

Análisis:

De la encuesta realizada se observa que el 86% de los productores considera que los ingresos provienen de la venta de fresas no son suficientes para solventar las necesidades básicas y el 14% manifiesta lo contrario.

Interpretación:

Los agricultores manifiestan que sus ingresos no son suficientes para cubrir necesidades básicas ya que sus ingresos mensuales no cubre la canasta básica se encuentran en un nivel en el que únicamente cubre una que otra necesidad.

Pregunta N° 9.- ¿Cuánto invierte en la producción de fresas?

Tabla N° 13 Cantidad que invierte en la producción de fresa

Inversión por producción	
Media	5571.42857
Desviación estándar	925.8201
Rango	3000
Mínimo	4000
Máximo	7000
Suma	117000

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Análisis:

De acuerdo a los datos adquiridos se determina que la inversión con la deben contar los productores es un promedio de 5571.42 dólares, con una desviación estándar poblacional de 925.82 dólares de entre un rango de 3000 dólares.

Interpretación:

Esta actividad productiva requiere de una inversión o desembolsos de dinero que otorgarán beneficios en un período de tiempo futuro principalmente en el campo de la agricultura mientras más largo sea obtendremos mejor rendimiento de la inversión.

Pregunta N° 10.- ¿Cuánto gasta mensualmente en la producción de fresas?

Tabla N° 14 Gasto mensual en la producción de fresas

Gasto mensual de la producción de fresas	
Media	103,095238
Desviación estándar	98,2404727
Rango	475
Mínimo	25
Máximo	500
Suma	2165

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Análisis:

Según la información recogida se logró determinara que sus gastos son en un promedio de 103.095 dólares mensuales, con una desviación estándar de 98.24 dólares de entre un rango de 475 dólares.

Interpretación:

La actividad agrícola requiere de gastos indispensables para su correcto funcionamiento el productor debe tomar sus decisiones al momento de proteger sus cultivos de plagas que no beneficien en la producción los cuales incurrirá en gastos de producción de igual manera algunos de los productores cuentan con un trabajador adicional que también se lo considera como gasto.

Pregunta N° 11.- ¿En cuántas plantas de fresas invirtió?

Tabla N° 15 Cantidad de plantas de fresas invertidas

Plantas de fresa en las que invirtió	
Media	7214.28571
Desviación estándar	3448.08435
Rango	16000
Mínimo	4000
Máximo	20000
Suma	151500

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Análisis:

De acuerdo a la información adquirida la cantidad de plantas que se invierte es un promedio de 7214.28 plantas de fresa, con una desviación estándar de 3448.08 plantas de entre un rango de 16000 plantas.

Interpretación:

La cantidad de plantas es otro factor importante que influye en la inversión requerida en la producción de fresas ya que dependerá de ello para la cantidad total de producción que recibirá los productores.

Pregunta N° 12.- ¿Cuántas plantas son desechadas?

Tabla N° 16 Cantidad de plantas desechadas

Plantas desechadas	
Media	761.904762
Desviación estándar	428.341208
Rango	2000
Mínimo	0
Máximo	2000
Suma	16000

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Encuesta

Análisis:

De acuerdo a los datos adquiridos se determina que son desechadas en un promedio de 761.90 plantas al momento de empezar la actividad agrícola, con una desviación estándar de 428.34 plantas entre un rango de 2000 plantas.

Interpretación:

El objetivo es determinar el nivel de producción con que cuenta el productor destacando a las plantas que no se adaptaron al suelo y en muchos de los casos a plantaciones que no rinde en el proceso llegando a tener plantas en desecho y no benefician al productor.

Pregunta N° 13.- ¿Cuál es el área de cultivo de fresa que usted posee?

Tabla N° 17 Área de cultivo de fresa que posee

área de cultivo de fresa que posee en m²	
Media	819.952381
Desviación estándar	317.687028
Rango	1200
Mínimo	300
Máximo	1500
Suma	17219

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Encuesta

Análisis:

La información recogida nos determina que existen un promedio 819.95 metros cuadrado de cultivo de fresas, con una desviación estándar 317.68 m² de entre un rango de 1200 m².

Interpretación:

Con el objetivo de determinar el nivel de producción determinaremos el área de cultivo con que cuentan los productores de la parroquia de Ambatillo considerando que se dedican a diferentes actividades agrícolas como son en la producción de frutas y hortalizas.

Pregunta N° 14.- ¿Cuántos canastos de fresa producen mensualmente en promedio?

Tabla N° 18 Cantidad de canastos de fresa producen mensualmente en promedio

Canastos de fresa producen mensualmente	
Media	35.1904762
Desviación estándar	19.4129314
Rango	68
Mínimo	12
Máximo	80
Suma	739

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Análisis:

En consideración a los resultados obtenidos a esta pregunta se determina que en promedio producen 35.19 canastos de fresa con una desviación estándar de 19.41 de un rango de 68 canastos de fresa.

Interpretación:

Con el fin de determinar el nivel de producción se analizara la cantidad de canastos de fresa que produce mensual mente, considerando que si la producción aumento o disminuyo a lo largo del primer semestre.

Pregunta N° 15.- ¿Qué hace usted con los canastos de fresa que le sobran?

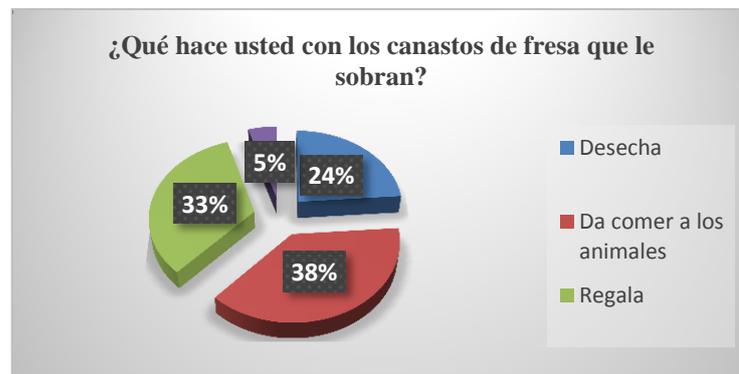
Tabla N° 19 Canastos de fresa que le sobran

Descripción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
Desecha	5	23,81
Da comer a los animales	8	38,10
Regala	7	33,33
otros	1	4,76
TOTAL	21	100%

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Encuesta

Gráfico N° 14 Canastos de fresa que le sobran



Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Tabla N° 19

Análisis:

De la encuesta realizada se ha obtenido que el 38% de producción se da de comer a los animales el 33% que se regala el producto, el 24% que se desecha y un 5% en otras actividades

Interpretación:

Con el objetivo de medir los niveles de ingreso se debió investigar qué es lo que se realiza con el producto que le quede en stock.

Pregunta N° 16.- ¿Cuántos canastos de fresa son los que no se venden mensualmente?

Tabla N° 20 Canastos de fresa que no se venden

canastos de fresa que no se venden mensualmente	
Media	11,8571429
Desviación estándar	3,26014899
Rango	10
Mínimo	8
Máximo	18
Suma	249

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Análisis:

De la encuesta realizada se ha obtenido que un promedio de 11.85 son los canastos de fresa que no se venden con una desviación estándar de 3.26 de un rango de entre 10 canastos de fresa.

Interpretación:

Se requiere analizar la cantidad de canastos de fresa que no se venden con el fin de realizar otra actividad quede mejores resultados al producto restante

Pregunta N° 17.- ¿Cuáles son las formas de comercialización dela fresa?

Tabla N° 21 Formas de comercialización dela fresa

Descripción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
Mayorista	0	0,00
Minorista	6	28,57
Detallista	15	71,43
TOTAL	21	100%

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Gráfico N° 15 Formas de comercialización dela fresa



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Tabla N° 21

Análisis:

De la encuesta realizada se ha obtenido el 71% la comercialización se realice al detallista, el 29% al minorista dando lugar a que el mayorista no repercuta en esta comercialización.

Interpretación:

Se debe tomar en consideración la forma de comercialización de los productores de igual manera la zona donde radican los productores y tratar de mejorar los niveles de demanda de producto.

Pregunta N° 18.- ¿Usted estaría de acuerdo que se forme una asociación de productores de fresa?

Tabla N° 22 Formaría una asociación de productores de fresa

Descripción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Porcentual
Si	19	90,48
No	2	9,52
Total	21	100%

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Encuesta

Gráfico N° 16 Formaría una asociación de productores de fresa



Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Tabla N° 22

Análisis:

De acuerdo a la información recolectada podemos observar que el 90% de los encuestados manifiesta estar de acuerdo con la creación de una asociación de productores de fresa mientras tanto que 10% manifiesta no estar de acuerdo con la creación de la asociación.

Interpretación:

Los productores están de acuerdo con la creación de una asociación de productores de fresa ya que de esta manera se puede comercializar de manera directa así los consumidores aún mejor precio y mejor calidad del producto.

Desarrollo de la entrevista

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE ECONOMÍA
Entrevista

Entrevistado: Andrés Fernández Chachipanta

Entrevistador: Luis Ernesto Chimborazo

Lugar y fecha: Ambatillo 07 de Diciembre del 2013

Hora: 17:45 a 18:10 Duración: 25 minutos.

OBJETIVO: Determinar en qué nivel se encuentra la actividad agropecuaria de la producción de fresas en la parroquia de Ambatillo

1. ¿Cómo ha visto la producción de fresas en la parroquia de Ambatillo?

En la parroquia de Ambatillo se avisto que su productores trabajan en su propiedad y que trabajan en cuenta de ellos se coseche y no sabe dónde será precisamente donde será su venta.

2. ¿Que conoce usted sobre la producción de fresas de la zona?

El trabajo de ellos es que preparan el terreno ponen abono orgánico y un porcentaje de abono químico, colocan su plástico en las sus plantas y no sé qué tipo o variedad de plantas serán así traban ellos con círculos que ellos hacen para cultivar sus fresas.

3. ¿De acuerdo a su conocimiento donde comercializan este producto los productores?

La fresa mayormente se comercializa en la ciudad de Ambato solamente están en mercados mayoristas nada más y que su ventas es a minoristas y los cuales se vende en el mercado mayorista. **Conoce sobre la calidad del producto** me imagino que un 60 por ciento de la producción es de primera, un treinta por ciento es de segunda y un diez por ciento es la fresa desechada con la que los productores dicen que son desperdicio. El desperdicio es dada de comer a los animales ya debido a que el producto viene a podrirse

4. ¿Considera usted que los costos en los que incurre para la producción de fresa son altos por qué cree que esto sucede?

No sabemos estos pueden ser variables más menos todo dependerá de la producción que pueden hacer ellos y de qué tipo de producto ellos quieren comercializar los cuales pueden ser de primera der segunda o de tercera seria de ver la calidad de como de ser actualmente están valorando de que todo los productos deben ser orgánicos.

5. ¿Sabe usted cuantas hectáreas de producción de fresa tiene Ambatillo?

En Ambatillo no se puede decir cuántas hectáreas existe pero veo que existirá alrededor de 5 hectáreas de producción de fresa de esto puede ser más o menos más adelante se conocerán de esto pero creo que de las 5 hectáreas no sobre pase.

6. ¿Usted cree que todo lo que se cosecha se vende y en qué lugares?

Ha visto que se vende en el mercado mayorista y ha visto que a veces le sobra la fresa y no sabe que ara cada dueño guardaran o venderán o a lo mejor comerán no se cómo aran pero si sobran no puedo decir que hacen con el sobrante de fresa.

7. ¿En cuanto a su conocimiento cree usted que los productores han mejorado su nivel de vida gracias a la producción de fresa?

Automáticamente como un somos directivo de la comunidad desconocemos el trabajo de cada uno de ellos las familias trabajan hacen su propia cuenta y verán si ganaran o perderán eso no lo sé o recuperaran los costó que ellos han hecho no nos han conversado y tampoco nosotros hemos investigado como puede ser la producción de fresa.

8. ¿Usted cree que los productores de fresa solo viven de ello o se dedican a otras actividades?

En estos lados si traban en otra actividad por ejemplo aquí en primer lugar estamos trabajando en el campo agricultura precisamente en el campo de la fresa en artesanía están trabajando en la fabricación de calzado y otros que se dedican a la elaboración de suéteres bufandas trabajan en cuenta de cada quien.

9. ¿De acuerdo a su conocimiento cree que esta actividad productiva beneficia a otros?

No ha beneficiado a otros aquí la actividad productiva se realiza de manera individual y familiar.

10. ¿En el ámbito familiar todos aportan a la producción de fresas?

Creo que si aportan sus hijos a la producción de fresas principalmente a la cosecha del producto ya que necesitan de mucha ayuda al momento de hacerlo y clasificarlo para su venta.

11. ¿De acuerdo a su opinión cree que la producción de fresa tiene un mejor futuro?

El futuro de la fresa es muy buena y quisiera que la mayoría de agricultores se dediquen a la fresa todos metieran la mano a cultivar, producir la fresa fomentar una marca propia de Ambatillo con que ya cuentan para la uvilla, mora la fresa el desconocimiento de los productores que en la cuenta ya cuenta con una marca.

12. ¿Estaría de acuerdo que se forme una asociación de productores de fresa?

Dentro de la feria que se está realizando en Ambatillo alto sería bueno que se forme una asociación que esté vinculada a esta feria sería que mejor que todos las persona que ya están produciendo nos ayuden para realizarlo de mejor manera.

13. ¿Usted cree con la creación de un asociación mejorara los ingresos de los productores?

No puede ser en ciento por ciento podo depende de la dedicación que tengan los productores y la seriedad que tengan los miembros de la asociación, poner la seriedad en el trabajo ya que la fresa es un producto nuevo

14. ¿Usted ha observado que los productores han obtenido grandes beneficios produciendo solos?

La producción de fresas No han producido solos a existo muchos ONGs que han ayudado a nivel de las 7 comunidades y había una ONG que trabajaba a base de los niños quien a cada miembro de esta ONG le entregaron 5000 plantas de fresa. Y lamentablemente poco de ellos lo han realizado de manera personalizada

15. ¿Los agricultores de la parroquia de Ambatillo con qué nivel de conocimientos cuentan para la producción de fresas?

Si creo que ha existido capacitaciones giras en mismo que han realizado prácticas y que han sido muy pocas las capacitaciones que han recibido de ellos los productores aplican sus pocos conocimiento que han obtenido.

4.3 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

En base a la información obtenida en la encuesta realizada para comprobar la hipótesis, en relación con las variables dependiente e independiente se seleccionó las preguntas # 4 y 14

4.3.1 Planteo de la hipótesis

H0: Producción de fresas no se relaciona con el nivel de ingresos de los productores de la parroquia de Ambatillo del Cantón Ambato

H1: Producción de fresas se relaciona con el nivel de ingresos de los productores de la parroquia de Ambatillo del Cantón Ambato

4.3.2 Estimador Estadístico

T de Student

Gosset trato de desarrollar una distribución de probabilidad, cuando no se conoce la varianza de la población de una variable aleatoria que sigue una distribución normal. En probabilidad y estadística, la distribución-t o distribución T de Student es una distribución de probabilidad que surge del problema de estimar la media de una población normalmente distribuida cuando el tamaño de la muestra es pequeño (Newbold, Carlson, & Thorne, 2008)

4.3.2.1 Preguntas extraídas de la encuesta para la comprobación de la hipótesis general

4) ¿Cuál es su ingreso económico mensual por la producción de fresa?

Tabla N° 23 Ingresos mensuales en la producción de fresa

<i>Ingresos mensuales en la Producción de fresa</i>	
Media	528,571429
Desviación estándar	293,074832
Rango	800
Mínimo	200
Máximo	1000
Suma	11100

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

14) ¿Cuántos canastos de fresa producen mensualmente en promedio?

Tabla N° 24 Canastos de fresa producen mensualmente

<i>Canastos de fresa producen mensualmente</i>	
Media	35.1904762
Desviación estándar	19.4129314
Rango	68
Mínimo	12
Máximo	80
Suma	739

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Tabla N° 25 Producción e Ingresos

N° Productores	N° de Canastos	Ingresos	Producción (libras)	Ingresos
			40	
1	68	900	2720	900
2	20	500	800	500
3	40	700	1600	700
4	40	250	1600	250
5	20	600	800	600
6	60	700	2400	700
7	40	200	1600	200
8	24	300	960	300
9	50	800	2000	800
10	22	300	880	300

11	80	1000	3200	1000
12	15	200	600	200
13	15	300	600	300
14	50	800	2000	800
15	22	300	880	300
16	12	250	480	250
17	16	200	640	200
18	20	200	800	200
19	30	800	1200	800
20	55	900	2200	900
21	40	900	1600	900
Total	739	11100	29560	11100
Promedio	35,19047619	528,571429	1407,61905	528,571429

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Encuesta

Tabla N° 26 Coeficiente de correlación

coeficiente de correlación		
	<i>Producción</i>	<i>Ingresos</i>
<i>Producción</i>	1	
<i>Ingresos</i>	0,77499446	1
%	77,4994459	
<i>Coefficiente de Determinación</i>	0,600616411	

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Tabla N° 25

Tabla N° 27 Prueba de Hipótesis

<i>Prueba de Hipótesis</i>	
r^2	0,36074007
$\frac{r}{\sqrt{(1-r^2)/(n-2)}}$	3,27
gl	21-2
gl	19
Intervalo de confianza	2,093

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Tabla N° 26

Gráfico N° 17 Distribución T Student



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Tabla N° 27

Se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia de 0.05. La H_0 se rechaza y se acepta la H_1 alternativa

Por lo que se acepta la hipótesis de trabajo, confirmando que la producción de fresas tiene relación con los niveles de ingreso de los productores de la parroquia de Ambatillo

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

De acuerdo a la información obtenida en la encuesta encontramos que la mayor parte de los productores dependen de los ingresos de la venta de la fresa para satisfacer sus necesidades, sin embargo sus ganancias no son realmente adecuadas para abastecer sus necesidades y fomentar el desarrollo económico de la parroquia de Ambatillo. Los agricultores producen un promedio de 33 canastos mensuales de los cuales son comercializados, este sistema de comercialización es poco beneficioso para los agricultores de fresa debido a que la mayor parte de los agricultores expenden a los detallistas (minorista), lo que demuestra la poca capacidad de negociación. También existe un promedio de 33.67 canastos de fresa que no se venden

Considerando que existen 21 productores de fresa en la parroquia de Ambatillo la gran mayoría de estos productores tienen una fortaleza importante que es conocer el proceso de producción de las fresas y hacer un negocio familiar, sin embargo vivir solo de la producción de fresa no es factible ya que tienen un rendimiento promedio de 528.57 dólares a pesar que la producción se ha incrementado no toda se vende es por eso que no aportan al ingreso familiar debido a que no cuentan con otro ingreso económico adicional viven solo de la producción de fresas y que sus gastos de producción está en un promedio de 103.10 dólares mensuales quedándole en un promedio de 293.07 dólares mensuales que con esto está por debajo de la canasta básica que es de 617,38 dólares.

Desacuerdo a la información obtenida en la encuesta se alegró determinar que el 90% de los productores están de acuerdo en conformar la asociación tratar de

comercializar de mejor manera el producto de esta proponer un modelo de asociatividad con el fin de obtener una estructura organizacional que permita lograr una mejor comercialización y disminuirá los niveles de stock de los productores de la zona.

5.2 RECOMENDACIONES

Para mejorar el nivel de ingresos familiar y considerar la experiencia del agricultor se debe dar realce a la actividad productiva de fresas en la zona a través de la conformación de una asociación que promulgue la venta directa del producto al consumidor con cierto grado de tecnificación de procesamiento que permita obtener ganancias masivas y rentables al sector. Del mismo modo se recomienda que los productores de fresa de Ambatillo que conformen una asociación y a través de esta se gestione para obtener ayuda de las distintas entidades gubernamentales que apoyan al sector agrícola y fomentar de esta manera la producción nacional de nuestro país, también la asociatividad permitirá que los productores obtengan una mejor relación con instituciones financieras.

Para la producción en el futuro se recomienda que los productores se capaciten constantemente, lo cual les permitirá que la parroquia de Ambatillo cuente con agricultores altamente competitivos. Los productores deben buscar asesoría técnica para comercializar el producto para impedir que los intermediarios (detallistas) se queden con la mayor parte de la utilidad de su esfuerzo; pues con un producto bien diferenciado sería muy fácil venderlo directamente a consumidor final o a las diferentes industrias que demandan de este producto como es la fresa y de esta manera mejorar sus niveles de ingresos.

Se deberá diseñar estrategias de comercialización con el fin de mejorar y disminuir los niveles de stock, así poder obtener una mayor cantidad de ingresos para los productores. Al momento de conformar la asociación se deberá considerar al 90 % de los productores que desearon participar en la asociatividad.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1 DATOS INFORMATIVOS

Título de la propuesta

Diseñar un modelo de asociatividad para productores de fresa de la parroquia de Ambatillo en el año 2014.

Nombre del proponente

Luis Ernesto Chimborazo Ashqui

Institución ejecutora

Los 21 Productores de la parroquia de Ambatillo

Beneficiarios

Los productores de fresa de la parroquia de Ambatillo

Ubicación

Parroquia: Ambatillo

Cantón: Ambato

Provincia: Tungurahua

Tiempo estimado para la ejecución 10 de enero al 01 de abril del 2014

Costo de 4675 Dólares

6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

De acuerdo con el ingeniero Ángel Eduardo González Vásquez (2012) Universidad Politécnica Salesiana sede Guayaquil-Unidad de posgrado Maestría en administración en empresas en su tema “Modelo de empresa asociativa acopiadora der cacao Fino Aroma para los productores del cantón Quinsaloma”

El objetivo de este proyecto fue Determinar los compromisos de trabajo de la institución, redactados con los atributos siguientes: calidad, cantidad, tiempo y espacio. La empresa asociativa acopiadora de Cacao Fino de Aroma fomentará la rehabilitación y el cultivo de cacao de la variedad Nacional Fino de Aroma, con el objetivo de que este producto sea el rubro más significativo de ingresos de los asociados con los cuales se logró determinar las siguientes conclusiones:

- Realizada la investigación sobre un modelo de empresa asociativa acopiadora de Cacao Fino de Aroma para el cantón Quinsaloma, se concluye que sí generará las expectativas necesarias para que los productores deseen que se implemente en su área geográfica, demostrado a través del análisis de las encuestas realizadas a los posibles involucrados
- El nuevo modelo de empresa inclusiva generará mejoras en la productividad del Cacao Fino de Aroma, a través de proporcionar la infraestructura y técnicas adecuadas, para aminorar los desperdicios y garantizar que los productos se certifiquen como productos orgánicos. Se espera que esta mejora en la productividad contribuya a mejorar los ingresos de los asociados provenientes de la venta de su producción de Cacao Fino de Aroma
- Se concluye que los precios actuales del cacao permiten desarrollar proyectos inclusivos asociativos, por el interés de mejorar sus ingresos los agricultores darán paso a contribuir en ellos mismos al crecimiento como ciudadanos participativos e involucrados en lograr el desarrollo sostenible esperado

Se ha tomado como base la presente investigación, ya que permitirá establecer pautas para la conformación de un modelo asociativo de fresas y todo lo que con

ello implica, en el caso en particular de este referente investigativo, la conformación, estructura precio, del producto así como su modelo gestión darán énfasis a lo requerido por el presente investigador, con el único fin de mejorar el nivel de vida de los productores de la parroquia de Ambatillo.

Según Elvia Franco Ardilla (2007) de la Universidad Industrial de Santander-escuela de Economía y Administración especialidad de gerencia publica en su tema “Propuesta de Asociatividad para el sector agropecuario de la provincia de Vélez (Santander) como estrategia para generar competitividad”

El objetivo fue asociar al sector agropecuario de la provincia de Vélez (Santander) como estrategia para generar competitividad tomando las siguientes conclusiones:

- Nos muestra que debemos seguir trabajando en equipo con empeño para ver cristalizados por lo menos a mediano plazo las ideas que se tienen de ver a esta región productiva y competitiva
- Los territorios socialmente organizados, se apropian de prácticas empresariales para materializar innovaciones y generar sinergia. El desarrollo endógeno, tendrá la capacidad de transformar el sistema local, reaccionar a los desafíos externos, introducir nuevas formas de regulación social.

Esta investigación permitirá establecer una base en la conformación de la asociación al aplicar una estructura basada en el trabajo en equipo como una práctica empresarial que se construye a través del lema ganar todos en función de establecer canales de comercialización seguros para la producción de fresas.

De acuerdo con Verónica Paulina Chango Chipantiza (2012) de la Universidad Tecnológica Indoamerica de la facultad de Ciencias Administrativas y Económicas en su tema “Estudio de la Asociatividad de los productores de pantalones jeans del cantón Pelileo y su incidencia en el nivel de desarrollo de mercado para la zona 3 del país”

El objetivo fue Estudiar como la inadecuada asociatividad de los productores jeans del Cantón Pelileo incide en el nivel de desarrollo de mercado para la tres, llegando a las siguientes conclusiones:

- Después de analizar los respectivos estudios el 87.1% de los productores está inmerso en la asociación y el 12.9% labora de manera individual, trayendo consigo un modelo inadecuado de asociarse, ya que las personas que están a cargo de las misma no han realizado labores por el beneficio de sus socios y más se han dedicado hacerlo para beneficio personal. Mientras que las personas que no pertenecen a ninguna asociación es por el simple hecho que desconocen los beneficios y procesos que pueden conseguir de la misma
- Se concluye además señalando que 64.7% de los productores de pantalones jeans no han buscado mercados nuevos para sus productos, esto se debe a que se ha mantenido en lo tradicional, haciendo énfasis en que el producto debe ser adquirido en la ciudad natal y olvidando que existen necesidades de los clientes y no son atendidas de la mejor manera recalcando que el producto debe llegar a las manos de los clientes en las mejores condiciones y aun precio cómodo.

Se ha tomado como base la presente investigación de tal manera que permita al investigador delinear aspectos críticos legales administrativos y derecho común para todos los asociados, logrando así disminuir los niveles de mala gestión por un mal entendimiento en el modelo de gestión asociativo.

Según Marco David Martínez Villaroel (2012)de la Universidad Tecnológica Indoamerica de la facultad de Ciencias Administrativas y Económicas en su tema “La asociatividad de los productores de Granadilla y su incidencia en la comercialización del Producto en el Cantón Patate, provincia de Tungurahua, año 2012”

El objetico fue analizar la asociatividad de los productores de Granadilla y su incidencia en la comercialización del producto en el Cantón Patate, provincia de Tungurahua, año 2012 legando a concluir lo siguiente:

- Mediante la investigación realizada se observa que la mayor parte de los agricultores desean participar de una asociación gremial los cuales en su mayoría son hombres, los mismos que están en edades de entre 41 a 50 años y más del 50% tiene solo instrucción primaria ,los cuales han tenido problemas para el adelanto de su finca los mismos que han venido cultivando y comercializando de manera empírica ya que la mayoría de los productores son de nivel de estudio primario y son personas mayores los cuales tendrán mucha predisposición de capacitarse y recibir más beneficios al pertenecer a una asociación gremial.
- De la misma manera permitió identificar qué tipos de canales de distribución utilizan los productores de granadilla para poder comercializar su producto, es así que el mayor porcentaje manifestó que vender sus productos a mayoristas con el 31%, seguido por el acopiador rural con el 25% los mismos que compran el producto en las fincas y que lo único que hacen es acopiar la fruta para de esta manera llevar a los mercados de los cantones mas cercanos de la provincia de Tungurahua.
- En relacional comportamiento de ventas que los productores tienen por la comercialización de sus productos, se puede evidenciar de acuerdo a las contestaciones realizadas a las preguntas de la encuesta que si dispondrían de canales de distribución directo para los consumidores ellos podrían incrementar radicalmente sus ventas en un 30% los mismos que incidirán en sus ingresos como productores, llegando a futuro a convertirse en agricultores productores y comercializadores de granadilla del país.
- En el proceso de comercialización se identificaron tres tipos de agentes mayoristas, detallistas y centros de acopio transportista. Estos agentes representados por un 25% realizan las transacciones de compra en las fincas, en los mercados de Ambato, Pillaro y/o de Pelileo que son considerados mayoristas con un 31%, y el resto de los compradores lo hacen como detallista en el punto de producción agrícola los cuales representan el 20%, las fincas en donde se producen la granadilla.

Esta investigación permitirá a que la estructura asociativa que pretende el investigador con los productores de fresa se enfoque también a conformar un canal de comercialización directo, que tenga como fin aprovechar los recursos existentes de todos los agremiados, en función de lograr una rentabilidad para todos.

Los productores de la parroquia de Ambatillo son netamente agricultores dedicados a diferentes actividades agrícolas entre ellas la producción agrícola y que ellos depende de la producción de fresa pero sin embargo sus ganancias no son lo suficiente para solventar sus necesidades básicas de los productores a pesar que cuentan con un gran conocimiento en la producción de fresa que sus negocios son netamente familiares. Los productores no cuentan con un canal de comercialización correctamente adecuado para sus producción por ende se ha visto en la necesidad de crear una asociación que fomente una buena cadena de comercialización con el fin de disminuir los niveles de stock de los productores.

6.3 JUSTIFICACIÓN

Ante la realidad de los productores de la parroquia de Ambatillo nace de la necesidad de solucionar la problemática que es el Alto stock de producción de fresas, que según estudios planteados por el investigador permite una pronta solución a través de la conformación del modelo de asociatividad este es factible debido a que se basa en un proceso eficiente de conformación y el mismo ayudara a la comercialización del producto orientado a la satisfacción de los pequeños productores de fresa de la zona; que de manera individual no acceden a cadenas de comercialización masiva. Que contribuyan a la creación de alianzas con supermercados de la localidad logrando un precio justo, mejorando a la calidad de producción de la fresa, y conformando una estructura administrativa leal como lo que demanda el mercado nacional.

Con la creación de la asociación se lograra establecer nuevos canales de comercialización a través de convenios con industrias procesadoras de fresa obteniendo la asociación productos de calidad que benefician al reconocimiento

de la marca de la misma manera se generara nuevas fuentes de empleo para la zona rural.

6.4 OBJETIVOS

Objetivo General

Diseñar un modelo de asociatividad que permita aprovechar los niveles de stock existentes de la producción de fresa en la parroquia de Ambatillo

Objetivo Específicos

- Realizar un diagnóstico cuantitativo de la producción de fresa en la parroquia de Ambatillo, para poder detectar falencias en cuanto al nivel de stock que se tiene de la producción de fresas.
- Diseñar una estructura administrativa funcional y de gestión en niveles de dirección delineados oportunamente, para los productores de fresa de la parroquia de Ambatillo
- Establecer un canal de comercialización directo que permitan disminuir los altos niveles de stock y así abastecer la demanda de fresas de la parroquia de Ambatillo

6.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Factibilidad Socio Cultural

Desde la perspectiva sociocultural los productores colaborarán a que la propuesta sea factible debido a una gran unión entre los productores de la parroquia además podrá contar con apoyo de instituciones publicas

La solidaridad de los agricultores de la zona es muy importante motivo primario del valor de la organización social, ellos están de acuerdo en brindar toda la ayuda necesaria para el surgimiento de la asociación de productores de fresa de la parroquia de Ambatillo.

Factibilidad Organizacional

En cuanto a la parte organizacional estará muy bien estructurada con personal capacitado en las diferentes áreas esto ayudara a tomar adecuadas decisiones por el bien de la asociación y cumplir con los objetivos propuestos por los productores de fresa.

Factibilidad Económico Financiero

De acuerdo al estudio realizado se evidencia que la propuesta planteada es factible debido a que se disponen de recursos económicos y financieros suficientes como para desarrollar, inversiones pequeñas pero a gran escala, ya que le interés es en conjunto.

Factibilidad Legal

La Asociación de productores de fresa estará constituida legalmente cumpliendo con todos los requisitos solicitados por la SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria)

Capítulo I, De las formas de organización de la economía popular y solidaria

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

Sección 2, De las organizaciones del sector asociativo

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

Ley (constitución de la república del Ecuador 2008, Arts. 105).

6.6 FUNDAMENTACIÓN

Modelo

Un modelo es un objeto, concepto o conjunto de relaciones que se utiliza para representar y estudiar de forma simple y comprensible una porción de la realidad empírica. Para que los modelos puedan decirnos algo sobre el objeto que representan, es necesario que se construyan estableciendo una relación con la realidad que debe ser simétrica, es decir, la relación de correspondencia entre el objeto real y el modelo debe ser al menos parcialmente reversible y debe permitir la traducción de algunas propiedades del modelo a la realidad (Felicísimo, 2004)

Modelo Asociativo

El modelo asociativo surge como uno de los mecanismos de cooperación que persigue la creación de valor a través de la solución de problemas comunes originados fundamentalmente, por falta de escala. Es decir, la insuficiencia del tamaño de las empresas hace muy difícil la incorporación de tecnologías, la penetración a nuevos mercados y el acceso a la información, entre otros (Liendo & Martínez, 2001).

Asociatividad

La asociatividad se concibe como una unión voluntaria de personas que se articulan para llevar a cabo acciones conjuntas en pro de alcanzar objetivos comunes que no podrían lograr individualmente. En este sentido, la asociatividad es un instrumento que los pequeños productores y productoras pueden utilizar para mejorar su eficiencia productiva, incrementar su poder de negociación y lograr una mayor y mejor articulación con el mercado. Para que el proceso de reconversión agro productiva sea sostenible, además de permitir el mejoramiento del negocio, debe ser aceptable en sus métodos y equitativo en sus beneficios y garantizar la conservación de los recursos naturales asociación para mejorar el

negocio agrícola (Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal, 2002)

De acuerdo con la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), (2005) brinda una metodología adecuada para que los socios-trabajadores de empresas asociativas, o de asociación es que desempeñen actividades de tipo empresarial, recientemente constituidas, adquieran nociones básicas del quehacer empresarial, se imbuyan de un espíritu emprendedor, y tomen conciencia de que la actividad que van a emprender es una acción en común que implica, además de la adquisición de ciertas capacidades y destrezas, el despliegue de liderazgos claros. El proceso de capacitación, manejado en base a dinámicas para la acción, propias de la capacitación de adultos, ayuda a definir tales liderazgos, y a lograr que los socios trabajadores lleguen incluso a formular el Plan de Acción que les servirá de guía para su desempeño futuro

Según el Centro de Exportación e Inversiones Nicaragua CEI (2010) Es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Se entiende por Asociatividad, La organización voluntaria y no remunerada de individuos o grupos que establecen un vínculo explícito, con el fin de conseguir un objetivo común.

Valores y ética para fomentar la asociatividad empresarial.

A su vez, Mendoza Hernández (2011, pág. 90), menciona que los valores proporcionan los cimientos de toda cultura. Los principales valores que están involucrados y sirven para fomentar la asociatividad empresarial:

Equidad.- Igualdad o justicia en el reparto o trato a las personas

Integración.- Incorporación a un todo

Cooperación.- Actuación con otra persona o empresa para lograr un fin

Apertura.- Momento en que da comienzo un acto o una actividad

Libertad.- Facultad para actuar bajo su propio deseo.

Transparencia.- Actuación que muestra la verdad de los hechos

Autonomía.- Estado y condición de la persona o del grupo de personas que no dependen de otros en determinados aspectos

Participación.- Inversión que una persona hace en una empresa o negocio para obtener ciertos beneficios

Fiabilidad.- Probabilidad de que algunas cosas funcionen correctamente bajo ciertas condiciones y en un periodo de tiempo determinado

Competencia.- Rivalidad o lucha entre dos o más personas en condiciones similares para conseguir una misma cosa o superar al rival

Subsidiaridad (autogobierno).- Se aplica a la acción o la responsabilidad que sustituye o apoya a otra principal

Las características básicas de una asociatividad son las siguientes:

- La asociación es voluntaria.
- Los socios tienen intereses comunes tan fuertes que superan sus intenciones particulares.
- Los socios son dueños del negocio, por cuanto son propietarios de los bienes materiales, como también de los bienes intangibles (como la marca y el prestigio).
- Los socios son solidariamente responsables ante la sociedad por el comportamiento y actuación de la empresa (el alcance de esto varía de acuerdo al tipo de forma legal que se adopte).
- Hay una vocación de permanencia; se pretende que la empresa exista por un largo periodo de tiempo o indefinidamente.

- Se considera el entorno, reconociendo no sólo su influencia en el desarrollo de la organización, sino también el efecto que pueden causar sobre él acciones de la misma empresa.

Por otra parte, la empresa es una unidad económica de producción y también es un tipo particular de organización. Su función esencial es la creación de valor; los productos o servicios que se ofrezcan deben tener un valor superior a los factores utilizados para su obtención. Esto se logra cuando la empresa utiliza eficientemente esos factores de producción o recursos económicos y obtiene como resultado un producto que satisface las necesidades del consumidor, al cual pretende llegar (Programa de Apoyo de la Agroindustria Rural para América Latina y el Caribe-IICA/PRODAR., 2002)

No obstante la existencia de diferentes tipos de Asociaciones, algunos fundamentos básicos aplicables a todos ellos se pueden resumir de la siguiente manera:

Capitalización: si bien pueden obtenerse una serie de beneficios anexos (culturales, sociales, gremiales, entre otros), la asociación debe actuar en el plano económico, lo cual significa que tiene que tener la capacidad de generar utilidades (excedentes). Ese excedente generado puede tener dos destinos: repartirse como dividendos entre los socios, o invertirse en bienes que le servirán para lograr mayores niveles de producción, productividad y rentabilidad (Ejemplo.: un camión, ampliar la planta de proceso, una máquina empacadora, entre otros). Ese proceso de destinar recursos a la adquisición de bienes para mejorar la productividad, se denomina capitalización (Programa de Apoyo de la Agroindustria Rural para América Latina y el Caribe-IICA/PRODAR., 2002).

• **Rentabilidad:** no solamente es necesario que la asociación logre excedentes, sino que para conservarse en el tiempo como unidad de producción, su rentabilidad (el excedente logrado por unidad de capital invertido) debe ser comparable o superior a la del resto de las actividades de la economía en su conjunto; de lo contrario no podrá costear los factores de producción (mano de obra, insumos, capital) y tendrá que cesar sus actividades. Por ello, la rentabilidad

es un criterio estratégico para la selección de las actividades productivas a desarrollar por cualquier empresa.

- **Competitividad:** la empresa debe competir con otras que producen bienes similares y si no logra alcanzar un nivel adecuado, está condenada a desaparecer. Para poder competir, deberá alcanzar un buen nivel de productividad (relación entre la cantidad de producto obtenido por unidad de insumo), una rentabilidad comparable a la del resto de la economía, una calidad aceptable de sus productos en los mercados de destino y ser capaz de llegar al mercado meta en el momento preciso, en la forma adecuada y con precios y servicios similares o mejores a los de los competidores.

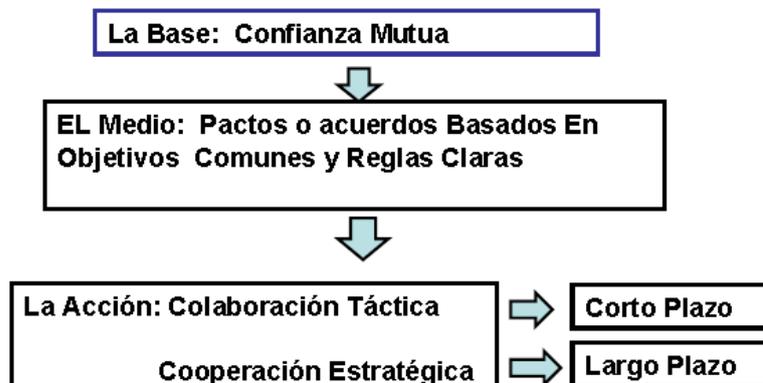
- **Auto sostenibilidad (autogestión):** es la capacidad de la asociación de valerse de sus propios recursos para sostenerse en el mercado. Esto contrasta con los desarrollos empresariales artificiales que sustentan su permanencia en el tiempo en el acceso permanente a recursos externos (normalmente provenientes del Estado o de fuentes diversas de la cooperación internacional), de carácter no rembolsable.

¿Por qué asociarse?

- Razones internas:
Disminuir la incertidumbre y las debilidades y conjugar capacidades específicas.
- Razones competitivas:
Reforzar posiciones en el mercado.
- Razones estratégicas:
Conseguir nuevas posiciones estratégicas para el abastecimiento y/o la venta.

Proceso de Asociatividad

Gráfico N° 18 Proceso de asociatividad



Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: (Vegas Rodríguez, 2008)

Los Objetivos comunes

Pueden ser coyunturales, como la adquisición conjunta de materias primas, o generar una relación más estable en el tiempo, como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común.

Tipos de Asociatividad

Redes de Cooperación

Conjunto de empresas que comparten información, procesos o conglomeran ofertas, sin renunciar a funcionar de manera independiente. No existe una relación de subordinación. Mantienen diversos vínculos cooperativos para realizar acciones conjuntas coordinadas.

Articulación Comercial

Relación sostenida entre empresas ofertantes y demandantes la cual puede ser mediada o animada por un agente intermediario, broker o gestor de negocios.

Alianza en Cadenas Productivas

En base a acuerdos entre actores que cubren una serie de etapas y operaciones de producción, transformación, distribución y comercialización de un producto o línea de productos (bienes o servicios). Implica división de trabajo en la que cada agente o conjunto de agentes realiza etapas distintas del proceso productivo.

Alianza en Clusters

De manera similar a las cadenas de valor, pero los actores están concentrados geográficamente y están interconectados en una actividad productiva particular. Comprende no sólo empresas sino también instituciones que proveen servicios de soporte empresarial.

Joint Venture

Se constituye una nueva sociedad creada por dos o más empresas con personalidad jurídica independiente pero realiza una actividad empresarial supeditada a las estrategias competitivas de las empresas propietarias. Esta forma de cooperación implica la aportación de fondos, tecnología, personal, bienes industriales, capacidad productiva o servicios.

Consortios

Un consorcio es un acuerdo entre varias empresas cuyo objetivo principal es desarrollar una actividad económica, consorcio es aquél donde dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico

Tipos de Acuerdos

- **De Cooperación vertical:**

Vincula a empresas que operan en industrias separadas que se encuentran verticalmente integradas en la misma cadena productiva.

El objetivo es de complementación.

- **De Cooperación horizontal:**

Entre empresas competidoras que operan en la misma actividad productiva. El objetivo es lograr economías de escala o reducir excesos de capacidad.

Factores claves del éxito:

- Confianza – Selección de socios.
- Transparencia y mecanismos de control.
- Un objetivo común lo suficientemente atractivo.
- Planificación adecuada de la asociación.
- Formular y ejecutar proyectos que ayuden a la consecución de los apoyos económicos.
- Autoridad de los directivos.
- Resolución de desacuerdos.

Causas del fracaso de las Asociaciones

- ✓ Los objetivos comunes no estén claramente definidos.
- ✓ No existe el suficiente clima de confianza y comunicación.
- ✓ Falta de procedimientos de control.
- ✓ Las actividades para las cuales se organiza son coyunturales.
- ✓ Falta de información y de transparencia en los programas y planes de acción, deficiente preparación para las negociaciones y ausencia de estímulos efectivos para la cooperación.

Gráfico N° 19 Principales ventajas económicas de la asociatividad



Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: (Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal, 2002)

Permite bajar los costos de adquisición de insumos

La organización permite a los productores y productoras incrementar su poder de negociación ante los proveedores de insumos. La compra centralizada al por mayor, en lo posible a los primeros eslabones de la cadena de intermediación, posibilita la obtención de precios más bajos y, en muchos casos, la entrega de los productos en la misma comunidad (Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal, 2002)

Permite inversiones conjuntas

La organización permite lograr economías de escala y, por lo tanto, reducir los costos unitarios de producción productores asociados que adquieren para uso común, por ejemplo, una bomba de riego, construyen un sistema de riego o un centro de acopio y almacenaje y comercialización (Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal, 2002).

Facilita el acceso a los servicios de apoyo a la producción

Uno de los principales apoyos es en la producción (financiamiento, seguro agrícola, asistencia técnica, entre otros). Es mucho más factible obtener un servicio en grupo que individualmente, ya que de esta manera se reducen los

costos de transacción y se agilizan los procedimientos de prestación de los mismos (Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal, 2002).

Facilita el procesamiento y agregación de valor a los productos

La asociación ofrece también la ventaja de facilitar el procesamiento y agregar un valor a los productos, eslabón éste de la cadena agroproductiva que, en lo posible, los productores deben tratar de asumir, para incrementar sus ganancias (Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal, 2002).

Facilita el acceso a los mercados y obtener mejores precios para los productos

Esta ventaja es decisiva para mejorar la competitividad del negocio agrícola. Al enfrentar el proceso de comercialización en forma individual, es muy difícil que los pequeños productores mejoren el precio de venta de sus productos. La comercialización asociada permite, igualmente, eliminar a los intermediarios, de esta manera, incrementar el precio de venta de los productos ofrecidos (Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal, 2002).

Desventajas de no tener una Asociatividad

- Muchas veces el individuo no puede solicitar préstamos o crédito, puesto que no tiene una firma colateral.
- Los pequeños agricultores que ofrecen una limitada cantidad de productos, por lo regular no reciben un buen precio por sus productos en el mercado local.
- La compra de insumos resulta más cara, puesto que los vendedores no le ofrecerán un descuento por la compra de semillas, fertilizantes y otros insumos, y si se lo ofrecen, éste será mínimo.
- Por lo regular, las agencias ofrecen capacitación y entrenamiento a grupos, no a individuos.

Etapas del proceso asociativo

Sin embargo, según Liendo (2001), independientemente de la modalidad asociativa que se adopte, el proceso para su conformación, cuenta en forma general con una serie de etapas, las cuales son:

1. Etapa de gestación

Durante este período se despierta el interés de los participantes al iniciarse un proceso de acercamiento asociativo, se analiza el potencial de cada una de las empresas, las ventajas de llevar adelante el proyecto.

2. Etapa de estructuración

En esta etapa, los empresarios ya han definido su rol dentro del grupo y han aceptado al mismo como herramienta para alcanzar el o los objetivos planteados. En este momento se definen las estrategias a seguir para el logro de los objetivos comunes

3. Etapa de madurez

A esta altura los empresarios ya han definido pautas de organización del grupo, el mismo ha adquirido identidad como tal, y existe claridad sobre las acciones a seguir. En esta etapa se define la forma jurídica, basándose en las necesidades planteadas por la actividad a desarrollar. Así se crean las bases para la Auto sostenibilidad del grupo.

4. Etapa productiva o de gestión

Este es el período donde se llevan a cabo las acciones para la obtención de los resultados esperados. Los procesos operativos internos se agilizan para llevar adelante la gestión empresarial.

5. Etapa de declinación

Esta etapa comienza cuando los rendimientos de la gestión disminuyen y la relación costo-beneficio del accionar del grupo es negativa. Es aquí donde debe retomarse la decisión de desintegrar el grupo o iniciar nuevos proyectos.

Limitantes de la Asociatividad

La heterogeneidad del sector y falta de cultura de cooperación entre empresas.

La mirada a la relación de costo / beneficio implica un gran esfuerzo. La construcción e la confianza entre los empresarios aparecen como uno de los elementos claves

El grado de liderazgo y legitimidad en la representación. Elegir un representante o líder que represente los ideales de la razón por la que las empresas optan por la asociatividad es fundamental

Stocks

Llamamos Stocks o existencias de una empresa al conjunto de materiales y artículos que se almacenan, tanto aquellos que son necesarios para el proceso productivo como los destinados a la venta (Ruiz Cana , 2005).

Por qué son importantes los stocks

Vamos a analizar algunos factores que motivan la acumulación de stock y permiten comprender mejor la importancia de su gestión

Escasez

En primer lugar, debemos considerar el stock como un recurso para evitar la escasez. Ya los primeros graneros o almacenes faraónicos de Egipto se construyeron para afrontar el futuro con mayor seguridad y evitar así posibles momentos de penuria. Esta acumulación sirve, pues, para protegernos ante la

posibilidad de que las provisiones lleguen tarde o la demanda sea mayor de lo previsto.

Economía de escala

En el caso de las empresas industriales, es necesario tener en cuenta que el coste de producir cada artículo (el coste unitario) disminuye a medida que aumenta el número de éstos. Así, la fabricación de grandes cantidades de producto puede servir para abaratar los costes de producción y, finalmente, el precio de venta del producto. No obstante, esto puede suponer un inconveniente si el coste de almacenaje aumenta tanto que deja de compensar el ahorro obtenido

Razones comerciales

La acumulación de stocks es una garantía de que podremos cubrir la demanda de un producto; dicho de otro modo, un motivo para almacenar es tener el artículo disponible cuando lo demande el cliente. Hay que tener cuidado con esto, pues un stock excesivo puede conllevar unos mayores costes de almacén, que repercutirán en el precio de venta y, en consecuencia, en la demanda

Nivel de stock

Llamamos nivel de stock a la cantidad de existencias de un artículo almacenada en un momento dado, Como vemos, es importante garantizar la presencia de un stock suficiente para satisfacer la demanda externa (los pedidos que realizan nuestros clientes) o la demanda interna.

Así pues, hay que procurar mantener un nivel de stock óptimo; es decir, por una parte, tener suficiente para evitar las roturas de stock y, por otra, evitar que haya un exceso inútil del mismo

Tipos de stock

Desde el punto de vista de la función que deben cumplir los stocks, podemos distinguir los siguientes tipos:

Stock de ciclo

Es el que sirve para atender la demanda normal de los clientes. Se suelen hacer pedidos de un tamaño tal que permita atender la demanda durante un periodo de tiempo largo.

Stock de seguridad

Es el previsto para demandas inesperadas de clientes o retrasos en las entregas de los proveedores. Funciona como un «colchón» complementario al stock de ciclo. Ayuda a evitar las roturas de stock.

Stock de presentación

Es el que está en el lineal para atender las ventas más inmediatas, es decir, las que están a la vista del consumidor. La cantidad dependerá de la venta media, del tipo de producto y de la política comercial que se mantenga.

Stock estacional

Su objetivo es hacer frente a aquellas ventas esperadas que se producen en una determinada estación o temporada. Sería el caso del turrón, los helados o las gafas de sol. También se puede producir por huelgas, guerras o, simplemente, por razones comerciales (la semana de las corbatas, el día del libro, etcétera).

Stock en tránsito

Es el que está circulando por las distintas etapas del proceso productivo y de comercialización. También se llama así el stock acumulado en los almacenes de tránsito situados entre los almacenes del comprador y del vendedor.

Stock de recuperación

Son artículos o productos usados, pero que pueden ser reutilizados en parte o en su totalidad para otros nuevos.

Stock muerto

Son los artículos obsoletos o viejos que ya no sirven para ser reutilizados y deben ser desechados.

Stock especulativo

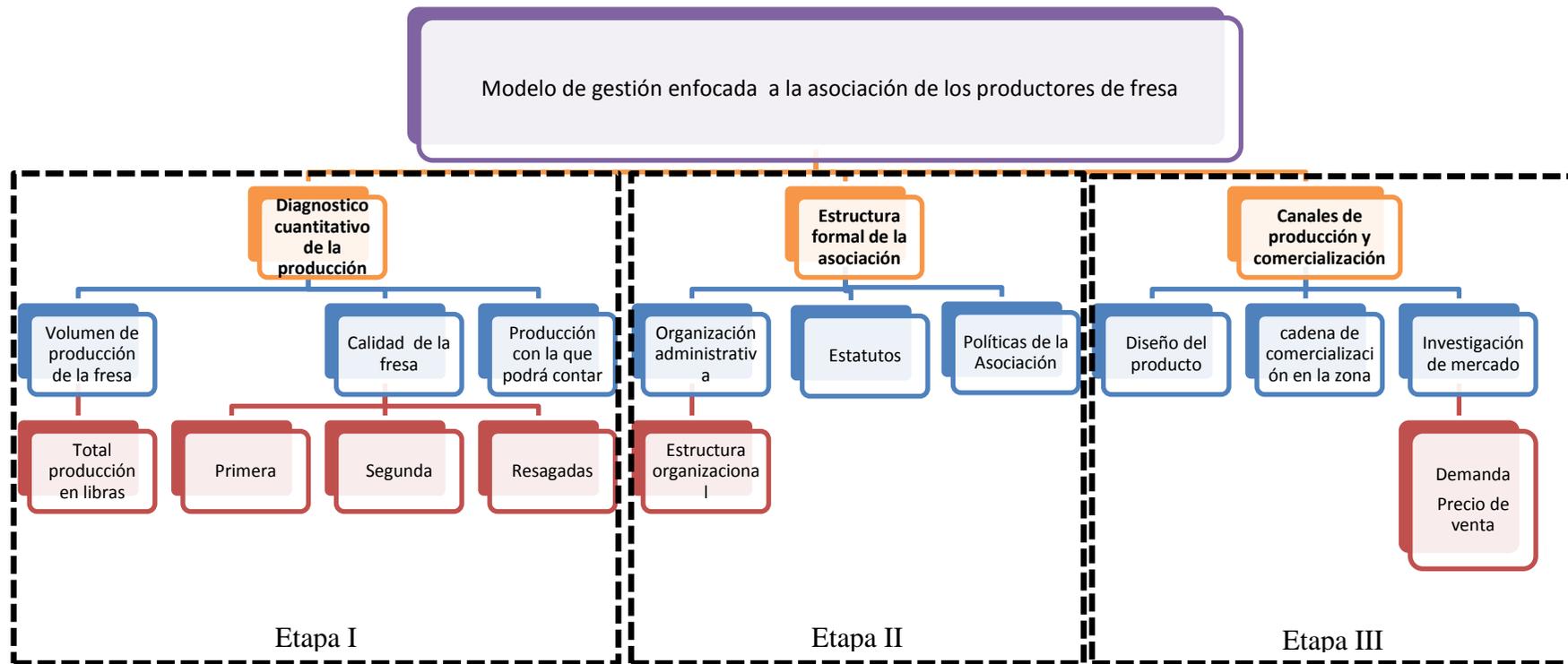
Si se prevé que la demanda de un determinado bien va a incrementarse en una gran cuantía, se acumula stock cuando aún no hay tal demanda y, por tanto, es menos costoso. Recuerda que el precio de un producto aumenta en proporción directa a la demanda.

Stock de Seguridad

La reserva de seguridad se puede definir como la cantidad de inventario que se lleva adicional a de la demanda prevista. La reserva de seguridad depende del nivel de servicio deseado por la empresa.

6.7 MODELO OPERATIVO

Gráfico N° 20 Modelo Grafico enfocado a la asociación



Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Investigador

6.7 ETAPA I: METODOLOGÍA MODELO OPERATIVO

6.7.1 Diagnostico cuantitativo de la producción de fresa

La cosecha de la fresa se da semanal-mente, debido a esto contaremos con una producción constaté ya que técnicamente es posible producir fresa durante la mayor cantidad del año.

Tabla N° 28 Producción de fresa (libras)

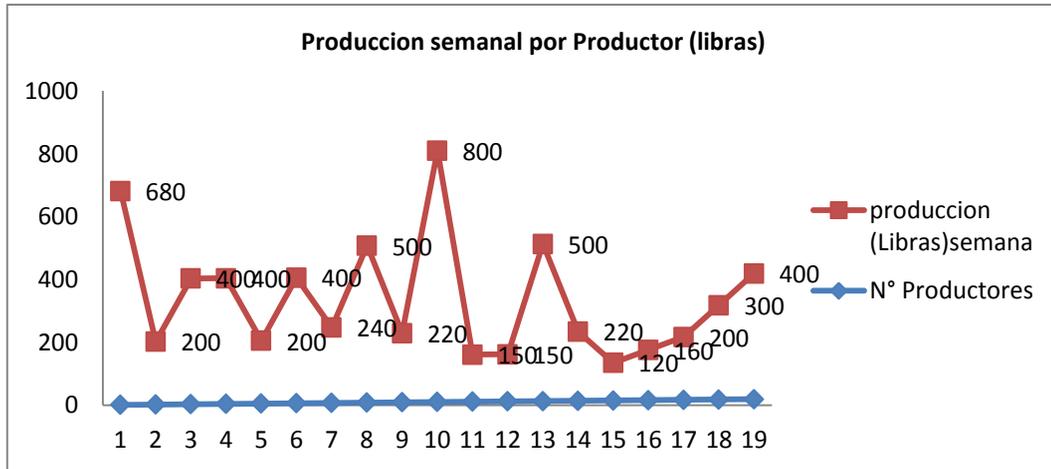
N° Productores	Semana				mensual	Anual
	1	2	3	4		
1	680	680	680	680	2720	32640
2	200	200	200	200	800	9600
3	400	400	400	400	1600	19200
4	400	400	400	400	1600	19200
5	200	200	200	200	800	9600
6	400	400	400	400	1600	19200
7	240	240	240	240	960	11520
8	500	500	500	500	2000	24000
9	220	220	220	220	880	10560
10	800	800	800	800	3200	38400
11	150	150	150	150	600	7200
12	150	150	150	150	600	7200
13	500	500	500	500	2000	24000
14	220	220	220	220	880	10560
15	120	120	120	120	480	5760
16	160	160	160	160	640	7680
17	200	200	200	200	800	9600
18	300	300	300	300	1200	14400
19	400	400	400	400	1600	19200
TOTAL	6240	6240	6240	6240	24960	299520
Promedio	328	328	328	328	1314	15764

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Encuesta

En la tabla N° 28 se puede visualizar el número de productores de la parroquia de Ambatillo; y su producción semanal de esta producción no se descuenta las pérdidas por la calidad de la fresa que se obtiene.

Gráfico N° 21 producción semanal por productor



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: tabla N°28

Podemos observar en el grafico que la producción individual por productor semanal puede llegar hasta las 800 libras de fresa quien podrá aportar con mayor cantidad del producto y la menor que aporta en la asociación sería el productor que aporta con 150libras semanales.

Tabla N° 29 Análisis Producción de fresa (libras)

Producción Semanal		Producción mensual	
Media	328,42	Media	1313,68
Moda	400	Moda	1600
Desviación estándar	188,92	Desviación estándar	755.69
Rango	680	Rango	2720
Mínimo	120	Mínimo	480
Máximo	800	Máximo	3200
Suma	6240	Suma	24960

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Tabla N° 28

Existe una producción total de 6240 libras de fresa semanales esto nos da que cada productor puede producir en un promedio de 328.42 libras semanales por cada productor con una producción máxima de 800 libras y su menor producción sería de

120 libras. Puede llegar la producción de fresa a la semana a 516 libras se descuentan las de mala calidad y una mínima de 139,5 libras

Tabla N° 30 Producción de fresas que no se vende (libras)

N° Productores	Semana				mensual	Anual
	1	2	3	4		
1	180	180	180	180	720	8640
2	90	90	90	90	360	4320
3	160	160	160	160	640	7680
4	100	100	100	100	400	4800
5	90	90	90	90	360	4320
6	90	90	90	90	360	4320
7	100	100	100	100	400	4800
8	110	110	110	110	440	5280
9	90	90	90	90	360	4320
10	160	160	160	160	640	7680
11	90	90	90	90	360	4320
12	90	90	90	90	360	4320
13	140	140	140	140	560	6720
14	80	80	80	80	320	3840
15	90	90	90	90	360	4320
16	100	100	100	100	400	4800
17	90	90	90	90	360	4320
18	140	140	140	140	560	6720
19	140	140	140	140	560	6720
Total	2130	2130	2130	2130	8520	102240
Promedio	112,11	112,11	112,11	112,11	448,42	5381,05

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Encuesta

No toda la producción se vende por su calidad es así que datos recolectados través de la encuesta se presenta en la tabla N° 30

Tabla N° 31 Análisis Producción de fresas que no se vende (libras)

Producción de fresas que no se vende semanalmente (libras)		Producción de fresas que no se vende mensualmente (libras)	
Media	112,11	Media	448,42
Desviación estándar	30,66	Desviación estándar	122,62
Rango	100	Rango	400
Mínimo	80	Mínimo	320
Máximo	180	Máximo	720
Suma	2130	Suma	8520

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Tabla N° 30

La producción que no se vende semanalmente es de 112,11 libras de fresa, al mes cada productor no vendería un promedio de 448,42 libras de fresa mensual lo cual ocasiona pérdidas económicas al productor considerando que esta actividad es un referente de los ingresos económicos, es decir puede llegar a una producción mala de 142,77 y aun mínimo de 81,45 libras.

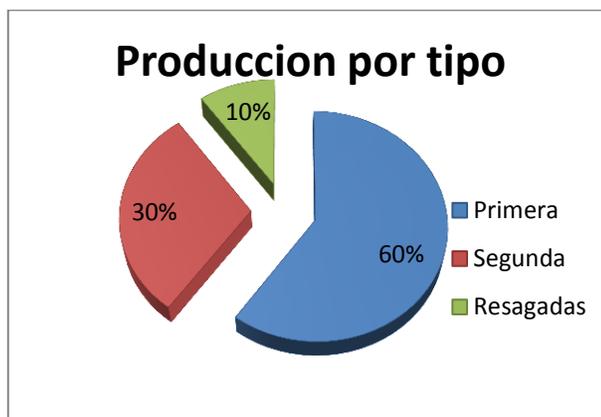
Tabla N° 32 Calidad del producto (semanal)

Calidad	Producción (libras)	Porcentaje
Primera	3744	60%
Segunda	1872	30%
Rezagadas	624	10%
Total	6240	100%

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Entrevista

De la producción total la característica del producto de primera es la que cumple con el tamaño adecuado y el color de la madures del producto, el producto de segunda es la que no cumple con el tamaño adecuado pero cumple con la madures respectiva, las rezagadas son un producto muy pequeño que no pudo ser ingresado ninguna de las dos clasificaciones por su tamaño.

Gráfico N° 22 Calidad del producto



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Tabla N° 32

En materia de calidad la producción de fresa en la parroquia de Ambatillo contamos con un 60% de producto de primera calidad con un 30% de producto de segunda y con un 10% de la producción rezagada.

Tabla N° 33 Gastos de Producción y número de plantas

N°	Gastos	N° Plantas Invertidas	N° Plantas desechadas	Total N° Plantas
1	300	7000	1000	6000
2	150	5000	500	4500
3	250	10000	2000	8000
4	80	7000	700	6300
5	70	5000	800	4200
6	100	6000	800	5200
7	80	5500	500	5000
8	250	10000	1000	9000
9	100	6000	500	5500
10	150	5000	1200	3800
11	80	5500	400	5100
12	80	6500	700	5800
13	250	5000	1000	4000
14	80	6000	500	5500
15	80	5000	0	5000
16	80	6000	600	5400

17	70	4000	0	4000
18	300	8000	800	7200
19	250	9000	1000	8000
Total	2800	121500	14000	107500
Promedio	147,37	6394,74	736,84	5657,89

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Para la producción de fresas la compra de plantas las cuales son consideradas su inversión para cada productor como se observa en la tabla N° 33.

Hay que considerar que todas las plantas que se siembran no son aptas para producir por esto una parte de ello son desechadas volver a cambiarlas por otras, del mismo manera demos recordar que está inversión es cada tres años

Tabla N° 34 Número de plantas Invertidas y desechadas

N° Plantas Invertidas		N° Plantas desechadas	
Media	6394,74	Media	736,84
Desviación estándar	1728,67	Desviación estándar	443,73
Rango	6000	Rango	2000
Mínimo	4000	Mínimo	0
Máximo	10000	Máximo	2000
Suma	121500	Suma	14000

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Tabla N° 33

Los productores invierten en un promedio de 6394 plantas de fresa con una desviación estándar de 1728,67 de un rango de 6000 plantas de fresa, de las cuales un promedio de 736,84 plantas de fresa son desechadas de una desviación estándar de 443,73 de un rango de 2000 plantas de fresa que son desechadas.

Tabla N° 35 Gastos de Producción y número de plantas

Gastos		Total de plantas	
Media	147,37	Media	5657,89
Desviación estándar	87,23	Desviación estándar	1471,70
Rango	230	Rango	5200
Mínimo	70	Mínimo	3800
Máximo	300	Máximo	9000
Suma	2800	Suma	107500

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Tabla N° 33

Los productores de fresa de Ambatillo gastan en promedio 147,37 dólares en aproximadamente 5657,89 plantas de fresas con una desviación estándar de 87,23 dólares en los gastos de un rango de 230 dólares

Tabla N° 36 Inversión, Ingresos y Gastos

	3 años	año	mes	semanales
Inversión	5473,68	1824,56	152,05	38,01
Ingresos	18000,00	6000,00	500	125,00
Gastos	5305,26	1768,42	147,37	36,84
Total = Ingresos - Gastos	12694,74	4231,58	352,63	88,16
Inversión - Total	7221,05	2407,02	200,58	50,15
Ingreso al año	4231,58			
3 Años	12694,74			
Recuperación de Inversión	5642,11		16 meses	

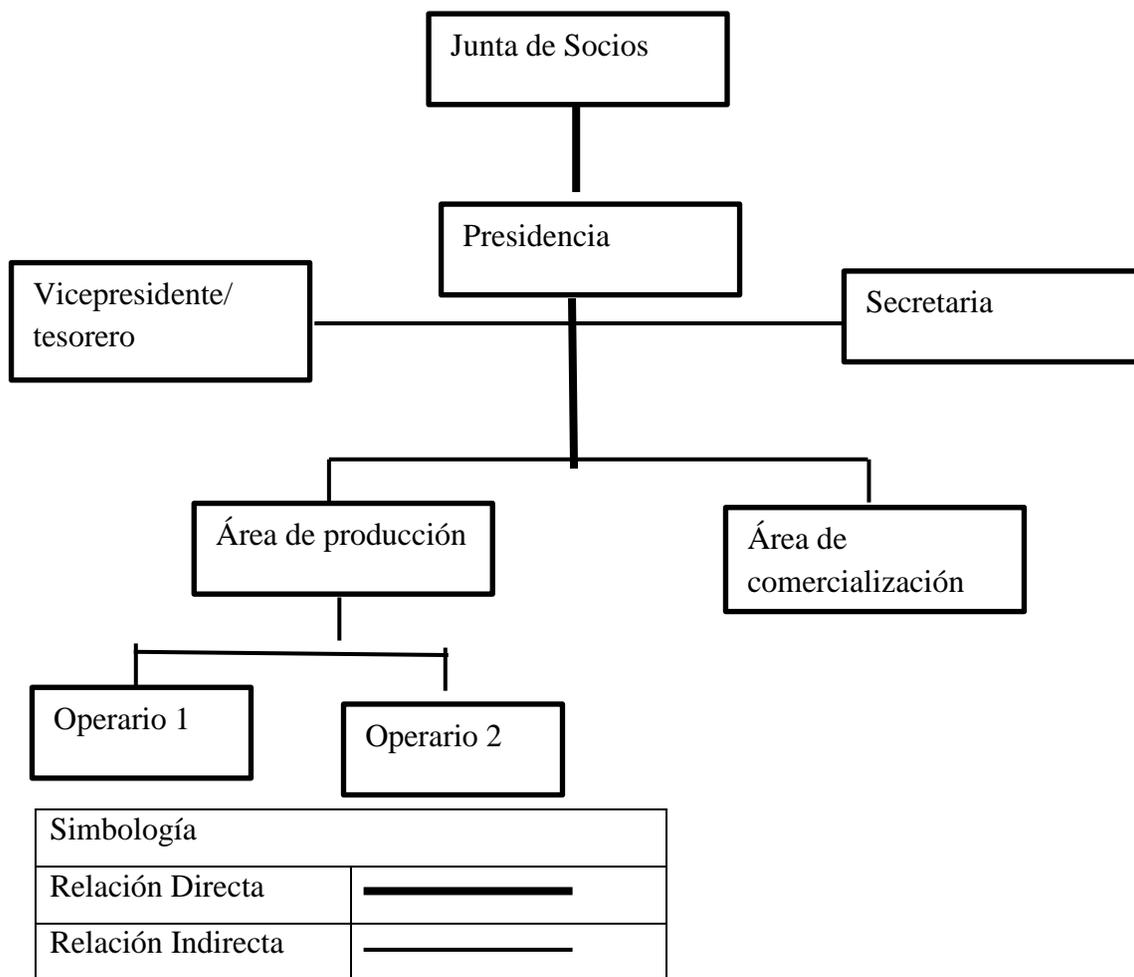
Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Encuesta

Los productores invierten en un promedio de 5473,68 dólares para tres años, cuentan con un ingresos de 500 mensuales de los cuales cuentan con gastos que bordean los

147,37 mensuales quedando para su subsistencia y bienes familiar alrededor de **352,63** dólares mensuales

6.7.2 ETAPA II: ESTRUCTURA FORMAL DE LA ASOCIACIÓN

Gráfico N° 23 Organización administrativo



Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Investigador

Tabla N° 37 Descripción de la presidencia

Denominación del cargo:	Presidencia
Cargo:	Planificación, Organizar, Gestión financiera, Control
Jefe Inmediato Superior	Junta de Socios
N° de personas en el cargo:	Uno
FUNCIONES	
<p>1.-Representar en forma legal a la asociación ante los organismos pertinentes.</p> <p>2.-Determinar las políticas a seguir para el buen funcionamiento de la organización</p> <p>3.-Coordinar conjuntamente con los demás miembros del directorio todas las políticas establecidas en la organización.</p> <p>4.-Cumplir y hacer cumplir los estatutos de la asociación</p> <p>5.-Presidir las asambleas generales, reuniones de la Directiva y dirigir su desarrollo</p> <p>6.-Informar a los socios sobre la marcha de la asociación.</p> <p>7.-Dirigir y supervisar el cumplimiento de los objetivos</p> <p>8.-Velar por el cumplimiento de los fines de la asociación.</p> <p>9.-Trabajar conjuntamente con los miembros de las demás áreas de los niveles inferiores</p> <p>10.- Autorizar con su visto bueno las certificaciones que expida el Secretario.</p> <p>11.- Firmar la correspondencia de la asociación.</p>	

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Investigador

Tabla N° 38 Descripción de la vicepresidencia- Tesorero/a

Denominación del cargo:	Vicepresidencia-Tesorero/a
Cargo:	Organizar, Control
Jefe Inmediato superior	Presidente
N° de personas en el cargo:	Uno
FUNCIONES	
<p>1.- Reemplazar al Presidente en caso de su ausencia temporal o definitiva.</p>	

- 2.-Supervisar el cumplimiento del calendario de eventos y exposiciones, así como la coordinación de su logística.
- 3-Cuidar que los libros de contabilidad sean llevados con rectitud, claridad y siempre actualizados.
- 4.- Llevar la contabilidad y movimientos de efectivo.
- 5.-Entregar los recibos de las cuotas ordinarias y extraordinarias.

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Investigador

Tabla N° 39 Descripción de la Secretario/a

Denominación del cargo:	Secretaria/o
Cargo:	Gestión financiera, Control
Jefe Inmediato superior	Presidente/Vicepresidente
N° de personas en el cargo:	Uno
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> 1.- Cumplir las resoluciones de la Asamblea General y de la Junta de socios. 2.-Redactar las actas de la Asamblea General y de la Junta de socios 3.-Atender la correspondencia y el archivo de la Asociación. 4.-Informar a la Junta Directiva Nacional de las solicitudes que formulen los Socios por escrito y las comunicaciones recibidas; 5.-Difundir las Resoluciones de la Asamblea General y de la Junta Directiva Nacional que sean de interés general para los Socios y Usuarios, según el caso. 6.-Mantener un registro actualizado de los Socios y Usuarios. 	

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Investigador

Tabla N° 40 Descripción del Coordinador Comercial

Denominación del cargo:	Coordinador comercial
Cargo:	Controlar, Elaborar
Jefe Inmediato superior	Presidente
N° de personas en el cargo:	Uno
FUNCIONES	
<p>1.-Ejecutar las acciones de comercialización del producto de acuerdo a las normas establecidas por el Centro de Producción.</p> <p>2.- Utilizar métodos y canales adecuados de comercialización.</p> <p>3.- Elaborar las nóminas de clientes.</p> <p>4.- Realizar un pronóstico de ventas periódicamente.</p> <p>5.- Controlar que las ventas realizadas se incrementen</p>	

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Investigador

Tabla N° 41 Descripción del Jefe de Producción

Denominación del cargo:	Jefe de Producción
Cargo:	Controlar, Elaborar, Vigilar
Jefe Inmediato superior	Presidente
N° de personas en el cargo:	Uno
FUNCIONES	
<p>1.-Tiene total autoridad en el manejo del personal a su cargo autorizada para la contratación de personal temporal con la aprobación del presidente</p> <p>2.- Es el responsable de elaborar la lista de materiales que se va a utilizar en un determinado pedido.</p> <p>3.- Controla el cumplimiento de la planificación de la producción.</p> <p>4.- Asignar tareas para la producción</p> <p>5.- Custodia del inventario</p> <p>6.-Llevar un control de las herramientas y maquinarias.</p>	

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: investigador

Tabla N° 42 Descripción del operario

Denominación del cargo:	Operarios
Cargo:	Elaborar el Producto
Jefe Inmediato superior	Jefe de Producción
N° de personas en el cargo:	Tres
FUNCIONES	
1. Responsable de elaborar el producto 2.-Llevar un control de las herramientas y maquinarias. 3.-Mantener limpia la bodega y lugar de producción.	

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Investigador

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO

Logotipo

La Asociación tendrá un logotipo personalizado que le permita diferenciarse de la competencia y a la vez a sus clientes puedan identificar que es un producto de muy buena calidad.

Gráfico N° 24 Logotipo



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Investigador

Registro de la marca y logo

Para registrar una marca y logo se realiza en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), para lo cual se debe hacer lo siguiente:

1. Búsqueda fonética: Es un trámite previo al registro de marca, nombre comercial o lema comercial. Es recomendable hacerlo pero no es obligatorio por ley. Esta búsqueda permite tener conocimiento si una marca, nombre comercial o lema comercial no ha sido previamente registrado o su registro está siendo tramitado. No se requiere de un abogado o abogada para realizar este trámite. El proceso para realizar una búsqueda fonética es el siguiente:

- Depositar USD 16,00 en efectivo en la cuenta corriente No. 7428529 del Banco del Pacífico a nombre del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual y guardar el comprobante de depósito.
- Ingresar al sitio web del IEPI en www.iepi.gob.ec, hacer click en la opción “Servicios en Línea” y dentro de esta en “Formularios”.
- Descargar el Formato de Solicitud para Búsqueda Fonética, llenarlo en computadora, imprimirlo y firmarlo. En esta solicitud se debe incluir el número de comprobante del depósito realizado.
- Adjuntar a la solicitud el original y una copia en blanco y negro del comprobante del depósito realizado y una copia de la solicitud de búsqueda fonética.
- Entregar estos documentos en la oficina del IEPI más cercana a la organización. El resultado de la búsqueda fonética se entrega en aproximadamente 45 minutos posteriores a la entrega de los documentos.
- Aunque el resultado de la búsqueda fonética indique que no existe una marca registrada similar, el proceso de Registro de Marca es el que determina si una marca se puede registrar o no.

2. Registro de marca: Para registrar una marca se debe realizar el siguiente proceso:

- Depositar USD 116,00 en efectivo en la cuenta corriente No. 7428529 del Banco del Pacífico a nombre del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual y guardar el comprobante de depósito.
- Ingresar al sitio web del IEPI en www.iepi.gob.ec, hacer click en la opción “Servicios en Línea” y dentro de esta en “Formularios”.
- Descargar la Solicitud de Registro de Signos Distintivos, llenarla en computadora, imprimirla y firmarla. En esta solicitud se debe incluir el número de comprobante del depósito realizado.
- Adjuntar a la solicitud tres copias en blanco y negro de la solicitud, original y dos copias de la papeleta del depósito realizado.
- Si la solicitud se hace como persona natural, adjuntar dos copias en blanco y negro de la cédula de identidad.
- Si la solicitud se hace como persona jurídica, adjuntar una copia notariada del nombramiento de la persona que es Representante Legal de la organización.
- Si la marca es figurativa (imágenes o logotipos) o mixta (imágenes o logotipos y texto), adjuntar seis artes a color en tamaño 5 centímetros de ancho por 5 centímetros de alto impresos en papel adhesivo.
- Entregar estos documentos en la oficina del IEPI más cercana a la organización. El proceso de registro de marca toma aproximadamente seis meses en completarse.

Obtención Registro Sanitario

Procedimiento para otorgar permisos de funcionamiento a los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario

Para obtener el permiso de funcionamiento deberemos Ingresar a la página <http://www.inspi.gob.ec/> en la pestaña enlaces institucionales. ARCSA permiso de funcionamiento y llevar los siguientes formularios:

- Formulario No. PF-ARCSA-2013-001: solicitud de permiso de funcionamiento(archivo en Word o ODT)

- Formulario No. PF-ARCSA-2013-002: matriz para base de datos (archivo en Excel)
- Formulario No. PF-ARCSA-2013-003: datos para la factura (archivo en Word o ODT)
- Carta

Presente.-

Adjunto a la presente los formularios No. PF-ARCSA-2013-001,002 y 003 correspondiente a la solicitud de permiso de funcionamiento para la empresa.....con los siguientes documentos habilitantes:

1. Registro único de contribuyentes (RUC)
2. Cedula de identidad del propietario o representante legal del establecimiento
3. Documento que acrediten la personería jurídica cuando corresponda
4. Plano del establecimiento a escala 1:50 Autocad
5. Croquis de ubicación del establecimiento
6. Permiso otorgado por el cuerpo de bomberos
7. Certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un centro de Salud del Ministerio de Salud Pública
8. Certificado de buenas prácticas de manufactura para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
9. Certificados de categorización del establecimiento emitido por el Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO

10. Justificación del tamaño de empresa emitido por la autoridad competente (microempresa-pequeña-mediana empresa-grande empresa)

Misión:

Somos una asociación de productores de fresa ofrecemos un producto natural, ofreciendo producto de calidad, aun precio justo al consumidor, fortaleciendo la actividad agrícola del sector rural cuyos resultados contribuyan al mejoramiento de su nivel de vida.

Tabla N° 43 Análisis de la Misión

Análisis de los componentes de la misión	
Concepto propuesto	Asociación
Clientes	Productores
Producto	Fresa
Fin	Mejorar el nivel de vida
Valor	Precio Justo

Visión

Ser una asociación sólida en el mediano plazo, ser líderes en la producción y comercialización de fresas a nivel nacional, brindado siempre producto de calidad en base al trabajo técnico de cada uno de los asociados.

Tabla N° 44 Análisis de la Visión

Análisis de los componentes de la visión	
Concepto propuesto	Asociación sólida
Tiempo	Mediano plazo
Producto	Fresa
Fin	Producción Agrícola a nivel nacional.
Valor	Producción tecnificada.

Valores

Valores familiares: Dadas las características de la asociación se pretende realizar un negocio de futuro que se perpetúe en el tiempo y que las siguientes generaciones sigan trabajando en producciones agrícolas.

Respeto a las personas: Promover el respeto a las personas para que todas tengan las mismas oportunidades, este hecho se refleja en los productos. Además se realizan diferentes actos que permiten mejorar las condiciones de los productores.

Responsabilidad: Cumplir con compromisos y obligaciones, tanto hacia fuera como hacia adentro de la asociación, reflejar en nuestro producto el manejo responsable, garantizando su frescura.

Calidad de productos y servicios: Es muy importante brindar servicios y productos de calidad que satisfagan las expectativas de clientes, socios, socias, empleados y empleadas.

Honestidad: Las familias que integran la asociación, gustan de hacer bien las cosas y practican este valor entre sus asociados, siempre destacando la importancia de afirmar lo verdadero.

Protección del medio ambiente: impulsar a que los productores cultiven con productos orgánicos se reduce en gran manera el impacto de este sobre la tierra, Asumimos el compromiso de promover la protección del medio ambiente, a través de la promoción e implementación de procesos limpios que no pongan en riesgo la salud humana.

Servicios

Adquisición de insumos para los productores

Para la adquisición de fertilizantes

- ✓ Presentar el formulario de requerimiento de insumos
- ✓ Deberá estar especificado el número de área con que cuenta el productor
- ✓ Especificar de hace cuanto fue el último uso del fertilizante

Asesoría Técnica

La asociación contara con asesoría especializada en el cultivo

- ✓ Deberá presentar una solicitud con el requerimiento del productor
- ✓ Capacitación de forma periódica.

Políticas

- ✓ Los productores deberán entregar la fresa lavada y clasificada respectivamente en producto de primera y segunda, al momento de clasificar se deberá tomar en cuenta el tamaño grande y forma homogénea correspondieron a las de primera; y las de tamaño mediano corresponden a la de segunda; De no cumplir con lo dispuesto anterior mente se le sancionara con el 15% de la producción total que ingrese a la asociación semanalmente.
- ✓ Los productores estarán en constante capacitación implementado a través de la asociación los productores estarán obligados a asistir a todas las capacitaciones en caso de no asistir beberán ser sancionados con una multa del 5% total de producto que ingrese a la asociación.
- ✓ Los productores deberán presentar un certificado semestral de control médico con el fin de que su personal que maneje fertilizantes y plaguicidas no contraigan enfermedades al momento de tomar contacto con los químicos, ya que de no ser así la asociación tendrá la obligación de multarle con 30 dólares americanos.

Requisitos para registrar en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

1. Solicitud certificación de existencia legal (Anexo 3)
2. Registro de directiva
 - Solicitud de registro de directiva (Anexo 4)
 - Certificación del secretario sobre elección de directiva (Anexo 5)
3. Ingreso y salida de asociados
 - Solicitud de registro de ingreso y salida de asociados (Anexo 6)
 - Certificación del secretario ingreso y salida de asociados (Anexo 7)
4. Formulario registro de asociados (Anexo 8)
5. Solicitud de actualización de datos de organizaciones (para adecuación de estatutos) (Anexo 9)
6. Forma de constitución
 - Solicitud para la constitución de Asociaciones (Anexo 10)
 - Acta de Constitución de Asociaciones de la EPS (Anexo 11)
 - Estatuto de constitución - Asociación

Estatuto interno

ESTATUTO DE LA “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO “

Contiene las reformas aprobadas, en Primera Debate, por la Asamblea General ordinaria de Socios de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”

CAPITULO PRIMERO

NOMBRE, DOMICILIO Y NATURALEZA

ARTICULO 1- La Asociación se denominará “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”.

ARTÍCULO 2- “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, tendrá como domicilio permanente la ciudad de Ambato en la parroquia de Ambatillo, y su ámbito de acción se extenderá a todo el territorio nacional, pudiendo abrir Seccionales Provinciales y Agrupaciones de acuerdo a los reglamentos correspondientes. Las Agrupaciones serán jerárquicamente dependientes de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO” o de las Seccionales Provinciales, según el caso.

ARTÍCULO 3- “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, tendrá carácter permanente y duración indefinida.

ARTÍCULO 4- La “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO” tendrá personería jurídica de derecho, de carácter público, con fines de lucro, con capacidad para adquirir y poseer bienes muebles e inmuebles, de conformidad con lo que más adelante se prevé, lo mismo para enajenarlos.

CAPITULO SEGUNDO OBJETIVOS

ARTÍCULO 5- La “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO” tendrá los siguientes objetivos:

1. Permitir aprovechar los niveles de stock existentes de la producción de fresa en la parroquia de Ambatillo
2. Generar más empleo en la zona de influencia del proyecto
3. Diseñar una estructura administrativa funcional y de gestión en niveles de dirección delineados oportunamente, para los productores de fresa de la parroquia de Ambatillo
4. Establecer un canal de comercialización directo que permitan disminuir los altos niveles de stock y así abastecer la demanda de fresas de la parroquia de Ambatillo
5. Establecer niveles más competitivos para la asociación de productores de fresa

CAPITULO TERCERO SOCIOS Y USUARIOS

ARTÍCULO 6.- La Asociación considerará como Socios Activos a todas las personas naturales, que acepten cumplir el presente Estatuto y Reglamentos que dicte la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, y obtengan de la Junta Directiva Nacional la aceptación que los acredite como tales. La Junta Directiva Nacional reglamentará dicha admisión conforme a la normativa vigente.

ARTÍCULO 7.- La Asociación tendrá a los Socios Fundadores y Activos;

ARTICULO 8.- Son Socios Activos los que han constituido la Asociación con carácter de Fundadores, los socios activos admitidos que sean aceptados como tales por la Junta Directiva de socios, en la proporción que se establece en el Art. 13 del presente Estatuto y previo cumplimiento de los siguientes requisitos:

- a) Solicitud escrita dirigida a La Junta de socios;
- b) Haber cumplido con dos años no interrumpidos en calidad de Socio de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”;
- c) No haber sido sujeto de amonestación escrita o suspensión, durante los 2años los dos años, por parte de la Junta de socios o el Directorio de su respectiva Seccional de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”.
- d) Haber cumplido fielmente con las obligaciones económicas exigidas por el estatuto, los reglamentos y las resoluciones de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, durante los dos años anteriores a su solicitud para adquirir la calidad de socio activo.

ARTÍCULO 9.- Las entidades oficiales, clubes y corporaciones podrán asociarse a la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE

AMBATILLO” siempre y cuando tengan personería jurídica y sean aceptadas por la Junta de socios, debiendo primeramente ser considerados como Socios activos.

ARTÍCULO 10.- De la misma manera se consideraran Serán Socios Honorarios aquellas personas que se han destacado en el fomento del cultivo de la fresa, la Junta de socios los distinga como tales. Los Socios Honorarios tienen derecho a voz, pero no a voto.

ARTICULO 11.- Son Socios Activos de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO” los que han presentado su solicitud escrita en esta categoría, pagando sus derechos y aceptada su solicitud por la Junta de socios o por los Directorios de las Seccionales, según el caso. Tendrán derecho a voz y voto en los órganos de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, así también a ser elegidos a cargos en la jurisdicción de su Seccional.

Cada Socio tendrá derecho a inscribir a su cónyuge e hijos menores de 18 años. Estos tienen voz pero no voto y tendrán la calidad de Socio Sénior o Júnior, según el caso.

ARTÍCULO 12.- Todos los productores que integren la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO” deberán aportar con un 80% de su producción total, él mismo que deberá estar en excelentes condiciones expresamente a la normativa vigente.

De la misma manera los socios de la asociación deberán realizar un aporte mensual de 20 dólares mensuales con el fin de cubrir gastos de la asociación.

ARTÍCULO 13.- Las solicitudes de admisión de los Socios Activos deberán ser dirigidas por escrito a “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO” registradas en el promedio de los últimos dos años anteriores inmediatos a la asamblea general o a las elecciones generales podrá solicitar por escrito la incorporación de cinco socios activos. La admisión se

considera válida si cuenta con la resolución favorable de la Junta de socios, con base en la normativa vigente.

ARTÍCULO 14.- La Junta Directiva Nacional resolverá sobre eventuales oposiciones que presenten los Socios Activos a la admisión de nuevos Socios Activos. El resultado se comunicará a los interesados por escrito, sin motivar la Resolución.

ARTÍCULO 15.- El carácter de un Socio se pierde por:

a) Renuncia escrita aceptada por la Junta de socios;

b) Muerte;

c) Incumplir las obligaciones o derechos que imponen el Estatuto y Reglamentos de la Asociación, o por cualquier otra causa, que haya entrañado o pudiera entrañar perjuicios graves para ella, situación que será calificada y aprobada por la Junta de socios.

ARTÍCULO 16.- Los Socios Activos tendrán los mismos derechos y obligaciones, pero no tendrán ningún derecho al Patrimonio de la Asociación. La expiración de la afiliación no libra de las obligaciones vigentes en la Asociación. Los Socios no recibirán dividendos, ni tampoco ayuda financiera de los fondos de la Asociación.

ARTÍCULO 17.- Los Socios de la Asociación, al ingresar en ella, aceptan su conformidad con lo dispuesto en este Estatuto y en los Reglamentos de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, comprometiéndose a cumplir por los medios a su alcance, al feliz logro de sus objetivos.

ARTÍCULO 18.- Son derechos de los Socios Activos:

a) Tener voz y voto en las Asambleas Generales;

b) Elegir o ser elegido para los cargos de elección o nombrado funcionario de la Asociación o de sus Seccionales;

c) Solicitar a la Asociación asesoramiento.

d) Presentar sugerencias, proyectos y recomendaciones tanto a la Asamblea General como a la Junta de socios de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”.

ARTÍCULO 19.- Son Obligaciones de los Socios en general:

a) Cumplir el Estatuto que rige la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, sus Reglamentos, así como las resoluciones, políticas y directivas que fijen la Asamblea General o la Junta de socios;

b) Todos los productores que integren la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO” deberán aportar con un 70% de su producción total, el mismo que deberá estar en excelentes condiciones expresamente a la normativa vigente.

c) Los productores de fresa de la parroquia de Ambatillo o de otros lugares aledaños deberán entregar el producto debidamente clasificado tanto producto de primera como el producto de segunda.

d) Cumplir puntualmente con sus obligaciones económicas con la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”

e) Mantener adecuadamente sus hectáreas de cultivo de fresa con condiciones técnicas.

f) Guardar silencio sobre actas e informaciones entregadas confidencialmente;

g) Mantener relaciones permanentes de consideración, respeto y cordialidad para con los demás Socios;

h) Realizar la publicidad de sus hectáreas de cultivo de manera ética y transparente.

i) Prohíbese adulterar o falsificar documentos emitidos por la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, como también suplantar firmas en dichos documentos;

j) Prohíbese disponer de forma arbitraria de los recursos de “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”.

k) Prohíbese afectar la imagen de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”

l) Prohíbese realizar públicamente acusaciones de cualquier índole.

CAPITULO CUARTO SANCIONES

ARTÍCULO 20.- La “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO” tiene derecho de aplicar sanciones para garantizar el cumplimiento de los objetivos de este Estatuto, los reglamentos y resoluciones para mantener el orden interno de la Asociación y contar con un mejor desenvolvimiento del mismo.

Los Socios y Usuarios se someten de manera expresa a la competencia de la Asociación. El procedimiento será reglamentado por la Junta de socios de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, en tal sentido:

- a) Podrán ser sancionados aquellos Socios, o Usuarios que no acaten el presente Estatuto, los Reglamentos y las resoluciones, o que no demuestren una buena conducta;

b) Tendrán que ser informados oportunamente y por escrito para que acudan a realizar su legítimo derecho a la defensa, según se normara en el Reglamento respectivo;

c) Las sanciones serán aplicadas por la Junta de socios de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, de acuerdo a cada caso.

ARTICULO 21.- De acuerdo al incumplimiento de las obligaciones señaladas en el Art. 19 del presente Estatuto y a la gravedad de la falta, las sanciones serán las siguientes:

a) Amonestación verbal

b) Amonestación escrita

c) Suspensión temporal

d) Expulsión.

Estas sanciones serán aplicadas por la Junta de socios de acuerdo a cada caso, y podrán hacerse extensivas a diversos tipos de sanciones.

CAPITULO QUINTO EJERCICIOS Y CUOTAS

ARTICULO 22- El Ejercicio Económico comprende el año calendario del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año.

ARTÍCULO 23.- Las inscripciones de afiliación, cuotas sociales ordinarias y extraordinarias, tarifas de servicios y multas serán fijadas por la Junta de socios de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, según sea el caso, las cuales serán comunicadas a los Socios y Usuarios, ya sea por los órganos informativos oficiales o por medio de Circulares o Carteleras.

ARTICULO 24.- De considerarlo conveniente, la Junta de socios podrán exonerar uno o varios de los rubros mencionados en el Artículo precedente, con excepción del pago de multas, a aquellos Socios que lo soliciten por escrito, alegando imposibilidad económica que lo justifique legalmente.

CAPITULO SEXTO

ÓRGANOS DE LA ASOCIACIÓN

ARTÍCULO 25.- La Asociación tendrá los siguientes órganos:

- a) La Junta de socios de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”;
- b) Los Directorios de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”.

ARTICULO 26.- La Junta de socios Activos es el órgano supremo de la Asociación y a sus resoluciones se sujetarán los demás Órganos de la Asociación, los Socios y los Usuarios. El Reglamento Administrativo Interno será dictado por el directorio de la asociación en concordancia con los artículos de este capítulo.

ARTÍCULO 27.- La Asamblea General Ordinaria se reunirá dos veces al año, en el mes de enero y junio previa convocatoria que hará la Junta de socios. Extraordinariamente, se reunirá cada vez que la convoque el Presidente por recomendación de la Junta Directiva o de un número de Socios Activos, no inferior de la tercera parte del total de los mismos. En las reuniones extraordinarias no podrán tratarse temas distintos a aquellos que consten en la convocatoria respectiva.

ARTICULO 28.- El lugar, día y hora de la sesión ordinaria de la Asamblea General, será anunciado con quince días plazo de anticipación por lo menos, y la citación incluirá el proyecto de Orden del Día a tratarse en la Asamblea Ordinaria.

ARTÍCULO 29.- EL quórum para la instalación de la Asamblea General de Socios Activos será el de la mayoría simple de los Socios Activos con derecho a voto. Si a la hora prevista para la realización de la Asamblea General no existiere el quorum, la Asamblea se instalará legalmente con el número de Socios Activos presentes con derecho a voto, transcurrida una hora de la señalada en la convocatoria respectiva.

ARTICULO 30.- Tendrán derecho a voz y voto en las Asambleas Generales los Socios Activos, siempre y cuando se encuentren al día en sus pagos con la Tesorería de la Asociación y haber cumplido con todos los requerimientos de la asociación por todo concepto.

ARTÍCULO 31.- La Asamblea General de Socios Activos será presidida por el Presidente de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”; en su ausencia por el Vicepresidente de la Asociación; y, a la falta de estos, por un Socio Activo con derecho a voto que designe la mayoría simple de la Asamblea General.

ARTÍCULO 32.- Serán funciones de la Asamblea General:

- a) Se considerar y resolver los Informes que se presenten ante los miembros de la asamblea general
- b) Reformar el Estatuto, para lo cual se requieren los votos afirmativos de las dos terceras partes de los Socios Activos presentes en la asamblea general y tenga derecho a voto;
- c) Resolver en dos sesiones de la Asamblea General la disolución de la Asociación y designar uno o más liquidadores cuando así lo aprueben las tres cuartas partes de la totalidad de los Socios Activos con derecho a voz y voto.
- d) Conocer y resolver sobre las apelaciones que se le presenten;
- e) Conocer y resolver sobre el balance general de cada ejercicio económico anual;

f) Fijar las políticas a las que debe sujetarse la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”.

ARTICULO 33.- Todas las resoluciones de la Asamblea General serán aprobadas por mayoría simple de votos de los Socios Activos presentes con derecho a voto, con excepción de los literales b) y c) del artículo 32 del presente Estatuto.

ARTÍCULO 34.- La Junta Directiva Nacional de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, estará conformada en el siguiente orden jerárquico de sus Miembros: Presidente, Vicepresidente/Tesorero, Secretaria, jefe área de producción, y sus operarios, jefe del área de comercialización.

Todos los Miembros de la Junta del directorio serán elegidos de entre los Socios Activos con derecho a voto, en elecciones universales, directas y secretas, según la proporcionalidad determinada en el Art. 13 del presente Estatuto y el respectivo Reglamento de Elecciones.

En caso de ausencia temporal del Presidente será remplazado por el Vicepresidente/Tesorero, y al Vicepresidente lo sustituirá al Presidente, según el orden jerárquico señalado en este artículo.

ARTÍCULO 35.- Serán funciones de la Junta de socios de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”:

- a) Decidir sobre los asuntos de interés general de la Asociación;
- b) Nombrar provisional o definitivamente a los Miembros de la Junta Directiva cuando estos se ausenten temporal o definitivamente, o en caso de renuncia o destitución a sus funciones, lo cual se informará a la junta de socios. En caso de ausencia definitiva y concomitante tanto del Presidente como del Vicepresidente/tesorero, será la junta de socios en una Asamblea General

Ordinaria o Extraordinaria la que designe sus remplazos, en un plazo no mayor a treinta días hábiles;

c) Aprobar el presupuesto de ingresos y egresos, las cuotas de ingreso y afiliación, las cuotas ordinarias y extraordinarias, así como las tarifas de servicios;

d) Autorizar cualquier egreso extraordinario, distinto de los contemplados en el Presupuesto y disponer la forma como debe ser cubierto por los Socios y Usuarios;

e) Convocar las Asambleas Generales Ordinarias o Extraordinarias, de acuerdo con lo dispuesto en el Estatuto y los Reglamentos;

f) Vigilar la marcha general de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO” en orden a conseguir los objetivos que se propone en dicha asociación;

g) Expedir o reformar los Reglamentos de la Asociación, cuando no concuerde con la realidad del evento para que hagan conocer sus criterios sobre los mismos;

h) Resolver sobre las solicitudes de afiliación que se le presenten. Ellos resolverán sobre el ingreso de sus respectivos Socios;

i) Reglamentar el presente Estatuto y llenar los vacíos que se le presenten;

j) Imponer sanciones a los Socios y Usuarios que no cumplan con sus obligaciones;

k) Decidir la contratación y/o remoción del personal administrativo;

ARTÍCULO 36.- Las Resoluciones de la Junta de socios que se adoptarán por mayoría simple de votos de sus Miembros presentes. Habrá quórum cuando asistan por lo menos cuatro de sus Miembros. El Presidente tendrá voto dirimente.

ARTÍCULO 37.- Son funciones del Presidente:

- a) Llevar la representación legal, judicial o extrajudicial de la Asociación ante las autoridades oficiales o ante los particulares, en todos los actos, diligencias o gestiones en que tenga que intervenir la Asociación;
- b) Presidir la Asamblea General y la Junta de socios, además de hacer cumplir sus respectivas Resoluciones;
- c) Autorizar con su firma los certificados y credenciales, conjuntamente con el Secretaria o los Directores, según el caso;
- d) Autorizar con su firma y la del Director los ingresos o egresos de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, de conformidad con lo determinado en el presente Estatuto;
- e) Cumplir y hacer cumplir el Estatuto, los Reglamentos y las Resoluciones de la Junta de socios de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”
- f) Coordinar y realizar acciones conducentes a promocionar públicamente la imagen de la Asociación, a fin de obtener la colaboración de personas y organismos para el cumplimiento de los objetivos de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”
- g) Presentar anualmente el Informe escrito de su gestión a la Junta de socios y además, remitirlo a la Superintendencia de Economía Popular y solidaria.

ARTÍCULO 38.- Son funciones del Vicepresidente, administrador:

- a) Remplazar al Presidente en caso de su ausencia temporal o definitiva.
- b) Supervisar el cumplimiento del calendario de eventos y exposiciones, así como la coordinación de su logística.

- c) Cuidar que los libros de contabilidad sean llevados con rectitud, claridad y siempre actualizados.
- d) Llevar la contabilidad y movimientos de efectivo.
- e) Entregar los recibos de las cuotas ordinarias y extraordinarias.
- f) Depositar el dinero recibido en las cuentas bancarias que mantiene la entidad en un plazo de cuarenta y ocho horas.
- g) Llevar el registro de ingresos y gastos
- h) Pagar sueldos a los empleados
- i) Elaborar balances financieros, informes y pago de impuestos
- j) Representar legalmente a la Asociación;
- k) Cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emitidas por las Juntas General y Directiva;
- l) Administrar la Asociación, ejecutando las políticas, planes, proyectos y presupuestos debidamente aprobados;
- n) Presentar el informe administrativo, los estados financieros y el balance social para conocimiento de la Junta de Vigilancia y aprobación de la Junta General;

ARTÍCULO 39.- Son funciones del Secretario/a:

- a) Cumplir las resoluciones de la Asamblea General y de la Junta de socios.
- b) Redactar las actas de la Asamblea General y de la Junta de socios debiendo suscribirlas conjuntamente con el Presidente. En tales actas hará constar expresamente la asistencia de los Socios Activos a las Asambleas Generales y

delos Miembros de la Junta de socios a las sesiones respectivas. Deberá presentar en cada reunión el acta de la sesión anterior;

d) Atender la correspondencia y el archivo de la Asociación;

e) Informar a la Junta Directiva Nacional de las solicitudes que formulen los Socios por escrito y las comunicaciones recibidas;

f) Difundir las Resoluciones de la Asamblea General y de la Junta Directiva Nacional que sean de interés general para los Socios y Usuarios, según el caso;

g) Mantener un registro actualizado de los Socios y Usuarios.

ARTÍCULO 40.- Son funciones del jefe del área de comercialización.

a) Ejecutar las acciones de comercialización del producto de acuerdo a las normas establecidas por el Centro de Producción

b) Utilizar métodos y canales adecuados de comercialización.

c) Elaborar las nóminas de clientes.

d) Realizar un pronóstico de ventas periódicamente.

e) Controlar que las ventas realizadas se incrementen

ARTÍCULO 41.- Son funciones del jefe del área de procesos:

a) Tiene total autoridad en el manejo del personal a su cargo autorizada para la contratación de personal temporal con la aprobación del presidente

b) Es el responsable de elaborar la lista de materiales que se va a utilizar en un determinado pedido

c) Controla el cumplimiento de la planificación de la producción.

- d) Asignar tareas para la producción
- e) Custodia del inventario
- f) Llevar un control de las herramientas y maquinarias.

ARTICULO 42.- Los fondos de la Asociación se depositarán en el banco o bancos o a su vez en las cooperativas de la localidad que designe la Junta de socios, en la cuenta de ahorros o corriente, que estará a la orden conjunta del Presidente, de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”; y, su disposición se la hará conforme al Art. 37, literal d) del presente Estatuto.

ARTICULO 43.- Para los gastos de caja menor, el vicepresidente Tesorero podrá manejar un fondo de reposición de hasta cien dólares de los Estados Unidos de América.

ARTÍCULO 44. La junta de socios de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO” tendrá como normativa el presente estatuto y los Reglamentos, de la forma y modo en que le sean aplicables, dependiendo jurídicamente de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, quien actuara como Juez de segunda y última instancia, en caso de apelación sobre sus Resoluciones, además apoyara gestión en caso de ser requerida oficialmente.

CAPITULO SÉPTIMO ELECCIONES

ARTÍCULO 45.- Se elegirán, de forma universal, democrática y secreta, los miembros de la Junta de socios, de entre la lista(s) que con quince días hábiles al momento de la elección presenten los socios activos ante el Tribunal Electoral de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”, designado por la Junta de socios o por el Directorio, según el caso.

Se dictará el respectivo reglamento de Elecciones para su ejecución y elegir sus nuevos miembros de la asociación antes mencionada.

CAPITULO OCTAVO PATRIMONIO DE LA ASOCIACIÓN

ARTÍCULO 46.- El Patrimonio de la Asociación comprende la caja, cuentas bancarias, acciones y documentos fiduciarios, maquinaria, muebles e inmuebles de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO”. Que deberá encontrarse en el lugar de funcionamiento de la asociación.

Las dignidades de la Junta de socios y demás y de los comités son honoríficas. Los gastos que sean previamente autorizados y efectuados en beneficio de la Asociación serán reintegrables con la presentación de los comprobantes respectivos. Las remuneraciones de los empleados de la Asociación las fijará la Junta de socios,

CAPITULO NOVENO REFORMA DE LOS ESTATUTOS

ARTÍCULO 47.- La Asamblea General expresamente citada para tal fin, podrá reformar el presente Estatuto en dos reuniones diferentes. Para esto, se requerirá los votos afirmativos de las dos terceras partes de los Socios Activos presentes con derecho a voto con el fin de reformar los estatutos de la asociación conforme a los nuevos requerimientos de la asociación.

DISPOSICIONES GENERALES

Primera.- Se entienden incorporadas al presente estatuto y formando parte del mismo, las disposiciones de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General, las dictadas por el ente regulador y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Segunda.- Los conflictos que surgieren al interior de la Asociación serán resueltos según los mecanismos establecidos en el Reglamento Interno que deberá incluir como instancia de resolución, la presentación ante un Centro de Mediación debidamente

autorizado y calificado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, antes del ejercicio de las acciones administrativas o judiciales que sean pertinentes.

Tercera.- Los directivos, asociados y administrador de la Asociación, brindarán, obligatoriamente, las facilidades necesarias para la realización de inspecciones, supervisiones, exámenes especiales, auditorías y entregarán la información que fuere requerida por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; caso contrario, serán de su responsabilidad, las sanciones que pudieran imponerse a la Asociación.

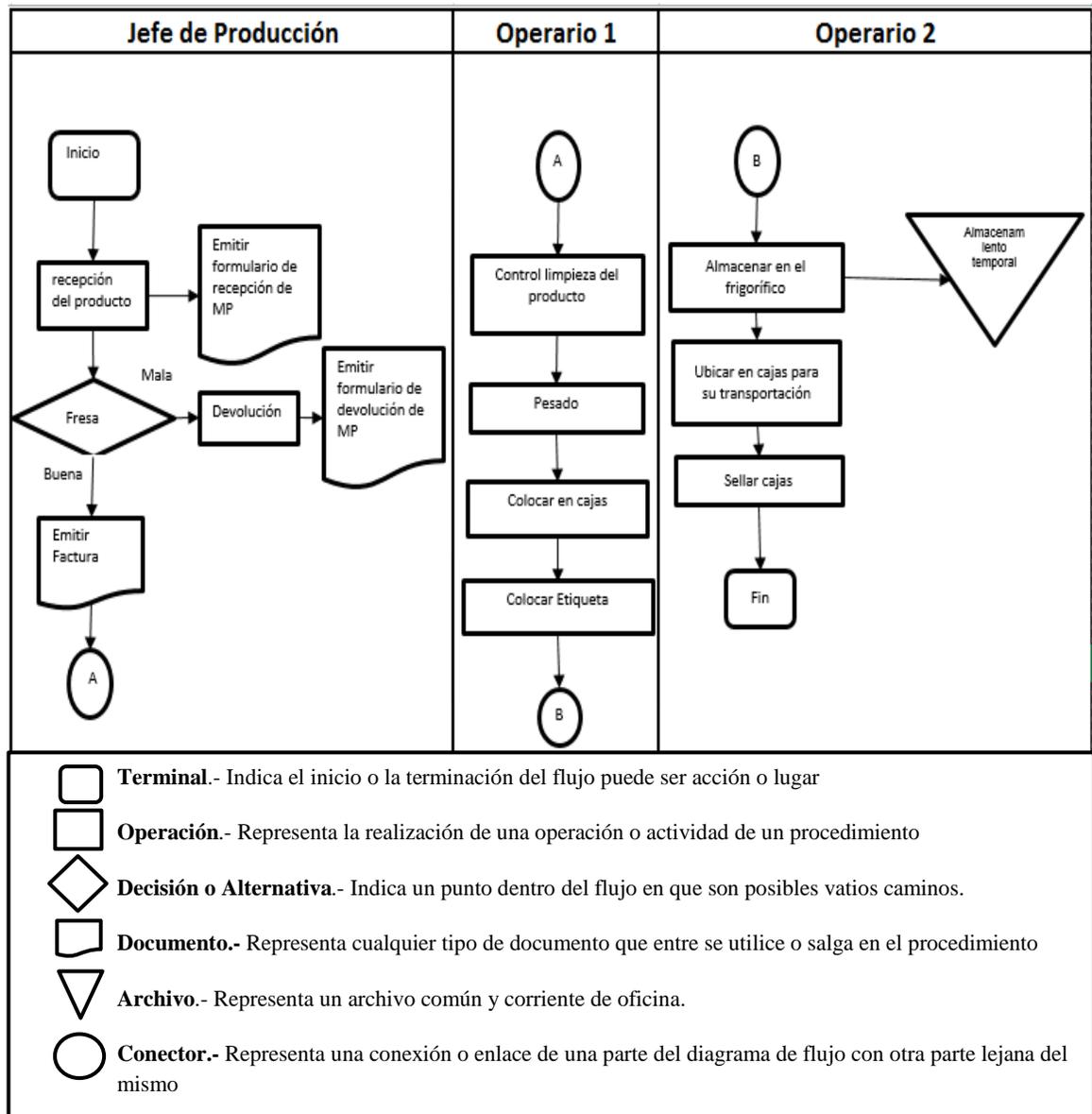
CERTIFICACIÓN DEL SECRETARIO

.....
SECRETARIO

6.7.3 ETAPA III CANALES DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

La asociación en función de la comercialización de la fresas debe regirse al siguiente flujo grama proceso de producción quien guiará de formas correcta los diferentes procesos.

Gráfico N° 25 Flujo grama de procesos



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: propia

Gráfico N° 26 Proceso de Producción



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Investigador

Jefe de producción

La recepción de la fresa estará encargado el jefe de producción será una vez cumplida con el proceso de maduración del producto el fruto es aceptada en gavetas el cual debe llegar clasificado el producto de primera y segunda. La selección se realiza con el objeto de obtener un producto de primera calidad debe estar firmes, maduras debe contar con el color adecuado que es necesario cumplir con una selección adecuadas para que de estos factores no afecten la calidad del producto esto debe estar tomando en cuenta en el formulario de recepción de materia prima.

Al no contar con los parámetros establecidos se deberá emitir la devolución al productor con un formulario de devolución especificando la situación en que se encuentra el producto. De lo contrario si contamos con un buen producto que ha cumplido con las condiciones el jefe de producción emitirá una factura de compra, deberá llevar un registro del producto que adquiere para la asociación con el fin de que los productores entreguen un producto de excelente calidad la fresa.

Operario uno

El operario deberá constatar rigurosamente la limpieza del producto que no existan residuos de tierra y demás sustancias orgánicas antes de ubicar en la balanza y su posterior colocado en cajas

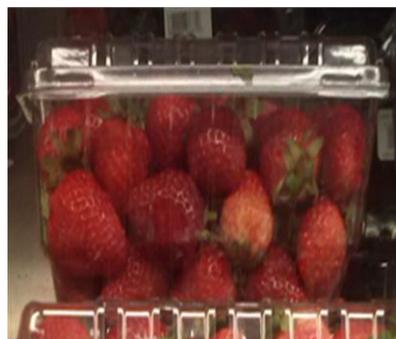
La fresa debe ser pesada con el peso adecuado y marcado en cada caja las cuales llevaran en presentaciones de 250 gramos (1/2 libra) y 500 gramos (1 libra), para ser comercializado en los supermercados de la zona.

Gráfico N° 27 Presentaciones de la fresa

250 gramos (1/2 libra)



500 gramos (1 libra)



Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Investigador

Las Dimensiones de las cajas: 75cm X 50cm, esta caja es para que se distribuido a los centros de industrialización los cuales contendrán 20 libras de fresa.

9,5 kilos (20 libras)



Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Investigador

Etiqueta del producto

Empaque y etiquetado esta operación consiste en que todas las cajas deben estar con su respectiva etiqueta con el que nuestros clientes puedan identificarnos fácilmente los cuales se realizara manualmente por el operario uno.

Gráfico N° 28 Etiquetas de la asociación



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Investigador

Operario dos

El operario deberá ubicar adecuadamente en el frigorífico para mantener la fruta fresca hasta el momento de su despacho, de la misma manera se deberá colocar en cajas de cartón adecuadas para su transportación colocando su respectiva marca en el embalaje con el objetivo de evitar manipulación, pérdida del producto en la transportación.

El empaque secundario deberá realizarse en las cajas de 60cm X 40cm contendrá lo siguiente:

Gráfico N° 29 Cajas de fresa

16 cajas de 250g



10 cajas de 500g



9,5 kilos (20 libras)



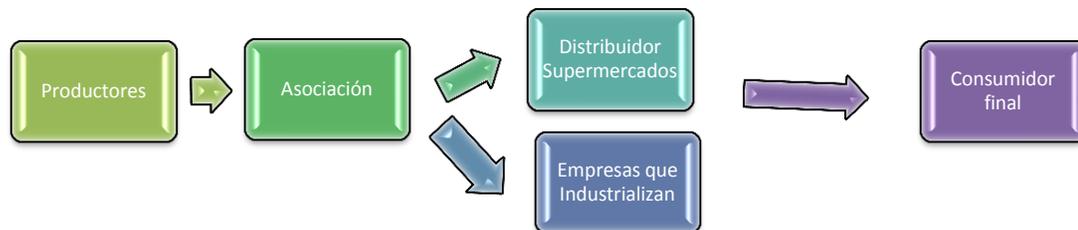
Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Investigador

Canal de comercialización

La comercialización es la parte principal de la asociación no es una simple transferencia del producto hasta las manos del consumidor, en esta actividad debe conferirle al producto esto permitirá tener una mejor comercialización a través de un

intermediario que este caso sería los supermercados del cantón para de esta manera llegar a los consumidores finales.

Gráfico N° 30 Cadena de comercialización



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Investigador

En la cadena de comercialización de fresa se identifican los siguientes factores claves: los productores, la asociación, los supermercados y los consumidores.

La venta de la fresa se realiza mediante la asociación, quienes entregan su producto al por mayor a los supermercados, los cuales se encargan de vender a los consumidores finales. El producto se entregará en el lugar de venta, la asociación deberá transportar el producto de acuerdo a las necesidades con el fin de preservarlo de mejor manera.

Demanda del producto

Las tendencias de consumo de frutas y especialmente la de fresas, productos naturales incrementan en los últimos años rápidamente, los cambios se han dado por la necesidad de contribuir al cuidado de la salud es por ende que se ha llegado a determinar la siguiente tabla.

Tabla N° 45 Análisis de la demanda

Semanal						
Supermercados	libras	%		Industrias	libras	%
Tia	60	12		PLANHOFA C.A	1200	24
Supermaxi	100	20		San Jose	500	10
Megamaxi	80	16		Marco's	800	16
Gran Aki	80	16		Ruzu	600	12
Aki	100	20		La Finca	800	16
Súper Laboral	80	16		Ranchito	1200	24
Total	500	100		total	5100	100
TOTAL 5600 libras						

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: secundaria, observación directa

Gráfico N° 31 Demanda de supermercados



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: tabla N°45

La demanda de los mercados esta distribuida en el grafico N°_ teniendo que el mayor demandante es el supermercado AKI un 20% y la que menos demanda es Súper mercado Tía con un 12% de un total de 500 libras

Gráfico N° 32 Demanda de las Industrias



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: tabla N°45

La industrias que mayor demandan el producto son PLANHOFA y Ranchito con un 23% de y la demanda en menor cantidad es la industria pasteurizadora San José de un total de 5100 libras de fresa

Tabla N° 46 Sector que mayor demande de fresa

(Producción semanal)	libras	%
Producción de la asociación	5616	100
Total de demanda	5600	99,72
Industrias	5100	
Súper mercados	500	
Producción no vendida	16	0,28

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: tabla N°28 y 45

De poder cubrir toda la demanda local la asociación venderá un 99.72 % del total de la producción que es de 5616 libras de fresa con la que cuenta la asociación en forma semanal

Gráfico N° 33 Demanda por sector



Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: tabla N°46

El sector que mayor demanda es el sector industrial con un 91% al ser uno de los principales productos para la elaboración de sus productos, seguido de los supermercados con un 9%.

Análisis de precios

En el mercado local los precios están establecidos en la siguiente tabla

Tabla N° 47 Análisis de precio de los supermercados

supermercados	precios 500g	precios 250g
Tía	1,2	0,84
Supermaxi	1,18	0,75
Megamaxi	1,18	0,75
Gran aki	1,2	0,75
Aki	1,2	0,75
Súper laboral	1,2	0,84

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: secundaria, observación directa

Tabla N° 48 Análisis de precio de las Industrializadoras

Industrias	Precio 40 libras
PLANHOFA C.A	28
San José	30
Marco's	30
Ruzu	30
La Finca	28
Ranchito	27

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: secundaria, observación directa

Requisitos para ingresar como proveedor a los Supermercados de la localidad

En el caso de Supermercados, sus ejecutivos afirman que una vez que se establece interés en el producto se reúnen y dan instrucciones más específicas relacionadas a la logística. Entre los requisitos constan:

1. Los productos deben haber causado ya su necesidad en todo el mercado ecuatoriano antes de ingresar a los supermercados.
2. En la etapa inicial de evaluación del producto es necesaria la entrega de una muestra, lista de precios con las condiciones para el resto del mercado, entre otros.
3. El Departamento Comercial tomará una resolución preliminar basada en la información que se provea, evaluación del nivel de saturación u oportunidad de mercado que pueda tener el producto en el segmento al que corresponde, experiencia y otros parámetros según corresponda al tipo de producto. Una vez que se tome la resolución, en un máximo de 15 días recibirá una respuesta.
4. En caso de que la respuesta sea positiva, se realiza una cita con el gerente comercial del supermercado y una vez concretada la negociación se entrega un paquete de información con varias instrucciones. (DB)

En una segunda fase se analiza al proveedor. Para ello es necesario cumplir ciertos requisitos como RUC, registro sanitario, copia del permiso de funcionamiento de la empresa, posible crédito que el proveedor pueda dar al supermercado, entre otros.

Requisitos para ingresar como proveedor

En el caso de las industrializadoras forman convenios con asociaciones y sus requerimientos son los siguientes

- Que en producto debe ser de muy buena calidad
- El producto debe estar con el peso justo
- Que el producto debe ser entregado en la industrializadoras
- Deben ser puntuales en sus entregas

Precio

Para fijar los precios deberemos establecer de acuerdo a los precios establecidos por la asociación.

Fijación de precios para la asociación

Se ha considerado las siguientes variables para la fijación de precios

Tabla N° 49 Precio de Fresa

		libras	precio	precio por libra		
		40	25	0,625		
Precio Empaque 250g				Precio Empaque 500g		
Costo /libra		0,31		Costo /libra		0,63
Empaque 250g		0,15		Empaque 500g		0,18
Costo		0,16		Costo		0,16
Etiquetas unidad	0,08			Etiquetas unidad	0,08	
Cinta de embalaje	0,07			Cinta de embalaje	0,07	
Mano de obra	0,002			Mano de obra	0,002	
Costos indirectos	0,005			Costos indirectos	0,005	
Subtotal		0,62		Subtotal		0,97
Utilidad	25%	0,16		Utilidad	20%	0,19
Precio Unitario		0,78		Precio Unitario		1,16

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Investigador

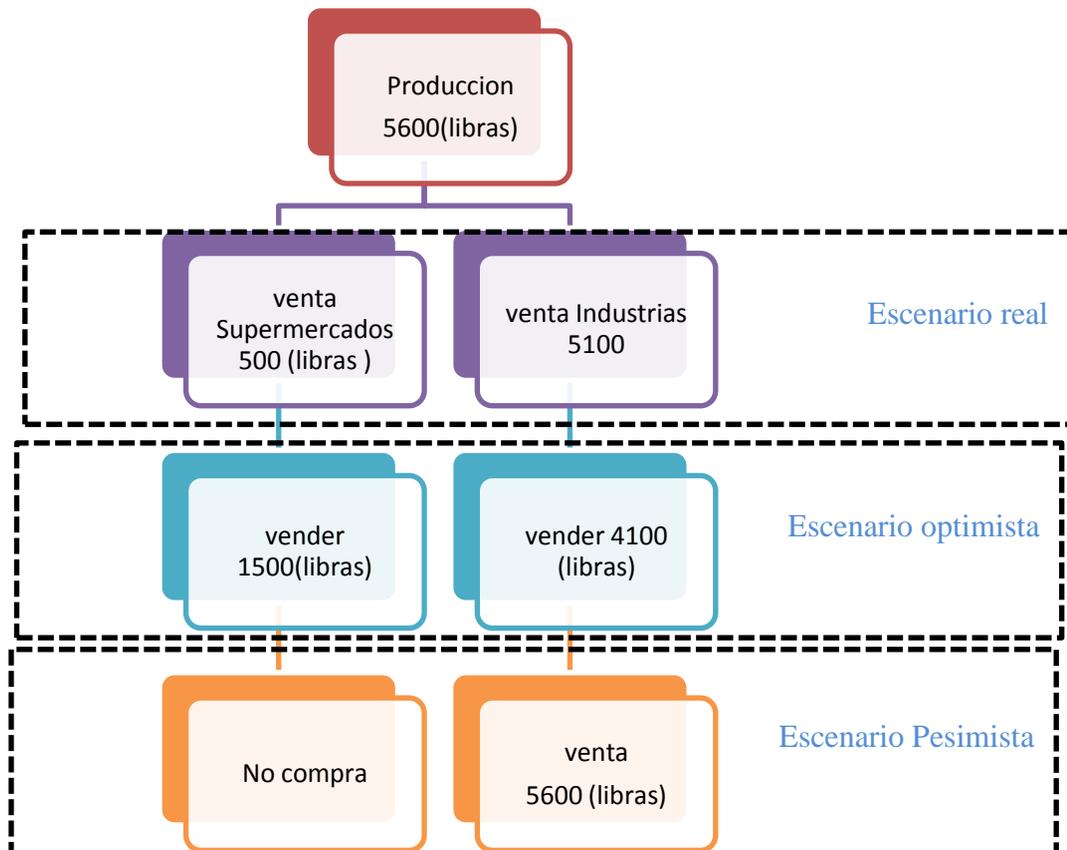
Tabla N° 50 Precio para Industrializadoras

Precio Empaque 9,5 kilos	
Costo /libra	12,50
Empaque 8 kilos	0,60
costo	0,16
Etiquetas unidad	0,08
Cinta de embalaje	0,07
Mano de obra	0,002
Costos indirectos	0,005
Subtotal	13,26
Utilidad 10%	1,33
Precio Unitario	14,99

Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Investigador

Gráfico N° 34 Manejo de escenarios de la asociación



Elaborado por: Luis Chimborazo

Fuente: Investigador

Tabla N° 51 Ingreso por las ventas con un escenario real

Ingreso por las ventas					
	libras	precio(libra)	subtotal	utilidad	Total
supermercados 250g-500g	250	1,56	390,00	77,92	312,08
	250	1,16	290,00	48,29	241,71
industrias	5100	0,73	3719,67	338,15	3381,52
TOTAL	5600	3,45	4399,67	464,36	3935,31

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Tabla N° 50

La asociación por la venta de las 5600 libras de fresa obtendría 3935.31 dólares más la utilidad de 464.36dolares con ingresos totales para la asociación de 4399.67 dólares

Tabla N° 52 Ingreso por las ventas con un escenario optimista y pesimista

Ingreso por las ventas optimistas					
	libras	precio(libra)	subtotal	utilidad	Total
supermercados 250g-500g	500	1,56	780,00	623,36	156,64
	1000	1,16	1160,00	193,17	966,83
industrias	4100	0,73	2990,32	338,15	3381,52
TOTAL	5600	3,45	4930,32	1088,38	3841,95
Ingreso por las ventas pesimista					
Industria	5600	0,73	4084,34	371,30	3713,04

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Tabla N° 50

En un escenario optimista la asociación tendría unos ingresos de 3841,95dolares más las utilidades de 1088.38 dólares dando un total de ingresos para la asociación de 4930.32 dólares

En última instancia en escenario pesimista donde los supermercados no demandan del producto tendremos que la asociación tendrá ingresos de 3713.04 con una utilidad de 371.30 obteniendo que la asociación tendría unos ingresos de 4084.34.

6.8 PLAN DE EVALUACIÓN

La propuesta tiene como objetivo es Diseñar un modelo de asociatividad que permita aprovechar los niveles de stock existentes de la producción de fresa en la parroquia de Ambatillo con el fin de que nos permita obtener un buen canal de comercialización.

Tabla N° 53 Plan de Evaluación

PREGUNTAS	PLAN DE EVALUACIÓN
¿Quiénes solicitan Evaluar?	La directiva necesitara conocer si se está dando fruto la asociación de productores de fresa de Ambatillo
¿Por qué Evaluar?	La propuesta ha significado una inversión de recursos por lo que se debería seguir evaluando de cómo se está manejando los mismos recursos
¿Qué Evaluar?	La nuevas formas de comercialización de los productores de fresa de la parroquia de Ambatillo y verificar si disminuyo sus altos niveles de stock
¿Quién Evalúa?	Los Directivos y Estudiante de la Universidad Técnica de Ambato
¿Cuándo Evaluar?	Se debe evaluar cuando la asociación ya esté funcionando
¿Cómo Evaluar?	Se deberá aplicar una encuesta a los productores que están vinculados a la asociación para ver si mejoraron sus niveles de ingreso
¿Con que Evaluar?	Indicadores Cuantitativos Se Evaluara al 100% de las familias de la asociación Indicadores Cualitativos Analizar la producción de fresa y su relación con los niveles de ingreso de la parroquia de Ambatillo

Elaborado por: Luis Chimborazo
Fuente: Investigador

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, A. (2003). *Economía, instituciones financieras y dinero*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Alpucho Pilahuisín, L. M. (2011). *La comercialización de los productos agrícolas y niveles de ingresos en las familias de Calguasig grande en el periodo 2008 - 2010*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Arango, L. Á. (02 de Octubre de 2000). *www.banrepcultural.org*. Obtenido de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo8.htm>
- Barfield, J., Raiborn, C., & Kinney, M. (2005). *Contabilidad de Costos*. México D.F: Thomson Learning.
- Beltrán Alban, Á. J. (2010). *“Estudio de la vida útil de fresas (Fragaria vesca) mediante tratamiento*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Bradford, J. (2007). *Elementos de Economía*. Maya: Colombia.
- Caiza Tocalema, S. L. (2011). *La gestión en la colocación de créditos y su efecto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito “Coorambato Ltda”*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Calvo Gómez, F. (1978). *Estadística Aplicada*. Madrid: Ediciones DEUSTO S.A.
- Centro de Exportación e Inversiones Nicaragua (CEI). (2010). *Asociatividad*. Managua: Centro de Exportación e Inversiones Nicaragua.
- Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal, C. (2002). *Asociación para mejorar el Negocio Agrícola*. Salvador: CENTA-FAO-Holanda.
- Chango Chipantiza, V. P. (2012). *Estudio de la Asociatividad de los productores de pantalones jeans del Cantón Pelileo y su incidencia en el nivel de Desarrollo de Mercado para la zona 3 del país*. Ambato: Universidad Tecnológica Indoamérica Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.
- El Comercio. (05 de Enero de 2013). *elcomercio.ec*. Obtenido de http://www.elcomercio.ec/agromar/frutilla-siembra-Tungurahua_0_841715829.html

- Felicísimo, A. M. (30 de Abril de 2004). *www6.uniovi.es*. Obtenido de Conceptos básicos, modelos y simulación: http://www6.uniovi.es/~feli/CursoMDT/Tema_1.pdf
- Franco Ardilla , E. (2007). *Propuesta de Asociatividad para el sector agropecuario de la provincia de Vélez (Santander) como estrategia para generar competitividad*. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander-escuela de Economía y Administración.
- Freire Ortiz, Á. O. (2011). *Producción de artículos de cuero en la Parroquia Picaihua y el nivel de ingresos de sus productores durante el período 2007-2010*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- freshplaza. (28 de Marzo de 2012). *freshplaza*. Obtenido de <http://www.freshplaza.es/article/61868/Ecuador-La-fresa-es-un-cultivo-rentable-en-Tungurahua>
- Gallardo, Y., & Moreno, A. (1999). *Analisis de la Investigacion*.
- Garcia Cajamarca, G. L., & Oliveros Lituma, N. T. (2010). *Proyecto de Factibilidad para la Produccion y Comercialización de Conservas de Frutilla en la ciudad de Azogues*. Cuenca: Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca.
- González Vásquez, Á. E. (2012). *Modelo de empresa asociativa acopiadora der cacao Fino Aroma para los productores del cantón Quinsaloma*. Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana sede Guayaquil.
- Guerrien, B. (Octubre de 2012). *ucapanama.org*. Obtenido de http://ucapanama.org/wp-content/uploads/2012/10/la_microeconomia.pdf
- Hernández, Fernández , & Baptista. (2003). *Tipos de Investigacion*. Mexico: McGraw Hill.
- Herrera, L. (2002). *Tutoría de la investigación Científica*. Quito: Dímero.
- Horngren, C., Foste, G., & Datar, S. (1996). *Contabilidad de costos*. Mexico: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Juran, J. M., Gryna , F., & Bingham, R. S. (2005). *Manual de control de Calidad*. New York U.S.A: MsGraw- Hill Book Company.
- Larroulet, C., & Mochon, F. (1999). *Economía. Primera edición*. Chile: MC GRAW-HILL. Obtenido de , (1999). *Economía. Primera edición*, MC.

- León, C. (7 de Abril de 2008). *Monografias.com*. Recuperado el 23 de Mayo de 2012, de <http://www.monografias.com/trabajos75/aspecto-axiologico-investigacion/aspecto-axiologico-investigacion2.shtml>
- Levy, A. (1998). *Marketing avanzado*. Barcelona España: Granica S.A.
- Liendo, M. G., & Martínez, A. M. (2001). *Asociatividad una alternativa para el desarrollo y crecimientos de las PYMES*. Argentina: Universidad Nacional de Rosario .
- Lizano Araya, M. (Septiembre de 2008). *es.scribd.com*. Obtenido de Sectores Económicos: <http://es.scribd.com/doc/6211811/Sectores-Economicos>
- Llamas Maldonado, M. M. (16 de Mayo de 2003). *catarina.udlap.mx/*. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lii/llamas_m_mm/capitulo3.pdf
- Llompart Bennàssar, M. (2007). *El salario: concepto, estructura y cuantía*. Madrid- España: La Ley grupo Wolters Kluwer.
- Los productores de idea. (24 de Marzo de 2010). *losproductoresdeideas.blogspot.com*. Obtenido de <http://losproductoresdeideas.blogspot.com/p/57-programacion-de-la-produccion.html>
- Mankiw , G. (2009). *Principios de economía*. Mexico D.F: Cengage Learning.
- Martínez Villaroel, M. D. (2012). *de laLa Asociatividad de los productores de Granadilla y su incidencia en la comercialización del Producto en el Cantón Patate, Provincia de Tungurahua, año 2012*. Ambato: Universidad Tecnológica Indoamerica de la facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.
- Mena Pruma, A. M. (2012). *La producción de mora de las familias de las comunidades del PDA UNOCANT-Visión Mundial Ecuador en el periodo 2006- 2010*. Quito: Universidad Politécnica Salesian.
- Mendoza Hernández, P. A. (2011). *La asociatividad empresarial, una estrategia Para lograr competitividad. Estudio de caso*. Mexico D.F: Instituto Politecnico Nacional.
- Morales, F. (18 de mayo de 2010). *bligoo.com*. Recuperado el 10 de Julio de 2013, de <http://manuelgross.bligoo.com/conozca-3-tipos-de-investigacion-descriptiva-exploratoria-y-explicativa>

- Moro, A. (05 de Noviembre de 2008). *elblogsalmon.com*. Obtenido de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-productividad>
- Multibanca Colpatria. (2010). *manejatusfinanzas.com*. Obtenido de <http://www.manejatusfinanzas.com/Lainversi%C3%B3n/QUEESINVERSION/tabid/146/language/es-CO/Default.aspx>
- Newbold, P., Carlson, W., & Thorne, B. (2008). *Estadística para administración y economía* (Sexta ed.). Madrid: PEARSON EDUCACIÓN.
- Nordhaus, & Samuelson. (2005). *Economía*. Mexico: McGrawHill.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT). (2005). *Formación de Capacidades para Asociatividad Empresarial*. Lima: Oficina Subregional para los Países Andinos.
- Orozco Campo, R., Meleán Romero, R., & Rodrigues Medina, G. (2004). Costos de producción en la cría de pollos. *Revista Venezolana de Gerencia*, 1-27.
- Parkin, M. (2006). *Microeconomía*. México: Person Educación.
- Pérez, M. S. (2011). *Los costos de producción de mora y el nivel de ingresos de los agricultores de la parroquia Constantino Fernández, Canton Ambato, periodo 2007-2010*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Pindyck, R., & Rubinfeld, D. (2001). *Microeconomía*. México D. F: McGraw-Hill.
- Programa de Apoyo de la Agroindustria Rural para América Latina y el Caribe-IICA/PRODAR. (2002). *Curso de Gestión de Agronegocios en empresas Asociativas rurales en América Latina*. Peru: PRODAR-IICA.
- Ruiz Cana , J. A. (2005). *LOGISTICA COMERCIAL*. España: The McGraw-Hill.
- Ruiz, R. (28 de Marzo de 2007). *Aulafacil.com*. Recuperado el 10 de Julio de 2013, de <http://www.aulafacil.com/cursosenviados/Metodo-Cientifico.pdf>
- Salinas Bonilla, G. V. (2012). *Los costos de producción y su efecto en la rentabilidad de la planta de vidrio en Cepolfi Industria C.A.* Ambato: Universidad Técnica de Ambato.

- Schiffman, L. G., & Kanuk, L. (2005). *Comportamiento del consumidor*. Mexico D.F: Pearson Educación. .
- Tamayo y Tamayo, M. (1997). *El proceso de la investigación científica* (Cuarta edición ed.). México: Editorial Limusa S.A.
- Terlevich, J. (05 de Febrero de 2010). *industrial.frba.utn.edu.ar*. Obtenido de http://industrial.frba.utn.edu.ar/MATERIAS/proyecto_final/archivos/gestion_terlevich.pdf
- tiposdeinvestigacion.com. (18 de enero de 2013). *tiposdeinvestigacion.com*. Recuperado el 10 de Julio de 2013, de <http://tiposdeinvestigacion.com/tipos-de-investigacion-segun-su-nivel-de-medicion/>
- Universidad Nacional de Rio Cuarto-Modulo 1. (2002). *Introduccion a la economía*. Rio Cuarto- Argentina: Universidad Nacional de Rio Cuarto.
- Vargas Sánchez, G. (26 de Abril de 2010). *www.economia.unam*. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/profesores/gvargas/>: <http://www.economia.unam.mx/profesores/gvargas/libro1/cp22dtin.pdf>
- Vegas Rodríguez, J. C. (2008). *Proyecto de cooperación UE-PERU / PENX*. Peru: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

ANEXOS

Anexo 1



Formato de la encuesta

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE ECONOMÍA



Encuesta dirigida a productores de fresa

OBJETIVO: Determinar los niveles de producción de fresa y su relación con los niveles de ingreso.

INSTRUCCIONES:

- Se le pide de la manera más atenta que no deje ninguna respuesta sin responder.

INFORMACIÓN GENERAL.

Género: Masculino Femenino Edad:

Lugar/Residencia:

1. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a la producción de fresa?

.....

2. ¿En el hogar cuantos ayudan al ingreso familiar e intervienen en la producción de fresa?

Uno	
Dos	
Tres o mas	

3. ¿De dónde provienen la mayor cantidad de sus ingresos económicos mensuales escoja una opción?

Sueldo o salario	
Ingresos por la venta de fresa	
Otros ingresos	

Cual.....

4. ¿Cuál es su ingreso económico mensual por la producción de fresa?

.....

5. ¿Considera que los ingresos por ventas de fresas han incrementado en el último semestre?

Sí No

6. ¿Le gustaría vender su producto sin necesidad de intermediarios, utilizando el comercio justo?

Sí No

7. ¿Existe ganancias de la actividad productiva?

Si No

8. ¿Si su único ingreso económico fuera por la comercialización de fresa sería suficiente para satisfacer sus necesidades básicas?

Sí No

9. ¿Cuánto invierte en la producción de fresas?

.....

10. ¿Cuánto gasta mensualmente en la producción de fresas?

.....

11. ¿En cuántas plantas de fresas invirtió?

.....

12. ¿Cuántas plantas son desechadas?

.....

13. ¿Cuál es el área de cultivo de fresa que usted posee?

.....

14. ¿Cuántos canastos de fresa producen mensualmente en promedio?

.....

15. ¿Qué hace usted con los canastos de fresa que le sobran?

Desecha	
Da comer a los animales	
Regala	
otros	

Que realiza.....

16. ¿Cuántos canastos de fresa son los que no se venden mensualmente?

.....

17. ¿Cuáles son las formas de comercialización de la fresa?

Mayorista	
Minorista	
Detallista	

18. ¿Usted estaría de acuerdo que se forme una asociación de productores de fresa?

Sí No

Anexo 2

Formato de la entrevista



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE ECONOMÍA
Entrevista



Entrevistador:.....

Lugar y fecha:.....

Hora:..... Duración:.....

OBJETIVO: Determinar en qué nivel se encuentra la actividad agropecuaria de la producción de fresas en la parroquia de Ambatillo

16. ¿Cómo ha visto la producción de fresas en la parroquia de Ambatillo?

.....
.....

17. ¿Que conoce usted sobre la producción de fresas de la zona?

.....
....

18. ¿De acuerdo a su conocimiento donde comercializan este producto los productores?

.....

19. ¿Considera usted que los costos en los que incurre para la producción de fresa son altos por qué cree que esto sucede?

.....
.....

20. ¿Sabe usted cuantas hectáreas de producción de fresa tiene Ambatillo?

.....
.....

21. ¿Usted cree que todo lo que se cosecha se vende y en qué lugares?

.....

22. ¿Que realizan en caso de que no se vende toda la producción?

.....

23. ¿En cuanto a su conocimiento cree usted que los productores han mejorado su nivel de vida gracias a la producción de fresa?

.....
.....

24. ¿Usted cree que los productores de fresa solo viven de ello o se dedican a otras actividades?

.....
.....

25. ¿De acuerdo a su conocimiento cree que esta actividad productiva beneficia a otros?

.....
.....

26. **¿En el ámbito familiar todos aportan a la producción de fresas?**

27. **¿De acuerdo a su opinión cree que la producción de fresa tiene un mejor futuro?**

28. **¿Estaría de acuerdo que se forme una asociación de productores de fresa?**

29. **¿Usted cree con la creación de un asociación mejorara los ingresos de los productores?**

30. **¿Usted ha observado que los productores han obtenido grandes beneficios produciendo solos?.....**
31. **¿Los agricultores de la parroquia de Ambatillo con qué nivel de conocimientos cuentan para la producción de fresas?.....**

Anexo 3

Solicitud certificación de existencia legal

FORMATO PARA ASOCIACIONES EPS

MODELO DE SOLICITUD DE CERTIFICACIÓN DE EXISTENCIA LEGAL

Ciudad y Fecha:.....

Ingeniero
Hugo Jácome Estrella
SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
Presente.-

De mi consideración:

Yo, (NOMBRE DEL SOLICITANTE)....., y portador de la cédula de ciudadanía No., en mi calidad de asociado, por medio de la presente solicito comedidamente a Usted se me extienda un CERTIFICADO DE EXISTENCIA LEGAL DE LA ASOCIACIÓN (Nombre de la organización)..... con RUC No., cuyo domicilio principal es (Ciudad y Dirección).....

El referido certificado es un REQUISITO EXIGIDO POR para realizar el trámite

Por la atención que brinda a la presente, anticipo mi agradecimiento.

Atentamente,

Nombre:
No. Cédula Ciudadanía: Teléfono:
Dirección:.....
.....
Correo electrónico:

Adjuntos: Copia de cédula de ciudadanía y papeleta de votación del peticionario.

Anexo 4

Solicitud de registro de directiva

FORMATO PARA ASOCIACIONES EPS

MODELO DE SOLICITUD DE REGISTRO DE DIRECTIVA

Ciudad y fecha:

Ingeniero
Hugo Jácome Estrella
SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
Presente.-

De mis consideraciones

Yo, (NOMBRE DEL SOLICITANTE)....., con cédula de ciudadanía No., mayor de edad, en mi calidad de PRESIDENTE de la ASOCIACIÓN....., con domicilio principal en (DETALLAR LA DIRECCIÓN)....., respetuosamente solicito:

Que, previa revisión de la certificación requerida por la Superintendencia, que adjunto a la presente, se digno REGISTRAR en los archivos que tiene a su cargo a la Directiva elegida.

Firma y sello
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN

Anexo 5

Certificación del secretario sobre elección de directiva

FORMATO PARA ASOCIACIONES EPS

DECLARACIÓN Y CERTIFICACIÓN DEL SECRETARIO DE LA ASOCIACIÓN SOBRE LA ELECCIÓN DE VOCALES DE LAS JUNTAS DIRECTIVA Y DE VIGILANCIA, PRESIDENTE, ADMINISTRADOR Y SECRETARIO

Yo,

en mi calidad de SECRETARIO de la Asociación

, con Registro Único de Contribuyentes (RUC) No.

, domiciliada en la ciudad de

, en forma libre y voluntaria, en cumplimiento de mis funciones de acreditar la veracidad de los actos y documentos que reposan en el archivo de la asociación, que se encuentra a mi cargo, DECLARO Y CERTIFICO:

1.- Que la convocatoria para la Junta General realizada el (fecha)

, incluyó en el orden del día, un punto específico relacionado con la elección de los vocales de la Junta Directiva y de la junta de vigilancia, y que dicha convocatoria, se efectuó con días de anticipación.

2.- Que la Junta General reunida el (fecha)

, contó con la asistencia de

asociados. En dicha sesión de la Junta General, luego de las elecciones y el conteo de votos correspondiente, fueron elegidos, por un período de años, en calidad de vocales, los siguientes asociados:

JUNTA DIRECTIVA

CARGO	NOMBRE	VOTOS		
		A favor	En contra	Abstenciones
PRIMER VOCAL PRINCIPAL	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
SEGUNDO VOCAL PRINCIPAL	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

3.- Que en sesión de la Junta General, efectuada el (fecha) y con la asistencia de asociados, fue nombrado (nombre) en calidad de ADMINISTRADOR, con votos a favor, votos en contra y abstenciones, por un período de año(s).

4.- Que en sesión de la Junta General, efectuada el (fecha) y con la asistencia de vocales, fue elegido (nombre)

, en calidad de PRESIDENTE, con votos a favor, votos en contra y abstenciones, por un período de año(s).

5.- Que en sesión de la Junta General, efectuada el (fecha) y con la asistencia de vocales, fue elegido (nombre)

, en calidad de SECRETARIO, con votos a favor, votos en contra y abstenciones, por un período de año(s).

6.- Que todos quienes hemos sido elegidos o designados, cumplimos con los requisitos previstos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General y el estatuto social de la asociación y no nos encontramos inmersos en ninguna prohibición.

7.- Que, en las actas de las sesiones correspondientes, en las que consta la designación de la Directiva respecto de la cual se certifica, se establece el resultado del proceso eleccionario, nombres, apellidos, números de cédula y firmas de los asociados, y la aceptación de los cargos por parte de las dignidades elegidas.

8.- Que el listado de asociados remitido en medio magnético a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, dentro del proceso de adecuación de estatutos, así como toda la información consignada en dicho documento, corresponden a la información y respaldos documentales que reposan en los archivos de la organización.

9.- Que el listado de oficinas y locales remitido a través del portal de servicios electrónicos de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, dentro del proceso de adecuación de estatutos, así como toda la información consignada en dicho documento, corresponden a la información y respaldos documentales que reposan en los archivos de la organización, a mi cargo.

10.- Que conozco que la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, en cualquier tiempo, verificará el cumplimiento de los requisitos legales, reglamentarios y estatutarios, y en caso de incumplimiento, aplicará las sanciones previstas en la Ley.

11.- Que tengo pleno conocimiento de la responsabilidad civil y penal en que puedo incurrir en caso de comprobarse falsedad en mis declaraciones, por inconsistencias con los documentos que reposan en el archivo a mi cargo, o por inexistencia de dichos documentos.

Ratificándome en el contenido de la presente DECLARACIÓN, la suscribo con la firma y rúbrica que uso en todos mis actos públicos y privados, que me comprometo a reconocer, en caso necesario o a requerimiento de autoridad.

LO DECLARÓ Y CERTIFICO, en la ciudad de

a los

días del mes de

del año

(Nombres y apellidos)

CC:

FIRMA DEL SECRETARIO Y SELLO DE LA ASOCIACIÓN

Anexo 6

Solicitud de registro de ingreso y salida de asociados

FORMATO PARA ASOCIACIONES EPS

MODELO DE SOLICITUD DE REGISTRO DE ENTRADA, REPLAZO O SALIDA DE ASOCIADOS

Ciudad y Fecha:.....

Ingeniero
Hugo Jácome Estrella
SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
Presente.-

De mi consideración:

Yo, (NOMBRE DEL ADMINISTRADOR)....., con cédula de ciudadanía No., mayor de edad, legalmente capaz, en mi calidad de ADMINISTRADOR de la ASOCIACIÓN, con RUC número, y con domicilio principal en (DETALLAR LA DIRECCIÓN)....., respetuosamente solicito:

Que, con base a la certificación emitida por el Secretario de la Asociación, que adjunto a la presente, se digno REGISTRAR en los archivos que tiene a su cargo, al (los) asociados (s) que se indican en la misma, según lo dispuesto por la JUNTA DIRECTIVA, en sesión realizada el día, del mes de del año dos mil, a las

Firma y sello
ADMINISTRADOR DE LA ASOCIACIÓN

NOTA: Adjuntar copias legibles de las cédulas de ciudadanía del Administrador y Secretario. A partir de 5 asociados, incluir el listado de asociados en formato electrónico.

Anexo 7

Certificación del secretario ingreso y salida de asociados

FORMATO PARA ASOCIACIONES EPS

DECLARACIÓN Y CERTIFICACIÓN DEL SECRETARIO DE LA ASOCIACIÓN RESPECTO DEL INGRESO, REEMPLAZO O SALIDA DE ASOCIADOS

Yo, _____ en mi calidad de SECRETARIO de la Asociación _____, con Registro Único de Contribuyentes (RUC) No. _____, domiciliada en _____ en forma libre y voluntaria, en cumplimiento de mis funciones de acreditar la veracidad de los actos y documentos que reposan en el archivo de la asociación, que se encuentra a mi cargo, DECLARO Y CERTIFICO:

1.- Que la JUNTA DIRECTIVA, en sesión realizada el día.....del mes de..... del año 20...., conoció y resolvió respecto de la situación del (de los) asociado (s) que se indica (n) a continuación, para lo cual se determinó que cumple (n) con todos los requisitos reglamentarios y estatutarios establecidos por la Organización:

No. de cédula	Apellidos y Nombres del asociado	Fecha de ingreso ¹	Fecha de salida

La Superintendencia podrá, en cualquier momento, verificar el cumplimiento de los requisitos reglamentarios y estatutarios, y en caso de incumplimiento, se aplicarán las sanciones correspondientes, se dejará sin efecto el registro y se ordenará la separación del asociado.

2.- Que tengo pleno conocimiento de la responsabilidad civil y penal en que puedo incurrir en caso de comprobarse falsedad en mis declaraciones, por inconsistencias con los documentos que reposan en el archivo a mi cargo, o por inexistencia de dichos documentos.

Ratificándome en el contenido de la presente DECLARACIÓN, la suscribo con la firma y rúbrica que uso en todos mis actos públicos y privados, que me comprometo a reconocer, en caso necesario o a requerimiento de autoridad.

LO DECLARO Y CERTIFICO, en a los ... días del mes de..... del año....

(Nombres y apellidos)
CC
FIRMA DEL SECRETARIO Y SELLO DE LA ASOCIACIÓN

¹ Fecha de aceptación por parte de la Junta Directiva

Anexo 8

Solicitud de actualización de datos de organizaciones

FORMATO PARA ASOCIACIONES EPS

MODELO DE SOLICITUD DE ACTUALIZACIÓN DE BASE DE DATOS DE ORGANIZACIONES

Caso: (Marque con una X según corresponda)

La organización no consta en la base de datos de la SEPS

La organización no registra RUC o razón social en la base de datos de la SEPS

La razón social de la organización no coincide con el RUC registrado en la base de datos de la SEPS

Ciudad y Fecha:

Señor Doctor
Hugo Jácome Estrella
SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
Presente.-

De mi consideración:

Yo, (NOMBRE DEL SOLICITANTE)....., con cédula de ciudadanía No., en mi calidad de Representante Legal de la organización (Nombre de la organización y RUC de poseerlo).....

....., con domicilio en la ciudad de, me permito indicar que he verificado la información correspondiente a la organización que represento, determinando que aquella (no es correcta /no existe -según el caso marcado-).

Por lo expuesto, me permito adjuntar: copias certificadas del RUC y del Acuerdo Ministerial de creación de la organización, con la finalidad de que se realicen las actualizaciones necesarias para que sea posible llevar a cabo el trámite de adecuación de

estatutos y registro. Adjunto también copia de mi cédula de ciudadanía y certificado de votación.

Atentamente,

Nombre:

No. Cédula Ciudadanía:

Teléfonos:

Dirección:

.....
Correo Electrónico:

Adjunto: Lo Indicado

Anexo 9

Solicitud para la constitución de Asociaciones



SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN DE COOPERATIVAS / ASOCIACIONES

(Lugar), (Fecha)

Señor
Superintendente de Economía Popular y Solidaria
Presente.-

De mi consideración:

Yo, portador de la cédula de identidad
No , en mi calidad de Presidente Provisional, comparezco ante usted y
solicito iniciar el trámite de constitución de la COOPERATIVA / ASOCIACIÓN

deom llada:

que operará en la Parroquia de , del Cantón
, de la Provincia ; según consta en el Acta de Constitución y
demás documentos que se adjuntan.

Para otras anotaciones registro como domicilio la siguiente información:

Dirección:

Teléfono comercial:

Teléfono celular:

Correo electrónico:

Atentamente,

Firma
Nombres y Apellidos Completos:

CI

Anexo 10

Acta de Constitución de Asociaciones de la EPS

ACTA CONSTITUTIVA

ASOCIACIÓN Haga clic aquí para escribir texto.

A los Elija un elemento. días del mes de Elija un elemento. del año Elija un elemento., en la Parroquia Haga clic aquí para escribir texto., del Cantón Haga clic aquí para escribir texto., de la Provincia Haga clic aquí para escribir texto., de la República del Ecuador, nos reunimos un grupo de Haga clic aquí para escribir texto. personas que voluntariamente deseamos constituir y administrar el funcionamiento de la Asociación denominada "Haga clic aquí para escribir texto.", cuyo domicilio será el cantón Haga clic aquí para escribir texto., ubicado en la provincia de Haga clic aquí para escribir texto., la misma que tendrá una duración Haga clic aquí para escribir texto..

El objeto social principal de la asociación "Haga clic aquí para escribir texto." es:
Haga clic aquí para escribir texto.

Una vez que se han establecido la estructura y fines de la asociación "Haga clic aquí para escribir texto.", lo constituimos con un Capital Social Inicial total de USD Haga clic aquí para escribir texto. dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

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

PRESIDENTE PROVISIONAL: Haga clic aquí para escribir texto. Haga clic aquí para escribir texto.

SECRETARIO PROVISIONAL: Haga clic aquí para escribir texto. Haga clic aquí para escribir texto.

TESORERO PROVISIONAL: Haga clic aquí para escribir texto. Haga clic aquí para escribir texto.

Con las condiciones y responsabilidades definidas que aceptamos al integramos a esta organización, procedemos a firmar la presente Acta de Constitución de la Asociación.

Para constancia y aceptación del Acta, firmamos a los Elija un elemento. días del mes de Elija un elemento. del año Elija un elemento..

CONSTITUYENTES:

Nombres y apellidos completos	Nacionalidad	Número de Cédula	Firma
.....	_____

Anexo 11

Formulario de adquisición insumos

	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO Formulario de Adquisición de Insumos						
Nombre Productor: _____ Fecha: _____ Cual es el área del cultivo: _____ Adquisición N°: _____							
FERTILIZACIÓN Cuando fue su última fertilización _____	SU FERTILIZACIONES : <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center;">SEMANTAL</td> <td style="width: 50px;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">QUINSEMANAL</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">MENSUAL</td> <td></td> </tr> </table>	SEMANTAL		QUINSEMANAL		MENSUAL	
SEMANTAL							
QUINSEMANAL							
MENSUAL							
Características del fruto: _____							
Observaciones: _____							
<hr/>							
PLAGUICIDAS Cuando fue su última utilización Plaguicidas _____	LA UTILIZACION DE PLAGUICIDAS ES : <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center;">SEMANTAL</td> <td style="width: 50px;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">QUINSEMANAL</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">MENSUAL</td> <td></td> </tr> </table>	SEMANTAL		QUINSEMANAL		MENSUAL	
SEMANTAL							
QUINSEMANAL							
MENSUAL							
Característica de la planta: _____							
Observaciones: _____							
<hr/>							

Anexo 12

Formulario de recepción y devolución de Materia Prima

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO				
Formulario de Recepción de materia prima				
Nombre Productor: _____				
Fecha: _____				
Requisición N°: _____				
Tipo de producción	Cantidad	Medida	Descripción	Cantidad Entregada
Observación _____				
Productor _____			Encargado _____	

Devolución

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE AMBATILLO				
Devolución de Materia Prima				
Nombre Productor: _____				
Fecha: _____				
Devolución N°: _____				
Tipo de producción	Cantidad	Medida	Descripción	Cantidad Devuelta
Observación _____				
Productor _____			Encargado _____	

Anexo 13

Factura

Cantidad	Detalle	Precio Unitario	Subtotal
Productor _____ Encargado _____		Subtotal	
		Descuento	
		Subtotal	
		IVA 0%	
		IVA 12%	
		Total	

**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRESA DE LA PARROQUIA DE
AMBATILLO**

Factura

Nombre : _____

Fecha: _____

RUC: _____

Domicilio: _____

N°: _____

