

# **Universidad Laica “Eloy Alfaro de Manabí”**

**CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO, INVESTIGACIÓN, RELACIONES Y  
COOPERACIÓN INTERNACIONAL  
( CEPIRCI )**

**MAESTRÍA  
ADMINISTRACIÓN Y MERCADEO AGROPECUARIO**

## **TESIS DE GRADO**

**Magister en Administración y Mercadeo Agropecuario**

### **TEMA:**

**Estudio para la implementación de ferias rurales de frutas y  
hortalizas en el área de influencia del Proyecto Carrizal –  
Chone, para optimizar la comercialización**

### **AUTOR:**

**Ing. Gary Paolo Bowen Giler**

### **Tutor:**

**Dr. Ramón Mendoza Cedeño M.S.C.**

**Manta – Manabí - Ecuador**

**2010**

# Universidad Laica “Eloy Alfaro de Manabí”

## Centro de Estudios de Posgrado, Investigación, Relaciones y Cooperación Internacional

### Tribunal Examinador

Los honorables Miembros del Tribunal Examinador aprueban el Informe de Investigación sobre el tema:

“Estudio para la implementación de ferias rurales de frutas y hortalizas en el área de influencia del Proyecto Carrizal – Chone, para optimizar la comercialización”

Presidente del Tribunal

---

Miembro del Tribunal

---

Miembro del Tribunal

---

Miembro del Tribunal

---

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por haberme dado fuerza y valor para terminar estos estudios de maestría.

A mis padres y hermanos por la confianza y apoyo que han contribuido positivamente para llevar a cabo esta difícil jornada.

A todos los maestros de la Maestría en Administración y Mercadeo Agropecuario que me asesoraron, porque cada uno, con sus valiosas aportaciones, me ayudaron a crecer como persona como profesional.

Al Dr. Ramón Mendoza, por su apoyo y colaboración, tanto en el desarrollo de la Maestría como en la elaboración de la Tesis.

A mis compañeros de maestría, por haber contribuido en los conocimientos adquiridos y hacer de las clases momentos inolvidables.

## **DEDICATORIA**

Para mis padres Gary (+) y Fanny, pilares fundamentales en mi vida, sin ellos, jamás hubiese podido lo que hasta ahora. Su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar, no solo para mi, sino para mis hermanos.

Para mi esposa Kstherine, por su paciencia, por su comprensión, por su empeño, fuerza, por todo su amor.

A mi hija Paula, por brindar alegría a cada uno de mis días, constituyéndose en la energía necesaria en cada uno de mis actos.

Para reproducir y distribuir copias del presente trabajo, el autor se reserva los derechos de autoría.

---

Gary Paolo Bowen Giler

# ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL EXAMINADOR .....	II
AGRADECIMIENTO .....	III
DEDICATORIA .....	IV
DERECHO DE AUTOR .....	V
ÍNDICE GENERAL .....	VI
ÍNDICE DE TABLAS .....	XI
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	XII
<b>I. ASPECTOS GENERALES</b> .....	<b>2</b>
1.1. Objetivos .....	2
1.1.1. Objetivo General .....	2
1.1.2. Objetivos Específicos .....	2
<b>II. MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>3</b>
2.1. Aspectos generales del proyecto Carrizal - Chone .....	3
2.1.1. Localización .....	3
2.1.2. Área de Influencia .....	3
2.1.3. Cultivos Predomina .....	4
2.1.3.1. Cultivos de ciclo corto .....	6
2.1.3.2. Cultivos semi perennes .....	7
2.1.3.3. Cultivos perennes .....	7
2.1.3.4. Cultivos frutales .....	9
2.2. Las Ferias Rurales .....	10
2.2.1. Importancia .....	10
2.2.2. Ventajas .....	10

2.2.3.	Aspecto Legal	11
2.3.	Las Organizaciones Participantes	22
2.3.1.	Organizaciones involucradas en el cantón Bolívar	22
2.3.1.1.	Asociación de Productores Baldomero Loor Moreira	22
2.3.1.2.	Organización Agrícola y Ganadera de Quiroga	23
2.3.1.3.	Molino del Carrizal	23
2.3.1.4.	Asociación Agrícola San Francisco	24
2.3.1.5.	Aso. Artesanal de Producción y comercialización de Flores y Follaje el Carrizal	25
2.3.1.6.	Comité de Desarrollo Arrastradero y Cabello	25
2.3.2.	Organizaciones Involucradas en el Cantón Junín	26
2.3.2.1.	Asociación de Productores La Soledad	26
2.3.3.	Organizaciones Involucradas en el Cantón Tosagua	27
2.3.3.1.	Comuna Las Guaijas	27
2.3.3.2.	Corporación Agropecuaria Figueroa	28
2.3.3.3.	Aso. Artesanal de Producción, Industrialización y Comercialización de productos del Agro Los Corrales	29
2.3.3.4.	Comité La Madera	30
2.3.4.	Organizaciones Involucradas en el Cantón Chone	30
2.3.4.1.	Aso. Artesanal de Producción Industrialización y Comercialización del Agro Rio Canuto	30
2.4.	Análisis del Mercado	31
II.	METODOLOGÍA	34
a.	Ubicación	34
b.	Método	34

c.	Técnicas aplicadas	35
d.	Encuestas	35
i.	Entrevista a los miembros de las asociaciones	36
e.	Población y muestra	36
i.	Población	36
i.	Tipo de Muestra	37

#### IV. RESULTADOS

a.	Análisis de la Oferta y la Demanda	38
i.	Oferta	
i.	Demanda	44
i.	Producto	45
1.	El Precio	46
r.	Clientes	47
r.	Competencia	48
b.	Análisis Técnico	48
i.	Localización de la Feria	48
i.	Distribución de Puestos	49
i.	Estructura de los Puestos	51
c.	Análisis Administrativo	53
i.	Grupo Participantes	53
i.	Personal Ejecutivo	53
i.	Empleados	54
r.	Organización	55
r.	Organizaciones de Apoyo	56

d.	Análisis Legal	57
i.	Aspecto Legal	57
1.	Vida Jurídica	57
2.	Inscripción en el RUC	58
3.	Aspecto de legislación urbana	60
i.	Aspecto Laboral	61
e.	Análisis Ambiental	63
i.	Residuos	63
i.	Riesgo de Contaminación	63
i.	Mecanismos de Control	63
f.	Análisis social	64
i.	Efectos positivos y negativos	64
g.	Análisis económico	64
i.	Capital de integración	64
i.	Inversión en activos	65
i.	Ingresos presupuestados	66
i.	Egresos presupuestados	68
h.	Análisis financieros	71
i.	Flujo de efectivo	71
i.	Cálculo del VPN y del TIR	71
i.	Análisis de los tipos cultivos	73
i.	Tipo de cultivo	73
i.	Composición del monocultivo	73

i.	Ubicación de los cultivos	----- -----	74
IV.	DISCUSIÓN		76
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		79
6.1.	Conclusiones	-----	79
6.2.	Recomendaciones	-----	80
VI.	RESUMEN		81
VII.	SUMARY		83
VIII.	BIBLIOGRAFÍA		84

IX. ANEXOS

ANEXO #1: Matriz de resultado de las encuestas aplicada a los productores

ANEXO #2: Matriz de resultado de las encuestas aplicada a los consumidores

ANEXO #3: Matriz de resultado de fichas aplicada a las asociaciones agrícolas

ANEXO #4: Sello de Calidad

## ÍNDICE DE CUADRO

Tabla 1: Desglose de áreas .....	4
Tabla 2: Cultivos predominantes en la zona del Proyecto .....	5
Tabla 3: Cultivos de ciclo corto .....	6
Tabla 4: Cultivos Semiperennes .....	7
Tabla 5: Cultivos Perennes .....	8
Tabla 6: Cultivos Frutales .....	9
Tabla 7: Población rural de la zona de influencia .....	10
Tabla 8: Producción agrícola .....	39
Tabla 9: Diagnostico de las asociaciones de la zona de influencia del Sistema de Riego Carrizal – Chone .....	40
Tabla 10: Producción agrícola de las asociaciones de la zona de influencia del Sistema de Riego Carrizal – Chone .....	41
Tabla 11: Consumo anual Per Cápita .....	42
Tabla 12: Población rural de la zona de influencia .....	43
Tabla 13: Consumo anual en finca .....	43
Tabla 14: Excedente en finca .....	44
Tabla 15: Población urbana de la zona de influencia .....	44
Tabla 16: Necesidad alimentaria .....	45
Tabla 17: Total de hogares .....	48

# ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1: Desglose de áreas .....	4
Grafico 2: Distribución de área por cultivo .....	5
Grafico 3: Cultivos de ciclo corto .....	6
Grafico 4: Cultivos Semiperennes .....	7
Grafico 5: Cultivos Perennes .....	8
Grafico 6: Cultivos Frutales .....	9
Grafico 7: Mercado Formal .....	32
Grafico 8: Mercado Informal .....	32
Grafico 9: Distribución de puestos .....	50
Grafico 10: Estructura metálica .....	51
Grafico 11: Estructura metálica .....	52
Grafico 12: Organigrama .....	55
Grafico 13: Tipo de cultivos .....	73
Grafico 14: Monocultivos .....	74
Grafico 15: Ubicación de los cultivos .....	75

## I. ANTECEDENTES

El Sistema de Riego Carrizal – Chone fue implementado para abastecer de agua para riego a un total de 13.268 ha, los cantones beneficiados son: Bolívar, Tosagua, Junín, y la parroquia Canuto del cantón Chone.

Estos cantones beneficiados por este Sistema han aumentado su producción, ya que antiguamente solo se dedicaban a sembrar en época de invierno; pero no solo la producción de ciclo corto aumentó, sino también la producción de ciclo permanente como: árboles frutales, cacao, café, plátano, entre otros.

Dentro de la zona de influencia se benefician de este sistema de riego un total de aproximadamente 1905 propiedades, de los cuales 1.378 son pequeñas extensiones de tierra, es decir, el 72,34% del total de propiedades corresponde a pequeñas propiedades; se encuentran consideradas como pequeñas las que tienen una dimensión de menos de media hectárea hasta dos hectáreas.

Los pequeños productores, la mayor extensión de sus tierras la tienen destinada a árboles frutales, cacao, café, plátano, guineo, etc., es decir, se dedican a la producción de cultivos permanentes; y en una mínima proporción de sus tierras las destinan a sembrar productos de ciclo corto.

En este contexto la producción es destinada al consumo de sus familias, y el excedente lo comercializan en mercados locales de forma informal. Con el aumento de la producción, el excedente en finca también ha aumentado considerablemente; situación que se complica al no tener mercado cercano y la dificultad de transportación.

Esta situación se agrava a un más, al existir otras razones de importancia como: el producto no llega al consumidor final en buen estado, no aplican normas de sanidad, no cumple con las obligaciones impuestas por el estado

a través del SRI, no pagan con los impuestos locales, ni los servicios básicos, entre otros.

Por lo expuesto anteriormente, los pequeños agricultores deben organizarse para comercializar sus productos, ofreciendo productos frescos; además, es un medio para aumentar su ingreso per cápita, y por ende, mejoraría la calidad de vida del productor y de sus familias.

La mejor opción para que estén organizado es en una asociación destinada a la producción y comercialización de productos del agro.

Con los antecedentes anotados en ésta investigación se plantearon los siguientes objetivos:

## **1.1. OBJETIVOS:**

### **Objetivo General:**

- Diseñar un Plan Estratégico para la implementación de Ferias rurales de frutas y hortalizas en el área del Proyecto Carrizal – Chone a fin de mejorar la comercialización-

### **Objetivo Específicos:**

1. Determinar la situación actual de la producción y comercialización de frutas y hortalizas en la zona de influencia del Carrizal Chone.
2. Realizar un diagnostico sobre demanda y la oferta de frutas y verduras en la zona de influencia del Carrizal – Chone
3. Definir un presupuesto para determinar los costos de implementación, operación y mantenimiento de las ferias rurales

### **III.MARCO TEÓRICO**

#### **2.5. ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO CARRIZAL – CHONE**

##### **2.5.1. LOCALIZACIÓN**

El área del Proyecto Carrizal – Chone se encuentra ubicado en el centro norte de la provincia de Manabí, localizada entre las coordenadas geográficas 0° 35' y 0° 55' latitud sur y 80° 20' longitud oeste y entre las cotas 2 msnm y 32 msnm. La topografía del área presenta en su mayor parte pendientes entre 0 y 2 %, relieve plano o casi plano, y entre 2 y 6 %.

##### **2.5.2. ÁREA DE INFLUENCIA**

Con el Proyecto de Riego Carrizal - Chone se beneficiaron los cantones de Bolívar, Tosagua, Junín y Chone, abarcando una superficie de 13.268 hectáreas aproximadamente. Pero dentro del área de influencia del Proyecto Carrizal – Chone no se han beneficiando todas comunidades de los cantones involucrados; sólo el Cantón Tosagua tiene más áreas beneficiadas, más o menos unas veinte comunidades, entre ellas se encuentra de Figueroa, Estancilla, Tosagua (periferia), Pai Pai, Los Corrales, Cristo Negro, Las Guaijas, Monte Oscuro, Cuyuyo, El Junco, La Pastora, entre otras; lo contrario sucede con el cantón Chone, las que tiene solo una pequeña parte de comunidades que pertenecen a la parroquia rural Canuto, entre las comunidades beneficiadas son: La Vainilla, La Piñuela, Mocoral.

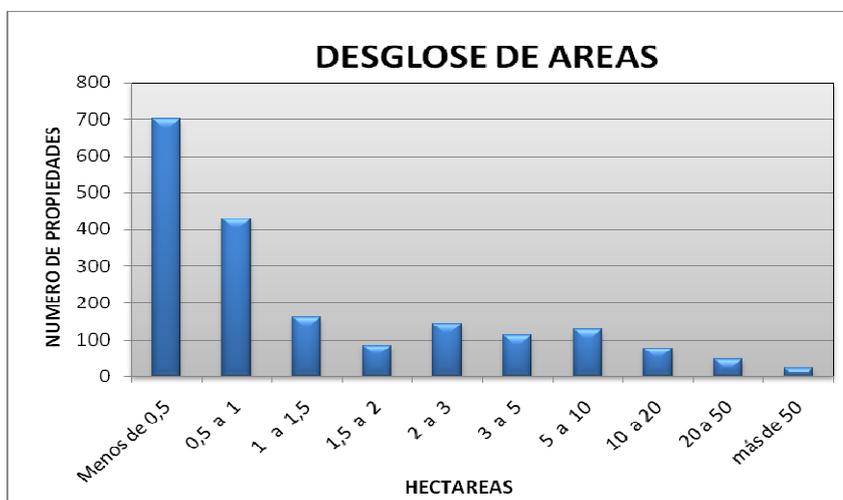
En el área de influencia Proyecto de Riego se han beneficiado a pequeños productores con extensiones de tierras que va desde los 0.5 ha hasta 2 ha; en el siguiente cuadro se exponen el desglose de las áreas según su extensión.

**Tabla 1: DESGLOSE DE ÁREAS**

ha TERRENO	PROPIEDADES	PORCENTAJES
Menos de 0,5	702	36.85%
0,5 a 1	429	22.52%
1 a 1,5	162	8.50%
1,5 a 2	85	4.46%
2 a 3	143	7.51%
3 a 5	112	5.88%
5 a 10	127	6.67%
10 a 20	77	4.04%
20 a 50	46	2.41%
más de 50	22	1.15%
<b>TOTALES</b>	<b>1905</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Catastro de tomas del Sistema Carrizal – Chone 2009

**Gráfico 1: DESGLOSE DE ÁREAS**



FUENTE: Catastro de tomas del Sistema Carrizal – Chone 2009

### 2.5.3. CULTIVOS PREDOMINA

Manabí ha sido siempre una provincia orientada a la agricultura;

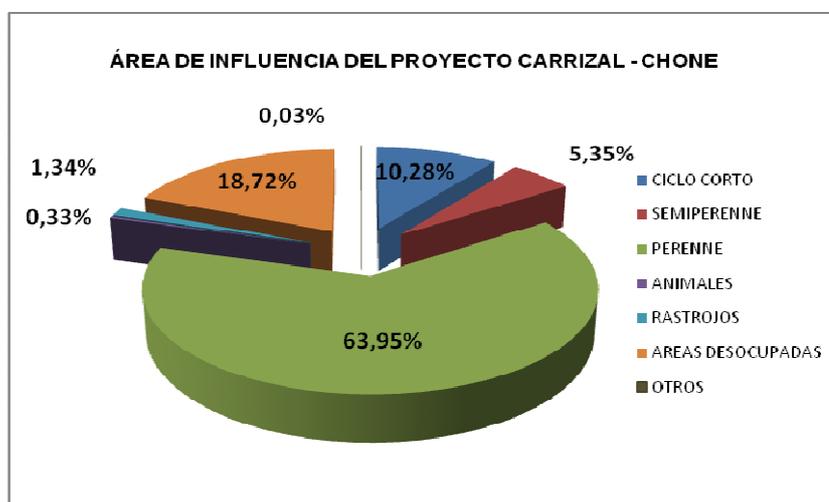
contribuyendo al crecimiento de la economía nacional produciendo café, camarón, cacao y plátano para exportación; también ha abastecido el mercado interno con productos básicos como pescado, hortalizas, frutas y fibras.

La superficie de la zona de influencia del Proyecto es utilizada para diversas actividades, según la extensión de tierra que posa cada propietario como se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 2: CULTIVOS PREDOMINANTES EN LA ZONA DEL PROYECTO  
CARRIZAL – CHONE**

CULTIVOS	SUPERFICIE ha	PORCENTAJE
CICLO CORTO	1364,17	10,28%
SEMIPERENNE	709,72	5,35%
PERENNE	8484,40	63,95%
ÁREAS DESOCUPADAS	2484,14	18,72%
RASTROJOS	177,4	1,34%
OTROS	4,00	0,03%
ANIMALES	44,17	0,33%
<b>TOTAL</b>	<b>13268,00</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 2: DISTRIBUCIÓN DE ÁREA POR CULTIVO**



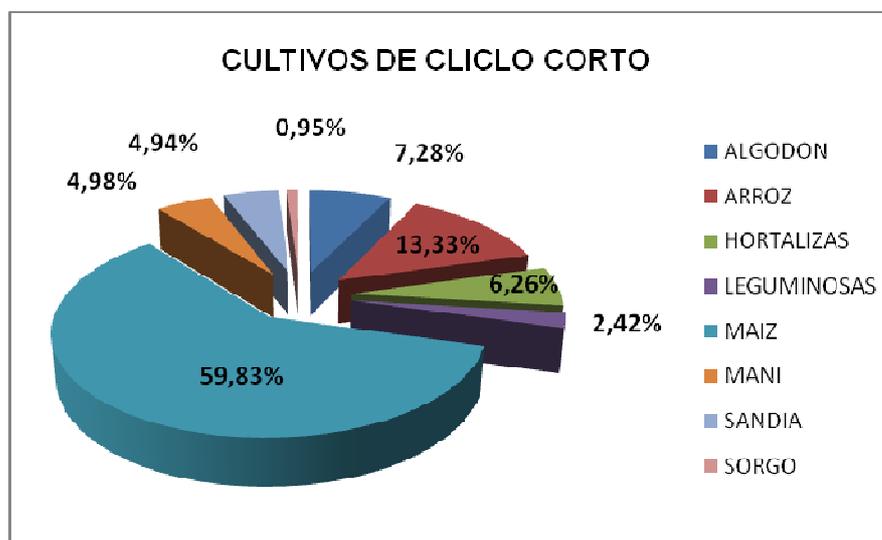
### 2.5.3.1. CULTIVOS DE CLICO CORTO

Del total de la superficie beneficiada por el Proyecto Carrizal – Chone el 10.28%, lo que da un total mil trescientos sesenta y cuatro hectáreas, esta área se la utiliza para los cultivos de ciclo corto donde los cultivos que predominan son: algodón, el maíz, el maní, la sandía, entre otras; como se muestra en la siguiente tabla las hectáreas sembradas de los diferentes cultivos de ciclo corto.

**Tabla 3: CULTIVOS DE CICLO CORTO**

PRODUCTO	SUPERFICIE Ha	PORCENTAJE
ALGODON	99,25	7,28%
ARROZ	181,82	13,33%
HORTALIZAS	85,45	6,26%
LEGUMINOSAS	33,01	2,42%
MAIZ	816,24	59,83%
MANI	67,95	4,98%
SANDIA	67,45	4,94%
SORGO	13,00	0,95%
<b>TOTAL</b>	<b>1364,17</b>	<b>100,00%</b>

**Gráfico 3: CULTIVOS DE CICLO CORTO**



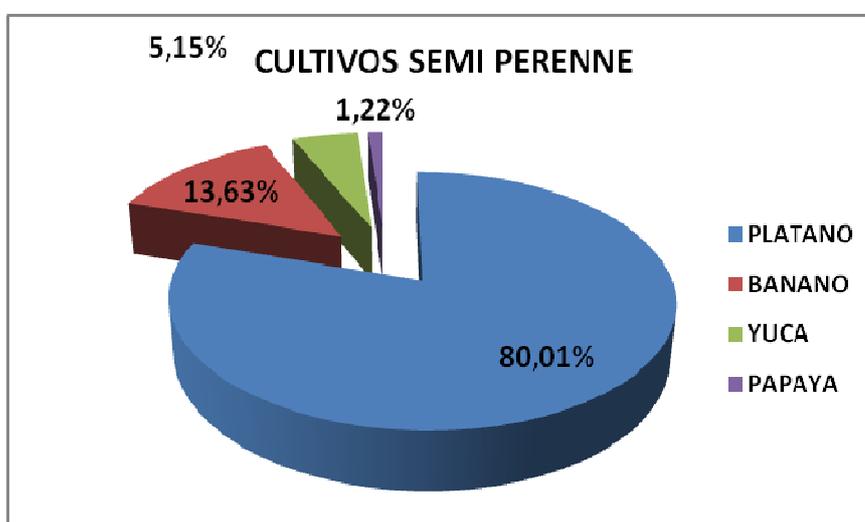
### 2.5.3.2. CULTIVOS SEMI PERENNES

Los cultivos semiperennes son aquellas plantas que al cosechar el fruto no muere y continúa su ciclo de vida, siempre y cuando tenga la asistencia técnica. Dentro de este grupo de cultivos predomina en la zona de influencia la yuca, el plátano, el banano,

**Tabla 4: CULTIVOS SEMIPERENNES**

CULTIVOS	SUPERFICIE ha	PORCENTAJE
PLATANO	567,83	80,01%
BANANO	96,70	13,63%
YUCA	36,54	5,15%
PAPAYA	8,65	1,22%
<b>TOTAL</b>	<b>709,72</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO 4: CULTIVOS SEMIPERENNE**



### 2.5.3.3. CULTIVOS PERENNES

Se clasifica como cultivos permanente plantas que en los primeros años de

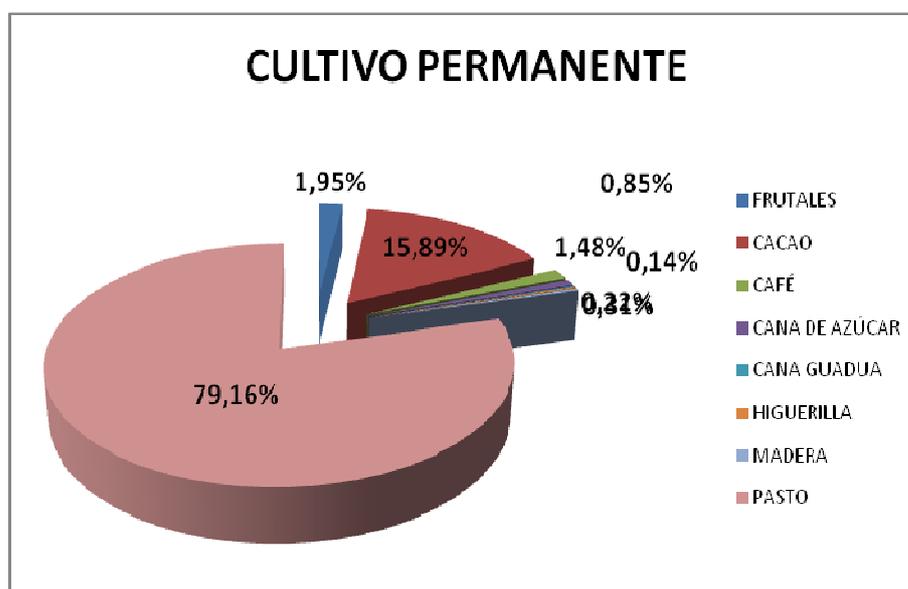
desarrollo son improductivos; luego producen cosechas durante muchos años y a bajo costo de mantenimiento. Por su prolongado período de producción tienen el carácter de bienes raíces (condición de inmuebles).

Del área de influencia del Proyecto Carrizal – Chone ocho mil cuatrocientos ochenta y cuatro hectáreas se encuentran sembradas con cultivos permanentes; entre los cultivos que predomina son la madera, frutales, cacao, pasto, café, higuierilla, entre otros.

**Tabla 5: CULTIVO DE CICLO PERMANENTE**

CULTIVOS	SUPERFICIE ha	PORCENTAJE
FRUTALES	165,31	1,95%
CANA DE AZÚCAR	72,47	0,85%
CACAO	1348,51	15,89%
HIGUERILLA	18,26	0,22%
CAFÉ	125,53	1,48%
CANA GUADUA	12,1	0,14%
MADERA	25,98	0,31%
PASTO	6716,24	79,16%
<b>TOTAL</b>	<b>8484,40</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO 5: CULTIVOS PERMANENTES**



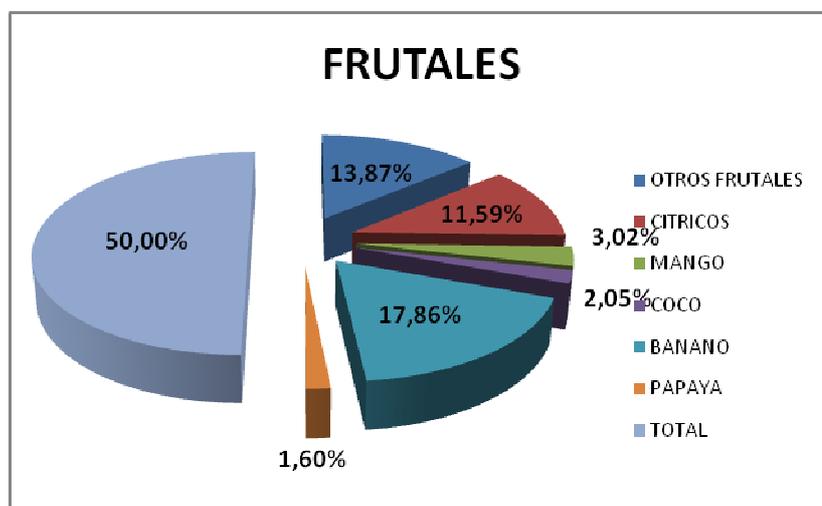
### 2.5.3.4. CULTIVOS FRUTALES

En la zona de influencia del Sistema de Riego Carrizal – Chone se encuentra sembrada de frutales perennes y semiperenes, un total de doscientos setenta punto sesenta y seis hectáreas; pero las frutas que predominan son el banano, y los cítricos,

**Tabla 6: CULTIVOS FRUTALES**

CULTIVOS	SUPERFICIE ha	PORCENTAJE
OTROS FRUTALES	75,10	27,75%
CITRICOS	62,76	23,19%
MANGO	16,36	6,04%
COCO	11,09	4,10%
PAPAYA	8,65	3,20%
BANANO	96,70	35,73%
<b>TOTAL</b>	<b>270,66</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO 6: CULTIVOS FRUTALES**



## 2.6. LAS FERIAS RURALES

Las ferias rurales serían un espacio público único en su especie, donde se despliegan relaciones libres y abiertas en un permanente flujo de ciudadanos. Son puntos de la ciudad donde convergen la permanencia con la movilidad, y de cuyo choque emergen dos cualidades distintivas del ágora clásica: la “cultura comunitaria” y la soberanía del ciudadano consumidor.

Los **mercados de productores, mercados verdes** (o *Farmers markets* en inglés, o en algunos lugares denominados *ferias libres*), son mercados normalmente al aire libre en espacios públicos, donde los agricultores y ganaderos venden directamente al público. Es una parte esencial, en muchos casos, de los circuitos de comercialización cortos, la producción de variedades locales y el consumo de productos locales, con sus consecuencias positivas para la sostenibilidad.

### 2.6.1. IMPORTANCIA

La implementación de ferias rurales juega un papel importante en el mejoramiento de la comercialización agrícola en los cantones beneficiados por el Proyecto Carrizal – Chone porque los agricultores pueden llevar a vender su producción a un sitio fijo y a un precio razonable, antes que tratar de venderla de puerta en puerta, o vender a los intermediarios. Y los consumidores pueden ver la variedad y precios de la producción que se ofrece y hacer la selección con base en sus preferencias e ingresos.

### 2.6.2. VENTAJAS

Las ferias libres tienen muchas ventajas para el comercio de la producción agrícola entre ellas se tiene:

- Disponer de un lugar en el cual los agricultores puedan encontrarse

directamente con el consumidor

- Mejorar los aspectos de higiene, cuando las actividades de comercialización se estén llevando a cabo en forma antihigiénica;
- Reducir las pérdidas poscosecha protegiendo la producción agrícola de que se malogren en el campo
- Hacer de la comercialización una actividad más placentera;

### **2.6.3. ASPECTO LEGAL**

Para la implementación de las Ferias rurales se tiene que tomar en cuenta las leyes que rigen a esa actividad, tanto nacional como local.

#### ➤ **Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y su reglamento**

Por régimen tributario nos referimos al conjunto de normas que regulan el cumplimiento de las obligaciones sustanciales, vinculadas directamente al pago de tributos, y de las obligaciones formales, relacionadas con trámites, documentos o instrumentos que facilitan el pago de tributos.

Los tributos que debe cumplir con su pago toda persona natural o jurídica, que realice actividad de comercio son: el Impuesto a la Renta y el Impuesto al Valor Agregado.

**IMPUESTO A LA RENTA:** es el tributo se paga anualmente sobre los ingresos obtenidos en el año, su cálculo se encuentra regulado por el reglamento de la LORTI.

**Art. 1.-** Objeto del impuesto.- Establécese el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley.

**Art. 2.-** Concepto de renta.- Para efectos de este impuesto se considera renta:

1.- Los ingresos de fuente ecuatoriana obtenidos a título gratuito o a título oneroso provenientes del trabajo, del capital o de ambas fuentes, consistentes en dinero, especies o servicios; y,

2.- Los ingresos obtenidos en el exterior por personas naturales domiciliadas en el país o por sociedades nacionales, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 98 de esta Ley.

**Art. 8.-** Ingresos de fuente ecuatoriana.- Se considerarán de fuente ecuatoriana los siguientes ingresos:

1.- Los que perciban los ecuatorianos y extranjeros por actividades laborales, profesionales, comerciales, industriales, agropecuarias, mineras, de servicios y otras de carácter económico realizadas en territorio ecuatoriano, salvo los percibidos por personas naturales no residentes en el país por servicios ocasionales prestados en el Ecuador, cuando su remuneración u honorarios son pagados por sociedades extranjeras y forman parte de los ingresos percibidos por ésta, sujetos a retención en la fuente o exentos; o cuando han sido pagados en el exterior por dichas sociedades extranjeras sin cargo al gasto de sociedades constituidas, domiciliadas o con establecimiento permanente en el Ecuador. Se entenderá por servicios ocasionales cuando la permanencia en el país sea inferior a seis meses consecutivos o no en un mismo año calendario; .....

**Art. 16.-** Base imponible.- En general, la base imponible está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados con el impuesto, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos.

**Art. 19.-** Obligación de llevar contabilidad.- Están obligadas a llevar

contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

**Art. 22.-** Sistemas de determinación.- La determinación del impuesto a la renta se efectuará por declaración del sujeto pasivo, por actuación del sujeto activo, o de modo mixto.

**Art. 37.-** Tarifa del impuesto a la renta para sociedades.- Las sociedades constituidas en el Ecuador así como las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y los establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas que obtengan ingresos gravables, estarán sujetas a la tarifa impositiva del veinte y cinco (25%) sobre su base imponible.

**Art. 40.-** Plazos para la declaración.- Las declaraciones del impuesto a la renta serán presentadas anualmente por los sujetos pasivos, en los lugares y fechas determinados por el reglamento.

**IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.-** este impuesto se cobra sobre todas las transferencia de bienes y servicios; quienes pagan este tributo de forma indirecta son los consumidores finales.

**Art. 52.-** Objeto del impuesto.- Se establece el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las

condiciones que prevé esta Ley.

**Art. 55.-** Transferencias e importaciones con tarifa cero.- Tendrán tarifa cero las transferencias e importaciones de los siguientes bienes:

1.- Productos alimenticios de origen agrícola, avícola, pecuario, apícola, cunícola, bioacuáticos, forestales, carnes en estado natural y embutidos; y de la pesca que se mantengan en estado natural, es decir, aquellos que no hayan sido objeto de elaboración, proceso o tratamiento que implique modificación de su naturaleza. La sola refrigeración, enfriamiento o congelamiento para conservarlos, el pilado, el desmote, la trituración, la extracción por medios mecánicos o químicos para la elaboración del aceite comestible, el faenamamiento, el cortado y el empaque no se considerarán procesamiento;

2.- Leches en estado natural, pasteurizada, homogeneizada o en polvo de producción nacional, quesos y yogures. Leches maternizadas, proteicos infantiles;

**Art. 61.-** Hecho generador.- El hecho generador del IVA se verificará en los siguientes momentos:

1. En las transferencias locales de dominio de bienes, sean éstas al contado o a crédito, en el momento de la entrega del bien, o en el momento del pago total o parcial del precio o acreditación en cuenta, lo que suceda primero, hecho por el cual, se debe emitir obligatoriamente el respectivo comprobante de venta.

**Art. 65.-** Tarifa.- La tarifa del impuesto al valor agregado es del 12%.

**Art. 67.-** Declaración del impuesto.- Los sujetos pasivos del IVA declararán el impuesto de las operaciones que realicen mensualmente dentro del mes siguiente de realizadas, salvo de aquellas por las que hayan concedido plazo de un mes o más para el pago en cuyo caso podrán presentar la declaración

en el mes subsiguiente de realizadas, en la forma y plazos que se establezcan en el reglamento.

Los sujetos pasivos que exclusivamente transfieran bienes o presten servicios gravados con tarifa cero o no gravados, así como aquellos que estén sujetos a la retención total del IVA causado, presentarán una **declaración semestral** de dichas transferencias, a menos que sea agente de retención de IVA.

**Art. 68.-** Liquidación del impuesto.- Los sujetos pasivos del IVA obligados a presentar declaración efectuarán la correspondiente liquidación del impuesto sobre el valor total de las operaciones gravadas.....

**Art. 69.-** Pago del impuesto.- La diferencia resultante, luego de la deducción indicada en el artículo anterior, constituye el valor que debe ser pagado en los mismos plazos previstos para la presentación de la declaración.

#### ➤ **Reglamento Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno**

El Reglamento es la normativa que regula la aplicación de la Ley; a continuación se exponen algunos artículos aplicables al presente trabajo.

### **IMPUESTO A LA RENTA**

**Art. 1.-** Cuantificación de los ingresos.- Para efectos de la aplicación de la ley, los ingresos obtenidos a título gratuito o a título oneroso, tanto de fuente ecuatoriana como los obtenidos en el exterior por personas naturales residentes en el país o por sociedades, se registrarán por el precio del bien transferido o del servicio prestado o por el valor bruto de los ingresos generados por rendimientos financieros o inversiones en sociedades. En el caso de ingresos en especie o servicios, su valor se determinará sobre la base del valor de mercado del bien o del servicio recibido.

**Art. 27.-** Deducciones generales.- En general, son deducibles todos los costos y gastos necesarios, causados en el ejercicio económico, directamente vinculados con la realización de cualquier actividad económica y que fueren efectuados con el propósito de obtener, mantener y mejorar rentas gravadas con impuesto a la renta y no exentas; y, que de acuerdo con la normativa vigente se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta.

**Art. 37.-** Contribuyentes obligados a llevar contabilidad.- Todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades definidas como tales en la Ley de Régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad.

Igualmente, están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada.....

**Art. 38.-** Contribuyentes obligados a llevar cuentas de ingresos y egresos.- Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital, obtengan ingresos y efectúen gastos inferiores a los previstos en el artículo anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible....

**Art. 51.-** Tarifa para sociedades y establecimientos permanentes.- Las sociedades calcularán el impuesto a la renta causado aplicando la tarifa del

15% sobre el valor de las utilidades que reinviertan en el país y la tarifa del 25% sobre el resto de utilidades.

## **IMPUESTO AL VALOR AGREGADO**

**Art. 184.-** Constituyen pagos por servicios y gravan tarifa 0% del Impuesto al Valor Agregado las membresías, cuotas, cánones, aportes o alícuotas que paguen los socios o miembros para ser beneficiarios o por el mantenimiento de los servicios que a cambio presten los clubes sociales, deportivos, gremios profesionales, cámaras de la producción y sindicatos siempre que estén legalmente constituidos y no superen los mil quinientos dólares en el año, sin incluir impuestos. En el caso de que superen la cantidad indicada estarán gravados con 12% de IVA sobre la totalidad de los pagos por las correspondientes membresías, cuotas, cánones, aportes o alícuotas, aún cuando los pagos se realicen en varias cuotas, caso en el cual el IVA se desglosará en cada comprobante de venta. Si se realizaran reajustes al valor anual de la contratación de este servicio, el IVA se liquidará al momento en que se superen los US\$ 1.500 dólares y se aplicará sobre el valor total del servicio. Este valor reliquidado se registrará en el comprobante de venta en el cual se supere este monto, así como también en los demás comprobantes de venta futuros por el monto de los mismos.

### ➤ **Ley de Registro Único de Contribuyente**

El Registro Único de Contribuyentes es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objeto proporcionar información a la Administración Tributaria.

**Art. 3.- De la Inscripción Obligatoria.-** Todas las personas naturales y jurídicas, entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que

inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes.

➤ **Código Tributario**

**Art. 65.-** Administración tributaria seccional.- En el ámbito provincial o municipal, la dirección de la administración tributaria corresponderá, en su caso, al Prefecto Provincial o al Alcalde, quienes la ejercerán a través de las dependencias, direcciones u órganos administrativos que la ley determine.

A los propios órganos corresponderá la administración tributaria, cuando se trate de tributos no fiscales adicionales a los provinciales o municipales; de participación en estos tributos, o de aquellos cuya base de imposición sea la de los tributos principales o estos mismos, aunque su recaudación corresponda a otros organismos.

**Art. 96.-** Deberes formales.- Son deberes formales de los contribuyentes o responsables:

1. Cuando lo exijan las leyes, ordenanzas, reglamentos o las disposiciones de la respectiva autoridad de la administración tributaria:

- a) Inscribirse en los registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen;
- b) Solicitar los permisos previos que fueren del caso;
- c) Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano; anotar, en moneda de curso legal, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros,

mientras la obligación tributaria no esté prescrita;

d) Presentar las declaraciones que correspondan; y,

e) Cumplir con los deberes específicos que la respectiva ley tributaria establezca.

2. Facilitar a los funcionarios autorizados las inspecciones o verificaciones, tendientes al control o a la determinación del tributo.

3. Exhibir a los funcionarios respectivos, las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con los hechos generadores de obligaciones tributarias y formular las aclaraciones que les fueren solicitadas.

4. Concurrir a las oficinas de la administración tributaria, cuando su presencia sea requerida por autoridad competente.

➤ **Reglamento de Comprobantes de venta, retención y documentos complementarios**

**Art. 8.-** Obligación de emisión de comprobantes de venta y comprobantes de retención.- Están obligados a emitir y entregar comprobantes de venta todos los sujetos pasivos de impuestos, a pesar de que el adquirente no los solicite o exprese que no los requiere.

Dicha obligación nace con ocasión de la transferencia de bienes, aún cuando se realicen a título gratuito, autoconsumo o de la prestación de servicios de cualquier naturaleza, incluso si las operaciones se encuentren gravadas con tarifa cero (0%) del impuesto al valor agregado.

La emisión de estos documentos será efectuada únicamente por transacciones propias del sujeto pasivo autorizado.

El Servicio de Rentas Internas, mediante resolución, establecerá el monto

sobre el cual las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad y aquellas inscritas en el Régimen Impositivo Simplificado, deberán emitir comprobantes de venta.

➤ **Ley Orgánica de Régimen Municipal**

**Art. 301.-** Son fuentes de la obligación tributaria municipal:

a) Las leyes que han creado o crearen tributos para la financiación de los servicios municipales, asignándoles su producto, total o parcialmente;

b) Las leyes que facultan a las municipalidades para que puedan aplicar tributos de acuerdo con los niveles y procedimientos que en ellas se establecen; y,

c) Las ordenanzas que dicten las municipalidades en uso de la facultad conferida por la ley.

**Art. 304.-** Las municipalidades reglamentarán por medio de ordenanzas el cobro de sus tributos.

La creación de tributos así como su aplicación se sujetará a las normas que se establecen en los siguientes capítulos y en las leyes que crean o facultan crearlos.

**Art. 364.-** Están obligados a obtener la patente y, por ende, el pago del impuesto de que trata el artículo anterior, todos los comerciantes e industriales que operen en cada cantón, así como los que ejerzan cualquier actividad de orden económico.

**Art. 365.-** Para ejercer una actividad económica de carácter comercial o industrial se deberá obtener una patente, anual, previa inscripción en el registro que mantendrá, para estos efectos, cada municipalidad. Dicha patente se deberá obtener dentro de los treinta días siguientes al día final del

mes en el que se inician esas actividades, o de los treinta días siguientes al día final del mes en que termina el año.

El concejo mediante ordenanza, establecerá la tarifa del impuesto anual en función del capital con el que operen los sujetos pasivos de este impuesto dentro del cantón. La tarifa mínima será de diez dólares de los Estados Unidos de América y la máxima de cinco mil dólares de los Estados Unidos de América

**Art. 380.-** Podrán cobrarse tasas sobre los siguientes servicios:

- a) Aferición de pesas y medidas;
- b) Aprobación de planos e inspección de construcciones;
- c) Rastro;
- d) Agua potable;
- e) Matrículas y pensiones escolares;
- f) Recolección de basura y aseo público;
- g) Control de alimentos;
- h) Habilitación y control de establecimientos comerciales e industriales;
- i) Servicios administrativos;
- j) Alcantarillado y canalización; y,
- k) Otros servicios de naturaleza semejante a los antes mencionados.

**Art. 381.-** Las municipalidades verificarán la corrección de balanzas y otros sistemas de pesas y medidas que se empleen en almacenes y lugares de venta, según el sistema oficial de pesas y medidas vigente, debiéndose extender el comprobante del caso y aplicar un sello o marca a los instrumentos de peso y medida. La operación de contraste o aferición se efectuará anualmente.

**Art. 382.-** Mediante ordenanza reglamentaria se establecerá todo lo relativo al cumplimiento de esta operación.

➤ **Ordenanzas municipales.**

Una ordenanza es un tipo de norma jurídica, que se incluye dentro de los reglamentos, y que se caracteriza por estar subordinada a la ley.

El término proviene de la palabra orden, por lo que se refiere a un mandato que ha sido emitido por quien posee la potestad para exigir su cumplimiento. Por ese motivo, el término ordenanza también significa mandato.

## **2.7. LAS ORGANIZACIONES PARTICIPANTES**

De acuerdo a los registros del MIES y MAGAP, existen 26 organizaciones en los 4 cantones involucrados en el proyecto, con un total de 1 056 productores asociados.

Se han evaluado 12 organizaciones por ser las que se encuentran en la zona de influencia del Sistema de Riego Carrizal-Chone distribuidas de la siguiente manera: seis en el cantón Bolívar, cuatro en el cantón Tosagua, una en el cantón Junín, y una en la parroquia rural de Canuto, perteneciente del cantón Chone.

### **2.7.1. ORGANIZACIONES INVOLUCRADAS EN EL CANTÓN BOLÍVAR**

#### **2.7.1.1. ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES BALDOMERO LOOR MOREIRA**

La Baldomero loor es una asociación de productores situada en la parroquia Quiroga del cantón Bolívar con su presidente Sr. Darío Briones (fallecido) creada hace mas de 15 años. Actualmente se encuentra encargado de la presidencia el Sr. Armin Talledo

Esta asociación tiene un número de 30 socios en su mayoría personas que sobrepasan los 50 años de edad las cuales están repartidos en los diferentes sectores tales como Quiroga, Membrillo, Canuto, Estancilla y otras comunidades, esta asociación poco se reúne, por el hecho de que los socios viven lejos de Quiroga, además no están al día con los informes ni con las cuotas respectivos que solicita el MAGAP, para poder estar activa, está en estado (**pasivo**), se podría decir que es una asociación que no está fortalecida, y está en estado de desintegración.

#### **2.7.1.2. ORGANIZACIÓN AGRÍCOLA Y GANADERA DE QUIROGA**

La organización está asentada en el cantón Bolívar de la parroquia Quiroga se encuentra integrada por socios de las comunidades de La Pavita, La Pita, Bajo Grande, Murucumba y La Laguna, no está legalmente constituida en ninguno de los ministerios, (no tiene vida jurídica) es más bien una organización de hecho; el número de integrantes es de 45 personas y el número de activos es de 30; su presidente es el Sr. Armin Talledo.

Las reuniones la hacen el último sábado de cada mes con la mayoría de los socios, y tiene 5 años de haberse conformado no cuentan con una infraestructura básica de la asociación, las reuniones la hacen en casa del presidente. La organización está más dedicada a la ganadería y al control del cuatrero.

#### **2.7.1.3. MOLINO DEL CARRIZAL**

Es una organización nueva con 30 socios cuyas edades están entre 30 y 40 años, en su mayoría provenientes de las comunidades de Quiroga, La Esperanza, La Pavita y Arrastradero.

Su presidente es el Sr. Alberto Cevallos. La conformación de esta

organización responde a que, en ausencia de organizaciones activas y con capacidad de gestión, exista un grupo que lidere las actividades agrícolas que giran alrededor del cultivo de ají tabasco. Sus principales productos son el ají tabasco, cacao, plátano, ente otros.

Según sus estatutos esta organización fue creada para incentivar a los agricultores de la zona a diversificar la producción para mejorar las fuentes de ingresos de sus familias, fortalecer la participación, responsabilidad y solidaridad comunitaria.

El 30 % de los socios pertenecen a otras organizaciones, como son la asociación de campesinos de Quiroga y la Baldomero Loor.

#### **2.7.1.4. ASOCIACIÓN AGRÍCOLA SAN FRANCISCO**

Ubicada en la comunidad de San Miguel de Sarampión de la parroquia Calceta, creada hace 6 años por intermedio del MAGAP, en estado activo dedicada a la actividad agrícola. Cuenta con 20 socios, cuyas edades fluctúan entre 30 y 40 años de edad. Su presidente es el Sr. Servio Pachar, y realizan sus reuniones una vez por mes, el primer sábado.

Están asociados a la Unión de Organización Campesinas de Bolívar, UOCAB, que a su vez trabaja con la Fundación Maquita Cushunchic en la comercialización de sus productos, en especial el cacao.

La mayoría de sus socios viven en los alrededores de la comunidad de Sarampión.

Esta organización comercializa sus propios productos en el cantón Bolívar los días sábados a partir de las 5 de la mañana en una feria libre. Los principales productos que tienen sus asociados son cacao, plátano, maíz, haba, fréjol.

#### **2.7.1.5. ASO. ARTESANAL DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FLORES Y FOLLAJE EL CARRIZAL**

Dedicada a la comercialización de follaje de la palma areca, creada a partir de la primera etapa del Sistema Carrizal-Chone hace 5 años.

Cuenta con 16 socios en estado inactivo, el rango de edades está entre 35 y 40 años de edad. El presidente de esta asociación es el Sr. Carlos Saldarreaga.

Los agricultores pertenecientes a esta organización se encuentran localizados la comunidad de Sarampión, Calceta, Guabal, Esperanza. y sus principales productos son palma de areca, frutales, yuca, plátano.

Las reuniones la efectúan los últimos viernes de cada mes, tienen un fondo propio de la organización, llevan actas de las reuniones correspondientes.

El objeto de esta organización es fomentar la producción y comercialización de la palma areca, rubro que no se incluye en las cadenas seleccionadas en esta etapa del proyecto, por lo que se sugiere que no sea considerada para los fines perseguidos por este proyecto.

#### **2.7.1.6. COMITÉ DE DESARROLLO ARRASTRADERO Y CABELLO**

Creada legalmente hace 4 años en el Ministerio de Bienestar Social con 27 socios en total y 12 activos, en su mayoría mujeres el promedio de edades es de 40. Se reúnen el último sábado de cada mes. El presidente es el Sr. Ramón Párraga. Los socios de este comité se encuentran localizados en las comunidades de Arrastradero y Cabello de la parroquia Calceta

Esta organización está afiliada a la UOCAB y esta a su vez a la fundación Maquita Cushunchic, la cual le ayuda con la comercialización del cacao. Los

principales productos de los socios de este comité son pepino, naranja, cacao, plátano yuca, haba y papaya.

Según sus estatutos este comité fue creado para realizar programas sociales, educativos y culturales, fomentar la ayuda social mediante el ahorro y crédito, la ayuda mutua y la unidad de producción familiar. En estos momentos tienen un fondo crediticio para la ayuda de los socios.

Están empezando con un proyecto para hacer abonos orgánicos con los residuos que generan las fincas de los socios y así poder generar sus propios abonos para las diferentes aplicaciones en sus parcelas, también han incursionado en la cría de animales como cerdos y pollos.

## **2.7.2. ORGANIZACIONES INVOLUCRADAS EN EL CANTÓN JUNÍN**

En el Cantón Junín el área beneficiada por el Sistema de Riego Carrizal – Chone es muy pequeña, solo existe una organización involucrada en este proyecto.

### **2.7.2.1. ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES LA SOLEDAD**

En la comunidad de la Soledad perteneciente a la parroquia Junín del cantón Junín, beneficiada en la primera etapa del Sistema Carrizal - Chone existe una asociación de productores agropecuarios llamada La Soledad creada hace 5 años en el ministerio de bienestar social, su presidente es el Sr. José Sánchez. Esta activa y al día con sus cuotas y sus informes, correspondientes, el número de socios es de 25 en total, y los miembros activos son 20 personas. El rango de edades de los socios es entre 35- 40 años de edad.

Según los estatutos de esta asociación fue creada para integrar a las

personas que ejercen su actividad en la comunidad de la soledad y zonas de influencia, impulsar el desarrollo de la asociación mediante proyectos productivos en bien de la comunidad.

Los agricultores de esta asociación se encuentran localizados en las comunidades de La Soledad, Potrerillo y los Sauces.

Ellos al igual que otras organizaciones están vinculados con la UOCAB y con la comercialización del cacao, y con la elaboración de abonos orgánicos, y crianza de animales menores como pollos y cerdos.

Los principales productos de esta asociación son plátano, mango, pepino, cacao, naranja, fréjol.

### **2.7.3. ORGANIZACIONES INVOLUCRADAS EN EL CANTON TOSAGUA**

#### **2.7.3.1. COMUNA LAS GUAIJAS**

Constituida legalmente hace un año con la vida jurídica otorgada por el MAGAP. Esta comunidad pertenece a la parroquia Ángel Pedro Giler del cantón Tosagua. Es una de las organizaciones muy bien constituida y fortalecida, cuenta con 94 socios, 80 activos, divididos en 50% varones y 50% mujeres. Las edades de los comuneros van desde los 18 hasta los 70 años de edad. Su presidente es el Sr. Ricardo Misael Vera.

Las reuniones la hacen cada mes los primeros martes, llevan las actas de las reuniones mensuales, manejan fondos propios de la organización,

Según los estatutos de esta organización fue creada para el mejoramiento de del nivel de vida de todos los comuneros, procurar su integración socioeconómica y su participación activa en la vida del país, mantener

mediante el trabajo comunitario las obras de infraestructura de la comuna y los servicios comunales, coordinar con instituciones públicas y privadas para la obtener la capacitación de los comuneros en técnicas agropecuarias de comercialización de los productos y subproductos.

Entre los organismos que ayudan a esta comuna tenemos al MAGAP y la FAO en la donación de semilla de maíz y de fertilizante como es la urea.

Los socios en su mayoría se dedican a los cultivos de maíz y maní en época de invierno, ya que no cuentan con agua en el verano, ellos dejan una parte de las cosechas para poder subsistir el resto del año, y esto lo complementa con la cría de animales como gallinas y cerdos. Entre sus principales productos tenemos maíz, maní, zapallo, plátano.

#### **2.7.3.2. CORPORACIÓN AGROPECUARIA FIGUEROA**

Asentada en la comunidad del mismo nombre, tiene 6 meses de creada por medio del MAGAP, con un total de 31 socios, 25 en estado activo. El rango de edades de los socios de esta corporación es entre 40 -50 años de edad.

La mayoría de los socios de esta corporación pertenecen al seguro campesino. El presidente de esta corporación agropecuaria es el Sr. Fausto Espinoza.

Según los estatutos de la Corporación Agropecuaria Figueroa, su objeto es promover una agricultura sana, sin uso de plaguicidas, incentivar a los agricultores de la zona para buscar la diversificación de la producción agraria y aumentar las fuentes de ingreso y no depender exclusivamente de un solo producto.

Por el momento y por ser relativamente nueva no tienen apoyo de ningún organismo ya sea nacional e internacional. Sus reuniones la hacen cada 2

meses pero no tienen definido el día.

Los socios de esta corporación se dedican a los cultivos de ciclo corto, como son el pepino, pimiento, fréjol y otros cultivos, maíz, maní, arroz, plátano y cacao.

### **2.7.3.3. ASO. ARTESANAL DE PRODUCCIÓN, INDUSTRIALIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DEL AGRO LOS CORRALES**

Creada en el Ministerio de Bienestar Social hace 4 años a partir de la primera fase del Proyecto Carrizal-Chone, está situada en la comunidad de los Corrales con aproximadamente un total de 129 socios que está conformada con un 70% de varones y 30% de mujeres el rango de edades de esta asociación es de 35 -40 años de edad en la actualidad solo 50 están en actividad permanente. El presidente de esta asociación es el Sr. Franklin Domínguez.

Según los estatutos de esta asociación su objeto es la tecnificación, industrialización y comercialización de los productos del agro con proyección a la exportación; buscar mercados y mejores precios para la venta de sus cosechas y mantener relaciones de confraternidad con organizaciones similares.

Esta asociación es parte de la Apro - maíz (Asociación de productores maiceros de Manabí con sede en la parroquia Bachillero.

Entre los principales productos de esta asociación tenemos maíz, plátano, maní, tomate.

Trabajaron con la FAO en la donación de semilla, úrea y raciones alimenticias, pero en la actualidad esta ayuda fue quitada por conflictos internos entre los asociados.

#### **2.7.3.4. COMITÉ LA MADERA**

Ubicado en el sitio La Madera, cuenta con 46 socios, el rango de edades de este comité está comprendido entre 35 y 40 años de edad. El presidente de este comité de desarrollo es el Sr. Ignacio Almeida.

Según los estatutos, el objeto de este comité es gestionar y obtener de las autoridades pertinentes la realización de obras de infraestructura que sean de beneficio de la comunidad, colaborar decididamente en caso de enfermedad de los socios, investigar promover y ejecutar actividades y proyectos encaminados al desarrollo socioeconómico de la comunidad y sus socios.

Los cultivos que predominan en esta zona son el plátano, y cacao. La comercialización del cacao la hacen por medio de Fortaleza del Valle, la cual el comité es parte de esta organización.

Este comité es apoyado por algunas instituciones como Plan Internacional y el Consejo Provincial de Manabí.

#### **2.7.4. ORGANIZACIONES INVOLUCRADAS EN EL CANTÓN CHONE**

##### **2.7.4.1. ASO. ARTESANAL DE PRODUCCIÓN INDUSTRIALIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL AGRO RIO CANUTO**

Esta organización tiene creada 3 años a través del MIPRO, es decir, está legalmente constituida; se encuentra ubicada en el sitio de San Pablo de Tarugo de la parroquia rural Canuto. Cuenta con 33 socios fundadores, el actual presidente es el señor Iván Cedeño.

Organización involucrada en la cadena de valor de yuca, tiene como objetivo

principal la comercialización del almidón. Realizan las reuniones el segundo Sábado del mes, cuenta con su RUC, las actividades de contabilidad, y tributación las realizan una contadora las cuales contratada por la organización.

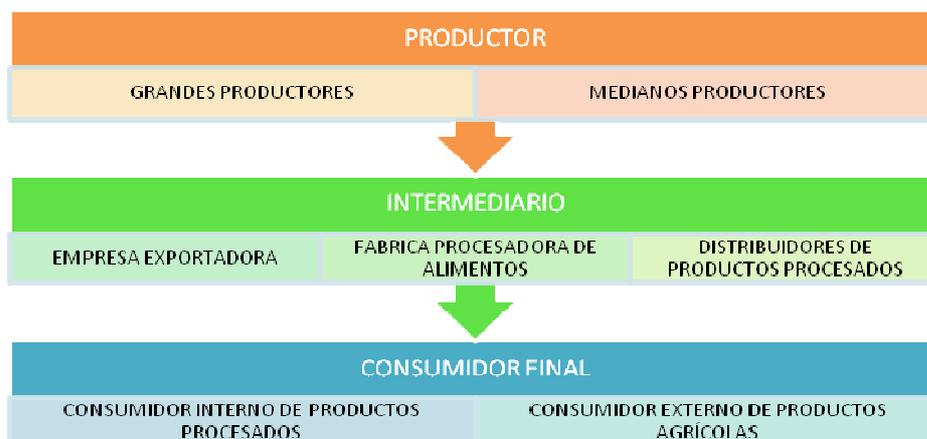
## **2.8. ANÁLISIS DEL MERCADO**

En la zona de influencia del Sistema de Riego Carrizal – Chone en la comercialización de productos agrícolas existe dos tipos de mercado: el mercado formal que realiza su comercio a mayores escalas y cumpliendo con normas de reglamentarias en técnicas agrícolas; y la del mercado informal donde se comercializa los productos agrícolas al por menor y con el uso de precarias técnicas agrícolas.

Como se muestra en el Gráfico N°7 Mercado Formal está conformado por el PRODUCTOR que se encuentra integrado por grandes y medianos productores, se caracterizan por ser organizados, antes de realizar la inversión buscan el mercado para sus productos, asegurando las ventas, donde la rentabilidad la obtienen por volumen de venta; el INTERMEDIARIO integrado por empresas exportadoras que compran los productos agrícolas para comercializarlos en otros países.

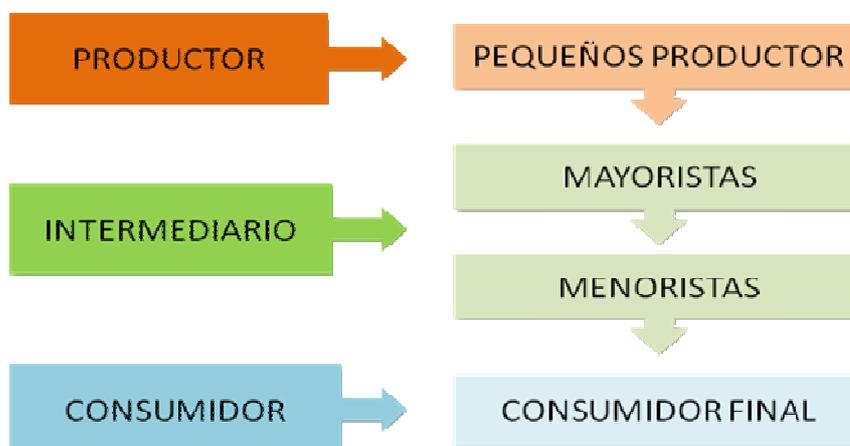
Las Fabricas que procesan la materia prima para convertirla en producto final, y las empresas que se encargan de distribución de estos productos; y el CONSUMIDOR FINAL, integrado por el consumidor externo, empresas que compran los productos exportados desde Ecuador, y el consumidor interno. Analizando la cadena de mercado, el intermediario es parte importante de la comercialización de los productos agrícolas que al ser procesados toman un valor agregado.

**GRÁFICO 7: MERCADO FORMAL**



Dentro de la cadena del Mercado Informal, como se detalla en el Gráfico N°8 está conformado por el PRODUCTOR o pequeño productor, quienes siembran sin aplicar ningún tipo técnicas agrícolas, sin tener mercado seguro para sus productos y por la venta de sus productos recibe baja rentabilidad; el INTERMEDIARIO se integra con los mayoristas, quienes compran las cosechas directamente al productor para luego venderlas al menorista, que en este caso sería el segundo INTERMEDIARIO de la cadena de mercado, quien compra en pequeñas cantidades para venderlas al por menor (al menudeo) directamente al CONSUMIDOR FINAL.

**GRÁFICO 8: MERCADO INFORMAL**



Comparando las dos cadenas de mercado el intermediario en el mercado formal, cumple un papel importante en la comercialización, caso contrario ocurre en el mercado informal, el intermediario es quien realmente se beneficia de la comercialización, porque al momento de comprar las cosechas a los productores lo hace a precios muy bajos, pero lo distribuye al menorista a un precio elevado, lo que da como resultado la “especulación”, y los perjudicados en esta cadena son dos: el pequeño productor que obtienen en sus ventas una mínima utilidad, y en muchos casos hasta pérdida; y el consumidor final, quien compra los productos a precios sumamente altos.

## **V. METODOLOGÍA**

### **3.1. UBICACIÓN**

El Proyecto Carrizal - Chone, ubicado en el centro norte de la provincia de Manabí, comprende 13.268 ha. de los cantones de Bolívar, Tosagua, Chone y Junín, esta superficie está dotada de alta productividad en lo que se refiere a las frutas y hortalizas, por lo que nos vemos en la necesidad de buscar comercializar dicha producción de manera que las personas que cultivan obtengan mejores ingresos dando beneficios a los consumidores.

El área del Proyecto está localizada entre las coordenadas geográficas 0° 35' y 0° 55' latitud sur y 80° 20' longitud oeste y entre las cotas 2 msnm y 32 msnm.

La topografía del área presenta en su mayor parte pendientes entre 0 y 2 %, relieve plano o casi plano, y entre 2 y 6 %.

### **3.2. MÉTODO**

Los métodos que se utilizaron en el desarrollo de la investigación fueron los métodos teóricos: el método inductivo que es un proceso analítico, se aplicó el método inductivo porque se partió recopilando información sobre la calidad de vida de los agricultores que viven en la zona de Sistema de Riego Carrizal - Chone en el que se presentaron principios generales de los cuales se extrajeron conclusiones, examinando casos particulares en base a las afirmaciones generales.

Este permitió observar, experimentar, comparar, abstraer y generalizar el fenómeno investigado. El método de análisis y síntesis permite extraer

conclusiones, generalizar, comparar y demostrar la calidad profesional que tiene el técnico docente.

De campo porque la investigación se realizó en el mismo lugar donde se desarrollaran los acontecimientos, es decir, en la zona de influencia del Sistemas de Riego Carrizal – Chone

Descriptiva porque permitió describir los fenómenos observados, en este caso el problema investigado.

### **3.3. TÉCNICAS APLICADAS**

Las técnicas aplicadas para la recolección de la información fueron: las encuestas y las fichas productivas para miembros de las asociaciones.

Se aplicaron encuestas, para la recopilación de datos y obtención de criterios, dirigidas a los agricultores de la zona de Influencia del Sistema Carrizal – Chone.

Y las fichas productivas de las aplicó a miembros de las Asociaciones Agropecuarias que existen en la zona de influencia, para hacer un levantamiento de información de las asociaciones.

Los gráficos de barras y pastel se utilizaron para tabular y analizar los resultados obtenidos de las encuestas y entrevistas.

### **3.4. ENCUESTAS**

En la zona rural beneficiada por el Sistema de Riego se aplicaron 156 encuestas a pequeños agricultores, la información solicitada se refiere a que productos tienen en sus fincas, si tiene sistemas de riego, la extensión de

terreno en hectáreas, entre otras; el periodo que se aplicó las encuestas fue las tres primeras semanas de Octubre.

### 3.4.1. ENTREVISTAS A LOS MIEMBROS DE LAS ASOCIACIONES

Se aplicaron entrevista a algunos miembros de las asociaciones ubicadas dentro de la zona de influencia, donde se recopiló la información relacionada con los datos generales de la organización y personales.

## 3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

### 3.5.1. POBLACIÓN

La investigación estuvo dirigida a la población del universo veintiséis mil diecisiete habitantes (26.017 Hab.) que son los beneficiarios del Sistema de Riego Carrizal – Chone; esta se encuentra conformada por los habitantes del sector rural de los cantones Bolívar, Junín, Tosagua y la parroquia rural del cantón Chone.

**Tabla 7: POBLACIÓN RURAL DE LA ZONA DE INFLUENCIA**

<b>CANTÓN</b>	<b>ÁREA</b>	<b>POBLACIÓN</b>
BOLÍVAR	ÁREA # 130252	5868
CHONE	ÁREA # 130350	9806
JUNÍN	ÁREA # 130750	1171
TOSAGUA	ÁREA # 131550	9172
<b>TOTAL DE POBLACIÓN</b>		<b>26017</b>

FUENTE: INEC.- CEPAL/CELADE 2003-2007

### **3.5.2. TIPO DE MUESTRA**

El tipo de muestra en esta investigación es estratificada, porque la muestra se seleccionó utilizando el método aleatorio estratificado; es decir, primeramente se sectorizó a la población para luego escoger aleatoriamente un estrato de cada sector.

## **X. RESULTADOS**

### **4.1. ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA**

#### **4.1.1 OFERTA:**

Los cantones beneficiados con el sistema de Riego Carrizal – Chone han aumentado su producción agrícola, es decir, la oferta de estos productos también ha aumentado.

Según encuesta realizada en algunas comunidades rurales de los cantones de la zona de influencia existen pequeños productores que siembran y venden sus productos en forma individual; existen también otro grupo de agricultores que se encuentran agremiados para obtener mayores beneficio, tanto en la siembra como en la venta del producto.

Dentro de la zona de influencia del Proyecto de riego Carrizal – Chone existen 12 gremios con Vida Jurídica legalizada (Tabla N°9) las que fueron aprobados por distintos ministerios; todas cuentan con miembros activos que en total suman seiscientos quince agricultores, los que vienen a formar parte del grupo de oferentes; entre los productos más cosechados de la zona se detallan en la tabla #8.

**Tabla 8: PRODUCCIÓN AGRÍCOLA**

PRODUCTOS	UNIDADES	PRODUCCIÓN
ACHOCHA	SACOS	158
ARROZ	QUINTALES	625
CACAO	QUINTALES	38
CAMOTE	QUINTALES	18
CEBOLLA	QUINTALES	25
CILANTRO	MAZOS	428
COCO	UNIDADES	100
FRÉJOL	MAZOS	25580
HABA	MAZOS	13380
HABICHUELA	SACOS	61
MAÍZ	QUINTALES	11138
MANGO	UNIDADES	3000
MANÍ	QUINTALES	1059
MELÓN	UNIDADES	9000
NARANJA	UNIDADES	15450
PAPAYA	UNIDADES	3660
PEPINO	UNIDADES	153620
PIMIENTO	SACOS	2273
PLATANO	RACIMOS	40684
TOMATE	CAJAS	13654
YUCA	QUINTALES	8344
ZAPALLO	UNIDADES	2220
ZAPOTE	UNIDADES	580

Fuente: ANEXO #2.- Matriz de Resultado de Encuesta

**Tabla 9: DIAGNOSTICO DE LAS ASOCIACIONES DE LA ZONA DE INFLUENCIA DEL SISTEMA DE RIEGO CARRIZAL - CHONE**

CANTON	COMUNIDAD	ORGANIZACIÓN	TIEMPO DE LA ORGANIZACIÓN	PRESIDENTE	SOCIOS	TIPO	ESTADO JURIDICO	ACTIVA	ACTIVIDADES
BOLIVAR	QUIROGA	BALDOMERO LOOR	15 AÑOS	ARMIN TALLEDO	30	ASOCIACION	DERECHO	NO	NO TIENEN ACTIVIDADES
	QUIROGA	ORGANIZACIÓN AGRICOLA Y GANADERA DE QUIROGA	5 AÑOS	ARMIN TALLEDO	45	ASOCIACION	HECHO	NO	ACTIVIDADES GANADERAS
	QUIROGA	MOLINO DEL CARRIZAL		ALBERTO CEVALLOS	23	ASOCIACION	HECHO	SI	CULTIVO DE AJI
	SARAMPION	SAN FRANCISCO	6 AÑOS	SERVIO PACHAR	20	ASOCIACION	DERECHO	SI	AFILIADA A LA UOCCAB
	SARAMPION	ASO. ARTESANAL DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE FLORES Y FOLLAJE EL CARRIZAL	4 AÑOS	CARLOS SALDARRIAGA	27	ASOCIACION	DERECHO	SI	CULTIVO DE ARECA
	ARRASTRADERO Y CABELLO	COMITÉ DE DESARROLLO ARRASTRADERO Y CABELLO	4 AÑOS	RAMON PARRAGA	27	COMITÉ	DERECHO	SI	AFILIADA A LA UOCCAB,CULTIVOS DE CACAO
JUNIN	SOLEDAD	ASOCIACION DE PRODUCTORES LA SOLEDAD	5 AÑOS	JOSE SANCHEZ	23	ASOCIACION	DERECHO	SI	AFILIADA A LA UOCCAB,CULTIVOS DE CACAO
TOSAGUA	LAS GUAIJAS	COMUNA LAS GUAIJAS	1 AÑO	RICARDO VERA	94	COMUNA	DERECHO	SI	CULTIVOS DE MAIZ Y MANI, AYUDA DE LA FAO
	FIGUEROA	CORPORACION AGROPECUARIA FIGUEROA	5 MESES	FAUSTO ESPINOZA	31	CORPORACION	DERECHO	SI	CULTIVOS DE CICLO CORTO, PEPINO, PIMIENTO, FREJOL
	LOS CORRALES	ASO. ARTESANAL DE PRODUCCION, INDUSTRIALIZACION Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DEL AGRO LOS CORRALES	4 AÑOS	FRANKIN DOMINGUEZ	129	ASOCIACION	DERECHO	NO	POR EL MOMENTO CIERTOS SOCIOS TIENEN ACTIVIDAD
	LA MADERA	COMITÉ LA MADERA	2 AÑOS	IGNACIO ALMEIDA	46	COMITÉ	DERECHO	SI	CULTIVOS DE PLATANO
CHONE	CANUTO	ASO.ARTESANAL DE PRODUCCION, INDUSTRIALIZACION Y COMERCIALIZACION DEL AGRO RIO CANUTO	3 AÑOS	IVAN CEDEÑO	120	ASOCIACION	DERECHO	SI	CULTIVO Y PROCESAMIENTO DE LA YUCA

FUENTE: Anexo #3 .- Matriz de resultados de las fichas aplicada a los miembros de las organizaciones de agricultores

**Tabla 10: PRODUCCIÓN AGRÍCOLA DE LAS ASOCIACIONES DE LA ZONA DE INFLUENCIA DEL SISTEMA DE RIEGO CARRIZAL - CHONE**

UNIDADES	PRODUCTOS	ARRASTRADERO	FIGUEROA	LA ESPERANZA	LA SOLEDAD	LOS CORRALES	QUIROGA	SAN LUIS	SARAMPION	VIA LA ESPERANZA	LA MADERA	LAS GUAIJAS	TOTAL PRODUCCION
CAJAS	TOMATE	0	1650	0	0	12000	0	0	3	1	0	0	13654
KG	AJÍ	0	0	0	3900	0	0	0	5	0	0	0	3905
MAZOS	CILANTRO	212	90	0	0	0	0	0	120	6	0	0	428
MAZOS	FRÉJOL	2500	19126	0	1184	580	1340	120	656	80	0	0	25586
MAZOS	HABA	8460	2930	0	150	300	300	120	822	300	0	0	13382
QUINTALES	ARROZ	26	140	0		100	85	0	241	0	0	23	615
QUINTALES	CACAO	0	32	0	0	4	0	0	2	0	0	0	38
QUINTALES	CAMOTE	0	18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	18
QUINTALES	CEBOLLA	0	20	0	0	15	0	0	5	5	0	0	45
QUINTALES	MAÍZ	85	139	0	573	3963	5	0	443	0	210	5690	11108
QUINTALES	MANÍ	2	32	0	55	549	25	0	61	0	0	275	999
QUINTALES	PIMIENTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	20
QUINTALES	YUCA	8114	0	0	3362	53	67	10	1200	100	0	0	12906
RACIMOS	PLATANO	2638	648	0	2942	7308	1160	0	864	0	15620	520	31700
SACOS	ACHOCHA	120	0	0	21	0	11	0	4	1	0	0	157
SACOS	HABICHUELA	1	0	0	58	6	26	2	21	4	0	0	118
SACOS	PIMIENTO	0	250	0	0	2000	0	0	0	3	0	0	2253
UNIDADES	COCO	0	0	0	100	0	0	0	0	0	0	0	100
UNIDADES	MANGO	0	0	0	6000	0	0	0	0	0	0	0	6000
UNIDADES	MELÓN	0	0	0	0	9000	0	0	0	0	0	0	9000
UNIDADES	NARANJA	10000	0	0	6000	0	0	0	450	0	0	0	16450
UNIDADES	PAPAYA	3360	0	0	0	0	300	0	0	0	0	0	3660
UNIDADES	PEPINO	32000	91040	0	16000	0	0	400	22	5	16000	0	155467
UNIDADES	ZAPALLO	200	0	0	400	0	0	500	380	80	0	1640	3200
UNIDADES	ZAPOTE	0	0	0	200	0	0	0	0	0	0	0	200

FUENTE: Anexo #2 .- Matriz de resultados de las encuestas aplicada a los agricultores

En la Tabla N°10 se muestra la producción agrícola de cada una de Las Comunidades que se encuentran dentro de la zona de influencia del Proyecto; para obtener la producción a ofertar debemos realizar los siguientes cálculos:

**PRIMERO:** Consumo Per cápita anual

Para obtener el consumo per cápita, debemos obtener primeramente el consumo promedio diario de una persona.

**Tabla 11: CONSUMO ANUAL PER CÁPITA**

PRODUCTOS FRESCOS	CONSUMO DIARIO PER CÁPITA	CONSUMO ANUAL PER CÁPITA (Kg)
Hortalizas	0,04	14,44
Frutas cítricas	0,03	10,83
Otras frutas	0,03	10,83
Legumbres	0,05	18,05

FUENTE: Anexo #5 .- Consumo de alimentos por persona

**SEGUNDO:** Consumo anual en Finca

Es portante saber qué cantidad de la producción agrícola de la zona de influencia es consumida por los propios agricultores y sus familias, para obtener el excedente.

Para este cálculo se tomo como base la población de las comunidades de la zona rural de los cantones beneficiados del proyecto; en el caso del cantón Chone solo la parroquia rural de Canuto es beneficiada por el Sistema de Riego Carrizal – Chone, y su población solo fue considerada en el cálculo.

**Tabla 12: POBLACIÓN RURAL DE LA ZONA DE INFLUENCIA**

CANTÓN	ÁREA	POBLACIÓN
BOLÍVAR	ÁREA # 130252	5868
CHONE (Canuto)	ÁREA # 130350	9806
JUNÍN	ÁREA # 130750	1171
TOSAGUA	ÁREA # 131550	9172
<b>TOTAL DE POBLACIÓN</b>		<b>26017</b>

FUENTE: INEC.- CEPAL/CELADE 2003-2007

Los agricultores hacen producir sus tierras no solo para tener un ingreso, sino también para satisfacer las necesidades alimentarias de sus familias; esta necesidad alimentaria se la calcula con el consumo per cápita por persona multiplicado por la población rural de la zona de influencia, como se muestra en la tabla N°13.

**Tabla 13: CONSUMO ANUAL EN FINCA**

PRODUCTOS FRESCOS	CONSUMO ANUAL EN FINCA		POBLACIÓN RURAL EN EL ÁREA DE INFLUENCIA	TOTAL NECESIDADES ALIMENTARIAS EN FINCA
	KILOGRAMOS PER CÁPITA	TONELADAS PER CÁPITA		
Hortalizas	14,44	0,014	26017	375,69
Frutas cítricas	10,83	0,011	26017	281,76
Otras frutas	10,83	0,011	26017	281,76
Legumbres	18,05	0,018	26017	469,61

### **TERCERO: Excedente en Finca**

El excedente en finca es la producción con que cuenta el agricultor para vender en el mercado, este resultado se establece restando el consumo de la cosecha en finca con la producción total.

**Tabla 14: EXCEDENTE EN FINCA**

<b>PRODUCTOS FRESCOS</b>	<b>APROVECHAMIENTO TOTAL DE LA FINCA</b>	<b>PRODUCCIÓN TOTAL TONELADAS</b>	<b>EXCEDENTE</b>
Hortalizas	375,69	869,00	493,31
Frutas cítricas	281,76	753,00	471,24
Otras frutas	281,76	862,00	580,24
Legumbres	469,61	995,00	525,39

Los resultados expuestos en la tabla # 14 muestran que la producción agrícola de las organizaciones encuestadas, si forma parte de la oferta en el mercado de los cantones involucrados.

#### **4.1.2 DEMANDA:**

Las ferias rurales cuentan con un total de 27040 consumidores, que corresponden a la población urbana de los cantones de la zona de influencia, a excepción del cantón Chone que no se la consideró para realizar las ferias rurales (Tabal N°15).

**Tabla 15: POBLACIÓN URBANA DE LA ZONA DE INFLUENCIA**

<b>CANTÓN</b>	<b>ÁREA</b>	<b>POBLACIÓN</b>
BOLÍVAR	AREA # 130252	14296
JUNÍN	AREA # 130750	4320
TOSAGUA	AREA # 131550	8424
<b>TOTAL HOGARES</b>		<b>27040</b>

FUENTE: INEC.- CEPAL/CELADE 2003-2007

La demanda de las ferias rurales corresponde a la cantidad de productos agrícolas que necesita esta población para satisfacer sus necesidades alimentarias.

El excedente en finca que se muestran en la tabla #15 si abastece a las necesidades alimentarias de la población urbana expuesta en la tabla 16, es decir, que la oferta correspondiente a la producción de las organizaciones de agricultores de la zona, es suficiente para cubrir con la demanda del mercado.

**Tabla 16: NECESIDAD ALIMENTARIA**

PRODUCTOS FRESCOS	CONSUMO ANUAL		POBLACIÓN URBANA	TOTAL NECESIDADES ALIMENTARIAS
	KILOGRAMOS PER CAPITA	TONELADAS PER CAPITA		
Hortalizas	14,44	0,01444	27040	390,46
Frutas cítricas	10,83	0,01083	27040	292,84
Otras frutas	10,83	0,01083	27040	292,84
Huevos	25,27	0,02527	27040	683,30
Legumbres	18,05	0,01805	27040	488,07

#### 4.1.3. PRODUCTO

Dentro de la ferias rurales se debe tener como regla general ofrecer productos frescos y de buena calidad; este será la clave para que las ferias tengan el éxito esperado; es por ello que el producto a ofertar tendrá que cumplir con estándares de calidad, los que se encuentran incluidos en el Sello de Calidad “Coma Sano” ANEXO #4.

Algunos atributos de calidad que debe cumplir los productos agrícolas a oferta en las ferias rurales son: externos, internos, y ocultos.

**EXTERNOS:** La apariencia del producto es la primera motivación para la toma de decisión final del consumidor en comprar el producto. Esta apariencia externa se los puede detectar visualmente y al tacto como son:

#### 5 Forma del producto

- 6 Apariencia
- 7 Uniformidad
- 8 Defectos

**INTERNOS:** Niveles aceptables de estos atributos frecuentemente afectan a la decisión del consumidor de volver a comprar el producto; estos atributos son:

- Olor
- Sabor
- Textura

**OCULTOS:** Su percepción contribuye a la decisión del consumidor de aceptar y diferenciar los productos alimenticios buenos de los malos; dentro de los atributos de calidad ocultos se tiene:

- Salubridad
- Valor Nutritivo
- Seguridad

#### **4.1.3.1 EL PRECIO**

Para la venta del producto se debe cumplir con los parámetros establecido por el INEC para establecer el precio del producto; sin embargo el deterioro o mal estado del producto influye en la baja del precio.

En el establecimiento del precio se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

**FRESCURA Y MADUREZ:** Es importante que el producto esté fresco y con el punto de madurez adecuado para ser consumidos; estas características las determinan los aspectos externos del producto como son:

- El **COLOR** es un indicador primario de la madurez, ya que los cambios en este están a menudo relacionados con la “frescura” o el deterioro del producto
- La **FIRMEZA** está relacionada con el ablandamiento del producto, y la pérdida de ésta, puede estar provocada por golpes, maduración o mal almacenado

**EI TAMAÑO y la FORMA:** Son mediciones utilizadas como normas de clasificación o para diferenciar entre elementos.

**CONTAMINACIÓN:** Puede provocar un riesgo para la seguridad alimenticia y provocar enfermedades a los consumidores; esta contaminación se puede dar por la mala manipulación de los productos desde cosecha y post cosecha.

#### **4.1.4 CLIENTES**

Como se citó en párrafos anteriores Las Ferias se las realizará en los cantones beneficiados por el sistema de Riego Carrizal – Chone, donde el total de consumidores asciende a 27040 personas en edades de consumir productos agrícolas; este grupo solo forma parte de la demanda.

Los clientes potenciales de las Ferias Libres son las personas encargadas de realizar las compras en el hogar, en muchas ocasiones son cabezas de familia, es decir, de quien depende económicamente, en la mayoría de los casos son las amas de casa; en cualquiera de los casos, solo se debe tomar como cliente potencial una persona por hogar.

El mercado donde se realizaran las ferias Libres cuenta con un total de 5743 hogares, es decir, si se toma como cliente potencial una persona por hogar se tiene que este grupo asciende a 5743 personas.

**Tabla 17: TOTAL DE HOGARES**

<b>CANTON</b>	<b>AREA</b>	<b>HOGARES</b>
BOLIVAR	AREA # 130252	3002
JUNIN	AREA # 130750	920
TOSAGUA	AREA # 131550	1821

<b>TOTAL HOGARES</b>	<b>5743</b>
----------------------	-------------

FUENTE: INEC.- CEPAL/CELADE 2003-2007

#### **4.1.5 COMPETENCIA**

En los cantones donde se realizarán las ferias rurales, existen mercados donde llegan toda clase de productos, los que son vendidos al por mayor a los comerciantes del mercado, convirtiéndose en intermediarios; esto da como resultado productos con precio más elevados, y en muchas ocasiones la mala manipulación del producto deteriora su calidad.

## **4.2. ANÁLISIS TÉCNICO**

### **4.2.1. LOCALIZACIÓN DE LA FERIA**

Las ferias rurales estarán ubicadas en el centro de las poblaciones urbanas de los cantones en la zona de influencia, los días a realizarse serán establecidos según la necesidad o las costumbres de cada lugar.

### **BOLÍVAR:**

La feria se realizará en la cabecera cantonal, Calceta, en una explanada ubicada en la Av. Estudiantil (vía a Tosagua), el terreno tiene 20.000 m<sup>2</sup>; pero solo se utilizará 3.528 m<sup>2</sup>, el día para realizar las ferias será los viernes por la tarde, ya que los productos se los cosecha y transporta al sitio de la feria por la mañana.

### **JUNÍN:**

En el cantón Junín no hay un terreno adecuado para la realización de la feria rural, sin embargo existe una calle amplia, y no obstaculiza la circulación vehicular; este terreno se encuentra ubicada frente al Colegio CARLOS GARCIA MORA, los días a realizarse será los sábados por la tarde.

### **TOSAGUA:**

Las ferias rurales en este cantón se realizarán en la explanada que se encuentra al ingresar a la ciudad, los días domingo por la mañana.

#### **4.2.2. DISTRIBUCIÓN DE PUESTOS**

Los puestos de las ferias estarán distribuidos de manera que el cliente tenga las facilidades de poder escoger sus productos en una forma más rápida y cómoda. A continuación se expone el bosquejo de la distribución:

### GRÁFICO 9: DISTRIBUCIÓN DE PUESTOS

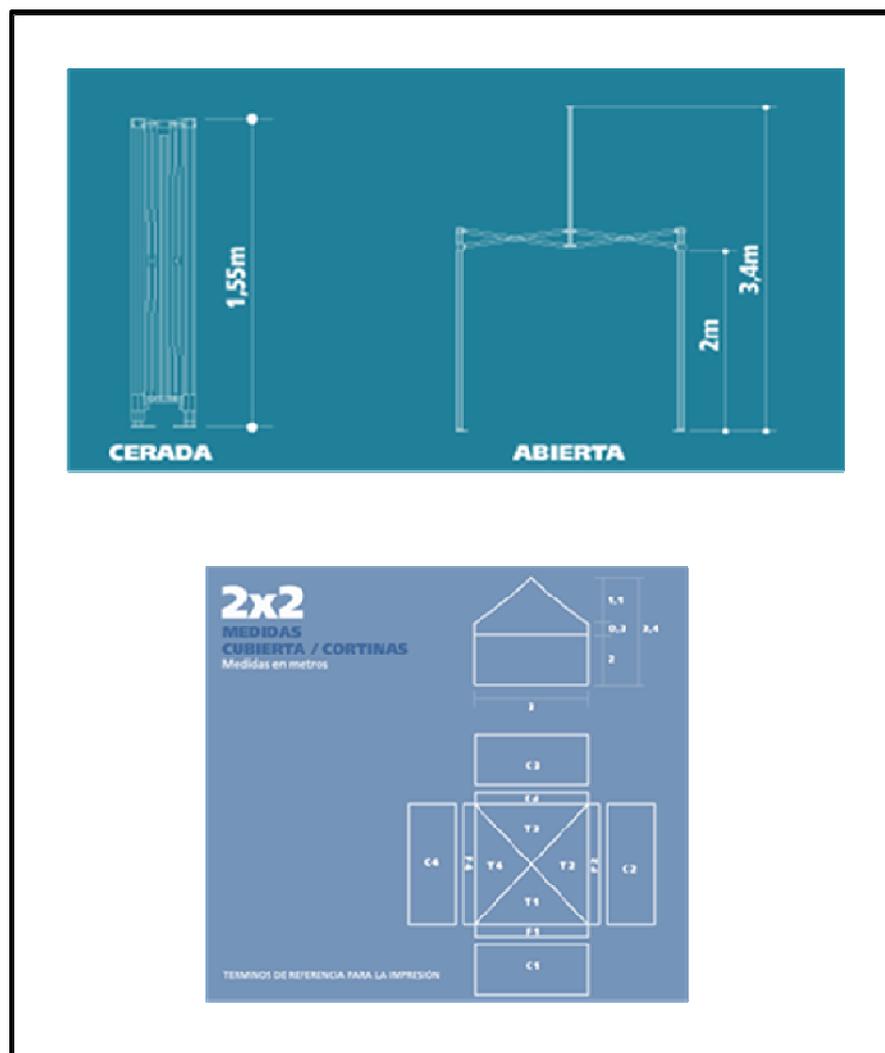
	P A S I L L O		P A S I L L O	

### 4.2.3. ESTRUCTURA DE LOS PUESTOS

Durante la realización de las ferias se debe utilizar una cubierta para la comodidad tanto del comerciante como del consumidor, y especialmente para proteger los productos del sol, del agua y de otros factores que pueden afectar a su calidad.

Se tiene previsto utilizar carpas movibles para trasladarlas de un lugar a otro, estas tendrán una medida de 2 x 2 m; cerradas tendrán una altura de metro y medio como se detalla en el Gráfico N°10.

**GRÁFICO 10: ESTRUCTURA METÁLICA**



Esta carpa tendrá unas medias cortinas que servirá para dividir un puesto de otro para mantener un orden, y evitar que los consumidores pasen entre los puestos. La carpa tendrá una estructura de 40x30x155 cm con un peso de 19 kg; las medidas de la lona son 40x39x11 cm con un peso de 5kg.

**GRÁFICO 11: ESTRUCTURA METÁLICA**



## 4.3. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

### 4.3.1. GRUPO PARTICIPANTES

El objetivo principal de realización de las ferias rurales, es el aprovechamiento de la producción agrícola de los cantones involucrados, por este motivo los participantes en las ferias rurales son pequeños agricultores y/o miembros de organizaciones agrícolas.

Este grupo de participantes tiene una mínima experiencia en comercialización de productos al por menor, pero en muchos casos su potencial es el trabajar bajo un régimen organizativo, es decir, se encuentran agremiados para trabajar en equipo.

Para poder cubrir los gastos administrativos, los participantes en la feria deben cumplir con cuotas semanales, valor que será establecido por todos los participantes en una asamblea en pleno.

### 4.3.2. PERSONAL EJECUTIVO

Toda organización debe contar con una directiva que se encargue de las tareas administrativas. El personal que se necesita será para cumplir los siguientes roles:

**Administrador general:** Estará a cargo de ser la persona guía y enlace entre las demás funciones. Sus responsabilidades serán:

2. Autorización de las compras
3. Responsable de las contrataciones del personal
4. Coordinación y supervisión del trabajo de todas las comisiones
5. Control del efectivo

**Tesorero:** Será el ecónomo de la organización, sus responsabilidades serán:

- Manejo del efectivo
- Recolectar las cuotas de cada participante
- Ejecutar todos los pagos
- Supervisar las compras

**Secretario:** Realizará labores administrativas conjuntamente con los demás miembros del comité central.

- Responsable de la correspondencia
- Manejo de caja chica

El personal ejecutivo no cobrará sueldo fijo, su labor será a honores, salvo las ocasiones que tendrá que realizar tareas que le implique realizar gastos, lo que lo cubrirá con viáticos.

#### **4.3.3. EMPLEADOS**

Dentro de las operaciones normales de las ferias rurales se necesitan personas que colaboren con algunas tareas:

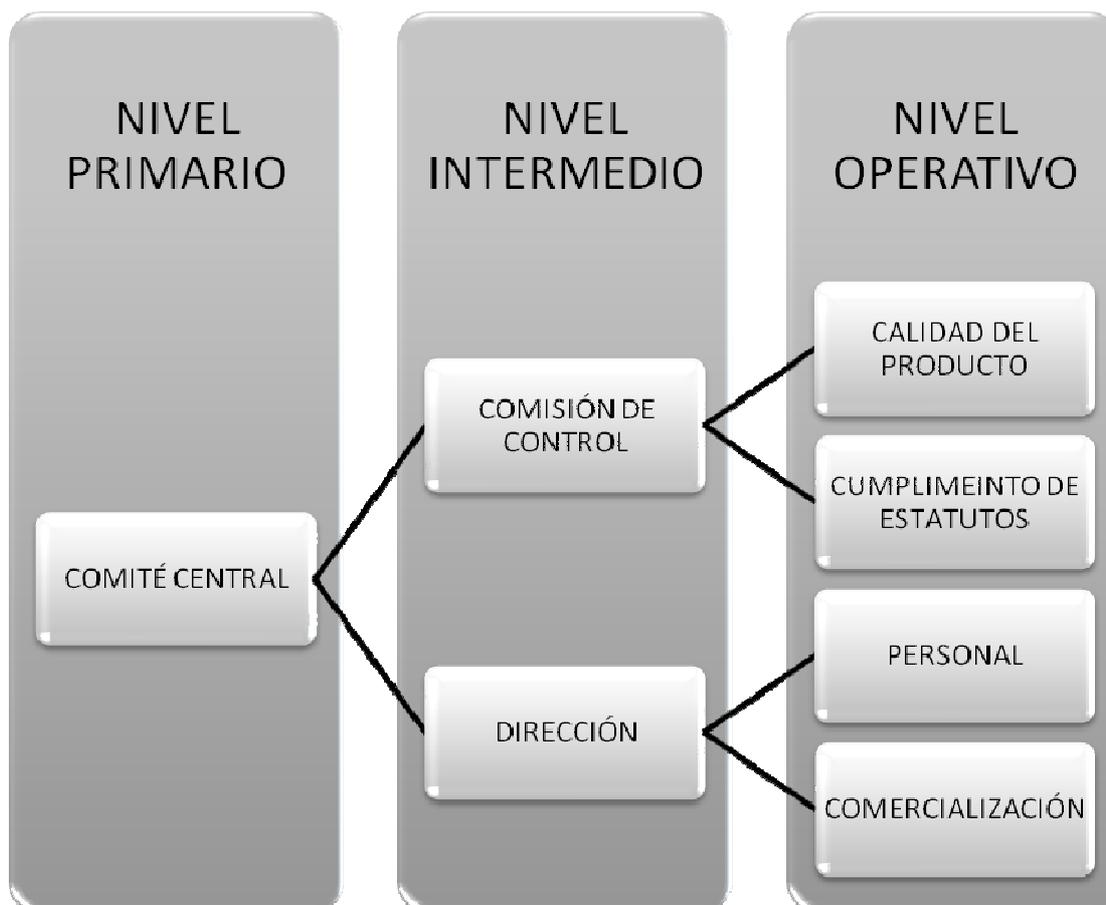
**Recolección de basura:** para esta tarea se necesitará dos personas que se dedique a esta labor en los días que se realizara las ferias en los cantones establecidos.

**Guardia:** Persona que se encargará de mantener y controlar el orden dentro de las ferias.

#### 4.3.4. ORGANIZACIÓN

El esquema organizacional de las ferias libres se lo puede dividir en tres niveles jerárquicos, que conformará el siguiente organigrama:

**GRÁFICO 12: ORGANIGRAMA**



#### **NIVEL PRIMARIO**

**Comité central:** Este comité estará conformado por cuatro miembros, el presidente, el vicepresidente, el tesorero, y el secretario, los mismos que serán electos en asamblea en pleno por todos los miembros participantes.

## **NIVEL INTERMEDIO**

**Comisión de control:** Esta comisión se encargará del control del buen desenvolvimiento de la feria, es su parte comercial, como institucional, responsabilidades que recaerán en las dos subcomisiones.

1. La comisión de calidad del producto, que es la encargada de controlar y verificar el buen estado de los productos que se expenden en las ferias; estará integrada por los comisarios municipales de cada cantón, por el inspector de salud del Área de salud #6, y por dos delegados de los participantes.
2. Cumplimiento de los estatutos, comisión que se encargará de controlar sin los miembros participantes en las ferias, cumplen con los estatutos. Sus miembros serán electos en asamblea en pleno.

### **Dirección:**

La dirección de la feria estará a cargo por una comisión elegida por todos los miembros participantes en la feria, esta se encargará de la parte comercial y la del personal que labora para la feria.

### **4.3.5. ORGANIZACIONES DE APOYO**

Para que las ferias tengan el éxito esperado, se debe tener el apoyo de instituciones, tanto privadas como públicas; como estrategias para fortalecer las falencias y/o debilidades que se tiene.

### **Instituciones públicas:**

- MAGAP para capacitaciones en contabilidad básica, liderazgo, entre otros

- Ministerio de salud para capacitar y controlar el buen estado de los productos
- Como ente de control de la sanidad e higiene de las Ferias rurales: Gobierno municipal de los cantones Bolívar, Junín, y Tosagua; y Junta Parroquial de Canuto

## 4.4. ANÁLISIS LEGAL

### 4.4.1. ASPECTO LEGAL

#### 4.4.1.1. VIDA JURÍDICA

Para el buen desenvolvimiento de las Ferias Rurales se debe cumplir con lo que establece en la leyes, ordenanzas, legalizar sus actividades a través de la obtención de la Vida Jurídica; como se trata de pequeños agricultores que comercializaran sus productos al por menor, lo recomendable será establecer una Asociación legalizada por el MAGAP.

El procedimiento a seguir para la obtención de la Vida Jurídica de la asociación es el siguiente:

1. Datos descriptivo de la organización como razón social, domicilio, socios, y capital. Para esta organización a establecer sugiero los siguientes datos
  - **Razón Social:** Asociación de agricultores para la producción y comercialización de productos del agro
  - **Domicilio:** Cantón Bolívar
  - **Socios fundadores:** Los establecido por el MAGAP son 12 personas; pero para que las cuotas individuales para cubrir costos operativos sean mínimo, el número de fundadores deben ascender a 25.

- **Capital de integración: \$400**
2. Realizar asamblea para la constitución de la asociación, asentada en un acta, legalizada con la firma de los socios fundadores.
  3. Elaborar un borrador de los Estatutos, el que deberá ser leído, discutido, y aprobado en dos sesiones, realizadas en fecha diferentes
  4. Redacción, revisión y legalización de las actas de la asamblea de aprobación del estatuto.
  5. Tener un capital de integración en bienes muebles e inmuebles, si el capital es en efectivo, deberá estar depositado en una cuenta de ahorros en cualquier institución financiera.
  6. Solicitar ante la dirección provincial del MAGAP la Vida Jurídica de la Asociación adjuntando los siguientes requisitos:
    - Acta constitutiva
    - Estatutos aprobados
    - Actas de las dos asambleas de aprobación de los estatutos
    - Certificado de la institución financiera de tener el capital de integración
    - Copias de cédulas y certificado de votación de cada uno de los socios fundadores

#### **4.4.1.2. INSCRIPCIÓN EN EL RUC**

Una vez obtenida la Vida Jurídica de la asociación, se procederá a realizar la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes, para cumplir con estas normativas tributarias se debe seguir los siguientes pasos:

### **Para la inscripción en el RUC:**

- Entregar el original del Formulario RUC 01-A “Inscripción y Actualización Registro Único de contribuyentes RUC Sociedades Sector Privado y Público” y el original del Formulario RUC 01-B “Inscripción y Actualización de los Establecimientos de las Sociedades Sector Privado y Público”, suscritos por el representante legal o apoderado.
- Presentar el documento original y entregar una copia simple o, entregar una copia notariada o, una copia simple de la publicación en el Registro Oficial, del Decreto Ejecutivo o Acuerdo Ministerial por medio del cual se otorgó la personería jurídica.

### **Para el registro de información sobre el Representante Legal:**

- Presentar el original y entregar una copia simple o, entregar una copia notariada del nombramiento, avalado por el organismo ante el cual la organización se encuentra registrada.
- Entregar una copia simple de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte y de ser el caso, del certificado de votación de los últimos comicios electorales;

Para el registro de la información de ubicación de la matriz y /o establecimientos, entregar una copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- Comprobante de venta del servicio eléctrico, telefónico, de agua potable o televisión por cable, de cualquiera de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Estados de cuenta bancaria o de tarjeta de crédito, a nombre del

sujeto pasivo, de cualquiera de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción

- Comprobante del pago del impuesto predial del establecimiento donde ejercerá la actividad económica, correspondiente al año en que se realiza la inscripción o al inmediato anterior, o,
- Contrato de arrendamiento o leasing notariado, a nombre del sujeto pasivo.

#### **4.4.1.3. ASPECTOS DE LEGISLACIÓN URBANA**

La asociación deberá cumplir con los permisos y tributos municipales de cada uno de los cantones escogidos para realizar las Ferias Libres.

##### **Permiso Municipal para la ocupación de la vía pública**

- Solicitud por escrito ante el Dpto. de Planeación Urbana, la ocupación de la vía pública para fines comerciales.
- Con el comprobante que emite este dpto. pagar la tasa respectiva en la ventanilla de recaudación.
- Una vez cancelado, llevar ese comprobante nuevamente al dpto. planeación Urbana para que le emitan el Permiso de ocupación de la vía pública.

##### **Corrección de pesas y medidas**

Las municipalidades verificarán la corrección de balanzas y otros sistemas de pesas y medidas que se empleen en almacenes y lugares de venta, según el sistema oficial de pesas y medidas vigente, debiéndose extender el comprobante del caso y aplicar un sello o marca a los instrumentos de peso y medida.

### **Otros servicios básicos que debe pagar:**

A más de los permisos anteriormente citados se debe cumplir con las obligaciones ante el Gobierno Municipal.

- Recolección de basura y aseo público
- Control de alimentos
- Habilitación y control de establecimientos comerciales e industriales

Estas obligaciones no se encuentran reguladas en las ordenanzas de ningunos de los Cantones donde se realizarán las ferias; y a faltas de estas, se deberá llegar a un acuerdo con la administración Municipal.

### **Régimen legislativo**

Los anteriores permisos y obligaciones se encuentran regidos por las siguientes leyes:

- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y su reglamento
- Ley y reglamento de Registro Único de Contribuyete
- Ley Orgánica de Régimen Municipal
- Ordenanzas municipales.

#### **4.4.2. ASPECTO LABORAL**

El personal que laboraran en las ferias rurales con sueldos fijos son tres; dos para la actividad de recolección de basura, y uno para la labor de guardia; con todos se firmará un contratos por hora.

El Código de Trabajo en su artículo 17 especifica: “son contratos por hora aquellos en que las partes convienen el valor de la remuneración total por cada hora de trabajo. Este contrato podrá celebrarse para cualquier clase de actividad. Cualquiera de las partes podrá libremente dar por terminado el

contrato.

El contrato de trabajo por horas no podrá coexistir con otro contrato de trabajo con el mismo empleador, sin perjuicio de lo cual el trabajador sí podrá celebrar con otro u otros empleadores, contratos de trabajo de la misma modalidad.

El valor mínimo a pagarse por cada hora de trabajo durante el año 2000, será de 0.50 dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en moneda de curso legal, se entenderá que con su pago, quedan cancelados todos los beneficios económicos legales que conforman el ingreso total de los trabajadores en general, incluyendo aquellos que se pagan con periodicidad distinta de la mensual.

Desde el año 2001 en adelante el valor del incremento de esta remuneración se hará en el mismo porcentaje que el CONADES (Consejo Nacional de Discapacidades) establezca anualmente para la remuneración básica mínima unificada”.

Los trabajadores contratados por hora serán obligatoriamente afiliados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, el que expedirá la resolución para regular el cálculo de las aportaciones patronales y determinar los requisitos para el goce de las prestaciones del Seguro Social Obligatorio.

El empleador no estará obligado a pagar el fondo de reserva ni a hacer aporte sobre las remuneraciones de los trabajadores a favor del Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas -IECE-. El pago de las aportaciones de estos trabajadores se hará por planillas separadas.

## **4.5. ANÁLISIS AMBIENTAL**

### **4.5.1. RESIDUOS**

Al realizar actividades de comercio en las ferias libres siempre existe la posibilidad de que se generen desechos, los que se los clasifica como biodegradable.

### **4.5.2. RIESGO DE CONTAMINACIÓN**

Si los desechos producidos por las ferias libres no se les da el tratamiento adecuado, produciría una proliferación de insectos y con ellos podrían provocar epidemias de enfermedades infecto contagiosas; además el mal olor que expide la basura contamina el aire, y perjudica al desenvolvimiento normal de las actividades de los hogares que se encuentran a los alrededores.

A continuación se cita los insectos más perjudiciales y que se proliferan con mayor rapidez:

- Proliferación de moscas: Estas provocarían infecciones intestinales,
- Proliferación de roedores: Hantavirus, Leptospirosis, Teníais, Triquinosis
- Proliferación de cucarachas: lepra, peste bubónica, disentería, diarrea infantil, infecciones urinarias e intestino, inflamación y formación de pus, gastroenteritis, fiebres entérica y tifoidea.

### **4.5.3. MECANISMOS DE CONTROL**

Para poder tener un buen manejo de residuos, debemos realizar las siguientes actividades:

- Capacitar a los comerciantes en el manejo y clasificación de los residuos

- Mantener recipientes aptos para el almacenamiento de la basura
- Las personas encargadas deberán recolectar la basura dos veces en el día.

## **4.6. ANÁLISIS SOCIAL**

### **4.6.1. EFECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS**

La implementación de la feria rural en los cantones de influencia del proyecto de Riego Carrizal – Chone traería muchos beneficios, primero a la colectividad, ya que tendrían acceso a productos frescos, y un beneficio mayor al pequeños agricultores, porque es una oportunidad de poder vender los productos que tienen en su huerto, de esa manera tener otro ingreso adicional para mejorar su calidad de vida.

Con la implementación de estas ferias se reactivaría la economía de las poblaciones rurales porque se incentiva a producir sus pequeñas parcelas de tierras, a aprovechar los productos que anteriormente se desperdiciaban, a implementar los negocios familiares, lo que implica un ingreso en la economía familiar, y por ende a mejorar su calidad de vida.

## **4.7. ANÁLISIS ECONÓMICO**

### **4.7.1. CAPITAL DE INTEGRACIÓN**

Se ha calculado que las Ferias Rurales debe tener un mínimo de 18 miembros activos, y cada uno deberá realizar su aportación inicial de \$110, en total se obtendrá \$1980 de los cuales \$1800 se Constituirá como Capital de Integración, que posteriormente se invertirá en Activos; y los \$180 restantes servirá para cubrir los gastos de constitución.

#### 4.7.2. INVERSIÓN EN ACTIVOS

El monto a invertir en activos asciende a \$1800,00; los muebles y enseres, y los materiales de oficina se compraron al contado con el dinero de la primera aportación que realizar cada agricultor participante.

ACTIVOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
---------	----------	----------------	-------------

#### MUEBLES Y ENSERES

Sillas	18	6	108,00
Carpas	18	80	1440,00

**TOTAL MUEBLES Y ENSERES** ..... **\$1548,00**

#### MATERIALES DE OFICINA

Talonario de facturas	12	10	120,00
Resma de hoja A4	6	4	24,00
Lapiceros	1	6	6,00

**TOTAL MATERIALES DE OFICINA** ..... **\$150,00**

#### MATERIALES DE ASEO

Escobas	2	1	2,00
Tachos para basura	18	5	90,00
Tacho para basura recolector	2	7	10,00

**TOTAL MATERIALES DE ASEO** ..... **\$102,00**

**ACTIVOS TOTALES** ..... **\$1800,00**

### 4.7.3. INGRESOS PRESUPUESTADOS

Se ha realizado una proyección semanal de las ventas distribuida en las ventas de diferentes productos, tomando 300 hogares como consumidores potenciales de un total de 5743 que corresponde a los tres cantones donde se realizara las ferias rurales.

#### PRESUPUESTO DE INGRESO DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS CON MAYOR DEMANDA

PRODUCTO	1ra semana	2da semana	3ra semana	4ta semana	TOTAL
<b>pepino unidad</b>					
CANTIDAD A VENDER	600	600	600	600	
PRECIO DE VENTA	0,25	0,25	0,25	0,25	
VENTA TOTAL	150	150	150	150	<b>600,00</b>
<b>sandía unidad</b>					
CANTIDAD A VENDER	300	300	300	300	
PRECIO DE VENTA	1,5	1,5	1,5	1,5	
VENTA TOTAL	450	450	450	450	<b>1800,00</b>
<b>melon unidad</b>					
CANTIDAD A VENDER	300	300	300	300	
PRECIO DE VENTA	1	1	1	1	
VENTA TOTAL	300	300	300	300	<b>1200,00</b>
<b>yuca unidad</b>					
CANTIDAD A VENDER	300	300	300	300	
PRECIO DE VENTA	0,25	0,25	0,25	0,25	
VENTA TOTAL	75	75	75	75	<b>300,00</b>

<b>cilantro mazo</b>					
CANTIDAD A VENDER	300	300	300	300	
PRECIO DE VENTA	0,15	0,15	0,15	0,15	
VENTA TOTAL	45	45	45	45	<b>180,00</b>
<b>habichuela lb</b>					
CANTIDAD A VENDER	300	300	300	300	
PRECIO DE VENTA	0,25	0,25	0,25	0,25	
VENTA TOTAL	75	75	75	75	<b>300,00</b>
<b>pimiento unidad</b>					
CANTIDAD A VENDER	900	900	900	900	
PRECIO DE VENTA	0,1	0,1	0,1	0,1	
VENTA TOTAL	90	90	90	90	<b>360,00</b>
<b>platano racimo</b>					
CANTIDAD A VENDER	300	300	300	300	
PRECIO DE VENTA	1,5	1,5	1,5	1,5	
VENTA TOTAL	450	450	450	450	<b>1800,00</b>
<b>frejol mazo</b>					
CANTIDAD A VENDER	600	600	600	600	
PRECIO DE VENTA	0,25	0,25	0,25	0,25	
VENTA TOTAL	150	150	150	150	<b>600,00</b>
<b>naranja unidad</b>					
CANTIDAD A VENDER	1500	1500	1500	1500	
PRECIO DE VENTA	0,1	0,1	0,1	0,1	
VENTA TOTAL	150	150	150	150	<b>600,00</b>

**VENTA BRUTA DEL MES**

**\$7740,00**

#### 4.7.4. EGRESOS PRESUPUESTADOS

Dentro de los gastos mensuales que se generaran en el desarrollo de las actividades de las ferias se tiene la remuneración que se pagará al personal, los gastos de operativos, los gastos de administración y de venta.

Otros cálculos realizados son las depreciaciones de los activos fijos, a pesar de no ser salida de efectivo, sin embargo se deben tomar en cuenta para estimar el valor actual de los bienes de la asociación.

En este caso no se ha realizado los cálculos de las amortizaciones, por cuanto la Asociación iniciará sus actividades sin financiamiento.

#### REMUNERACIÓN DEL PERSONAL

CARGO	DÍAS LABORADOS	Hrs/día	TOTAL Hrs	PAGO Hrs	TOTAL PAGAR semana
Auxiliar de Servicio 1	3	8	24	1,00	24,00
Auxiliar de Servicio 2	3	8	24	1,00	24,00
Servicio de Guardianía	3	9	27	1,00	27,00
<b>Total Gasto del Personal</b>					<b>75,00</b>

#### BENEFICIOS SOCIALES DEL PERSONAL

CARGO	SUELDO MENSUAL	Aporte Personal	Aporte Patronal
Auxiliar de Servicio 1	96,00	8,98	10,70
Auxiliar de Servicio 2	96,00	8,98	10,70
Servicio de Guardianía	108,00	10,10	12,04
<b>Total Beneficios Sociales</b>	<b>300,00</b>	<b>28,05</b>	<b>33,45</b>

## DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

### MUEBLES Y ENSERES

- **SILLAS**

PERIODO	%	V/ACTUAL	DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR ACTUAL
0		108,00	0,00	0,00	108,00
1	10%	108,00	10,80	10,80	97,20
2	10%	108,00	10,80	21,60	86,40
3	10%	108,00	10,80	32,40	75,60
4	10%	108,00	10,80	43,20	64,80
5	10%	108,00	10,80	54,00	54,00
6	10%	108,00	10,80	64,80	43,20
7	10%	108,00	10,80	75,60	32,40
8	10%	108,00	10,80	86,40	21,60
9	10%	108,00	10,80	97,20	10,80
10	10%	108,00	10,80	108,00	0,00

- **CARPAS**

PERIODO	%	V/ACTUAL	DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR ACTUAL
0		1440,00	0,00	0,00	1440,00
1	10%	1440,00	144,00	144,00	1296,00
2	10%	1440,00	144,00	288,00	1152,00
3	10%	1440,00	144,00	432,00	1008,00
4	10%	1440,00	144,00	576,00	864,00
5	10%	1440,00	144,00	720,00	720,00
6	10%	1440,00	144,00	864,00	576,00

7	10%	1440,00	144,00	1008,00	432,00
8	10%	1440,00	144,00	1152,00	288,00
9	10%	1440,00	144,00	1296,00	144,00
10	10%	1440,00	144,00	1440,00	0,00

### PRESUPUESTOS DE GASTOS DE OPERACIÓN

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
GASTOS DE TRANSPORTE	30240,00	30240,00	30240,00
IMPUESTOS LOCALES			
Bomberos	60,00	60,00	60,00
Municipales	20,00	20,00	20,00
GASTOS LEGALES Y DE CONSTITUCIÓN	100,00		
<b>TOTALES</b>	<b>30420,00</b>	<b>30320,00</b>	<b>30320,00</b>

### PRESUPUESTOS DE GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ASESORÍA CONTABLE	240,00	240,00	240,00
GASTOS DE PAPELERÍA	150,00	160,00	170,00
DEP. DE MUEBLES Y ENSERES	15,00	15,00	15,00
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>405,00</b>	<b>415,00</b>	<b>425,00</b>

## 4.8. ANÁLISIS FINANCIEROS

### 2.8.1 FLUJO DE EFECTIVO

El análisis financiero se realizara basado en el costo – beneficio que el agricultor recibirá al participar en la Feria Libre, con el fin de establecer si le conveniente o no. El cálculo del flujo de efectivo se lo hizo tomando encuentra las aportaciones y gastos que debe hacer cada agricultor.

#### FLUJO DE EFECTIVO NETO

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
Caja inicial		2109,78	4429,78
Ingresos por ventas	5160,00	5160,00	5160,00
<b>TOTAL DISPONIBLE</b>	<b>5160,00</b>	<b>7269,78</b>	<b>9589,78</b>
INVERSIONES EN ACTIVOS TOTALES	100,22	0,00	0
<b>Gastos Operativos</b>			
GASTOS DE INSUMO	800,00	800,00	800,00
Otros gastos de mantenimiento de finca	300,00	300,00	300,00
GASTOS DE TRANSPORTE	1680,00	1680,00	1680,00
APORTES A LA ASOCIACIÓN			
APORTE MENSUALES	60,00	60,00	60,00
Aporte inicial	110,00		
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>2109,78</b>	<b>4429,78</b>	<b>6749,78</b>

### 2.8.2 CÁLCULO DEL VPN Y DEL TIR

Analizando el TIR de la propuesta podemos concluir que es factible la aplicación del mismo, por cuanto la tasa de rendimiento esperado por la

inversión realizada por cada uno de los agricultores será de 71%, que es una rentabilidad alta comparada con el rendimiento de los negocios existentes el medio.

AÑO	INVERSIÓN	INGRESOS TOTALES	COSTOS TOTALES	FLUJO NETO	TASA DE DESCUENTO (10%)	VPN
0	110	0		0	1	0
1		5160	3360	1800	0,9091	1636,36
2		5160	3360	1800	0,8264	1487,60
3		5160	3360	1800	0,7513	1352,37

**VPN 4476,33**

AÑO	INVERSIÓN	INGRESOS TOTALES	COSTOS TOTALES	FLUJO NETO	TASA DE DESCUENTO (15%)	VPN
0	110	0		0	1	0
1		5160	3360	1800	0,8696	1565,22
2		5160	3360	1800	0,7559	1360,54
3		5160	3360	1800	0,6575	1183,43

**VPN 4109,19**

$$\text{TIR} = i_2 - \text{VPN}_2 \frac{i_2 - i_1}{\text{VPN}_2 - \text{VPN}_1}$$

$$\text{TIR} = 0,15 - 4109,19 \frac{0,15 - 0,10}{4109,19 - 4476,33}$$

$$\text{TIR} = 0,15 + 0,5596$$

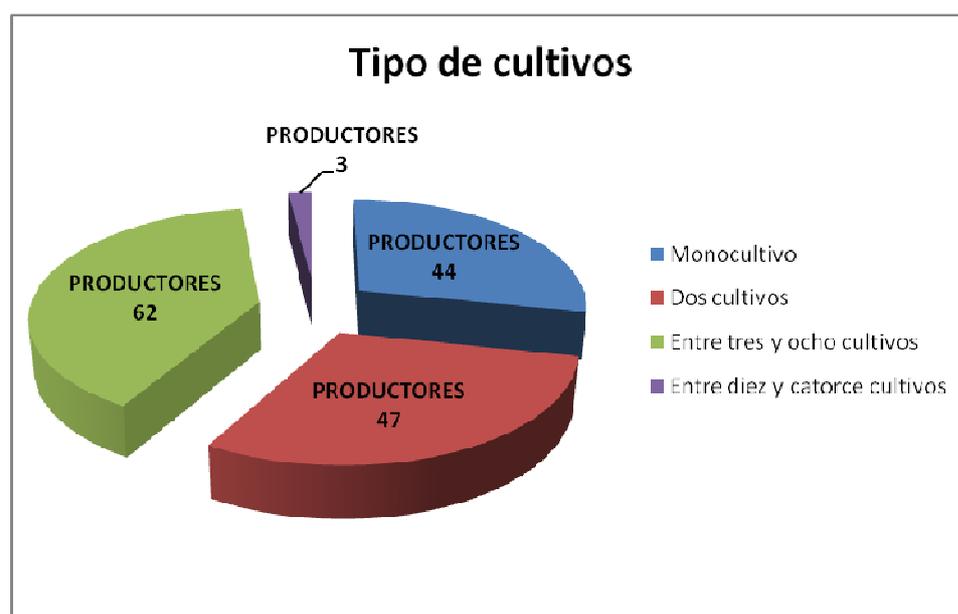
$$\text{TIR} = 0,71 \approx 71\%$$

## 4.9. ANÁLISIS DE LOS TIPOS CULTIVOS

### 4.9.1. TIPOS DE CULTIVOS:

Mediante las 156 encuestas aplicadas a los agricultores de la zona de influencia del proyecto se pudo establecer la distribución de los cultivos de ciclo corto a los que se dedican, de donde se obtuvo el siguiente resultado: un 28.21% se dedica a monocultivos, el 30.13% se dedica a cultivar dos tipos de productos, un 39.74% se dedican a la siembra de tres a ocho cultivos a la vez, y un 1.92% siembran de diez y catorce productos.

**GRÁFICO 13: TIPO DE CULTIVOS**



FUENTE: Diagnostico por encuesta

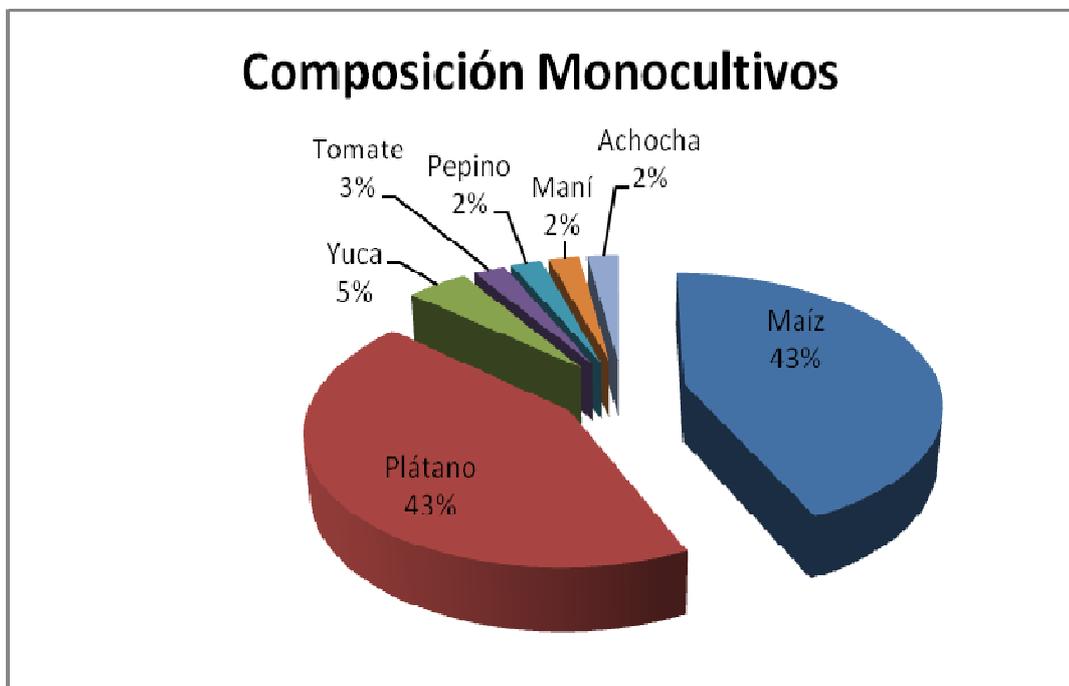
ELABORADO POR: Autor de la tesis

### 4.9.2. COMPOSICIÓN DEL MONOCULTIVO:

Analizando los monocultivos de la zona de influencia, entre los productos

más sembrados se tiene: el tomate, pepino, maní, achocha, yuca, plátano, y el maíz; entre estos productos de ciclo corto los productos que sobresalen son: el plátano y el maíz como los mas sembrados; se debe a que estos productos son los más consumidos dentro de la finca, por ejemplo el maíz lo utilizan no solo para la alimentación de sus familias, sino también en la alimentación de animales como las gallinas y los chanchos; mientras que el plátano es exclusivo para el consumo humano, pero el excelente es de fácil comercialización, es decir, tiene una buena acogida en el mercado.

**GRÁFICO 14: MONOCULTIVOS**



FUENTE: Diagnostico por encuesta

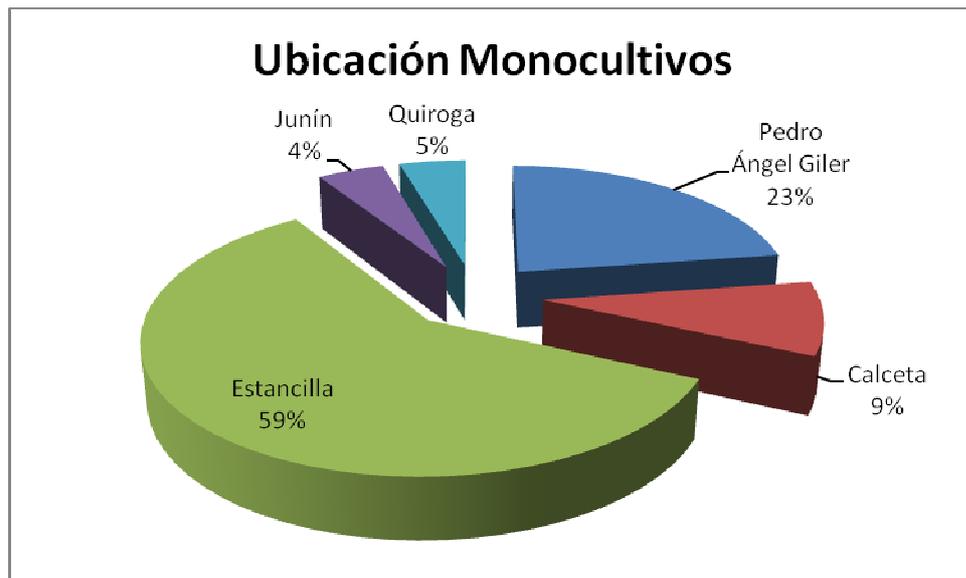
ELABORADO POR: Autor de la tesis

#### **4.9.3. UBICACIÓN DE LOS CULTIVOS:**

De los cuarenta y cuatro agricultores que se dedican a los monocultivos se obtuvo el siguiente resultado: en la parroquia Ángel Pedro Giler, se tiene en

Las Guaijas son 11 agricultores, en la Madera 16, en los Corrales 8; en la Parroquia Calceta 4 - 2 en Arrastradero, 1 Cabello 1 Sarampión- , en la Parroquia Quiroga dos agricultores; y en Junín dos agricultores, específicamente en el sitio Soledad.

**GRÁFICO 15: UBICACIÓN DE LOS CULTIVOS**



FUENTE: Diagnostico por encuesta

ELABORADO POR: Autor de la tesis

## V. DISCUSIÓN

- “Un experto en economía agraria, Jorge Quiroz, afirma que ‘la economía se asemeja mucho a un embudo; muchos productores atomizados en el sector primario, particularmente el agrícola; relativamente alta concentración en la etapa industrial y concentración altísima en la distribución final’. Si consideramos la distribución final, llegamos a los supermercados.

El único canal verdadero de comercialización de la agricultura familiar campesina es la feria libre. Volúmenes, formas de pago y de entrega exigidas por los grandes supermercados, hacen prácticamente imposible acceder a ellos a los agricultores pequeños y medianos. En cambio el feriante permite que su producto llegue fresco y a bajo costo a la vecindad. Incluso hay lugares en que la agricultura familiar llega en forma directa a la feria”.

Coincido totalmente con esta teoría, y esa fue la motivación de mi propuesta, ya está enfocada a beneficiar tanto al agricultor como al consumidor porque pueden vender sus productos en una forma directa al cliente si intermediarios; con lo que podrán obtener una mayor utilidad; y al consumidor porque puede tener acceso a un producto fresco a un precio razonable. Además se incentiva la parte agrícola, y por ende a la economía local.

- Gabriel Salazar en su libro "Ferias libres: espacios residuales de soberanía popular "La dimensión económica, expresa “La mirada sobre el comercio ambulante y las ferias libres no puede, sin embargo, no abordar su dimensión económica, porque la pobreza ciertamente es una causa de la invasión popular al espacio público. Historiográficamente parece claro que el comercio informal de los pobres ha sido una válvula compensatoria de crucial importancia respecto de la crónica crisis del

empleo asalariado en Chile. La tendencia sistémica ha incentivado el deslizamiento de los pobres no asalariados hacia los distintos rubros de la economía informal, en un intento por maximizar en todos los sentidos el rol compensatorio de esta economía, pues –como plantea Salazar- la “compensación” no sólo tiene que ver con el hecho de que esa economía proporciona “empleos de recambio” cuando los empleos formales escasean; también proporciona “identidades y gratificaciones sociales y culturales” que impiden que las masas frustradas y la pobreza misma se reconviertan en un movimiento social políticamente peligroso y revolucionario”.

Ciertamente las ferias libres es una manera de cubrir la falencia de la falta de empleo; sin embargo, estas ferias pueden ser enfocadas también a fortalecer e incentivar la parte agrícola de una localidad; esto se lo puede lograr organizado a los productores agrícola en una asociación, para que puedan realizar sus actividades cumpliendo con todas las obligaciones ante el gobierno local, y cumpliendo con todas las normativas que los rige.

- El impacto previsto en el área de Influencia del Proyecto Carrizal – Chone de acuerdo al flujo financiero, determina que la tasa de rendimiento esperado es del 71%. Este alto porcentaje se debe a que la inversión que se debe hacer es mínima en comparación con las utilidades a obtener.

Es poca la inversión porque los comerciantes son los mismos productores, y lo que venden es el excedente en finca, es decir, el agricultor deja para su consumo parte de la cosecha, y el restante que no va hacer utilizado lo vende.

- En el primer año de la implementación del mercado el flujo neto de efectivo proyectado de cada agricultor será de \$2909; es decir, tendrá un ingreso mensual en el primer año de \$175.82 dólares, que va aumentando progresivamente en los tres años consecutivos; calculo de que se lo realizó con una venta fija.

El agricultor no solo se beneficia en la parte económica, sino también en lo social y organizativo. En la parte social esta actividad pasa conformarse como una empresa familiar porque todos sus miembros trabajaran directa e indirectamente en la siembra, cosecha, y comercialización de los productos agrícolas, es decir, todos tendrán un empleo seguro y productivo. En la parte organizativa los productores involucrados ya no trabajaran aisladamente, sino que formarán una Asociación para trabajar organizadamente, potencializar su actividad comercial y tener una sola representación legal para sus actividades.

## **VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **6.1. CONCLUSIONES**

Con el diagnóstico realizado se determinó que de los 156 agricultores encuestados, 44 se dedican al monocultivos, 47 a dos cultivos, 62 se siembran de tres a ochos cultivos, y solo 3 productores poseen de diez a catorce cultivos.

Entre los cultivos predominantes en la zona de influencia están: el tomate, pepino, maní, achocha, yuca, plátano, y el maíz; entre estos productos de ciclo corto los mas sembrados son: el plátano y el maíz, debido al alto consumo en finca y en el mercado.

El total en producción agrícola en la zona de influencia es de tres mil cuatrocientos setenta y nueve toneladas, de los cuales el consumo en finca es de mil cuatrocientos ocho toneladas aproximadamente quedando de esa manera un total aproximado de dos mil setenta toneladas para comercializarlo.

Mientras que la demanda de productos agrícolas en la zona de influencia de proyecto es de dos mil ciento cuarenta y siete aproximadamente, es decir, el excedente en finca si alcanza para satisfacer las necesidades alimentarias.

Para cubrir los gastos de implementación del mercado rural cada agricultor deberá realizar una aportar inicial de ciento diez dólares; y para cubrir los costos operativos la cuota mensual será de sesenta dólares; esta aportación económica es relativamente baja en comparación con el costo - beneficio que recibirá, tanto en lo económico como en lo social y en lo organizativo.

## **6.2. RECOMENDACIONES**

En el área de influencia del proyecto se debe guiar al agricultor que se dedica a ocho o más cultivos, para que potencialice los de mayor demanda con el fin de que aprovechen de mejor manera sus tierras; a la vez que aumenta el volumen en ventas, y por ende mayores ingresos para la familia.

Orientar al agricultor a que no siembren al mismo tiempo ciertos cultivos tradicionales de invierno como el maíz, sino que con el sistema de riego pueden sembrar también en el verano, de esa manera se evitan que el precio del producto baje, y por ende evitar una pérdida.

Como la cantidad de productos es alta y variada, se debe capacitar a los agricultores en postcosecha, es decir, manipulación, embarque, transporte, y conservación del producto, para evitar su deterioro y poder ofrecer al consumidor una buena calidad al menor precio.

Se debe tecnificar las áreas sembradas para potencializar los cultivos, y obtener mayor producción en una misma área de terreno.

## VII. RESUMEN

El Sistema de Riego Carrizal - Chone se implementó con el fin de beneficiar con irrigación a 13268 hectáreas al norte de la provincia de Manabí, Ecuador específicamente los cantones de: Bolívar, Junín, Tosagua y Chone, zonas que tienen una alta productividad de frutas y verduras.

En años anteriores los agricultores de estas zonas sólo sembraban en época de invierno por la falta de agua en verano para regar sus sembríos; pero desde la implementación del Sistema de Riego lo están haciendo durante todo el año; lo que ha dado como resultado un aumento considerablemente de la producción agrícola; sin embargo los mercados locales y nacionales están ya copados por los grandes productores, quienes pueden ofrecer un mejor precio al intermediario debido a su alto volumen de producción; el fin del mayorista es producir para comerciar. Lo contrario ocurre con los pequeños agricultores, que hacen producir sus tierras para consumo de su familia, y el excedente lo comercializan muchas veces a precios que no compensan los costos de producción.

Pero en este mercado de mayoristas los pequeños agricultores no tienen ninguna posibilidad de competencia, por lo que su excedente en finca se pierde; es por ello que se han visto en la necesidad buscar mercado para sus productos, y por ende, poder tener un ingreso económico para satisfacer las necesidades básicas de sus familias.

En este contexto los pequeños agricultores al no poder competir en el mercado mayoristas, han tomado la decisión de comercializar su excedente en finca a través de "Las Ferias Rurales", las que se realizarán en los cantones beneficiados por el Sistema de Riego Carrizal – Chone.

Para la implementación de esta Feria Rural los pequeños agricultores primeramente deberán conformar una Asociación con Vida Jurídica

legalizada por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca; contar con mínimo de dieciochos participantes, los cuales tendrán que realizar una aportación inicial de \$110, lo que da un total de \$1980; lo que se utilizará para cubrir los Gastos de Constitución, formar el Capital de Integración, este último será invertido en activos.

Una estrategia de venta aplicada en estas Ferias Rurales será el ofrecer productos frescos y de buena calidad; los participantes a la Ferias Rurales deberán cumplir con ciertos parámetros que se encuentran señalados en el Criterio de selección del Sello de Calidad "Coma sano". ANEXO #4

Según los cálculos financieros realizados para el análisis a tres años de la implementación de las Ferias Rurales se determinó que la rentabilidad que obtendrá cada productor sea de un 71% de Tasa Interna de Retorno

## VIII. SUMMARY

The system of irrigation Carrizal - Chone was implemented in order to benefit from irrigation to 13268 acres North of the province of Manabí, Ecuador specifically the cantons of: Bolivar, Junín, Tosagua and Chone, areas that have high productivity of fruits and vegetables. In previous years farmers in these areas only gardened in winter time by lack of water in summer to irrigate their crop; but since the implementation of the system of irrigation are doing so throughout the year; What result has been increased considerably of agricultural production; However local and national markets are already copados by large producers who can offer a better price to broker due to its high-volume production; the end of the wholesaler is produce for trading. The opposite occurs with small farmers, who make produce their land for family consumption and surplus sold many times at prices which do not compensate for the costs of production. But this market wholesale small farmers have no chance of competition, so its surplus farm is lost; Therefore, have seen the need to seek market for their products, and therefore, to have an income to meet the basic needs of their families. In this context the small farmers not to compete in le wholesale market, have taken the decision to commercialize its surplus farm of "Las Ferias rural", which take place on the beneficiaries of the system of irrigation Carrizal - Chone cantons. For the implementation of this rural fair small farmers must first form an association with life legal legalized by the Ministry of livestock, agriculture and fisheries; have minimum of dieciochos participants, which will have to make an initial contribution of \$110, which gives a total of \$1980; that will be used to cover the expenses of Constitution, train the capital of integration, the latter will be invested in assets. A strategy applied in these rural fairs selling will be offering products fresh and of good quality; the rural fairs participants must comply with certain parameters that are marked in the selection of the quality label "Eat healthy" criterion. Annex # 4 According to the financial calculations for the three years of implementation of the rural fairs analysis found that you get each producer profitability is 71% of internal rate of return

## IX. BIBLIOGRAFÍA

- AGUIRRE J.  
Macrotransformaciones productivas agropecuarias- San José:  
1992.
- ALBUQUERQUE R.  
Nuevos paradigmas tecnológicos en la agricultura: bases para una  
interpretación evolutiva en Jaffe W/ Salles S. Albuquerque R.-  
Costa Rica, 1993.
- ASOF A. G.  
Asociación de Organizaciones de Ferias Libres – Chile Prensa
- BACA, Gabriel  
Evaluación de Proyectos, Ediciones McGraw-Hill, México 1995
- BEJARANO, Antonio Jesús.  
Elementos para un enfoque de la competitividad en el Sector  
Agropecuario. Colección De Documentos IICA Serie  
Competitividad N° 3. Santa Fe de Bogotá DC: 1995.
- BEJERANO, J. A.  
Teoría de las estructuras de mercado/ J. A. Bejerano.-Bogotá:  
1986.
- CALVO, José Luis.  
Análisis Microeconómico/ José Luis Calvo, M<sup>a</sup> José Lorenzo.--  
Madrid: Editorial centro de estudios Ramón Areces, SA, 1997.-
- CCAI (Asociación COHIEC-CAMINOS Y CANALES-ACOLIT-INTECSA).  
1988.  
Proyecto Múltiple Carrizal-Chone. Sistema de Riego y Drenaje  
Fase de Factibilidad. Documento N° 10. Estudio Climático y de  
Necesidades. Portoviejo - Ecuador.
- CRUZ, I.  
Fundamentos de Marketing, Editorial Ariel, Barcelona, 1990.

- CRM
  - Plan Integral de Desarrollo de los Recursos Hídricos de la Provincia de Manabí
- EDICIONES LEGALES,
  - Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y su reglamento. 28 de mayo de 2010
- EDICIONES LEGALES,
  - Ley de Registro Único de Contribuyete. 4 de Agosto de 2004
- EDICIONES LEGALES,
  - Ley Orgánica de Régimen Municipal. 17 de octubre del 2005
- EDICIONES LEGALES,
  - Código Tributario. 29-XII-2007
- El Economista – Economía /Agricultura:
  - La Exportación de frutas y hortalizas
- GRAHAME, Dixie
  - Comercialización de productos hortícolas, Guía de extensión en comercialización, FAO, Roma, 2006
- I MUNICIPALIDAD, (Bolívar, Junín, Tosagua, y Chone)
  - Ordenanzas municipales.
- INEC.- CEPAL/CELADE 2003-2007
- KOTLER, Philip
  - Fundamentos de Marketing (6ª edición). Pearson Educación de México, S.A (2003).
- La Organización del Sector Agroalimentario como Estrategia para el Acceso a los Mercados y la Seguridad Alimentaria en Suramérica.- Costa Rica: Marzo 2001.
- MOCHON, Francisco.
  - Economía Básica./ Francisco Mochon.-- Madrid: Facultad de Ciencias Empresariales, 1992.
- MORENO PRIETO, Félix.
  - Aplicaciones de la microeconomía al mercado agropecuario.

Revista Economía y desarrollo (La Habana); Enero-Junio 2002.

- PALOM IZQUIERDO, Francisco Javier  
Círculos de Calidad. Teoría y práctica. Boixareu editores.
- PEIRÓ, José María y GONZÁLEZ, Romá, Vicente  
Círculos de calidad". Editorial Eudema.
- Revista Expansión:  
Política y Economía - 27-08-2009
- ROBINSON J. M. and J. A. HARTENFELD.  
The Farmers Market Book: Growing Food, Cultivating Community.  
Bloomington: Indiana University Press, 2007.
- RUIZ, Olalla, C.  
"Gestión de la calidad del servicio".2001
- SALAZAR, Andrew W. Shepherd  
Cómo vincular a los productores con los mercados, FAO, Roma,  
2008
- SALAZAR, Gabriel  
"Ferias Libres": espacios residuales de soberanía popular".  
Ediciones SUR Santiago 2003
- SHEPHERD, Andrew W.  
Servicios de Información de Mercados - Teoría y Práctica, FAO,  
Roma, 2000
- STONER, James  
Administración, Prentice Hall, México 1996.
- SWISSCONTACT,  
Catastro de tomas del Sistema Carrizal – Chone 2009
- TRACEY WHITE, John  
Planificación y diseño de mercados rurales, FAO, Roma, 2004
- VÁSQUEZ R.; Díaz A.  
"El conocimiento de las expectativas de los clientes
- VÁSQUEZ R.; Rodríguez I.; Díaz A.  
"Estructura multidimensional de la calidad de servicio en cadenas  
de supermercados

- <http://www.inec.gov.ec>
- <http://www.sica.gov.ec>
- <http://www.mag.gov.ec>
- <http://www.inec.gov.ec>

**ANEXOS**

**SELLO DE  
CALIDAD**

### **PRÓLOGO:**

El presente documento contiene la guía mínima y básica para el cumplimiento del Sistema y Sello de Calidad “COMA SANO”, que permitirá a Agricultores, Vendedores y Administradores del Mercado Solidario, cumplir con los requisitos que les permitirá certificarse bajo el mismo, y con eso pertenecer al grupo de empresarios y empresarias visionarias del nuevo Milenio.

### **DESCRIPCIÓN**

El Proyecto del Mercado solidario ofrece a los agricultores y consumidores de frutas y vegetales, un protocolo estandarizado para asegurar la consistencia y uniformidad en la calidad de sus productos frescos, el cumplimiento de las mejores prácticas y el logro de certificar bajo el Sello de Calidad “COMA SANO”. Este programa ha sido diseñado para mejorar el ingreso de los agricultores, a través de atraer e incrementar el número de clientes y sus compras, de alcanzar mejores precios por satisfacer más allá de sus demandas, y por las mejoras sentidas que se alcanzarán a través de su cumplimiento, en cuanto a su eficiencia y productividad.

El Sistema del Sello de Calidad “COMA SANO” está conformado por los siguientes componentes:

1. Capacitación, Entrenamiento y Tutoría: Proveer a los agricultores y vendedores los recursos necesarios para adquirir las destrezas y conocimientos necesarios para alcanzar el Sello de Calidad “COMA SANO”.
2. Auditoría: Verificar la aplicación y cumplimiento de los estándares definidos por parte del Mercado Solidario y los Agricultores.
3. Certificación: Proveer el reconocimiento oficial que garantiza a los consumidores que el Agricultor/vendedor ha cumplido/cumple los estándares de calidad, orden y limpieza, seguridad alimentaria, y de responsabilidad y eficiencia en la comercialización de sus productos.

4. Monitoreo: Asegurar que los Agricultores certificados para usar el Sello de Calidad "COMA SANO", continúan de manera permanente cumpliendo con los requerimientos del Sello de Calidad "COMA SANO".
5. Promoción: Crear sensibilización y conciencia entre los clientes y consumidores, sobre la relevancia y significado/beneficios del Sello de Calidad "COMA SANO", y consecuentemente, obtener su soporte a través de fomentar y preferir comprar en el Mercado Solidario a los Agricultores certificados, lo que podrá convertirse en la fuerza motivadora, que siempre alentará a ellos a seguir mejorando cada día.

Queda establecido que por REGLAMENTO, el Comité de Calidad constituido es el custodio de velar y exigir por el cumplimiento de los estándares mínimos de calidad de los productos en el Mercado Solidario, por tanto es el responsable de registrar y oficializar el Sello de Calidad "COMA SANO", y de su proceso de aplicación/uso.

## A. ESTANDARES

Los siguientes son los estándares definidos para la implementación y certificación de los agricultores/vendedores y sus ferias.

<b>1.</b>	<b>PRODUCTOS</b>  <i>Productos: Mercaderías que son vendidas en el Mercado como frutas y vegetales frescos. Sus principales atributos son la garantía de frescura, calidad, precios justos y su correcta manipulación y disposición.</i>
<b>a.</b>	<b>Frescura: Integridad y apariencia de los productos</b>
<b>i.</b>	Características del color del producto
<b>ii.</b>	Características de textura del producto (firmeza, madurez, defectos físicos) al tacto
<b>iii.</b>	Apariencia general. Sin presencia visible de suciedad, polvo/tierra, o impurezas adheridas al producto.

	<b>iv.</b>	<p>Para frutas y vegetales mínimamente procesados/cortados/pelados:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Materiales de empaque utilizados adecuados/autorizados para alimentos</li> <li>- Productos están empacados y cubiertos debidamente</li> <li>- No existen suciedad, polvo o productos dañados</li> </ul>
<b>b.</b>	<b>Calidad: atributos superiores al promedio aceptable por los clientes</b>	
	<b>i.</b>	Características organolépticas: Características de color, olor, sabor, consistencia, tamaño, etc.
	<b>ii.</b>	Factores nutricionales: Información sobre contenidos de vitaminas, minerales, grasas, calorías, prevención de enfermedades, beneficios a la salud, usos, etc.
	<b>iii.</b>	Medidas: Formas, tamaños ideales, pesos, etc.
<b>c.</b>	<b>Ahorros: Valor agregado entregado al cliente adicional al producto ofertado</b>	
	<b>i.</b>	Precios justos: Basados en costos de producción, comparados con competencia y tendencias, transparencia y exhibición, garantía, etc.
	<b>ii.</b>	Trato al cliente/consumidor: Cortesía, comportamiento, puntualidad, ambiente amigable, etc.
<b>d.</b>	<b>Manipulación: tratamiento y cuidados empleados en la comercialización del producto</b>	
	<b>i.</b>	Pre-venta: Almacenamiento temporal en la feria (estado de las gavetas utilizadas, protección del sol, lluvia u otros agentes, carga y descarga de y hacia la tarima, etc.)
	<b>ii.</b>	Venta: Frecuencia y cómo el producto es manipulado: uso de guantes quirúrgicos, diferente persona manipula el dinero, no fumar, comer, escupir, peinarse o rascarse, dar a probar producto para la venta, etc.

	<b>iii.</b>	Post-venta: Empaque y embalaje del producto: materiales utilizados para entrega de los productos, balance de peso y medidas al despachar, combinación de productos no aceptable, etc.
<b>e.</b>	<b>Disposición y exhibición de producto</b>	
	<b>i.</b>	Las frutas están exhibidas por colores, formas, tamaños, pesos, madurez y tiempo de vida útil
	<b>ii.</b>	La disposición de los productos se hace sobre tarimas y en gavetas diseñadas específicamente para productos frescos
	<b>iii.</b>	El menaje para disposición y exhibición de productos utilizados son: seguros, fáciles de manipular, móviles y de fácil limpieza, hechos con materiales autorizados para alimentos (preferible de plástico, aluminio, madera autorizada para alimentos con su debida protección de papel o espumas)
<b>2.</b>	<b>PREMISAS</b>	
	<b>Estas incluyen las áreas alrededor del campo, del área de almacenaje temporal, dotación de agua potable y la gestión y disposición final los de desechos con clasificación</b>	
	<b>i.</b>	Botes de basura existentes en el área y con sus debidas tapas
	<b>ii.</b>	No existencia de focos (estancamiento de aguas lluvia, productos procesados como lácteos, cárnicos, comidas, carnes y pescados frescos, huevos, bebidas, etc.) y/o pestes (moscas, cucarachas, roedores, etc.), que puedan ocasionar contaminación e infección de los productos en las diferentes áreas
	<b>iii.</b>	El área y distribución de los productos en el campo debe ser ordenada y arreglada de manera conveniente para los clientes, protegiendo a ellos y a los productos del clima y otros agentes contaminantes
	<b>iv.</b>	Limpieza en general durante todo el tiempo del Mercado

<b>3.</b>	<b>PRACTICAS</b>
	<b>Que incluyen el buen mantenimiento y arreglo del Mercado y cada campo, de las instalaciones y servicios que prestan a los agricultores/vendedores en la venta al por menor de sus productos</b>
<b>i.</b>	Apariencia general del Agricultor/Vendedor y su comportamiento: Uniformes limpios, cobertura del cabello con gorros, mallas de pelo, aseo personal, etc.)
<b>ii.</b>	Salud y apariencia del vendedor: Libre de enfermedades, cortaduras, infecciones cutáneas u otras de potencial contagio al cliente y productos
<b>iii.</b>	Practica regularmente una limpieza y sanidad apropiadas para sus utensillos, equipos y materiales
<b>iv.</b>	Practica las técnicas del lavado de manos antes de empezar la jornada
<b>v.</b>	Practica la segregación y disposición de la basura
<b>vi.</b>	Lleva costos de producción y exhibe precios de manera permanente
<b>vii.</b>	Hace uso de técnicas visuales de venta en campo para maximizar el deseo de compra de sus clientes
<b>viii.</b>	Planifica y controla sus inventarios de producto en la feria
<b>ix.</b>	Usa el sistema FIFO (First in, First out o primero e llegar, primero en salir) para abastecimiento y reposición de producto durante la feria
<b>x.</b>	Usa balanza/s electrónicas exactas y calibradas apropiadamente con la frecuencia recomendable

## **B. CALIFICACIÓN E IMPLICACIONES DE LA CERTIFICACIÓN**

- Se tomarán en cuenta los promedios de las calificaciones numéricas para cada estándar específico, así como las calificaciones obtenidas en los

aspectos generales (3). A continuación se detallan los grados de las diferentes calificaciones y su descripción cualitativa:

<b>Calificación</b>	<b>Descripción</b>
<b>1 – Excelente:</b>	Cumple a cabalidad con todos los estándares del Sello de Calidad “COMA SANO”.
<b>2 – Muy Buena:</b>	Cumple en un 80% con los estándares del Sello de calidad “COMA SANO”.
<b>3 – Buena:</b>	Cumple con al menos 1 de los 3 aspectos de los estándares del Sello de Calidad “COMA SANO
<b>4 – Regular:</b>	Tiene un nivel de cumplimiento muy bajo en 1 o en todos los 3 aspectos del Sello de Calidad “COMA SANO”.
<b>5 – Pobre o Nula:</b>	No cumple con ninguno de los aspectos de los estándares del Sello de Calidad “COMA SANO”.

- Implicaciones de los resultados finales de la calificación de la auditoría, en los derechos de uso de los logotipos y elementos promocionales y distintivos del Selo de Calidad “COMA SANO”

<b>Calificación</b>		<b>Implicaciones</b>
<b>1</b>	<b>Excelente</b>	El candidato aprueba la auditoría y puede ser certificado bajo el Sello de Calidad “COMA SANO”, pudiendo hacer uso de los logos y marca del mismo en su campo, productos y publicidad
<b>2</b>	<b>Muy buena</b>	El candidato aprueba la auditoría, auditoría y puede ser certificado bajo el Sello de Calidad “COMA SANO”, pudiendo necesitando cumplir en el lapso de hasta 3 meses las recomendaciones y mejoramiento de los hallazgos. y puede hacer uso de los logos y marca del mismo en su campo, productos y publicidad,

Calificación		Implicaciones
<b>3</b>	<b>Buena</b>	Tiene la posibilidad de solicitar una segunda auditoría en el lapso de 6 meses, siempre y cuando haya cumplido con la implementación de los hallazgos y desviaciones graves que se le hayan detectado. El candidato no aprueba la auditoría, no es acreditado y no tiene el derecho de ser certificado bajo el Sello de Calidad "COMA SANO" "COMA SANO", y no podrá hacer uso de los logos y marca del mismo en su campo, productos y publicidad
<b>4</b>	<b>Regular</b>	Necesita mejorar en todos los 3 aspectos de los estándares del Sello de Calidad "COMA SANO". Tendrá como plazo máximo 6 meses para alcanzar al menos el nivel 3. Buena, para poder seguir vendiendo en el Mercado. Necesita tomar nuevamente los seminarios de capacitación del Sistema de Calidad, y recibir asesoramiento y monitoreo permanente de parte de la administración del Mercado.
<b>5</b>	<b>Pobre Nula</b>	o El candidato deberá ser suspendido de vender en el Mercado Solidario inmediatamente, y su proceso de nueva aceptación únicamente será posible si toma los cursos de nivelación mínimos y rectifica de manera radical el cumplimiento de los estándares al nivel 3. Buena.

## **C. PROCESO DE APLICACIÓN PARA LA AUDITORÍA Y CERTIFICACIÓN**

1. El candidato debe preparar y remitir una solicitud de inspección y auditoría al Comité de Calidad del Sello de Calidad "COMA SANO". El formulario de solicitud puede ser obtenido a través del administrador del Mercado dónde vende. Los requisitos mínimos para obtener el formulario de solicitud de inspección y auditoría son:
  - a) Ser agricultor comprobado y con carnet actualizado que lo acredite;
  - b) Encontrarse al día en los pagos a sus diferentes organizaciones y al Mercado o Ferias dónde vende;
  - c) Mantener las mejores relaciones de cooperación, comportamiento, y compañerismo con sus pares y la administración del Mercado
  - d) Haber cancelado el valor de USD 10 de la inspección y auditoría
2. La aplicación de la solicitud deberá estar acompañada por una fotocopia de su carnet y otra de la Cédula de Identidad.
3. Tan pronto como la solicitud haya sido recibida por el Comité de Calidad del Sello de Calidad "COMA SANO", ésta será enviada al Comité de Auditoría para la asignación del Auditor y fecha de la misma.
4. Dos semanas antes de la fecha de la inspección y auditoría, el Comité de Auditoría le enviará una copia de la herramienta de evaluación, para que le sirva de guía para prepararse en los aspectos a evaluarse.
5. Deberá someterse al proceso normal de 2 inspecciones y auditorías el primer año, una cuando lo solicita por primera vez y es anunciada, y otra que se realizará sin previo aviso y al mismo costo que la anterior.
6. La primera auditoría será realizada dentro de los 15 días posteriores a la notificación y envío de la herramienta de evaluación.
7. El Comité de Auditoría del sello de Calidad "COMA SANO", emitirá una notificación con los resultados y calificaciones al Comité de Calidad, para su procedimiento correspondiente.
8. El Comité de Calidad una vez revisado y aprobado el informe, decidirá sobre la acreditación y certificación o no del candidato, y su resultado oficial será enviado al ente administrador del Mercado para su ejecución.

9. El candidato será informado por escrito y con una copia de los resultados y calificación final de la auditoría, si ha sido certificado o no, y según sea el caso, premiado con los derechos de uso y beneficios, o con las recomendaciones y/o sanciones correspondientes del Sello de Calidad "COMA SANO".
  
10. El agricultor/vendedor certificado podrá con ello obtener el derecho de vender en su campo en la feria o ferias, utilizando el Sello de Calidad "COMA SANO" en sus productos y campo.