



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

PLANIFICACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN MODALIDAD PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN AGRONEGOCIOS

TEMA:

Innovación y gestión estratégica para la sostenibilidad de proyectos productivos en contextos rurales sin bases de datos consolidadas.

Autor:

Álava Moncayo Anthony Rafael

**Facultad de Ciencias Administrativas
Carrera Agronegocios**

Tutor: Ing. Jhon Arturo Álava Intriago, Mg.

Chone – Manabí – Ecuador
Septiembre, 2025

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor de la Extensión Chone de la Carrera de Licenciatura en Agronegocios de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, CERTIFICO:

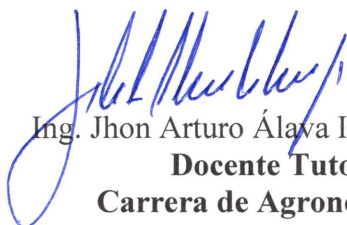
Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la modalidad **Proyecto de Emprendimiento** de la autoría de Álava Moncayo Anthony Rafael, estudiante legalmente matriculada en la Carrera de Agronegocios -Chone -NS, período académico 2026, cumpliendo el total de 384 horas y cuyo tema es “**Innovación y gestión estratégica para la sostenibilidad de proyectos productivos en contextos rurales sin bases de datos consolidadas.**”.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Chone, agosto de 2026

Lo certifico,



Ing. Jhon Arturo Álava Intriago, Mg.
Docente Tutor
Carrera de Agronegocios

Nota 1: Este documento debe ser realizado únicamente por el/la docente tutor/a y será receptado sin enmendaduras y con firma física original.

Nota 2: Este es un formato que se llenará por cada estudiante (de forma individual) y será otorgado cuando el informe de similitud sea favorable y además las fases de la Unidad de Integración Curricular estén aprobadas.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Quien suscribe la presente:

Álava Moncayo Anthony Rafael

Estudiante de la Carrera **Agronegocios**, declaro bajo juramento que el presente proyecto integrador cuyo título: **“Innovación y gestión estratégica para la sostenibilidad de proyectos productivos en contextos rurales sin bases de datos consolidadas”**, previa a la obtención del Título de **Licenciado en Agronegocios**, es de autoría propia y ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros y consultando las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



Álava Moncayo Anthony Rafael

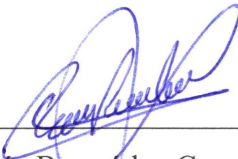
CI:1316315008

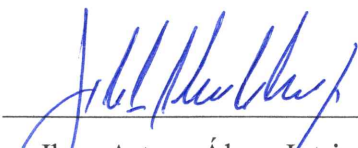
UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ**CARRERA DE AGRONEGOCIOS****Certificación del tribunal de revisión y sustentación**

Título: Innovación y gestión estratégica para la sostenibilidad de proyectos productivos en contextos rurales sin bases de datos consolidadas.

TRABAJO FINAL DE TITULACIÓN

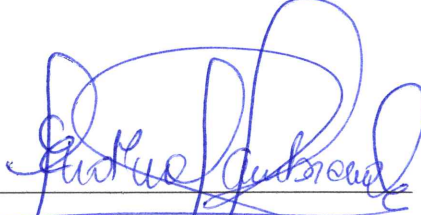
Sometido a consideración del Tribunal de Seguimiento y Evaluación, Legalizada por el Honorable Consejo Directivo como requisito previo a la obtención de título de:

LICENCIADO EN AGRONEGOCIOS**APROBADO POR:**

Lic. Rocio Bermudez Cevallos, Mg.**DECANA**

Ing. Jhon Arturo Álava Intriago, Mg.**TUTOR**

Ing. Katuska Maribel Mendoza Rodríguez, Mg**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

Ec. Lemn Fernando Hidalgo Quiroz, Mg.**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

Lic. Indira Zambrano Cedeño, Mg.
SECRETARIA

Dedicatoria

Con profunda gratitud, dedico esta tesis a Dios, por guiar cada uno de mis pasos, darme fortaleza en los momentos de dificultad y bendecirme con la oportunidad de alcanzar esta importante meta.

A mis padres, por su amor constante, sacrificio y entrega, los cuales me enseñaron la importancia de la perseverancia, la responsabilidad y la integridad. Gracias por confiar en mí en todo momento y ser la fuerza impulsora detrás de cada meta alcanzada.

A mi novia, por su apoyo incondicional a lo largo de este proceso. Agradezco sinceramente su amor, paciencia y comprensión, así como sus palabras de aliento en los momentos de mayor agotamiento. Su confianza en mis capacidades fue un pilar fundamental para no rendirme y culminar este proyecto.

A mi familia y a todas las personas que, de una u otra manera, me brindaron su apoyo, consejos y palabras de aliento para culminar con éxito esta etapa tan importante de mi vida.

Tabla de contenido

1. DETERMINACIÓN DE LA NECESIDAD.....	12
a. Justificación Teórica.....	13
b. Justificación Práctica	14
2. DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO	16
a. Descripción del emprendimiento.....	16
i. Modelo Canvas	16
ii. Análisis.....	17
b. Localización Geográfica.....	18
c. Justificación	18
3. ESTUDIO DE MERCADO	20
a. Análisis del entorno	20
i. Macroentorno.....	20
ii. Microentorno.....	21
b. Metodología de la investigación de mercado	21
i. Determinación de Objetivos de Investigación	22
ii. Segmentación de Mercado	22
iii. Muestra de Investigación.....	22
iv. Técnicas de Investigación	23
v. Resultados descriptivos de la investigación	23
c. Análisis de la demanda	24
i. Características de la demanda.....	24
ii. Proyección de la demanda.....	25
d. Análisis de la oferta	26
i. Caracterización de la oferta actual	26
e. Oportunidad de emprender	27
4. ESTUDIO TÉCNICO.....	28

a. Tamaño del proyecto	28
b. Localización del proyecto.....	28
c. Ingeniería del proyecto	29
i. Proceso de producción y/o generación del servicio	29
ii. Balance de mano de obra y materiales	30
iii. Maquinaria y equipo.....	31
iv. Distribución de planta de producción y/o establecimiento de generación de servicio	
32	
5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL	33
a. Visión.....	33
b. Misión	33
c. Estructura organizacional	33
d. Mapa de procesos	34
e. Funciones y productos esperados	35
f. Constitución jurídica.....	35
g. Obligaciones tributarias	36
h. Patentes y licencias necesarias para el emprendimiento.....	36
6. MARKETING ESTRATÉGICO	38
a. Estrategias de producto y diseño	38
b. Estrategias de precio	39
c. Estrategias de plaza y canales de distribución.....	39
d. Estrategias de promoción.....	40
7. ANÁLISIS FINANCIERO	41
a. Presupuesto de inversión	41
b. Presupuesto de ingresos.....	42
c. Presupuesto de egresos	42
d. Presupuesto capital de trabajo	43

e. Estructura de la inversión	44
f. Estados financieros	44
i. Estado de resultado integral	44
ii. Estrado de situación general.....	45
iii. Estado de flujo efectivo.....	45
g. Costo de oportunidad.....	46
h. Evaluación financiera	46
i. Periodo de recuperación de la inversión.....	47
j. Punto de equilibrio anual.....	47
8. CONCLUSIONES.....	49
9. RECOMENDACIONES.....	52
10. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	53
11. ANEXOS	54
a. Encuesta.....	54
b. Informe de resultados de la encuesta.....	57
c. Folleto informativo del emprendimiento.....	58

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1	16
Tabla 2	20
Tabla 3	21
Tabla 4	29
Tabla 5	30
Tabla 6	31
Tabla 7	39
Tabla 8	41
Tabla 9	42
Tabla 10	42
Tabla 11	42
Tabla 12	43

Tabla 13	44
Tabla 14	44
Tabla 15	45
Tabla 16	45
Tabla 17	46
Tabla 18	46
Tabla 19	47
Tabla 20	48

ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN

Ilustración 1	33
Ilustración 2	58

Resumen

Se elaboró un proyecto de emprendimiento enfocado en la implementación de sistemas básicos de registros productivos y administrativos en fincas rurales del cantón Chone, provincia de Manabí; con la finalidad de fortalecer la gestión interna de los productores agropecuarios, contribuyendo así a la sostenibilidad y rentabilidad de las unidades productivas. En sentido metodológico, la investigación se fundamentó en un enfoque mixto en el cual se involucraron métodos cuantitativos y cualitativos, de igual manera se analizó el entorno mediante herramientas de PESTEL y las cinco fuerzas de Porter. Los resultados evidenciaron que un 82.4% de los productores había experimentado pérdidas económicas por no llevar un control administrativo, seguido de un 47.1% que desconocía su inversión mensual; de esta manera es como de manera conjunta un 88.2% manifestó su disposición en adoptar el sistema propuesto, confirmando así la demanda insatisfecha en relación con la oferta inexistente; lo que en sentido definitivo y financiero favorece la viabilidad del proyecto. Se concluyó que el emprendimiento Agroregistra presentó viabilidad técnica, organizacional y financiera, posicionándose como una propuesta innovadora y accesible con el fin de robustecer la gestión administrativa dentro de la comunidad rural, buscando así mejorar los indicadores de rentabilidad y crecimiento económico y competitivo dentro del sector.

Palabra clave: rentabilidad, competitividad, comunidad rural, crecimiento económico y viabilidad.

Abstract

An entrepreneurial project was developed focusing on the implementation of basic production and administrative record-keeping systems for rural farms in the Chone Canton, Manabí Province. The aim was to strengthen the internal management of agricultural producers, thereby contributing to the sustainability and profitability of their production units. Methodologically, the research employed a mixed-methods approach incorporating both quantitative and qualitative techniques; additionally, the business environment was analyzed using PESTEL and Porter's Five Forces frameworks. Results showed that 82.4% of producers had suffered financial losses due to a lack of administrative record-keeping, while 47.1% were unaware of their monthly investment costs. Consequently, 88.2% of producers expressed a willingness to adopt the proposed system, confirming an unmet demand—given the current lack of such services—which ultimately supports the project's financial viability. The study concluded that the "Agroregistra" venture is technically, organizationally, and financially viable, positioning itself as an innovative and accessible proposal to strengthen administrative management within the rural community and improve profitability, economic growth, and competitiveness in the sector.

Keywords: profitability, competitiveness, rural community, economic growth, viability.

1. INTRODUCCIÓN

El sector agropecuario en la provincia de Manabí, y en sentido específico en Chone se fundamenta como un pilar socioeconómico fundamental; sin embargo, la estructura productiva rural se encuentra condicionada en sentido histórico por un empirismo generalizado que afecta de manera directa la toma de decisiones directivas y financieras; añadiendo a esta problemática se suma la ausencia de mecanismo sistemáticos de control y recolección de información en las unidades de producción agrícola; limitando de manera general la competitividad del sector, relacionado con el manejo financiero a nivel interno, caracterizado por la restricción del cálculo real de costos, la fijación técnica de precios de venta y la identificación de márgenes de rentabilidad.

En este sentido, es como el presente abordaje investigativo se centra en la viabilidad técnica, comercial y financiera del emprendimiento “Agroregistra”, una iniciativa enfocada en la prestación de servicios especializados en la estructuración e implementación de sistemas básicos de registros productivos y contables fundamentados en herramientas digitales accesibles (Microsoft Excel), complementados con capacitación y seguimiento en campo para los productores de la parroquia Ricaurte.

El proyecto se estructuró partiendo de una investigación de mercado con enfoque mixto aplicable a la oferta y a la demanda local, articulada con un estudio técnico operativo y organizacional. De igual manera, el análisis económico evaluó la sostenibilidad financiera mediante la proyección de flujos de caja a cinco y siete años, la determinación de la Tasa Interna de Retorno, el Valor Actual Neto y el cálculo del punto de equilibrio en unidades monetarias y volumen de servicios. En sentido final, se articula un apartado de discusión teórica que contrasta los hallazgos empíricos con la literatura especializada en agronegocios y desarrollo rural.

2. DETERMINACIÓN DE LA NECESIDAD

a. Justificación Teórica

La eficiencia del manejo productivo en el territorio rural presenta limitaciones de tipo estructural en el ámbito administrativo y productivo. En torno a las últimas décadas, la agricultura ecuatoriana ha experimentado transformaciones que se han vinculado al entorno social, político y económico del país. Estos procesos, que típicamente han guiado el sector agroproductivo, hoy presentan una demanda de mayor diversificación como respuesta al poco nivel de competitividad y productividad que caracterizan al sector; asunto que, en términos económicos se reflejan en menor rentabilidad, presentando colateralmente problemas de sostenibilidad (Reyes, 2024).

En sentido interpretativo, el aporte de la producción campesina a sistemas de rendimientos sostenibles, es considerable reconocer la importancia que tiene en la economía agropecuaria del país. A pesar de las diferentes vicisitudes presentadas en torno al sector, se ha podido evidenciar a nivel productivo que los productores no han detenido su participación activa en el proceso de cultivo, lo que, en el mercado agroalimentario, así como en la generación de valor dentro de las cadenas productivas tiene un impacto positivo; sugiriendo un ímpetu de emprendedores nato, lo cual se consolida como la base sobre la cual es posible implementar mecanismos de gestión eficientes e innovadores dentro del sector agroproductor.

Ante esta situación, se plantea la necesidad de robustecer los mecanismos de gestión y planificación sectorial agropecuaria, incorporando instrumentos tecnológicos y administrativos que contribuyan así a optimizar la toma de decisiones, mejorando de esta manera la competitividad de las unidades productivas, generando un desarrollo rural más justo y sostenible (Dairo Alfredo Hernández Torres, 2025). El procesamiento de información productiva es una base dentro del manejo del sector; entendiendo este como el primer paso hacia una gestión estratégica; puesto que permite una toma de decisiones objetiva, tomando como fundamento datos reales propios de la actividad productiva, y no conocimientos empíricos.

Se ha observado que productores en zonas rurales gestionan sus actividades productivas sin una administración adecuada, limitando de esta manera la eficiencia y sostenibilidad de sus actividades operativas (Bedolla & Bedolla, 2024); en este sentido, este presente proyecto se enfocó en el levantamiento y organización de datos en pequeñas fincas de la parroquia Ricaurte del cantón Chone, con el fin de orientar el manejo de las actividades propias de manejo interno,

a una administración un poco más estratégica y financieramente viable; buscando así consolidar índice de rentabilidad y sostenibilidad competitivos en el sector.

En el cantón de Chone, la innovación tecnológica o el mejoramiento de prácticas de organización interna se han visto potenciadas, sin embargo, existen nudos críticos en la práctica, relacionadas en cierta medida con la deficiencia en el manejo de información, por lo que se prevé necesario implementar herramientas de planificación y control sustentada en registros organizados y programas de gestión básica, representando esto una respuesta viable, accesible y pertinente de acuerdo con la realidad del sector agropecuario local.

En síntesis, el problema principal que sustenta este proyecto no es la ausencia de vocación productiva del sector, sino la falta de registros productivos, administrativos y financieros en las fincas rurales de la parroquia Ricaurte; lo que impide de manera colateral cuantificar costos, calcular márgenes de rentabilidad y sustentar decisiones de inversión con información confiable.

b. Justificación Práctica

En las zonas rurales del cantón Chone, numerosos productores agrícolas desarrollan sus actividades sin contar con un sistema organizado de registro productivo, financiero y administrativo, desencadenando de esta manera un nudo crítico en la organización interna, puesto que al no existir una base de datos confiable incrementa el riesgo en la toma de decisiones de carácter financiero y económico. La mayoría de agricultores utiliza cuadernos manuales o simplemente no registra información relacionada con costos, ventas, producción y uso de insumos; provocando desorganización y dificultades en procesos de manejo estratégico, traduciendo esto en pérdidas económicas y riesgo financiero y administrativo.

La ausencia de registros estructurados genera pérdidas económicas derivadas del desperdicio de recursos, compras innecesarias, falta de control de gastos y desconocimiento de la rentabilidad real de las actividades agrícolas. Además, limita la capacidad de planificación de las fincas y dificulta la identificación de problemas productivos; derivando en errores de comercialización y daños del mercado agroproductor, puesto que al no manejar un control contable y financiero de manera interna de las actividades desarrolladas; no solo se aumenta el margen de pérdida, sino también en determinadas ocasiones no se vende al precio correcto.

Frente a esta situación, surge la necesidad de implementar herramientas accesibles y adaptadas al contexto rural que permitan garantizar la información productiva de manera eficiente. En este sentido, el diseño de un sistema básico de registros productivos en Excel representa una alternativa económica y funcional para fortalecer la gestión administrativa de

las fincas rurales; así como también darle un impulso a la operativas de estas, puesto que desarrolla más control, así como fortalece las cadenas de producción teniendo mayor criterio en costos de producción y operativo para los productos agrícolas.

La propuesta constituye una oportunidad de emprendimiento debido a que ofrece un servicio práctico, adaptable y de bajo costo orientado a productores rurales que requieren mejorar el control de sus actividades productivas y optimizar el uso de recursos; la optimización a la que se hace referencia, no es otra cosa que un ejemplo puntual de la productividad que se busca consolidar a través de un sistema que no solo garantice un adecuado manejo de información interna de índole financiero y económico, sino también se percibe como una herramienta de ingresos; lo ideal a través de este proyecto de investigación aparte de fortalecer el sector agroproductivo, es darle el enfoque de validez que merece, permitirle que a través de un valor agregado, no solo se fortalezca, sino también cuente con mejor índice de rentabilidad, mayor sostenibilidad financiera y económica.

3. DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

a. Descripción del emprendimiento

El emprendimiento se orienta a la creación, organización y gestión básica de datos productivos para pequeñas fincas de la parroquia Ricaurte del cantón Chone que de manera actual no llevan registros sistemáticos de sus procesos productivos. Estas unidades productivas operan de manera tradicional, basando su operatividad, al igual que su manejo interno en la experiencia empírica de los productores, sin contar con información estructurada sobre costos, producción, insumos, rendimientos ni resultados económicos.

Siendo de esta manera, como el emprendimiento surge como una respuesta innovadora a esta problemática, proponiendo un servicio adaptado al contexto rural, enfocado en la implementación de registros productivos sencillos, accesibles y funcionales, que permitan a los productores disponer de información confiable para mejorar su planificación, control y sostenibilidad. La iniciativa no solo busca ordenar datos, sino convertir la información en una herramienta estratégica para fortalecer la gestión productiva, económica y ambiental de las fincas; lo que de manera colateral servirá para el desarrollo competitivo a largo plazo de esta.

Este modelo se desarrolla bajo un enfoque de innovación y gestión estratégica, considerando las limitaciones tecnológicas y culturales del entorno rural, en el mismo sentido se priorizan soluciones prácticas que puedan mantenerse en el tiempo, contribuyendo así a la sostenibilidad de los proyectos productivos.

i. *Modelo Canvas*

Tabla 1

Estructura del Modelo Canvas de AgroRegistra.

Segmentos de clientes	Agricultores y ganaderos de pequeña y mediana escala de la parroquia Ricaurte, cantón Chone, provincia de Manabí
Propuesta de valor	Servicio integral de implementación de sistemas básicos de registros productivos en Excel, adecuados en función con la realidad productiva de cada finca; incluyendo también capacitación al productor y acompañamiento continuo posterior a la implementación de este.
Canales	- Visitas a fincas en comunidades rurales del cantón.

	- Participación en ferias agropecuarias. - Marketing digital. - Referencia institucional. - Recomendación entre productores de la misma red territorial.
Relaciones con los clientes	Atención personalizada y presencial, así como seguimiento durante el proceso de implementación y supervisión post proceso.
Fuentes de ingresos	Cobro por paquetes de implementación del sistema.
Recursos clave	Conocimientos y competencias adquiridas dentro del área de gestión agropecuaria.
Actividades clave	- Diagnóstico previo. - Diseño a medida. - Formación y asistencia. - Control y optimización.
Socios clave	Gobiernos y juntas parroquiales.
Estructura de costos	- Traslado y logística. - Suministro de insumos y materiales. - Servicios de comunicación y conectividad. - Gastos administrativos y tributarios.

Elaborado por: Anthony Álava

ii. Análisis

El modelo Canvas evidencia que el emprendimiento posee una propuesta de valor diferenciada debido a que ofrece soluciones prácticas y económicas frente a los sistemas tradicionales de registro manual utilizados en las pequeñas fincas rurales de la parroquia Ricaurte, cantón Chone. La digitalización de los procesos administrativos contribuye a optimizar el control de información productiva, facilitando la toma de decisiones y fortaleciendo la eficiencia operativa de los pequeños productores agrícolas (Shepherd et al., 2020).

La implementación de registros digitales básicos permite mejorar la organización administrativa, disminuir pérdidas derivadas de errores de control y fortalecer la capacidad de planificación de los productores agrícolas. Asimismo, la adopción de herramientas tecnológicas en el sector agropecuario favorece la modernización de los sistemas productivos y promueve una gestión más sostenible y competitiva en las comunidades rurales.

Además, el modelo presenta posibilidades de escalabilidad, debido a que puede replicarse en otras comunidades rurales que enfrentan problemáticas similares relacionadas con la gestión de información productiva. Este tipo de iniciativa de negocio enfocada en el ámbito rural se

alinea con los procesos actuales de innovación y modernización del sector agropecuario, favoreciendo así la incorporación de herramientas que aportan a la optimización en la gestión de actividades productivas; así como también, representan una alternativa para impulsar el desarrollo económico local mediante el fortalecimiento de las capacidades en las comunidades rurales.

b. Localización Geográfica

La propuesta se implementará en sentido inicial en la parroquia de Ricaurte, cantón Chone, provincia de Manabí; teniendo como población objetivo los pequeños y medianos productores agrícolas que presentan dificultades en la organización y administración de la información relacionando esto con los procesos productivos y de gestión; a fin de, contribuir a una administración más ordenada y eficiente de sus unidades agrícolas.



c. Justificación

En la zona rural del Ecuador, la actividad agropecuaria enfrenta importantes limitaciones en el ámbito administrativo y en la gestión de sus datos. Con frecuencia, la falta de herramientas formales para sistematizar y supervisar las tareas del campo obstaculiza el seguimiento técnico, la programación agrícola y la toma de decisiones fundamentadas. Debido a esta carencia, los

agricultores dependen predominantemente de métodos empíricos, lo que reduce la eficiencia operativa en sus predios.

Ante esta realidad, surge la necesidad de adoptar alternativas que optimicen el control y ordenamiento de la información generada en el entorno rural. Para ello, este proyecto plantea diseñar e implementar un sistema de base de datos en dos fincas de la parroquia Ricaurte, en el cantón Chone, con el propósito de perfeccionar la gestión administrativa y promover una mejor estructuración de los procesos productivos localmente. La disponibilidad de la información estructurada permitirá optimizar el uso de los recursos, mejorar la planificación de las actividades y establecer mecanismos de control que favorezcan un desempeño más eficiente y sostenible.

De igual manera, la incorporación de bases de datos representa una alternativa para fortalecer la administración de las unidades productivas, al facilitar el acceso a la información organizada y actualizada que apoye la toma de decisiones. En este sentido, la propuesta contribuye al desarrollo de una gestión agrícola más organizada, promoviendo el fortalecimiento de las capacidades de los productores y aportando al desarrollo socioeconómico de las comunidades rurales a través de prácticas de gestión de acuerdo con las necesidades actuales del sector agropecuario.

4. ESTUDIO DE MERCADO

a. Análisis del entorno

i. Macroentorno

Tabla 2

Análisis PESTEL.

Político	Dentro de la normativa legal se cuenta con políticas que buscan darle solvencia y garantías al sector rural, sin embargo, esto conjugado con la inestabilidad política que presenta el país relacionado directamente con los cambios constantes en las prioridades políticas pone en jaque el sistema, generando incertidumbre en las comunidades rurales sobre la continuidad de los programas de apoyo; lo que obliga al emprendimiento en sentido inicial a operar con autonomía financiera.
Económico	La economía ecuatoriana encuentra diferentes vaivenes; lo que de manera determinante tiene un efecto directo en los sectores vulnerables, siendo la ruralidad uno de ellos; lo que impide de manera colateral un control contable o un mejor manejo financiero. Bajo esta premisa se puede precisar que el emprendimiento responde en sentido directo a una brecha significativa, puesto que ofrece una herramienta de bajo costo que potencie la eficiencia económica de las fincas sin necesitar inversiones tecnológicas de amplio espectro.
Social	Chone se caracteriza por un cantón con una población considerable, dedicada en efectos a actividades relacionadas al sector agroproductivo; donde la mayoría de agronegocios que integra el gremio cuenta con una base generacional, lo cual sería un nudo crítico en la aplicación de la herramienta digital, a pesar de los resultados de la encuesta se considera significativo consolidar estrategias de acompañamiento y sensibilización para facilitar la adopción al sistema.
Tecnológico	Actualmente la globalización incita la innovación tecnológica, la cual, en función con los resultados presentados por la encuesta, un 88.2% valora positivamente el uso de herramientas tecnológicas para el manejo contable de la actividad agroproductiva, lo que permite concluir en la pertinencia tecnológica del emprendimiento.
Ecológico	La gestión sostenible conforme el avance tecnológico y globalizado de diferentes sistemas, entre ellos el sector agroproductor, se ha convertido en una necesidad dentro del

	medio; por lo que la aplicación de un sistema que ayude a regular y gestionar la información sobre los procesos, pudiendo medir las pérdidas y desperdicios, no solo es factible económicamente y en el sentido de rentabilidad, también es viable de manera ambiental.
Legal	De acuerdo a la normativa es importante que se considere todo los parámetros propios, necesarios y legales para de esa manera operar con legitimidad dentro del sector.
Elaborado por: Anthony Álava	

ii. *Microentorno*

Tabla 3

Cinco Fuerzas de Porter.

Poder de negociación de los clientes	ALTO	Segmento objetivo del emprendimiento.
Poder de negociación de los proveedores	BAJO	No tiene dependencia de proveedores externos.
Amenaza de nuevos competidores	MEDIA	Según su nivel de inversión
Amenaza de productos o servicios sustitutos	MEDIA – BAJA	Resistencia al cambio, debido a la familiaridad con medios tradicionales
Rivalidad entre competidores existentes	BAJA	No se identifican propuestas de emprendimiento existentes, ni similares.

Elaborado por: Anthony Álava

b. Metodología de la investigación de mercado

El trabajo investigativo tuvo un enfoque mixto, debido a que permitió recopilar información cuantitativa y cualitativa sobre las necesidades de los productores rurales respecto al manejo de registros productivos y administrativos.

El enfoque cuantitativo se desarrolló a partir de la aplicación de encuestas estructuradas dirigidas a una muestra de 17 productores del sector rural, seleccionados a través de un muestreo no probabilístico por conveniencia. Dicho componente facilitó la medición de las variables relacionadas con organización, control de costos y disposición de uso del sistema de registros. Los datos recolectados a través de la aplicación del instrumento serán procesados mediante un análisis de frecuencias y distribuciones porcentuales; lo que de manera resultante facilita la comparación entre grupos y la identificación de patrones representativos.

i. Determinación de Objetivos de Investigación

Objetivo General.

- Estructurar e implementar un mecanismo de registro de actividades productivas para fortalecer la administración interna y consolidar la sostenibilidad en fincas rurales del cantón Chone.

Objetivos Específicos.

- Diagnosticar los requerimientos y obstáculos críticos que afectan la administración y el flujo productivo en las fincas rurales.
- Estructurar los datos productivos mediante formatos digitales orientados a facilitar la consulta, el control y la actualización continua de la información.
- Analizar la viabilidad del sistema de registros como una herramienta de apoyo para la gestión de la información y toma de decisiones en las actividades agrícolas.

ii. Segmentación de Mercado

Segmentación Geográfica.

- Productores rurales de la parroquia Ricaurte del cantón Chone.

Segmentación Demográfica.

- Pequeños y medianos productores agrícolas.

Segmentación Psicográfica.

- Productores interesados en mejor organización y productividad.

Segmentación Conductual.

- Agricultores que utilizan registros manuales o no poseen controles administrativos.

iii. Muestra de Investigación

El grupo muestral estará compuesto por productores de pequeña y mediana escala elegido bajo un criterio de muestreo no probabilístico intencional, considerando accesibilidad y disposición para participar en la investigación.

La población tomada en cuenta estará conformada por productores rurales del cantón Chone que desarrollan actividades agrícolas y presentan limitaciones en el manejo de registros productivos y administrativos.

iv. Técnicas de Investigación

Para el desarrollo de esta investigación se utilizan distintas técnicas que permiten obtener información relevante sobre la gestión productiva y administrativa de las pequeñas fincas rurales de la parroquia Ricaurte del cantón Chone, tomando en cuenta las particularidades del entorno rural. Estas técnicas ayudan en la recolección de información seleccionada, permitiendo así obtener datos de carácter cualitativo y cuantitativo, siendo estos la base para organizar la información y desarrollar una base de datos estructurada en Excel.

La observación directa se utiliza para identificar la forma en la que se desarrollan las actividades productivas en las fincas, conociendo así la forma en que los productores registran y administran la información relacionada con sus labores; a través de esta técnica, es posible comprender las condiciones en las que se desarrollan los procesos agrícolas y reconocer las principales limitaciones derivadas de la ausencia de registros organizados.

Por otra parte, las entrevistas semiestructuradas se realizan con los productores para de esta manera recopilar información sobre sus experiencias, opiniones y necesidades en torno a la gestión de la información productiva. El intercambio de ideas permite conocer las prácticas que se emplean habitualmente, las dificultades que enfrentan en la administración de sus actividades, como la disposición para incorporar herramientas básicas de registros.

De manera complementaria, se aplican encuestas de fácil comprensión con el fin de obtener información medible sobre aspectos relacionados con la producción agrícola, costos, el uso de insumos, los niveles de rendimiento y los procesos de comercialización. Los datos obtenidos favorecerán la organización de la información, posterior a ello, la implementación de la base de datos. Esta información facilita el análisis descriptivo y contribuye a una mejor estructuración de los registros productivos.

Finalmente, se realiza una revisión documental de la información disponible, como apuntes, registros informales y documentos técnicos, lo que permite contextualizar el estudio y reforzar el sustento teórico y metodológico de la investigación.

v. Resultados descriptivos de la investigación

En relación con los requerimientos del contexto agroalimentario, la metodología que se aplicó se enfoca de manera determinante en el análisis de procesos relacionados con la

comercialización, administración de recursos y el recurso humano. Dicho punto de vista investigativo permitirá alinear los resultados investigativos con las demandas actuales; donde diferentes criterios financieros y rentabilidad favorecen la condición de competitividad.

Los resultados del estudio de campo revelaron que el 82.4% de los productores encuestados ha caído en pérdida económicas atribuibles a la deficiencia en el control administrativo, mientras que el 47.1% desconoce la cuantía de su inversión mensual. Dicho hallazgo fundamenta de manera directa la propuesta de valor de AgroRegistra, lo cual no se limita a la entrega de una plantilla digital, sino también abarca un servicio integral compuesto por:

- Diagnóstico situacional
- Parametrización a la medida del tipo de cultivo/crianza
- Capacitación presencial
- Acompañamiento técnico posterior.

Dado que el 52.9% identificó el descontrol de gastos como su principal obstáculo operativo y el 88.2% mostró predisposición de adopción, la estrategia tarifaria se diseñó para reducir la barrera de entrada. Los precios fijados por paquete sustentan la capacidad de pago identificada en el segmento objetivo sin comprometer la estructura de costos operativos.

En otro aspecto, el canal directo mediante visitas de campo se valida al observar que el 100% de los productores manifiesta requerir capacitación presencial para el uso de las herramientas; siendo de esta manera, como el canal no es únicamente un medio publicitario, sino más bien el vehículo de transmisión del servicio técnico.

c. Análisis de la demanda

i. Características de la demanda

La demanda del servicio planteado se basa en una necesidad real, estructural y conocida de manera principal por los productores rurales de la parroquia Ricaurte del cantón Chone; como lo es la carencia de sistemas organizados de registro productivo y administrativo. En relación directa con los resultados expuesto de la investigación de mercado, es como se precisa que el 82.4% de los encuestados ha sufrido pérdidas económicas relacionados con la deficiencia de un control administrativo, por su parte existe un 88.2% que valora de manera positiva la implementación de un sistema de registro.

La demanda potencial corresponde a un productor rural de entre 31 y 45 años con niveles de educación secundaria o superior, dedicado como tal a la producción mixta o cultivos agrícolas, con una trayectoria entre 5 y 20 años; que en sentido administrativo maneja procesos

obsoletos de procesamiento de información, en determinada medida prescinde de estos; en función con lo expresado es como se determina no solo una disposición de mejora, sino también una necesidad vigente que se enfatiza en el comportamiento abierto hacia el uso de herramientas digitales, lo cual de manera resultante termina favoreciendo la inserción del servicio.

En sentido característico se puede establecer que la demanda es de carácter local, concentrada en las comunidades de Ricaurte del cantón Chone con una necesidad vigente y latente, debido a que no existe una oferta similar en el mercado; además de ellos, la incursión del servicio no solo guarda un impacto económico y de logística interna, también se consolida en el aspecto educativo, puesto que al manejar un proceso de ayuda continua, favorece la adquisición de nuevos conocimientos, así como la innovación por parte del mercado.

El manejo interno como tal desencadena efectos colaterales que al no verlos en sentido analítico y haciendo un estudio meritorio no se pueden consolidar de la manera correcta; es decir los problemas presentados en los productores encuestados por su procesamiento erróneo de información no se limita en asunto administrativos, repercute y concadena a temas de comercialización, distribución y cálculo de ganancias, lo que resulta en un análisis poco válido sobre la rentabilidad real del sistema.

ii. Proyección de la demanda

La demanda se caracteriza y se fundamenta por la población de productores agropecuarios de la parroquia Ricaurte del cantón Chone; considerando que el 88.2% de los encuestados manifestó una necesidad de adopción al sistema, debido a que la problemática identificada se consolida en sentido general dentro del entorno rural del cantón. La proyección se construyó tomando como base la capacidad operativa determinada en el estudio técnico y no sobre la totalidad de la demanda insatisfecha identificada, con el fin de mantener una estimación conservadora y alcanzable.

- Año 1

- Paquetes básico vendidos: 1 servicio (\$80 c/u) = \$80
- Paquetes estándar vendidos: 1 servicio (\$150 c/u) = \$150
- Servicio de mantenimiento: 1 finca *10 meses (\$25/mes) = \$250
- Total, de servicios brindados: 2 servicios de implementación + 10 visitas de mantenimiento.
- Ingresos totales año: \$480

- Año 2

- Paquetes básico vendidos: 2 servicios ($\$100 \text{ c/u}$) = \$200
 - Paquetes estándar vendidos: 5 servicios ($\$190 \text{ c/u}$) = \$950
 - Paquetes premium vendidos: 1 servicios ($\$280 \text{ c/u}$) = \$280
 - Servicio de mantenimiento: 4 fincas permanentes ($\$35 \times 12 \text{ meses}$) = \$1.300
 - Total, de servicios brindados: 8 fincas atendidas
 - Ingresos totales año: \$2.730
- Año 3
- Paquetes básico vendidos: 3 servicios ($\$100 \text{ c/u}$) = \$300
 - Paquetes estándar vendidos: 8 servicios ($\$190 \text{ c/u}$) = \$1.520
 - Paquetes premium vendidos: 2 servicios ($\$280 \text{ c/u}$) = \$560
 - Servicio de mantenimiento: 7 fincas ($\$35 \times \text{mes}$) = \$2.790
 - Total, de servicios brindados: 13 fincas atendidas
 - Ingresos totales año: \$5.170
- Año 4
- Paquetes básico vendidos: 4 servicios ($\$100 \text{ c/u}$) = \$400
 - Paquetes estándar vendidos: 12 servicios ($\$190 \text{ c/u}$) = \$2.280
 - Paquetes premium vendidos: 3 servicios ($\$280 \text{ c/u}$) = \$840
 - Servicio de mantenimiento: 12 fincas ($\$35/\text{mes}$) = \$4.930
 - Total, de servicios brindados: 19 fincas atendidas
 - Ingresos totales año: \$8.450
- Año 5
- Paquetes básico vendidos: 5 servicios ($\$100 \text{ c/u}$) = \$500
 - Paquetes estándar vendidos: 15 servicios ($\$190 \text{ c/u}$) = \$2.850
 - Paquetes premium vendidos: 4 servicios ($\$280 \text{ c/u}$) = \$1.120
 - Servicio de mantenimiento: 17 fincas ($\$35/\text{mes}$) = \$7.070
 - Total, de servicios brindados: 24 fincas atendidas
 - Ingresos totales año: \$11.540

d. Análisis de la oferta

i. Caracterización de la oferta actual

- Oferta directa; se entiende por los emprendimientos o negocios que ofertan un sistema similar al producto que se está ofertando; lo cual dentro del cantón Chone es inexistente

dentro del medio agroproductor, se dice esto por lo que no se identifica emprendimientos locales que ofrezcan este tipo de servicio en forma estructurada y organizada.

- Oferta indirecta; en esta se engloba los medios convencionales o ya conocidos por los productores al momento de procesar la información; dentro de este grupo están los registros manuales (47.1%), uso informal de hoja de Excel (11.8%) y la gestión empírica sin base documental (41.2%). Es importante determinar que a pesar de la inversión mínima que representen para el productor estos métodos, su empleabilidad genera un riesgo a largo plazo en el sector, puesto que un erróneo manejo de información desencadena problemas financieros y administrativos en el futuro.

e. Oportunidad de emprender

En sentido resultante, se establece que no solo existe una demanda insatisfecha en relación con una oferta nula, más bien se precisa en una demanda vigente y latente ante la necesidad de un sistema de registro estructurado y adecuado según la actividad productiva pertinente; por lo a nivel cuantitativo, se puede determinar el 88.2% de los encuestados manifiesta una disposición en la adopción del sistema, mismo porcentaje que se traduce en una demanda insatisfecha, lo que permite concluir que se caracteriza entonces por ser un mercado potencialmente significativo y demandante.

Dicho nudo crítico añadido a la percepción alta sobre el valor del servicio frente a los productores constituye una oportunidad de emprendimiento sólida, diferenciada y con perspectivas concretas. El emprendimiento como tal no compite en un mercado saturado o diverso, más bien ingresa como un precursor de un segmento no analizado, pero con una necesidad vigente; puesto que el procesamiento de información dentro del manejo organizativo, financiero y económico de un negocio se entiende como la pieza angular de este, siendo este del que se parte para tomar decisiones y estrategias que generen un factor diferenciador frente a la competencia del mercado, siendo ahí la importancia de la adquisición del servicio.

5. ESTUDIO TÉCNICO

a. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se determina en relación directa con la demanda insatisfecha demostrada en el estudio de mercado; de acuerdo al porcentaje expuesto (88.2%) como factor positivo al momento de gustar de la disposición en la adopción de sistemas de registros productivos, es como se puede determinar un mercado con una oferta inválida en concordancia con las necesidades presentes de la demanda potencial.

Entrando en conjeturas propias del emprendimiento, la unidad de medida de la capacidad de servicio es la finca atendida por ciclo de implementación; lo cual de manera práctica se encuentra compuesto por:

- Diagnóstico inicial de la finca
- Diseño de sistema de registro adaptado
- Carga de información histórica disponible
- Capacitación al productor
- Seguimiento durante el primer mes de operación

De acuerdo con la estimación, se precisa que el ciclo conlleva una duración aproximada de 40 horas de trabajo técnico, las cuales se distribuyen en un periodo de 4 a 6 semanas; es importante precisar que la capacidad del emprendimiento varía en conformidad con las fases, por lo cual, se explica de la siguiente manera:

- Fase inicial; se atiende 2 fincas simultáneas con posibilidad real de atender hasta 6 fincas por trimestre
- Fase de crecimiento; capacidad proyectada a un manejo de 10 – 14 fincas por trimestre.
- Fase de consolidación; la capacidad asciende a más de 20 fincas por trimestre.

b. Localización del proyecto

- Macrolocalización; comprende de manera conceptual y práctica el cantón Chone, provincia de Manabí; entendiendo la importancia de su ubicación geográfica y su relevancia dentro del sector agroproductivo de la provincia.
- Microlocalización; se enfoca en áreas donde la implementación del sistema cubra la necesidad vigente por parte de la población; por lo que se determina de la siguiente manera:

Tabla 4

Estudio comparativo de acuerdo a la implementación del sistema según localidades.

Factor de evaluación	Peso	Zona rural San Antonio	Zona rural Boyacá
Proximidad a las fincas objetivo	25%	5	4
Acceso vial y movilidad	20%	3	4
Disponibilidad de conectividad	20%	2	3
Costo de operación	15%	5	4
Acceso a servicios básicos	10%	3	4
Viabilidad y posicionamiento local	10%	2	3
Puntaje ponderado	100%	3.30	3.75

Elaborado por: Anthony Álava

Nota: Es importante determinar que se hace este proceso comparativo en función de empezar el proceso de pilotaje del proyecto, así como para establecer una sede administrativa, sin embargo, la operación técnica de campo se maneja de manera directa en cada unidad productiva.

c. Ingeniería del proyecto

i. Proceso de producción y/o generación del servicio

- Etapas 1 (diagnóstico inicial); corresponde a la semana uno, en donde se realiza el primer acercamiento a la unidad productiva con el fin de levantar un informe diagnóstico en el cual se defina el alcance y las características del sistema a implementar, en relación con las necesidades y requerimientos de cada productor encargado de la finca, así como de la actividad desarrollada en esta.
- Etapas 2 (diseño del sistema de registros); es en esta instancia donde se aplica la información previamente obtenida, pasando a la etapa de diseño de un sistema de registros en Excel adaptado de manera puntual a las necesidades propias y requerimientos de cada finca, sin descuidar la importancia de manera un lenguaje sencillo y entendible, cuidando de esta manera el acceso al sistema.

- Etapa 3 (carga de información histórica y parametrización); dada en la semana 3, en la cual se procede al ingreso de información productiva y financiera histórica de la finca; lo cual permite que, al momento de realizar un estudio financiero, o buscar analizar índices de rentabilidad, se pueda obtener información pertinente, presentando de esta manera un estudio adecuado y coherente conforme la realidad del negocio.
- Etapa 4 (capacitación al productor); complementada entre la semana 3 y 4, donde se hace la entrega de un manual simplificado sobre el uso del sistema, además de ello, se desarrollan sesiones de prácticas de capacitación dirigidas al productor y a los miembros de la finca, con el fin de garantizar un manejo adecuado del sistema, pudiendo ser este efectivo según las necesidades presentadas.
- Etapa 5 (seguimiento y ajuste); la evaluación de la aplicación de un servicio, genera garantía sobre el servicio adquirido, por lo que es importante que durante el primer mes de operación autónoma se realicen visitas de seguimiento en función de corregir y ajustar determinados contratiempos que pudieron haberse presentado, o solucionar las necesidades prácticas presentadas durante el manejo del sistema.

ii. Balance de mano de obra y materiales

- **Mano de obra**
 - Técnico implementador; responsable de ejecutar las diferentes etapas del servicio, asegurando el cumplimiento de las actividades planificadas, así como la correcta implementación de la propuesta en las fincas beneficiarias.
 - Asistente técnico; asistente en el proceso de levantamiento de información, el cual según la proyección de crecimiento sería pertinente en la segunda fase del proyecto.
- **Materiales requeridos**

Tabla 5

Materiales necesarios para la generación del servicio.

Material	Cantidad	Uso
Computadora portátil con office	1	Configuración, parametrización y consolidación del sistema de registros.

Memoria USB	2	Respaldo de la información y entrega formal de los archivos al productor.
Ficha de diagnóstico impresas	1 por finca	Levantamiento de datos en campo.
Manual de usuario impreso	1 por finca	Material de apoyo en el manejo del sistema para el productor.
Carpeta de archivo	1 por finca	Organización de documentos físicos del proceso.
Movilización	Variable	Realización de visitas técnicas a las fincas incluidas en el proyecto para el seguimiento y ejecución de las actividades planificadas.
Conexión a internet	Mensual	Notificación, respaldo de información en nube y actualizaciones propia.

Elaborado por: Anthony Álava

iii. Maquinaria y equipo

Tabla 6

Equipos necesarios de tipo informático y de comunicaciones.

Equipo	Cantidad	Especificaciones mínimas	Función
Computador portátil	1	Procesador Intel Core i5	Desarrollo y gestión del sistema de registros
Smartphone	1	Con acceso a internet	Comunicación con productores, registro fotográfico en campo, acceso a archivos en nube.
Impresora multifuncional	1	Función de impresión y escaneo	Impresión de fichas, manuales y reportes.
Almacenamiento en nube	1		Respaldo de sistemas diseñados y archivos de clientes.
Conectividad	1	Conexión banda ancha básica	Conectividad en sede operativa.

Elaborado por: Anthony Álava

iv. Distribución de planta de producción y/o establecimiento de generación de servicio

- Sede administrativa; concentra actividades de diseño de sistema de registros, procesamiento de información, elaboración de informes y comunicación efectiva con los clientes.
- Espacio de operatividad en campo; comprendido por las etapas de diagnóstico, capacitación y seguimiento desarrolladas de manera directa en la finca atendida.

6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

a. Visión

- Ser un emprendimiento referencial en gestión administrativa agropecuaria de la parroquia Ricaurte del cantón Chone con proyección futura, reconocido por transformar la toma de decisiones de los productores rurales a través de sistemas de información pertinentes de acuerdo con la actividad comercial, contribuyendo al dinamismo económico y financiero del sector.

b. Misión

- Brindar servicios especializados de implementación y asesoramiento técnico en sistemas básicos de registros productivos y administrativos, focalizados en la realidad productiva, económica y financiera de las fincas rurales de la parroquia Ricaurte del cantón Chone; con el fin de robustecer la gestión interna y procesamiento de información de los productores agroproductivos, solventando así el mantenimiento rentable y la trazabilidad de sus negocios.

c. Estructura organizacional

Ilustración 1

Organización funcional simple.



Elaborado por: Anthony Álava

Nota: De acuerdo con los principios de ser un emprendimiento unipersonal en fase inicial, se establece una estructura organizacional de tipo lineal simple.

d. Mapa de procesos

- Procesos de entrada; incluye de manera pertinente todos los insumos que el emprendimiento necesite para empezar su operatividad; que de manera inicial se encuentra caracterizada por la demanda de servicio por parte de los productores rurales, hasta incluir los insumos básicos para la su implementación y posterior desarrollo.
- Procesos estratégicos; encargados de vincular consigo asunto de administración general y propia de un emprendimiento, por lo que se entienden, así como procesos de dirección orientados al funcionamiento del emprendimiento, concretándose en:
 - Planificación estratégica y definición de metas
 - Gestión comercial
 - Evaluación constante y planes de mejora del servicio
 - Análisis de satisfacción del cliente y medición de impacto
- Procesos operacionales; vinculado en sentido básico con el desarrollo del servicio, por lo que comprenden procedimientos, como:
 - Levantamiento de información productiva y diagnóstico
 - Diseño y parametrización de sistemas de registros en Excel
 - Carga de información histórica
 - Capacitación al productor
 - Seguimiento, ajuste y validación del sistema
 - Elaboración de informes técnicos
- Procesos de apoyo; son aquellas herramientas que sirven como soporte para el desarrollo de actividades pertinente conforme con la consecución del proyecto, encaminadas en:
 - Gestión administrativa y financiera
 - Gestión comercial
 - Mantenimiento y actualización de herramientas digitales
 - Gestión tributaria y obligaciones legales
 - Formación continua y actualización técnica
- Procesos de salida; entendido como el producto terminado, lo que sería equivalente a la implementación de los sistemas de registro, en el mismo sentido que el servicio de capacitación y seguimiento oportuno.

e. Funciones y productos esperados

- Dirección general; encargado de la dirección administrativa del emprendimiento, lo que correspondería actividades como planificación, dirección y ejecución de las actividades propias según las fases de este.

En su estructura fundamental, el producto final contemplado en esta investigación se concreta en el diseño del plan operativo trimestral del emprendimiento, acompañado informe de gestión, así como de alianzas estratégicas y oportuna, tanto en sentido comercial, como económico.

- Área técnica y de campo; se entiende como el acercamiento a las actividades productivas de cada finca, por lo que se puede conceptualizar como la ejecución del diagnóstico inicial de las fincas, sirviendo esto al momento de diseñar los sistemas de registro productivo propios a cada actividad productiva desarrollada.

Dicha área tiene como misión entregar la ficha de diagnóstico por finca, así como un sistema de registros integrado y operativo en relación con la realidad productiva de la finca.

- Área administrativa y comercial; en términos reales se consolida como la base en la gestión y el manejo interno y propio del emprendimiento; dando como resultante de sus funciones una agenda de servicios actualizada, así como un registro contable puntual y específico de acuerdo a las actividades, de igual manera una base datos de clientes.

f. Constitución jurídica

La figura jurídica que ampara el emprendimiento de acuerdo con su naturaleza y funcionamiento es la de persona natural obligada o no obligada a llevar contabilidad. En la fase inicial de acuerdo con los ingresos proyectados el emprendimiento funciona bajo la modalidad de persona natural no obligada a llevar contabilidad, lo que de manera consecuente reduce los requerimientos administrativos, así como también minimiza los costos de cumplimiento tributario.

Previo al manejo de la figura jurídica, se considera preponderante seguir con determinados pasos, como lo son:

- Obtención de Registro Único de Contribuyente
- Registro en el Sistema de Emprendedores
- Obtención del permiso de funcionamiento municipal

Vale recalcar que, de acuerdo con la dinamización del mercado y el crecimiento del emprendimiento en ingresos anuales, es pertinente evaluar en el mediano plazo la transición de la figura de persona natural hacia una Sociedad de Responsabilidad Limitada; lo que permitiría renovar la organización mediante la incorporación de socios, proteger el patrimonio personal y acceder a líneas de financiamiento institucional a mayor escala.

g. Obligaciones tributarias

- Registro Único de Contribuyente (RUC); se consolida como el primer paso de la formalización tributaria, permitiendo en sentido concadenante al emprendimiento emitir comprobante de ventas sólidos.
- Emisión de comprobantes de venta; se entiende como un reglamento propio del manejo tributario interno del país; siendo por ello, por lo que el emprendimiento por cada servicio prestado debe emitir facturas electrónicas previamente autorizada por el organismo rector.
- Impuesto al Valor Agregado (IVA); en función con las propiedades del emprendimiento según las fases de este; es como se puede determinar si el emprendimiento en fases iniciales se acogerá al RIMPE, lo que simplifica de manera exponencial las obligaciones tributarias; sin embargo, el IVA se declara mensualmente mediante el formulario 104.
- Impuesto a la renta; de manera puntual en sentido con la obligación tributaria el impuesto a la renta de acuerdo con la figura jurídica de personas naturales no obligadas a llevar contabilidad es como se liquida el impuesto a la renta anualmente sobre la base de sus ingresos netos obtenidos durante el ejercicio fiscal.
- Régimen RIMPE; en función con los ingresos menores a \$20.000 es como el emprendimiento se puede determinar que califica para Régimen RIMPE Emprendedor, lo que fija una cuota semestral de impuesto reducida, simplificando de manera exponencial las obligaciones de declaración.

h. Patentes y licencias necesarias para el emprendimiento

- Fase inicial; cumplir con las regulaciones básica que permiten el funcionamiento y desarrollo de actividades del emprendimiento; comprendidas por obtención del RUC ante que el SRI, así como la obtención de la patente de funcionamiento y el registro en el portal de emprendedores.

- Fase de crecimiento; es aquí donde el emprendimiento registra un crecimiento exponencial, por lo cual es meritorio el registro de la marca comercial, lo que protege el funcionamiento del servicio, en el mismo sentido que se considera importante el registro de los manuales de usuario como obras de autoría ante el SENADI, lo que en sentido concluyente y definitivo protegerá los derechos de las actividades desarrolladas, tanto como el sistema y los manuales de manejo.
- Fase consolidación; una vez posicionado el emprendimiento a gran escala, es como se considera pertinente analizar la obtención de una certificación de calidad en servicios de consultoría; lo que permite certificar la implementación del sistema como un recurso no solo de vanguardia tecnológico sino de necesidad administrativa y manejo corporativo y financiero.

En conjunto, la estructura organizacional lineal simple descrita, las funciones asignadas a la dirección general, al área técnica y de campo y al área administrativa y comercial, y los procesos estratégicos, operacionales y de apoyo del mapa de procesos convergen en un mismo propósito: sostener el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias y de patentes descritas en cada fase del emprendimiento, de manera que el crecimiento operativo del negocio avance de forma coherente con su formalización legal.

7. MARKETING ESTRATÉGICO

a. Estrategias de producto y diseño

El producto base del emprendimiento que se propone se focaliza en la entrega de un servicio integral de implementación de sistemas de registros productivos y administrativos en Excel; adaptables de manera particular y específica a cada una de las actividades manejadas a nivel interno por las unidades productivas.

El procesamiento de información dentro de la gestión administrativa, financiera y contable de un negocio del sector agroproductor no es un requisito más, sino se consolida como la piedra angular al momento de tomar decisiones financieras, económicas y trazar caminos estratégicos que marquen aspectos diferenciadores frente a la competencia del mercado.

El servicio no solo se diferencia por sus funciones y beneficios a la realidad del sector, más bien se posiciona gracias a su adaptabilidad contextual, lo cual es oportuno al momento de ofrecer un servicio con esta propiedad, puesto que cada finca maneja actividades distintas, y sistemas propios de producción; por lo cual es importante que el manejo de información sea adecuado y flexible de acuerdo con la realidad del emprendimiento.

Buscando que el servicio no solo sea accesible, sino sostenible y aplicable a la realidad productiva, es por lo que la capacitación continua acerca del manejo del sistema es un punto clave en la adquisición y en la promoción del producto, puesto que como bien se analizó es importante cuidar cada uno de los focos de aplicación del sistema; añadido a ello, la accesibilidad económica; por lo que, en beneficio del portafolio comercial, se distinguen:

- Paquete básico; comprende procesos de diagnóstico inicial, diseño del sistema de registro, capacitación básica en dos sesiones y un mes de seguimiento.
- Paquete estándar; se configura como el paquete principal del emprendimiento y de acuerdo al acercamiento con el mercado se entendería como el más demandado de acuerdo con la caracterización de la demanda; añadido a ello, incluye diagnóstico completo, diseño del sistema por módulos, capacitación continua y dos meses de seguimiento.
- Paquete premium; maneja de manera completa todos los módulos del sistema, diseño de indicadores de desempeño básicos, capacitación, informe financiero inicial y tres meses de seguimiento.

El emprendimiento se posiciona en el mercado como Agroregistra, en el cual se busca no solo ayudar a la organización de información, sino también mejorar de manera colateral los

indicadores de rentabilidad, permitiendo así un manejo adecuado de la gestión interna financiera, económica y rentable.

b. Estrategias de precio

Conforme las fases determinadas del emprendimiento es que se buscan consolidar las estrategias de precio, conjugadas a su vez con la diversificación del portafolio comercial.

La primera fase del emprendimiento comprendida como una fase de conocimiento del sector, se aplicará la estrategia de penetración siendo aplicable al primer año de operación, en el cual se busca llegar al sector, dar a conocer los beneficios de la aplicación del sistema; así como su factor diferenciador en relación con los métodos convencionales; mientras que a partir de los 2 años se prevé aplicar la estrategia de precio por valor consolidado, siendo en esta etapa donde el servicio está posicionado en el mercado y se ha aplicado procesos de mejora interna en el emprendimiento, así como se ha contribuido a mejores manejos financieros y rentable de las unidades productivas.

Tabla 7

Estructura de precios para la fase inicial.

Paquete	Precio de lanzamiento	Precio fase de crecimiento
Básico	\$80	\$100
Estándar	\$150	\$190
Premium	\$220	\$280

Elaborado por: Anthony Álava

Nota: En síntesis, es como se estructura con valor definidos las estrategias de precios mencionadas.

c. Estrategias de plaza y canales de distribución

La captación de clientes es uno de los puntos referenciales en el mantenimiento de un emprendimiento, en determinados casos no es el mensaje que se transmite, sino lo que se busca comunicar; una de las estrategias de comercialización y lo que se fundamentaría como el principal canal de distribución, es el acercamiento directo al campo, siendo esta la visita a comunidades, en donde no solo se presentará el producto como un sistema de manejo de información o procesamiento de resultados; sino como aquella herramienta de innovación práctica para el manejo interno de la unidad productiva, que no solo garantizará una mejor administración financiera, sino también un control adecuado conforme a criterios de rentabilidad y dinamismo económico pertinentes.

El medio digital es un canal de comunicación clave en la promoción de un servicio, a pesar de que este dirigido de manera principal a un segmento de la población, el canal digital servirá para priorizar la cercanía con la población, mediante el conocimiento de testimonios de productores, y de resultados obtenidos posterior a la aplicación del sistema, permitiendo así llegar a la población no solo por un slogan sino por una prueba fidedigna de su eficacia y eficiencia en la realidad productiva.

d. Estrategias de promoción

Dentro de las estrategias de promoción se considera pertinente las alianzas estratégicas establecidas, para lo cual no solo es importante el acercamiento con territorio, sino llegar a aquellos entes rectores, que conociendo la necesidad pueden brindar medios de solvencia del problema; entre ellos, se puede figurar:

- MAGAP; al ser un ente regulador de las actividades productivas desarrolladas en el sector, se puede visualizar como un aliado estratégico al momento de la derivación de productores, una vez entendiendo la problemática y la importancia de solventarla.
- GAD Municipal de Chone; dar a conocer el servicio es uno de los mejores medios de venta; por lo cual la alianza estratégica con el municipio proviene por la apertura que puede dar este organismo regulador a espacios de difusión, así como la participación activa en programas de desarrollo económico local.
- Distribuidores de insumos agropecuarios locales; la referencia es un medio de promoción con alto niveles de eficacia, al ser ellos un medio de provisión de insumo para los productores se puede tener ese acercamiento verbal entre el productor y el servicio, causando así un enganche comercial.

8. ANÁLISIS FINANCIERO

a. Presupuesto de inversión

Tabla 8

Presupuesto de inversión.

Presupuesto de inversión					
Activo fijo	Cantidad	Valor (USD)		Vida útil (años)	Depreciación anual (USD)
		Unitario	Total		
Computadora portátil	1	\$650	\$650	5	\$130
Smartphone	1	\$250	\$250	3	\$83
Impresora multifuncional	1	\$180	\$180	5	\$36
Disco duro externo	1	\$60	\$60	5	\$12
Router	1	\$45	\$45	5	\$9
Escritorio y silla de trabajo	1	\$120	\$120	10	\$12
Total, activos fijos			\$1.305		\$282
Activo diferido			Valor (USD)		
Obtención del RUC y trámites legales			\$30		
Patente municipal de funcionamiento			\$40		
Diseño de logotipo y manual de marca			\$80		
Desarrollo de plantillas y sistemas base en Excel			\$100		
Diseño e impresión de material inicial			\$110		
Capacitación y actualización técnica preoperatoria			\$80		
Total, activos diferidos			\$440		
Amortización anual (5 años)			\$88		

Elaborado por: Anthony Álava

Tabla 9

Síntesis numérica de inversión inicial.

Componente	Valor (USD)
Activos fijos	\$1.305
Activos diferidos	\$440
Capital de trabajo (3 meses)	\$1.092
Total, inversión	\$2.837

Elaborado por: Anthony Álava

b. Presupuesto de ingresos

Tabla 10

Proyección de ventas.

Concepto	Años				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete básico unidades	1	2	3	4	5
Precio estándar (USD)	\$80	\$100	\$100	\$100	\$100
Ingresos básicos	\$80	\$200	\$300	\$400	\$500
Paquete premium unidades	1	2	3	4	5
Precio unitario (USD)	\$220	\$280	\$280	\$280	\$280
Ingresos premium	\$0	\$280	\$560	\$840	\$1.120
Clientes con mantenimiento activo	1	2	3	4	5
Ingreso mantenimiento mensual (USD)	\$25	\$35	\$35	\$35	\$35
Ingresos mantenimiento anual	\$250	\$1.680	\$3.360	\$5.880	\$8.400
Total, ingresos anuales	\$480	\$2.730	\$5.170	\$8.450	\$11.540

Elaborado por: Anthony Álava

c. Presupuesto de egresos

Tabla 11

Presupuesto de egresos.

Presupuesto de egresos					
Costos directos del servicio					
	Años				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Movilización transporte a fincas	\$180	\$360	\$480	\$660	\$840
Materiales por finca	\$40	\$120	\$200	\$280	\$340
Comunicación	\$120	\$120	\$144	\$144	\$168

Almacenamiento en nube	\$24	\$24	\$24	\$48	\$48
Subtotal costos directos	\$364	\$624	\$848	\$1.132	\$1.396
Gastos administrativos					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo espacio trabajo	-	\$600	\$600	\$720	\$720
Servicios básicos	\$240	\$300	\$300	\$360	\$360
Suministros de oficina	\$60	\$80	\$80	\$100	\$100
Patente municipal anual	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40
Depreciación activos fijos	\$282	\$282	\$282	\$282	\$282
Amortización activos diferidos	\$88	\$88	\$88	\$88	\$88
Salario asistente técnico	-	\$2.400	\$2.400	\$3.600	
Total, costos y gastos	\$1.074	\$4.414	\$7.182	\$6.322	\$6.582

Elaborado por: Anthony Álava

Nota: En el año 1 no se considera arriendo porque el emprendedor realiza actividades operativas desde domicilio.

d. Presupuesto capital de trabajo

Tabla 12

Presupuesto de capital de trabajo.

Concepto	Mensual (USD)	3 meses (USD)
Movilización y transporte	\$45	\$135
Materiales operativos	\$30	\$90
Comunicación	\$30	\$90
Servicios básicos	\$60	\$180
Suministros de oficina	\$15	\$45
Marketing inicial	\$45	\$135
Total, capital de trabajo	\$225	\$675

Elaborado por: Anthony Álava

Nota: Los valores presentados en detalles son propios de los recursos líquidos necesarios para el mantenimiento del emprendimiento.

Tabla 13

Detalle sintético de datos financieros del proyecto.

Inversión inicial total	Monto (USD)
Activos fijos tangibles	\$1.305
Activos intangibles/diferidos	\$440
Capital de trabajo (3 meses)	\$1.092
Total, inversión	\$2.837

Elaborado por: Anthony Álava

e. Estructura de la inversión

Tabla 14

Estructura de la inversión.

Fuente de financiamiento	Monto (USD)	Porcentaje
Recursos propios del emprendedor	\$1.837	64.7%
Financiamiento externo	\$1000	35.3%
Total	\$2.837	100%

Elaborado por: Anthony Álava

Nota: De acuerdo con la figura jurídica de desarrollo del emprendimiento, es como se puede determinar que el emprendedor cuenta con recursos propios para el ingreso del mismo, no suficientes, pero debido a la superior proporcionalidad en el total se considera un emprendimiento financieramente sólido, y con bajo riesgo crediticio.

f. Estados financieros**i. Estado de resultado integral**

Tabla 15

Estado de resultado integral.

Concepto	Años				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por servicios	\$480	\$2.730	\$5.170	\$8.450	\$11.540
(-) Costos directos del servicio	\$364	\$624	\$848	\$1.132	\$1.396
Utilidad bruta	\$116	\$2.106	\$4.322	\$7.318	\$10.144
(-) Gastos administrativos	\$710	\$3.790	\$3.790	\$5.190	\$5.190
Utilidad operacional	-\$594	-\$1.684	\$532	\$2.128	\$4.954
(-) Gastos financieros	\$120	\$80	\$40	-	-
Utilidad antes de impuestos	-\$714	-\$1.764	\$492	\$2.128	\$4.954

(-) Impuesto a la renta	-	-	-	-	\$152
Utilidad neta	-\$714	-\$1.764	\$492	\$2.128	\$4.802

Elaborado por: Anthony Álava

ii. Estrado de situación general

Tabla 16

Estado de situación general.

Activos	USD	Pasivos y patrimonio	USD
Activo corriente		Pasivo corriente	
Caja/ Capital de trabajo	\$1.092	Préstamo a corto plazo	\$1000
Activo no corriente		Pasivo no corriente	
Activos fijos	\$1.305	-	-
(-) Depreciación acumulada	-	Patrimonio	
Activos diferidos	\$440	Capital propio del emprendedor	\$1.837
(-) Amortización acumulada	-		
Total, activos	\$2.837	Total, pasivos + patrimonio	\$2.837

Elaborado por: Anthony Álava

iii. Estado de flujo efectivo

Tabla 17

Estado de flujo efectivo.

Concepto	Años					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operacionales	-	\$480	\$2.730	\$5.170	\$8.450	\$11.540
(-) Costos y gastos efectivos	-	\$974	\$4.882	\$4.978	\$6.812	\$7.136
(-) Gastos financieros	-	\$120	\$80	\$40	-	-
(-) Impuesto a la renta	-	-	-	-	-	\$152

Flujo operacional neto	-	-\$614	-\$2.232	\$152	\$1.638	\$4.252
(-) Inversión inicial	\$-2.837					
(+) Recuperación capital de trabajo						\$1.092
Flujo neto total	-\$2.837	-\$614	-\$2.232	\$152	\$1.638	\$5.344
Flujo acumulado	-\$2.837	-\$3.451	-\$5.683	-\$5.531	-\$3.893	\$1.451

Elaborado por: Anthony Álava

g. Costo de oportunidad

Tabla 18

Cálculo del WACC.

Fuente	Monto	Proporción	Costo	Costo ponderado
Capital propio	\$1.837	64.7%	13.5%	8.73%
Financiamiento externo	\$1.000	35.3%	15%	5.29%
Total, WACC	\$2.837	100%		14.02%

Elaborado por: Anthony Álava

h. Evaluación financiera

Tabla 19

Evaluación financiera y flujo de caja descontado.

Período	Flujo neto (USD)	Factor de descuento (14%)	Flujo descontado (USD)	Flujo acumulado descontado (USD)
Año 0	-\$2.837	1,0000	-\$2.837	-\$2.837
Año 1	-\$614	0,8770	-\$538.48	-\$3.375,48
Año 2	-\$1.684	0,7692	-\$1.295,33	-\$4.670,81
Año 3	\$492	0.6746	\$331,90	-\$4.338,91
Año 4	\$2.128	0.5917	\$1.259,14	-\$3.079,77

Año 5	\$4.802	0.5189	\$2.491,76	-\$588,01
Año 6	\$6.200	0.4551	\$2.821,62	\$2.233,61
Año 7	\$7.500	0.3992	\$2.994	\$5.227,61

Elaborado por: Anthony Álava

Nota: Dado que la Tasa Interna de Retorno (TIR = 32.56 %) supera el costo de oportunidad del capital (WACC = 14,02 %), y el Valor Actual Neto acumulado a 7 años es positivo, se comprueba la viabilidad del proyecto, así como su rentabilidad financiera a mediano plazo.

De acuerdo con el análisis realizado, es como se puntualiza los indicadores financieros obtenidos:

- VAN (a 5 años): -\$588,01
- VAN (a 7 años): \$5.277,61
- TIR (a 7 años): 32.65%
- Tasa de descuento (WACC): 14.02%

i. Periodo de recuperación de la inversión

Tabla 20

Período de recuperación de la inversión.

Año	Flujo neto (USD)	Flujo acumulado (USD)
0	-\$2.837	-\$2.837
1	-\$614	-\$3.451
2	-\$2.232	-\$5.683
3	\$152	-\$5.531
4	\$1.638	-\$3.893
5	\$5.344	\$1.451

Elaborado por: Anthony Álava

Nota: Al volverse positivo el flujo acumulado durante el quinto año da un indicio que la inversión se empieza a recuperar en ese período.

j. Punto de equilibrio anual

Punto de equilibrio $\left(\frac{\text{unidades}}{\text{servicios}}\right)$

$$= \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Precio promedio ponderado} - \text{costo variables promedio ponderado}}$$

El análisis del punto de equilibrio sirve como base de consolidación en el fundamento del periodo del retorno de inversión; permitiendo determinar el nivel mínimo de ventas, como se detalla a continuación:

- Año 1 (etapa de arranque)
 - Costos fijos totales: \$980
 - Tarifa promedio por servicio: \$150
 - Costo variable promedio por servicio: \$40
 - Margen de contribución unitario: \$110
 - Punto de equilibrio físico: $8.91 = 9$ servicio de implementación al año
 - Punto de equilibrio monetario: \$1.336,36

En el primer ejercicio económico, la proyección visualiza la atención efectiva de 2 servicios de implementación principales acompañado de mantenimientos iniciales, situándose así por debajo del umbral de equilibrio (\$1.336,36); lo que justifica de cierta manera la pérdida operativa propia de la etapa preoperativa, penetración del mercado y construcción de la base de clientes en la parroquia Ricaurte.

- Año 3 (etapa de consolidación)
 - Costos fijos totales: \$4.500
 - Margen de contribución promedio: \$145
 - Punto de equilibrio físico: $31.03 = 31$ servicios mixtos
 - Punto de equilibrio monetario: \$5.376

Para el tercer año, con la proyección presentada de 13 implementaciones directas e ingresos por mantenimiento activo acumulado que suman \$5.170, la operación se aproxima al umbral de equilibrio financiero Tomando como base lo expuesto, se precisa que el volumen incremental de contratos de mantenimiento recurrente desplaza de manera permanente la operación hacia la zona de utilidades netas.

9. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los hallazgos presentes durante el abordaje del estudio coinciden con lo expuesto por (Shepherd et al.; 2020) quienes argumentan que la adopción de herramientas de agricultura digital en economías emergentes confronta barreras operativas que no se encuentran relacionadas a asunto económico, sino más bien al déficit de competencias en gestión por parte de los productores. Dicho esto, es como precisado en la realidad de la parroquia Ricaurte, el 82.4% de los productores reportó pérdidas financieras derivadas de la desorganización contable, lo cual responde a las observaciones planteadas por (Bedolla y Bedolla, 2024) en sentido de cómo la gestión empírica del sector productivo ha afectado el rendimiento del capital invertido.

Asunto que en contraposición con los proyectos de tecnificación agrícola enfocados en la adquisición de maquinaria compleja, los resultados demuestran que las microintervenciones en software accesible, lo que permite obtener el resultante sobre la alta predisposición de aceptación (88.2%); dicho aspecto entra en concordancia con lo mencionado por (Reyes, 2024) quien sostiene que la competitividad de las mipymes agrícolas no requiere necesariamente transferencias tecnológicas de capital, sino más una adecuación de procesos favoreciendo el proceso de toma de decisiones mediante datos verificables.

En la parte financiera, el período prolongado de recuperación de la inversión es proporcional a la realidad del entorno rural presentada por (Hernández Torres, 2025), es importante determinar que los servicios de consultoría y gestión en comunidades sin bases contables previas experimentan tasas de adopción inicialmente paulatinas, relacionado esto a la curva de confianza que el consultor debe generar con el productor; siendo por ello que, la proyección financiera a siete años no representa un sesgo positivo, sino más bien se fundamenta como una adecuación metodológica dentro del sector productivo del cantón.

10.CONCLUSIONES

Se concluye como parte del abordaje investigativo realizado en relación directa con la problemática estructural del sector agroproductivo del cantón Chone con respecto al manejo de información que existe un 82.4% de productores encuestados que han presentado pérdida económicas asociadas con el déficit de control administrativo, más allá de eso se determina que existe un 47.1% que desconoce del monto exacto que invierte mensualmente en su producción; lo que de manera directa refleja inconsistencias al momento de analizar la rentabilidad y sostenibilidad de las unidades productivas rurales del cantón Chone.

El emprendimiento se desarrolla en un entorno favorable para su establecimiento, de acuerdo con la información presentada por herramientas PESTEL y Porter; lo cual cobra sentido en la práctica puesto que con un 88.2% se consolida una demanda insatisfecha, siendo esto una oportunidad sólida y diferenciada en función con la presentación del proyecto; tal y como lo indicó el estudio técnico y financiero, los cuales permitieron determinar tanto la viabilidad operativa, así como su consolidación y rentabilidad financiera, la cual garantiza que el emprendimiento alcanza su punto de equilibrio en cinco años.

La iniciativa AgroRegistra atraviesa una fase de consolidación financiera típica de las firmas de servicios en el ámbito rural, en la cual en los dos primeros periodos exigen capital para la penetración de mercado y el fortalecimiento de la marca. Por ello, el retorno económico debe valorarse con una perspectiva de mediano y largo plazo; al proyectar la operación a siete años, la fidelización y crecimiento de la cartera de clientes bajo esquemas de seguimiento contable continuo genera flujos de caja sostenidos que optimizan el Valor Actual Neto (VAN) a +\$5.227,61 USD y la TIR al 32,56 %. Al superar la tasa de descuento del 14,02 %, se constata la viabilidad y factibilidad financiera del emprendimiento.

De manera concluyente es importante precisar que el proyecto no solo se presenta como un medio de innovación dentro del sector agroproductivo, más bien se busca posicionar como una herramienta que facilite y optimice el manejo de información como parte del manejo interno y administrativos dentro de las diferentes unidades productivas, viendo este aspecto no solo como el nudo crítico a nivel competitivo y financiero dentro del sector; sino también como el medio que viabilice la rentabilidad financiera, consolidando medio de competitividad, así como un mejor acercamiento comercial y un crecimiento económico significativo para cada unidad productiva de manera integral.

De acuerdo con los resultados obtenidos a lo largo del estudio, se determina que el emprendimiento AgroRegistra cuenta con viabilidad comercial, sustentada en la demanda

insatisfecha del 88.2% que arrojó el estudio de mercado, y con viabilidad técnica, en la medida que la capacidad operativa y los recursos definidos en el estudio técnico responden a esa demanda. En lo organizacional, la estructura, funciones y procesos planteados permiten sostener el crecimiento del negocio sin comprometer su formalización legal; y en lo financiero, los indicadores de VAN, TIR y punto de equilibrio calculados confirman que el proyecto es rentable en el horizonte evaluado.

11.RECOMENDACIONES

Se recomienda de manera puntual que durante las diferentes fases de aplicación del proyecto se priorice tanto la calidad del servicio, como la satisfacción de los clientes, entendiendo que este será la base a consolidar al momento de acentuar las bases de crecimiento del emprendimiento, siendo el principal medio de difusión para garantizar la credibilidad y operatividad del emprendimiento; entendiendo que no solo la implementación es importante, sino el mantenimiento en el negocio, es como también se debe considerar como manejo interno del emprendimiento un control puntual y específico de los resultados obtenidos de acuerdo con las necesidades iniciales presentadas por cada finca.

Se sugiere también formalizar las alianzas estratégicas, entendiendo estas como el principal medio de acercamiento al sector productivo, puesto que no solo servirán para conocer el proyecto, sino también para permitir su adaptación a la realidad productivas de cada unidad; estas alianzas como bien se prevé más allá de ampliar los canales de captación de clientes, también otorga de manera colateral un respaldo institucional acerca del servicio, lo cual lo vuelve a creíble frente a la comunidad de productores del sector.

Se recomienda en sentido investigativo para próximas indagaciones dentro del sector de agronegocios hacer énfasis en la relación intrínseca y proporcional entre la implementación de sistemas de registro y el acceso a nuevos mercados por parte de los productores rurales locales, un manejo financiero y contable adecuado no solo es un indicador de rentabilidad o de crecimiento económico, también se entiende como un aspecto a evaluar para comprobar la factibilidad de un negocio, por lo que el emprendimiento no solo se presenta como una herramienta de registro, sino también como un indicador de solvencia.

12.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- American Psychological Association. (2020). Publication manual of the American Psychological Association (7.^a ed.). <https://doi.org/10.1037/0000165-000>
- Bentley University Library. (2024). Citing online business resources using APA style (7th edition). <https://libguides.bentley.edu/citingsources-apa/references>
- Dairo Alfredo Hernández Torres, Á. A. (2025). Centro provincial de gestión agropecuaria y procesamiento agrícola en la localidad. Universidad la gran Colombia, 16-17, 22-23-24.
- Juan José Bedolla Solano, S. B. (2024). Gestión tecnológica y emprendimiento de proyectos socioeconómicos como estrategia de bienestar y sostenibilidad en comunidades rurales y semiurbanas de Guerrero, México. Universidad Nacional Autónoma de México, 112.
- PIN, R. C. (2023). PROPUESTA DE UN PROYECTO DE DESARROLLO RURAL PARA LA PARROQUIA LA UNIÓN DEL CANTÓN JIPIJAPA PROVINCIA DE MANABÍ. UNIVERSIDAD AGRARIA DEL ECUADOR., 29.
- Prairie View A&M University. (2024). 7th Edition APA: Style and Grammar Guidelines. <https://pvamu.libguides.com/c.php?g=1302747&p=9573001>
- Reyes, A. D. (2024). Estrategias de la innovación y competitividad en las MIPYMES del sector agrícola en el Ecuador en el año 2023. Ciencia Latina Internacional, 7382, 7383.
- Shepherd, M., Turner, J. A., Small, B., & Wheeler, D. (2020). Priorities for science to overcome hurdles thwarting the full promise of the digital agriculture revolution. *Journal of the Science of Food and Agriculture*, 100(14), 5083–5092. <https://doi.org/10.1002/jsfa.9346>

13.ANEXOS

a. Encuesta

1. Datos

☐ Masculino

☐ Femenino

2. Edad

☐ 18 – 30 años

☐ 31 – 45 años

☐ 46 – 60 años

☐ Más de 60 años

3. Nivel de instrucción

☐ Primaria

☐ Secundaria

☐ Superior

☐ Ninguno

4. Tipo de actividad agrícola que desarrolla

☐ Cultivos agrícolas

☐ Ganadería

☐ Producción mixta

☐ Otro

5. Tiempo dedicado a la producción agrícola

☐ Menos de 5 años

☐ 5 – 10 años

☐ 11 – 20 años

☐ Más de 20 años

6. ¿Actualmente lleva registros de producción, gastos o ventas en su finca?

☐ Sí

☐ No

7. ¿Qué tipo de registro utiliza para controlar sus actividades agrícolas?

☐ Cuadernos

☐ Hojas de excel

☐ Aplicaciones digitales

☐ No lleva registros

8. ¿Con qué frecuencia registra información relacionada con su producción?

- ☐ Diariamente
- ☐ Semanalmente
- ☐ Mensualmente
- ☐ Nunca

9. ¿Considera que la falta de registros organizados afecta la administración de su finca?

- ☐ Sí
- ☐ No

10. ¿Cuáles son los principales problemas ocasionados por la falta de registros administrados?

Puede seleccionar una o más opciones

- ☐ Descontrol de gastos
- ☐ Pérdida de información
- ☐ Dificultad para calcular ganancias
- ☐ Mala planificación de producción
- ☐ Problemas en comercialización
- ☐ Otro: _____

11. ¿Conoce con exactitud cuánto invierte mensualmente en su producción agrícola?

- ☐ Sí
- ☐ No

12. ¿Considera importante contar con un sistema que organice la información de su finca?

- ☐ Muy importante
- ☐ Importante
- ☐ Poco importante
- ☐ Nada importante

13. ¿Qué tan útil considera el uso de herramientas digitales básicas (Excel) para mejorar el control productivo?

- ☐ 5 = Muy útil
- ☐ 4 = Útil
- ☐ 3 = Neutral
- ☐ 2 = Poco útil
- ☐ 1 = Nada útil

14. ¿Ha tenido pérdidas económicas por falta de control administrativo o productivo?

☐ Sí

☐ No

15. ¿Qué aspecto considera más importante mejorar dentro de su finca?

☐ Control de gastos

☐ Organización de producción

☐ Registro de ventas

☐ Planificación agrícola

☐ Control de insumos

16. ¿Estaría dispuesto a utilizar un sistema básico de registros productivos adaptado a su finca?

☐ Si

☐ No

17. ¿Considera que un sistema de registros puede ayudar a mejorar la rentabilidad de su producción?

☐ Si

☐ No

18. ¿Qué beneficio considera más importante de un sistema de registros productivos?

☐ Mejor control financiero

☐ Mejor organización

☐ Reducción de pérdidas

☐ Mejor toma de decisiones

☐ Mayor productividad

19. ¿Estaría dispuesto a recibir capacitación para utilizar registros digitales básicos?

☐ Si

☐ No

20. ¿Considera viable la implementación de este tipo de herramientas en las fincas rurales del cantón Chone?

☐ Muy viable

☐ Viable

☐ Poco viable

☐ No viable

b. Informe de resultados de la encuesta

La encuesta fue aplicada a 17 productores rurales del cantón Chone a través de un muestreo no probabilístico por conveniencia; de manera general y a breves rasgos se puede precisar que los resultados expuestos evidencian una demanda insatisfecha amplia, así como también presentan una valoración significativa hacia el servicio propuesto, lo que de manera específica confirma de manera práctica la viabilidad del emprendimiento en el mercado objetivo propuesto; avalado esto con que el 88% de los encuestados se encuentran dispuestos a adoptar el sistema de registro; sin embargo de acuerdo con la realidad cultural también es importante tener en cuenta la adaptación al manejo del sistema, puesto que un 47.1% de los productores encuestados afirma no haber llevado nunca algún registro de información de su finca, sin embargo, es su 100% los productores encuestados se encuentran dispuestos a recibir capacitación sobre el sistema digital.

En términos generales, se considera pertinente y apropiado la actitud por parte de los productores, no solo en sentido de administración rural o beneficio económico de cada finca; sino también por asuntos de rentabilidad financiera propios, puesto que un 82.4% refiere haber sufrido pérdidas por falta de control administrativo partiendo de ahí la disposición para adoptar un sistema básico de registros productivos; puesto que según lo evidencian en un 88% consideran que la aplicación de dicho sistema mejorará y facilitará la rentabilidad del sector.

Haciendo énfasis en la problemática subyacente propia de un manejo de información inadecuado está:

- Descontrol de gastos (52.9%)
- Mala planificación de la producción (41.2%)
- Dificultad para calcular ganancias (29.4%)

Dichas problemáticas colaterales ponen en evidencia la ausencia de registros no es solo una limitante dentro de la administración propia del sector, sino se estructura también como un factor preponderante al momento de analizar la rentabilidad y competitividad de las fincas rurales en las cadenas agroalimentarias locales.

c. Folleto informativo del emprendimiento

Ilustración 2

Folleto informativo del emprendimiento AgroRegistra.

EMPRENDIMIENTO DE SERVICIOS AGROPECUARIOS

AGROREGISTRA

Organiza tu finca, potencia tu rentabilidad

Implementamos sistemas simples de registros productivos en tu finca, adaptados a tu realidad, con capacitación y acompañamiento personalizado.

82%
de productores ha perdido dinero por falta de control

88%
valora positivamente implementar un sistema de registros

100%
de encuestados está dispuesto a capacitarse

\$0
costo en software adicional: funciona con Excel

PAQUETE BÁSICO: REGISTRO ACTIVO
DIAGNÓSTICO + 1 MÓDULO DE REGISTROS + CAPACITACIÓN BÁSICA + 1 MES DE SEGUIMIENTO.
\$80 USD

PAQUETE ESTÁNDAR: GESTIÓN PRODUCTIVA
DIAGNÓSTICO COMPLETO + 3 MÓDULOS (PRODUCCIÓN, GASTOS, VENTAS) + HISTORIAL + 4 SESIONES + MANUAL + 2 MESES DE SEGUIMIENTO.
\$150 USD

PAQUETE PREMIUM: CONTROL TOTAL
TODOS LOS MÓDULOS + INDICADORES DE RENTABILIDAD + INFORME FINANCIERO INICIAL + 3 MESES DE SEGUIMIENTO CON VISITAS MENSUALES.
\$220 USD

Nuestro proceso
1. Diagnóstico en finca - 2. sistema a la medida - 3. carga de historial - 4. capacitación - 5. seguimiento continuo

AgroRegistra
Álvaro Moncayo Anthony Rafael - Proyecto de Emprendimiento ULEAM - Facultad de Ciencias Administrativas - Chone, Manabí - 2025

