



**REPÚBLICA DEL ECUADOR
UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**

INSTITUTO DE POSTGRADO Y EDUCACIÓN CONTINUA

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE:**

**MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA MENCIÓN
DESARROLLO INSTITUCIONAL**

TÍTULO DEL PROYECTO:

**INTEGRACIÓN DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS DE LAS
MIPYMES AGRICOLAS Y ARTESANALES DEL CANTÓN SIMÓN
BOLÍVAR, A TRAVÉS DE UN PLAN DE CAPACITACIÓN
GESTIONADAS POR EL GAD MUNICIPAL DEL CANTON SIMON
BOLIVAR**

TUTOR

ING. DEYSI MEDINA HINOJOSA, MAE

AUTOR

ING. MARYURY PATRICIA GONZALEZ CASTILLO

MILAGRO, 2019



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
INSTITUTO DE POSTGRADO Y EDUCACIÓN CONTINUA
EL TRIBUNAL EXAMINADOR OTORGA A ESTE PROYECTO
DE INVESTIGACIÓN

LA CALIFICACIÓN DE: 97.66
EQUIVALENTE A: Excelente

PRESIDENTE (A) DEL TRIBUNAL

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

SECRETARIO(A) DEL TRIBUNAL



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO INSTITUTO DE POSTGRADO Y EDUCACIÓN CONTINUA

Milagro, Agosto del 2019

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En calidad de Tutor de Proyecto de Investigación, nombrado por el Comité Académico del Programa de Maestría en Administración Pública de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO

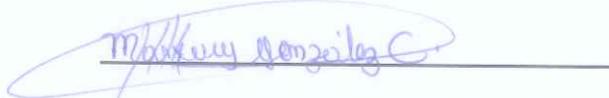
Que he analizado el Proyecto de Investigación con el tema **PROPUESTA DE INTEGRACIÓN DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS DE LAS MIPYMES AGRICOLAS Y ARTESANALES DEL CANTÓN SIMÓN BOLÍVAR, A TRAVÉS DE UN PLAN DE CAPACITACIÓN GESTIONADAS POR EL GAD MUNICIPAL DEL CANTON SIMON BOLIVAR**, elaborado por la **ING. MARYURY PATRICIA GONZALEZ CASTILLO**, el mismo que reúne las condiciones y requisitos previos para ser defendido ante el tribunal examinador, para optar por el título de **MAGÍSTER EN ADMINISTRACION PUBLICA MENCION DESARROLLO INSTITUCIONAL**.

ING. DEYSI MEDINA HINOJOSA, MAE

CI.: 1202525505

DECLARACIÓN AUTORÍA

La responsabilidad del contenido desarrollado en este Proyecto de Investigación, me corresponden exclusivamente; y la propiedad intelectual del mismo a la Universidad Estatal de Milagro.



ING. MARYURY PATRICIA GONZALEZ CASTILLO

C.I:0917821803

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por bendecirme, por darme la vida a lo largo de mi existencia, por ser mi apoyo y fortaleza en momento con dificultad y debilidad.

Gracias a mis padres Rosa y Walter, por los consejos, valores y principios que me inculcaron, a mis hermanos, a mis hijos Leonel y Joseph, por ser los principales promotores de mis logros, por su paciencia y comprensión, he podido culminar un objetivo más en mi vida, ya que han sido muchas horas, sin haber compartido momentos únicos a lados de ustedes hijos míos.

Agradezco a todos los docentes, por haber compartido sus conocimientos a largo de nuestra preparación en esta maestría, a la Master Deysi Janet Medina Hinojosa, Tutora de mi proyecto de investigación, al Dr. Enrique Santos Jara, quienes me han guiado con mucha paciencia y con sus aportes he podido terminar mi proyecto de investigación, a los habitantes de mi querido Cantón Simón Bolívar, por su valioso tiempo.

DEDICATORIA

Este logro se lo dedico especialmente a ustedes hijos míos Leonel y Joseph, que los amos con toda mi vida, ustedes son mi fuente de inspiración para poder superarme cada día y seguir luchando en la vida.

A mis padres, hermanos, que siempre me han dado aliento, para no dejarme decaer bajo ninguna circunstancia, que sea perseverante siempre y cumpla con mis ideales.

A mis compañeros amigos, y a todas esas personas que estuvieron apoyándome siempre, para culminar con éxito este proyecto.

GRACIAS A TODOS

INDICE

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	III
DECLARACIÓN AUTORÍA.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
DEDICATORIA.....	VI
INDICE	VII
INDICE DE TABLAS	XI
INDICE DE GRAFICOS	XIII
RESÚMEN	XIV
ABSTRACT	XV
INTRODUCCIÓN	1
Objetivos.....	2
Objetivo general	2
Objetivos Específicos.....	2
Justificación	3
Factibilidad.....	4
CAPITULO 1	6
MARCO TEORICO.....	6
1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS	6
1.2 ANTECEDENTES REFERENCIALES.....	14
1.3 FUNDAMENTACION TEORICA	16

1.3.1 Cadena productiva	16
1.3.2 Origen teórico de las cadenas productivas	20
1.3.3 Características de la cadena productiva	22
1.3.4 Importancia de las cadenas productivas	26
1.3.5 Objetivo de las cadenas productivas	29
1.3.6 La Cadena productiva en las MiPymes agrícolas y artesanales.	39
1.3.7 Factores socioeconómicos	50
1.3.8 Plan de Capacitación	79
1.4 GLOSARIO	83
CAPITULO 2	85
MARCO METODOLOGICO	85
2.1 Tipo y diseño de investigación	85
2.2 POBLACION Y MUESTRA.....	87
2.2.1. Características de la población.....	87
2.2.2. Delimitación de la población	87
2.2.3. Tipo de muestra.....	88
2.2.4. Tamaño de la muestra.....	88
2.2.5. Proceso de Selección	88
2.3. Métodos y Técnicas	88
2.3.1. Métodos Teóricos	88
2.3.2. Métodos Empíricos Fundamentales	89
2.3.3. Métodos empíricos complementarios o técnicas de investigación	89

2.4 HIPOTESIS Y VARIABLES	90
2.4.1 Hipótesis	90
2.4.2 Declaración de las variables	91
2.4.3 Operacionalización de las variables	91
2.4. EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN	91
CAPÍTULO 3	93
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .	93
CAPÍTULO 4	111
PROPUESTA.....	111
4.1 TEMA.....	111
4.2 FUNDAMENTACION	111
4.2.1 Fundamentación Práctica.....	111
4.4 ALCANCE.....	114
4.6 METODOLOGÍA DE LA CAPACITACIÓN.....	115
4.6.1 Tipo de capacitación	115
4.6.2 Modalidad de la capacitación	117
4.7 ACCIONES A DESARROLLAR	118
PARTE 2 ANÁLISIS DEL SISTEMA DE MERCADO.....	119
2.1 Mapeo de las Cadenas productivas del cantón.....	119
2.2 Investigación de las Cadenas productivas	119
2.3 Análisis de las Cadenas productivas del cantón	119
2.4 Diseño de las Intervenciones de las Cadenas productivas	119

3.1	Definición de meta objetivos	120
3.2	Selección de cadenas	120
3.3	Diagnóstico	120
3.4	Mejores prácticas	120
3.5	Estrategias	120
3.6	Lanzamiento e implementación.....	120
3.7	Mesas de diálogo	120
4.5	RECURSOS	120
4.5.1	Recursos Humanos.....	120
4.5.2	Recursos Materiales.....	121
4.6	FINANCIAMIENTO Y PRESUPUESTO.....	121
4.6.1	COSTO DE LA CAPACITACIÓN PARA LOS MIPYMES AGRICOLAS Y ARTESANALES DEL CANTÓN SIMÓN BOLIVAR.	122
4.6.2	REQUISITOS PARA ACCEDER A LA CAPACITACIÓN.	122
4.7	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	123
4.8	RESULTADOS ESPERADOS	123
	CONCLUSIONES.....	124
	RECOMENDACIONES	126
	BIBLIOGRAFÍA	127

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Total uso y cobertura del Cantón Simón Bolívar	11
Tabla 2 Sexo de los Encuestados	93
Tabla 3 Edad de los Encuestados.....	94
Tabla 4 Nivel educativo	95
Tabla 5 Tipo de Negocio	96
Tabla 6 Tamaño del Negocio	97
Tabla 7 Pregunta 1. ¿Cuáles son los costos de producción de los bienes que produce su MiPymes?.....	98
Tabla 8 Pregunta 2. ¿Los precios de sus productos le permiten cubrir los costos de producción de su MiPymes?	99
Tabla 9 Pregunta 3. ¿Qué clase de bien o cultivo produce y comercializa? ..	100
Tabla 10 Pregunta 4. ¿De qué manera ha financiado durante los últimos 5 años su MiPymes?.....	101
Tabla 11 Pregunta 5. ¿Cree usted que los precios influyen en la venta de sus productos?.....	102
Tabla 12 Pregunta 6. Las transacciones comerciales de compra las realiza al:	103
Tabla 13 Pregunta 7. Las transacciones comerciales de Venta las realiza mediante:.....	104
Tabla 14 Pregunta 8. ¿Cuánto destina de inversión a la promoción y publicidad de su MiPyme?.....	105
Tabla 15 Pregunta 9. ¿Destina inversión a recursos tecnológicos para mejorar la producción y rentabilidad de su MiPymes?	106

Tabla 16 Pregunta 10. De los siguientes factores socioeconómicos ¿Cuáles cree usted que influyen en la integración a las cadenas productivas de las MiPymes agrícolas y artesanales del Cantón Simón Bolívar?	107
Tabla 17 Pregunta 11. ¿Cree usted que un plan de capacitación, sobre la integración de las cadenas productivas, ayudaría a la eficiencia de sus actividades?	109
Tabla 18 Pregunta 12. ¿Si el GAD municipal del cantón Simón Bolívar, ofrece esta capacitación, de manera gratuita, usted asistiría a ella?	110
Tabla 17 Presupuesto del Plan de Capacitación.....	121
Tabla 20 Cronograma de Actividades	123

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1 Sexo de los Encuestados	93
Gráfico 2 Edad de los Encuestados	94
Gráfico 3 Nivel educativo	95
Gráfico 4 Tipo de Negocio.....	96
Gráfico 5 Tamaño del Negocio.....	97
Gráfico 6 Pregunta 1. ¿Cuáles son los costos de producción de los bienes que produce su MiPymes?	99
Gráfico 7 Pregunta 2. ¿Los precios de sus productos le permiten cubrir los costos de producción de su MiPymes?	100
Gráfico 8 Pregunta 3. ¿Qué clase de bien o cultivo produce y comercializa?	101
Gráfico 9 Pregunta 4. ¿De qué manera ha financiado durante los últimos 5 años su MiPymes?	102
Gráfico 10 Pregunta 5. ¿Cree usted que los precios influyen en la venta de los productos?.....	103
Gráfico 11 Las transacciones comerciales de compra.....	104
Gráfico 12 Las transacciones comerciales de Venta.....	105
Gráfico 13 Pregunta 8. ¿Cuánto destina de inversión a la promoción y publicidad de su MiPyme?.....	106
Gráfico 14 Pregunta 9. ¿Destina inversión a recursos tecnológicos para mejorar la producción y rentabilidad de su MiPymes?	107
Gráfico 15 Factores socioeconómicos	108
Gráfico 16 Opinión sobre el plan de capacitación	109
Gráfico 17 Opinión sobre capacitación brindada por el GAD municipal del cantón Simón Bolívar.....	110

RESÚMEN

La presente investigación, aborda el tema de la integración de las cadenas productivas de las MiPyMes agrícolas y artesanales del Cantón Simón Bolívar, teniendo como objetivo elaborar una propuesta viable para alcanzar tal integración, con lo cual se analizaron los factores económicos y sociales que influyen en la integración a las cadenas productivas de las MiPyMes agrícolas y artesanales; además de investigar la influencia que estas producen en el sector agrícola. El estudio tuvo un enfoque cuantitativo, donde se utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación y puede probar o no hipótesis en su proceso de interpretación, la misma que se realizaron en el Cantón Simón Bolívar de la Provincia del Guayas – Ecuador; considerando las 371 MiPyMes agrícolas y artesanales que realizan sus actividades económica en el cantón antes mencionado, de las cuales el 3.2 % corresponden a MiPyMes artesanales y 96.8% agricultores según datos del GAD Municipal del Cantón Simón Bolívar. Se ha propuesto como solución un “Plan de capacitación para integración a las cadenas productivas para las MiPyMes del Cantón Simón Bolívar” el mismo que permitirá impulsar la integración a las cadenas productivas. Se concluye que los factores que influyen en la integración a la cadena productiva son el capital, la tecnología, los factores sociales y geográficos, la mano de obra y recursos naturales, así como también los factores sociales como la educación, la edad y el sexo, también influyen en esta integración.

Palabras Claves: Cadenas productivas, MiPyMes, Capacitación, Integración, Artesanales, Agrícolas.

ABSTRACT

The present investigation, addresses the issue of the integration of the productive chains of the agricultural and artisanal MiPyMes of Cantón Simón Bolívar, having as objective to elaborate a viable proposal to reach such integration, with which the economic and social factors that influence in the integration to the productive chains of the agricultural and artisanal MSMEs; besides to investigate the influence that they produce in the agricultural sector. The study had a qualitative approach, since this approach uses data collection without numerical measurement to discover or refine research questions and may or may not prove hypotheses in its interpretation process, which will be carried out in Cantón Simón Bolívar de la Province of Guayas - Ecuador; considering the 371 agricultural and artisanal MiPyMes that carry out their economic activities in the aforementioned canton, of which 3.2% correspond to handicraft SMEs and 96.8% farmers according to data from the Municipal GAD of the Simón Bolívar Canton. It has been proposed as a solution a "Training Plan for integration to the productive chains for the SMEs of the Cantón Simón Bolívar", which will allow to promote the integration to the productive chains. It is concluded that the factors that influence the integration into the productive chain are capital, technology, social and geographical factors, labor and natural resources as well as social factors such as education, age and sex. they also influence this integration.

Keywords: Productive chains, MiPyMes, Training, Integration, Crafts, Agricultural.

INTRODUCCIÓN

El análisis de la cadena productiva se basa en un proceso para comprender los factores y condiciones sistémicos bajo los cuales unas empresas pueden alcanzar niveles más altos de desempeño. Al utilizar las cadenas productivas como un medio para fomentar el crecimiento y reducir la pobreza, el análisis se centra en identificar formas de contribuir a mejorar la competitividad de las cadenas de valor con un gran número de pequeñas empresas, y ampliar la profundidad y la amplitud de beneficios generados.

Al hablar de cadena productiva, se toma al territorio como un elemento que permite la transformación del sector y no como un soporte de actividades económicas y recursos, pues estos interactúan entre si logrando la organización del mismo para el desarrollo de la economía y la ciudadanía.

Actualmente la cadena productiva del Cantón Simón Bolívar, se ve afectada por muchos factores, debido al proceso de transformación la matriz productiva del país, los cambios tienen que ser propuesto con el fin de perfeccionar la calidad de las cadenas productivas a nivel local, pues son el eje del desarrollo económico del cantón.

Debido a la globalización, el índice de competitividad es cada vez más exigente con los empresarios, de tal forma que actualmente la competencia no solo es entre empresa sino también entre cadenas, con el fin de lograr un desarrollo del sector agropecuario, al no existir una debida integración o agremiación, están

no crecen, existiendo un delimitado acceso a financiamiento e inversión, dificultad para poder comercializar su productos a un precio justo, siendo las principales problemáticas, que tienen los pequeños productores agrícolas, las MiPyMes y la parte artesanal.

Es necesario, que el Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Simón Bolívar, tenga la información oportuna y adecuada de cada uno de los actores que integran las cadenas productivas de la localidad, además deberán ejecutar estrategias y políticas públicas locales mediante ordenanzas y convenios con instituciones del estado como el MAGAP, BanEcuador, Corporación Financiera Nacional, para poder mejorar la cadena productivas de la localidad, mediante la propuesta de este proyecto investigativo.

Objetivos

Objetivo general

Analizar los factores socioeconómicos que afectan la integración de las cadenas productivas de las MiPymes agrícolas y artesanales del cantón Simón Bolívar.

Objetivos Específicos

1. Analizar los factores económicos que afectan la integración a las cadenas productivas de las MiPyMes agrícolas y artesanales.
2. Identificar los elementos sociales intervinientes en la integración a las cadenas productivas de las MiPymes agrícolas y artesanales.

3. Investigar la influencia de la integración de las cadenas productivas en las MiPyMes agrícolas y artesanales.

Justificación

Se justifica de acuerdo al cumplimiento de las disposiciones constitucionales en relación al “fomentar las actividades productivas provinciales” (Artículo 263, 7). Además, las estrategias que el actual Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomías y Descentralización (COOTAD) propone “estrategias participativas de apoyo a la producción y el fortalecimiento de las cadenas productivas con un enfoque de equidad” (COOTAD, 2010, p. 69)

Desde esta perspectiva es importante analizar los diversos elementos que afectan la integración de las Cadenas Productivas agrícolas, artesanal, micro, pequeña y mediana empresa del cantón Simón Bolívar, con la finalidad de generar estrategias y políticas públicas que permitan alcanzar un estándar de calidad en los procesos integradores para los productores del cantón.

La dinámica de las creaciones de políticas públicas, es un componente esencial que define el desarrollo económico de un país una localidad específica, como un cambio positivo, generando nuevas oportunidades, que permitan reorientar, diversificar o complementar recursos, mejorando la economía y a cada uno de los miembros de la sociedad.

Factibilidad.

Para el desarrollo de las cadenas productivas, deben existir estrategias y políticas públicas, siendo un sector importante para la economía nacional integrado principalmente por el sector agrícola, artesanal, y las micros, pequeñas y medianas empresas (MiPyMes), actualmente es deficiente el trabajo por solucionar las necesidades principales en el desarrollo de las cadenas productivas, así como el análisis de los factores que intervienen en las Cadenas Productivas del Cantón Simón Bolívar, con la finalidad de mejorar la integración de las cadenas productivas, con principios de transparencia, equidad, justicia, eficiencia, eficacia, a través de planificación, ejecución, seguimiento, control y evaluación, de las cadenas productiva.

A través del COOTAD vigente Registro Oficial Suplemento 303 de 19-oct-2010, Ejercicio de la competencia de fomento de las actividades productivas y agropecuarias.-Para el ejercicio de la competencia de fomento de las actividades productivas y agropecuarias que la Constitución asigna a los gobiernos autónomos descentralizados regionales, provinciales y parroquiales rurales, se ejecutarán de manera coordinada y compartida, observando las políticas emanadas de las entidades rectoras en materia productiva y agropecuaria, y se ajustarán a las características y vocaciones productivas territoriales, sin perjuicio de las competencias del gobierno central para incentivar estas actividades, Art. 135, (p. 58).

Sin embargo, la sostenibilidad de los gobiernos autónomos descentralizados reside en gran medida al desarrollo de las actividades productivas y agropecuarias, en función de sus competencias y con ello la transformación de la producción, así como fortalecer las cadenas productivas con una orientación

a la equidad con generación de servicios financieros y técnicos democráticos dentro de la producción nacional, para consolidar verdaderos niveles de gobiernos capaces de planificar políticas públicas, estas deberán ser equitativas evitando la centralización de los recursos con el fin de eliminar la desigualdad y privilegios de los que gozan diferentes actores de la cadena productiva.

El cantón Simón Bolívar, actualmente se encuentra en el desarrollo de las cadenas productivas, por este motivo nace la propuesta de realizar un análisis de la integración de las cadenas productivas, con la finalidad de poder buscar posibles soluciones, y lograr que la matriz productiva local, pueda surgir y ser más competitiva en el mercado local, alcanzando los objetivos planteados en esta investigación, esto solo se alcanzara si se logra, los insumos de información necesarios para diseñar estrategias y políticas públicas, que permita el desarrollo económico y productivo del cantón Simón Bolívar.

Los beneficiarios directos de este trabajo investigativo serán los agricultores, los artesanos y las micro pequeñas y medianas (MiPyMes), del cantón Simón Bolívar, y de esta manera se impulsara y se establecerá las condiciones necesarias para fortalecer un ambiente competitivo y de producción en cada uno de los sectores estratégicos en la economía local; lo cual se logra mediante el desarrollo de valor agregado en los productos comercializados, por lo que el presente análisis de busca analizar las cadenas productivas junto a los factores que intervienen en su integración.

CAPITULO 1

MARCO TEORICO

En el presente capítulo se procede a revisar fuentes bibliográficas relacionadas al tema de estudios, esto para tener un amplio panorama de entender los conceptos del tema, desde los antecedentes históricos hasta estudios relacionados al tema.

1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS

La globalización ha traído como consecuencia una expansión de los mercados y la economía generando la competitividad entre los países a nivel mundial, esto permite el desarrollo de los mismos. Por lo cual Ferrer, (2015) expresa que:

... el desarrollo de la división del trabajo y la cooperación conduce a la especialización de los diferentes agentes económicos que están relacionados en una serie de procesos y servicios productivos necesarios para desarrollar, producir y comercializar ciertos tipos o líneas de productos, de una manera servir a diferentes clientes que se ubican a lo largo de la cadena de producción de empresas relacionadas, de servicios y soporte a las formas organizativas que expresan estas interrelaciones llamadas cadenas productivas, redes industriales y clusters, expresadas en la unión de las diferentes cadenas de valor en un valor -crear sistema para los demandantes y la economía en su conjunto, (p. 45).

Internacionalmente, se ha definió la cadena productiva como “conjunto de fuerzas que generan inversión y que se impulsan cuando la capacidad productiva de los sectores que producen insumos para satisfacer las necesidades de las masas demandantes” manifestador por Albert Hirschman en 1958 quien dio los primeros aportes sobre este tema económico citado por (Ramirez, 2016, pág. 126).

Sin embargo, Jiménez, (2017) manifiesta que antes de Hirschman, Coase propuso algunos mecanismos de interacción, de los cuales se pueden extraer ciertas contribuciones en lo que luego se definirá como una cadena productiva, al presentar la visión de la empresa como un "nexo de contratos", mencionando nuevos acuerdos productivos como alianzas estratégicas, franquicias, subcontratación y otros acuerdos contractuales no convencionales, siendo la coordinación una característica esencial para la relación que se puede generar entre algunos elementos de las empresas involucradas, (p. 210).

En donde, Posada y Alejo, (2013, pág. 69) enseñan que Alchian y Demsetz en 1972 indicaron que “los costos de uso de los mercados explican la existencia de las empresas, pero enfatizando que el efecto de reducción de costos de la administración aumentará la ventaja de éstas, comenzando por promover los beneficios que se logran a través de acuerdos productivos”.

Posteriormente, alrededor de 1983, se desarrolló un concepto que identifica un nuevo mecanismo de interacción comercial, relacionado con la teoría de ligamiento propuesta por Hirschman, y que define los Distritos Industriales, como conjuntos de unidades de producción especializadas en un sector dado y concentradas en un ámbito restringido territorio, geográfica e históricamente, (Bada, Rivas, & Littlewood, 2017, pág. 141).

Es así, que la percepción que se tiene de la cadena productiva se ha definido más explícitamente, en línea con toda la gama de actividades involucradas en la producción de bienes y servicios.

A pesar de estos beneficios, según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), (2014), muy pocos países en América

Latina y el Caribe están aprovechando estas nuevas tendencias en la organización internacional de la producción. La aparición de las cadenas de valor mundiales está permitiendo que las naciones vinculadas a ellas se industrialicen a un ritmo mucho más rápido.

Bajo esta situación, Enríquez (2017, pág. 312), coordinador del Consorcio de Gobiernos Provinciales Autónomos de Ecuador (CONGOPE), manifiesta que desde 2008 el "Programa Nacional de Fortalecimiento de Capacidades en los Gobiernos Provinciales para la gestión público-privada de cadenas productivas", es uno de los principales temas que abarca capacitación dirigida a funcionarios provinciales, enfocada en las áreas de desarrollo productivo en la selección de cadenas. En eso, trabajan organizaciones e instituciones públicas relacionadas que buscan aumentar el bienestar de los nacidos a través de sus planes de acción tales como: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), Coordinador de Ministerio de Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC), Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), entre otros.

Por lo tanto, es imperativo tener procesos claramente definidos, así como conceptos y metodologías técnicas entre los actores para que su aplicación se lleve a cabo correctamente y se eviten las desviaciones o errores de forma.

En Ecuador, como en otros países de la región, el acceso al crédito para micro, pequeñas y medianas empresas es muy limitado, principalmente debido a: altos costos y riesgos, información asimétrica del mercado, falta de infraestructura y garantías. Varias agencias de cooperación internacional, tomando en cuenta estos antecedentes, han implementado programas cuyo objetivo es guiar el desarrollo productivo, uno de los cuales es la Autoridad de Desarrollo de Crédito (DCA), que trabaja en cooperación con entidades financieras, que se encargan de facilitar el acceso para las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPyMES) enfocadas en los sectores: agricultura, agroindustria,

ecoturismo e industria, que no tienen libre acceso de los bancos tradicionales, (Alianza de Emprendimiento e Innovación, 2014, pág. 15).

Según Baca, es “gracias a diferentes factores como el aumento en los volúmenes de producción agrícola y el comercio de alimentos, y también a la existencia de un mayor apoyo a los procesos asociativos o vinculaciones del sector privado, público y cooperación acceso internacional a créditos a cadenas productivas en Ecuador se ha fortalecido”, (2016, pág. 55).

Por lo tanto, se puede afirmar que la experiencia obtenida gracias a la implementación de diferentes proyectos de soda productiva liderados por agencias de cooperación y el Estado, tienen posibilidades de contribución muy altas dirigidas a sectores perjudicados por el sistema financiero que aún no han sido explotados y mucho menos optimizados, tal es el caso de las cadenas productivas.

El Cantón Simón Bolívar, de acuerdo al censo 2010 tiene una población de 25.483 habitantes, de los cuales 18.288 habitantes viven en áreas rurales, que se encuentran vinculados a actividades agropecuarias.

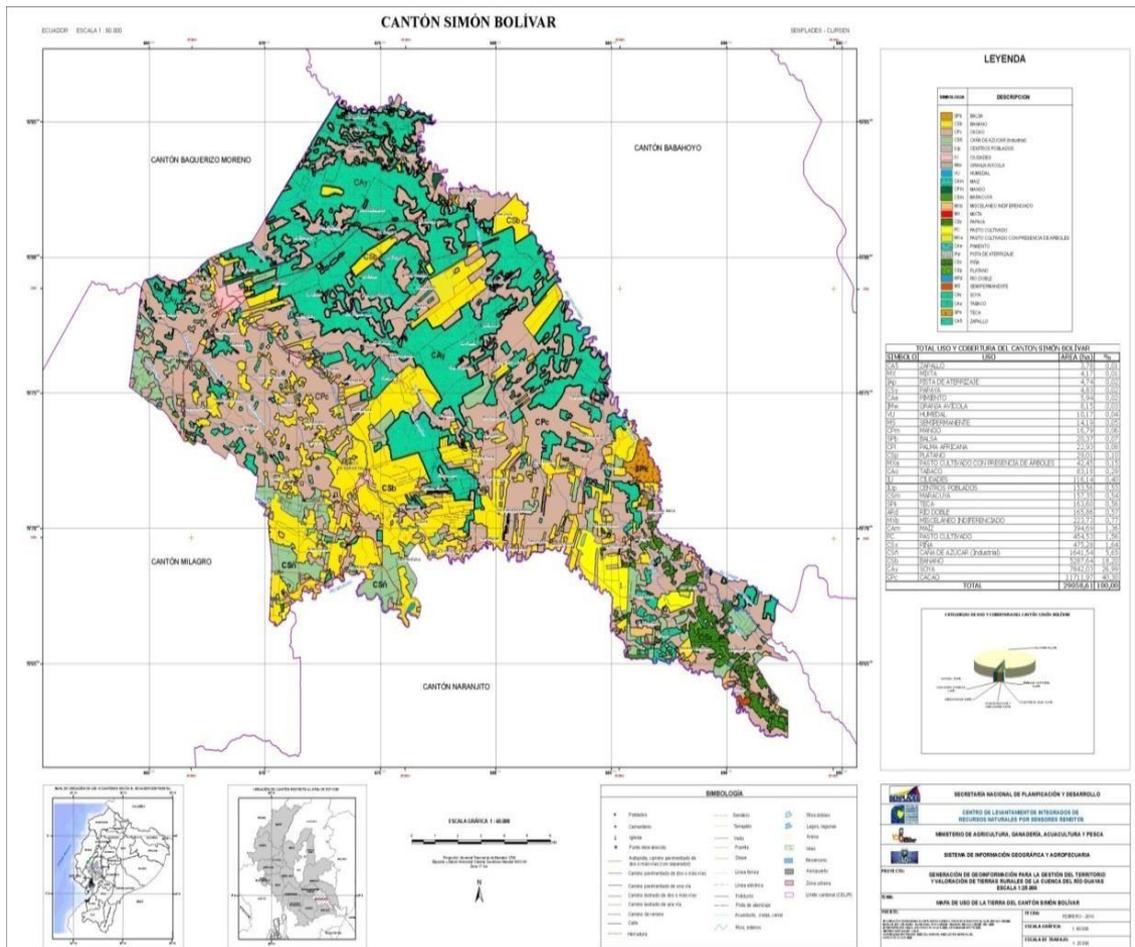


Ilustración 1 Uso de la tierra del Cantón Simón Bolívar
 Fuente: SENPLADES - CLIRSEN

La superficie rural corresponde a 29.058,61 hectáreas aproximadamente, de las cuales el 11.711.97 Has corresponde a plantaciones de cacao que constituye el principal cultivo en el territorio cantonal y que representa el 40.30% de la superficie cultivable del cantón. El segundo cultivo en importancia en hectáreas cultivadas corresponde al arroz en invierno y soya en el verano (que ocupan el mismo suelo) con 7842.03 Has, que representa el 26.99 % de la superficie cultivable del cantón. El tercer cultivo en importancia en hectáreas cultivadas corresponde al banano con 5287,64 Has, que representa el 18.20%. El cuarto cultivo en importancia en hectáreas cultivadas corresponde a la caña de azúcar (GAD Municipal del Cantón Simón Bolívar, 2017).

Tabla 1 Total uso y cobertura del Cantón Simón Bolívar

SIMBOLO	USO	AREA (Ha)	%
Ca5	Zapallo	3.78	0.01
MX	MIXTA	4.17	0.01
IAP	PISTA DE ATERRIZAJE	4.74	0.02
CSy	PAPAYA	4.83	0.02
CAe	PIMIENTO	5.94	0.02
IMw	GRANJA AVÍCOLA	8.15	0.03
VU	HUMEDAL	10.17	0.04
MS	SEMIPERMANENTE	14.19	0.05
CPm	MANGO	16.79	0.06
SPb	BALSA	20.37	0.07
CPI	PALMA AFRICANA	22.93	0.08
CSp	PLÁTANO (Verde)	29.01	0.10
	PASTO CULTIVADO		
MXa	CON PRESENCIA DE ÁRBOLES	42.45	0.15
CAo	TABACO	83.18	0.29
IU	CIUDADES	116.14	0.40
IUp	CENTROS POBLADOS	153.56	0.53
CSm	MARACUYA	157.35	0.54
SPk	TECA	163.60	0.56
ARd	RÍO DOBLE	165.86	0.57
	MISCELÁNEO		
MXb	INDIFERENCIA	223.73	0.77
	DO		
CAm	MAÍZ y/o ARROZ	394.69	1.36
PC	PASTO CULTIVADO	454.53	1.56
CSx	PIÑA	475.28	1.64
CSñ	CAÑA DE AZUCAR (industrial)	1641.54	5.65
CSb	BANANO	7842.03	26.99
Cay	ARROZ / SOYA	7842.03	26.99
CPc	CACAO	11711.97	40.30
	TOTAL	29058.61	100.00

Fuente: SENPLADES - CLIRSEN

Actualmente no existe organizaciones campesinas que estén agrupadas legalmente, debido a que los centros agrícolas se encuentran inactivos; existen pocos conflictos de tierra, los problemas actuales son en torno a linderos entre vecinos, un porcentaje representativo tiene legalizada la propiedad (50%), pero en muchos casos se tratan de herencias del Padre o Abuelo que siguen proindiviso en los documentos. Estos han traído como consecuencia, que cada vez los lotes sean más pequeños, por lo que muchos han vendido quedando

ellos como jornaleros agrícolas sin tierra (GAD Municipal del Cantón Simón Bolívar, 2017).

El cantón sufre la débil presencia del Estado, no existiendo ninguna delegación ministerial ni institución financiera alguna, en tal contexto el paisaje rural, en especial los pequeños productores no tienen incentivos para mejorar su producción. Las 73 comunidades del cantón están enlazadas por vías veraneras de tercer orden, las principales demandas de vías desde el eje económico productivo son las siguientes:

- Simón Bolívar – Pueblo Nuevo
- Simón Bolívar – Mamanica (vía principal de conectividad a Guayaquil)
- Soledad grande – Río Chico 1, 2, 3, 4 – Bella Luz – Mata de cacao (Límite con la
- Prov. De los Ríos)
- La Palma – La Delicia – Cuatro Mangas
- Soledad Grande – Puente sobre el río Chilintomo
- Soledad Chica – la Playita - Inés María – Chague
- Buenos Aires – Hnos. Quito – Empalme de la vía Chague e Inés María.

(GAD Municipal del Cantón Simón Bolívar, 2017).

El sistema empresarial en el cantón Simón Bolívar está enfocado principalmente al cultivo del banano, producción que se orienta a la exportación y en menor escala tenemos el tabaco que se canaliza al mercado internacional, también se cultiva caña y teca que se comercializa en el mercado nacional. Realizan el control fitosanitario para lo cual utilizan productos químicos y orgánicos; los

productos químicos son los más empleados. (GAD Municipal del Cantón Simón Bolívar, 2017).

El método de riego más común en este sector productivo es el de aspersión, aunque otros grupos de productores tienen riego por bombeo y también por gravedad. La rotación de cultivos en su mayoría no es intensiva; generalmente alquilan el transporte para el traslado de sus productos, otro grupo de productores si disponen de transporte propio (GAD Municipal del Cantón Simón Bolívar, 2017).

Los productores que están dentro de este sistema generalmente disponen de grandes propiedades, que en su mayoría son dueños de las mismas, y están dotadas de un adecuado suministro tecnológico. Este sector productivo, invierte en la tecnificación para determinados procesos productivos, dependiendo de la actividad agrícola o agroindustrial que desarrollan; disponen de mano de obra asalariada permanente y ocasional (GAD Municipal del Cantón Simón Bolívar, 2017).

Tienen acceso a créditos tanto en el Banco Nacional de Fomento, como en bancos privados. Los productores de este cantón poseen grandes extensiones de tierras con rangos entre 100 y 150 has., este sistema comprende un área de 3.031, 65 has., que en su mayoría están distribuidas en la zona centro-sur del cantón (GAD Municipal del Cantón Simón Bolívar, 2017).

1.2 ANTECEDENTES REFERENCIALES

Según Ruano, Silva, y Rivera (2015, pág. 6), en su investigación “Cadena productiva y capital social: el caso de la piscicultura del Cauca – Colombia”; un estudio cuantitativo respaldado por investigación de acción y entrevistas abiertas confirmó el fortalecimiento de las redes relacionales como un requisito fundamental para generar habilidades empresariales y tecnológicas.

Por lo cual, también Álvarez (2016, pág. 4), en su estudio “Contribución a la planificación de la cadena productiva de frijol común en el municipio de Placetas, Villa Clara” expresa que las cadenas productivas para la producción agrícola y el desarrollo económico constituye una de las prioridades del país. Además, existen problemas en la producción, distribución y comercialización de los productos agrícolas, tales como las brechas en el flujo de productos entre enlaces en la cadena y la ausencia de un sistema integrado de planificación entre sus actores, con el predominio de un enfoque tradicional de gestión. Todo esto contribuye a la necesidad de diseñar un modelo de planificación para la cadena de producción, cuya aplicación parcial confirme su validez y flexibilidad.

Esto toma importancia, pues según Álvarez, Núñez, y Wendlandt (2017, pág. 5) la agricultura es una actividad económica muy importante a nivel mundial por su contribución a la producción de alimentos para el consumo humano y la ganadería. Es por esto que el estudio de las Cadenas de Valor es importante y es a partir de la globalización que adquiere mayor relevancia su estudio por su

impacto en la economía local, considerando a los diferentes participantes en los eslabones de la cadena.

En cambio, Aguirre (2013, pág. 5), en su proyecto investigativo “Análisis de la dinámica local socio-económica y cadenas productivas en el Cantón San Miguel De Los Bancos 2008 – 2012” explica que la modernización económica es parte del desarrollo competitivo de las naciones cuyo crecimiento se basa, en gran medida, en el fenómeno de la globalización. Los países en desarrollo y desarrollados exigen altos niveles de competitividad para acceder a los mercados donde las políticas tienen una influencia trascendental.

Calle y Mendieta (2011) Estudiaron la situación actual de los productores de cacao en el cantón Santa Rosa, y luego propusieron un análisis de la cadena de valor para lograr: una asociación de trabajo, la rentabilidad del producto a través de la asistencia técnica y la implementación de mejoras, la comercialización de nuevos canales y nuevos espacios para la diversificación de productos. Analizaron todos los resultados obtenidos en esta investigación, llegando a conclusiones y proponiendo algunas recomendaciones que contribuyen al desarrollo económico de este importante cacao del condado, como lo es Santa Rosa.

Por otro lado, Martínez (2014) en su investigación tiene como objetivo analizar algunos de los factores que causan este crecimiento, tales como: cadenas de producción locales y agrupaciones . Sobre la base de las teorías del crecimiento desequilibrado y el desarrollo endógeno, explica cómo es que a través de los

vínculos sectoriales la economía alcanza niveles óptimos de crecimiento. Para clasificar los sectores según las cadenas, las tasas de los índices de Chenery y Watanabe y Rasmussen se utilizaron para determinar no solo los efectos directos, sino también los efectos completos de una industria en la otra, estos índices para detectar los efectos relativos de las cadenas, la dispersión de potencia y Sensibilidad de dispersión. Posteriormente, se utilizó la metodología de Feser y Bergman para identificar los grupos más significativos entre los subsectores de ambos estados. De acuerdo con los resultados, se encontró que la estructura económica de NL era más articulada; asimismo, ambos estados han mantenido una política de apoyo para la formación y consolidación de conglomerados, por lo que su crecimiento económico ha sido superior al promedio de país.

1.3 FUNDAMENTACION TEORICA

1.3.1 Cadena productiva

A medida que las empresas comenzaron a reconocer la creciente complejidad de las cadenas de suministro, se interesaron aún más en la gestión de la cadena productiva. Se dieron cuenta de que necesitaban un conjunto poderoso de estrategias que les permitirían facilitar los procedimientos siendo más rentable para que pudieran lograr una mayor trazabilidad y visibilidad de los bienes, menos desperdicio, menores costos y operaciones que se han racionalizado e integrado. También intentaron acelerar los tiempos de entrega para el cliente y, en general, mejorar el rendimiento de toda la cadena de suministro.

Tal vez el primer paso correcto que se debe dar para comprender qué es la gestión de la cadena productiva es comprender primero qué no es. Definitivamente no se trata de gestión de adquisiciones, canalización logística, gestión de distribución, estrategias de envío, asociaciones con proveedores, gestión logística o gestión de inventario. Ni siquiera es un sistema informático.

Según Ellram y Cooper (2016), la gestión de la cadena productiva es "una filosofía integradora para gestionar el flujo total de un canal de distribución desde el proveedor hasta el cliente final". Básicamente, implica la supervisión de muchos factores, a medida que viajan a través de la cadena productiva del proveedor al cliente, que incluye información, materiales y finanzas.

Se considera una secuencia de actividades comerciales que llevan a un procesamiento posterior de bienes, desde el crudo hasta el acabado o el consumidor designado. Consta de varias etapas de producción interrelacionadas, cada una con sus características especiales que contribuyen al desarrollo de la siguiente fase (Cardini, 2012).

Para lo cual, Quillahuamán y Carasas (2018), explican que:

La estructura de la cadena de producción puede variar entre dos extremos, que pueden definirse a lo largo de dos dimensiones. El primero se refiere al grado de coordinación o control (ajustado o suelto), el segundo a la ubicación geográfica de las funciones (local o global). Por lo tanto, en un extremo, todas las operaciones de la cadena pueden concentrarse en una sola empresa en un solo lugar. Allí, las transacciones se organizan jerárquicamente a través de la estructura organizativa de una empresa. En el otro extremo, cada función de la cadena puede ser realizada por firmas independientes geográficamente dispersas. En ese caso las transacciones se organizan a través del mercado.

Para Balanzátegui, Sánchez, & Cevallos (2016, pág. 3), explica que durante la segunda mitad del siglo XX, el cambio tecnológico y la liberalización del comercio reorganizaron radicalmente el proceso de producción para que la especialización en cada segmento fuera posible, y la cadena de producción, históricamente concentrada en un país, se pudiera parcelar y distribuir en todo el mundo.

En cambio, Antúnez y Ferrer (2016, págs. 99-130), mencionan que esto llevó a aumentos en el comercio en relación con la producción nacional y al aumento de la proporción de insumos importados en los procesos de producción. Así, las economías nacionales se volvieron más dependientes del comercio para la producción nacional. Por ejemplo, Estados Unidos se transformó de una economía virtualmente autosuficiente a una economía dependiente de las importaciones.

Por otro lado, González (2015), explica que

Una cadena de productiva es una red entre una empresa y sus proveedores para producir y distribuir un producto específico al comprador final. Esta red incluye diferentes actividades, personas, entidades, información y recursos. La cadena también representa los pasos que toma para que el producto o servicio pase de su estado original al cliente. (pág. 10).

Otra definición, expresa que:

... la cadena sigue una serie de pasos para obtener un producto o servicio para el cliente. Los pasos incluyen mover y transformar materias primas en productos terminados, transportar esos productos y distribuirlos al usuario final. Las entidades involucradas en la cadena de suministro incluyen productores, vendedores, almacenes, empresas de transporte, centros de distribución y minoristas. Los elementos de una cadena productiva incluyen todas las funciones que comienzan con recibir una orden para cumplir con la solicitud del cliente. Estas funciones incluyen el desarrollo de productos, marketing, operaciones, distribución, etc. (Ballou, 2014)

La cadena productiva implica una serie de etapas, que agregan valor al producto final. Los árboles en el bosque solo tendrán un precio limitado, pero cuando el importe se refuerza con el corte, el condimento y la construcción, valdrán varias veces más. Además de las diversas etapas de la cadena de producción, también debe considerarse una cadena de distribución que incluya el transporte y la comunicación, ya que los productos se abren camino hasta el minorista final (Rivera, 2016).

La administración de la cadena es una parte muy importante del proceso de negocios. Hay muchos enlaces diferentes en esta cadena que requieren mucha habilidad y experiencia. Cuando la gestión de la cadena productiva se realiza de manera efectiva, puede reducir los costos generales de una empresa y aumentar la rentabilidad. Si un enlace se rompe, afecta al resto de la cadena y puede ser costoso para una empresa (Enríquez, 2017).

La cadena productiva describe la gama completa de actividades que realizan las empresas y los trabajadores para llevar un producto / producto o servicio desde su concepción hasta su uso final y más allá (Quintero & Sánchez, 2016). Esto incluye actividades tales como diseño, producción, mercadeo, distribución y soporte para el consumidor final.

Según Cordero (2017)

Una cadena de suministro es la red de todos los individuos, organizaciones, recursos, actividades y tecnología involucrados en la creación y venta de un producto, desde la entrega de los materiales de origen desde el proveedor hasta el fabricante, hasta su entrega final al usuario final. El segmento de la cadena de suministro involucrado con la obtención del producto terminado del fabricante al consumidor se conoce como el canal de distribución (pág. 25).

Además, la gestión de la cadena es la supervisión de los materiales, la información y las finanzas a medida que avanzan en un proceso del proveedor al fabricante, del minorista al consumidor. Los tres flujos principales de la cadena son el flujo de productos, el flujo de información y el flujo de finanzas lo cual implica coordinar e integrar estos flujos tanto dentro como entre empresas.

1.3.2 Origen teórico de las cadenas productivas

Según Yapias, (2016, pág. 33) la teoría de la producción, en economía, “es un esfuerzo por explicar los principios por los cuales una empresa comercial decide la cantidad de cada producto que vende (sus "productos" o "productos") que producirá, y la cantidad de trabajo de cada tipo. Materia prima, bienes de capital fijo, etc., que emplea (sus "insumos" o "factores de producción") que utilizará”.

Por su parte Leiva, Monge, & Rodríguez (2017, pág. 105) expresan que:

La teoría involucra algunos de los principios más fundamentales de la economía. Estos incluyen la relación entre los precios de los productos básicos y los precios (o salarios o rentas) de los factores productivos utilizados para producirlos y también las relaciones entre los precios de los productos básicos y los factores productivos, por un lado, y las cantidades de estos productos básicos y los factores productivos que se producen o utilizan, por otra parte. (pág. 105).

Antes de la década de 1960, la gestión de la cadena productiva se centraba principalmente en maximizar el espacio en almacenes, mecanizar procesos y mejorar la logística. La gestión de la información era una tarea manual y el transporte de mercancías implicaba diferentes modos de transporte en un solo viaje para que los productos llegaran a su destino (Ramón, 2016).

En la década de 1960, el método más común de transporte de mercancías, especialmente los métodos que dependían del tiempo, era el camión. Esto llevó a la idea de la distribución física, lo que posibilitaría la reunión de diferentes elementos de manejo de materiales, almacenamiento y transporte de carga. Sin embargo, en su conjunto, en ese momento, la gestión de la cadena productiva solo era una idea en papel (Noreen & Monden, 2015).

Cuando llegó la década de 1970, comenzaron los primeros intentos de informatización de los datos. Apenas 10 años después, los planificadores de la cadena de suministro podían poseer computadoras personales, lo que les permitió optimizar los procesos logísticos e innovar aún más. En la década de 1990, internet y otras innovaciones tecnológicas comenzaron a propagarse como un incendio forestal, transformando radicalmente una gran cantidad de industrias (Ballou, 2014). Las empresas se interesaron mucho en un proceso de gestión integral de la cadena productiva e invirtieron mucho en las soluciones de software que lo facilitaron, como el software Enterprise Resource Planning que generó más transparencia y la capacidad de integrar los datos en todas las funciones de la cadena de suministro (FAO, 2014).

Cabe destacar que de acuerdo a Martínez y Morales (2016, pág. 63), por mucho que sea una mercancía que una empresa comercial produce, se esfuerza por producirla lo más barata posible.

Teniendo en cuenta la calidad del producto y los precios de los factores productivos, que es la situación habitual, la tarea de la empresa es determinar la combinación más barata de factores de producción que pueden producir el producto deseado. Esta tarea se comprende mejor en términos de lo que se denomina función de producción, es decir, una ecuación que expresa la relación entre las cantidades de factores

empleados y la cantidad de producto obtenido. Indica la cantidad de producto que se puede obtener de cada combinación de factores, (pág. 63)

La teoría de la producción contiene conocimiento sobre la producción pasada o presente, pero no ayuda mucho para modificarla para que se corresponda mejor con los requisitos más recientes. Los estudios académicos o históricos suelen ser de este tipo. A veces se clasifican en dos tipos: estudios extensivos de un gran número de casos y estudios intensivos de uno o unos pocos casos (Martínez & Morales, 2016, pág. 63).

La teoría normativa de la producción contiene conocimientos y herramientas de aplicación general que pueden utilizarse en la gestión de la producción, especialmente para optimizar la producción existente y planificar la producción nueva. La investigación para crear una teoría normativa suele ser extensa porque necesita un gran número de casos para su material (Gómez, 2015).

Por ejemplo, prepararse para un nuevo tipo de servicio o eliminar problemas en el servicio existente. Estos estudios de casos específicos o "intensivos" rara vez producen una nueva teoría de aplicación general y no se tratarán a continuación.

1.3.3 Características de la cadena productiva

Son muchas las características que definen a la cadena productiva, es por esto que para (Villarreal, 2014)

Casi todos los productos hoy en día están hechos con maquinaria especial, y cada una de estas máquinas opera sobre la base de una tecnología específica, es decir, sobre la base de un conocimiento sobre la operación productiva específica. Una descripción general de las diversas tecnologías relacionadas con un tipo dado de productos generalmente sigue el proceso típico de fabricación, (pág. 73).

Por ejemplo, se puede decir que la tecnología de la ropa consiste las siguientes fases:

- La tecnología de las fibras: los métodos de recolección y limpieza de las fibras naturales, de la extrusión de las fibras sintéticas, del acabado de las fibras con los métodos de mercerización, cuidado fácil o antienviejamiento, y de la mezcla de fibras.
- La tecnología de los hilados: hilado, ensamblaje de hilados de filamentos, plegado, cableado y la fabricación de hilados de fantasía o texturados.
- La tecnología de la construcción textil, como el tejido, tejido, trenzado, costura de puntos, laminado o técnicas de no tejido.
- La tecnología de acabado textil: teñido, estampado y acabado mecánico como levantamiento, plisado o encogimiento.
- La tecnología de corte, incluida la construcción de patrones, la clasificación y la planificación de la puesta.
- La tecnología de la costura. Existen máquinas especiales para puntadas, puntadas de cadena, puntadas ciegas, costuras planas, ojales, etc.
- La tecnología de prensado y fusión (Gómez, 2015).

Es así que, Vidal (2014, págs. 21-23) enseña que la localidad donde se vende un producto casi siempre difiere del lugar donde se obtiene la materia prima, lo que significa que la producción implica mucho transporte de materia prima y productos en varias etapas de finalización. Los costos de transporte se pueden minimizar mediante una planificación cuidadosa.

En este sentido, Silva, Baker, Shepherd, Jenane, y Miranda (2013), explican que el almacenamiento es otro tipo de actividad secundaria a la fabricación que genera costos. La mayoría de los productos se fabrican en varias etapas, que se llevan a cabo en diferentes lugares con varias

máquinas, cuyas capacidades difieren por hora. Por lo tanto, no se puede evitar tener algún almacenamiento intermedio entre las diferentes fases de producción. También puede ser invaluable cuando una máquina debe detenerse temporalmente, y además no puede contar con que las ventas siempre continúen a un ritmo constante, (pág. 203).

Por lo cual (Yepes, 2015) menciona que la ciencia de la logística puede ayudar a planificar el proceso de producción y evitar costos innecesarios de transporte y almacenamiento. Las herramientas teóricas para esta tarea son algoritmos y programas informáticos. (pág. 16).

Una cadena productiva esbelta emplea esfuerzos continuos de mejora que se centran en eliminar pasos de desecho o sin valor a lo largo de la cadena.

Está respaldado por los esfuerzos para lograr eficiencias de manufactura interna y reducción del tiempo de configuración, lo que permite la producción económica de pequeñas cantidades y mejora la reducción de costos, la rentabilidad y la flexibilidad de manufactura hasta cierto punto. Los cortos tiempos de configuración proporcionan flexibilidad interna, pero un LSC puede carecer de capacidad de respuesta externa a las demandas de los clientes, lo que puede requerir flexibilidad en el diseño, planificación y programación de productos, y distribución además de la fabricación (Balanzátegui, Sánchez, & Cevallos, 2016).

A medida que aumenta la tasa de cambio en el mercado, el enfoque se ha convertido en una "competencia de nicho múltiple", que es la producción de cualquier volumen, incluso una sola unidad, combinada con la capacidad de satisfacer múltiples segmentos de mercado. Las organizaciones reconocen que, junto con la variedad agregada y la capacidad de respuesta, son más adaptables a los cambios futuros. Los requisitos de los clientes están en continua evolución y los ciclos de vida de los productos se están acortando, por lo tanto, junto con ser magros, las cadenas de suministro deben responder al mercado. Como

resultado, las organizaciones exitosas pasan del concepto al flujo de efectivo en una fracción del tiempo (Vidal, 2014).

Comprender las características del producto es esencial para diseñar una cadena de suministro que satisfaga las expectativas del cliente. Esta sección describe tres tipos de productos (estándar, innovador e híbrido), relaciona estos tipos de productos con el ciclo de vida del producto y analiza los factores que son críticos para diseñar cadenas de suministro efectivas.

Hoy, las empresas de todo el mundo se han dado cuenta de la importancia de la cadena productiva y están trabajando para hacer que sus redes de cadena productiva sean digitales y más modernas. Para hacer esto, estas compañías necesitan muchas estrategias complejas que van más allá de las estrategias arcaicas de mejorar la logística y de los procesos de mecanización. Los problemas en las cadenas productivas en todo el mundo hoy en día son mucho más complejos y requieren soluciones más elaboradas (Campero, 2015).

Los desafíos que enfrentan las cadenas de suministro se han vuelto mayores, principalmente porque cada vez es más difícil predecir las demandas cambiantes de los clientes. De hecho, la mayoría de los líderes en las cadenas de suministro afirman que su mayor desafío es la creciente demanda de los clientes por tiempos de respuesta más rápidos para satisfacer sus necesidades. Cuando se trata del servicio al cliente, los otros desafíos incluyen encontrar y reclutar personal que tenga las habilidades adecuadas; retener al personal; tratar con las demandas de los clientes por costos de entrega más bajos y precios más bajos en los precios; aumentando la intensidad con la que compiten las empresas; y, de las crecientes expectativas de los clientes.

1.3.4 Importancia de las cadenas productivas

El objetivo principal y la ventaja de una cadena productiva es crear o fortalecer la ventaja competitiva, las empresas utilizan el análisis para ayudar a lograr esto y aumentar las ganancias. Este método tiene varias ventajas y una desventaja importante., (FARO, 2012, pág. 54).

Además, Vidal (2014) enseña que las empresas realizan análisis de la cadena productiva analizando cada paso de producción requerido para crear un producto.

El objetivo general es entregar el máximo valor al menor costo total posible. El análisis de la cadena de valor tiene muchas ventajas, todas las cuales resultan en la capacidad de una empresa para comprender y optimizar las actividades que llevan a su ventaja competitiva y altos niveles de ganancia. La desventaja del análisis de la cadena de valor es que obliga a una empresa a dividirse en segmentos, y existe la posibilidad de perder el panorama general en los detalles. Veamos con más detalle los pros y los contras de este método, (Vidal, 2014, pág. 25).

En el pasado, el análisis de la cadena se centraba más en la logística, en el aspecto manual del proceso y en la optimización de los aspectos mecanizados. Hoy en día, está más centrado en la automatización, la digitalización del proceso y la coordinación e integración de todos los elementos involucrados en la cadena de suministro.

Debido a la forma en que ha evolucionado la gestión de la cadena productiva, desempeña un papel crucial para hacer frente a la complejidad cada vez mayor de las cadenas de suministro a nivel mundial. En el fondo, la gestión de la cadena consiste en hacer posible que los productos, la información y las finanzas fluyan,

optimizar los procesos en los que fluyen y crear un mejor valor en las relaciones entre las empresas, así como mejorar la eficiencia general del negocio, (Zambrano, López, Castillo, & Villacis, 2017, págs. 19 - 18).

En el corazón de los procesos de la cadena de suministro contemporáneos, la administración es una cadena basada en datos, que reconoce que el elemento más importante en cualquier cadena de suministro es la información. Con la gestión de la cadena de suministro basada en datos, por lo tanto, es posible que se obtenga una cantidad aún mayor de beneficios, como la integración sin problemas de los diversos elementos comerciales que utilizan un enfoque basado en esquemas para la gestión y la transparencia en tiempo real.

La administración de la cadena brinda numerosos beneficios, que incluyen un flujo mejorado de materiales y productos, el flujo continuo de información y el flujo mejorado de finanzas. El tiempo que tarda un producto en llegar al consumidor es un indicador clave de la eficiencia con que fluye el producto. Cuanto más rápido llegue el producto al consumidor final, más eficiente será el flujo del producto.

También se deben considerar otros factores, como la calidad de los materiales y productos que eventualmente llegan al consumidor, el equilibrio de la oferta y la demanda, los costos involucrados, etc. Cuando la gestión de la cadena se implementa de manera efectiva, el flujo de productos y materiales se mejora a través de la previsión precisa de las ventas y la demanda, así como la mejora de

la gestión de inventario. Los retrasos también se minimizan y los productos son visibles y rastreables en toda la cadena de suministro.

Los clientes exigen constantemente una respuesta en tiempo real, así como un fácil acceso al contenido relacionado con los productos y otros aspectos de la cadena de suministro. El flujo de información en tal entorno nunca debe interrumpirse. Cuando la información es intermitente o insuficiente, las relaciones entre clientes y proveedores se vuelven tensas. Cuando la gestión de la cadena de valor se implementa de manera efectiva, se eliminan los cuellos de botella en el flujo de información. La calidad de la información se evalúa y se implementan soluciones para llenar los vacíos de información.

No se trata solo de mejorar el flujo de productos; También se trata de mejorar el flujo de efectivo. La cadena de suministro típica involucrará miles, si no decenas de miles de pagos y facturas anuales. Dado que las entradas y salidas de efectivo son variables e impredecibles, la situación se vuelve aún más compleja. Esta ayuda a las empresas a enfrentar los desafíos asociados con el flujo financiero al permitirles evaluar sus procesos actuales, buscar vínculos débiles que dificultan los procesos y encontrar soluciones al problema (González J. , 2014).

Con la ayuda de la gestión de la cadena productiva, las empresas pueden optimizar el flujo de información, productos y finanzas. Pueden usar estos métodos mejorados para identificar nuevas oportunidades de mercado y aprovecharlas, así como para reducir los riesgos que amenazan a sus negocios.

Con una gestión eficaz de la cadena de valor a través de un proceso continuo, las empresas pueden evaluar sus procesos y llenar los vacíos necesarios. Pueden evolucionar con el mercado (Bascur, 2013).

Además, ser cada vez más importante para la organización a medida que los mercados globales y las redes se expanden. A través de la gestión de la cadena de suministro, puede aumentar el servicio al cliente, reducir los costos operativos y mejorar la posición financiera de su empresa (Antúnez & Ferrer, 2016). La gestión de la cadena de suministro también puede tener un mayor impacto global, como la reducción de la contaminación y el consumo de energía y la asistencia en la distribución de bienes en una situación de desastre.

1.3.5 Objetivo de las cadenas productivas

Normalmente, el objetivo es comprender todas las limitaciones principales para mejorar el rendimiento o la competitividad. Sin embargo, García (2015) recomienda un enfoque estratégico que se centre en comprender las oportunidades del mercado final y las limitaciones de estas oportunidades; este enfoque evita la necesidad de comprender todas las limitaciones y limita el alcance del análisis a "restricciones de oportunidades".

Los resultados ofrecen a las partes interesadas de la industria una visión de la competitividad de la cadena de valor y forman la base de una estrategia de competitividad, un plan para eliminar las limitaciones para acabar con las oportunidades del mercado y promover la competitividad sostenible.

Crear y mantener una ventaja competitiva, es esencial analizar y comprender cómo interactúan las diversas actividades de valor. Las actividades de valor se pueden clasificar en dos categorías: actividades primarias y actividades de apoyo. Las actividades primarias se pueden clasificar en cuatro categorías: investigación y desarrollo, producción, mercadeo y ventas, y servicio. Las actividades de apoyo incluyen la gestión de materiales, la gestión de recursos humanos y la infraestructura de la empresa (Mark, 2014).

Una cadena de valor ayuda a segregar las actividades estratégicamente relevantes de una empresa para comprender el comportamiento de los costos de cada actividad. La relevancia estratégica podría ser en términos del impacto potencial en la ejecución del liderazgo en costos o las estrategias de diferenciación. Al configurar la cadena de valor de manera adecuada y realizar estas actividades de manera efectiva y eficiente, la empresa puede obtener una ventaja competitiva, (Bascur, 2013, pág. 23).

De acuerdo con Piñones (2016, pág. 198), una empresa influye en el desempeño del comprador al influir en su cadena de valor. Lo hace proporcionando insumos directos, es decir, productos y servicios, al cliente. También influye indirectamente en el comprador a través de su sistema logístico, fuerza de ventas, grupo de ingeniería de aplicaciones y sistema de entrada de pedidos. Una empresa crea valor cuando crea una ventaja competitiva para su comprador. La ventaja competitiva se puede crear en la forma de reducir el costo del comprador o aumentar el rendimiento del comprador.

La creación de valor debe ir acompañada de la comunicación de valor y la captura de valor. La relación entre la creación de valor y la captura de valor está influenciada por las fuerzas de la estructura de la industria, como los poderes de negociación relativos de compradores y proveedores. Una empresa que tiene una ventaja competitiva en el mercado es capaz de crear y capturar valor. Lograr una ventaja competitiva sostenible es el principal objetivo de muchas empresas, (Padilla & Oddon, 2016, pág. 63).

El alcance competitivo influye en la ventaja competitiva al dar forma a la estructura y los aspectos económicos de la cadena de valor. Tiene diferentes dimensiones como el alcance del segmento, el alcance vertical, el alcance geográfico y el alcance de la industria. Las coaliciones ayudan a ampliar el alcance de las operaciones sin ampliar la empresa. Además, la base para definir los límites de las unidades de negocios relevantes es la relación entre el alcance competitivo y la cadena de valor, (Cardoso, 2015).

Según (Solenó, 2014, pág. 126),

El análisis del mercado final va más allá de confirmar la existencia general de la demanda para comprender las tendencias del mercado, los segmentos de mercado de alto potencial, la evaluación comparativa y el posicionamiento del mercado. La investigación sobre tendencias del mercado destaca a dónde se dirige la industria en el futuro en términos de oportunidades, problemas y competencia. La segmentación del mercado identifica los segmentos del mercado más grande que ofrecen la mayor oportunidad para una cadena de valor particular, dada su capacidad. Dentro de un segmento de mercado, la evaluación comparativa identifica y compara a los competidores entre sí con criterios importantes para los compradores.

El posicionamiento en el mercado implica identificar las diversas posiciones de los competidores en un segmento de mercado dado en términos de su estrategia de competitividad (menor costo, mejor calidad, etc.) y seleccionar una posición que maximice la ventaja competitiva.

Si bien los datos secundarios pueden ser importantes para comprender las tendencias del mercado, la investigación primaria con compradores es fundamental para una segmentación, evaluación comparativa y posicionamiento efectivos. Finalmente, un buen análisis del mercado final incluirá contactos del

comprador: nombres, direcciones, información de contacto y especificaciones de los compradores que han expresado un claro interés en comprar el producto o servicio en cuestión si se cumplen ciertas condiciones., (Chávez, 2013, pág. 74).

García, (2015, pág. 9) explica que su objetivo es reconocer qué actividades son las más valiosas (es decir, son la fuente de la ventaja de costo o diferenciación) para la empresa y cuáles podrían mejorarse para proporcionar una ventaja competitiva. En otras palabras, al analizar las actividades internas, el análisis revela dónde se encuentran las ventajas o desventajas competitivas de una empresa.

La empresa que compite a través de la ventaja de diferenciación intentará realizar sus actividades mejor que los competidores. Si compite a través de la ventaja de costos, intentará realizar actividades internas a costos más bajos que los de los competidores. Cuando una empresa es capaz de producir bienes a costos más bajos que el precio del mercado o de proporcionar productos superiores, obtiene ganancias. (Santarcángelo, Santarcángelo, & Porta, 2017, pág. 129).

Por medio de ella se identifican posibles ventajas en los costos en comparación con los competidores además de conocer el valor agregado potencial para el cliente.

Todas las empresas toman decisiones que afectan su posición competitiva y su rentabilidad. La planificación estratégica es el proceso organizativo de tomar estas importantes decisiones. Se realiza en un esfuerzo por ayudar a la empresa a posicionarse frente a sus competidores en la búsqueda de una ventaja competitiva. Porter sugiere que el análisis de la cadena de valor puede ser un enfoque útil en el desarrollo de la estrategia (Ballou, 2014). El análisis de la cadena de valor se puede utilizar para formular estrategias competitivas,

comprender las fuentes de la ventaja competitiva e identificar y/o desarrollar los vínculos e interrelaciones entre actividades que crean valor. Las estrategias competitivas se basan en actividades integradoras en la cadena de valor.

Por ejemplo, dentro de Michelin hay una clara interconexión entre los sistemas de I + D, producción, comercialización e información. Dado que existen muchos vínculos e interdependencias entre las actividades, la capacidad de coordinar las interrelaciones es fundamental para lograr una ventaja competitiva.

La integración puede aumentar la capacidad de una empresa para implementar estrategias, por ejemplo, responder con rapidez y eficacia a las fuerzas del mercado, mejorar su respuesta a las necesidades del cliente y reducir los costos. Las estrategias competitivas se centran en las actividades necesarias para aumentar el valor de un producto o servicio.

1.3.5.1 Estrategia competitiva y ventaja competitiva

La rentabilidad de la empresa es una función del atractivo (estructura) de la industria y la posición relativa de la empresa dentro de esa industria. Una posición relativa fuerte implica que la empresa tiene una ventaja competitiva que puede sostenerse contra los ataques de los competidores y los cambios en la industria. La búsqueda de atractivo de la industria y un análisis de los competidores pueden guiar a una empresa en su elección de estrategia competitiva. La estrategia competitiva se basa en la premisa de que la empresa tiene varias formas de lograr una ventaja competitiva.

"El atractivo de la industria y la posición competitiva pueden ser conformados por una empresa... una empresa puede claramente mejorar o erosionar su posición dentro de una industria a través de su estrategia de elección. La estrategia competitiva, entonces, no solo responde al entorno, sino que también intenta configurar ese entorno a favor de una empresa" (Ballou, 2014).

La búsqueda de una empresa por una ventaja competitiva comienza con las elecciones estratégicas que hace con respecto a su posición dentro de una industria. Pero también debe comprender cómo traducir la estrategia competitiva en una ventaja competitiva. Una empresa debe determinar cómo implementar la estrategia competitiva elegida para lograr una ventaja competitiva. La ventaja competitiva se basa en cómo se crea o se obtiene el valor para llevar a cabo una estrategia competitiva.

El valor está determinado por la combinación única de atributos, en un producto o servicio, que son importantes para un cliente. Por ejemplo, en términos de automóviles, el valor de un Ferrari o un Fiat está determinado solo por la percepción del cliente. Ya sea Ferrari o Fiat, el valor debe exceder el costo de creación de la empresa. El valor se agrega a medida que se realizan actividades o funciones específicas para proporcionar un producto (o servicio) (Ruano, Silva, & Rivera, 2015).

La estrategia competitiva y la ventaja competitiva pueden resultar de cualquier número de configuraciones diferentes de actividades dentro de la empresa. Para una empresa de la industria automotriz con experiencia en diseño, esta actividad se puede combinar con una variedad de actividades. Por ejemplo, los responsables del estilismo pueden trabajar estrechamente con actividades tan dispares como la adquisición de materiales o la publicidad.

La estrategia competitiva debe estar ligada a cómo una empresa puede sostener una posición competitiva y lograr una rentabilidad a largo plazo. Según García (2016) Al desarrollar una estrategia competitiva, una empresa generalmente

tiene dos opciones. Su posición competitiva puede basarse en: liderazgo en costos o especialización. La elección de la estrategia de una empresa generalmente cae en una de las tres estrategias genéricas: costo-liderazgo, diferenciación o enfoque.

Una estrategia genérica no conduce a un rendimiento superior a menos que sea sostenible frente a los competidores de la empresa. La sostenibilidad de la ventaja competitiva de una empresa significa que una empresa debe tener algunas barreras que dificultan la imitación de su estrategia para los competidores. La ambigüedad causal es una forma de describir tales barreras a la imitabilidad. Para que una empresa entienda la comprensión, esto puede significar que sus operaciones no se publican externamente o incluso no están totalmente articuladas internamente (González L. , 2015).

Esto sugiere que una empresa exitosa puede no querer explorar completamente su receta superior de estilo y adquisición de materiales. La franqueza con la que compañías como Dow Chemical y Ericsson "revelan secretos" es una indicación de que es poco probable que los competidores reproduzcan estas ventajas incluso con la ayuda de información privilegiada.

Los procesos y fórmulas son simplemente demasiado complejos y el conocimiento demasiado tácito. A tales empresas les resulta difícil compartir el conocimiento interno. Una empresa debe encontrar formas de crear valor que lo distinga de su competencia. Debe encontrar formas de capitalizar sus competencias básicas. Una empresa debe invertir sus recursos de manera que proporcione una ventaja competitiva sostenible (Aguirre, 2013).

1.3.5.2 Modelo de cadena de valor

El análisis de la cadena de valor puede ser una herramienta útil cuando una empresa busca lograr una ventaja competitiva. Una cadena de valor es una forma de conceptualizar las actividades que se necesitan para proporcionar un producto o servicio a un cliente. Representa la forma en que un producto gana

valor (y costos) a medida que avanza en el camino del diseño, la producción, el mercadeo, la entrega y el servicio al cliente.

El modelo de cadena de valor muestra la configuración particular de las actividades que se necesitan para crear valor en un producto o servicio. La configuración de estas actividades, y el producto o servicio resultante, será exclusiva de una unidad o empresa específica. La ventaja competitiva puede resultar de la forma en que se realizan actividades discretas a lo largo de la cadena de valor (Ávalos, 2015).

Porter introduce un modelo de cadena de valor genérico que se establece en el contexto de una empresa de fabricación tradicional. Incluye las actividades principales de: logística de entrada, operaciones, logística de salida, marketing y ventas y servicio. También incluye las actividades de apoyo de: infraestructura de la empresa, gestión de recursos humanos, desarrollo de tecnología y adquisiciones.

Este mapeo de actividades no tiene por qué detenerse con el polígono dividido simple como se propuso originalmente. Una interpretación más desarrollada puede incorporar mayores detalles al describirlos a través del tiempo y el espacio. Es decir, dichos procesos pueden no ser estrictamente lineales, pero pueden ser iterativos (con retroalimentación, flexibilidad y aprendizaje) y pueden ocurrir a cierta distancia física.

1.3.5.3 Análisis de la cadena de valor y planificación estratégica

Para Deming (2016), el enfoque de la cadena de valor para la planificación puede proporcionar una descripción detallada, así como análisis numéricos de actividades de importancia estratégica. La comprensión de su impacto en la unidad de negocio (o empresa en el caso de una sola empresa de la industria) es fundamental para lograr una ventaja competitiva. Varios estudios que adoptan una visión de la empresa basada en los recursos.

Por ejemplo, proporcionan implícitamente conceptos que son importantes para comprender el análisis de la cadena de valor y su uso en la formulación y planificación de estrategias. Para ser útil, el análisis de la cadena de valor debe ser un método valioso para dividir la empresa en actividades a fin de comprender su impacto en la unidad de negocios.

La cadena de valor puede emplearse para explorar el impacto que cada actividad puede tener individualmente en el comportamiento de los costos y la diferenciación. Dado que las ventajas de costo y diferenciación se derivan de la forma en que se configuran los recursos en la cadena de valor, el análisis de la cadena de valor es una herramienta excelente para usar en la planificación estratégica (Jimenez, 2017).

La evaluación de Xerox de las relaciones con sus proveedores llevó a una reducción en el número de proveedores, de más de 5000 a menos de 500. Xerox también redujo conscientemente la cantidad de ofertas que recibe. Dicha

racionalización de las compras dio como resultado ahorros significativos. Al mismo tiempo, Xerox avanzó hacia la integración de operaciones y estándares en todas las funciones y ubicaciones físicas (Posada & Alejo, 2013).

El análisis de la cadena de valor también es una forma de entender cómo las actividades impactan colectivamente en la unidad de negocios. Proporciona una perspectiva de cómo las 23 las actividades contribuyen al proceso de agregar valor a un producto o servicio. Enfatiza la importancia de todas las actividades, tanto las actividades primarias como las de apoyo. Enfatiza la importancia de coordinar los vínculos y las interrelaciones entre las actividades (Rivera, 2016).

Esta perspectiva es importante en la formulación y planificación de la estrategia, ya sea para empresas de fabricación tradicional, basadas en el conocimiento, de comercio electrónico: o proveedoras de servicios.

"En el pasado, la cadena de valor de la industria del automóvil era una maravilla de la compartimentación". Los sistemas de negocios en esta industria se están "rompiendo" o "descongelando" solo para formar nuevas configuraciones. La vinculación de personas y procesos a través de la cadena de valor en todo el mundo es una preocupación creciente (Vidal, 2014).

El uso del enfoque de la cadena de valor puede resultar en un proceso de planificación explícito y coherente. La primera ventaja de usar el enfoque de la cadena de valor en la planificación estratégica se relaciona con la necesidad de comprender la fuente de la ventaja competitiva. Las raíces de este enfoque están en la microeconomía. La empresa es vista como una colección de actividades discretas pero relacionadas. Algunas de estas actividades no se comercializan en mercados externos (Gómez, 2015).

Esta visión sugiere que estas actividades pueden ser la fuente de rentas económicas (tasas de rendimiento superiores a las normales) que una empresa obtiene de estos activos específicos de la empresa. Estas actividades no comercializadas también pueden crear barreras de entrada o desventajas de costos para los competidores.

Un primer paso en la formulación de la estrategia es identificar las actividades específicas que son fuente de ganancias superiores. Cada firma realiza una variedad de actividades en la transformación de materias primas y productos primarios en productos finales. Aunque es necesario (desde el punto de vista de entregar el producto o servicio al cliente), la mayoría de estas actividades no distinguen a una empresa de sus rivales (Canzanelli, 2016).

La ventaja competitiva debe basarse en aquellas actividades en las que una empresa tiene acceso exclusivo a recursos escasos (por ejemplo, habilidades, activos, redes de distribución de capital intelectual, etc.). Una empresa debe proteger, nutrir y construir aquellas áreas específicas que son fuente de una ventaja competitiva sostenible (Prescott, 2015). El análisis de la cadena de valor es una ventana a estos activos controlados por la empresa.

1.3.6 La Cadena productiva en las MiPymes agrícolas y artesanales.

Para Valdés y Sánchez (2012, pág. 126), los conceptos de la cadena de producción actual son claros, como lo es el hecho de que la gran mayoría de las MIPYME en el país enfrentan una serie de obstáculos para su desarrollo que dificultan la posibilidad de llevar a cabo la práctica de los conceptos más modernos y funcionales en la fabricación

El concepto de MiPyme se ha vuelto relativo en cada contexto, también se ha asociado con el concepto de capacidad de producción en respuesta a las características de la demanda, que está evolucionando a lo largo del

tiempo. Asimismo, el concepto podría relativizarse de acuerdo con el tamaño, dependiendo del período histórico en el que se analiza, (Cómbita, 2012, págs. 81-82).

Las PYME se caracterizan por ser administradas por una persona física o jurídica y llevar a cabo algún tipo de actividad dentro del sistema productivo del país, que comercializa bienes o servicios. Según la Ley de Sociedades mediante el artículo 428, en Ecuador, establece que las PYMES pueden ser asociaciones de formalidades y, a su vez, exige que todas estas unidades de negocio cumplan con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno y RUC, (Yance, Solís, Burgos, & Hermida, 2017, pág. 16).

En Ecuador, las pymes generan riqueza y empleo, porque impulsan la economía y mejoran la gobernabilidad, porque requieren menores costos de inversión, es el sector que más utiliza insumos y materias primas. Las ciudades de Ecuador tienen un crecimiento y desarrollo acelerado con respecto a las PYMES; sin embargo, estos deben enfrentar la competencia de grandes empresarios con poder económico provenientes de las grandes ciudades, que se diferencian por su alto nivel de productividad que se logra mediante la correcta aplicación de la gestión de operaciones en sus procesos, aspecto que los pone en desventaja, (Yance, Solís, Burgos, & Hermida, 2017, pág. 16).

1.3.6.1 La Cadena productiva Agrícola

Según, (Suárez, y otros, 2016, pág. 203), “una cadena productiva agrícola es la serie de pasos a través de los cuales un producto agrícola pasa de su producción a su venta, pasando por la cosecha, post cosecha, empaque, transporte, almacenamiento, procesamiento, comercialización y finalmente el consumidor”. Entendiendo así que consiste de agentes y actividades que intervienen en cada uno de los pasos. Comienza con el productor que recoge el producto en su granja, lleva a cabo procedimientos que dependen del tipo de producto y que

constituyen la fase posterior a la cosecha y luego los entrega al primer enlace de comercialización que puede ser un intermediario o un mayorista”.

En cambio para (Ávalos, 2015, pág. 55), es un sistema que reúne a actores económicos y sociales interrelacionados que participan articuladamente en actividades que agregan valor a un bien o servicio, desde su producción hasta los consumidores, incluidos proveedores de insumos y servicios como transformación, industrialización, transporte, logística y otros servicios de apoyo como la financiación.

Los mercados agrícolas se están globalizando rápidamente, generando nuevos patrones de consumo y nuevos sistemas de producción y distribución. Las cadenas productivas, a menudo controladas por empresas y supermercados nacionales o multinacionales, están capturando una mayor participación de los sistemas agroalimentarios en las regiones en desarrollo.

Esteban (2017), explica que pueden proporcionar oportunidades de empleo de calidad para hombres y mujeres, pero también pueden ser canales para transferir costos y riesgos a los eslabones más débiles de la cadena, en particular a las mujeres. También tienden a perpetuar los estereotipos de género que mantienen a las mujeres en trabajos ocasionales y con una menor retribución, y no necesariamente conducen a una mayor igualdad de género, (p. 29).

Los pequeños agricultores en África y en otras partes del mundo a menudo dicen que recibir precios bajos por sus productos es un gran desafío. Típicamente, un granjero espera que los comerciantes visiten su granja. El comerciante ofrece un precio bajo y no comprará toda la cosecha. El agricultor no está contento, su tiempo y esfuerzo no están bien recompensados. Ella puede culpar al comerciante por sus problemas (Gómez, 2015). Los agricultores y comerciantes a menudo se pelean por los precios. Los agricultores pueden engañar a los comerciantes al poner productos de baja calidad en el fondo de las cajas, y los comerciantes pueden engañar a los agricultores mediante el uso de pesos y medidas inexactos.

A menudo hay una falta de confianza entre los dos. Esto hace que la cadena de valor no funcione tan bien como podría, lo que significa peores resultados para todos. El comerciante vende los productos del agricultor a un procesador, que suministra a un mayorista, que suministra a un minorista, que suministra a un consumidor, con transporte y otros enlaces intermedios. Cada jugador en esta cadena agrega valor y, a cambio, recibe un rendimiento económico, generalmente llamado "renta económica". La cantidad que recibe cada actor en la cadena varía entre los diferentes productos y cadenas de valor. Pero el precio que el agricultor recibe por sus productos crudos es solo una pequeña fracción del precio pagado por el consumidor.

La situación actual de muchos sectores agrícolas demuestra una falta de integración entre los agentes productivos que, por el contrario, compiten individualmente entre sí (proveedores de insumos, intermediarios, medios de transformación, comercialización, etc.). Incluso si un pequeño fabricante produce con calidad y eficiencia, será una desventaja que su proveedor no practique igualmente la calidad, la deslealtad o que no la suministre justo a tiempo. Lo mismo puede decirse desde el punto de vista del proveedor en sus tratos con su comprador (Piñones, 2016).

El gobierno actual ha llevado a cabo una serie de obras de infraestructura básica para el desarrollo agrícola, pero por supuesto; el período puede considerarse demasiado corto para que pueda satisfacer las múltiples necesidades que el agricultor requiere en todo el país; por lo que, su producción se reduce y el agricultor se ve obligado a abandonar sus tierras y emigrar a las ciudades más importantes del país para conformar las periferias y barrios marginales de la pobreza por falta de trabajo.

Como individuos, los pequeños agricultores a menudo están en desventaja en este tipo de cadenas de valor. Debido a que muchos agricultores cultivan o crían animales de manera individual, tienen poco poder de negociación. Tienen poca o ninguna influencia en el precio que los comerciantes les pagan por sus productos, o el precio que pagan a los proveedores de insumos por semillas, fertilizantes, pesticidas, etc.

Además, Mark (2014) los agricultores a menudo carecen de información sobre el mercado para sus productos. Por ejemplo, es posible que no sepan cuánto valen realmente sus productos, y cuánto más podrían ganar si, por ejemplo, lo transportaran a un mercado cercano en lugar de venderlo a un comerciante. Es posible que no sepan quiénes son los otros jugadores en el mercado; es posible que no sepan lo que les sucede a sus productos después de venderlos; y es posible que no sepan qué tipos de productos quieren los consumidores.

En muchos casos, el agricultor está cultivando el cultivo equivocado para el mercado. Por todas estas razones, es difícil para los agricultores africanos beneficiarse plenamente de las cadenas de valor en las que ya están involucrados (Ramón, 2016). En parte, los agricultores sin saberlo contribuyen a sus propios problemas. Por ejemplo, un agricultor puede producir mangos de todo tipo. Algunos son grandes y saludables, otros pequeños e irregulares. El granjero empaca todos sus mangos en una caja. El comerciante no sabe qué calidad esperar, por lo que ofrece un precio bajo.

El enfoque de la cadena de valor considera el papel de los actores de la cadena existentes, los actores de apoyo y el entorno político. Nos permite ver los desafíos actuales en una cadena de valor, así como las oportunidades para mejorar la eficiencia de la cadena de valor y los beneficios para todos los involucrados (Quintero & Sánchez, 2016). Desde la perspectiva de un agricultor, ser parte de una cadena de valor que funcione bien puede generar mayores ingresos. Analizar una cadena de valor (identificar sus desafíos, debilidades y fortalezas) puede ayudar a identificar nuevas oportunidades de generación de ingresos.

A veces, participar en una cadena de valor que funcione bien brinda a los agricultores no mayores ingresos o precios, sino un ingreso más estable y predecible. Los mercados y las cadenas de valor que funcionan bien pueden atraer a los jóvenes a la agricultura o persuadirlos para que no abandonen las áreas rurales ofreciendo mejores formas de ganar dinero. Participar en cadenas de valor puede ayudar a un agricultor a aprender nuevas habilidades y adoptar prácticas mejoradas (Snelgrove, 2017).

En lugar de apilar verduras en una caja y transportarlas a un comerciante o mercado, los agricultores pueden ganar más dinero haciendo el procesamiento básico en la granja. Incluso la limpieza y la clasificación de los productos pueden marcar la diferencia. Lavar y envasar lechuga o tomate y entregarlos a una tienda o supermercado local puede ganar un precio más alto. Pelar y cortar frutas puede ser una forma efectiva de ingresar al creciente mercado de productos alimenticios listos para el consumo cerca de las áreas urbanas (García, 2015).

Todos los que participan en una cadena de valor agregan valor a medida que el producto pasa del principio de la cadena al consumidor. A cambio de agregar este valor, todos los participantes reciben una renta económica. Ese es el principal beneficio o incentivo para participar en una cadena de valor. Las

personas con mayor probabilidad de beneficiarse de las cadenas de valor son emprendedoras, tienen la voluntad de comunicarse con personas en diferentes partes de la cadena de valor, y cuentan con los recursos agrícolas y financieros y el conocimiento para desarrollar nuevos mercados o participar más efectivamente en los mercados actuales (Alianza de Emprendimiento e Innovación, 2014).

Los agricultores que tienen poca tierra, que están más alejados de los mercados, que tienen menos activos, que tienen barreras del idioma, que no tienen irrigación, y que no están involucrados en organizaciones de agricultores efectivas, pueden encontrar más difícil beneficiarse de una cadena de valor.

En muchas cadenas de valor agrícolas, las mujeres pueden enfrentar condiciones más difíciles que los hombres. Por ejemplo, en las cadenas de exportación de frutas y hortalizas, las mujeres suelen ser contratadas como trabajadoras temporales u ocasionales, mientras que las trabajadoras permanentes suelen ser hombres. En las empresas de exportación de frutas y hortalizas de Kenia, por ejemplo, las mujeres ocupan el 80% de los puestos en productos de embalaje, etiquetado y códigos de barras (González L. , 2015).

Las trabajadoras usualmente reciben salarios más bajos que los hombres. Unirse a una organización de agricultores puede ayudar a las mujeres. Cuando están respaldadas por la fuerza de una organización, las mujeres pueden tener más éxito en la negociación de mejores acuerdos. Es importante prestar atención a algunas de las consecuencias inesperadas de la actualización en la cadena de

valor. Aquí hay tres ejemplos: primero, si una familia cambia la mayor parte de su esfuerzo y la tierra a cultivos de alto valor cultivados por hombres, los hombres tendrán más control sobre los recursos vinculados a esos cultivos, como la tierra y el agua (Solenó, 2014).

Los cultivos femeninos y la seguridad alimentaria familiar pueden sufrir. Segundo, si las oportunidades de mercado mejoran para los cultivos de mujeres, los hombres pueden comenzar a hacerse cargo de las actividades de las mujeres, por ejemplo, restringiendo su acceso a la tierra. Tercero, si la familia participa en la agricultura por contrato, puede requerir abrir una cuenta bancaria (Ruano, Silva, & Rivera, 2015).

Las cuentas bancarias generalmente se abren a nombre del hombre. Esto significa que el acceso de las mujeres al dinero puede ser cada vez más a través de su esposo. En las comunidades donde las mujeres retienen dinero de la venta de cultivos, a veces ocultándolas y usándolas para los gastos del hogar, esto puede dañar la seguridad alimentaria familiar (Ávalos, 2015).

1.3.6.2 La Cadena productiva de la actividad Artesanal

La producción y venta de artesanías es parte de las estrategias económicas dentro del contexto urbano, así como la razón para reclamar identidad en el conjunto de toda una serie de luchas que incluyen aspectos políticos, sociales y culturales. Hablar de artesanías supone, a su vez, una peculiar forma de producción que se convierte en objetos con características de mezcla, para el tipo de producción manual distante de la industria y el consumo masivo. Asimismo, se caracteriza por ser un vehículo de múltiples significados culturales, históricos y de pertenencia grupal, que lo desencadenan más allá y más allá de su carácter de mercancía que circula en diferentes áreas de comercialización, (Cardini, 2012).

La industria artesanal se encarga de la elaboración y transformación de la materia prima en las artesanías tradicionales para llegar a un consumidor final con el fin de utilizarlo como objetos decorativos.

Por lo tanto, para Ramos (2013, págs. 15-23), el principal proveedor de materias primas es la producción agrícola, ya que estos productos están hechos con elementos que se encuentran en la agricultura. Como se definió previamente, las cadenas productivas son un conjunto de actividades que están estrechamente relacionadas con la actividad artesanal mediante enlaces tales como proveedores, canales de distribución, clientes, etc.,

Considerando así que las cadenas productivas artesanales buscan contribuir al progreso del sector artesanal mediante aportes tecnológicos específicos, desarrollo de procesos y productos, investigación aplicada, mejoramiento de materias primas y capacitación; estimular el desarrollo profesional de los artesanos para impulsar la comercialización de los productos artesanales del país.

Una industria artesanal es un negocio de manufactura descentralizada a pequeña escala que a menudo opera desde una casa en lugar de una instalación especialmente diseñada. Las industrias caseras se definen por la cantidad de inversión requerida para comenzar, así como por el número de personas empleadas (Villarreal, 2014). A menudo se centran en la producción de bienes que requieren mucha mano de obra, pero enfrentan una desventaja importante cuando compiten con los fabricantes de fábricas que producen en masa.

Las primeras industrias artesanales fueron las operaciones de manufactura liviana en Inglaterra y los Estados Unidos dedicadas a la confección subcontratada de prendas de vestir, textiles o costura, así como a la fabricación de zapatos y pequeñas piezas de máquinas metálicas. Es posible que estén formados por miembros de la familia que se dedican a producir productos terminados utilizando materias primas suministradas por un gerente comercial (González L. , 2015). Muchas industrias contemporáneas que actualmente operan en fábricas fueron antes industrias caseras antes de la Revolución Industrial.

Muchas industrias artesanales modernas sirven a un mercado que busca productos originales hechos a mano en lugar de productos de marca de fabricación en serie. Estos pueden incluir cualquier cosa, desde prendas de vestir hasta artesanías y muebles decorativos para el hogar (Ramirez, 2016).

Las industrias caseras desempeñan un papel importante en las economías de los países en desarrollo. Estas economías pueden carecer de los sistemas financieros y de capital para apoyar a las industrias más grandes. Puede ser difícil para las empresas más pequeñas crecer debido a la falta de capital disponible o debido a la incertidumbre relacionada con la propiedad privada y los derechos legales (Silva, Baker, Shepherd, Jenane, & Miranda, 2013).

Los países en desarrollo también tienen más probabilidades de tener una ventaja comparativa en el uso de mano de obra en comparación con el uso de capital, lo que les permite producir bienes de mano de obra más baratos que los países

desarrollados. Debido a que las industrias caseras pueden emplear métodos de mano de obra que dependen en gran medida de las herramientas y maquinaria tradicionales o que requieren el uso de manos, es más probable que vean una menor productividad (Padilla & Oddon, 2016). Por lo tanto, aunque pueden emplear una gran parte de la población, es posible que no produzcan una cantidad proporcional de producción.

Las industrias artesanales a pequeña escala también son una fuente importante de empleo, especialmente en las zonas rurales. Para los agricultores, operar una industria casera fuera del hogar puede complementar los ingresos obtenidos de la venta de cultivos. En invierno, cuando las actividades agrícolas tienden a disminuir, una industria casera puede generar ingresos adicionales (Prescott, 2015). Para las aldeas pequeñas, una industria casera puede permitir que los residentes locales se unan para producir artesanías para vender en mercados locales o incluso para exportar a ciudades más grandes y otros países.

Si bien las compañías que operan en industrias caseras pueden seguir siendo pequeñas, todavía tienen que competir con otras empresas, ya sean otras industrias caseras o compañías de mayor escala. Esto requiere que empleen nuevas tecnologías que mejorarán la eficiencia y la productividad (Rivera, 2016). También tendrán que competir por las fuentes de trabajo, lo que puede ser especialmente difícil a medida que un país se desarrolle más y aumenten los salarios.

1.3.7 Factores socioeconómicos

Los factores sociales y económicos, como los ingresos, la educación, el empleo, la seguridad de la comunidad y los apoyos sociales pueden afectar significativamente la forma en que vivimos. Estos factores afectan nuestra capacidad para tomar decisiones saludables, pagar la atención médica y la vivienda, manejar el estrés y más.

Las oportunidades sociales y económicas que tenemos, como las buenas escuelas, los empleos estables y las redes sociales sólidas son fundamentales para lograr una vida larga y saludable. Por ejemplo, el empleo proporciona ingresos que determinan las opciones de vivienda, educación, cuidado de niños, alimentos, atención médica y más. En contraste, el desempleo limita estas opciones y la capacidad de acumular ahorros y activos que pueden ayudar a amortiguar los tiempos de dificultades económicas (FAO, 2014).

Los factores sociales y económicos no se consideran comúnmente cuando se trata de salud, pero las estrategias para mejorar estos factores pueden tener un impacto aún mayor en la salud a lo largo del tiempo que aquellas asociadas tradicionalmente con la mejora de la salud, como las estrategias para mejorar los comportamientos de salud (Ferrer, 2015).

En todo el país, existen diferencias significativas en las oportunidades sociales y económicas para los residentes en comunidades que han sido aisladas de las inversiones o que han sufrido discriminación. Estas brechas afectan desproporcionadamente a las personas de color, especialmente a los niños y jóvenes.

En el área de Factores sociales y económicos, observamos:

- Educación, que muestra quién en una comunidad se graduó de la escuela secundaria o asistió a alguna universidad además del porcentaje de adolescentes y adultos jóvenes de 16 a 19 años que no están trabajando ni en la escuela.
- Empleo, detallando estadísticas de desempleo.
- Ingresos, mirando a los niños en situación de pobreza y desigualdad de ingresos.
- Apoyo familiar y social, que proporciona información sobre niños en hogares monoparentales y acceso a oportunidades sociales.
- Seguridad comunitaria, medición de delitos violentos y muertes por lesiones (Ávalos, 2015).

Cabe destacar que la agricultura es la actividad más antigua en la historia de la humanidad la cual se considera es una panacea para el crecimiento económico, Sin embargo, cómo este camino nace la prosperidad económica ha sido objeto de debates entre economistas y académicos de desarrollo. Se sabe que la agricultura es una práctica de edad extendida en el tercer mundo y naciones en desarrollo. La agricultura aporta más de una cuarta parte del PIB en las naciones más en desarrollo del mundo, especialmente en Nigeria. Las estadísticas son mucho más altas en los países menos desarrollados. Además, la agricultura sirve como un refugio para fuente sustento de la vida, para más de 2.5 billones de personas en el mundo. El sector agrícola involucra a un gran número de la población mundial directa o indirectamente en la cadena productiva. (Rivera, 2016).

El desarrollo de la agricultura libera algunos recursos para ser transferidos a otros sectores. Como estos recursos son de naturaleza productiva, llamamos a la transferencia de estos recursos a los sectores no agrícolas como 'contribución de factores' de la agricultura (FARO, 2012). Los sectores no agrícolas requieren fondos para adquirir capital material. En las etapas iniciales de su desarrollo, estos fondos se generarán en el sector agrícola y luego se transferirán a los otros sectores. En una economía cerrada en las etapas iniciales, es el sector agrícola el que controla la mayor parte de los ingresos, el capital y también la mano de obra.

Incluso cuando una economía subdesarrollada es una economía abierta, la fuente externa de capital, como la ayuda externa o la inversión comercial extranjera, solo puede hacer una contribución limitada al desarrollo económico. Además, es probable que la influencia política extranjera acompañe a dicho capital y esto puede no ser aceptable para las economías subdesarrolladas actuales. La transferencia de capital a sectores no agrícolas puede ser voluntaria u obligatoria. Es voluntario cuando los propios agricultores invierten sus ahorros en los proyectos industriales. El industrial agricultor de Inglaterra y los propietarios de tierras de Japón presentan un ejemplo importante de este tipo de flujo voluntario de capital hacia los sectores no agrícolas. (Gartenstein, 2017).

Las políticas y regulaciones pueden afectar la rentabilidad y la evolución de los diferentes sistemas agrícolas al facilitar u obstaculizar el comercio en determinados tipos de productos agrícolas, al influir en las decisiones de los agricultores sobre qué cultivos cultivar o cuánta tierra cultivar utilizando políticas

como el apoyo o la fijación de precios. - programas adicionales, o haciendo que los diferentes tipos de producción o uso de la tierra sean relativamente más o menos "costosos" a través de regulaciones, impuestos y subsidios, o normas (Bowman & Zilberman, 2013).

Además, muchas políticas que no apuntan específicamente a la agricultura, como las políticas laborales y de inmigración o de agua, tienen un efecto significativo en los costos de la producción agrícola. Por ejemplo, las leyes como las que regulan el uso y la aplicación de pesticidas o limitan el uso del agua pueden hacer que sea más costoso producir pesticidas sintéticos o sistemas de riego ineficientes. Si bien a corto plazo tales regulaciones pueden tener un impacto negativo en el bienestar de los agricultores, también sirven para estimular la innovación y la adopción de nuevas tecnologías para cumplir con las regulaciones y reducir los costos de producción (Rosset, 2017).

En el contexto de la toma de decisiones de los agricultores, hay una serie de formas en que los sistemas agrícolas diversificados pueden ayudar a los agricultores a maximizar su utilidad, incluso a través de sus funciones de mitigación de diferentes tipos de riesgos, proporcionando insumos complementarios y optimizando la producción frente a diferentes biofísicos o insumos y las limitaciones del mercado de producción, y a través de la provisión de ingresos o beneficios no extraordinarios de los servicios del ecosistema u otros beneficios (Shogren & Parkhurst y, 2017).

Existen numerosos factores socioculturales, económicos, políticos, tecnológicos y de infraestructura que también determinan el uso de la tierra agrícola, los patrones de cultivo y los procesos agrícolas.

De estos factores, la tenencia de la tierra, el sistema de propiedad, el tamaño de las explotaciones, la disponibilidad de mano de obra y capital, la religión, el nivel de desarrollo tecnológico, la accesibilidad al mercado, las instalaciones de riego, la investigación agrícola y el servicio de extensión, los incentivos de precios, los planes gubernamentales y las políticas internacionales. Tener un impacto cercano en las actividades agrícolas.

1.3.7.1 Tenencia de la tierra

La tenencia de la tierra incluye todas las formas de tenencia y también la propiedad en cualquier forma. La tenencia de la tierra y la tenencia de la tierra afectan a las operaciones agrícolas y los patrones de cultivo de muchas maneras. Los agricultores y cultivadores planifican las actividades agrícolas y la gestión de las fincas (campos) teniendo en cuenta sus derechos y la duración de la posesión en la tierra. Para Ballou (2014)

En diferentes comunidades del mundo, los cultivadores tienen diferentes derechos de tenencia de la tierra. En las sociedades tribales de los cultivadores cambiantes, la tierra pertenece a la comunidad y los individuos solo pueden cultivar junto con otros miembros de la comunidad durante un período específico. Pero entre los agricultores sedentarios la tierra pertenece a los agricultores individuales. En tales sociedades se cree que quien posee tierras, posee riquezas (pág. 56).

La propiedad y el tiempo disponible para la planificación, el desarrollo y el manejo de las tierras cultivables influyen en el proceso de toma de decisiones del

cultivador. Dependiendo de la naturaleza de los derechos de tenencia, él decide hasta qué punto se podría hacer la inversión en la tierra. Por ejemplo, si el cultivador es el único propietario de la tierra, puede instalar un pozo de tubería en su granja y puede ir a por los canales de irrigación de mampostería y mampostería (González J. , 2014).

Pero un inquilino agricultor o un aparcerero no irán a la inversión a largo plazo en el campo, ya que después de un breve período de ocupación tendrá que desalojar la tierra y el verdadero propietario podrá cultivar esa parcela de tierra por sí mismo o puede arrendar a otros cultivadores. De hecho, un agricultor que tiene el derecho de propiedad, tiene la libertad de elegir un sistema de producción e inversión que mejore la calidad de la tierra y le dé mayor capacidad para pedir dinero prestado (Deming, 2016).

Los patrones de cultivo y la gestión de la granja también dependen de la duración del tiempo durante el cual la tierra permanecerá bajo cultivo. Por ejemplo, entre los cultivadores itinerantes, la asignación de tierras al cultivador se realiza normalmente durante uno o dos años, dependiendo de la fertilidad de la tierra.

El terreno montañoso, los derechos limitados de los ocupantes y las malas condiciones económicas de los cultivadores dificultan el desarrollo y la gestión eficiente de la tierra. Dado que la tierra pertenece a la comunidad y no a los individuos, este tipo de tenencia de la tierra impide que los individuos energéticos, eficientes y capacitados de la comunidad inviertan en la granja (García, 2015).

Bajo tal sistema, es poco probable que los individuos pongan mucho esfuerzo o inviertan más dinero en el mejoramiento de las tierras cultivadas, ya que la

comunidad asigna el campo por un período corto. Bajo este tipo de tenencia de la tierra no hay incentivo para que los individuos mejoren la eficiencia agrícola y la productividad de la tierra.

En la antigua Unión Soviética, el rendimiento por unidad de área de Kolkhoz y Sovkhoz estaba muy por debajo del de las pequeñas propiedades (alrededor de un acre) otorgadas a cada hogar. Se informó que el rendimiento por acre de las pequeñas explotaciones de gestión privada era de tres a cuatro veces más que el de la granja estatal y las granjas colectivas (Cordero, 2017).

Al contrario de esto, un inquilino que tiene un contrato de arrendamiento por un período más largo tiene un incentivo considerable para realizar sus propias mejoras en las prácticas de drenaje, canales de riego, cercas y sostenibilidad del suelo. (Cómbita, 2012) Tales arrendamientos son, sin embargo, raros. El sistema de arrendamiento de arrendamientos de corta duración lleva a la inseguridad de los arrendatarios. En India, el temor a que los propietarios recuperen el control de las granjas ha llevado a restricciones en el alquiler a largo plazo.

Esto ha dado lugar a un sistema de arrendamiento de once meses. En el sistema de arrendamiento anual, sin embargo, se pueden obtener alquileres muy altos. En el sistema de arrendamiento corto, se ha sugerido que permite que un agricultor adopte su tenencia para sus necesidades inmediatas, pero existe una extraña tentación para una persona que está trabajando en la tierra solo por un año para extraerla tanto como Él puede y devolver lo mínimo (Mark, 2014). En consecuencia, se pierde la salud del suelo debido a la rotación no científica del cultivo.

En la India, en el momento de la independencia (1947), había dos sistemas principales de tenencia, es decir, el zamindari y el raiyatwari. Estos sistemas determinaron las relaciones entre la tierra por un lado y las partes interesadas, el gobierno, los propietarios y los cultivadores, por el otro (Cómbita, 2012). En el sistema zamindari, los derechos de propiedad de la tierra se confirieron a personas que no eran cultivadores reconocidos pero que tenían suficiente influencia en la región para recaudar los ingresos de la tierra del campesinado cultivador.

Esto fue necesario en un momento en que el gobierno extranjero no estaba firmemente establecido y el control directo de los ingresos de la tierra y el contacto con los campesinos era difícil. Debido al sistema de tenencia zamindari, los verdaderos cultivadores y cultivadores fueron explotados.

Por lo tanto, no estaban interesados en invertir en la tierra. Se desalentó a los cultivadores propietarios que tienen muchos incentivos para invertir en la tierra para mejorar las técnicas de cultivo y aumentar la productividad. Los arrendatarios-cultivadores en un sistema así enfrentan importantes desincentivos como el miedo al desalojo, la inseguridad de la tenencia, la práctica de rentar en estanterías, las altas rentas y el excedente inadecuado para invertir (Ferrer, 2015).

1.3.7.2. Tamaño de las tenencias y fragmentación de los campos:

No solo la tenencia de la tierra y el sistema de propiedad influyen en los patrones agrícolas y de cultivo, el tamaño de las explotaciones y la fragmentación de los campos también tienen una estrecha relación con los patrones de uso de la tierra agrícola y los rendimientos por unidad de área. En las zonas densamente pobladas de los países en desarrollo, el tamaño de las explotaciones es generalmente muy pequeño (Chávez, 2013).

El tamaño de la explotación y el tamaño de la granja deciden el grado de riesgo que un operador de la granja puede asumir. En general, cuanto mayor es el tamaño de la granja, mayor es la capacidad del agricultor para asumir el riesgo y viceversa. Esto, a su vez, afectaría el grado de especialización y también la naturaleza de la tecnología y los equipos (tractores, trituradores, cosechadores, etc.) que se utilizarán (Noreen & Monden, 2015).

En la India, el tamaño medio de la explotación es muy pequeño. De hecho, alrededor del 70 por ciento de las tenencias totales están por debajo de una hectárea y media. El tamaño estándar promedio de la explotación que puede dar mejores rendimientos agrícolas no se puede mantener debido al rápido crecimiento de la población rural y la ley de herencia que prevalece. La ley de sucesión en países como India, Pakistán, Bangladesh y Sri Lanka tiene como resultado la subdivisión y fragmentación de las tenencias (Padilla & Odon, 2016).

De acuerdo con la ley de herencia en estos países, la propiedad de los fallecidos está igualmente dividida entre los herederos varones. Cada hijo generalmente

insiste en tener una participación de cada ubicación y de cada pedazo de tierra, lo que resulta en una mayor fragmentación de la tierra. Es un método derrochador y no económico de utilización de la tierra en el que no se pueden adoptar prácticas agrícolas mejoradas (Mark, 2014).

Las desventajas de la fragmentación de las explotaciones son bien conocidas. Pone a una gran proporción de tierra fuera de la posibilidad de un cultivo efectivo o desarrollo económico. Los campos pequeños son difíciles de trabajar con maquinaria y tractores modernos, etc.

En opinión de los economistas agrícolas, la fragmentación de las explotaciones es un gran obstáculo y uno de los principales elementos disuasorios para el cultivo económicamente viable. Se traduce en el desperdicio de tierras, mano de obra e insumos materiales. Es responsable del aumento de los costos generales, incluido incluso el costo de producción, lo que resulta en bajos rendimientos de la agricultura (Esteban, 2017). La división de participaciones puede ser socialmente justificable pero económicamente no son viables.

1.3.7.3. Consolidación de Participaciones y Eficiencia Operacional

Para superar las desventajas de la fragmentación de las tenencias, la consolidación de las tenencias se ha realizado en muchas partes del país. Las ventajas de la consolidación de las participaciones son múltiples. Importante entre ellos se han explicado a continuación. La fragmentación de las explotaciones dificulta la gestión y supervisión eficiente de las operaciones

agrícolas. Causa considerable desperdicio de mano de obra del cultivador y su ganado arado. La consolidación de la tierra le obliga a cuidar los cultivos y colocar una cerca alrededor de la explotación (Esteban, 2017).

También permite al agricultor construir una casa de labranza en la explotación y cobertizo para su ganado y, por lo tanto, ejercer una supervisión y gestión eficientes. El uso de tractores y maquinaria también es posible en el caso de explotaciones sustanciales. Todas estas ventajas se reflejan en el costo de los insumos y en el aumento de la producción. El área desperdiciada en terraplenes y límites en propiedades dispersas se libera para el cultivo después de la consolidación de la tierra. El agricultor puede tomar medidas efectivas en las áreas donde la erosión del suelo es un problema (Esteban, 2017).

Además, ayuda en el desarrollo de mejores enlaces viales. Sin embargo, la consolidación de las tenencias sería infructuosa si las ventajas derivadas de las operaciones desaparecieran como resultado de los actos contrarios al propósito de la consolidación que conduce a la fragmentación de las propiedades consolidadas.

1.3.7.4. Trabajo

La disponibilidad de mano de obra también es una limitación importante en el uso de la tierra agrícola y los patrones de cultivo de una región. El trabajo representa todos los servicios humanos distintos de la toma de decisiones y el capital. La disponibilidad de mano de obra, su cantidad y calidad en los períodos

de mayor demanda laboral tienen una gran influencia en el proceso de toma de decisiones del agricultor (Antúnez & Ferrer, 2016).

Los diferentes cultivos y sistemas agrarios varían en sus requerimientos laborales totales. Los insumos de mano de obra varían considerablemente durante todo el año para la mayoría de las empresas agrícolas, con el resultado de que muchos agricultores emplean un sistema mixto de producción para mantener su mano de obra totalmente empleada (Santarcángelo, Santarcángelo, & Porta, 2017).

Incluso entonces, en muchas partes de la India, el desempleo estacional se mantiene en la mayoría de las explotaciones, mientras que durante los períodos pico de siembra (arroz, trigo, caña de azúcar, hortalizas y papas) y cosecha, se produce una escasez aguda de mano de obra que influye en la siembra. y las operaciones de cosecha y, por lo tanto, afectan la decisión de un agricultor sobre si cultivar o no un cultivo (Quintero & Sánchez, 2016).

Por ejemplo, muchos de los cultivadores del oeste de Uttar Pradesh han renunciado al cultivo de arroz debido a la falta de disponibilidad de los trabajadores en el momento del trasplante y la cosecha. Los agricultores de Punjab dependen cada vez más de los trabajadores de Bihari para la cosecha de sus cultivos de trigo y arroz.

En muchos de los países desarrollados como Estados Unidos, Alemania, Japón y UK, y en algunos sectores de países en desarrollo como las planicies de Punjab

y Haryana en India, la rápida pérdida de mano de obra agrícola se está convirtiendo en un motivo de gran preocupación (Quintero & Sánchez, 2016)..

Hay dos razones básicas para el declive de la mano de obra agrícola, especialmente en los países desarrollados. En primer lugar, las naciones industrializadas ofrecen empleos alternativos y económicamente atractivos. En segundo lugar, hay mayores oportunidades de ocio para los trabajadores industriales. En la India, existen muy pocas oportunidades de empleo fuera de la agricultura, lo que conduce al desempleo de la mano de obra agrícola sin tierra y los pequeños agricultores. Por lo tanto, la disponibilidad de mano de obra tiene un impacto directo en los patrones de cultivo intensivos en mano de obra y su importancia se siente mucho en las fincas de plantación y en la tipología de la agricultura de subsistencia de arroz (Quintero & Sánchez, 2016)..

1.3.7.5. Capital

El capital suscribe limitaciones definitivas a la selección de cultivos. Insumos agrícolas como el ganado, el riego, las semillas, los fertilizantes, los insecticidas, los pesticidas, los piensos, la mano de obra, la compra de tierras, la maquinaria, los carros, los vehículos, los diversos equipos agrícolas, los edificios, el combustible y la energía, los aerosoles, los servicios veterinarios y las reparaciones y el mantenimiento requiere capital. Todos los agricultores toman sus decisiones en base al capital para invertir (Quintero & Sánchez, 2016)..

La forma tradicional de cultivo es dar paso a los cultivos orientados al mercado que necesitan más capital para obtener mayores rendimientos. En los países subdesarrollados, el prestamista sigue siendo la principal fuente de financiamiento en las áreas rurales remotas y adelanta dinero a los agricultores a una alta tasa de interés con la intención de explotación. Además, la inversión permanente en sistemas agrícolas como plantaciones (té, café, caucho) impone una gran restricción a la selección de patrones de cultivo alternativos.

El desarrollo de instalaciones de riego sin capital no es posible. El papel del riego en las áreas de lluvia errática, regiones áridas y semiáridas es bastante significativo. Su importancia ha aumentado sustancialmente después de la adopción de las variedades de alto rendimiento (HYV) en los países en desarrollo. El riego no solo mejora los rendimientos de los cultivos, sino que también ayuda en la intensificación y expansión horizontal de la agricultura (Leiva, Monge, & Rodríguez, 2017).

Los desiertos como el valle del Nilo, Turkmenistán, Uzbaikis- y partes del desierto de Thar se han hecho verdes, cultivando algodón, cereales, vegetales y frutas cítricas con la ayuda del riego. El desarrollo del riego, que es una de las bases principales de la agricultura, requiere una enorme cantidad de capital.

1.3.7.6. Mecanización y equipamiento

Los cambios tecnológicos, que incluyen el uso de herramientas manuales modernas, implementos de animales dibujados, tractores, trituradores y otros modelos más económicos de manejo de la granja, juegan un papel vital en la

selección de cultivos y la toma de decisiones a nivel de la granja. Estos cambios ayudan a mejorar los rendimientos de los cultivos (Ballou, 2014).

Las mejoras se producen en parte por el uso de equipos más efectivos, pero también porque la mecanización hace posible llevar a cabo las operaciones agrícolas más rápidamente y en el momento preciso calculado para maximizar los productos. En las llanuras del Punjab y el oeste de Uttar Pradesh, por ejemplo, la sustitución cada vez mayor de tractores por bueyes ha acortado mucho el tiempo; el agricultor tiene que gastar en el arado y la siembra de los cultivos de kharif y rabi (Pavón & Gogeoascoechea, 2014).

Esto permite a los agricultores cultivar sus tierras de barbecho antes de que se infecten con malezas en la temporada de verano, una práctica que no era factible cuando se usaba el arado de los bueyes. El resultado fue una disminución sustancial de las malezas y un aumento en el rendimiento de los cultivos de cereales (Baca, 2016). De mayor alcance es el impacto de la siembra de arroz y de las máquinas de cosecha en Japón y China, donde los métodos tradicionales implican la colocación de cada semilla de arroz a mano a un costo inmenso y un esfuerzo agotador.

1.3.7.7. Instalaciones de transporte

Las instalaciones de transporte también tienen una relación directa con los patrones de cultivo de una región. Los mejores enlaces de transporte son ventajosos debido a las economías en mano de obra agrícola y costos de

almacenamiento que hacen posible. Estos ahorros, a su vez, ayudan a que los agricultores compren fertilizantes y mejores equipos. Un mejor transporte también hace posible que los agricultores pongan su tierra menos accesible para un uso más productivo (Enríquez, 2017).

En áreas inadecuadamente servidas por los modernos medios de transporte, el producto excedente a menudo se daña ya sea por el clima adverso o por ratas, plagas y enfermedades. En los estados montañosos del noreste de la India (Meghalaya, Mizoram, Nagaland, Manipur, Arunachal Pradesh), los cultivos costosos como el jengibre, la piña y el plátano se cultivan en cantidades excedentes, pero los medios de transporte deficientes y los enlaces viales inadecuados privan a los cultivadores de la mayoría de las ganancias (Piñones, 2016).

Al contrario de esto, en los Estados Unidos, el cultivo de camiones se realiza en lugares distantes de las grandes ciudades y mercados, ya que el agricultor puede suministrar sus cultivos perecederos (verduras, flores y frutas) a los mercados distantes en un corto período de tiempo a un ritmo razonable de transporte.

1.3.7.8. Instalaciones de marketing

La accesibilidad al mercado es una consideración importante en la toma de decisiones del agricultor. La intensidad de la agricultura y la producción de cultivos disminuyen a medida que la ubicación del cultivo se aleja de los centros

de comercialización (Yepes, 2015). Esto es particularmente notable cuando un cultivo voluminoso, pero de bajo valor tiene que ser transportado al mercado.

Si lleva mucho tiempo enviar el producto, especialmente en el momento pico, al mercado cuando el agricultor podría haber sido empleado de manera rentable en otras actividades. El sistema de comercialización también influye en la toma de decisiones del agricultor (Ávalos, 2015). En la mayoría de los países, los mercados de productos básicos agrícolas están controlados por los compradores y no por los vendedores.

Sin embargo, los agricultores pueden influir en el mercado almacenando sus productos en las granjas o en almacenes fríos hasta que los precios sean remunerativos. Pero como el número de compradores es menor que el número de vendedores y el cultivador no está financieramente en condiciones de almacenar la cosecha, la posición de negociación del agricultor sigue siendo débil (Valdés & Sánchez, 2012). Las fluctuaciones en los precios de los productos agrícolas muchas veces obligan a los agricultores a cambiar los patrones de cultivo.

Los agricultores del oeste de Uttar Pradesh, por ejemplo, pasaron del cultivo de la caña de azúcar al cultivo de cereales y papas de 1977 a 1979, pero los precios atractivos prevalecientes de la caña de azúcar han motivado a los agricultores a ir al cultivo de la caña de azúcar en la región. En 1995-96, los agricultores del oeste de Uttar Pradesh tuvieron una experiencia adversa en el caso de la caña de azúcar que no pudieron vender a un precio remunerativo y muchos de ellos

tuvieron que quemar sus cultivos en los campos. La incertidumbre en la comercialización está obligada a obligar a los agricultores a pasar de la caña de azúcar a algún cultivo de cereales o forraje.

1.3.7.9. Políticas gubernamentales

El uso de la tierra agrícola y los patrones de cultivo también están influenciados por las políticas gubernamentales. Las fluctuaciones en el precio de la caña de azúcar, el trigo, las semillas oleaginosas y las leguminosas proporcionan ímpetu o desincentivos a los cultivadores para cultivar estos cultivos. Bajo ciertas condiciones políticas, el gobierno puede impedir que los agricultores cultiven ciertos cultivos (Noreen & Monden, 2015).

En los países socialistas como Rusia, Rumania, Bulgaria, Albania, Cuba, etc., la combinación de cultivos, su rotación, una fuerza real y el modo de eliminación están completamente controlados por los gobiernos (FAO, 2014). En países en desarrollo, como India, el gobierno anuncia el precio de varios cereales y cultivos comerciales con mucha antelación para que los agricultores puedan dedicar sus tierras agrícolas a diferentes cereales adecuados y otras cosechas de dinero.

Aparte de las políticas internas, los gobiernos celebran acuerdos internacionales para suministrarse ciertos productos agrícolas entre sí con el fin de mantener la balanza comercial. El gobierno británico importa una cantidad sustancial de productos lácteos de Nueva Zelanda y Australia. Canadá y Argentina exportan trigo, mientras que Cuba, Indonesia e India son los exportadores de azúcar

(Valdés & Sánchez, 2012). Estos acuerdos internacionales tienen una estrecha relación con los patrones de cultivo de diferentes países.

1.3.7.10 Factores económicos

Los factores económicos comprenden el estado general de la situación económica de un país, que constituye una de las consideraciones más importantes en la formulación de planes de inversión, pues el nivel de esta variable tiende a crecer rápidamente en tiempos de bonanza económica y a decrecer durante periodos de recesión. Además, según Maza y González (2013, pág. 12) “no es necesario que se materialice el crecimiento o la recesión económica, basta con que se generen expectativas en uno u otro sentido para que ello afecte significativamente las decisiones de los empresarios”.

El conjunto de información fundamental que afecta a una empresa o al valor de una inversión. Varios factores económicos deben ser tomados en cuenta al determinar el actual y esperada valor futuro de un negocio o cartera de inversiones. Para una empresa, los factores económicos clave incluyen los costos laborales, las tasas de interés, la política gubernamental, los impuestos y la administración.

Entre los factores económicos, encontramos que para (Antúnez & Ferrer, 2016) estos son integrados por:

Los cinco principales factores se encuentran combinados técnicamente conforme a cantidades y proporciones definidas. Las diferentes proporciones en que se verifican tales combinaciones han sido denominadas por los economistas de varias maneras: función de

producción, función tecnológica, composición orgánica del capital, etc., (pág. 24).

Podemos decir que estos son determinados por los cambios acelerados que se producen en el mercado mundial, los cuales exigen a las organizaciones transformaciones en la concepción de los negocios, a fin de que puedan enfrentar con éxito los desafíos que impone el entorno y la búsqueda de posiciones competitivas en el mercado.

Entre éstos se encuentran: creciente globalización e internacionalización de los mercados; incertidumbre y turbulencia del entorno; aumento de la competencia entre empresas; sistema de incentivos económicos; demanda de bienes y servicios cada vez más exigente y selectiva; canales de comercialización; participación en el mercado; políticas de precios (regulación); costos de producción; acortamiento del ciclo de vida del producto; rentabilidad empresarial; fuentes de financiamiento; relación calidad/precio, James, (2014, pág. 587)

Los factores económicos pueden tener una fuerte influencia en el desempeño de una empresa. Las tasas de interés, las tasas de impuestos, las políticas gubernamentales y la disponibilidad de mano de obra podrían afectar los resultados comerciales de una empresa. Estos factores económicos pueden ser favorables o desfavorables y, por lo general, no están bajo el control de una empresa.

Los factores económicos están relacionados con bienes, servicios y dinero. A pesar de afectar directamente a las empresas, estas variables se refieren al estado financiero de la economía en un nivel mayor, ya sea local o global. La razón de esto es que el estado de la economía puede decidir muchos de los detalles importantes que surgen en una empresa operativa, incluidos temas como la demanda de los consumidores, los impuestos y el valor de los activos.

- Tasas de interés: las tasas de interés pueden aparecer en un rango de lugares diferentes, impuestas por un rango de personas diferentes. Es obvio que el statu quo de las tasas de interés es de gran interés para las instituciones bancarias, pero también puede afectar a las compañías cuyas estrategias se basan en obtener grandes préstamos.
- Tipos de cambio: los tipos de cambio son un tema complicado, pero claramente tienen que aplicarse a aquellos que se ocupan de la exportación o importación. Los cambios en los tipos de cambio podrían afectar la cantidad que una empresa debe pagar a su proveedor internacional para satisfacerlos, lo que puede afectar los márgenes de ganancia, así como también tomar muchos recursos para mantenerse al día.

Los factores de producción son recursos que son los bloques de construcción de la economía; son lo que la gente usa para producir bienes y servicios. Los economistas dividen los factores de producción en cuatro categorías: tierra, trabajo, capital y espíritu empresarial. La definición moderna de factores de producción se deriva principalmente de una visión neoclásica de la economía. Amalgama enfoques pasados de la teoría económica, como el concepto del

trabajo como factor de producción del socialismo, en una sola definición. La tierra, el trabajo y el capital como factores de producción fueron identificados originalmente por los primeros economistas políticos como Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx. Hoy, el capital y la mano de obra siguen siendo los dos insumos principales para los procesos productivos y la generación de ganancias de una empresa.

El primer factor de producción es la tierra, pero esto incluye cualquier recurso natural utilizado para producir bienes y servicios. Esto incluye no solo la tierra, sino todo lo que provenga de la tierra. Algunas tierras o recursos naturales comunes son el agua, el petróleo, el cobre, el gas natural, el carbón y los bosques.

Los recursos de la tierra son las materias primas en el proceso de producción. Estos recursos pueden ser renovables, como los bosques, o no renovables, como el petróleo o el gas natural. El ingreso que los propietarios de recursos obtienen a cambio de los recursos de la tierra se denomina alquiler (García, 2015).

Puede adoptar diversas formas, desde tierras agrícolas hasta bienes raíces comerciales y los recursos disponibles de un determinado terreno. Los recursos naturales, como el petróleo y el oro, pueden extraerse y refinarse para el consumo humano de la tierra. El cultivo de la tierra por parte de los agricultores aumenta su valor y utilidad. Para un grupo de primeros economistas franceses llamados fisiócratas, que precedieron a los economistas políticos clásicos, la tierra era responsable de generar valor económico.

El segundo factor de producción es el trabajo. El trabajo es el esfuerzo que las personas contribuyen a la producción de bienes y servicios.

Los recursos laborales incluyen el trabajo realizado por el camarero que lleva su comida a un restaurante local, así como el ingeniero que diseñó el autobús que lo transporta a la escuela. Incluye la creación artística de una pintura, así como el trabajo del piloto que vuela el avión por encima. Si alguna vez le pagaron por un trabajo, ha contribuido con recursos laborales para la producción de bienes o servicios. Los ingresos obtenidos por los recursos laborales se denominan salarios y son la mayor fuente de ingresos para la mayoría de las personas (García, 2015).

A los trabajadores de producción se les paga por su tiempo y esfuerzo en salarios que dependen de sus habilidades y capacitación. La mano de obra de un trabajador no educado y no capacitado generalmente se paga a precios bajos. Los trabajadores calificados y capacitados se denominan capital humano y reciben salarios más altos porque aportan más que su capacidad física a la tarea (Ballou, 2014).

Por ejemplo, el trabajo de un contador requiere síntesis y análisis de datos financieros para una empresa. Los países ricos en capital humano experimentan una mayor productividad y eficiencia. La diferencia en los niveles de habilidad y terminología también ayuda a las empresas y empresarios a arbitrar las disparidades correspondientes en las escalas salariales. Esto puede resultar en una transformación de los factores de producción para industrias enteras.

El tercer factor de producción es el capital. Piense en el capital como la maquinaria, herramientas y edificios que los seres humanos utilizan para producir bienes y servicios. Algunos ejemplos comunes de capital incluyen martillos, montacargas, cintas transportadoras, computadoras y camionetas de reparto. En economía, el capital generalmente se refiere al dinero. Pero el dinero no es un factor de producción porque no está directamente involucrado en la

producción de un bien o servicio. En cambio, facilita los procesos utilizados en la producción al permitir a los empresarios y propietarios de empresas comprar bienes de capital o tierras o pagar salarios. Para los economistas modernos (neoclásicos), el capital es el principal impulsor del valor.

El capital difiere según el trabajador y el tipo de trabajo que se realiza. Por ejemplo, un médico puede usar un estetoscopio y una sala de examen para proporcionar servicios médicos. Su maestro puede usar libros de texto, escritorios y una pizarra para producir servicios educativos. Los ingresos obtenidos por los propietarios de los recursos de capital son intereses (García, 2015).

El cuarto factor de producción es el emprendimiento. Un empresario es una persona que combina los otros factores de producción (tierra, trabajo y capital) para obtener una ganancia. Los empresarios más exitosos son los innovadores que encuentran nuevas formas de producir bienes y servicios o que desarrollan nuevos bienes y servicios para llevar al mercado (García, 2015).

El espíritu empresarial, es la salsa secreta que combina todos los demás factores de producción en un producto o servicio para el mercado de consumo. Un ejemplo de emprendimiento es la evolución del gigante de las redes sociales Facebook Inc. Mark Zuckerberg asumió el riesgo del éxito o el fracaso de su red social cuando comenzó a asignar tiempo de su agenda diaria a esa actividad. En el momento en que él mismo codificó el producto mínimo viable, el trabajo de Zuckerberg era el único factor de producción.

Sin el empresario que combina tierra, trabajo y capital de nuevas formas, muchas de las innovaciones que vemos a nuestro alrededor no existirían. Piensa en el emprendimiento de Henry Ford o Bill Gates. Los empresarios son un motor vital del crecimiento económico que ayuda a construir algunas de las empresas más grandes del mundo, así como algunas de las pequeñas empresas de su vecindario. Los empresarios prosperan en economías donde tienen la libertad de iniciar negocios y comprar recursos libremente (García, 2015).

Recuerde, los bienes y servicios son escasos porque los factores de producción utilizados para producirlos son escasos. En caso de que lo haya olvidado, la escasez se describe como cantidades limitadas de recursos para satisfacer las necesidades ilimitadas. Considera un par de blue jeans de mezclilla. El denim está hecho de algodón, cultivado en la tierra. La tierra y el agua utilizadas para cultivar el algodón son limitadas y podrían haberse utilizado para cultivar una variedad de cultivos diferentes (Posada & Alejo, 2013).

Los trabajadores que cortan y cosen el denim, en la fábrica son recursos laborales limitados que podrían haber estado produciendo otros bienes o servicios en la economía. Las máquinas y la fábrica utilizadas para producir los vaqueros son recursos de capital limitados que podrían haberse utilizado para producir otros bienes. Esta escasez de recursos significa que la producción de algunos bienes y servicios deja otros bienes y servicios sin producir.

1.3.7.11 Factores sociales

Se define los factores sociales como “condiciones sociales o medios sociales que provocan cambios o inciden en el sistema educativo. En su investigación, señala como factores sociales los propiamente sociales, los familiares, comunitarios y los individuales” (pág. 38) (Bowman & Zilberman, 2013). Cabe mencionar que la estructura de una sociedad es la forma en que se organiza en familias, tribus, comunidades y otras agrupaciones o divisiones. Las actitudes de una persona y las expectativas de las personas sobre esa persona están influenciadas por los grupos a los que pertenece; también lo es el acceso del individuo a oportunidades, trabajos y tierras.

Tradicionalmente, en las zonas rurales, las tareas específicas las realizan hombres o mujeres. Por lo general, las mujeres son responsables de los trabajos domésticos, como cocinar, recolectar agua y leña o cuidar a los niños. Sin embargo, en muchos países, las mujeres también hacen mucho trabajo agrícola. En varios países, más del 60 por ciento de todo el trabajo agrícola generalmente es realizado por mujeres. A menudo, las mujeres tienen sus propios campos en los que cultivan alimentos, mientras que los hombres son responsables de los cultivos comerciales como el tabaco o la palma aceitera., Bouaré, (2015, pág. 121).

Los factores más importantes que crean divisiones dentro de las sociedades rurales son las cantidades de tierra y dinero que tiene cada agricultor. Esto es particularmente claro en algunos países de América Latina, donde una pequeña

proporción de familias posee propiedades muy grandes, mientras que la mayoría de las familias trabajan como trabajadores agrícolas o cultivan sus propias parcelas muy pequeñas como base de subsistencia. La mayoría de los países asiáticos también tienen un gran número de trabajadores sin tierra, así como pequeños y grandes agricultores. Cada una de estas categorías de agricultores tiene necesidades muy diferentes en términos de apoyo de extensión, Novoa (2014, pág. 88).

Cabe mencionar que las diferencias económicas afectan el tipo de asesoramiento y apoyo que un agente de extensión debe ofrecer a cada categoría de agricultor. Dichas diferencias determinan el nivel de vida que las personas pueden alcanzar y también afectan la influencia económica y política relativa de un agricultor. Es más probable que se otorgue crédito a los grandes agricultores que a los pequeños, y los comerciantes y comerciantes les darán mejores condiciones porque compran y venden en grandes cantidades. Los planificadores y los líderes políticos a menudo los escuchan más fácilmente. Los agentes de extensión también pueden encontrar más atractivo trabajar con los agricultores más grandes. Pero si se va a ayudar a los pequeños agricultores, los agentes de extensión deben ser conscientes de estas divisiones y buscar formas de apoyar a aquellos agricultores que desean mejorar sus granjas pero que no tienen mucha influencia política o económica., Wright (2014, pág. 88).

Parte de los factores sociales, es la cultura forma aceptada de hacer las cosas en esa sociedad en particular. Es la forma en que vive la gente, sus costumbres, tradiciones, métodos de cultivo, etc. La cultura de una sociedad es aprendida por

cada miembro individual de esa sociedad. Los niños no nacen con este conocimiento; aprenden al ver cómo se comportan los niños mayores y los adultos. A medida que crecen, los miembros mayores de su familia o grupo de parentesco les enseñan sobre las costumbres y tradiciones del grupo y la sociedad. Más tarde aún, pueden iniciarse más plenamente en la sociedad en ceremonias donde se les enseñan hábitos y costumbres tradicionales, y su papel esperado. La experiencia también le da al individuo una mejor comprensión del patrón de comportamiento de la comunidad y puede enseñarle a cambiar algunas de las formas tradicionales de comportamiento por nuevas.

La cultura no es una colección accidental de costumbres y hábitos, sino que ha sido desarrollada por las personas para ayudarlos en su conducta de la vida. Cada aspecto de la cultura de una sociedad tiene un propósito y una función definidos y, por lo tanto, está relacionado con todos los demás aspectos de su cultura. Es importante recordar esto al planificar programas de extensión. Los cambios en un aspecto de la cultura pueden tener un efecto en otros aspectos de esa cultura. Si se introducen cambios en un aspecto de la cultura, y es probable que estos tengan un efecto inaceptable en otros aspectos, entonces un programa puede tener pocas posibilidades de éxito. Esta es una razón por la cual los líderes locales y la gente de la granja deberían ayudar a planificar un programa de extensión. Sabrán si los cambios propuestos serán o no aceptables para la sociedad.

La economía social es una rama de la economía que se centra en la relación entre el comportamiento social y la economía. Examina cómo las normas sociales, la ética, los sentimientos populares emergentes y otras filosofías

sociales influyen en el comportamiento del consumidor y dan forma a las tendencias de compra del público. Utiliza la historia, los acontecimientos actuales, la política y otras ciencias sociales para predecir los posibles resultados de los cambios en la sociedad o la economía.

1.3.7.12 Impacto del estatus socioeconómico

Según la Asociación Americana de Psicología (APA), el estatus socioeconómico de un individuo puede afectar significativamente sus creencias y actitudes, como las percepciones de oportunidades disponibles y las creencias en las direcciones de la vida. Por ejemplo, un individuo de una clase social rica probablemente tendrá una mayor oportunidad de lograr una educación superior y se puede esperar que persiga esa meta de sus compañeros y otros miembros de su clase. Completar la educación superior es más probable que aumente su potencial de ingresos, además de brindar oportunidades para interactuar con personas de nivel social similar o más avanzado y construir redes sociales beneficiosas (Ramos, 2013).

En contraste, un individuo que existe en o por debajo del nivel de pobreza puede tener una creencia irracional de que la educación superior es inalcanzable, una convicción que también puede ser reforzada por los compañeros del individuo dentro del mismo grupo socioeconómico. Esta creencia puede resultar en menos oportunidades de empleo y menos gratificantes y, efectivamente, restringir el potencial de crecimiento de esa persona dentro de la sociedad.

La economía social, también denominada socioeconomía, se ocupa de la relación entre los factores sociales y económicos dentro de la sociedad. Estos factores influyen en el comportamiento de un grupo particular o clase socioeconómica dentro de la sociedad, incluidas sus acciones como consumidores. Las diferentes clases socioeconómicas pueden tener diferentes prioridades con respecto a cómo dirigen sus fondos (Rosset, 2017).

Ciertos bienes o servicios pueden considerarse no disponibles para clases específicas en función de su capacidad percibida para pagarlos y sus ingresos. Estos bienes o servicios pueden incluir acceso a atención médica más avanzada o completa, oportunidades educativas y la capacidad de comprar alimentos que cumplan con las pautas nutricionales específicas (Aguirre, 2013).

Las teorías económicas sociales pueden diferir de las creencias convencionales sobre la economía. Las escuelas de pensamiento tradicionales a menudo asumen que los actores se interesan por sí mismos y toman decisiones racionales. Las teorías socioeconómicas a menudo consideran el tema fuera del foco de la economía dominante, incluida el efecto del medio ambiente y la ecología en el consumo y la riqueza.

1.3.8 Plan de Capacitación

Las pequeñas empresas rentables reconocen que no es tanto lo que saben actualmente lo que da forma al futuro de una empresa, sino lo que deben saber que es lo más importante. Además, el grado en que su empresa esté realmente

comprometida con la capacitación y el desarrollo es un factor crítico para atraer y mantener altos rendimientos (Ordiz, 2012).

1.3.8.1 Capacitación y desarrollo interno.

En la forma tradicional y más familiar de capacitación y desarrollo, en las aulas internas, un grupo de personas se reúne en una sala y es conducido a través del programa por un instructor. Estas sesiones ocurren dentro o fuera del sitio y pueden ser facilitadas por capacitadores que son empleados o especialistas externos (Peteraf, 2016).

La principal ventaja de la capacitación y el desarrollo en el aula (aparte de su familiaridad) es que brinda amplias oportunidades para la interacción en grupo y brinda a los instructores la oportunidad de motivar al grupo y abordar las necesidades individuales de los estudiantes (Peteraf, 2016)..

Por lo contrario, la capacitación interna en el aula requiere un considerable apoyo administrativo, como la coordinación de horarios, la reserva de espacio de capacitación y otros pasos logísticos.

1.3.8.2 Seminarios públicos

Puede alentar a los empleados a asistir a talleres sobre temas específicos organizados y dirigidos por empresas de capacitación y desarrollo. Estos seminarios generalmente se llevan a cabo en un sitio público, como un hotel o

centro de conferencias. Los seminarios públicos requieren poco o ningún apoyo administrativo. El costo por persona suele ser razonable (Peteraf, 2016).

Una desventaja es que la mayoría de las ofertas de seminarios públicos son, por necesidad, genéricas. Los temas cubiertos no necesariamente tienen una relevancia directa para su empresa en particular (Peteraf, 2016). Otro problema es la calidad inconsistente de un seminario a otro.

1.3.8.3 Seminarios de educación ejecutiva

Los seminarios y talleres ofrecidos por universidades y escuelas de negocios están dirigidos, en la mayoría de los casos, a gerentes de nivel medio y superior. Por lo general, cubren una amplia gama de conceptos teóricos y sugerencias prácticas para poner en práctica estos principios. Los instructores suelen ser miembros de la facultad con un alto nivel de experiencia. Este tipo de seminarios son una buena oportunidad para que los asistentes trabajen en red y compartan ideas (Peteraf, 2016).

Hay que considerar que los cursos en las escuelas más prestigiosas pueden alejar al ejecutivo de la oficina por más días de lo deseado. También son a menudo una forma costosa de capacitación para pequeñas empresas. Elija estos cursos con prudencia: asegúrese de que los eventos cubran conceptos y técnicas de administración que sean relevantes o aplicables al enfoque y cultura empresarial de su empresa (Peteraf, 2016).

1.3.8.4 E-learning

La gran recompensa del aprendizaje electrónico es su flexibilidad y velocidad, lo que proporciona la inmediatez en tiempo real de la instrucción en el aula sin la necesidad de estar presente en un aula. El aprendizaje electrónico tiene varios beneficios importantes:

- Aumenta enormemente el alcance y el alcance de una capacitación corporativa y un esfuerzo de desarrollo
- Elimina, o reduce en gran medida, los gastos complementarios, no relacionados con el aprendizaje, de la capacitación de pequeñas empresas, como los gastos de viaje y alojamiento para los participantes.
- Permite a los estudiantes trabajar a su propio ritmo y comodidad para evitar el tiempo de inactividad
- Permite a los participantes no solo experimentar la capacitación y el desarrollo en tiempo real, sino también almacenar y posteriormente recuperar la información transmitida a través del curso.
- Permite a los estudiantes establecer objetivos individualizados y establecer hitos para marcar diferentes niveles de logro
- Lo libera a usted o a su personal de las presentaciones en el aula, lo que permite realizar más consultas personales (Peteraf, 2016).

El inconveniente del aprendizaje electrónico es que la falta de interacción humana y la participación directa del instructor pueden obstaculizar el proceso de aprendizaje entre las personas que no tienen motivación propia. Por otra

parte, si un empleado no es impulsado a tener éxito, puede que no sea el adecuado para su empresa.

1.4 GLOSARIO

Agricultores: Es el conjunto de actividades económicas y técnicas relacionadas con el tratamiento del suelo y el cultivo de la tierra para la producción de alimentos.

Almacenamiento: Sistemas de estantería y estantes que ofrezcan capacidad máxima de almacenamiento y acceso fácil a los productos.

Cadena de Valor: Es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial generando valor al producto final.

Capacitación: Conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa.

Conferencias: Disertación o exposición en público sobre un tema o un asunto.

Crecimiento económico: Es el aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía en un determinado periodo.

Factor de producción: Son los recursos que una empresa o una persona utiliza para crear y producir bienes y servicios.

Fluctuaciones: son simples aceleraciones y desaceleraciones en las tasas de Crecimiento Económico en momentos puntuales. Es decir, la fluctuación económica no es más que la variación de los valores (subidas y bajadas) de los indicadores macroeconómicos respecto al período anterior.

Globalización: es un proceso económico, tecnológico, político, social y cultural a escala mundial que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo.

Incentivos económicos: Es todo pago que realiza una empresa a sus trabajadores. Este puede darse en forma de salarios, bonos, prestaciones sociales, oportunidades de progreso, entre otros.

Mercado: Es un conjunto de transacciones de procesos o intercambio de bienes o servicios entre individuos.

Política interna: Se utiliza en la literatura política para hablar de las decisiones internas de un gobierno, aquellas que se manejan únicamente en el interior de este, relativas a la administración de los asuntos del país.

Producción: Es la actividad que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios

Seminarios: Conjunto de actividades que realizan en común profesores y alumnos, y que tiene la finalidad de encaminarlos a la práctica y la investigación de alguna disciplina.

Socioeconomía: Es un paradigma económico y social alternativo a la economía neoclásica y que es propuesto de forma programática por Amitai Etzioni en su obra La Dimensión Moral de la Economía.

Teorías económicas: Se entiende por teoría económica cada una de las hipótesis o modelos que pretenden explicar aspectos de la realidad económica.

CAPITULO 2

MARCO METODOLOGICO

2.1 Tipo y diseño de investigación

En la presente investigación, al considerar los objetivos y los participantes implicados, es manifestado el proceso metodológico del estudio un enfoque cuantitativo, ya que este enfoque “utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación y puede probar o no hipótesis en su proceso de interpretación” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 7). Como tal tiende a ser de naturaleza más exploratoria, y busca brindar una idea de cómo los individuos u organizaciones, grupos, etc.; entienden aspectos de sus mundos, la mayoría de las investigaciones cualitativas emplean un enfoque inductivo en el que el investigador recopila datos y luego intenta obtener explicaciones de esas fechas.

Las tres áreas principales de enfoque son individuos, sociedades y culturas, y lenguaje y comunicación. Aunque existen muchos métodos de investigación en la investigación cualitativa, los supuestos comunes son que el conocimiento es subjetivo en lugar de objetivo y que el investigador aprende de los participantes para comprender el significado de sus vidas. Para garantizar el rigor y la confianza, el investigador intenta mantener una posición de neutralidad mientras participa en el proceso de investigación (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 7). Esto se cumple mediante la recolección de la información mediante la encuesta; método de investigación utilizado para recopilar datos de un grupo predefinido de encuestados para obtener información e información sobre diversos temas de interés; tienen una variedad de propósitos y pueden

llevarse a cabo de muchas maneras, dependiendo de la metodología elegida y los objetivos a alcanzar. Esta se aplicará a las MiPymes agrícolas y artesanales del Cantón Simón Bolívar.

En cuanto al tipo de investigación, teniendo en cuenta la intervención del investigador no es experimental puesto que según Hernández, Fernández, & Baptista, (2014, pág. 152) “se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza; (...) las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo sobre dichas variables ni se puede influir en ellas, porque ya sucedieron, al igual que sus efectos”.

Consideran también el periodo en que se capta la información para el presente estudio es prospectivo, ya que “(...) toda la información se recogerá, de acuerdo con los criterios del investigador y para los fines específicos de la investigación, después de la planeación de ésta” (Pavón & Gogeoascoechea, 2014, pág. 4).

Teniendo en consideración la evolución del presente estudio, es de corte transversal, ya que permite “(...) medir la prevalencia de una exposición y/o resultado en una población definida y en un punto específico de tiempo” (Campana, 2015). Además, por la población de estudio conlleva una investigación descriptiva la cual “busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 92) y

correlacional que asocian variables mediante un patrón predecible para un grupo o población” Hernández, et al. (2014, pág. 93).

2.2 POBLACION Y MUESTRA

2.2.1. Características de la población

La presente investigación se realizó en el Cantón Simón Bolívar de la Provincia del Guayas – Ecuador; considerando 371 MiPymes artesanales y agrícolas, datos entregados por el GAD Municipal del Cantón Simón Bolívar.(2017).

2.2.2. Delimitación de la población

Delimitación Geográfica

- **Región:** Costa
- **Provincia:** Guayas
- **Cantón:** Simón Bolívar
- **Zona:** Urbana y Rural

Delimitación temporal

Año: 2018 en curso

Delimitación demográfica

MiPymes artesanales y agrícolas

2.2.3. Tipo de muestra

Es de tipo probabilístico estratificado, ya que se consideran a las MiPymes del cantón Simón Bolívar en dos de sus estratos, los cuales son aquellos de índole artesanal y los agrícolas.

2.2.4. Tamaño de la muestra

Para el presente estudio se han considerado como población los 371 artesanos y agricultores, que están registrados, según la base de datos de la Jefatura de Producción y Ambiente, que se dedican a la actividad agrícola y artesanal.

En este caso el tamaño de la muestra es de 371 MiPymes, información que fue entregada por el GAD Municipal del Cantón Simón Bolívar.

2.2.5. Proceso de Selección

Para obtener mayor eficiencia en la investigación se procedió a tomar todo el tamaño de la población, es decir la población es igual a la muestra.

2.3. Métodos y Técnicas

2.3.1. Métodos Teóricos

En esta investigación se implementó el método analítico-sintético, debido a que por este medio se haga un análisis de la situación actual de las microempresas

del cantón Simón Bolívar y posteriormente conocer que alternativas se podrían plantear para dar solución a los problemas encontrados. Por otro lado, se aplicó el método hipotético-deductivo; puesto que se establecieron las hipótesis, fundamentándose en la realidad laboral de los microempresarios, para luego ser contrastadas por medio de las encuestas. El método inductivo y el método deductivo son dos enfoques opuestos a la investigación. Cada método tiene sus ventajas y su uso dependerá de la situación a investigar, el campo que se quiera estudiar o el enfoque que se quiera tener.

El razonamiento deductivo funciona trabajando desde lo más general hacia lo más específico. Se puede comenzar pensando en una teoría sobre algún tema de interés. Luego se reduce a alguna hipótesis específica que se quiera probar. Por su lado, el método inductivo trabaja de modo opuesto: se empieza desde lo más específico hasta las generalizaciones y teorías más amplias. En el razonamiento inductivo, se comienza con unas observaciones y medidas específicas para llegar a unas conclusiones generales.

2.3.2. Métodos Empíricos Fundamentales

Para esta investigación fue esencial el método de la observación, el cual me ayudo conocer el campo de investigación y evidenciar más factores ligados a la problemática en estudio.

2.3.3. Métodos empíricos complementarios o técnicas de investigación

La encuesta fue la técnica utilizada para levantar la información de los microempresarios, en donde por medio de un cuestionario de preguntas se pudo recolectar datos relacionados con las diferentes áreas de producción, operación y control de los negocios. La necesidad de observar o investigar datos sobre una situación nos lleva a realizar una encuesta.

La metodología de la encuesta estudia el muestreo en profundidad de unidades individuales de una población y la administración de técnicas de recolección de datos en esa muestra. Incluye instrumentos o procesos que hacen diferentes tipos de preguntas a una muestra predefinida, para llevar a cabo la recopilación de datos y aumentar la tasa de respuesta de la encuesta.

Los dos tipos de miembros distintivos en una metodología de encuesta son: profesionales en el campo que se centran en los errores de las encuestas empíricas y otros que trabajan para diseñar encuestas y reducirlas. Por tanto, es un campo científico como una profesión. Las tareas principales de un metodólogo de la encuesta al administrar una encuesta son identificar y crear muestras, validar las preguntas de la prueba, seleccionar el modo para administrar las preguntas y validar los métodos para la recopilación de datos, el análisis estadístico y el informe de datos.

2.4 HIPOTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis

Los factores socioeconómicos influyen en la integración a las cadenas productivas de las MiPyMes agrícolas y artesanales del Cantón Simón Bolívar.

2.4.2 Declaración de las variables

Variable independiente: Factores socioeconómicos

Variable dependiente: Integración a las cadenas productivas

2.4.3 Operacionalización de las variables

Variables	Conceptualización	Indicadores	Técnica
Factores Socioeconómicos	Son los factores sociales y económicos que intervienen el desarrollo productivo de las MiPymes del Cantón Simón Bolívar	Factores Económicos	Encuesta
		Factores sociales	
		Factores de producción	
Integración a la Cadena Productiva	Proceso para que las MiPymes artesanales y agrícolas del Cantón Simón Bolívar, participen de manera activa en la cadena productiva a nivel local y nacional	Producción	Encuesta
		Comercialización	
		Distribución	

2.4. EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

Para el presente proyecto de investigación, se utilizó el método estadístico, mediante fórmulas matemáticas, modelos y técnicas que se utilizan en el análisis estadístico de datos de investigación en bruto. La aplicación de métodos

estadísticos, me ayudo a extraer información de los datos de indagación y proporciona diferentes maneras de evaluar la solidez de los resultados de la investigación. Para analizar cada una de las variables mediante el uso del programa SPSS V.24. También se elaboran las tablas y figuras para presentar la distribución de los datos mediante la estadística descriptiva, para validar, procesar y constatar la hipótesis, para obtener los resultados de la investigación.

CAPÍTULO 3

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de las encuestas donde se analizó, los factores socioeconómicos que influyen en la integración a las cadenas productivas de las MiPyMes agrícolas y artesanales.

Tabla 2 Sexo de los Encuestados

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Femenino	181	48,8	48,8
	Masculino	190	51,2	100,0
	Total	371	100,0	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

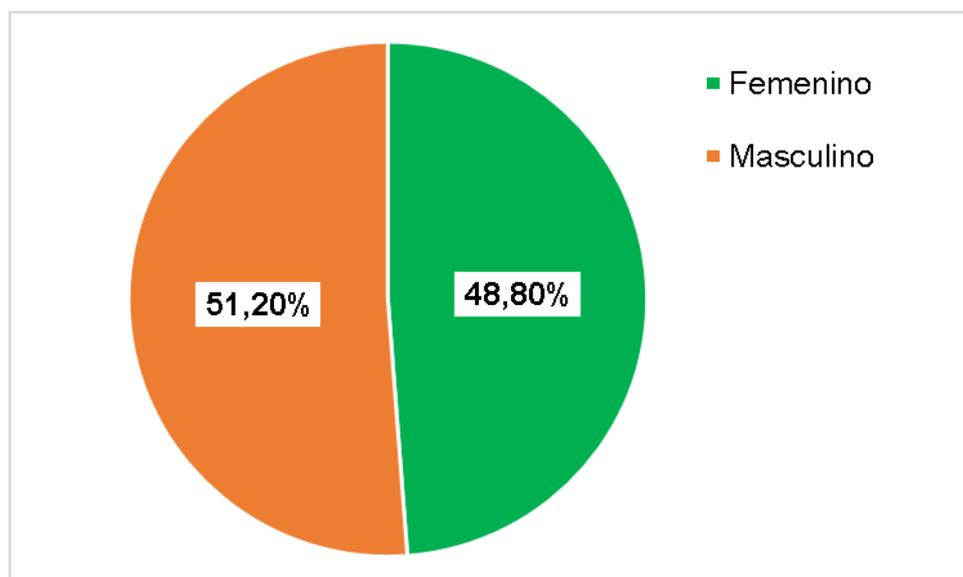


Gráfico 1 Sexo de los Encuestados

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: De la población encuestada, el 51.21 % es de sexo masculino, mientras que el 48.79% son mujeres, cabe mencionar que, en el caso de las

mujeres, algunos de ellas respondieron a la encuesta en nombre de sus esposos dueños de las MiPymes, debido a que no se encontraba en ese momento.

Tabla 3 Edad de los Encuestados

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	25 - 36	60	16,2	16,2
	36 - 46	140	37,7	53,9
	46 - 56	133	35,9	89,8
	Más de 56	38	10,2	100,0
	Total	371	100,0	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

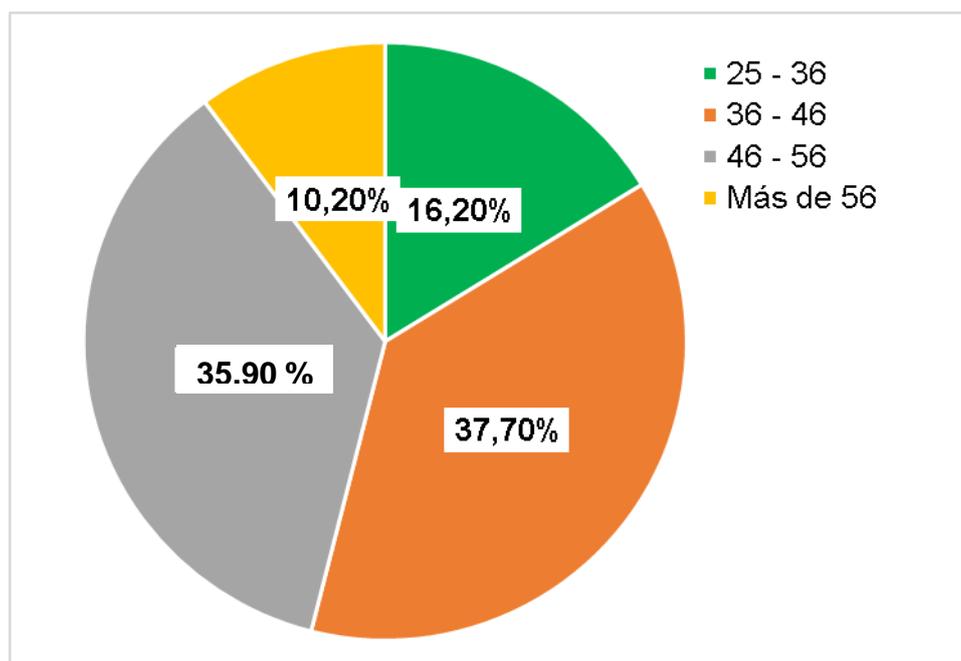


Gráfico 2 Edad de los Encuestados

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: En el Grafico 2, con respecto a la edad el 37.70% corresponde a las edades de 36 a 46 años, seguido por el 35.90% de 46 a 56 de edad, a continuación de los encuestados el 16.20% tienen de 25 a 36 años y por últimos aquellos con más de 56 años son el 10.20%, por cual se evidencia que en su mayoría los agricultores y artesanos oscilan entre los 36 a 56 años los mismo

que llevan años en el negocio en algunos casos es debido a que continúan con la tradición familiar de manejar el negocio que sus padres les enseñaron.

Tabla 4 Nivel educativo

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Primario	167	45,0	45,0
	Secundario	75	20,2	65,2
	Superior	129	34,8	100,0
	Total	371	100,0	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

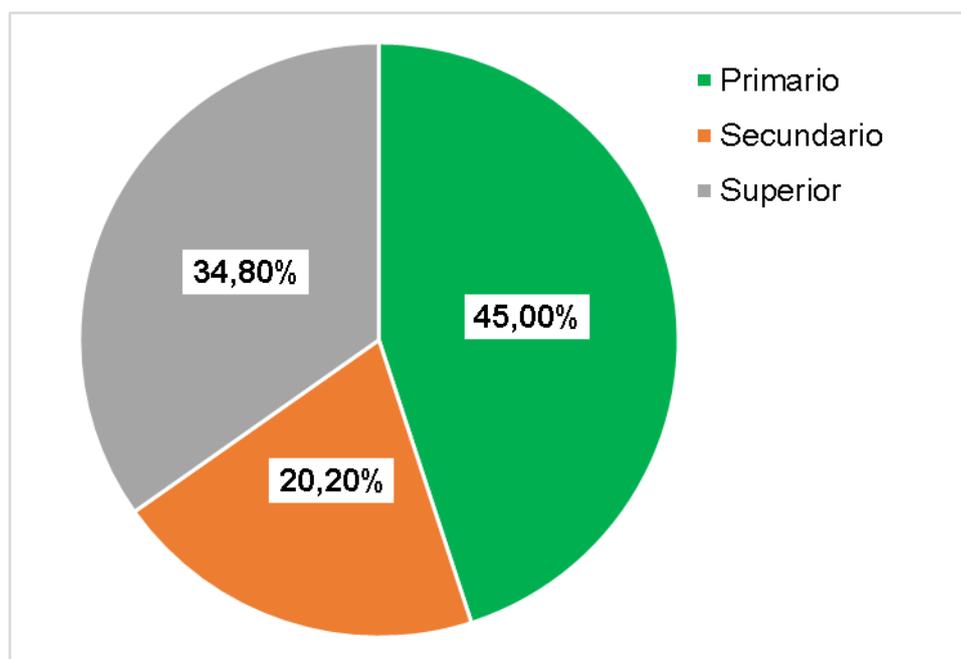


Gráfico 3 Nivel educativo

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: Se consultó sobre el nivel de educación formal, obteniendo como resultado que el 45.00% solo estudio la primaria la cual es un porcentaje elevado, en el caso de aquellos que solo tienen instrucción secundaria son el 20.20%, y con respecto a la educación superior de los encuestado es el 34.80% algo que es muy extraordinario, lo cual es sustentable, debido a que en la mayoría de los casos los encuestados manifestaron que lograron obtener su título universitario

debido a la facilidad que dio el gobierno mediante el examen complejo iniciado años atrás, en donde la mayoría solo necesitaban dar ese examen para optar su título siendo el de mucho vinculados a la agricultura.

Tabla 5 Tipo de Negocio

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Artesanal	20	5,39	5,39
	Agrícola	351	94,61	100,00
	Total	371	100,00	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

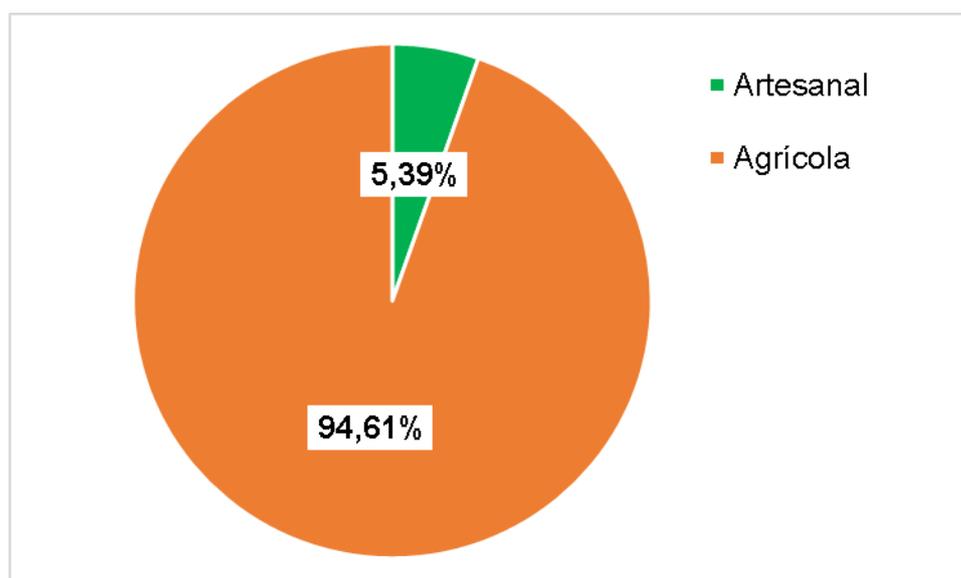


Gráfico 4 Tipo de Negocio

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: Como ya es evidente en el Gráfico 4, el 94,61% de los encuestados se dedican a la agricultura y solo el 5,39% tiene un negocio artesanal en donde la mayoría se dedica a la ebanistería, elaboración artesanal de carbón, aserraderos de madera, cerrajerías, vulcanizadoras, talleres automotrices y varios micros negocios como bazares, tiendas de abarrotes, Cyber. En el caso de la agricultura, es la actividad más desarrollada debido a que el Cantón, está ubicado una zona donde es factible la producción de varios productos como el

banano, cacao, arroz, caña de azúcar, soya, tabaco, café y frutas como sandía, zapote, maracuyá y otras más.

Tabla 6 Tamaño del Negocio

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Microempresa	363	97,80	97,8
	Pequeña	6	1,70	99,5
	Mediana	2	0,50	100,0
	Total	371	100,0	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

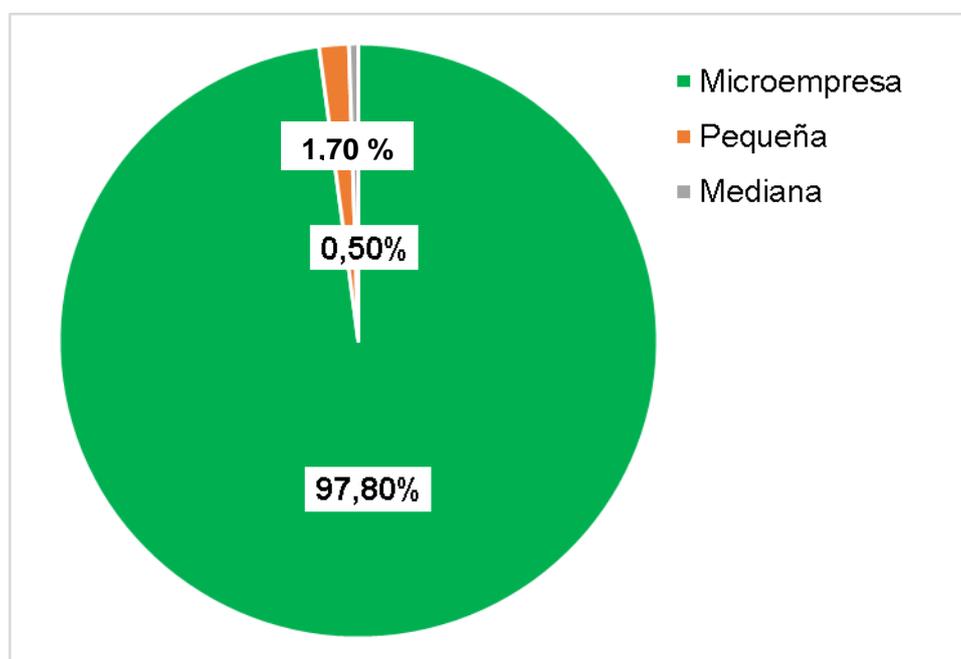


Gráfico 5 Tamaño del Negocio

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: Dentro de las personas a las que se les encuestaron, el 97.80% consideran su negocio como una microempresa, siendo en el caso de la agricultura microproductores esto considerando la capacidad que tienen para producir para cada finca, la cual es relativamente pequeña, el 1.70% son pequeñas empresas o productores y el 0.50% se considera mediano productor o mediana empresa. Cabe mencionar, que algunos encuestados que se dedican

a la agricultura expresaron que se les dificulta la venta de su producto , cuando la demanda sube en países de centro américa, y por el lapso de la época invernal, donde sufren de plagas, deben de vender la caja a menos de \$ 2,00 a intermediarios, ya que no representa ni el valor de la producción de una caja de banano, actualmente el precio referencia es de \$6,50 por caja, para los medianos y grandes agricultores que mantienen contratos y venden la fruta durante todo el año al precio establecido, también manifiestan que las leyes deben de favorecer a todos los sectores, que el gobierno debe de preocuparse más por el sector agrícola ,ya que son la coyuntura económica del país, y que deben de existir centro de acopio donde puedan vender su fruta al precio establecido ,sin intermediarios a un precio justo y equitativo.

Entre los encuestados que se dedican al cultivo de cacao, también manifestaron que muchas veces tienen que vender el quintal a menos precio de lo establecido, en época de mayor producción, manifiestan que se debe mantener el precio del quintal durante todo el año, actualmente el precio establecido del quintal es de \$105, pero deben de vender a menos precio, ya que muchas veces los compradores les hacen unas calificaciones absurdas y les terminan pagando menos del precio establecido.

Tabla 7 Pregunta 1. ¿Cuáles son los costos de producción de los bienes que produce su MiPymes?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de \$ 1000	197	53,1	53,1
	\$1001 - \$5000	34	9,2	62,3
	\$5,001 - \$10,000	129	34,84	97,04
	Más de \$10,000	11	2.96	100,0
	Total	371	100,0	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

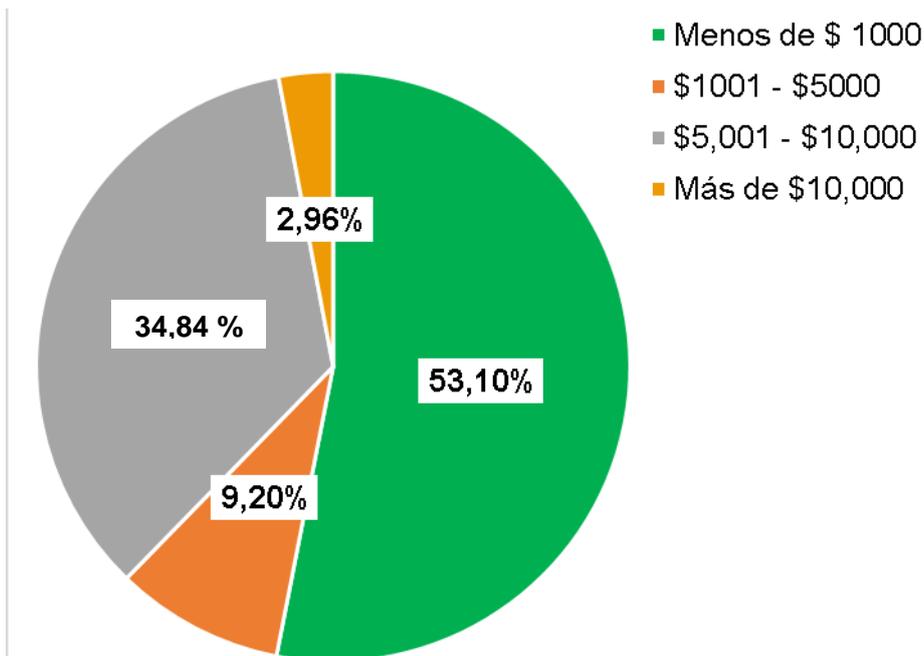


Gráfico 6 Pregunta 1. ¿Cuáles son los costos de producción de los bienes que produce su MiPymes?

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: Para el 53.10% su costo es menos de \$1000, en cambio el 34.84% indica que sus costos oscilan entre los \$1001 a \$5000, luego el 9.20% manifiesta que sus costos son de \$5,001 a \$10,000, y por último el 2.96% sus costos superan los \$10,000. Algunos comentarios de los encuestados indican que sus gastos muchas veces van en función al ciclo productivo del cultivo sembrado, en otros casos expresaron que son valores que se estiman mensualmente y otros de manera quincenal, semanal según la época de producción.

Tabla 8 Pregunta 2. ¿Los precios de sus productos le permiten cubrir los costos de producción de su MiPymes?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	153	41,24	41,24
	Casi Siempre	195	52,56	93,80
	Pocas Veces	15	4,04	97,84
	Nunca	8	2,16	100,0
	Total	371	100,0	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

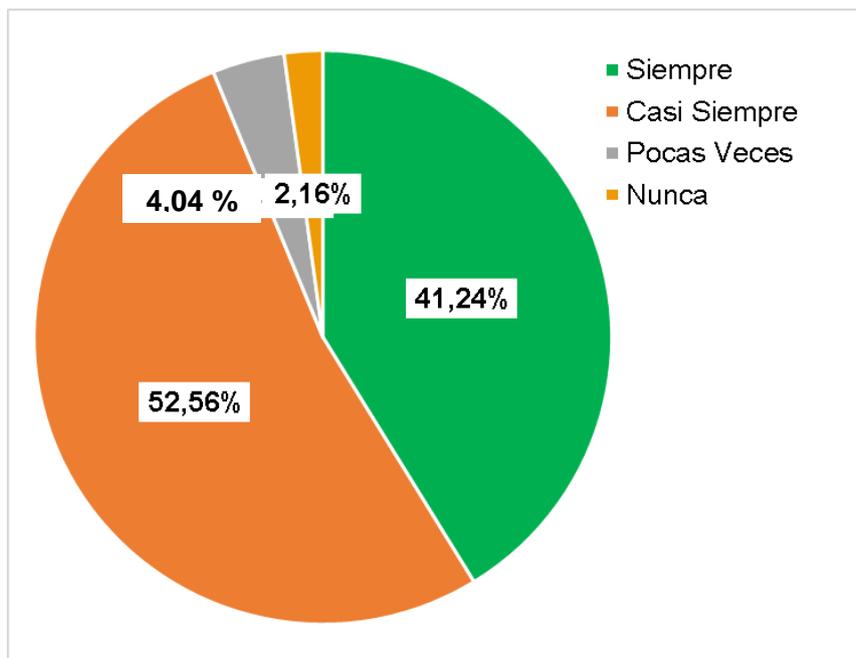


Gráfico 7 Pregunta 2. ¿Los precios de sus productos le permiten cubrir los costos de producción de su MiPymes?

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: Se consultó con respecto a si los precios de los productos cubren los costos de producción, el 41,24% expreso que siempre cubren los costos, así mismos un 52,56% indico que es casi siempre, no siendo así un 4,04 % quienes indican que pocas veces ven sus costos cubiertos por el precio en el que lo venden, y un 2.16% expresa que nunca, esto debido a que muchos de su producto se venden por ciclo y al cabo de la venta no recuperan los invertido.

Tabla 9 Pregunta 3. ¿Qué clase de bien o cultivo produce y comercializa?

		Frecuencia	Porcentaj e válido	Porcentaje acumulado
Válido	Cacao	107	28,84	28,84
	Tabaco	12	3,23	32,07
	Banano	157	42,32	74,39
	Caña de Azúcar	40	10,78	85,17
	Arroz	20	5,39	90,56
	Artesanos	20	5,39	95,95
	Otros Productos	15	4,05	100,0
	Total	371	100,0	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

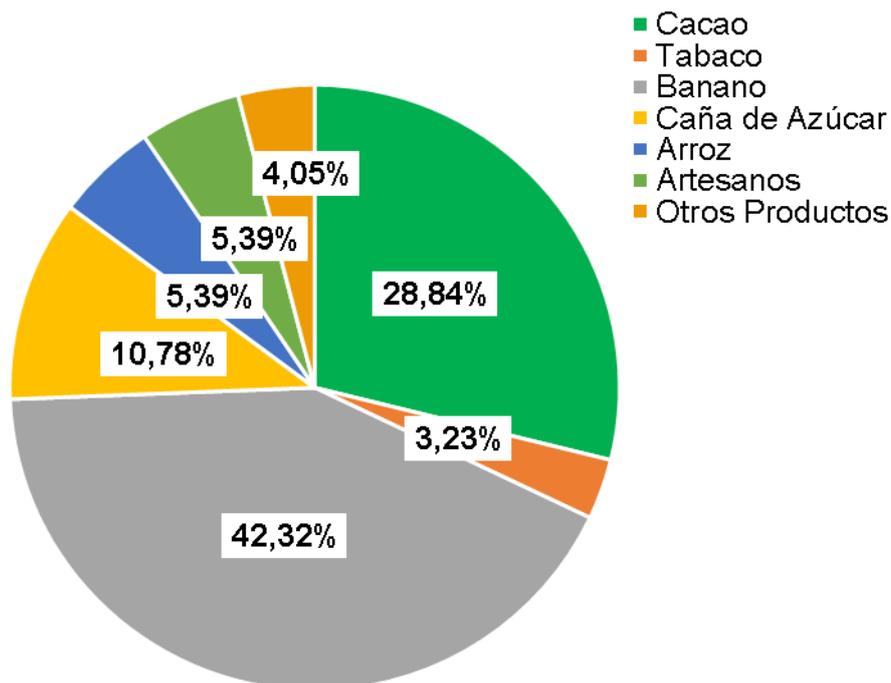


Gráfico 8 Pregunta 3. ¿Qué clase de bien o cultivo produce y comercializa?

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: Los productos que se producen en mayor cantidad en el Cantón Simón Bolívar son el Banano con el 42,32%, seguido del cacao 28,84%, caña de azúcar 10,78% y artesanos 5,39% respectivamente, los de menor producción son el tabaco, arroz, entre otros productos, evidenciado así que el Cantón es plenamente agrícola, y su mayor producto es la comercialización de banano.

Tabla 10 Pregunta 4. ¿De qué manera ha financiado durante los últimos 5 años su MiPymes?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital Propio	60	16,2	16,2
	Crédito Bancario	140	37,7	53,9
	Crédito del Gobierno	133	35,9	89,8
	Otros	38	10,2	100,0
	Total	371	100,0	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

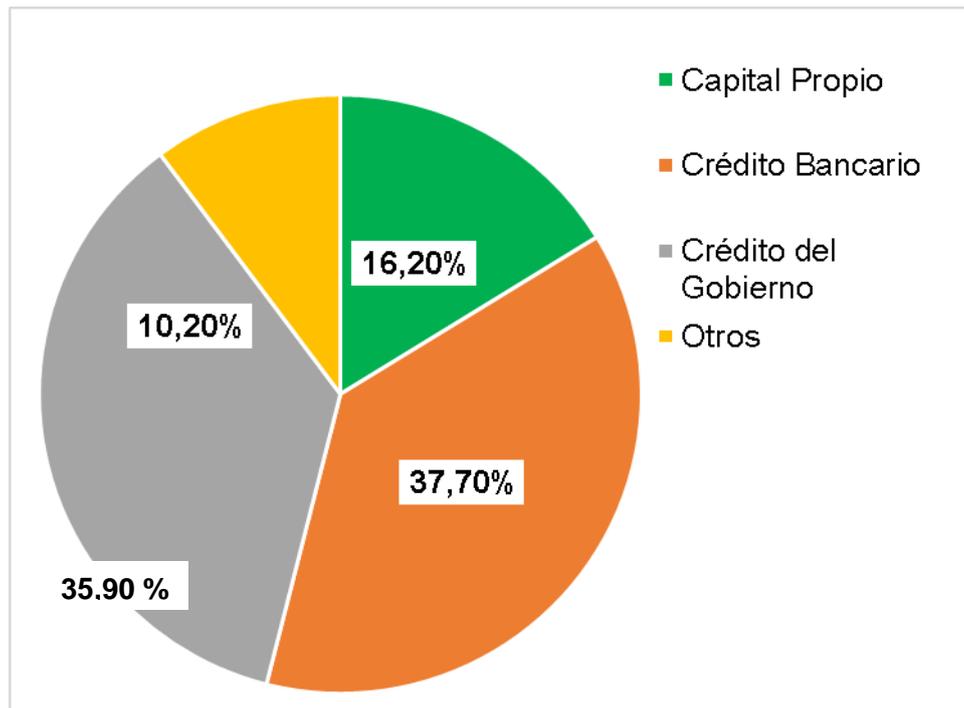


Gráfico 9 Pregunta 4. ¿De qué manera ha financiado durante los últimos 5 años su MiPymes?

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: De acuerdo a las encuestas el 37.70% ha financiado sus negocios con préstamos bancarios privados, por otra parte, el 35.90% se ha financiado mediante los créditos otorgados por el >Gobierno Ecuatoriano, el 16.20% lo ha realizado con fondos propio y el 10.20% mediante otros medios de financiamiento, entre ellos las cadenas de dinero, préstamo a familiares, préstamo a terceros (chulqueros), etc.

Tabla 11 Pregunta 5. ¿Cree usted que los precios influyen en la venta de sus productos?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	291	78,4	78,4
	De acuerdo	45	12,2	90,6
	Poco de acuerdo	33	8,9	99,5
	Nada de acuerdo	2	0,5	100,0
	Total	371	100,0	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

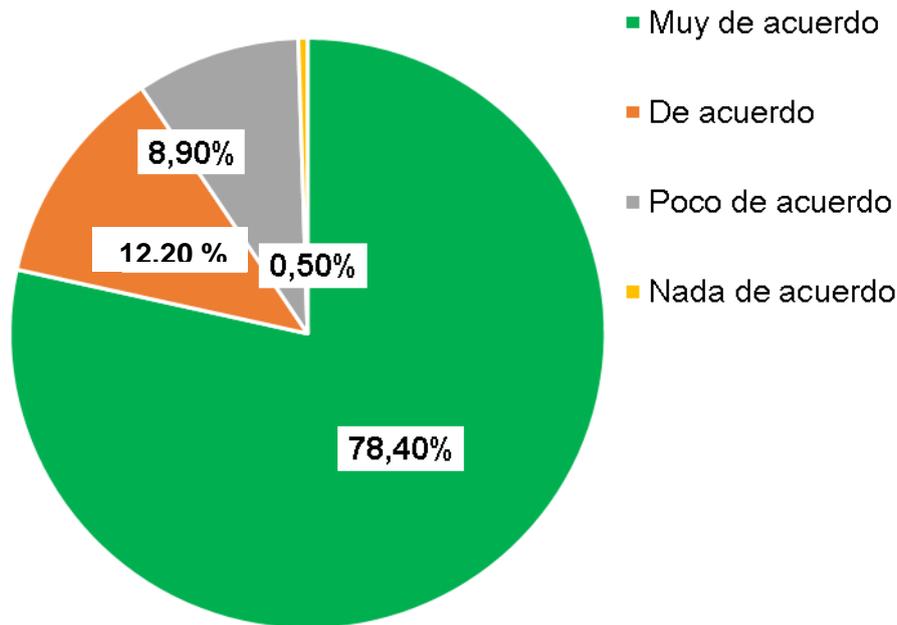


Gráfico 10 Pregunta 5. ¿Cree usted que los precios influyen en la venta de los productos?

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: En cuanto a la influencia del precio sobre la venta el 78.40% opino que este si influye, así también el 12.20% está de acuerdo con esta afirmación ya que a menor precio más rápido se vende el producto, muchas veces debido a los costos los precio en el que se ofrece no es pagado por los intermediarios por lo cual debe bajarse el precio pues luego el producto se echa a perder, el 8.90% está poco de acuerdo pues indica que hay otros factores que afectan a la venta como calidad del producto, y la cantidad, y solo el 0.50% no está de acuerdo con esta opinión.

Tabla 12 Pregunta 6. Las transacciones comerciales de compra las realiza al:

		Frecuencia	Porcentaj e válido	Porcentaje acumulado
Válido	Distribuidor Minorista	178	48,0	48,0
	Distribuidor Mayorista	184	49,6	97,6
	Productor	9	2,4	100,0
	Total	371	100,0	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

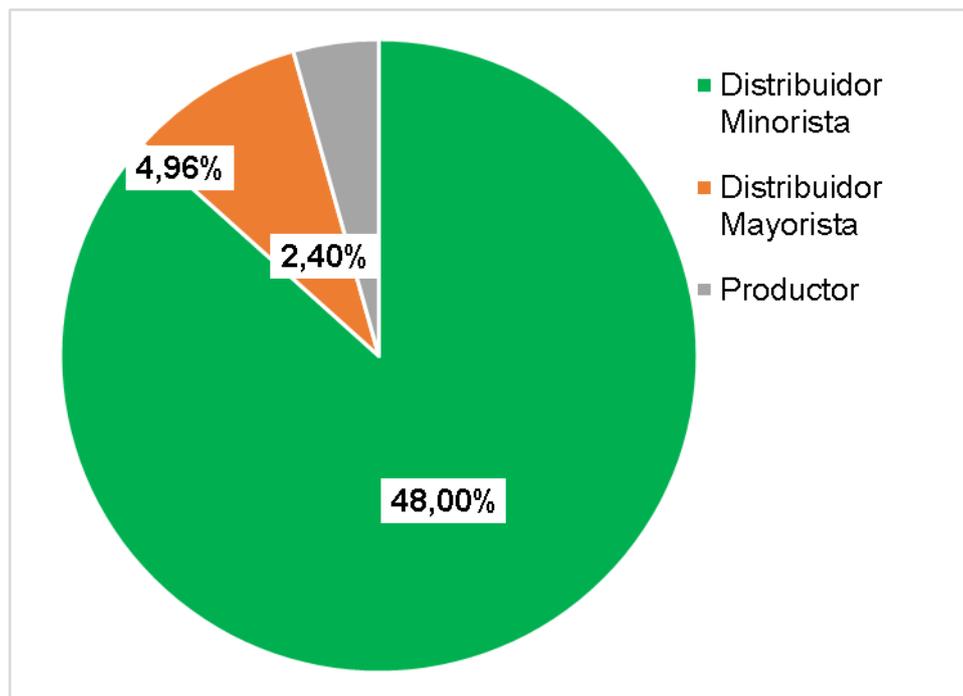


Gráfico 11 Las transacciones comerciales de compra
Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: Los encuestados también indicaron sobre las compras de insumos para la producción, el 4.96% lo hace con el distribuidor mayorista, así mismo un 48% lo hace con el distribuidor minorista y solo el 2.40% compra directamente al productor, teniendo así una ventaja sobre los otros agricultores y artesanos, pues el valor de los insumos es más económico obteniendo así menores costos.

Tabla 13 Pregunta 7. Las transacciones comerciales de Venta las realiza mediante:

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Distribuidor Minorista	249	67,1	67,1
	Distribuidor Mayorista	86	23,2	90,3
	Consumidor Final	36	9,7	100,0
	Total	371	100,0	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

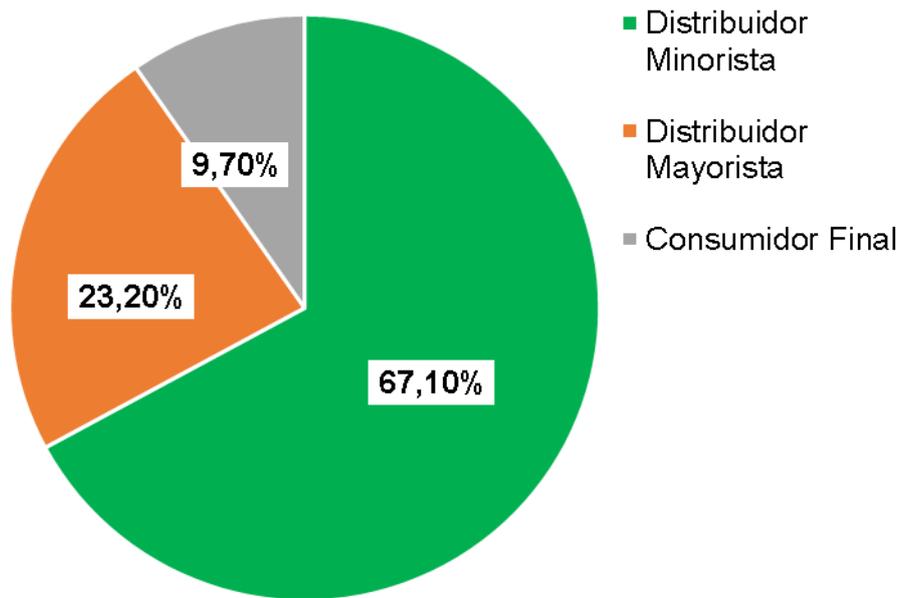


Gráfico 12 Las transacciones comerciales de Venta
Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: En cuanto a la venta el 67.10% de sus productos los hacen a bodegas o a los medianos productores ya que poseen contrato con las exportadoras de banano donde ellos venden al precio oficial establecido, el 23.20% vende a las exportadoras mayoristas y el 9.70% al consumidor final, esto en el caso de los artesanos, lo cuales no son muchos los que lo hacen. En este apartado se evidencia la falta de conocimiento con respecto a la cadena productiva y lo beneficios que esto ofrecen a las MiPymes.

Tabla 14 Pregunta 8. ¿Cuánto destina de inversión a la promoción y publicidad de su MiPyme?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de \$25	313	84,4	84,4
	\$26 - \$50	15	4,0	88,4
	\$51 - \$75	11	3,0	91,4
	\$76 - \$100	22	5,9	97,3
	Más de \$100	10	2,7	100,0
	Total	371	100,0	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

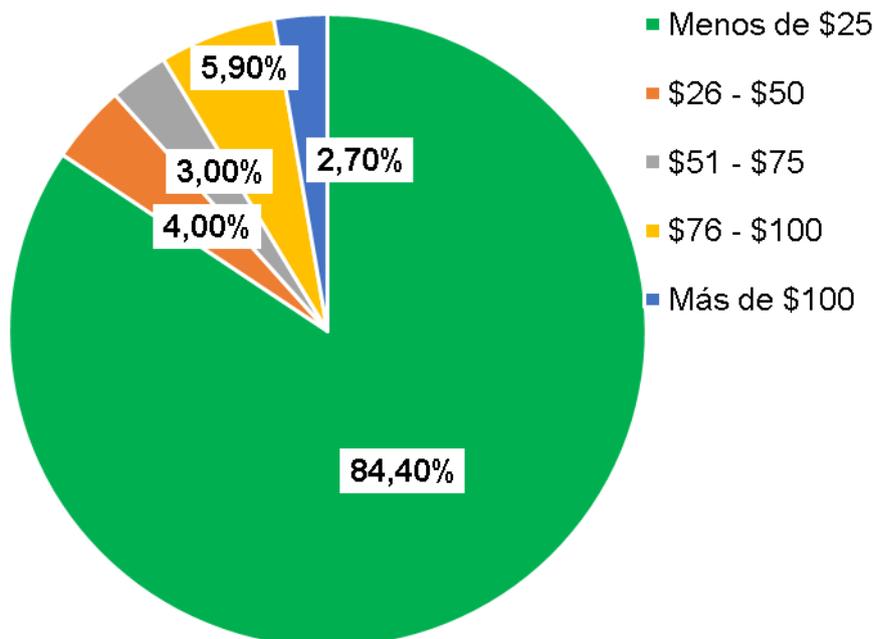


Gráfico 13 Pregunta 8. ¿Cuánto destina de inversión a la promoción y publicidad de su MiPyme?

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: En el caso de la publicidad, el 84.40% manifestó que implementa menos de \$25 a dar a conocer su MiPyme, solo el 5.90% gasta de \$76 a \$100, el 4% de \$26 a \$50, el 3% de \$51 a \$75 y el 2.70% más de \$100 en la promoción y publicidad esto teniendo en cuenta que los encuestados que manifestaron esto fueron los negocios artesanales, quienes ofrecen sus servicios, elaboran sus productos bajos pedidos, en los cuales se incluyen artesanos dedicados a la ebanistería, cerrajeros, etc.

Tabla 15 Pregunta 9. ¿Destina inversión a recursos tecnológicos para mejorar la producción y rentabilidad de su MiPymes?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	17	4,6	4,6
	Casi Siempre	19	5,1	9,7
	Pocas Veces	150	40,4	50,1
	Nunca	185	49,9	100,0
	Total	371	100,0	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

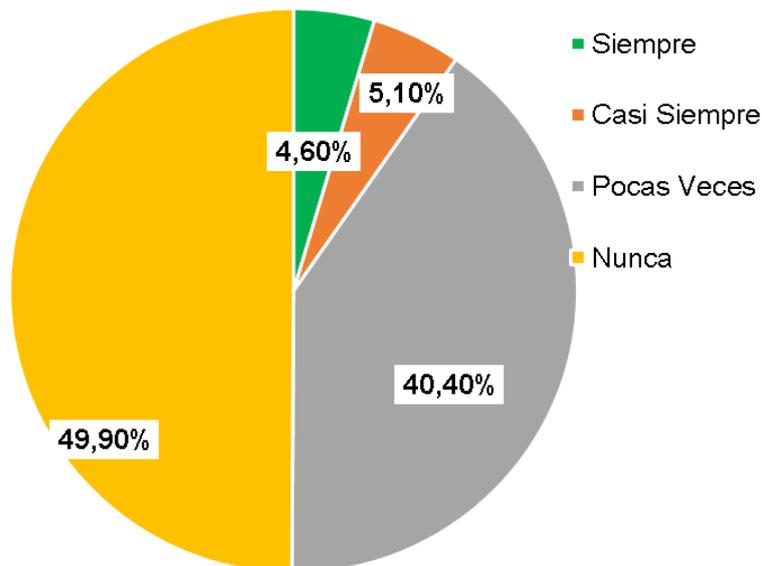


Gráfico 14 Pregunta 9. ¿Destina inversión a recursos tecnológicos para mejorar la producción y rentabilidad de su MiPymes?

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: En apartado tecnológico, el 49.90% no aplica tecnología en la producción de sus cultivos o artesanías, el 40.40% lo hace pocas veces, el 5.10% lo hace casi siempre, y solo un 4.6% invierte en tecnologías que les facilite la producción de sus productos. Ante este resultado algunos manifestaron que debido a que no cuentan con un presupuesto grande para invertir en tecnología.

Tabla 16 Pregunta 10. De los siguientes factores socioeconómicos ¿Cuáles cree usted que influyen en la integración a las cadenas productivas de las MiPymes agrícolas y artesanales del Cantón Simón Bolívar?

		Frecuencia	Porcentaj e válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital, Tecnología, Mano de Obra, Recursos Naturales	110	29,6	29,6
	Capital, Tecnología, Factores sociales, Factores geográficos	231	62,3	91,9
	Tecnología, Factores sociales, Mano de Obra	24	6,5	98,4
	Ninguna de las Anteriores	6	1,6	100,0
	Total	371	100,0	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

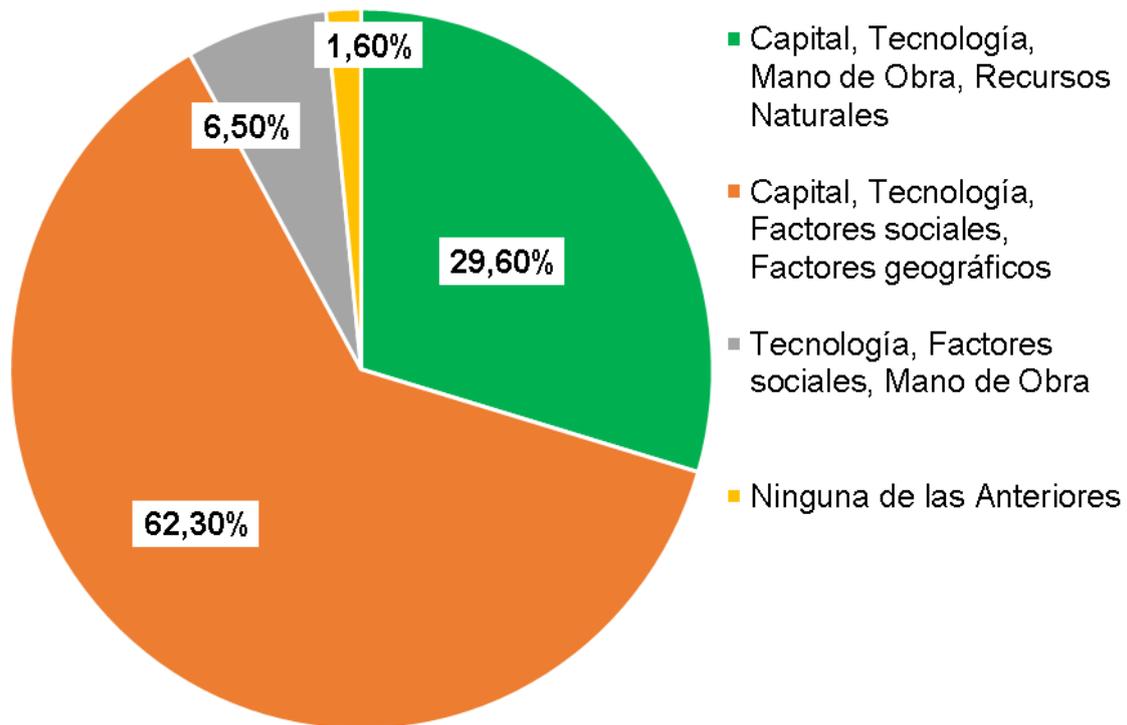


Gráfico 15 Factores socioeconómicos
Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: Según el 62.30% de los encuestados los factores que influyen en la integración a la cadena productiva son el capital, la tecnología, los factores sociales y geográficos, entre el 29.60% también expresan que la mano de obra y recursos naturales también influyen en esta integración; el 6.50% tecnología, los factores sociales y la mano de obra, solo el 1.6% expreso que ningún factor influyen en la infracción a las cadenas productivas.

Tabla 17 Pregunta 11. ¿Cree usted que un plan de capacitación, sobre la integración de las cadenas productivas, ayudaría a la eficiencia de sus actividades?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de Acuerdo	223	60,1	60,1
	De acuerdo	101	27,22	87,32
	Poco desacuerdo	35	9,44	96,76
	En desacuerdo	12	3,24	100
	Total	371	100	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

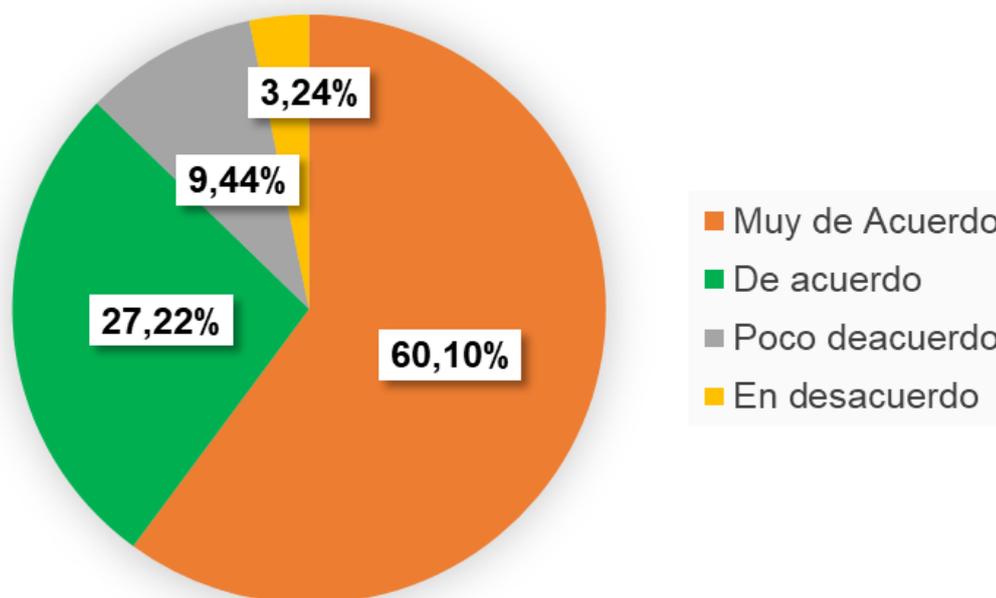


Gráfico 16 Opinión sobre el plan de capacitación
Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: Según el 60,10% de los encuestados expresaron estar muy de acuerdo que un plan de capacitación, sobre la integración de las cadenas productivas, ayudaría a la eficiencia de las actividades comerciales, así mismo un 27,22% está de acuerdo con esta opinión, por otro lado, el 9,44% está poco de acuerdo y solo el 3,24% está en desacuerdo.

Tabla 18 Pregunta 12. ¿Si el GAD municipal del cantón Simón Bolívar, ofrece esta capacitación, de manera gratuita, usted asistiría a ella?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de Acuerdo	256	69,01%	69,01%
	De acuerdo	78	21,02%	90,03%
	Poco de acuerdo	20	5,39%	95,42%
	En desacuerdo	17	4,58%	100,00%
	Total	371	100	

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

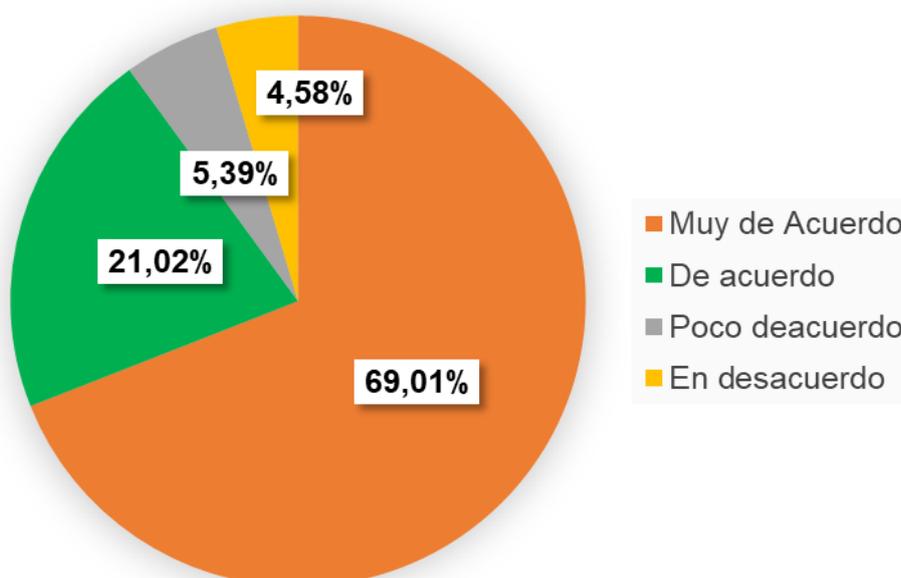


Gráfico 17 Opinión sobre capacitación brindada por el GAD municipal del cantón Simón Bolívar

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

Análisis: De acuerdo a los resultados de la encuesta, el 69,01% está muy de acuerdo en asistir si el GAD municipal del cantón Simón Bolívar, ofrece esta capacitación, de manera gratuita, por otro lado, el 21,02% está de acuerdo, el 5,39% está poco de acuerdo en asistir y solo el 4,58% está en desacuerdo en asistir a esta capacitación, aun cuando esta fuere gratuita.

CAPÍTULO 4

PROPUESTA

4.1 TEMA

Plan de capacitación para integrar las cadenas productivas y MiPymes del Cantón Simón Bolívar.

4.2 FUNDAMENTACION

4.2.1 Fundamentación Práctica

En la presente propuesta, cabe resaltar que la capacitación es un tipo de enseñanza interactiva en la que los participantes realizan una serie de actividades donde en lugar de escuchar pasivamente una conferencia o presentación estos se organizan para una audiencia la misma que es adaptada a las necesidades de un grupo específico, en este caso, las MiPymes del Cantón Simón Bolívar.

Las capacitaciones no solo fomentan el compromiso con otros participantes, sino que insisten en ello, pues se espera que la persona participe plenamente en el proceso de aprendizaje. Dentro de esta capacitación habrá actividades y ejercicios en los que los participantes en este caso las MiPymes del Cantón Simón Bolívar, interactúen de lo aprendiendo durante el taller, el objetivo final es brindarle un aprendizaje práctico que puede aplicar en su entorno real.

La capacitación en la integración de las cadenas productivas presenta una excelente oportunidad para que los agricultores y artesanos del Cantón, amplíen

la base de conocimientos en cuanto a la comercialización de sus productos, que menudo se pasa por alto y se subestima, ya que consideran una pérdida de tiempo. A pesar de los posibles contratiempos, la capacitación para el desarrollo profesional ofrece a la persona beneficios que hacen que el tiempo y el costo sean una inversión valiosa.

En fin, debido al constante cambio de los mercados, la importancia de la capacitación laboral nunca se torna mayor, pues es una forma indispensable de mantener la competitividad. Dado que no hay límite para el aprendizaje, este debe ser un proceso continuo a lo largo del tiempo, pues el aprendizaje continuo es una excelente manera para estar al tanto de los últimos acontecimientos en el sector agrícola estando bien informados de cualquier cambio para que puedan permanecer relevantes en todo momento en todo el proceso que conlleva participar de las cadenas productivas a nivel nacional.

La capacitación presenta una excelente oportunidad para ampliar la base de conocimientos de todos los agricultores y artesanos, pero muchas veces en el clima actual consideran que las oportunidades de desarrollo son caras. Los agricultores que asisten a las sesiones de capacitación también pierden tiempo en sus tareas cotidianas. A pesar de estos inconvenientes potenciales, la capacitación y el desarrollo brindan a la persona y a las organizaciones en general beneficios que hacen que el costo y el tiempo sean una inversión que valga la pena. El retorno de la inversión de la capacitación y el desarrollo de los agricultores y artesanos es realmente una obviedad.

4.3 JUSTIFICACIÓN

Debido al contexto globalizado donde coexisten muchas culturas, en donde se percibe la imposición de una sola cultura, aquella que privilegia el consumo y el crecimiento económico sin sostenibilidad. Si bien lograr la integración de MiPymes agrícolas y Artesanales del Cantón Simón Bolívar, a las cadenas productivas, acorta las distancias y logra mayor unificación de las regiones del país, estas son medidas necesarias, debe de realizarse con sostenibilidad, pensando en el planeta, en su capacidad de acogida y en el ser humano como parte integrante de un sistema complejo.

A lo largo de los años el Ecuador ha sido caracterizado por la producción y exportación de productos primarios esto sin ningún proceso productivo que agregue valor y componente ecuatoriano, esto debido a que las industrias en su mayoría operaban fuera del país, esto ubicaba al país en una situación de intercambio desigual por la alta diferencia de precios de materias primas versus productos altamente diferenciados, certificados y de alta tecnología impulsando la explotación de los recursos naturales nacionales, escenario que ha cambiado en estos últimos años , ya que para el año 2014, el Ministerio de Industrias y Productividad desarrollo el proyecto “Encadena Ecuador”, medio por el cual se busca integrar a los productores tanto agrícolas y artesanales a las cadenas productivas nacionales industriales, y misma a la que pueden ingresar las MPymes del Cantón Simón Bolívar, por ello es necesarios que los agricultores y artesanos puedan acceder a estos beneficios que el gobierno ha implementado

mediante la capacitación en temas relevantes a la integración a las cadenas productivas del país.

4.4 ALCANCE

El presente plan de capacitación es de aplicación para las MiPymes agrícolas y artesanales del Cantón Simón Bolívar, Se asienta a 45 m.n.m., su temperatura promedio es de 23 ° C y su promedio anual es de 500 mm. Su tierra es totalmente plana, sus principales recursos hidrográficos están formado por el río Los Amarillos, que se originan en las montañas y que reciben en su curso las aguas de varios estuarios que favorecen el aumento de la corriente, especialmente en invierno. El río que no tiene una relación agrícola limitada. A pesar de ser un cantón con una riqueza natural de sus tierras tanto para la agricultura como para el turismo, su población tiene bajos ingresos, no se aprovechan las fuentes de trabajo y recursos, aunque la administración actual ya tiene algunos proyectos elaborados (GAD Municipal del Cantón Simón Bolívar, 2017).

4.5 OBJETIVOS

4.5.1 Objetivo General

Elaborar un plan de capacitación para MiPymes agrícolas y artesanales del Cantón Simón Bolívar, con la finalidad de impulsar la integración a las cadenas productivas.

4.5.2 Objetivos específicos

- Promover la integración a las cadenas productivas de las MiPymes agrícolas y artesanales del Cantón Simón Bolívar.
- Enseñar los procesos de integración a las cadenas productivas para las MiPymes agrícolas y artesanales del Cantón Simón Bolívar.
- Facilitar el acceso a la información relacionada a la integración de las cadenas productivas para las MiPymes agrícolas y artesanales del Cantón Simón Bolívar.

4.6 METODOLOGÍA DE LA CAPACITACIÓN

4.6.1 Tipo de capacitación

Para desarrollarla presente capacitación se considerará aplicar los siguientes tipos de capacitación, estos son:

- **Capacitación preventiva:** Esta tiene por objeto la preparación del personal para enfrentar con éxito la adopción de nueva metodología de trabajo, nueva tecnología o la utilización de nuevos equipos, llevándose a cabo en estrecha relación al proceso de desarrollo empresarial.
- **Capacitación para el Desarrollo de Carrera:** Tiene por objeto mantener o elevar la productividad presente de los colaboradores, a la vez que los prepara para un futuro diferente a la situación actual en el que los agricultores pueden mejorar la producción, rendimientos y comercialización de sus productos.

La capacitación nunca debe pasarse por alto. Si un empleador ofrece capacitación en el trabajo, asegúrese de comprender la importancia de dicha oferta. La capacitación sugiere que el empleador mantiene el compromiso de ayudarlo a crecer en su carrera. Cuando un empleador busca desarrollar sus habilidades y conocimientos, invierte en usted y en su carrera. Al aumentar sus habilidades, el empleador obtiene un empleado más productivo y usted obtiene más poder en su carrera.

La capacitación también puede mejorar las labores de los agricultores y artesanos. Cuando empieza el proceso de integración a la cadena productiva, es natural que tenga preguntas sobre su nueva posición, funciones, sistemas y procedimientos. En un entorno donde la capacitación y el desarrollo profesional resulten ventajosa para las MiPymes de la localidad.

Existe una variedad de programas de capacitación, los cuales pueden incluir:

- Educación cooperativa: donde el participante mientras se mantiene en instrucción, se le permite aplicarlo en casos reales incluso en sus propias MiPymes.
- Prácticas: una posición a corto plazo con énfasis en la educación, mediante la aplicación de la información obtenida en el mismo momento de la capacitación.
- Capacitación interna: El gobierno seccional ofrece sesiones formales o semiformales para ayudarlo a aprender nuevos sistemas, aplicaciones, procedimientos o tareas en cada sector productivo.

- Capacitación externa: El Gobierno seccional bajo acuerdos nacionales diseña un programa de capacitación en entornos diferentes para aprender nuevos sistemas, aplicaciones, procedimientos, etc.
- Capacitación en computadora: Se recibe la capacitación a través de un software de computadora interactivo.
- Video aprendizaje: videos para aprender nueva información.
- Tutoría: está emparejado en este caso con MiPymes que tengan experiencias en los procesos de las cadenas productivas y recibe entrenamiento especial para ayudarlo a actualizarse y adaptarse al sistema.

4.6.2 Modalidad de la capacitación

Para desarrollar los tipos de capacitación mencionados anteriormente, deben aplicarse las siguientes modalidades:

- Formación: Su propósito es impartir conocimientos básicos orientados a proporcionar una visión general y amplia con relación al contexto de desenvolvimiento.
- Actualización: Se orienta a proporcionar conocimientos y experiencias derivados de recientes avances científico – tecnológicos en una determinada actividad.
- Especialización: Se orienta a la profundización y dominio de conocimientos y experiencias o al desarrollo de habilidades, respecto a un área determinada de actividad.

- **Perfeccionamiento:** Se propone completar, ampliar o desarrollar el nivel de conocimientos y experiencias, a fin de potenciar el desempeño de funciones técnicas, profesionales, directivas o de gestión.
- **Complementación:** Su propósito es reforzar la formación de un colaborador que maneja solo parte de los conocimientos o habilidades demandados por su puesto y requiere alcanzar el nivel que este exige.

4.7 ACCIONES A DESARROLLAR

En primer lugar, es necesario recalcar que el proceso de capacitación se compone de una serie de pasos que deben seguirse sistemáticamente para tener un programa de capacitación eficiente, pues es una actividad sistemática que se realiza para modificar las habilidades, actitudes y el comportamiento de los asistentes, en consecuencia, se realiza.

- **Evaluación de necesidades:** el primer paso en el proceso de capacitación es evaluar la necesidad de capacitar en este caso las MiPymes de los agricultores y artesanos del Cantón Simón Bolívar. La cual se ha identificado mediante las encuestas realizadas con anterioridad.
- **Obtención de objetivos de instrucción:** una vez que se identifican las necesidades, se establecen los objetivos para los cuales se realizará la capacitación, mismo que ya se han planteado al principio de este capítulo.
- **Diseño del programa de capacitación:** el siguiente paso es diseñar el programa de capacitación de acuerdo con los objetivos establecidos y que están respaldadas por los temarios mediante la entrega de un tríptico, que permitirán a los asistentes a capitalizar los temas, y el esfuerzo, que se da en un proceso de la capacitación es siempre la búsqueda de mejorar

conocimiento y habilidades, para estar a la vanguardia de los continuo cambios competitivo, que permitirá la integración de las cadenas productivas MiPymes agrícolas y artesanales del Cantón Simón Bolívar. Cada programa de capacitación abarca ciertos temas los cuales se detallan a continuación:

TEMAS DE CAPACITACIÓN

PARTE 1: DEFINICIONES BÁSICAS Y CONTEXTO

1.1 ¿Qué es una cadena productiva?

1.1.1 Definiciones

1.1.2 La cadena productiva simple

1.1.3 La cadena productiva extendida

1.1.4 La cadena de valor

1.2 ¿Por qué es importante el análisis de la cadena de valor?

1.2.1 La importancia de la competitividad

1.2.2 La producción eficiente

PARTE 2 ANÁLISIS DEL SISTEMA DE MERCADO

2.1 Mapeo de las Cadenas productivas del cantón

2.2 Investigación de las Cadenas productivas

2.3 Análisis de las Cadenas productivas del cantón

2.4 Diseño de las Intervenciones de las Cadenas productivas

PARTE 3 METODOLOGÍA PARA EL FORTALECIMIENTO DE CADENAS PRODUCTIVAS

- 3.1 Definición de meta objetivos
- 3.2 Selección de cadenas
- 3.3 Diagnóstico
- 3.4 Mejores prácticas
- 3.5 Estrategias
- 3.6 Lanzamiento e implementación
- 3.7 Mesas de diálogo

PARTE 4 ESTUDIOS DE CASOS

- 4.1 Cadena productiva de AGROBANANY
- 4.2 ECOKAKAO y su programa de sostenibilidad 2.0
- 4.3 CORPCOM: Comercialización interna y externa de arroz.
- 4.4 MIPRO: Proyecto Encadena-Ecuador
- Implementación del programa de capacitación: Una vez que se completa el diseño del programa de capacitación, el siguiente paso es ponerlo en práctica. La decisión más importante que debe tomarse es dónde se llevará a cabo la capacitación, en estos casos será bajo la gestión del GAD Municipal del Cantón Simón Bolívar.

4.5 RECURSOS

4.5.1 Recursos Humanos

Se solicitará la participación directa del Municipio del Cantón Simón Bolívar, pues dentro del mismo se cuenta con el Departamento de Gestión y Desarrollo productivo, encargado de buscar alternativas para mejorar las condiciones de los productores agrícolas en el Cantón mediante talleres, seminarios y demás métodos de capacitación.

4.5.2 Recursos Materiales

- Infraestructura. - las actividades de capacitación se desarrollarán en ambientes adecuados proporcionados por el Municipio del Cantón Simón Bolívar.
- Mobiliario, equipo y otros. - está conformado por mesas de trabajo, pizarra, equipo multimedia, tv, ventilación adecuada, carpetas, etc.
- Documentos técnicos – educativo. - entre ellos tenemos: certificados, encuestas, trípticos, folletos, etc.
- Evaluación, material de estudio, etc.

4.6 FINANCIAMIENTO Y PRESUPUESTO

El monto de inversión de este plan de capacitación, se podrá financiar mediante los recursos disponibles por el Municipio del Cantón Simón Bolívar. Los costos se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 19 Presupuesto del Plan de Capacitación

DESCRIPCIÓN	UNID.	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Movilización	Global.	1	\$ 18,00	\$ 18,00
Bolígrafos	Unid.	371	\$ 0,25	\$ 92,75
Alquiler de Proyector	Unid.	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Carpetas	Unid.	6	\$ 0,30	\$ 1,80
Hojas A4	Resma	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Certificados	Unid.	371	\$ 0,50	\$185,50
Refrigerios	Unid.	371	\$ 1,20	\$445,20
Trípticos	Unid.	371	0,25	\$ 92,75
Honorarios a expositores	Global	1	\$ 350,00	\$350,00
Otros gastos	Global	1	\$ 24,00	\$ 24,00
TOTAL DEL PRESUPUESTO				\$1253.00

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

El valor estimado del presupuesto es de: \$ 1.253, 00, son: un mil doscientos cincuenta y tres 00/100 dólares.

4.6.1 COSTO DE LA CAPACITACIÓN PARA LOS MIPYMES AGRICOLAS Y ARTESANALES DEL CANTÓN SIMÓN BOLIVAR.

El costo de la capacitación será asumido por el gobierno autónomo descentralizado del cantón Simón Bolívar, por esta razón no tendrá costo para los 371, agricultores y artesanos que se encuentran registrado en el GAD municipal, siendo los beneficiarios directos de este plan piloto de capacitación.

4.6.2 REQUISITOS PARA ACCEDER A LA CAPACITACIÓN.

Los requisitos que tendrán que presentar los artesanos y agricultores que se encuentran registrados en la base de datos proporcionado por el departamento de productividad y ambiente del Gobierno Autónomo de Simón Bolívar, serán lo que se detallan:

1. Estar registrados en la base de datos del GAD Municipal, del departamento de Productividad y ambiente.
2. Copia de cedula de Ciudadanía.
3. Fotografía tamaño carnet
4. Llenar formulario de inscripción

4.7 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Para ejecutar el plan de capacitación se procederá cumplir con el siguiente cronograma de actividades:

Plazo: El plazo de la capacitación, será de un día mediante dos jornadas, una matutina y otra vespertina.

Tabla 20 Cronograma de Actividades

ACTIVIDADES A DESARROLLARSE	JORNADAS							
	MATUTINA				VESPERTINA			
	1	2	3	4	1	2	3	4
PARTE 1: DEFINICIONES BÁSICAS Y CONTEXTO	X	X						
PARTE 2 ANÁLISIS DEL SISTEMA DE MERCADO			X	X				
PARTE 3 METODOLOGÍA PARA EL FORTALECIMIENTO DE CADENAS PRODUCTIVAS					X	X		
PARTE 4 ESTUDIOS DE CASO							X	X

Elaborado por Ing. Maryury Patricia González Castillo

4.8 RESULTADOS ESPERADOS

Mediante este plan piloto de capacitación, se espera que las MIPYMES del cantón, sean más competitivas y productivas con el fin de mejorar el desarrollo agropecuario y artesanal, ya que son el eje económico del desarrollo del cantón, y con esta capacitación se obtendrá:

- Mejorar las prácticas de las cadenas productivas.
- Implementar nuevas estrategias de productividad y comercialización.
- Hacer usos de la tecnología.
- Promover la cultura de trabajo en equipo

CONCLUSIONES

Con base en el análisis realizado, se puede concluir que los factores económicos que afectan la integración de la cadena de producción son el capital, la tecnología y los factores de producción. Se ha determinado que, entre los elementos sociales directamente involucrados en la integración de la cadena de producción, tenemos la cultura, la educación, la edad y el género. El impacto de la integración de la cadena de producción permitirá a los agricultores y artesanos un mejor acceso a la información y al conocimiento del mercado local, logrando así mayores márgenes de ganancia y poder decidir dónde y a quién vender productos, mejorando su calidad.

La metodología usada en la presente investigación permitió un análisis de la situación actual de las MiPymes del Cantón Simón Bolívar, y posteriormente conocer que alternativas se podrían plantear para dar solución a los problemas encontrados. Puesto que se estableció la hipótesis, fundamentándose en la realidad laboral de los microempresarios, para luego ser constatadas por medio de las encuestas.

De acuerdo a la propuesta planteada para dar una posible solución al problema, es el de elaborar un plan de capacitación para la integración a las cadenas productivas de las MiPymes del Cantón Simón Bolívar, el que abordan temas de importancia para lograr un cambio estructural; el abordaje de los conceptos básicos de la integración a las cadenas productivas, incluidos los de las cadenas de valor, el gobierno y la actualización tecnológica, la mejor forma de capacitación es aquella que se da en un proceso continuo, siempre en búsqueda

de mejoramiento de conocimientos y habilidades para estar al día con los cambios repentinos que suceden en el mundo altamente competitivo.

Se ha hallado que la mayor actividad productiva en el cantón es agrícola, en donde los productos de mayor comercio son, el banano, cacao, caña de azúcar, arroz, también en menor cantidad se cultiva tabaco, soya, etc., existen talleres artesanales que se dedican a la ebanistería, mecánica, cerrajerías, etc.

RECOMENDACIONES

Para lograr el fortalecimiento y competitividad , de las cadena productivas del cantón Simón Bolívar, el gobierno Autónomo, deberá de plantear estrategias mediante políticas públicas locales, que sean herramienta clave para crear igualdad de condiciones en el mercado, que favorezcan una mayor eficiencia productiva, mediante la integración regional y sectorial de las pequeñas y medianas empresas, teniendo acceso a una información completa que facilite la identificación de puntos críticos que impiden el desarrollo de la cadena productiva, y de esta manera buscar alternativas de soluciones más efectivas y de mayor impacto, logrando así una cadena más competitiva, además deberá de realizar alianzas estratégicas con todos los organismos gubernamentales y no gubernamentales, para promover la inserción de las cadenas productivas y focalizar el apoyo para su innovación.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, M. (2013). Análisis de la dinámica local socio-económica y cadenas productivas en el Cantón San Miguel De Los Bancos 2008 - 2012 . Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Alianza de Emprendimiento e Innovación. (2014). Estrategias para desarrollar un ecosistema de emprendimiento e Innovación. Quito.
- Álvarez, M., Núñez, M., & Wendlandt, T. (2017). Caracterización de la cadena de valor del tomate rojo fresco en México . Sonora: Instituto Tecnológico de Sonora .
- Álvarez, Y. (2016). Contribución a la planificación de la cadena productiva de frijol común en el municipio de Placetas. Villa Clara: Universidad Central “Marta Abreu” de Las Villas.
- Antúnez, V., & Ferrer, M. (2016). El Enfoque de cadenas productivas y la planificación estratégica como herramientas para el desarrollo sostenible en Cuba. *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, 99-130.
- Ávalos, J. (2015). Principales variables para la gestión de cadenas de valor agroalimentaria. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 55.
- Baca, L. (2016). La producción de maíz amarillo en el Ecuador y su relación con la soberanía alimentaria. Quito.
- Bada, L., Rivas, L., & Littlewood, H. (2017). Modelo de asociatividad en la cadena productiva en las Mipymes agroindustriales. México.
- Balanzátegui, R., Sánchez, P., & Cevallos, W. (2016). Costo y beneficio en las cadenas productivas agroindustriales. *Revista Observatorio de la*

Ballou, R. (2014). *Logística. Administración de la cadena de suministro*.

Mexico: Pearson Educación.

Bascur, G. (2013). Plan de negocio de una cervecería artesanal en la r egión metropolitana . Santiago de Chile.

Bowman, M., & Zilberman, D. (2013). *Factores económicos que afectan a los sistemas agrícolas diversificados*. Ecología y Sociedad .

Campana, A. (2015). *Estudios transversales*. Switzerland: Geneva Foundation for Medical Education and Research.

Campero, E. (2015). *Las cadenas productivas como fuente de oportunidades para emprendedores en el medio rural*. Buenos Aires: Innovación y emprendimiento.

Canzanelli, G. (2016). *Value chain development*. Local Economic Development.

Cardini, L. (2012). Producción artesanal indígena: saberes y prácticas de los Qom en la ciudad de Rosario. *Horizontes Antropológicos*.

Cardoso, G. (2015). *Economía y Finanzas Populares y Solidarias para el buen vivir en Ecuador*. Quito.

Chávez, J. (2013). Cadena De Valor, estrategias genéricas y competitividad: el caso de los productores de café orgánico del Municipio de Tanetze de Zaragoza, Oaxaca. Oaxaca: Instituto Tecnológico de Oaxaca.

Cómbita, G. (2012). Origen y evolución de la teoría del crecimiento impulsado por la demanda real. *Cuadernos de Economía*, 81-109.

Cordero, M. (2017). Análisis de la estructura y financiamiento de la cadena productiva de las artesanías decorativas elaboradas con material

reciclado en el Distrito Metropolitano de Quito. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.

Deming, E. (2016). *Calidad, Productividad y Competitividad. La salida de la crisis*.

Madrid: Diaz de Santos S.A.

Enríquez, F. (2017). *Gobiernos intermedios: entre lo local y lo nacional*. Quito.

Esteban, A. (8 de Agosto de 2017). *Las mujeres y la producción alimentaria*.

Obtenido de Conclusion.com.ar:

<https://www.conclusion.com.ar/politica/economia/las-mujeres-y-la-produccion-alimentaria/08/2017/>

FAO. (1 de Noviembre de 2014). *Fábricas Sincronizadas: América Latina y el*

Caribe en la Era de las Cadenas Globales de Valor. Obtenido de Fao.org:

<http://www.fao.org/in-action/agronoticias/detail/es/c/514991/>

FARO. (2012). Proyecto de Desarrollo de la Industria de las Tecnologías de la

Información. En *Secretaría de Economía* (pág. 54). Mexico.

Ferrer, M. (2015). *Formas organizativas para la competitividad*. Gestiopolis.

GAD Municipal del Cantón Simón Bolívar. (2017). *Territorio y Poblacion*.

García, F. (2016). *La Gestión de Cadenas de Suministros: Un enfoque de integración global de procesos*. Mexico.

García, J. (2015). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. En *Problemas del Desarrollo* (pág. 9). México.

Gartenstein, D. (2017). *Factores económicos que afectan a la agricultura*.

Gómez, O. (2015). *Los Costos y procesos de producción, opción estratégica de productividad y competitividad en la industria de confecciones infantiles de Bucaramanga*. Bogotá.

- González, J. (2014). *Estudio de Logística y Cadena de Suministro Basada en Arquetipos*. Tianguistenco.
- González, L. (2015). Integración de los procesos de distribución y comercialización en una cadena productiva agrícola. Santa Clara.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la investigación 6ta Edición*. México D.F: McGRAW-HILL .
- Jimenez, C. (2017). Manual de minicadenas productivas. Colombia.
- Leiva, J., Monge, R., & Rodríguez, J. (2017). El impacto de los encadenamientos hacia atrás entre las empresas multinacionales y las pymes sobre los salarios, el empleo y las exportaciones. *Revista de la CEPAL N° 123*, 105.
- Mark, L. (2014). Diseño de estrategias para aumentar la competitividad de cadenas productivas. En *Manual de campo Estrategias de Competitividad* (pág. 7). CIAT.
- Martínez, O., & Morales, S. (2016). Análisis del sector agroindustrial en Colombia. Medellín.
- Noreen, E., & Monden, Y. (2015). *La Teoría de las limitaciones y sus consecuencias para la contabilidad de gestión*. Editorial Santos.
- Padilla, R., & Odon, N. (2016). Manual para el fortalecimiento de cadenas de valor. México: CEPAL.
- Pavón, P., & Gogiascochea, C. (2014). *Metodología de la Investigación II*. XALAPA: Universidad Veracruzana.
- Piñones, S. (2016). Alianzas Productivas en Agrocadenas.
- Posada, N., & Alejo, C. (2013). Plan de negocios para la producción y comercialización de gelatinas en tercera dimensión. Bogota: Universidad Libre de Colombia.

- Prescott, E. (2015). *Value Chain Analysis and Competitive Advantage*. Journal of General Management.
- Quillahumán, D., & Carasas, M. (2018). La asociatividad de pequeños productores como estrategia para mejorar la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo – Cusco. Lima.
- Quintero, J., & Sánchez, J. (2016). La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico. *Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 377-389.
- Ramirez, J. (2016). Dinámica de la cadena priorizada del sector metalmeccánico del departamento de Santander en el período 2010-2015. Santander.
- Ramón, M. (2016). *Gestión de operaciones y logística* gestión de operaciones y logística.
- Ramos, C. (2013). Cadena de Valor para la Producción de Artesanía Tradicional basado en la Hoja de Maíz. México: Universidad Autónoma del Estado de México.
- Rivera, F. (2016). Las cadenas productivas del ayrampo y el desarrollo sostenible de las poblaciones altoandinas del Distrito de Huancavelica – periodo 2013. Lima: Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Rosset, P. (2017). Sostenibilidad, economías de escala e inestabilidad social: ¿Talón de Aquiles de la agricultura de exportación no tradicional? *La agricultura y los valores humanos*, 30-37.
- Ruano, E., Silva, V., & Rivera, W. (2015). Cadena productiva y capital social: el caso de la piscicultura del Cauca -Colombia. Cauca.

- Santarcángelo, J., Santarcángelo, J., & Porta, F. (2017). Cadenas Globales de Valor: una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo. *Revista CEC*, 99- 129.
- Shogren, J., & Parkhurst y, C. (2017). Integración de la economía y la ecología para proteger la naturaleza en tierras privadas: modelos, métodos y mentalidades. *Ciencia y política ambiental* , 233-242.
- Silva, C. D., Baker, D., Shepherd, A., Jenane, C., & Miranda, S. (2013). *Agroindustrias para el desarrollo*. Roma.
- Snelgrove, A. (2017). *An introduction to agricultural value chains*. Mennonite Economic Development Associates.
- Soleno, R. (2014). Inserción de cooperativas agrícolas locales en cadenas globales de valor. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 97-126.
- Suárez, M., Hernández, G., Roche, C., Freire, M., Alonso, O., & Campos, M. (2016). Cadenas de valor de productos agropecuarios en seis municipios de Cuba. II. Experiencias de su aplicación. Cuba: Pastos y Forrajes.
- Valdés, J. A., & Sánchez, G. (2012). Las Mipymes en el contexto mundial: sus particularidades en México. *Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, 126-156.
- Vidal, Y. (2014). Características de la cadena productiva de maíz en la Región Lambayeque. Chiclayo.
- Villarreal, R. (2014). Un Modelo de Asociatividad y Competitividad Sistémica en la Cadena Global de Valor.

- Yance, C., Solís, L., Burgos, I., & Hermida, L. (2017). La Importancia de las Pymes en el Ecuador. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 16.
- Yapias, L. (2016). Influencia de la cadena productiva en el ingreso familiar de los productores de Maca en la Provincia de Junín. periodo 2007 - 2013. Huancayo.
- Yepes, G. (2015). Administración responsable de la cadena de suministro. Bogota.
- Zambrano, D., López, E., Castillo, E., & Villacis, D. (2017). El sector lácteo de Ecuador: Principales características de la cadena productiva en zonas rurales del cantón Riobamba, provincia de Chimborazo. *Agroindustrial Science*, 19-32.

ANEXOS

Anexo 1 Instrumentos



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

ENCUESTA APLICADA A MIPYMES ARTESANOS, Y

AGRICULTORES

Objetivo: Analizar los factores socioeconómicos que influyen en la integración a las cadenas productivas de las MiPymes agrícolas y artesanales del Cantón Simón Bolívar.

Edad: _____

Sexo: _____

Nivel educativo alcanzado: Primaria Secundaria Superior

Tipo de Negocio: Artesanal Agrícola

Tamaño del Negocio: Microempresa Pequeña Mediana

Instrucción: marque la casilla con una X en una de las opciones

1. ¿Cuáles son los costos de producción de los bienes que produce su Mipyme?

Menos \$ 1,000

De \$ 1,001 a \$ 5000

De \$ 5001 a \$ 10,000

Más de \$ 10,000

2. ¿Los precios de sus productos le permiten cubrir los costos de producción de su Mipyme?

Siempre Casi Siempre

Pocas Veces Nunca

3. ¿Qué clase de bien o cultivo produce y comercializa?

Arroz Tabaco Banano

Caña Azúcar Cacao Bienes Artesanales

Otros (especificar) _____

4. ¿De qué manera ha financiado durante los últimos 5 años su MiPymes?

Capital Propio Crédito Bancario

Crédito del Gobierno Otro: _____

5. ¿Cree usted que los precios influyen en la venta de los productos que produce?

Muy de Acuerdo De Acuerdo

Poco de acuerdo Nada de Acuerdo

6. Las transacciones comerciales de compra de sus insumos las realiza al:

Productor

Distribuidor Mayorista

Distribuidor Minorista

7. Las transacciones comerciales de venta de sus productos las realiza mediante:

Distribuidor Mayorista

Distribuidor Minorista

Consumidor Final

8. ¿Cuánto destina de inversión a la promoción y publicidad de los productos que vende mensualmente?

Menos de \$ 25

De \$ 25 a \$ 50

De \$ 51 a \$ 75

De \$ 76 a \$ 100

Más de \$ 100

9. ¿Destina inversión a recursos tecnológicos para mejorar la producción y rentabilidad de su MiPymes?

Siempre Casi Siempre

Pocas Veces Nunca

10 De los siguientes factores socioeconómicos ¿Cuáles cree usted que influyen en la integración a las cadenas productivas de las MiPymes agrícolas y artesanales del Cantón Simón Bolívar?

Capital	<input type="checkbox"/>	Tecnología	<input type="checkbox"/>
Mano de Obra	<input type="checkbox"/>	Recursos Naturales	<input type="checkbox"/>
Producción	<input type="checkbox"/>	Factores sociales	<input type="checkbox"/>
Factores geográficos	<input type="checkbox"/>	Ninguna de las Anteriores	<input type="checkbox"/>

11 ¿Cree usted que un plan de capacitación, sobre la integración de las cadenas productivas, ayudaría a la eficiencia de sus actividades?

Muy De acuerdo	<input type="checkbox"/>	De acuerdo	<input type="checkbox"/>
Poca de acuerdo	<input type="checkbox"/>	En desacuerdo	<input type="checkbox"/>

12 ¿Si el GAD municipal del cantón Simón Bolívar, ofrece esta capacitación, de manera gratuita, usted asistiría a ella?

Muy De acuerdo	<input type="checkbox"/>	De acuerdo	<input type="checkbox"/>
Poca de acuerdo	<input type="checkbox"/>	En desacuerdo	<input type="checkbox"/>

Anexo 2 Matriz consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: INTEGRACIÓN DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS DE LAS MIPYMES AGRICOLAS Y ARTESANALES DEL CANTÓN SIMÓN BOLÍVAR, A TRAVÉS DE UN PLAN DE CAPACITACIÓN GESTIONADAS POR EL GAD MUNICIPAL.

Formulación del problema	Objetivos	Variables	Hipótesis	Diseño	Técnicas e instrumentos	Población
¿De qué manera los Factores Socioeconómicos afectan la integración de las cadenas productivas de las MiPymes agrícolas y artesanales del cantón Simón Bolívar?	<p><u>Objetivo General</u> Analizar los factores socioeconómicos que afectan la integración de las cadenas productivas de las MiPymes agrícolas y artesanales del cantón Simón Bolívar</p>	V1.- Factores Socioeconómicos	Los factores socioeconómicos influyen en la integración a las cadenas productivas de las MiPyMes agrícolas y artesanales del Cantón Simón Bolívar	Quantitativo	<p>Técnica: Encuesta</p>	371 MiPymes
	<p><u>Objetivos Específicos</u> 1. Analizar los factores económicos que afectan la integración a las cadenas productivas de las MiPyMes agrícolas y artesanales. 2. Identificar los elementos sociales intervinientes en la integración a las cadenas productivas de las MiPymes agrícolas y artesanales 3. Investigar la influencia de la integración de las cadenas productivas en las MiPyMes agrícolas y artesanales.</p>	V2.- Integración a la Cadena Productiva		Quantitativo		

Anexo 3 Porcentajes de Plagio – Turniting

Cadena de Valor final

INFORME DE ORIGINALIDAD

9%

INDICE DE SIMILITUD

9%

FUENTES DE
INTERNET

0%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

ENCONTRAR COINCIDENCIAS CON TODAS LAS FUENTES (SOLO SE IMPRIMIRÁ LA FUENTE SELECCIONADA)

1%

★ studylib.es

Fuente de Internet

Excluir citas

Activo

Excluir
coincidencias

Apagado

Anexo 4 Solicitud al GAD del Cantón Simón Bolívar

Simón Bolívar, 05 Noviembre del 2018

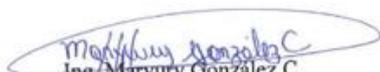
Sr. Ing. Alexis Pico Coloma
JEFE DE PRODUCCION Y AMBIENTE

De mis consideraciones:

Por medio del presente, le hago conocer que me encuentro realizando mi proyecto de tesis con el tema **"INTEGRACIÓN DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS DE LAS MIPYMES AGRICOLAS Y ARTESANALES DEL CANTÓN SIMÓN BOLÍVAR, A TRAVÉS DE UN PLAN DE CAPACITACIÓN GESTIONADAS POR EL GAD MUNICIPAL DEL CANTON SIMON BOLIVAR"** de la maestría de administración pública, de la universidad de MILAGRO, y por esta razón solicito a usted de la forma más comedida se sirva entregarme información sobre el número de ciudadanos que se encuentren registrados y que se dediquen a la actividad de la agricultura y artesanal, en el cantón Simón Bolívar.

Esperando que mi respuesta tenga una acogida favorable me suscribo de usted.

Atentamente,


Ing. Maryury González C.
MAESTRANTE DE ADM. PUBLICA.

Recibido
05-11-2018
9:30
Leonela A.

Anexo 5 Respuesta a Solicitud al GAD del Cantón Simón Bolívar



JEFATURA DE PRODUCCION Y AMBIENTE

Simón Bolívar, 08 de noviembre del 2018

Ing. Maryury Gonzalez Castillo
MAESTRANTE DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA UNEMI

De mis consideraciones:

Por medio del presente, le informo a usted de acuerdo a solicitud, para su proyecto de tesis sobre la **"INTEGRACIÓN DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS DE LAS MIPYMES AGRICOLAS Y ARTESANALES DEL CANTÓN SIMÓN BOLÍVAR, A TRAVÉS DE UN PLAN DE CAPACITACIÓN GESTIONADAS POR EL GAD MUNICIPAL DEL CANTON SIMON BOLIVAR"**, de la maestría de administración pública, de la universidad de MILAGRO, le informo a usted que de acuerdo al registro de la base de datos que se encuentra en esta jefatura, existen 371 ciudadanos registrados que se dedican a la actividad de agrícola y artesanal, dentro del cantón Simón Bolívar .

Particular que informo a usted para los fines pertinentes.

Atentamente,

Ing. Alexis Pico Coloma
JEFE DE PRODUCTIVIDAD Y AMBIENTE



Anexo 6 Fotografías

Encuesta realizada en diferentes sectores rústicos del cantón Simón Bolívar.











Encuesta realizada artesanos en el Gad Municipal.





Recopilación de información.



Tabulación de las encuestas

