



**FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS EMPRESARIALES**

**TITULO:**

**ALIANZAS PUBLICO-PRIVADAS PARA COMERCIALIZACION DE  
SANDIA, ENFOQUE: PEQUEÑOS AGRICULTORES, COMUNA EL  
AZUCAR – PROVINCIA SANTA ELENA**

**ARTICULO ACADEMICO QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO PARA  
OPTAR AL TITULO DE INGENIERO EN CIENCIAS EMPRESARIALES  
CON MENCIÓN EN MARKETING**

**AUTOR: GISELLE ALEJANDRO-ALEJANDRO**

**TUTOR: EMILIO GALLARDO GONZALEZ**

**SAMBORONDON, MAYO 2014**

## **Resumen**

El presente artículo, está delimitado a las particularidades y al territorio de la Comuna El Azúcar, provincia de Santa Elena, enfocado en la cadena agroproductiva de la sandía como fruta fresca y las alianzas que pudiesen surgir entre los actores de cadenas de valor, tomando de referencia la ley de economía popular y solidaria ó mediante negocios inclusivos, con micro, pequeñas ó medianas empresas a través de un modelo asociativo con los pequeños agricultores.

La participación del gobierno y de la empresa privada, es fundamental para la creación de alianzas, con intervención multisectorial, para favorecer en este caso a la agricultura, industria y servicios, complementándolos.

La implementación de alianzas, permite que los pequeños productores tengan acceso a mejores recursos, infraestructura y capacitación, para lo cual se utilizan métodos como los consejos territoriales u otras formas de interacción que deriven en un diálogo eficiente. (MCPEC, 2011)

El proceso tiene como objetivo, mejorar los ingresos de los pequeños agricultores de la Comuna El Azúcar, con el incremento de productividad y margen de comercialización.

***Palabras claves:*** alianzas, agricultor, comercializar, productividad, sandía.

## **Abstract**

This paper is delimited to the particularities and the territory of the Comuna El Azúcar, Provincia de Santa Elena, focused on production chain of watermelon as fresh fruit and alliances that may arise among value chain actors taking law reference popular and solidarity economy or through inclusive business, with micro, small or medium enterprises through a partnership model with small farmers.

The participation of government and private enterprise is fundamental to building alliances with multisectorial intervention to favor in this case agriculture, industry and services, complementing them.

The implementation of alliances, allows small producers access to better resources, infrastructure and training, for which methods such as regional councils or other forms of interaction that result in an efficient dialogue. (MCPEC, 2011)

The process aims to improve the incomes of small farmers in the Comuna El Azúcar, with increased productivity and marketing margin.

***Keywords:*** alliances, farmer, commercialize, productivity, watermelon

## **Introducción**

La Provincia de Santa Elena, ubicada en las costas ecuatorianas, cuenta con organizaciones campesinas llamadas Comunas. Según la federación de comunas en la Provincia de Santa Elena, suman 64 con 70.000 habitantes aproximadamente y entre una de las principales actividades económicas que realizan los comuneros, se encuentra la agricultura.

La comuna El azúcar, con una extensión territorial de 8.435 hectáreas y con una población de 800 habitantes, corresponde al cantón Santa Elena, de la parroquia Santa Elena, la cual ha sido beneficiada en el año 2013 con proyectos viales como una nueva carretera, que contribuye al desarrollo agrícola, por dicha razón ha sido considerada para el presente artículo.

La creación de alianzas público-privadas, contribuye con el Sector de bajos ingresos (SBI), como cliente rentable, el cual inspiró a Prahalad (2005) a investigar el tema de los negocios con la base de la pirámide y de producir su obra sobre el potencial económico que encierra este segmento de la población.

En el 2008, *The World Bank Development Report*, señala que las economías en transformación, donde la mayoría de los pobres viven en zonas rurales, han generado una creciente brecha de ingresos rural-urbana acompañada de expectativas no cumplidas creando tensiones políticas, por lo que es necesario un crecimiento en la agricultura y la economía rural para reducir dicha brecha. (Vorley, Lundy, & MacGregor, 2009)

El modelo de negocios inclusivos, ha crecido paulatinamente, como por ejemplo: en Costa Rica, cientos de trabajadores del campo e incluso algunos indigentes se han convertido en criadores de mariposas, para proveer de capullos a Costa Rican Entomological Supply (CRES), la cual los exporta a exhibidores de mariposas en Europa y Norteamérica. (Ickis , Leguizamon, Metzger, & Flores, 2009)

En Sudáfrica, dos tiendas de la cadena de supermercados con base rural en la provincia de Limpopo, obtienen sus verduras frescas de los agricultores de pequeña escala. La tienda Thohoyandou SPAR, fue adquiriendo aproximadamente el 30% de sus vehículos para cerca de 27 pequeños agricultores. Estos campesinos son apoyados con préstamos sin interés, un mercado garantizado, visitas de campo y capacitación sobre las normas de calidad requeridas. (Bienabe y Vermeulen, 2007) (Vorley, Lundy, & MacGregor, 2009)

Por otro lado, a nivel gubernamental y con la creación de una nueva Ley de Economía Popular y Solidaria, según artículo 319 de la Constitución de la República, establecida en Abril 14 de 2011, se da renacimiento a diversas formas de organización para el mejoramiento de la economía, como organizaciones cooperativas, comunitarias, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas, en las cuales sus integrantes desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización y financiamiento. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011)

En Ecuador, un ejemplo de economía popular y solidaria se da en la

provincia de Santo Domingo, donde existe una importante extensión de cultivos de plátano verde y es aprovechado por pequeñas agroindustrias de la zona para producir chifles, que son consumidos dentro de la misma provincia, en plazas específicas.

Uno de los problemas que presentan los pequeños agricultores de la provincia de Santa Elena, es su particular visión de trabajo donde no toman en consideración las recomendaciones para su crecimiento, ya que su comercialización está enfocada en los intermediarios, que no ha permitido el desarrollo de la zona, debido a las siguientes características: (Ortiz, 2008)

- Escasos recursos económicos y falta de acceso a créditos.
- Desconocimiento de modelos asociativos, lo que conlleva a la venta de sus productos a intermediarios a un precio muy bajo.
- Escasa planificación para el desarrollo de las actividades de producción.
- Deficiencia en el uso de las tecnologías apropiadas y falta de capacitación.

Analizando la estructura productiva, es imperativo la innovación de procesos, aplicando mejores tecnologías, bajo los siguientes lineamientos: (MCPEC, 2011)

- Niveles de producción
- Negociación de precios
- Capacitación de agricultores

Los resultados logran que los pequeños agricultores, tengan fácil acceso a varios recursos, que contribuyen al fortalecimiento de sus capacidades, distribuyendo de forma adecuada las actividades productivas y las riquezas

generadas, mediante una unidad productiva de la economía popular y solidaria o mediante negocios inclusivos con una empresa ancla.

### **Fundamentación teórica – Revisión literaria**

Quimi (2012) *“La forma organizacional más eficiente en torno a una actividad, es aquella que minimiza, no solo los costos de producción, sino también los costos de transacción”*

Dentro del presente artículo se analiza el proceso Productivo y de Comercialización de la sandía, las Cadenas de Asociatividad y la ley de economía popular y solidaria, como alianzas público-privadas.

#### *La Sandía y su proceso productivo y comercial:*

La Sandía pertenece a la familia de las Cucurbitáceas<sup>1</sup>, herbácea rastrera o trepadora, que produce grandes frutos jugosos que están protegidos por una corteza dura. Es originaria de la zona tropical de África. Los pobladores europeos fueron quienes la trajeron a América donde se extendió por todo el continente. La sandía es muy variable en sus características de forma, tamaño y manchas de la cáscara: desde esféricas a oblongas<sup>2</sup>, desde 1 hasta 20 Kg. de peso y con cáscara de color verde oscuro ó listada con franjas verdes claro. La pulpa suele ser roja, muy dulce, crujiente y con gran cantidad de agua. (Bayer, 2005)

Este cultivo es muy sensible a las bajas temperaturas, por lo que requiere de climas calientes con temperaturas óptimas que fluctúen entre 18 y 28°C.

---

<sup>1</sup> **Cucurbitáceas:** Se dice de las plantas angiospermas dicotiledóneas, propias de zonas templadas y tropicales, algunas de las cuales se cultivan por sus frutos, como por ejemplo la sandía, el melón, el pepino o la calabaza.

<sup>2</sup> **Oblongas:** En dimensiones, más largo que ancho.

Cuando las diferencias de temperatura entre el día y la noche son de 20-30°C, se originan desequilibrios en las plantas: en algunos casos se abre el cuello, los tallos y el polen producido no es viable. (Canales, 2003)

La sandía, es un fruto no climatérico y por tanto, para conseguir un grado de calidad óptimo, el fruto debe recolectarse cuando está completamente maduro. (Sica, 2008)

El valor nutritivo de la sandía se da por cada 100 gramos, de la siguiente manera: (USDA)

<b>Compuesto</b>	<b>Cantidad</b>
Calorías	32
Agua	91,51 g.
Carbohidratos	7,18 g.
Grasas	0,43 g.
Proteínas	0,62 g.
Fibra	0,5 g.
Cenizas	0,26 g.
Calcio	8 mg.
Fósforo	9 mg.
Hierro	0,17 mg.
Potasio	116 mg.
Magnesio	11 mg.
Tiamina	0,08 mg.
Riboflavina	0,02 mg.
Niacina	0,2 g.
Acido Ascórbico	9,6 mg.

Tabla #1: Valor nutricional - Sandía

Se debe recalcar que la cadena de comercialización es imprescindible para que los productos lleguen oportunamente a los consumidores, por lo tanto, es un elemento indispensable para el buen funcionamiento de una economía de mercado. (Ecofinanzas)



Mientras más complejo es el proceso de comercialización, los menos favorecidos son los pequeños agricultores, los cuales no pueden generar ingresos suficientes de sus pequeñas parcelas para mantener a sus familias, si cultivan únicamente productos tradicionales de bajo margen, resultando difícil competir con los productos de las grandes empresas. (SCL Econometrics, 2012)

Analizando el conjunto de productos transitorios cultivados en la Provincia de Santa Elena, tenemos a la Sandía en tercer lugar de importancia con una extensión de 335 hectáreas y una producción de 6.000 toneladas aproximadamente. (MAGAP)

*Cadenas de asociatividad:*

En los negocios inclusivos, el lucro pasa a ser un instrumento de transformación social y las clases necesitadas son reconocidas como nuevos protagonistas activos en el mercado. Tienen como lema “*generar riqueza, reduciendo la pobreza*”. Se incorporan a las personas de bajos ingresos y se los consideran como proveedores, distribuidores, empleados o socios, de esta manera, las empresas establecidas aprovechan más sus capacidades productivas, consiguen acceso a zonas que de otra forma perderían como mercado y reducen el número de intermediarios. (Culshaw, 2010)

Mariño Becerra (2012), señala que en la filosofía de nuevos modelos de negocio, impera la necesidad de trabajar en equipo, compartir objetivos empresariales, aunar esfuerzos para conseguir avances tecnológicos, recursos y calidad productiva; por consiguiente, es importante un cambio en la cultura empresarial, dejar la individualidad y pensar en la Asociatividad.

En consecuencia, el resultado de la planificación estratégica asociativa, es vital para la consolidación de las partes, en la medida que los participantes sientan que sus opiniones y expectativas son tomadas en consideración y que el diseño de la planificación solucionará sus problemas. (Mariño, 2012)

Es importante recalcar, que la Asociatividad ha permitido la estructuración de algunas estrategias colectivas que utilizan las empresas para enfrentar el proceso de globalización y que algunos autores los han denominado como *Clusters*<sup>3</sup> Empresariales según (Porter, 1991); Sistemas Productivos Locales, según (Vázquez Barquero, 1998); Distritos Industriales, según (Becattini, 1979); (Marshall, 1980); Amin, 1995; entre otros), citado por (Narvaez, Fernandez, & Senior, 2008).

*Ley de economía popular y solidaria:*

La ley de economía popular y solidaria es la forma de organización económica, en la cual sus integrantes ya sean individual o colectivamente, se organizan y desarrollan procesos de producción, comercialización, consumo de bienes, servicios y financiamiento, basándose en relaciones de solidaridad y cooperación, ayudando al buen vivir con el trabajo de los involucrados. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011)

---

<sup>3</sup> Porter, define a los **Clusters** como “las concentraciones geográficas de empresas interconectadas, proveedores especializados, proveedores de servicios, empresas en sectores próximos, e instituciones asociadas (como por ejemplo universidades, agencias gubernamentales, asociaciones empresariales, etc.) en ámbitos particulares que compiten pero que también cooperan”.

## **Antecedentes y formulación del problema**

El Azúcar, en la Provincia de Sta. Elena, zona 100% agrícola, se estableció como Comuna, el 27 de Diciembre de 1949. Actualmente, cuenta con una extensión territorial de 8.435 hectáreas y con una población de 800 habitantes aprox. (Magap, 2013). Cuenta con un Directorio, llamado Cabildo, que está conformado por cinco miembros: un presidente, un vicepresidente, un síndico, 1 secretario y 1 tesorero, elegidos por la asamblea cada año, generalmente en Diciembre.

Uno de los principales problemas que se presentaban en El Azúcar, era el acceso vial para el desarrollo de sus labores cotidianas, sin embargo, gracias a los diferentes administradores zonales, y el trabajo en conjunto con el Municipio de Santa Elena y la Prefectura, se inauguró el 2 de Noviembre de 2013 la nueva carretera con carpeta asfáltica de 76.741 m<sup>2</sup>, pavimentación de las calles internas, con bordillos y cunetas, construcción de un badén ó paso húmedo el cual evitará que con las lluvias el sitio quede dividido por El Río El Azúcar, que cruza por el centro de la localidad. (Santa Elena Prefectura, 2013)

Las mejoras implementadas, ayudan al desarrollo agrícola, gracias a la accesibilidad en el ingreso de vehículos, lo que favorece al agricultor, para una venta más rápida y eficiente de su producto.

El potencial de rendimiento del cultivo de la sandía en la Costa y los Valles de la Sierra, con tecnologías apropiadas, es de \$ 9.600 por hectárea, 48Tm.

(8.000 unidades), siendo el costo de producción de \$ 3.618,37. Información requerida para poder comparar más adelante la rentabilidad de los pequeños agricultores de la Comuna El Azúcar. (Magap, 2013)

Entre otros problemas que dificultan el desarrollo de la Comuna se encuentran:

- Carencia de maquinaria propia y la alquilada no tiene la tecnología para un manejo adecuado del cultivo.
- Falta de capacitación y asesoría técnica para eficiencia y diversificación de los cultivos.
- Migración de los jóvenes, lo cual disminuye la mano de obra en el agro.
- Falta de mecanismos de control de calidad en los cultivos.

De acuerdo con la información entregada por el MAGAP, referente al costo de producción por hectárea de sandía en la costa, se puede visualizar una brecha entre la proyección del rendimiento y la utilidad que refleja dicho reporte en comparación con la información generada en las encuestas realizadas a los pequeños agricultores de la comuna el Azúcar:

<b>MAGAP</b>		<b>PEQUEÑOS AGRICULTORES EL AZUCAR</b>	
Costos directos US\$	\$3,618.37	Costos directos US\$	\$3,688.00
Rendimiento/HA US\$	\$9,600.00	Rendimiento/HA US\$	\$5,791.50
<b>Utilidad aproximada US\$</b>	<b>\$5,981.63</b>	<b>Utilidad aproximada US\$</b>	<b>\$2,103.50</b>

A pesar de que los costos directos son similares, el rendimiento es menor para los pequeños agricultores de El Azúcar, debido a la falta de asesoría técnica y la

susceptibilidad que tienen sus cultivos a las plagas, lo cual deriva en obtener un producto de menor calidad que se vende a un menor precio, reduciendo sustancialmente su utilidad.

En la tabla #2 detallada a continuación, se muestran los valores desglosados en los que se incurre por producción de Sandía, en nuestro país.

En la figura # 1 se muestra el flujo de la cadena productiva en la provincia de Sta. Elena.

*Flujo de la cadena de Sandía (Provincia de Santa Elena)*

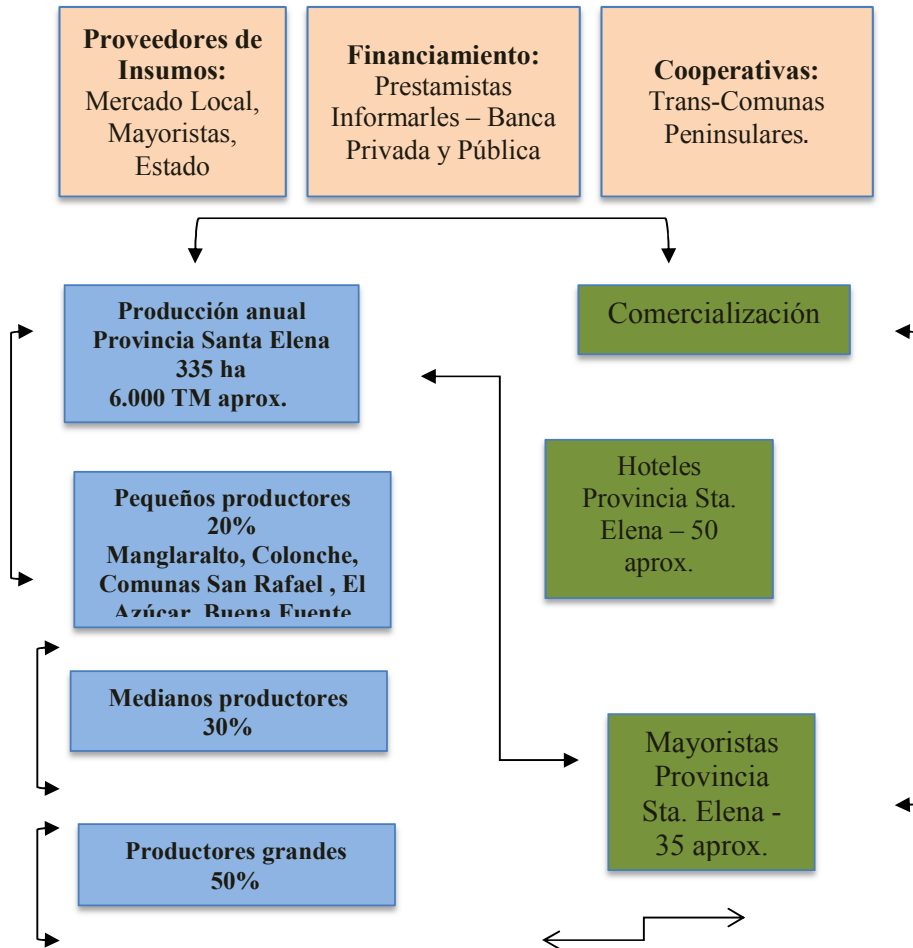


Figura 1. Diagrama del flujo de la cadena de la Sandía, Provincia de Santa Elena.



Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca  
Dirección Provincial Agropecuaria Santa Elena  
Unidad Agropecuaria

COSTOS DE PRODUCCION - SANDÍA POR HA.						
<b>Híbridos:</b>		Royal Charleston		<b>Zona de siembra</b> Costa, Valles de la sierra		
<b>Fecha de elaboración:</b>		enero á marzo - octubre á diciembre		<b>Ciclo de Cultivo:</b> 65 días (inicio de cosecha)		
<b>Comercialización:</b>		Por tamaño		<b>Costo Jornal:</b> \$ 12,00		
<b>Exigencia de mercado:</b>		Tamaño grande (14-20 kg) color de piel verde grisáceo, forma oblonga, semilla pequeña				
<b>A.</b>	<b>Costos Directos</b>					
	<b>Insumos y labores</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario \$</b>	<b>Costo T. \$</b>	<b>%</b>
	Arada, rastrada y acamada	hrs./ha.	5	\$ 35,00	\$ 175,00	
	<b>Suma</b>				<b>\$ 175,00</b>	6%
<b>A2.</b>	<b>Siembra</b>					
	Bandejas germinadoras	128 cavidades	39	\$ 3,20	\$ 124,80	
	Turba C1 LE 70/30	Fardo 185 Ltr.	1	\$ 40,50	\$ 40,50	
	Semevin 35 PF (FLO)	100 cc	1	\$ 3,75	\$ 3,75	
	Semilla Royal Charleston	sobre 1 MX	6	\$ 47,00	\$ 282,00	
	Siembra y riego	jornal	8	\$ 12,00	\$ 96,00	
	<b>Suma</b>				<b>\$ 547,05</b>	15%
	Transplante	jornal	8	\$ 12,00	\$ 96,00	
	<b>Suma</b>				<b>\$ 96,00</b>	3%
<b>A4.</b>	<b>Fertilización</b>					
	Completo 18-46-0	Sacos de 50 kg.	3	\$ 47,52	\$ 142,56	
	Muriato Potasio	Sacos de 50 kg.	4	\$ 42,50	\$ 170,00	
	Nitrato de amonio	Sacos de 50 kg.	5	\$ 29,00	\$ 145,00	
	Nitrato de potasio	Sacos de 25 kg.	6	\$ 38,00	\$ 228,00	
	Acido fosfórico	50 kg.	1	\$ 140,75	\$ 140,75	
	Stimufol	kg.	2	\$ 9,85	\$ 19,70	
	Librel MIX-AL	kg.	2	\$ 5,40	\$ 10,80	
	Germinox 15	ltr.	2	\$ 6,90	\$ 13,80	
	Yaramila complex	50 kg.	1	\$ 82,26	\$ 82,26	
	Evergreen	ltr.	1,5	\$ 18,50	\$ 27,75	
	Best K	ltr.	1,5	\$ 16,90	\$ 25,35	
	Aplicación	jornal	9	\$ 12,00	\$ 108,00	
	<b>Suma</b>				<b>\$ 1.113,97</b>	28%
<b>A5.</b>	<b>Control de Malezas</b>					
	H1 Super	Ltr.	2	\$ 36,00	\$ 72,00	
	Aplicación	jornal	4	\$ 12,00	\$ 48,00	
	<b>Suma</b>				<b>\$ 120,00</b>	5%
<b>A6.</b>	<b>Control de Insectos Plagas</b>					
	Karate Zeon	1 ltr.	1	\$ 42,00	\$ 42,00	
	Rescate	100 gr.	5	\$ 19,80	\$ 99,00	
	Verlaq	Ltr.	1	\$ 60,00	\$ 60,00	
	Regent	Ltr.	1	\$ 110,00	\$ 110,00	
	Aplicación	jornal	16	\$ 12,00	\$ 192,00	
	<b>Suma</b>				<b>\$ 503,00</b>	13%
<b>A7.</b>	<b>Control de Enfermedades</b>					
	Cymoxapac (phayton)	500 gr.	2	\$ 49,50	\$ 99,00	
	Amistar	100 gr.	4	\$ 26,50	\$ 106,00	
	Aliette	100 gr.	5	\$ 5,50	\$ 27,50	
	Avalancha	500 gr.	2	\$ 11,90	\$ 23,80	
	Bravo 720	Ltr.	1	\$ 15,70	\$ 15,70	
	Nimrod	Ltr.	1	\$ 46,00	\$ 46,00	
	Start	Ltr.	1	\$ 20,40	\$ 20,40	
	Acroplant	750 GR	1	\$ 14,20	\$ 14,20	
	Carbenpac (secudasin)	Ltr.	1	\$ 14,75	\$ 14,75	
	<b>Suma</b>				<b>\$ 367,35</b>	11%
<b>A8.</b>	<b>Operación Sistema de Riego</b>					
	Personal de riego	jornal	8	\$ 12,00	\$ 96,00	
	<b>Suma</b>				<b>\$ 96,00</b>	3%
	Recolección y clasificación	jornal	50	\$ 12,00	\$ 600,00	
	<b>Suma</b>				<b>\$ 600,00</b>	16%
	<b>TOTAL</b>				<b>\$ 3.618,37</b>	<b>100%</b>

**B.- RENDIMIENTO ESPERADO**

Rendimiento por HA.	Unidades	Valor	Total dólares
8.000	Unidades	\$ 1,20	\$ 9.600,00
48	Ton	\$ 200,00	\$ 9.600,00

**C5.-**

Costos directos US\$	\$ 3.618,37
Rendimiento/HA US\$	\$ 9.600,00
<b>Utilidad aproximada US\$</b>	<b>\$ 5.981,63</b>

## **Metodología**

Una de las herramientas a utilizarse para la creación de alianzas público-privadas, es el esquema participativo y el diálogo con los comuneros, permitiendo un vínculo para dar fuerzas a las iniciativas de proyectos de negocios inclusivos ó a ley de economía popular y solidaria.

Los planes de mejora competitiva y de integración, son parte del proceso para identificar negocios que puedan beneficiar al territorio agrícola y por ende multiplicar sus beneficios.

La formación de consejos territoriales, hace eficiente el diálogo, para el intercambio de opiniones, así como también, la participación de delegaciones del gobierno central.

A continuación se enuncian las partes más relevantes que se deben tomar en consideración, al momento de emprender una alianza público-privada:

- Organización de productores y asociatividad, promovida a través de asistencia técnica, que conlleva el mejoramiento de calidad y productividad.
- Financiamiento, ya sea público ó privado para expandir el desarrollo de los cultivos.
- Aseguramiento de cosechas, para protección a eventos como plagas y demás riesgos de la actividad agrícola.
- Creación o implementación de nuevas tecnologías, ayudando a la eficiencia del desarrollo productivo.

- Fomentar la unión de comuneros o de pequeños agricultores, para mejorar sus actividades de la unidad productiva.
- Programas de apoyo a redes y sistemas de comercialización campesina, pensando en un comercio justo y solidario.



## Análisis de los resultados

Iniciamos el análisis de resultados con el esquema de la cadena productiva, considerando la información de los pequeños agricultores de la comuna El Azúcar, en la provincia de Santa Elena.

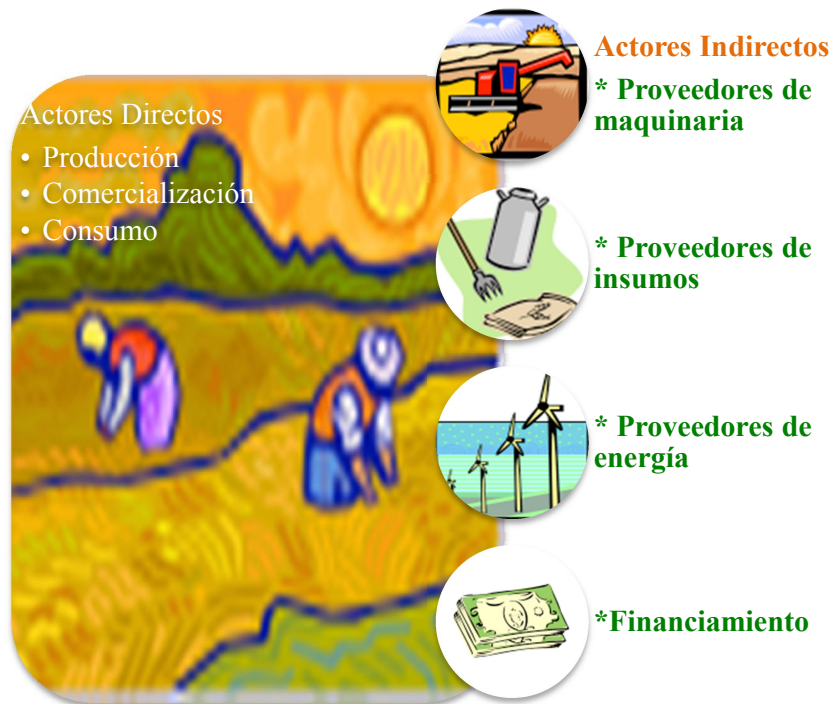


Figura 2. Gráfico del esquema de la cadena productiva

Actores Directos: (dueños del producto, asumen riesgo)

- Producción – 13 pequeños agricultores
- Comercialización – Mayoristas
- Consumo – Hoteles, Mercados, Al menudeo, familiares
- Transformación – no aplica en este caso

Actores Indirectos: (no son dueños del producto, brindan servicios e insumos)

- Proveedores de maquinaria: por alquiler según disponibilidad
- Asistencia Técnica: no existe, solo se basan en la experiencia de los agricultores.
- Capacitación e Investigación: no existe en la zona
- Proveedores de insumos: mercado local (Agripac) y mayoristas que proporcionan la semilla al agricultor.
- Proveedores de energía y riego: el Gobierno
- Financiamiento: prestamistas informarles

La toma de muestra para el presente artículo se realizó de forma probabilística aleatoria simple, ya que el encargado de la comuna proporcionó el listado completo de los 13 pequeños agricultores, de los cuales requeríamos la información para la encuesta:

#### DISTRIBUCION DE LA POBLACION

<b>Estratos</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Trabajadores en cultivos	600	93,75%
Dueños de hacienda	27	4,22%
Pequeños agricultores	13	2,03%
	640	100,00%

Tamaño de la muestra (n)=

192

#### DISTRIBUCION DE LA MUESTRA

<b>Conglomerado</b>	<b>%</b>	<b>n</b>
Trabajadores en cultivos	93,75%	180
Dueños de hacienda	4,22%	8
Pequeños agricultores	2,03%	4

Pequeños agricultores - Comuna El Azúcar:

- 1.- Carlos Merejildo
- 2.- Cleofe Ascencio Yagual
- 3.- Ufredo Yagual
- 4.- Eduardo Ascencio
- 5.- Nelson Yagual
- 6.- Hugo Maridueña
- 7.- Gumersindo Merejildo
- 8.- Alfonso González Mejillones
- 9.- Franklin Mejillones
- 10.- Celso González
- 11.- Santiago Pozo
- 12.- Benigno Tigreiro
- 13.- Magali González

*Encuesta para pequeños agricultores de sandía – Comuna El Azúcar*

ENCUESTA - PROVINCIA DE SANTA ELENA, COMUNA EL AZUCAR

1. ¿Cuántas hectáreas conduce en total?
2. ¿Cuántas hectáreas tiene actualmente instaladas con SANDIA?
3. ¿De dónde obtiene su semilla? De la cosecha anterior ( ) De otro agricultor ( ) De un semillero ( ) En el Mercado local ( ) Otros ( )
4. ¿Qué cantidad de semilla utilizó la última cosecha, por sobres que dan 1.000 matas aprox.? 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ó más ( )
5. ¿Cuántos jornales utiliza en preparación del terreno?
6. ¿Cuánto es el costo por jornal?
7. ¿Cuántas horas máquina utilizó en la siembra?
- 8.- Cuanto es el costo por hora máquina?
9. ¿Utilizó algún tipo de abono o fertilizante?: Orgánico ( ) Químico ( ) Ambos: ( ) Ninguno: ( )
10. ¿Cuántas sandías por mata estima se obtienen?
11. Del total obtenido, cuanto se pierde por plagas ó enfermedades?
12. Cuantas sandías quedan aptas para la venta aproximadamente?
13. Del total de sandías para la venta, cuanto estima fue de primera calidad?
14. Cuando cosecha, ¿ya tiene comprador para su producto? Si ( ) No ( )
15. Si su respuesta es Si indique quien: Mayoristas ( ) Minoristas ( ) Hoteleros ( ) Empresas procesadoras ( ) Exportación ( ) Otros ( )
16. Para el manejo post cosecha: Cuenta con lugares de almacenamiento? Si ( ) NO ( )
17. ¿Qué enfermedades atacaron su cultivo en la última cosecha? Nemátodo ( ) Araña roja ( ) Mosca Blanca ( ) Pulgón ( ) Otros ( )
18. Si recibió financiamiento indique de quién? Banca privada ( ) Agro Banco ( ) Caja Comunal ( ) Comerciante ( ) Chulqueros ( ) Ninguno ( )
- 19.Cuál fue su producción en el último año, en # de sandías? 4.000 ( ) 5.000 ( ) 6.000 ( ) 7.000 ( ) 8.000 ( ) 9.000 ó más ( )

#	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19
1	5	0,50	Mercado local	2	1	\$1.500,00	2	\$27,00	Químico	2	35%	2600	30%	SI	Mayoristas	NO	Nemátodo	Ninguno	4000
2	4	1,00	Mercado local	3	2	\$1.400,00	4	\$26,00	Químico	2	40%	3600	40%	SI	Hoteleros	NO	Nemátodo	Ninguno	6000
3	3	0,50	Otros	2	1	\$1.400,00	2	\$26,00	Químico	3	45%	3300	40%	SI	Mayoristas	NO	Araña Roja	Chulquero	6000
4	5	1,00	Mercado local	3	2	\$1.500,00	4	\$26,00	Químico	2	40%	3600	40%	SI	Mayoristas	NO	Pulgón	Ninguno	6000
5	5	0,50	Mercado local	2	1	\$1.500,00	2	\$27,00	Químico	2	30%	2800	30%	SI	Mayoristas	NO	Nemátodo	Ninguno	4000
6	3	1,00	Otros	3	2	\$1.400,00	4	\$27,00	Químico	3	45%	4950	40%	SI	Mayoristas	NO	Nemátodo	Ninguno	9000
7	5	1,00	Cosecha anterior	3	2	\$1.400,00	4	\$26,00	Químico	2	35%	2600	40%	SI	Mayoristas	NO	Araña Roja	Ninguno	4000
8	4	1,00	Mercado local	3	2	\$1.400,00	4	\$27,00	Químico	2	35%	2600	30%	SI	Mayoristas	NO	Araña Roja	Ninguno	4000
9	3	0,50	Mercado local	2	1	\$1.500,00	2	\$27,00	Químico	2	30%	2800	30%	SI	Mayoristas	NO	Araña Roja	Chulquero	4000
10	4	1,00	Mercado local	3	2	\$1.500,00	4	\$26,00	Químico	3	45%	4950	40%	SI	Mayoristas	NO	Nemátodo	Ninguno	9000
11	4	0,50	Mercado local	2	1	\$1.400,00	2	\$26,00	Químico	2	35%	2600	40%	SI	Mayoristas	NO	Nemátodo	Ninguno	4000
12	5	0,50	Mercado local	2	1	\$1.400,00	2	\$27,00	Químico	3	30%	2800	40%	SI	Hoteleros	NO	Pulgón	Ninguno	4000
13	5	1,00	Mercado local	3	2	\$1.400,00	4	\$27,00	Químico	2	40%	3600	30%	SI	Hoteleros	NO	Nemátodo	Ninguno	6000
<b>Total:</b>	<b>55</b>	<b>10,00</b>		<b>33</b>	<b>20</b>		<b>40</b>					<b>42.800</b>							<b>70.000</b>

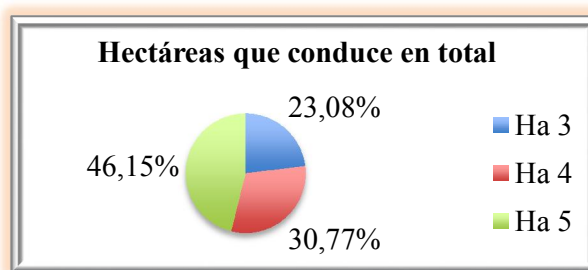
Tabla #3: Tabulación de encuestas - 13 pequeños agricultores de la Comuna El Azúcar, Provincia de Santa Elena

La tabulación se realiza con distribución de frecuencias de variables cualitativas y cuantitativas. A continuación se muestra el ejemplo de tabulación, con la primera pregunta:

**1. ¿Cuántas hectáreas conduce en total?**

Total Hectáreas	f	%
Ha 3	3	23,08%
Ha 4	4	30,77%
Ha 5	6	46,15%
<b>Total general</b>	<b>13</b>	<b>100,00%</b>

El 23,08% de los 13 pequeños agricultores de la comuna El Azúcar, conducen 3 Hectáreas; 30,77% conducen 4 hectáreas y el 46,15% conducen 5 hectáreas.



De acuerdo a la tabulación realizada, se resume que de los 13 pequeños agricultores en la Comuna El Azúcar, la mayoría tienen una superficie de 5 hectáreas, de las cuales solo designan 1 hectárea al cultivo de sandía, ya que el resto es utilizado en papaya, tomate entre otros frutos y hortalizas, empezando la siembra en el mes de Noviembre hasta el mes de Marzo, el clima en dichos meses es apropiado para el cultivo.

La semilla la obtienen en el mercado local y compran aproximadamente 2 sobres que dan 1.000 matas cada uno, de los cuales pueden florecer 2 sandías por mata.

Debido a las plagas y enfermedades en la siembra, el 35% del cultivo se

pierde, quedando 2.600 sandías para la venta por cada agricultor, de los cuales solamente el 40% es de primera calidad y es el producto que se puede vender a un mejor precio, por lo que no pueden aprovechar en su totalidad la siembra que inicialmente sería de 6.000 sandías aproximadamente.

Entre las plagas ó enfermedades más comunes que se presentan, es la araña roja y el pulgón.

Dependiendo del terreno cultivado, utilizan 2 jornales en preparación del terreno, siendo el costo por jornal US\$ 1.4000. Las horas maquina utilizadas, también dependen del área cultivada, pero en su mayoría utilizan 4 horas máquina a un costo de US\$ 27.00. El 100% de los 13 pequeños agricultores de la Comuna El Azúcar, utilizan fertilizante químico.

La mayoría de los 13 pequeños agricultores, venden su producto a los mayoristas y en menor proporción a los hoteleros, ya que algunos hoteles tienen medidas muy estrictas para la evaluación del producto, lo cual los limita en la cantidad que pueden venderles.

Adicionalmente, por no tener lugares de acopio y almacenamiento, entregan su producto a los intermediarios. Lo que no se pudo vender, sirve para el autoconsumo de la familia de los agricultores.

Con respecto a la financiación, el pequeño agricultor de la Comuna El Azúcar, debe recurrir a prestamistas informales ó recurren a sus ahorros para empezar su cultivo, ya que la Banca Privada ó las entidades financieras públicas, se toman mucho tiempo hasta aprobar el préstamo.

En la tabla #4, se muestra el resumen de los costos incurridos por los pequeños agricultores de la comuna El Azúcar, en el año 2103, en el cultivo de la Sandía y su ingreso aproximado en ventas, de acuerdo a la información sobre encuestas realizadas.

**Pequeños Agricultores Comuna El Azúcar**  
**Costos de producción e Ingresos por venta de Sandía - en 60 días de cosecha**  
**Año 2013**

<b>Costo de producción por 1/2 hectárea de sandía</b>				
Insumos	Cantidad	Precio	Subtotal	
Semillas (por sobre)	2	\$70,00	\$140,00	
Jornales	1	\$1.500,00	\$1.500,00	
Horas Máquina	2	\$26,00	\$52,00	
Otros gastos (fertilizante)		\$150,00	\$150,00	
		<b>Total:</b>	<b>\$1.842,00</b>	
<b>Venta de Producto</b>				
Producto	Cantidad	Precio Venta Mayoristas	Ingreso	Ganancia
Sandía de primera calidad	840	\$1,80	\$1.512,00	
Sandía de menor categoría	1960	\$0,75	\$1.470,00	
			<b>\$2.982,00</b>	<b>\$1.140,00</b>

<b>Costo de producción por 1 hectárea de sandía</b>				
Insumos	Cantidad	Precio	Subtotal	
Semillas	4	\$70,00	\$280,00	
Jornales	2	\$1.500,00	\$3.000,00	
Horas Máquina	4	\$27,00	\$108,00	
Otros gastos (fertilizante)		\$300,00	\$300,00	
		<b>Total:</b>	<b>\$3.688,00</b>	
<b>Venta de Producto</b>				
Producto	Cantidad	Precio Venta Mayoristas	Ingreso	Ganancia
Sandía de primera calidad	1980	\$1,80	\$3.564,00	
Sandía de menor categoría	2970	\$0,75	\$2.227,50	
			<b>\$5.791,50</b>	<b>\$2.103,50</b>

Tabla #4: Costos de producción y venta de sandía - Pequeños agricultores El Azúcar.

Como se mencionaba antes, la cadena de comercialización de la sandía en la Comuna El Azúcar, es directa del agricultor al mayorista y los costos de la sandía, varían según su tamaño y peso, las cuales son clasificadas por número, siendo la 9 la más pequeña que pesa aproximadamente 4 libras y el precio para el mayorista es de US\$ 0.30. La número 5 pesa 14 libras y el precio es de US\$ 0.80. La número 1 llega a pesar aproximadamente 22 libras y el precio que los agricultores le dan al mayorista es de US\$ 1.80.

Los mayoristas, tienen como sus clientes más importantes a los hoteles, supermercados y comedores, por lo que compran de 400 á 1,000 sandías semanales según la demanda, el sobrante lo venden en lugares estratégicos de las carreteras ó vías donde el consumidor final, puede comprar el producto, a un precio más económico que el que le ofrece un supermercado.

El costo de venta de la sandía de los mayoristas a sus clientes, también depende del tamaño y peso. La sandía # 1 puede tener un costo de entre US\$ 4 y US\$ 5, la # 5 tiene un costo de US\$ 1.60 y la # 9 llega a costar US\$ 0.60.

Con los datos recopilados, existe la posibilidad de favorecer al pequeño agricultor de la Comuna El Azúcar, creando un negocio inclusivo, asociándolos con hoteles en la Provincia de Santa Elena, como empresas anclas, tal es el caso del Hotel Colon Miramar, en Salinas.

Sin embargo, factores como la cantidad que consumen semanalmente, el transporte y movilización del producto, impiden que se pueda establecer la

asociatividad.

Los hoteles se abastecen de diversas frutas como: piña, melón, mora, naranjas, naranjilla, banano, papaya, tamarindo, naranjilla, tomate de árbol y sandía, siendo la cantidad de compra semanal de sandía entre 30 a 50 unidades según la demanda y compran las #s. 2-3 o #s. 6-7, a US\$ 4 o US\$ 2 respectivamente. Usualmente tienen varios proveedores mayoristas, ya que no pueden correr el riesgo de necesitar abastecerse de frutas, y que un proveedor les falle.

La opción de la asociatividad con los hoteles, para el pequeño agricultor de la comuna El Azúcar, puede ser viable con la ayuda del gobierno, ya que mediante créditos proveerían el transporte para realizar sus propias entregas.

Otra opción de alianza, acogiendo a la ley de economía popular y solidaria es un proyecto del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) en conjunto con el Ministerio de Educación, para proveer frutas en las escuelas, con la participación de diferentes comunas productoras en la Provincia de Santa Elena, la cual podría ser una oportunidad importante para los pequeños agricultores de El Azúcar.

En las tablas #5 y #6, se muestra el levantamiento de información y las proyecciones del estudio realizado por el MAGAP:





MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA  
COORDINACIÓN GENERAL DE INNOVACIÓN  
LEVANTAMIENTO DE INFORMACION PARA OFERTA DE FRUTA -PPA

Proyecto Frutales Provincia Santa Elena	
Demanda de frutas de las Escuelas	
Nº de Escuelas	160
Nº de Niños/as	36.384
Ración por Estudiante	200 gr.
Ración/día (36.384 Niños/as)	7.276, 8 kg
Ración/semana (36.384 Niños/as)	36.384 Kg

Volumen de producción de frutas			
Cultivo	Ha	Kg/ha	Kg Total
Melón	52,17	6.000	313.020,00
Sandía	32,95	20.000	659.000,00
Papaya	0,94	17.500	16.450,00
Piña	24	1.666	39.984,00
<b>Total</b>	<b>110,06</b>	<b>45.166</b>	<b>1.028.454,00</b>

Ciclo escolar (Considerando 200 días)		
Días		Volumen de producción
40	Melón	291.072
80	Sandía	582.144
40	Papaya	291.072
40	Piña	291.072
<b>200</b>	<b>Total:</b>	<b>1.455.360</b>

Has requeridas con producción mensual			
Cultivo	ha	Costo de producción /ha (\$)	Costo total (\$)
Melón	3	4.800	14.400
Sandía	5	4.500	22.500
Papaya	3	7.500	22.500
Piña	3	4.300	12.900
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>21.100</b>	<b>72.300</b>

**No hay producción de Melón y Sandía los meses de Julio, Agosto y Febrero, se requeriría traer frutas de otras provincias.**

**426.906 Importación Deficit**

Tabla #5: Levantamiento de información Provincia de Santa Elena - Proyecto Provisión frutas escuelas.



MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA  
COORDINACIÓN GENERAL DE INNOVACIÓN  
LEVANTAMIENTO DE INFORMACION PARA OFERTA DE FRUTA -PROVINCIA DE SANTA ELENA

PARROQUIA	COMUNA	FRUTA	HAS DE FRUTA	PRODUCTOR	TELEFONO	DISPONE DE RIEGO	PROBLEMAS MAS FRECUENTES EN LA PRODUCCION	MESES DE OFERTA DE FRUTA	PRECIO A NIVEL DE FINCA (\$)	A QUIEN LE VENDE	VOLUMEN DE PRODUCCION (Kg)	PRESENTACION EN LA QUE VENDE LA FRUTA
Manglaralto	SINCHAL	Melón	1,33	Adolfo Borbor B.	0994458268			Febrero-Marzo	1	Intermediario	8.000	Unidad
Manglaralto	SINCHAL	Melón	6,67	Comunal				Dic.Ene.Feb	1	Intermediario	40.000	Unidad
Manglaralto	BARCELONA	Melón	4,17	Comunal				Dic.Ene.Feb.Mar	1	Intermediario	25.000	Unidad
Manglaralto	DOS MANGAS	Melón	1,33	Comunal				Dic.Ene.Feb	1	Intermediario	8.000	Unidad
Manglaralto	OLON	Melón	4,17	Comunal				Dic.Ene.Feb.Mar	1	Intermediario	25.000	Unidad
Colonche	LOMA ALTA	Melón	0,67	Agricultores	0989769514			May. Jun. Nov.Dic	1	Intermediario	4.000	Unidad
Colonche	LAS BALSAS	Melón	3,33	Melecio Ortega	0994076613	SI	HELADAS	Noviembre	1	Intermediario	20.000	Unidad
Simón Bolívar	SUBE Y BAJA	Melón	1,25	Nolasco Feliberto Borbor Suarez				Diciembre	0,80	Intermediario	7.500	Unidad
Simón Bolívar	SUBE Y BAJA	Melón	1,25	Carrera Gonzalez Domitila Narcisa				Diciembre	0,80	Intermediario	7.500	Unidad
Simón Bolívar	SUBE Y BAJA	Melón	1,25	Sergio Suarez Rodriguez				Diciembre	0,80	Intermediario	7.500	Unidad
Simón Bolívar	SUBE Y BAJA	Melón	1,25	Jimmy Suarez Villón				Diciembre	0,80	Intermediario	7.500	Unidad
Simón Bolívar	SUBE Y BAJA	Melón	1,25	Fabian Gonzalez Rodriguez				Diciembre	0,80	Intermediario	7.500	Unidad
Simón Bolívar	SUBE Y BAJA	Melón	1,25	Olga Flores Rodriguez				Diciembre	0,80	Intermediario	7.500	Unidad
Chanduy	Engunga	Melón	8,00	Comunal		SI		Sep-Mar	0,80	Intermediario	48.000	Unidad
Chanduy	Pechiche	Melón	15,00	Comunal		SI		Marzo	0,80	Intermediario	90.000	Unidad
<b>TOTAL:</b>			<b>52,17</b>								<b>313.000</b>	
Manglaralto	BARCELONA	Sandía	0,5	Luis Tomala Tomala	0985291955			Febrero-Marzo	3	Intermediario	10.000	Unidad
Manglaralto	BARCELONA	Sandía	0,4	Isaias Prudente Pozo				Febrero-Marzo	3	Intermediario	8.000	Unidad
Manglaralto	OLON	Sandía	0,75	Comunal				Dic.Ene.Feb.Mar	3	Intermediario	15.000	Unidad
Manglaralto	BARCELONA	Sandía	1,5	Comunal				Dic.Ene.Feb.Mar	3	Intermediario	30.000	Unidad
Manglaralto	DOS MANGAS	Sandía	0,5	Comunal				Dic.Ene.Feb	3	Intermediario	10.000	Unidad
Manglaralto	SINCHAL	Sandía	2	Comunal				Dic.Ene.Feb	3	Intermediario	40.000	Unidad
Colonche	LOMA ALTA	Sandía	0,2	Comunal	0989769514			May. Jun. Nov.Dic	3	Intermediario	4.000	Unidad
Colonche	LAS BALSAS	Sandía	1,25	Melecio Ortega	0994076613			Septiembre, octubre	3	Intermediario	25.000	Unidad
Colonche	LAS BALSAS	Sandía	1,75	Comunal				Noviembre, Diciembre	3	Intermediario	35.000	Unidad
Colonche	MANANTI AL DE GUANGALA	Sandía	0,35	Comunal				Noviembre, Diciembre	3	Intermediario	7.000	Unidad
Colonche	MANANTI AL DE COLONCH E	Sandía	0,15	Comunal				Noviembre, Diciembre	3	Intermediario	3.000	Unidad
Colonche	Jambeli	Sandía	2,9	Benito Tomala	0939410670	No posee fuente de agua; Siembra de invierno	Falta de agua	Marzo - Abril	1	Comerciante	58.000	Unidad
Colonche	SALANGUILLO	Sandía	0,7	Comunal				Noviembre, Diciembre	3	Intermediario	14.000	Unidad
Chanduy	Pechiche	Sandía	10	Comunal				Noviembre, Diciembre	3	Intermediario	200.000	Unidad
<b>Santa Elena</b>	<b>Azúcar</b>	<b>Sandía</b>	<b>10</b>	<b>Comunal</b>		<b>SI</b>		<b>Noviembre, Diciembre</b>	<b>3</b>	<b>Intermediario</b>	<b>200.000</b>	<b>Unidad</b>
<b>TOTAL:</b>			<b>32,95</b>								<b>659.000</b>	
Colonche	SALANGUILLO	Papaya	0,11	Comunal	0969714399			Sept.Oct.Nov.Dic	1	Intermediario	2.000	Unidad
Simón Bolívar	LA BARRANCA	Papaya	0,12	Balon Suarez Olarte				Enero - Diciembre	1	Intermediario	2.100	Unidad
Simón Bolívar	LA BARRANCA	Papaya	0,12	Gonzalez Vera Santos				Enero - Diciembre	1	Intermediario	2.100	Unidad
Simón Bolívar	LA BARRANCA	Papaya	0,12	Valencia Cedeño Manuel				Enero - Diciembre	1	Intermediario	2.100	Unidad
Simón Bolívar	LA BARRANCA	Papaya	0,12	Vera Baquerizo Alban				Enero - Diciembre	1	Intermediario	2.100	Unidad
Chanduy	San Rafael	Papaya	0,11	Comunal				Octubre - Diciembre	0,80	Intermediario	2.000	Unidad
Chanduy	Bajada de Chanduy	Papaya	0,11	Comunal				Agosto-Diciembre	0,80	Intermediario	2.000	Unidad
Santa Elena	Azúcar	Papaya	0,11	Comunal				Sep-Dic	0,80	Intermediario	2.000	Unidad
<b>TOTAL:</b>			<b>0,94</b>								<b>16.400</b>	
Manglaralto	DOS MANGAS	Piña	12,00	Comunal	0961283700 0969628563			Dic.Ene.Feb	1	Intermediario	20.000	Unidad
Manglaralto	SITIO NUEVO	Piña	12,00	Comunal				Dic.Ene.Feb	1	Intermediario	20.000	Unidad
<b>TOTAL:</b>			<b>24,01</b>								<b>40.000</b>	
<b>GRAN TOTAL:</b>			<b>110,06</b>								<b>1.028.400</b>	

Tabla #6: Levantamiento de información para oferta de fruta en escuelas de la provincia de Santa Elena

Tomando en consideración el proyecto del MAGAP y del Ministerio de Educación, se resume a continuación en la tabla # 7, el beneficio para los pequeños agricultores de sandía en la Comuna El Azúcar, en la Provincia de Santa Elena:

	<b>Comuna El Azúcar</b>	<b>Proyecto Escuelas</b>
Agricultores	13,00	Comunal
Hectáreas	10,00	10,00
Total producción Kg. por 10 HA de sandía	165.000,00	200.000,00
Costo producción por HA	3.690,00	4.500,00
Costo total por 10 HA	36.900,00	45.000,00
Precio Venta por Kg.	0,55	0,80
Venta total	90.750,00	160.000,00
Ganancia Neta	53.850,00	115.000,00
Ganancia por cada agricultor	4.142,31	8.846,15

Tabla #7: Margen de beneficio - implementación de proyecto MAGAP en escuelas de Provincia de Santa Elena

Los pequeños agricultores de la Comuna El Azúcar, cumplen con el número de hectáreas requeridas en el cultivo de sandía, para el proyecto de la provisión de frutas en las escuelas de la provincia de Santa Elena.

Si bien es cierto, la producción por kilogramo (kg.) es menor a la que se necesita, pero el valor del costo de producción también es menor, razón por la cual al utilizar mejores recursos para el cultivo tienen la posibilidad de incrementar su producción y las ganancias en un 50%.

## **Conclusión y Recomendaciones**

El presente artículo refleja las oportunidades de alianzas público-privadas con las que puede contar el sector de bajos ingresos, identificando objetivos para la implementación de proyectos de interés mutuo.

El sector público y privado está en la capacidad de proveer sus conocimientos y experiencia, complementándose para dar las mejores opciones en nuevas infraestructuras y tecnologías, estableciendo centros de formación y creando líneas de crédito, dinamizando así la producción.

En el caso de la asociatividad mediante un negocio inclusivo, para la comercialización de Sandía en la Comuna El Azúcar – Provincia de Santa Elena, a pesar de presentarse ciertos obstáculos para la implementación, no es una opción que se pueda descartar, ya que sería totalmente viable con el apoyo del gobierno mediante créditos otorgados a los comuneros, superando así las barreras con las que se pudieran enfrentar los pequeños agricultores de la comuna.

Sin embargo, se potencia la práctica de la ley de economía popular y solidaria, adaptándose al régimen de derechos y beneficios del sector de bajos ingresos. El proyecto de provisión de frutas a las escuelas, que sugiere el Ministerio de Agricultura en conjunto con el Ministerio de Educación del Ecuador, fomenta la inclusión económica y social.

## Bibliografía

- Asamblea Nacional del Ecuador. (28 de Abril de 2011). Ley orgánica de economía popular y solidaria del sistema financiero. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Bayer. (2005). *BAYER CROPSCIENCE MEXICO*. Obtenido de BAYER CROPSCIENCE:  
[http://www.bayercropscience.com.mx/bayer/cropscience/bcsmexico.nsf/id/SandiaVegetable\\_BCS](http://www.bayercropscience.com.mx/bayer/cropscience/bcsmexico.nsf/id/SandiaVegetable_BCS)
- Canales, R. (Mayo de 2003). Cadena Agroalimentaria de Sandía. Campeche.
- Culshaw, F. (2010). Negocios Inclusivos en Venezuela. *DEBATES IESA*, XV (3), 32-35.
- Ecofinanzas. (s.f.). *Cadena de Comercialización*. Obtenido de ECOFINANZAS:  
[www.eco-finanzas.com](http://www.eco-finanzas.com)
- Ickis, J., Leguizamon, F., Metzger, M., & Flores, J. (2009). La agroindustria: campo fértil para los negocios inclusivos. *La agroindustria: campo fértil para los negocios inclusivos (107-124)*.
- MAGAP. (n.d.). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. From [www.magap.gob.ec](http://www.magap.gob.ec).
- Magap. (2013). *Oficio No. 2013-0805*. Oficio, Magap, Guayaquil.
- MCPEC. (2011). *Agendas para la transformación productiva territorial - Prov. Sta. Elena*. Agenda, Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, Santa Elena.
- Mariño Becerra, G. (2012). La Asociatividad como Estrategia Empresarial. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*. 7, pág. 7. S/N: ONLINE & ISSN 1931-0285 CD.
- Mariño, G. (2012). La Asociatividad como Estrategia Empresarial. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*. 7, pág. 7. S/N: ONLINE & ISSN 1931-0285 CD.
- Narvaez, M., Fernandez, G., & Senior, A. (12 de 2008). El desarrollo local sobre la base de la asociatividad empresarial: una propuesta estratégica. 74-92. MARACAIBO, VENEZUELA.
- Ortiz, F. (2008). Potencialidades Península de Sta. Elena. *Subsecretaría de Inclusión Económica*. Ecuador.
- Prahalad, C. (2005). La fortuna en la base de la pirámide: Cómo crear una vida digna y aumentar las opciones mediante el mercado. Barcelona, Granica.
- Quimi, M. (2012). Tesis de grado. *MODELO ASOCIATIVO PARA LA GESTIÓN DE LOS AGRICULTORES DE LA COMUNA MANANTIAL DE GUANGALA, PARROQUIA COLONCHE, PROVINCIA DE SANTA ELENA*. La Libertad, Santa Elena, Ecuador.
- Santa Elena Prefectura. (18 de Septiembre de 2013). *Santa Elena Prefectura*. Recuperado el Febrero de 2014, de [santaelena.gob.ec](http://www.santaelena.gob.ec):  
<http://www.santaelena.gob.ec>
- SCL Econometrics. (Enero de 2012). *ODEPA*. Recuperado el 22 de Julio de 2012, de ODEPA:  
[www.odepa.gob.cl/odepaweb/servicios.../Diseno\\_modelo\\_de\\_negocios.pdf](http://www.odepa.gob.cl/odepaweb/servicios.../Diseno_modelo_de_negocios.pdf)
- Sica. (NOVIEMBRE de 2008). Estudio de Mercado de Sandía. *SICA*.
- USDA. (s.f.). *fnic.nal.usda.gov*. Recuperado el 2013, de United States Department Of Agriculture - National Agricultural Library:

[http://fnic.nal.usda.gov/404/fnic/cgi-bin/list\\_nut.pl,%20http://www.fao.org/inpho/content/documents/vlibrary/ae620s/Pfrescos/SANDIA.HTM](http://fnic.nal.usda.gov/404/fnic/cgi-bin/list_nut.pl,%20http://www.fao.org/inpho/content/documents/vlibrary/ae620s/Pfrescos/SANDIA.HTM)

Vorley, B., Lundy, M., & MacGregor, J. (2009). *Enabling Environments for Competitive Agro-industries*. (C. Da Silva, D. Baker, A. Shepherd, C. Jenane, & S. Miranda-da-Cruz, Edits.) LONDON, UK, LONDON: FAO & UNIDO.