



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:

Modelos integrales para el fortalecimiento de capacidades productivas y de gestión en zonas rurales sostenibles.

Autor:

Basurto Mero Bryan Javier

Facultad de Ciencias Administrativas

Carrera Agronegocios

Tutor: Ing. Juan Ramón Moreira Saltos, Mg.

Chone – Manabí – Ecuador

AGOSTO, 2026

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

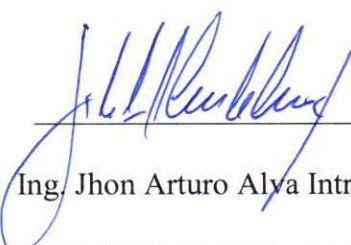
Título: Modelo de emprendimiento integral para el fortalecimiento productivo y de gestión de los productores rurales del cantón Chone.

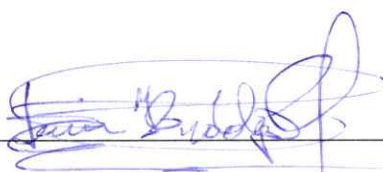
TRABAJO FINAL DE TITULACIÓN

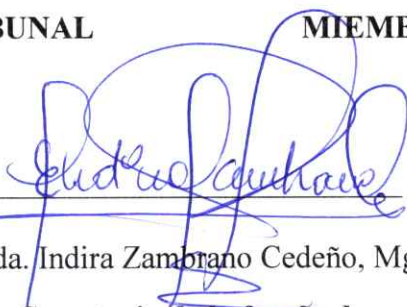
Sometido a consideración del Tribunal de Seguimiento y Evaluación, Legalizada por el Honorable Consejo Directivo como requisito previo a la obtención de título de:

LICENCIADO EN AGRONEGOCIOS**APROBADO POR:**

Lcda. Rocío Bermúdez Cevallos, Mg.**DECANA**

Ing. Juan Ramón Moreira Saltos, Mg.**TUTOR**

Ing. Jhon Arturo Alva Intriago, Mg.**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

Eco. Lenin Fernando Hidalgo Quiroz, Mg.**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

Lcda. Indira Zambrano Cedeño, Mg.
Secretaria de la facultad

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Ing. Juan Ramón Moreira Saltos, Mg.; docente de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí
– Extensión Chone, en calidad de Tutor de Trabajo de Titulación.

CERTIFICO:

. Que el presente Trabajo de Titulación, en modalidad Proyecto de Investigación, con el título:
“Modelos de emprendimiento integrales para el fortalecimiento de capacidades productivas y de gestión en zonas rurales sostenibles”, ha sido desarrollado, revisado, analizado y corregido exhaustivamente durante las horas de tutorías de titulación, en conjunto con el señor egresado Bryan Javier Basurto Mero, con el propósito de presentar el informe final de titulación, mismo que se encuentra listo para su presentación y aprobación.

Además, se deja constancia de que las opiniones, criterios y conceptos expresados en el presente documento constituyen una contribución derivada del trabajo, dedicación, perseverancia y originalidad del autor Bryan Javier Basurto Mero, siendo de su exclusiva responsabilidad y autoría.

Chone, Agosto de 2026



Ing. Juan Ramón Moreira Saltos, Mg.

DOCENTE TUTOR

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Quien suscribe la presente, Bryan Javier Basurto Mero, egresado de la Carrera de Agronegocios, deja constancia de que es el autor del presente Proyecto de Investigación, cuyo título es: **“Modelos de emprendimiento integrales para el fortalecimiento de capacidades productivas y de gestión en zonas rurales sostenibles”**.

En virtud de lo expuesto, manifiesto que el presente trabajo es de mi autoría y originalidad, tanto en su conceptualización como en su desarrollo. Asimismo, asumo toda la responsabilidad por las opiniones, criterios, análisis e investigaciones presentadas y expresadas en el presente documento.



Bryan Javier Basurto Mero

Chone, Agosto de 2026

Dedicatoria

Dedico este logro, con todo mi corazón, a mis padres, por ser mi principal apoyo durante este camino. Gracias por cada sacrificio, por cada consejo, por estar ahí cuando las cosas se pusieron difíciles y por enseñarme que, aunque el camino sea duro, siempre hay que seguir pa' delante. Este logro también es de ustedes, porque detrás de cada paso que di estuvieron sus esfuerzos y su confianza en mí.

A mi hermana, por estar presente en mi vida y acompañarme de una u otra manera durante esta etapa. A mis abuelos, por su cariño, sus consejos y por ser parte importante de mi historia. Cada palabra y cada momento compartido con ustedes tiene un valor que llevo conmigo.

A mi tía y a mi prima, que más que una prima se ha convertido casi en una hermana, gracias por el cariño, por los momentos compartidos y por estar presentes en diferentes etapas de mi vida. Ustedes también forman parte de este logro.

Y, de manera especial, dedico estas palabras a todas las personas que fueron parte de mi proceso durante mi etapa estudiantil y universitaria. A quienes me dieron una mano, un consejo, una palabra de ánimo, una oportunidad o simplemente estuvieron ahí cuando más lo necesitaba. Tal vez algunos no sepan cuánto influyeron en mí, pero cada persona que pasó por este camino dejó algo que hoy forma parte de quien soy.

Hoy miro hacia atrás y entiendo que llegar hasta aquí no fue solamente cuestión de esfuerzo personal. Hubo familia, amigos, compañeros, profesores y muchas personas que, de una u otra manera, pusieron su granito de arena. A todos ellos, gracias de corazón.

Este logro representa una etapa que se cierra, pero también el comienzo de nuevos caminos. Me llevo conmigo todo lo aprendido, pero sobre todo los valores y las enseñanzas que me dejaron las personas que estuvieron a mi lado.

A mi familia y a todos los que caminaron conmigo en este proceso, gracias. Este logro también lleva un poquito de ustedes.

Tabla de contenido

1.	DETERMINACIÓN DE LA NECESIDAD.....	10
a.	Justificación Teórica.....	10
b.	Justificación Práctica	12
2.	DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO	13
a.	Descripción del emprendimiento.....	13
i.	Modelo Canvas	13
ii.	Análisis.....	14
b.	Localización Geográfica.....	14
c.	Justificación	15
3.	ESTUDIO DE MERCADO.....	16
a.	Análisis del entorno	16
i.	Macroentorno	16
ii.	Microentorno	16
b.	Metodología de la investigación de mercado	17
i.	Determinación de Objetivos de Investigación	18
ii.	Segmentación de Mercado	18
iii.	Muestra de Investigación	19
iv.	Técnicas de Investigación	19
v.	Resultados descriptivos de la investigación	19
c.	Análisis de la demanda	20
i.	Características de la demanda.....	20
ii.	Proyección de la demanda.....	21
d.	Análisis de la oferta	22
i.	Caracterización de la oferta actual	22
e.	Oportunidad de emprender	22
4.	ESTUDIO TÉCNICO.....	23

a.	Tamaño del proyecto	23
b.	Localización del proyecto.....	23
c.	Ingeniería del proyecto	24
i.	Proceso de producción y/o generación del servicio	24
ii.	Balance de mano de obra y materiales	24
iii.	Maquinaria y equipo.....	24
iv.	Maquinaria y equipo.....	25
v.	Distribución de planta de producción y/o establecimiento de generación de servicio 25	
5.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	26
a.	Visión.....	26
b.	Misión.....	26
c.	Estructura organizacional	26
d.	Mapa de procesos	26
e.	Funciones y productos esperados	27
f.	Constitución jurídica.....	27
g.	Obligaciones tributarias	27
h.	Patentes y licencias necesarias para el emprendimiento	27
6.	MARKETING ESTRATÉGICO.....	29
a.	Estrategias de producto y diseño	29
b.	Estrategias de precio	29
c.	Estrategias de plaza y canales de distribución.....	29
d.	Estrategias de promoción.....	29
7.	ANÁLISIS FINANCIERO.....	30
a.	Presupuesto de inversión	30
b.	Presupuesto de ingresos.....	31
c.	Presupuesto de egresos	31

d. Presupuesto capital de trabajo	32
e. Estructura de la inversión	32
f. Estados financieros	32
i. Estado de resultado integral	32
ii. Estado de flujo efectivo	33
g. Costo de oportunidad	33
h. Evaluación financiera	33
i. Periodo de recuperación de la inversión	33
j. Punto de equilibrio anual	34
8. CONCLUSIONES	35
9. RECOMENDACIONES	36
10. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	37
11. ANEXOS	38
a. Encuesta	38
b. Informe de resultados de la encuesta	39
c. Folleto informativo del emprendimiento	41

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1	11
Tabla 2	13
Tabla 3	16
Tabla 4	16
Tabla 6	23
Tabla 7	24
Tabla 8	24
Tabla 10	30
Tabla 11	30
Tabla 12	31
Tabla 13	31
Tabla 15	32

Tabla 16	32
Tabla 18	33

ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN

Ilustración 1	14
Ilustración 2	26
Ilustración 3	41

Resumen

El presente trabajo de titulación tuvo como objetivo diseñar un modelo de emprendimiento integral orientado al fortalecimiento productivo y de gestión de los productores rurales de la parroquia Boyacá, cantón Chone, provincia de Manabí. La investigación partió de la identificación de limitaciones estructurales del sector, tales como la baja tecnificación, la escasa planificación empresarial y la débil asociatividad productiva. Se empleó una metodología de tipo descriptiva y exploratoria, con enfoque cuantitativo, mediante la aplicación de una encuesta estructurada de 21 preguntas a una muestra de 30 productores rurales, seleccionados por muestreo no probabilístico por conveniencia. Los resultados evidenciaron una alta disposición de los productores a recibir capacitación técnica y asesoría administrativa, así como una demanda potencial estimada entre 92 y 120 productores en la zona de influencia, con disposición de pago entre 5 y 10 dólares por servicio. A partir de estos hallazgos se estructuró un modelo Canvas de emprendimiento de servicios integrales, un estudio técnico y organizacional, una estrategia de marketing y una evaluación financiera preliminar. Se concluye que el emprendimiento es viable desde el punto de vista de mercado, técnico y organizacional, y que su implementación puede contribuir significativamente al desarrollo territorial sostenible del cantón Chone.

Palabra clave: emprendimiento rural, agronegocios, fortalecimiento productivo, gestión empresarial, desarrollo territorial.

Abstract

The objective of this thesis project was to design a comprehensive entrepreneurship model aimed at strengthening the production and management capabilities of rural producers in the Boyacá parish, Chone Canton, Manabí Province. The research began by identifying structural limitations in the sector, such as low levels of technology adoption, a lack of business planning, and weak producer associations. A descriptive and exploratory methodology with a quantitative approach was employed, utilizing a structured 21-question survey administered to a sample of 30 rural producers selected via non-probabilistic convenience sampling. The results revealed a strong willingness among producers to receive technical training and administrative consulting, as well as a potential market of 92 to 120 producers in the area of influence, with a willingness to pay between 5 and 10 dollars per service. Based on these findings, the study developed a comprehensive service entrepreneurship model using the Business Model Canvas, along with technical and organizational plans, a marketing strategy, and a preliminary financial assessment. The study concludes that the proposed venture is viable from market, technical, and organizational perspectives and that its implementation could significantly contribute to the sustainable territorial development of Chone Canton.

Keywords: rural entrepreneurship, agribusiness, production strengthening, business management, territorial development.

1. DETERMINACIÓN DE LA NECESIDAD

a. Justificación Teórica

A diferencia de estudios puramente descriptivos, este proyecto plantea la creación y validación de un emprendimiento de servicios, orientado a resolver necesidades reales del sector rural mediante acciones concretas de capacitación, asistencia técnica y acompañamiento productivo.

El desarrollo del emprendimiento agroalimentario sostenible constituye una estrategia clave para dinamizar las economías rurales y fortalecer la resiliencia de los sistemas productivos locales. Desde el enfoque de los agronegocios, los modelos de emprendimiento integral permiten articular la producción agropecuaria, la gestión empresarial y la sostenibilidad ambiental, superando la visión tradicional centrada únicamente en la producción primaria.

Diversos autores sostienen que el fortalecimiento de capacidades productivas y de gestión es un factor determinante para la viabilidad de los emprendimientos rurales, ya que influye directamente en la eficiencia productiva, la competitividad y el acceso a mercados. En este contexto, el cantón Chone presenta condiciones favorables para el desarrollo de emprendimientos rurales, aunque enfrenta limitaciones estructurales relacionadas con la baja tecnificación, la escasa planificación empresarial y la débil asociatividad productiva.

Desde la teoría del desarrollo rural sostenible y los modelos de agronegocio, la creación de un emprendimiento integral se fundamenta en la necesidad de generar valor agregado, promover la organización de los productores y garantizar prácticas productivas ambientalmente responsables.

La evidencia en la parroquia Boyacá, cantón Chone, indica que el fortalecimiento de los emprendimientos agroindustriales no depende únicamente del acceso a recursos productivos, sino de la articulación sistémica entre innovación, gestión y capacidades organizativas (Fariás & Zambrano, 2023).

El emprendimiento rural puede funcionar como una estrategia efectiva de desarrollo territorial si se aborda desde un enfoque integral y sostenible, que conecte los conocimientos y saberes de los individuos con la creación de unidades productivas capaces de generar impacto económico, social y cultural en las comunidades. La revisión documental, basada en más de 50 publicaciones de alto impacto, resalta que para maximizar los beneficios del emprendimiento rural es fundamental considerar elementos como el desarrollo humano, las nuevas ruralidades, el fortalecimiento de competencias emprendedoras y el concepto del buen vivir, asegurando

que las iniciativas productivas se integren de manera coherente con las dinámicas y valores propios de las comunidades campesinas (Paz, 2022).

La cultura emprendedora representa una oportunidad estratégica para generar desarrollo social y económico, siempre que se supere el enfoque convencional del emprendimiento centrado únicamente en la acumulación de riqueza y la explotación de recursos. La investigación evidencia que la promoción de emprendimientos sostenibles e innovadores debe integrarse con las múltiples dimensiones del desarrollo territorial. Un estudio de caso prospectivo destaca que los factores que más condicionan la efectividad del emprendimiento rural incluyen la necesidad de endeudamiento, la escasa implementación de procesos tecnológicos y la crisis económica, los cuales requieren atención prioritaria para fortalecer la capacidad productiva y de gestión de las unidades productivas rurales (Rico, Bucaram, & Romero Subía, 2022).

La sostenibilidad de los emprendimientos depende en gran medida de la optimización y gestión eficiente de los recursos disponibles, incluyendo tanto la materia prima local como la tecnología aplicada a los procesos productivos. Estudios recientes en Ecuador muestran que fortalecer la planificación, la gestión empresarial y la incorporación de tecnologías innovadoras permite aumentar la viabilidad de los emprendimientos y su impacto en el desarrollo económico y social de la comunidad (Icuña Matute, 2025).

La presente propuesta se sustenta teóricamente en los enfoques de desarrollo rural sostenible, agronegocios y emprendimiento integral, los cuales permiten estructurar un modelo que articule capacidades productivas, gestión empresarial e innovación, adaptado a las condiciones socioeconómicas del cantón Chone.

Tabla 1

Datos generales del cantón.

Indicador	Valor
Población rural del cantón Chone	117.634 habitantes
Población rural	72.108 habitantes (61.3%)
Tasa de analfabetismo rural	16% (zona urbana: 7%)
Población menor de 20 años	46.1%
Población aproximada de Boyacá	4.500 – 5.000 habitantes
Parroquias rurales de Chone	7 (incluida Boyacá)
Ganadería del cantón	300.000 cabezas de ganado

Elaborado por: Bryan Basurto Mero

Estos datos evidencian que la mayoría de la población de Chone reside en el área rural y que la economía cantonal depende en gran medida del sector primario, lo que la hace vulnerable

a problemas de infraestructura, clima y mercado, y justifica la necesidad de fortalecer las capacidades productivas y de gestión del sector.

b. Justificación Práctica

En la práctica agroalimentaria del cantón Chone, los pequeños productores enfrentan dificultades como bajos ingresos, dependencia de intermediarios, escaso acceso a mercados y limitada capacidad de gestión empresarial. Estas condiciones reducen la sostenibilidad económica de las unidades productivas rurales y limitan las oportunidades de desarrollo local.

La creación de un emprendimiento integral de fortalecimiento productivo y de gestión responde a la necesidad de ofrecer servicios de capacitación, asistencia técnica, organización productiva y acompañamiento empresarial a los productores rurales. Este emprendimiento permitirá mejorar la productividad, optimizar la gestión de los recursos y fortalecer la articulación comercial, generando impacto económico, social y ambiental positivo en la zona de intervención.

En el contexto rural del cantón Chone, la adopción de un modelo de emprendimiento integral permite fortalecer las capacidades productivas y de gestión de las comunidades, promoviendo iniciativas que no solo generen valor económico, sino que también respeten el entorno y fomenten la cohesión social. La evidencia sugiere que los emprendimientos que incorporan innovación, formación en gestión y prácticas sostenibles contribuyen de manera significativa al bienestar comunitario y a la preservación de los recursos naturales, consolidando un desarrollo territorial sostenible en el cantón Chone (Díaz Mateus, 2024).

Estudios recientes en Ecuador, como el caso de la comunidad de Lascano en Manabí, muestran que la actividad emprendedora de las mujeres no solo fortalece su autonomía económica, sino que también impulsa la producción local y la organización comunitaria, generando beneficios sostenibles para el territorio. Estos hallazgos respaldan la relevancia de un modelo de emprendimiento integral en el cantón Chone, que articule el fortalecimiento de capacidades productivas, gestión empresarial y sostenibilidad, promoviendo el desarrollo territorial equilibrado y la inclusión de grupos vulnerables (Molina Barzola, 2016).

2. DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

a. Descripción del emprendimiento

El proyecto propone la creación de un emprendimiento agroempresarial de servicios integrales, orientado al fortalecimiento de capacidades productivas, organizativas y de gestión en productores rurales del cantón Chone, con enfoque en sostenibilidad y desarrollo territorial.

i. *Modelo Canvas*

Tabla 2

Estructura del Modelo Canvas de AgroRegistra.

Segmentos de clientes	Pequeños y medianos productores agropecuarios de la parroquia Boyacá, cantón Chone, quienes desarrollan actividades agrícolas como principal fuente de sustento económico y generación de empleo rural; dicho grupo enfrenta desafíos relacionados con productividad, acceso a capacitación técnica, gestión empresarial y sostenibilidad ambiental.
Propuesta de valor	Nace de una realidad concreta: muchos productores rurales poseen experiencia, conocimiento del territorio y voluntad de crecer, pero enfrentan limitaciones en capacitación técnica, gestión empresarial y adaptación a prácticas sostenibles. Frente a ello, se ofrece un modelo integral que acompaña al productor no solo en la producción, sino también en la transformación de su actividad en un negocio rentable, resiliente y sostenible.
Canales	- Visitas a fincas en Boyacá.
Relaciones con los clientes	Más que ofrecer un servicio puntual, la propuesta busca construir relaciones sostenibles y de largo plazo con los productores rurales, mediante procesos de capacitación, asesoría y seguimiento continuo que respondan a sus necesidades reales.
Fuentes de ingresos	El modelo de ingresos se basa en la generación de valor a través de procesos de

	capacitación, asistencia técnica y articulación institucional, permitiendo desarrollar un servicio sostenible con impacto social y territorial.
Recursos clave	Conocimientos y competencias propias del área de gestión agropecuaria.
Actividades clave	- Evaluación inicial de las condiciones de la finca. - Diseño del sistema de registro conforme con las necesidades identificadas. - Capacitación de los usuarios, al igual que el acompañamiento continuo. - Monitoreo y ajustes post implementación.
Socios clave	Asociaciones rurales, instituciones públicas y universidades.
Estructura de costos	Capacitación, materiales, transporte y gestión administrativa.

Elaborado por: Bryan Basurto

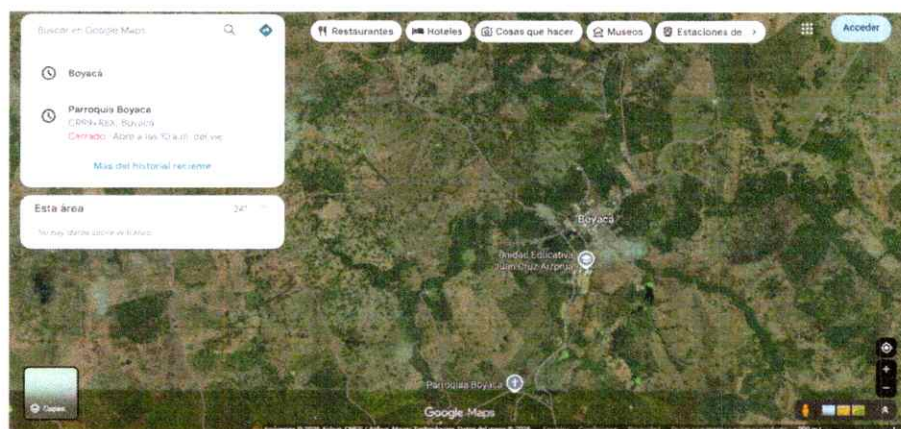
ii. Análisis

El análisis del modelo Canvas evidencia que el emprendimiento se sustenta en una propuesta de valor clara, orientada a resolver problemáticas reales del sector rural. La combinación de capacitación técnica, gestión empresarial y sostenibilidad ambiental permite diferenciar el emprendimiento de servicios tradicionales, asegurando su pertinencia y viabilidad. La articulación entre socios clave (asociaciones, instituciones públicas y universidades) y los recursos y actividades clave garantiza la sostenibilidad operativa del modelo, mientras que la estructura de ingresos responde a la capacidad de pago real identificada en los productores encuestados.

b. Localización Geográfica

Ilustración 1

Localización del segmento objetivo.



Elaborado por: Google maps

El emprendimiento se desarrollará en la parroquia Boyacá del cantón Chone, provincia de Manabí, con posibilidad de expansión progresiva a otras zonas rurales del cantón. Para la selección de los participantes se consideró inicialmente la fórmula de cálculo muestral para poblaciones finitas, tomando como referencia una población estimada de 120 productores rurales de Boyacá, con un nivel de confianza del 95 % y un margen de error del 0,05 (5 %), lo que arrojaba un tamaño muestral aproximado de 92 productores bajo un esquema probabilístico.

No obstante, dadas las limitaciones de tiempo, movilización y dispersión geográfica de las unidades productivas, no fue posible aplicar un muestreo probabilístico de ese tamaño, por lo que la investigación se desarrolló finalmente con una muestra no probabilística de 30 productores, seleccionados por conveniencia.

c. Justificación

Lo propuesto guarda coherencia directa con la determinación de la necesidad, ya que responde a las limitaciones productivas y de gestión identificadas en el territorio. Su implementación contribuirá al fortalecimiento del tejido productivo rural, la generación de ingresos sostenibles y el desarrollo local del cantón Chone.

3. ESTUDIO DE MERCADO

a. Análisis del entorno

i. Macroentorno

Tabla 3

Análisis PESTEL.

Político	Existencia de políticas públicas de apoyo al sector agropecuario (MAG, GAD Chone) y programas de fomento a la asociatividad rural, aunque con cobertura limitada en parroquias como Boyacá.
Económico	Economía cantonal dependiente del sector primario (agricultura y ganadería), con ingresos variables por precios de mercado e intermediación, lo que limita la capacidad de inversión de los productores.
Social	Alta proporción de población joven (46,1 %) y tasa de analfabetismo rural superior a la urbana (16 % frente a 7 %), lo que incrementa la necesidad de procesos de capacitación adaptados al contexto rural.
Tecnológico	Baja tecnificación productiva y limitado acceso a herramientas digitales de gestión, lo que representa una oportunidad para introducir procesos de asistencia técnica y capacitación.
Ecológico	Creciente preocupación por la sostenibilidad productiva; los productores reconocen la importancia de prácticas sostenibles, aunque su aplicación actual es todavía incipiente.
Legal	Marco normativo ecuatoriano que favorece la asociatividad (Ley de Economía Popular y Solidaria) y la formalización de pequeños emprendimientos rurales.

Elaborado por: Bryan Basurto.

ii. Microentorno

Tabla 4

Cinco Fuerzas de Porter.

Rivalidad entre competidores	BAJA	No existen actualmente ofertas estructuradas de
------------------------------	-------------	---

		servicios integrales de capacitación y asesoría dirigidas específicamente a productores de Boyacá.
Poder de negociación de los proveedores	MEDIA	Los productores tienen capacidad limitada de pago, pero alta disposición a participar, lo que exige tarifas accesibles
Poder de negociación de proveedores	BAJO	Los principales insumos son capital humano y conocimiento técnico, con múltiples fuentes posibles (universidades, técnicos independientes, instituciones públicas).
Amenaza de nuevos competidores	MEDIA	La barrera de entrada es baja en términos de capital, pero alta en términos de confianza y relacionamiento comunitario ya construido.
Amenaza de productos o servicios sustitutos	MEDIA	Existen programas públicos esporádicos de capacitación, pero sin continuidad ni enfoque integral de gestión empresarial.

Elaborado por: Bryan Basurto

El análisis del entorno evidencia un grado de competitividad favorable para la implementación del emprendimiento, dado que la oferta actual de servicios integrales de capacitación y gestión es escasa frente a una demanda identificada como alta

b. Metodología de la investigación de mercado

La investigación es de tipo descriptiva, porque permitió identificar las características, necesidades y problemáticas de los productores rurales del cantón Chone relacionadas con la gestión productiva, organización y capacitación técnica, recopilando información cuantificable sobre acceso a servicios, necesidades de asesoría y percepción sobre el fortalecimiento productivo; considerándose también exploratoria, debido a que existen pocos estudios específicos sobre emprendimientos integrales de servicios rurales en la parroquia Boyacá, por

lo que se buscó obtener información inicial que facilite comprender el comportamiento y las necesidades del mercado objetivo.

El enfoque metodológico es cuantitativo, utilizando encuestas estructuradas aplicadas a productores rurales, cuyos resultados se representan mediante tablas estadísticas, porcentajes y gráficos para facilitar el análisis e interpretación de los datos.

La técnica utilizada para la recolección de información fue la encuesta, aplicada mediante un cuestionario estructurado de 21 preguntas, dirigido a productores agropecuarios de la parroquia Boyacá. El instrumento fue diseñado por el autor y revisado por el tutor del trabajo de titulación, quienes evaluaron la pertinencia y claridad de las preguntas antes de su aplicación. El cuestionario se aplicó de forma presencial, en la parroquia Boyacá y sus recintos aledaños, directamente en las unidades productivas y en espacios de reunión de las asociaciones locales.

i. Determinación de Objetivos de Investigación

Objetivo General.

- Diseñar un modelo de emprendimiento integral para el fortalecimiento productivo y de gestión de los productores rurales de la parroquia Boyacá, cantón Chone, que contribuya a mejorar sus capacidades técnicas, administrativas y de sostenibilidad.

Objetivos Específicos.

- Determinar la necesidad de fortalecimiento productivo y de gestión existente en los productores rurales de la parroquia Boyacá, mediante el análisis de sus condiciones actuales de capacitación, organización y producción.
- Realizar un estudio de mercado que permita identificar la demanda potencial, la disposición de pago y las preferencias de los productores respecto a servicios de capacitación técnica y asesoría administrativa.
- Estructurar la propuesta técnica, organizacional y financiera del emprendimiento, que garantice su viabilidad operativa y sostenibilidad económica en el corto y mediano plazo.

ii. Segmentación de Mercado

El mercado objetivo está conformado por productores rurales organizados y no organizados del cantón Chone. El cantón cuenta con 72.108 habitantes rurales (61,3 %),

mientras que la parroquia Boyacá tiene aproximadamente entre 4.400 y 4.800 habitantes. Como criterio de segmentación se consideró a los productores agropecuarios activos de la parroquia Boyacá.

iii. Muestra de Investigación

La muestra estuvo conformada por 30 productores rurales de la parroquia Boyacá, seleccionados mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia. Los criterios utilizados para la selección de los participantes se basaron en:

- Ser productor agropecuario activo de la parroquia Boyacá o sus recintos
- Contar con disponibilidad para responder el cuestionario en el momento de la visita
- Pertenecer o participar en alguna asociación o grupo productivo local

Lo que, de manera resultante, facilitó el acceso y la disposición a colaborar con la investigación; es importante precisar que, al tratarse de un muestreo no probabilístico, los resultados obtenidos tienen un carácter exploratorio y no pueden generalizarse estadísticamente al total de productores de la parroquia ni del cantón; no obstante, ofrecen una aproximación válida y pertinente sobre las necesidades, percepciones y disposición de pago de este segmento de productores, suficiente para sustentar el diseño del modelo de emprendimiento propuesto.

iv. Técnicas de Investigación

- Encuesta, aplicada mediante un cuestionario estructurado de 21 preguntas.

La información recopilada fue procesada mediante estadística descriptiva, permitiendo así calcular frecuencias y porcentajes para cada pregunta, organizando esta, en tablas y gráficos que permitieron identificar los principales hallazgos resultantes.

v. Resultados descriptivos de la investigación

Los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los 30 productores rurales del sector Boyacá permiten identificar tres grandes hallazgos que sustentan la viabilidad del emprendimiento propuesto; es válido precisar que, por tratarse de una muestra no probabilística, estos hallazgos deben interpretarse como una aproximación exploratoria a las condiciones del sector y no como resultados estadísticamente representativos del total de productores de la parroquia.

En primer lugar, el perfil del productor encuestado corresponde mayoritariamente a personas con amplia trayectoria en la actividad agropecuaria (93,33 % con más de diez años de experiencia) pero con niveles de instrucción formal limitados (73,33 % con educación

primaria). Esta combinación es relevante porque evidencia un conocimiento empírico consolidado que, sin embargo, no ha sido acompañado de herramientas técnicas ni administrativas formales, lo que confirma la pertinencia de un modelo de capacitación que valore ese saber previo en lugar de sustituirlo.

En segundo lugar, se identifica una necesidad de fortalecimiento que es prácticamente unánime: el 100 % de los productores considera necesaria la asesoría administrativa, y el 93,33 % valora como importante o muy importante la capacitación técnica, con especial interés en producción agrícola (73,33 %). A esto se suma que el 86,67 % de los productores solo lleva registros administrativos de forma ocasional y un 13,33 % no los lleva nunca, lo que evidencia una brecha concreta de gestión que el emprendimiento busca cerrar directamente. Este hallazgo no es un dato aislado, sino que se relaciona de forma directa con la limitada planificación empresarial señalada en la determinación de la necesidad (sección 1.2), reforzando la coherencia interna del proyecto.

En tercer lugar, los resultados muestran condiciones favorables de mercado: una disposición de pago real (76,67 % dispuesto a pagar 5 USD y 23,33 % hasta 10 USD), una preferencia mayoritaria por atención mensual (80 %) y fines de semana (100 %), y una apertura casi total a la asociatividad (46,67 % dispuesto y 53,33 % posiblemente dispuesto). Estas variables no solo confirman interés, sino que aportan parámetros operativos concretos que se retoman directamente en el estudio técnico (sección 4) y en la estrategia de precios del marketing estratégico (sección 6.2).

Finalmente, un hallazgo transversal relevante es la ausencia casi total de prácticas sostenibles actuales (100 % no aplica ninguna) frente a una alta valoración de su importancia (100 % las considera relevantes para la productividad). Esta brecha entre percepción y práctica constituye, en sí misma, una oportunidad de intervención que el emprendimiento incorpora como eje transversal de sus contenidos de capacitación.

En conjunto, estos resultados no solo confirman la existencia de una demanda, sino que permiten calibrar las condiciones específicas bajo las cuales esa demanda se traduce en un modelo de negocio viable.

c. Análisis de la demanda

i. Características de la demanda

Los resultados obtenidos evidencian un alto interés de los productores en recibir procesos de capacitación y fortalecimiento de conocimientos técnicos y administrativos. De los

30 productores encuestados, 24 manifestaron que sí estarían dispuestos a participar en programas de capacitación (80 % de la muestra), mientras que el 100 % de los encuestados considera necesaria la implementación de servicios de asesoría administrativa y técnica.

ii. Proyección de la demanda

Para dimensionar la demanda es necesario diferenciar tres niveles:

- El mercado potencial corresponde al total de productores agropecuarios activos de la parroquia Boyacá y sus recintos, estimado en aproximadamente 120 personas según proyecciones del GAD Parroquial Rural de Boyacá con base en el Censo de Población y Vivienda 2022 (INEC) y el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT) del cantón Chone.
- El mercado objetivo es el segmento que manifestó interés concreto en los servicios propuestos, calculado aplicando los porcentajes de aceptación obtenidos en la encuesta (80 % para capacitación técnica y 100 % para asesoría administrativa) sobre la población de referencia, lo que arroja una demanda objetivo de entre 96 y 120 productores

Pese a ello, la capacidad real de atención del emprendimiento en su fase inicial es de 30 productores, que corresponde al grupo efectivamente encuestado y con el cual se plantea iniciar operaciones.

Para la proyección a mediano plazo se aplicó el método de tendencia de crecimiento porcentual, mediante la fórmula:

$$Df = Di (1 + i)^n$$

Df = demanda futura

Di = demanda inicial

i = tasa de crecimiento anual

n = número de años proyectados

Se utilizó como demanda inicial (Di) el grupo de 30 productores con los que el emprendimiento iniciará operaciones, y una tasa de crecimiento anual (i) del 8 %, tomada como referencia del crecimiento promedio del sector agropecuario cantonal reportado en el PDOT de Chone 2020-2025.

Proyectada a 3 años:

$$Df = 30 (1 + 0,08)^3 = 38 \text{ productores.}$$

Este resultado representa una meta de crecimiento prudente y alineada a la capacidad operativa del emprendimiento; constituyendo de esta manera un horizonte de expansión de

mediano y largo plazo proporcional a la amplitud de la capacidad técnica y de convenios institucionales.

d. Análisis de la oferta

i. Caracterización de la oferta actual

En la parroquia Boyacá y su área de influencia no se identifica actualmente una oferta estructurada y continua de servicios integrales de capacitación técnica y asesoría de gestión dirigida a productores rurales. La oferta existente proviene principalmente de instituciones públicas; como el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), el cual realiza jornadas de capacitación agropecuaria de carácter general con una frecuencia aproximada de una a dos veces por año, teniendo una cobertura cantonal y sin costo para el productor; por su parte, el GAD Municipal de Chone también impulsa ocasionalmente programas de fortalecimiento asociativo y productivo, también de cobertura cantonal con una frecuencia semestral, igualmente gratuitos, pero sin un enfoque específico en la parroquia Boyacá ni continuidad garantizada de un año a otro.

Como parte de la oferta indirecta o sustituta, se identifican el aprendizaje empírico entre productores y la asistencia técnica puntual brindada por almacenes y proveedores de insumos agropecuarios de Chone, la cual se ofrece sin costo directo, pero suele estar condicionada a la compra de productos, lo que limita su alcance como fuente real de capacitación independiente.

e. Oportunidad de emprender

La comparación entre el mercado objetivo identificado (entre 96 y 120 productores en el mediano plazo) y la oferta actual, prácticamente inexistente de manera estructurada y continua en la parroquia Boyacá, evidencia una demanda insatisfecha significativa. Esta brecha, sumada a la disposición de pago manifestada por los productores encuestados (entre 5 y 10 dólares por servicio) y a su alta valoración de la capacitación y la asesoría técnica, fundamenta la existencia de una oportunidad de negocio para el emprendimiento de servicios integrales propuesto, cuya validación definitiva dependerá en sentido neto de los resultados obtenidos durante la fase piloto con los 30 productores iniciales.

4. ESTUDIO TÉCNICO

a. Tamaño del proyecto

En concordancia con la demanda insatisfecha determinada en el estudio de mercado (aproximadamente 92 a 120 productores en el corto y mediano plazo), el emprendimiento iniciará operaciones con capacidad para atender a 30 productores de manera directa durante el primer año, mediante ciclos mensuales de capacitación y acompañamiento técnico, con una meta de crecimiento progresivo hasta alcanzar 96–120 productores atendidos hacia el tercer año de operación, en función de la disponibilidad de personal técnico y de los recursos de capacitación.

b. Localización del proyecto

La sede operativa del emprendimiento se ubicará en la parroquia Boyacá, cantón Chone, provincia de Manabí, por ser el territorio con mayor concentración de productores identificados en el estudio de mercado y por su cercanía a las principales vías de acceso rural. Se plantea un modelo de operación itinerante, en el cual el equipo técnico se traslada a los recintos y fincas de los productores, complementado con un espacio fijo de coordinación administrativa.

Tabla 5

Análisis de localización del proyecto.

Criterio de micro localización	Boyacá (centro parroquial)	Recintos periféricos
Cercanía a productores	Alta	Media
Acceso vial y movilidad	Buena	Regular
Disponibilidad de espacios comunitarios	Alta	Media
Costo de traslado del equipo técnico	Bajo	Medio

Elaborado por: Bryan Basurto

El análisis comparativo determina que el centro parroquial de Boyacá constituye la micro localización óptima para la sede administrativa, complementada con visitas técnicas periódicas a los recintos periféricos.

c. Ingeniería del proyecto

i. *Proceso de producción y/o generación del servicio*

- Diagnóstico inicial: levantamiento de necesidades del productor o grupo de productores.
- Planificación del ciclo de capacitación/asesoría según la matriz de temas priorizados (producción agrícola, comercialización, manejo animal, gestión administrativa).
- Ejecución de talleres presenciales y visitas técnicas de campo, con frecuencia mensual o semanal según el servicio contratado.
- Acompañamiento y seguimiento: registro de avances, entrega de material de apoyo y recomendaciones técnicas.
- Evaluación de resultados y retroalimentación con el productor para ajustar el plan de asistencia.

ii. *Balance de mano de obra y materiales*

Tabla 6

Sustento teórico sobre la mano de obra y materiales

Material	Cantidad	Uso
Computadora portátil con office	1	Diseño, parametrización y carga del sistema de registro.
Memoria USB	2	Respaldo y entrega de archivos al productor.
Ficha de diagnóstico impresas	1 por finca	Levantamiento de información en campo

Elaborado por: Anthony Álava

iii. *Maquinaria y equipo*

Tabla 7

Equipos necesarios de tipo informático y de comunicaciones.

Equipo	Cantidad	Función
Técnico agropecuario/capacitador	1 – 2	Ejecución de talleres y asistencia técnica de campo
Asistente administrativo	1	Gestión de agenda, registros y convenios

Material didáctico e insumos de capacitación	Según ciclo mensual	Apoyo a los talleres y visitas técnicas.
---	---------------------	--

Elaborado por: Bryan Basurto

iv. Maquinaria y equipo

Al tratarse de un emprendimiento de servicios (no de transformación productiva), los requerimientos se limitan a equipo de oficina y de campo: computador portátil, proyector portátil, cámara fotográfica, kit de herramientas básicas de campo para demostraciones prácticas, y un vehículo o motocicleta para el traslado del equipo técnico a los recintos rurales.

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

El espacio administrativo se organizará en una pequeña oficina con área de atención al productor, área de planificación de contenidos y bodega de materiales de capacitación, mientras que la ejecución de los talleres se realizará en espacios comunitarios existentes (casas comunales, escuelas, sedes de asociaciones), evitando así la necesidad de infraestructura propia de gran tamaño en la fase inicial.

5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

a. Visión

- Ser, en un plazo de cinco años, un referente en la parroquia Boyacá y el cantón Chone en el fortalecimiento productivo y de gestión de los pequeños y medianos productores rurales, reconocido por la calidad de su acompañamiento técnico y su contribución al desarrollo territorial sostenible.

b. Misión

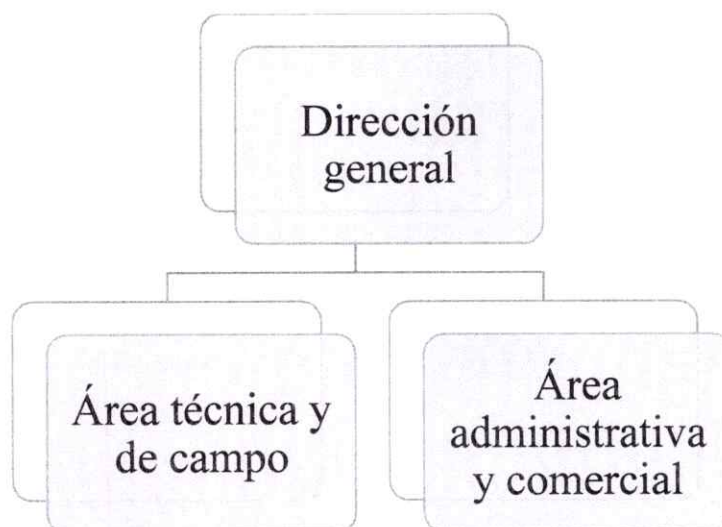
- Brindar servicios integrales de capacitación, asistencia técnica y acompañamiento en gestión empresarial a los productores rurales del cantón Chone, fortaleciendo sus capacidades productivas y organizativas mediante procesos participativos que promuevan la sostenibilidad económica, social y ambiental.

c. Estructura organizacional

El emprendimiento adoptará una estructura organizacional simple y funcional, adecuada a su tamaño inicial, compuesta por los siguientes niveles

Ilustración 2

Organización funcional simple.



Elaborado por: Bryan Basurto

d. Mapa de procesos

- Procesos estratégicos: planificación institucional, alianzas y convenios interinstitucionales.

- Procesos operativos (de valor); diagnóstico, planificación de capacitaciones, ejecución de talleres y asistencia técnica, seguimiento y evaluación.
- Procesos de apoyo; gestión administrativa, gestión financiera, gestión de materiales y logística.

e. Funciones y productos esperados

- Dirección general; encargado de la dirección estratégica, gestión de alianzas, control financiero.

En sentido base el producto esperado es el plan operativo anual y convenios institucionales

- Área técnica y de campo; diseño y ejecución de capacitaciones y asistencia técnica.
Dicha área tiene como misión entregar productores capacitados y asesorados
- Área administrativa y comercial; en términos reales permitirá registro, agenda y soporte documental; presentando como producto esperado informes de gestión y bases de datos actualizadas

f. Constitución jurídica

Se recomienda constituir el emprendimiento bajo la figura de persona natural con actividad económica registrada ante el Servicio de Rentas Internas (SRI) en su fase inicial, con posibilidad de evolucionar hacia una Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada (EURL) o una organización de la Economía Popular y Solidaria (EPS) conforme crezca su volumen de operación y se vinculen más productores como socios o beneficiarios directos.

g. Obligaciones tributarias

El emprendimiento deberá obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC), y cumplir con la declaración del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y del Impuesto a la Renta según el régimen tributario que le corresponda (RIMPE emprendedor, dado su nivel de ingresos proyectado). Se recomienda mantener registros contables básicos desde el inicio de operaciones para facilitar el cumplimiento tributario y la proyección de crecimiento.

h. Patentes y licencias necesarias para el emprendimiento

Al ser un emprendimiento de servicios de capacitación y asesoría (sin procesamiento de alimentos ni manufactura), los principales requisitos son: patente municipal del GAD de Chone y, de ser el caso, permisos de funcionamiento para el uso de espacios comunitarios. Si en el futuro se incorporan servicios de manipulación de insumos agropecuarios o alimentos, deberán

gestionarse adicionalmente los permisos sanitarios correspondientes ante la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario (Agrocalidad) y el Ministerio de Salud Pública.

6. MARKETING ESTRATÉGICO

a. Estrategias de producto y diseño

El servicio se estructurará en tres líneas complementarias: (1) capacitación técnica productiva, priorizando los temas de mayor interés identificados en la encuesta (producción agrícola 73,33 %, comercialización 16,67 % y manejo animal 10 %); (2) asesoría en gestión administrativa, enfocada en costos de producción, comercialización y contabilidad básica; y (3) acompañamiento en sostenibilidad productiva. Se desarrollará una marca e identidad visual propia del emprendimiento (nombre, logotipo y material de capacitación con identidad gráfica), que transmita cercanía y confianza al productor rural.

b. Estrategias de precio

Con base en la disposición de pago manifestada por los productores encuestados (76,67 % dispuesto a pagar aproximadamente 5 dólares y 23,33 % hasta 10 dólares por sesión de capacitación o asesoría), se plantea una estrategia de precios diferenciados: tarifa individual por sesión (5–10 USD) y paquetes mensuales o trimestrales con tarifa preferencial para asociaciones o grupos de productores, buscando maximizar la accesibilidad sin comprometer la sostenibilidad financiera del emprendimiento.

c. Estrategias de plaza y canales de distribución

La prestación del servicio se realizará de manera itinerante en los recintos y comunidades de la parroquia Boyacá, utilizando espacios comunitarios existentes. Como estrategia de alianzas, se buscará la vinculación con el GAD Municipal de Chone, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), asociaciones de productores y la propia Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, con el fin de ampliar la cobertura territorial y compartir costos logísticos.

d. Estrategias de promoción

- Difusión directa a través de las asociaciones y líderes comunitarios de Boyacá.
- Uso de redes sociales para la difusión de horarios de capacitación y contenidos de interés.
- Participación en ferias y eventos agropecuarios locales organizados por el GAD de Chone.

7. ANÁLISIS FINANCIERO

a. Presupuesto de inversión

Tabla 8

Presupuesto de inversión.

Presupuesto de inversión	
Activo fijo	Monto
Laptop	\$600
Proyector portátil	\$300
Cámara fotográfica	\$150
Motocicleta	\$1.800
Kit de herramientas de campo	\$200
Mobiliario de oficina	\$300
Total, activos fijos	\$3.350
Activo diferido	Valor (USD)
Patente municipal, RUC y permisos	\$150
Total, activos diferidos	\$150
Capital de trabajo inicial	Valor (USD)
3 meses gastos operativos	\$2.670

Elaborado por: Bryan Basurto

Tabla 9

Síntesis numérica de inversión inicial.

Componente	Valor (USD)
Activos fijos	\$3.350
Activos diferidos	\$150
Capital de trabajo (3 meses)	\$2.670
Total, inversión	\$6.170

Elaborado por: Bryan Basurto

b. Presupuesto de ingresos

Tabla 10

Proyección de ventas.

Concepto	Cálculo	Monto anual (USD)
Cuota de productores	30 productores*\$6*12 meses	\$2.160
Convenios institucionales	Estimado	\$6000
Ingresos primer año		\$8.160

Elaborado por: Bryan Basurto

Nota 1: El precio promedio de 6 USD se obtiene ponderando la disposición de pago identificada en la encuesta: 76,67 % de los productores dispuestos a pagar 5 USD y 23,33 % dispuestos a pagar 10 USD por sesión de capacitación o asesoría.

Nota 2: El monto de \$6.000 correspondiente a convenios institucionales constituye una proyección referencial, no un ingreso comprometido. A la fecha de elaboración de este trabajo no se cuenta con cartas de intención, convenios firmados ni compromisos formales por parte del GAD Municipal de Chone, el MAG u otras instituciones mencionadas en la estrategia de alianzas. En consecuencia, este valor debe entenderse como un escenario optimista sujeto a gestión posterior, y no como una fuente de ingresos garantizada para el primer año de operación.

c. Presupuesto de egresos

Tabla 11

Presupuesto de egresos.

Concepto	Mensual (USD)	Anual (USD)
Honorarios técnicos – gestor	\$500	\$6.000
Apoyo técnico parcial	\$200	\$2.400
Materiales de capacitación	\$50	\$600
Transporte y combustible	\$80	\$960
Gastos administrativos varios	\$60	\$720
Total, egresos		\$10.680

Elaborado por: Bryan Basurto

d. Presupuesto capital de trabajo

Se estima un capital de trabajo equivalente a 3 meses de gastos operativos (2.670 USD) para cubrir el período inicial en que los ingresos por cuotas y convenios aún no alcanzan su punto de estabilización.

e. Estructura de la inversión

Tabla 12

Estructura de la inversión.

Fuente de financiamiento	Monto (USD)	Porcentaje
Recursos propios del emprendedor	\$3.702	60%
Financiamiento externo	\$2.468	40%
Total	\$6.170	100%

Elaborado por: Bryan Basurto

f. Estados financieros

i. Estado de resultado integral

Tabla 13

Estado de resultado integral.

Concepto	Años		
	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos totales	\$8.160	\$10.820	\$13.912
Egresos totales	\$10.680	\$11.534	\$12.500
Resultado del ejercicio	-2.520	-714	1.412

Elaborado por: Bryan Basurto

Nota: El modelo proyecta un déficit operativo en los dos primeros años. El resultado positivo del tercer año (\$1.412) depende de dos supuestos que aún no están concretos; como lo son, la consolidación de los convenios institucionales estimados en \$6.000 anuales y el crecimiento efectivo de la cartera de productores atendidos de 30 a 96 unidades. Si alguno de estos dos supuestos no se cumple en los plazos previstos, el resultado del ejercicio se mantendría negativo más allá del tercer año.

ii. Estado de flujo efectivo

Tabla 14

Estado de flujo efectivo.

Concepto	Años			
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Inversión inicial	-\$6.170	-	-	-
Flujo neto del ejercicio	-	-\$2.520	-\$714	\$1.412
Flujo de caja acumulado	-\$6.170	-\$8.690	-\$9.404	-\$7.992

Elaborado por: Bryan Basurto

g. Costo de oportunidad

Se asume una tasa de descuento (costo de oportunidad del capital) del 12 % anual, referencial de las tasas activas para microcrédito productivo en el sector rural ecuatoriano.

h. Evaluación financiera

Aplicando la tasa de descuento del 12 % a los flujos netos proyectados (Año 1: -2.520; Año 2: -714; Año 3: 1.412) sobre la inversión inicial de 6.170 USD, el Valor Actual Neto (VAN) resulta negativo, y la Tasa Interna de Retorno (TIR) del escenario base se ubica por debajo de la tasa de descuento.

Ambos indicadores muestran que, con la estructura de ingresos actualmente proyectada, el emprendimiento no alcanza a cubrir el costo de oportunidad del capital dentro del horizonte de tres años evaluado. Por lo tanto, en su estado actual, no corresponde afirmar que el proyecto es financieramente viable; su viabilidad dependerá de que se concreten los convenios institucionales proyectados o de que se acceda a financiamiento no reembolsable (fondos concursables, cooperación institucional o capital semilla), lo cual debe verificarse antes de la puesta en marcha del emprendimiento.

i. Periodo de recuperación de la inversión

Bajo el escenario base, el flujo de caja acumulado no logra recuperar la inversión dentro del horizonte de 3 años proyectado; se estima que la recuperación se alcanzaría entre el cuarto y quinto año de operación, una vez consolidada la cartera de productores y los convenios

institucionales. Este período se reduce significativamente si se accede a capital semilla no reembolsable.

j. Punto de equilibrio anual

Considerando costos fijos anuales aproximados de 9.000 USD, un precio promedio de 6 USD por productor-mes y un costo variable estimado de 2 USD por productor-mes (materiales), la contribución marginal unitaria es de 4 USD. El punto de equilibrio se calcula como:

$$\text{PE} = \text{Costos fijos} / (\text{Precio} - \text{Costo variable unitario})$$

$$9.000 / 4 = 2.250 \text{ productor-mes al año}$$

Esto equivale aproximadamente a 188 productores atendidos de manera constante durante todo el año, cifra superior a la demanda potencial estimada en el corto plazo (92–120 productores). Este resultado confirma que, sin ingresos complementarios por convenios institucionales, el emprendimiento requeriría varios años para alcanzar el punto de equilibrio únicamente con cuotas de productores, reforzando la importancia de la articulación institucional como parte central del modelo de negocio.

Cabe precisar que este periodo de recuperación estimado también depende de la consolidación de los convenios institucionales; en un escenario en el que dichos convenios no se concreten, el periodo de recuperación se extendería más allá del quinto año.

8. CONCLUSIONES

- El diagnóstico realizado confirma que los productores rurales de la parroquia Boyacá, cantón Chone, enfrentan limitaciones estructurales de tecnificación, planificación empresarial y asociatividad que justifican la creación de un emprendimiento de servicios integrales de capacitación y gestión.
- El estudio de mercado evidenció una demanda objetivo de entre 96 y 120 productores en el mediano plazo, con una disposición de pago concreta (\$5 - \$10 por servicio) y una aceptación del 100 % hacia servicios de asesoría administrativa entre los 30 productores encuestados, lo que sustenta la pertinencia comercial del emprendimiento, aunque su validación definitiva requiere ampliar la muestra en fases posteriores.
- El modelo Canvas desarrollado permite articular de manera coherente la propuesta de valor, los segmentos de clientes, los canales y las fuentes de ingreso, sustentando un modelo de negocio adaptado a las condiciones del sector rural.
- El estudio técnico y organizacional demuestra que el emprendimiento es operativamente viable con una estructura simple y de bajo costo inicial, aprovechando espacios comunitarios existentes.
- El análisis financiero muestra que, bajo el escenario base, el flujo de caja acumulado se mantiene negativo hasta el tercer año de operación y que una parte relevante de los ingresos proyectados depende de convenios institucionales aún no formalizados, por lo que, en esta etapa, no corresponde afirmar que el emprendimiento es financieramente viable; su viabilidad financiera plena dependerá de la consolidación de dichos convenios y del acceso a financiamiento no reembolsable.

9. RECOMENDACIONES

- Validar las cifras del análisis financiero con cotizaciones reales de equipos, movilización y costos operativos antes de la puesta en marcha del emprendimiento.
- Gestionar de manera prioritaria convenios con el GAD Municipal de Chone, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y organismos de cooperación, dado el peso que estos ingresos institucionales tienen en la sostenibilidad financiera del modelo.
- Explorar fuentes de financiamiento no reembolsable (fondos concursables de emprendimiento, capital semilla universitario) para reducir el período de recuperación de la inversión.
- Iniciar operaciones con el grupo de 30 productores ya encuestados como piloto, antes de escalar hacia la meta de 96–120 productores proyectada a tres años.
- Incorporar de manera progresiva el componente de sostenibilidad ambiental en los contenidos de capacitación, dado que el 100 % de los productores encuestados no aplica actualmente prácticas sostenibles, pero reconoce su importancia.

10.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Díaz Mateus, R. D. (2024). Contexto de la ruralidad y el emprendimiento rural desde la sostenibilidad territorial. *Revista de gestion y finanzas* , 53–73.
- Farías, M., & Zambrano, C. R. (2023). La innovación y el emprendimiento en el sector agroindustrial del cantón Chone Manabí - Ecuador. *Revista de Ciencias Empresarial - ISSN: 2737-615X*, 46–64.
- icuña Matute, W. G. (2025). Optimización de recursos y sostenibilidad de emprendimientos rurales en Ecuador. *Revista de la Universidad de Guayaquil*, 62 75.
- Molina Barzola, M. L.-S.-P. (2016). Rol del emprendimiento femenino en el desarrollo rural con enfoque de lo local en Ecuador. *Revista De Ciencias Sociales*, 31, 96-.
- Paz, J. (2022). Emprendimiento rural como estrategia de desarrollo territorial. *Económicas CUC*, 257–280.
- Rico.M.S., O., Bucaram.A., C., & Romero Subia. J. (2022). Cultura Emprendedora: ¿Una estrategia para impulsar el desarrollo rural? *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, 20–48.

11.ANEXOS

a. Encuesta

1. Sexo: Masculino / Femenino
2. Nivel de instrucción: Primaria / Secundaria / Superior
3. Actividad productiva principal: Agricultura / Ganadería / Otra
4. Tiempo dedicado a la actividad agropecuaria: Menos de 5 años / 6 a 10 años / Más de 10 años
5. ¿Considera importante recibir capacitación técnica para mejorar su producción? Poco importante / Importante / Muy importante
6. ¿En qué temas le gustaría recibir capacitación? Producción agrícola / Comercialización / Manejo animal
7. ¿Con qué frecuencia estaría dispuesto a asistir a capacitaciones? Semanal / Mensual
8. ¿Considera necesario recibir asesoría administrativa para mejorar su actividad productiva? Sí / No
9. ¿En qué aspectos requiere mayor asesoría? Costos de producción / Comercialización / Contabilidad
10. ¿Actualmente lleva registros administrativos de su producción? Siempre / Ocasionalmente / Nunca
11. ¿Participaría en programas de fortalecimiento productivo organizados por instituciones públicas o privadas? Sí / No
12. ¿Qué tipo de apoyo considera más importante? Capacitación / Asistencia técnica permanente
13. ¿Estaría dispuesto a integrarse a asociaciones o grupos productivos? Sí / Posiblemente / No
14. ¿Con qué frecuencia considera necesario recibir asistencia técnica? Semanal / Mensual
15. ¿Con qué frecuencia requiere visitas técnicas en su unidad productiva? Muy frecuente / Frecuente / No necesarias
16. ¿Cuál considera el mejor horario para recibir estos servicios? Días de semana / Fines de semana
17. ¿Considera importante implementar prácticas sostenibles en la producción agropecuaria? Importante / Muy importante
18. ¿Qué prácticas sostenibles aplica actualmente? Ninguna / Rotación de cultivos / Manejo de residuos / Otra

19. ¿Considera que la sostenibilidad mejora la productividad agrícola? Sí / No
20. ¿Ha recibido capacitación en los últimos dos años? Sí / No
21. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una capacitación? 5 USD / 10 USD / Otro monto

b. Informe de resultados de la encuesta

La encuesta aplicada a 30 productores agropecuarios de la parroquia Boyacá, cantón Chone, permite determinar que el 63,33 % de los participantes corresponde al sexo masculino, mientras que el 36,67 % pertenece al sexo femenino. Esto evidencia una mayor participación de hombres en las actividades agropecuarias de la zona, aunque también se observa una presencia importante de mujeres vinculadas a las labores productivas y de gestión familiar dentro de las unidades agrícolas.

En donde, el 73,33 % de los productores posee educación primaria, mientras que el 26,67 % alcanzó estudios secundarios. Estos resultados reflejan que la mayoría de los productores cuenta con niveles básicos de formación académica, lo que incrementa la necesidad de desarrollar procesos de capacitación técnica adaptados a sus condiciones y necesidades.

En otro sentido se puede precisar que, el 63,33 % de los encuestados se dedica principalmente a la agricultura y el 36,67 % a la ganadería. Esto demuestra que la agricultura constituye la principal fuente de ingresos de los productores de Boyacá y sus recintos, aunque la actividad pecuaria también representa un componente importante dentro de la economía local; encontrando que el 93,33 % de los productores posee más de diez años de experiencia en sus actividades productivas, mientras que únicamente el 6,67 % registra entre seis y diez años de experiencia. Esto demuestra un amplio conocimiento empírico acumulado, el cual puede complementarse mediante asistencia técnica y actualización de conocimientos.

Mismos que consideran importante recibir capacitación y el 6,67 % la considera muy importante. Estos resultados evidencian una alta aceptación hacia los programas de formación y fortalecimiento de capacidades dentro del sector agropecuario, donde el área de mayor interés corresponde a la producción agrícola con un 73,33 %, seguida de la comercialización con 16,67 % y el manejo animal con 10 %. Esto indica que los productores priorizan el fortalecimiento de conocimientos relacionados con la productividad y el rendimiento de sus cultivos.

El 80 % de los productores manifestó preferir capacitaciones semanales, mientras que el 20% optó por capacitaciones mensuales. Esto evidencia una alta disposición para participar constantemente en procesos de aprendizaje y actualización. La totalidad de los productores encuestados (100 %) considera necesaria la implementación de servicios de asesoría

administrativa y técnica, lo que refleja una demanda real y evidente de acompañamiento especializado para mejorar la gestión de las unidades productivas.

En donde los puntos críticos se vinculan a un deficiente manejo de gestión empresarial, por lo que el 66,67 % manifestó necesitar apoyo en costos de producción, mientras que el 16,67 % requiere asesoría en comercialización y otro 16,67 % en contabilidad. Estos resultados muestran que los productores buscan principalmente herramientas que les permitan optimizar la rentabilidad y la toma de decisiones económicas.

De manera conclusiva la totalidad de las encuestas considera que las prácticas sostenibles contribuyen a mejorar la productividad, reflejando una percepción positiva hacia este tipo de estrategias, así como también presenta un interés tanto por el acompañamiento continuo, como por estrategias educativas como capacitaciones impartidas.

c. Folleto informativo del emprendimiento

Ilustración 3

Folleto informativo del emprendimiento



Elaborado por: Bryan Basurto