

FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TEMA: NEGOCIOS INCLUSIVOS CON INCLUSIÓN LABORAL EN EL SECTOR MAICERO CANTÓN AGUA FRÍA PROVINCIA DE LOS RÍOS

ARTÍCULO ACADÉMICO QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO PARA OBTENER EL TÍTULO DE INGENIERO EN CIENCIAS EMPRESARIALES CON CONCENTRACIÓN EN DIRECCIÓN Y PLANEACIÓN COMERCIAL

Autor: Karla Gema Flores Suarez

Tutor: **John Chiriboga Ycaza**

SAMBORONDÓN, ABRIL 2014

CERTIFICACIÓN DE APROBACIÓN DEL TUTOR

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor de la estudiante Karla Gema Flores Suarez, perteneciente a la Facultad de Economía y Ciencias Empresariales de la Universidad de

Especialidades Espíritu Santo.

CERTIFICO:

Que he analizado el trabajo de investigación con el título: "NEGOCIOS

INCLUSIVOS CON INCLUSIÓN LABORAL EN EL SECTOR MAICERO

CANTÓN AGUA FRÍA PROVINCIA DE LOS RÍOS" presentado por el

estudiante de la Facultad de Economía y Ciencias Empresariales, Karla Gema

Flores Suarez, con código estudiantil 2008055483, como requisito previo para

optar por su título en Ingeniería en Ciencias Empresariales con concentración en

Dirección y Planeación Comercial, y considero que dicho trabajo investigativo

reúne los requisitos y méritos suficientes necesarios de carácter académico y

científico, por lo que lo apruebo.

Muy atentamente,

John Chiriboga Ycaza

"Karla Gema Flores Suárez"

RESUMEN

Esta investigación se realizó con la finalidad de hacer una propuesta de Negocios

Inclusivos con "Inclusión Laboral en la cadena de producción del maíz" en el

sector Agua Fría cantón Ventanas, Provincia de los Ríos, mediante una actividad

planificada y controlada; tomando en cuenta que la selección, capacitación y

formalización del personal adecuado es necesaria para incrementar y mejorar la

producción, considerando que los productores son explotados por los

comerciantes mayoristas pagando precios irrisorios lo que conlleva a la

desocupación laboral. Al investigar se aplicaron los respectivos instrumentos para

la recolección de datos: observación directa y selectiva, a través de instrumentos

como encuestas. Esto permitió realizar un análisis de temáticas como la

factibilidad de la venta del maíz duro, consumo de la población, control por parte

del Gobierno en precios y calidad, con quien trabaja el productor y si que es está

agrupado en gremios asociativos; con ello llego a la principal conclusión de

"Crear un programa de capacitación y aptitudes laborales con estrategias de

ventas efectivas cumpliendo los objetivos trazados".

Palabras Claves: maíz duro, Inclusión Laboral, agricultores, sustento familiar,

comercialización, Negocios Inclusivos.

1

ABSTRACT

This investigation was made with the goal to make a proposal of Inclusive Business with "The Labor inclusion in the chain production of corn" in the town of Agua Fría, Ventanas city, Los Ríos Province, through a planned and controlled activity; taking into consideration the selection, training and formalization of the right staff is necessary to increase and improve production, considering that products are exploded by wholesalers paying derisory prices ending in unemployment. The respective tools were used to investigate the collected data: direct and selective observation through instruments like surveys. This allowed the analysis of thematic like the feasibility of hard corn sales, consumption of the population, Government control over prices and quality, people who work with the producer, and if it's working with associated guilds. I conclude that "Creating a program of training and job skills with effective sales strategies fulfilling the outlined objectives".

Key Words: hard corn, labor inclusion, farmers, family support, trading, inclusive business.

INTRODUCCIÓN

Ecuador tiene una gran variedad de maíz que se adapta a diferentes niveles de suelos y ecosistemas. De acuerdo con la clasificación oficial existen alrededor de 25 variedades de maíz ecuatoriano. Según el CIMMYT¹ el 18% de maíz proviene de Ecuador, caracterizándolo como el tercer país en diversidad de cultivo. (S/N, S/F)

Siendo la agricultura el mayor componente del PIB del Ecuador (17.5%); y la Cadena del Maíz representa el 3% del PIB agrícola, es el único cultivo con cobertura nacional que cubre una superficie de siembra aproximada de 500 mil hectáreas, de las cuales, la mitad es maíz amarillo duro cristalino, base de la Cadena del Maíz, que en su gran mayoría se siembra en el litoral ecuatoriano; mientras que el otro 50% es maíz de altura, de subsistencia para un alto número de pequeños agricultores, caracterizados por un bajo ingreso económico y que constituye además la base de la dieta de la población rural andina. (INIAP, S/F, p. 1)

Las principales zonas de producción en el país del sector maicero, se localizan en las provincias de los Ríos, Guayas y Manabí, el cual representa una diferenciación en los suelos y el clima de cada provincia perteneciente. Dada esta iniciativa de la producción del maíz en el Ecuador, se puede analizar que la inserción laboral dentro de los negocios inclusivos es un mecanismo estratégico, que en la zona de Agua Fría del cantón Ventanas se los puede involucrar a los

_

¹ Centro Internacional de Mejoramiento de maíz y trigo

pequeños y medianos productores de maíz para que mejore su calidad de vida y por ende sus familias.

De la producción nacional de maíz, la avicultura consume el 57%, alimentos balanceados para otros animales 6%, exportación a Colombia 25%, industrias de consumo humano 4%, el resto sirve para el autoconsumo y semilla. Además Ecuador tiene la capacidad de exportar subproductos del maíz, tales como el gris y la sémola. Estos productos son utilizados para elaborar polenta, arepas y snacks. (San Camilo, S/F)

Participación Provincial en Ecuador de Productores de Maíz Duro

PROVINCIA	MAIZ
Guayas	21%
Los Ríos	33%
Manabí	22%
Loja	8%
Pichincha	1%
Imbabura	1%
Tungurahua	0%
Resto de Provincia	14%
TOTAL	100%

Tabla 1: Participación Provincial de Maíz en el Ecuador

Fuente: (San Camilo , S/F)

Los Negocios Inclusivos van de la mano con la Inclusión Laboral rural, misma que están dando un giro a los negocios, donde facilita a las personas de bajos recursos económicos que ingresen a este negocio, brindándoles una oportunidad de trabajo y beneficio sustentable. (Bruni Celi & Gonzales, 2010)

Existen muchos casos de éxitos de Negocios Inclusivos que han incluido laboralmente a personas que estaban desempleados; y, de una u otra forma han

hecho que las personas de la base de la pirámide se involucren de una manera sistemática y estructurada para ser parte de la empresa ancla, siendo como proveedores de materia prima, en este caso el trabajador o empleado.

La inclusión de asociaciones de productores y grupos de pequeños empresarios en las cadenas de valor permite a las empresas aumentar el abastecimiento de materia prima de alta calidad de forma sostenible. A la vez para las familias integradas crear empleo, mejorar el nivel de vida y permitir la transferencia de habilidades empresariales a las mismas.

Para desarrollar buenas prácticas de producción y comercialización del producto, se necesita el fortalecimiento de capacidades para adoptar conocimientos agrícolas que sean ambientalmente sostenibles con asistencia administrativa y contable dando soporte en el procesamiento del maíz, y, servicios de financiamiento y comercialización. (SNV & WBCSD, SNV, 2010).²

Finalmente se puede decir que la Inserción Laboral en los Negocios Inclusivos da buenos resultados, donde la empresa ancla y las personas de la base de la pirámide tienen un crecimiento continuo, generando entre ellos el ganarganar; además incrementa su productividad y abastecimiento de materia prima como es en este caso, el maíz duro.

La ciudad de Ventanas con una población aproximadamente de 72.962 habitantes, es la cabecera del cantón Ventanas, Provincia de Los Ríos, localizada en la región litoral de la República del Ecuador. Es una ciudad netamente agrícola, conocida también como la capital maicera del Ecuador. Actualmente, los

_

² SNV World Business Council for Sustainable Development – Alianza para los Negocios Inclusivos www.inclusivebusiness.org www.negociosinclusivos.org

agricultores del sector Agua Fría tienen pequeñas hectáreas de maíz, cuya producción o cosecha no es vendida o comercializada como ellos realmente esperan, además no tienen una agricultura sostenible, lo que da como resultado una inapropiada calidad de vida. (S/N, LaHora, 2011)

Esta situación genera incertidumbre al no poder recuperar lo invertido, siendo el caso que el productor tiene personal a las que debe pagar sus honorarios, perjudicando así la cadena de la producción y comercialización, factores que aniquila el querer resurgir con la familia, y origina la desocupación laboral.

Uno de los mayores problemas que enfrentan estos pequeños productores de maíz es que no se encuentran centros de acopios de maíz realmente establecidos o alguna asociación que les brinde importancia para poder situar su producción y tener un comprador fijo para la misma. Pues, su producción no es realmente bien pagada por el comprador final, ya que en el mercado del sector no hay un precio establecido para la cosecha y realmente ellos, por querer vender su producto y obtener el retorno de la inversión, aceptan el pago de valores irrisorios.

En consecuencia, los pequeños agricultores no tienen acceso a un crédito para comprar insumos de calidad que les proporcione una mejora en la producción de sus cultivos, falta de capacitación a su trabajadores y a ellos, en cuanto a mejora de calidad para sus cultivos, y, finalmente, generando la falta de trabajo y desempleando o no incorporando más personal para el desarrollo de su actividad.

La presente investigación tiene como objetivo desarrollar un diseño de modelo de Inserción Laboral en los Negocios Inclusivos, para culturizar al

personal en la comercialización de maíz, usando criterios de asociación para mejorar los estándares de calidad de maíz en el sector de Agua Fría

Justificación

Esta propuesta de Inserción y formalización laboral se proyectará en la zona de Agua Fría, Los Ríos, extendiendo así de la gran importancia para los pequeños y medianos productores de maíz.

Los Negocios Inclusivos es un formato de negocio muy útil para la empresa privada, generadora de recursos y oportunidades para la base de la pirámide (personas de bajos recursos económicos) que tiene la habilidad o destreza de desarrollar servicios o productos. Importante también es para la empresa ancla (promotora del negocio inclusivo) el desarrollarse con un personal de calidad y que tenga los suficientes criterios para generar ganancias, mediante la producción y venta del producto, integrando nuevos agentes productivos a su cadena de valor, incrementando su rentabilidad económica y social.

Con la ayuda de este formato de negocio y la consecuente Inserción Laboral que genera, mejorará la calidad de vida de su encadenamiento productivo, sus ingresos aumentarán y podrán ser reconocidos como una comuna o sector de la sociedad que cada día se robustece tanto en el agro en la tecnológica y conocimientos del personal en materia técnica de punta.

Negocios inclusivos y su consecuente Inserción Laboral tienen como propósito iniciar a la población con menor poder adquisitivo, haciendo que la empresa y personal se haga y haga participe a las personas de la base de la pirámide, actuando como proveedores o consumidores. En sí, propone mejorar o

eliminar las principales dificultades que tenían los desempleados, ahora nuevos empleados.

En otras palabras, para las empresas, los modelos de Negocios Inclusivos conjuntamente con Inserción laboral son oportunidades de crecimientos de mercados que permiten obtener ventajas competitivas a corto y mediano plazo, resultando el logro de los objetivos primordiales.

FUNDAMENTACIÓN TEORÍCA

Es necesario en este estudio investigativo señalar algunos conceptos para la mejor comprensión del mismo.

Asociatividad Empresarial

La asociatividad empresarial se entiende, con Rosales (1997: 97) como un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común (Szmulewicz & Gutiérrez, 2011)

La asociatividad de pequeños productores es indispensable porque de esta manera tienen acceso a nuevos mercados, negocian entre ellos mismos con un mayor volumen y poder frente a terceras personas. Se reducen los costos de transportes y comercialización. El Gobierno apoya a estas asociaciones brindándoles oportunidades de negociación y expansión en cuanto a su producción y mano de obra. (Camacho, Marlin, & Zambrano, 2006)

Empresa Ancla

La intervención de una empresa en los Negocios Inclusivos no debe verse como un "extra" o un "programa" de Responsabilidad Social Empresarial, al contrario, cualquier actividad debe implementarse dentro de la política de operaciones de la empresa. Esto no se diferencia de cualquier estrategia de penetración de mercado, más bien es un formato novedoso de hacer negocios, esta vez, comprometido con el empleo y desarrollo local, incluyendo a la base de la pirámide social.

El modelo de los Negocios Inclusivos exige que los empresarios de la comunidad fomenten la cadena de valor local, como empresa ancla, generando oportunidades laborales a la población local, particularmente a la base de la pirámide, en calidad de proveedores o distribuidores. La característica clave de los Negocios Inclusivos es que se basan en un interés de negocio mutuo.

Los pobres están entre los grupos de personas más emprendedoras en el mercado. Las asociaciones o comunidades pobres tienen que hallar formas creativas de ser productivos, generar su sustento y sus vidas dependen de las decisiones que tomen y de sus consecuencias.

La función de la empresa ancla de los Negocios Inclusivos ha sido esencial para la integración de las comunidades de bajos ingresos en sus cadenas de valor. Para este fin, la empresa debe cumplir por lo menos dos condiciones: a) Contar con una capacidad de gestión consolidada que garantice el desarrollo y la sostenibilidad de la iniciativa y b) Tener acceso a los mercados que garanticen la factibilidad económica de los Negocios Inclusivos; esto permite que los Negocios Inclusivos estén impulsando por una dinámica empresarial fuerte que facilita la

superación de los obstáculos que puedan surgir en las fases de diseño e inicio de este tipo de negocio.

Con relación a la empresa

La mayoría de pequeñas y medianas empresas encuentran dificultades en acceder a fuentes de financiamiento o capital de riesgo que les permita diseñar y poner en marcha los Negocios Inclusivos, más aún el dirigir personal para su pequeña empresa.

Algunas entidades financieras no cuentan con productos financieros que se adapten a la realidad económica de las comunidades de bajos ingresos, involucradas en los Negocios Inclusivos y son pocas las entidades dispuestas a entregar créditos sin contar con garantías hipotecarias sólidas.

Esto se convierte en una barrera importante cuando se trata, a manera de ejemplo, de los Negocios Inclusivos agropecuarios donde no existen sistemas de seguro agrícola que permitan cubrir los riesgos cada vez más frecuentes de los cambios climáticos. En Ecuador hay entidades financieras que evitan esta clase de actividades, por lo que el desarrollo de Negocios Inclusivos requiere fondos alternativos de inversión que podría en buena parte obtener ser proveídos por el Gobierno de manera subsidiaria hasta que estos se auto sustenten.

Existe una clara brecha entre los conocimientos, capacidades e información de las comunidades de bajos ingresos y las exigencias del mercado que enfrentan las empresas anclas, lo cual dificulta el desarrollo de los Negocios Inclusivos y la Inclusión del personal laboral. Las empresas anclas tienen que cumplir con estándares mundiales de calidad, inocuidad y trazabilidad de los productos.

Como consecuencia, necesitan transmitirlos a sus proveedores. En muchos casos, las comunidades de bajos ingresos no cuentan con los niveles de educación y capacitación técnica adecuados para responder a las exigencias de mercados globales.

Estas discrepancias pueden superarse mediante un acelerado proceso de educación y transferencia de capacidades, factor que en muchos casos representa y es uno de los primordiales rubros en la inversión de los Negocios Inclusivos con miras al crecimiento.

En relación con las comunidades de bajos ingresos

El esparcimiento geográfico y los bajos niveles de asociatividad de las familias de bajos ingresos dificultan alcanzar rápidamente economías fuertes. Los Negocios Inclusivos se caracterizan por involucrar a una gran cantidad de personas y realizar un alto número de pequeñas transacciones, con un margen bajo que se compensa con los altos volúmenes de transacciones.

Uno de los principales desafíos que enfrentan las empresas anclas, es la de reducir los costos de transacción mediante procesos de asociatividad que permitan agrupar una gran cantidad de individuos en una sola entidad con la que la empresa puede establecer una relación comercial.

La asociatividad facilita los procesos de negociación, capacitación, transferencia de tecnología, acopio y comercialización de los productos, entre otros.

¿Qué son los Negocios Inclusivos?

El concepto y la práctica de negocios inclusivos han generado un impacto positivo en el mundo de los negocios, brindando una oportunidad para que

personas de bajos recursos económicos, refiriéndonos a los de la base de la pirámide social, mejoren su calidad de vida y además sean capaces de autogenerar empleo.

En este sentido, las organizaciones SNV³ y WBCSD⁴ citadas por Ishikawa & Strandbeerg (2009) manifiestan que:

"El negocio inclusivo como una iniciativa empresarial que, sin perder de vista el objetivo final de generar beneficios, contribuye a superar la pobreza al incorporar a los ciudadanos de bajos ingresos en su cadena de valor, en una relación de beneficio para todas las partes".

Por otra parte, los Negocios Inclusivos tienen que estar relacionados con el sector privado para que este cree un valor significativo para las personas pobres, de tal manera que se benefician ambas partes. Así mismo, el sector empresarial cumple un rol importante porque es ahí donde se le crea importancia al sector informal, dando mecanismos o fundamentos para que ambas obtengan rentabilidad económica y por ende, social.

Adicional, representa la oportunidad de incrementar la productividad en las empresas y disminución del porcentaje de pobreza en relación con las personas de la base de la pirámide. Crea campos de empleo y formas de emprendimiento para las personas. Con este tipo de negocio las personas involucradas mejoran su estilo de vida. (Ishikawa & Strandberg, 2009)

⁴ WBCSD: El Consejo Mundial Empresarial para el Desarrollo Sostenible (WBCSD) es una coalición de unas 200 compañías internacionales unidas por el compromiso con el desarrollo sostenible a través de sus tres pilares: el crecimiento económico, el balance ecológico y el progreso social. (S/N, Sustainable Forest products, 2013)

³ SNV: es una empresa social holandesa comprometida con la reducción de la pobreza y la desigualdad en los mercados emergentes de todo el mundo. (S/N, SNV y Negocios Inclusivos: ¿Un anteproyecto para el futuro del desarrollo?, S/N)

Con el transcurso de los años, los Negocios Inclusivos ha ido tomando un valor muy significativo en el ámbito empresarial, dado que, esta propuesta de negocio ayuda a fortalecer a la empresa y al sector de bajos ingresos. Pues da un gran beneficio a los pobres para que se integren a la empresa. Poco a poco se ha ido expandiendo este gran concepto e investigación en las sociedades pobres ya que forman una gran parte de la población. Esto es América Latina. (Pinango , S/F)

La Alianza para los Negocios Inclusivos entre SNV Y WBCSD

En el año 2006 a través de una alianza estratégica entre estas organizaciones, SNV y WBCDS se unen para reducir la pobreza en los países con la ayuda de empresas del sector privado. El objetivo de la alianza tiene como finalidad hacer conocer a las personas de la base de la pirámide lo que son los negocios inclusivos, así de esta manera ellos se sientan impulsados para el desarrollo sostenible y éxito empresarial. (SNV & WBCSD, SNV, 2010).

Por otra parte, SNV & WBCSD (2010) señalan:

"El centro de atención inicial de la Alianza fueron Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y Perú, en los que actualmente compañías de diversos tamaños y sectores están diseñando, desarrollando y poniendo en práctica Negocios Inclusivos."

Esta alianza se extendió a otras organizaciones en las que se inician y desarrollan mercados para la sostenibilidad de las personas de bajos ingresos en

los países. Así mismo, una de las más importantes fue la firma del BID⁵ en septiembre de 2007 con la finalidad de poder incrementar el porcentaje de Negocios inclusivos e Inserción Laboral los cuales la Alianza promueve. El BID aportó a Ecuador, Perú y Centro América 5.3 millones para el desarrollo de Negocios Inclusivos.

El resultado, 19 compañías han asociado a más de 13,800 productores con las características, cantidad y calidad requeridas. No obstante, el WBCSD & SNV expresan satisfacción ya que han obtenido el éxito de esta Alianza en América Latina. Sin embargo, quieren tomar este éxito de Negocios Inclusivos e Inserción Laboral para promoverlo en países como Asia, África y el Medio Oriente. (SNV & WBCSD, SNV, 2010)

De esta manera, las estrategias y los modelos de negocio que se genere con la base de la pirámide corresponden a cumplir con dos objetivos primordiales: ser eficaces y establecer valor socio-económico por ambas partes. En definitiva, las empresas deben responder con responsabilidad cuando se genera algún tipo de negocios inclusivos e inserción laboral.

Negocios Inclusivos en Ecuador

Con la colaboración de la Alianza y el Gobierno Ecuatoriano que se inició en el 2007 estableció un éxito transcendente que se logró incorporar el concepto de Negocios Inclusivos en el programa de políticas públicas del Estado, con el objetivo de crear 250.000 nuevos empleos y con una asignación presupuestal

14

⁵ BID: Banco Internacional de Desarrollo; es la principal fuente de financiamiento y pericia multilateral para el desarrollo económico, social e institucional sostenible de América Latina y el Caribe. (BID, S/F)

pública de alrededor de US\$ 90 millones para co-financiar proyectos. (SNV & WBCSD, SNV, 2010).

En 2009 el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de Ecuador comenzó a trabajar con SNV en el diseño de un Sistema Nacional para Negocios Inclusivos. Según la coordinadora del programa "Negocios inclusivos e Inserción Laboral: Ganamos Todos", de la alianza SNV- BID Fomin en Ecuador, Lissy Vélez: Ecuador es el país donde se desarrollan más Negocios Inclusivos.

Los Negocios Inclusivos e Inserción Laboral están siendo el promotor para que las personas salgan de su pobreza y sean emprendedores, esto sucede con el caso de los recolectores de la calle. Gracias a esta iniciativa empresarial poseen un empleo digno y no subsisten con un promedio de US\$3.5 diarios, pues han empezado a gestionar su propia microempresa. (Velez, 2011)

En términos generales o en su mayoría, la comercialización de los productos agrícolas se encuentran bajo la acción de los intermediarios, que son quienes sitúan estos productos en los diferentes mercados, sean éstos locales o internacionales. La fuerte intervención de los intermediarios en la comercialización de estos productos se debe al debilitado sector gremial, lo que hace que esto se vuelva oligopólico y especulativo.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Diseño de la investigación

La presente investigación es de carácter cualitativo y cuantitativo, donde el propósito es identificar las razones por las cuales los pequeños y medianos agricultores de maíz duro no tienen la oportunidad para poder desarrollar sus

cultivos y desarrollar su negocio con la Inserción del personal idóneo tanto administrativo como técnico, razones por las cuales sus cosechas no son comercializadas de manera adecuada y aún más obtener créditos considerables para la sustentación de su familia.

Para el desarrollo de la fundamentación teórica se tomaron en cuenta libros, revistas digitales, documentos de sitios web y bases de datos que aportaron conceptos esenciales durante la investigación.

La población objeto de estudio de la presente investigación estará formada por 9972 pequeños y medianos productores de maíz en el sector de Ventanas, la cual se la considera como población finita.

Para efecto del presente trabajo de investigación se tomó una muestra, a través, de cálculo del tamaño de la muestra para población finita. Se estima un nivel de confianza del 86%. Se considera una probabilidad de selección de la muestra del 0,5 y un error estimado del 10%. Se utilizó la fórmula de muestreo aleatorio simple.

De modo que, se requiere una muestra de 30 productores de maíz del sector Agua Fría con la finalidad de realizar la encuesta, que sirva para determinar necesidades y facilidades de comercialización y producción de maíz, y de manera particular, la inserción mano de obra a intervenir en el proceso productivo.

Conocer realmente cual es el número de productores que existen en las cercanías de la zona, cuántas personas laboran y analizar las situaciones, la contratación y la deserción (empleo y desempleo).

Además, conocer sus aspectos más vulnerables: en qué condiciones viven, como es su calidad de vida, cual es el proceso de comercialización, como obtienen

los insumos necesarios para poder sembrar el maíz y que actitudes toman ellos al momento de entrar en negociación, déficit de capital para continuar en la lucha de obtener mejores y mayores ingresos.

La encuesta a los productores de maíz basara en 24 preguntas entre abiertas y cerradas, básicamente para obtener información confiable y necesaria para el presente trabajo de investigación.

RESULTADOS

Se analizaron y agruparon las variables en varios aspectos característicos de un análisis de perfil: producción, transportación, almacenaje, ventas, compradores, estilo de vida de familia y asociaciones a las que están agremiados.

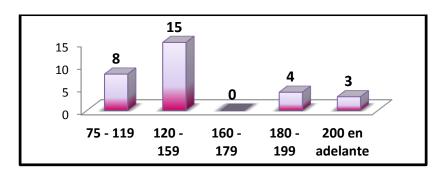
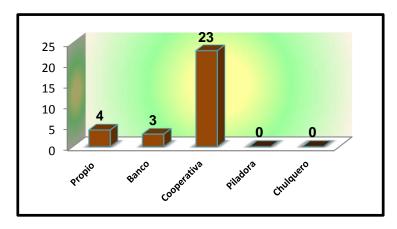


Grafico 1: Producción de maíz duro por hectárea en su propiedad.

Fuente: Elaboración propia

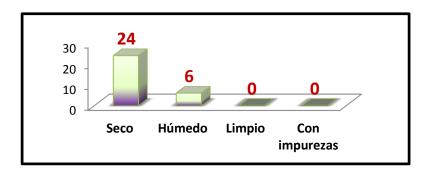
El 50% de los encuestados declararon que su producción de maíz duro, oscilan entre 120 y 159 quintales, en un segundo grupo tienen una producción de entre 75 y 119 quintales de maíz, tercer y cuarto grupo corresponde a tan solo 4 y 3 respectivamente, lo que a simple vista se deduce que son medianos y pequeños agricultores y comercializadores.

Gráfico 2: Capital con el que financia la producción del maíz duro.



De los 30 productores encuestados, el 77% dependen y se financia con una cooperativa, mientras que el 13 % lo hace con recursos propios y finalmente existe un 10% que depende del crédito que le otorgue el banco.

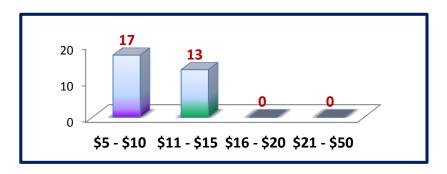
Gráfico4: Condiciones físicas que se presenta el maíz al momento de vender.



Fuente: Elaboración propia

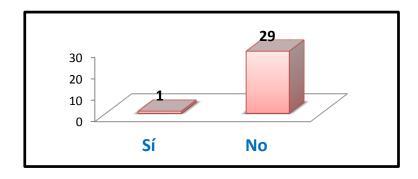
El 80% vende su maíz seco, factor determinante en la venta del maíz duro, mientras que en menor escala el 20% lo vende húmedo.

Gráfico 4: Valores que se vende el maíz duro por quintal.



Los valores que pagan por quintal de maíz duro oscilan un grupo de 17 con el 57% y el segundo grupo lo vende entre \$11 y \$15 que corresponde al 43%.

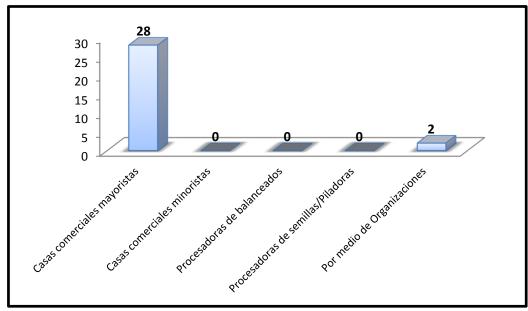
Gráfico 5: Dispone de la infraestructura requerida para el almacenaje y conservación de la gramínea.



Fuente: Elaboración propia

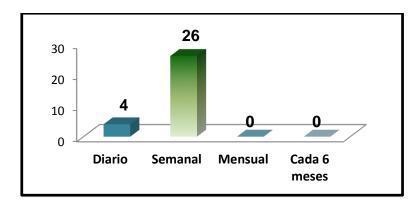
Ésta respuesta confirma que los pequeños y medianos productores no tienen la infraestructura necesaria para almacenar y conservar el maíz duro; por tanto para ellos es mejor vender lo más rápido su producto.

Gráfico 6: Lugar donde vende, distribuye o comercializa la producción de maíz duro.



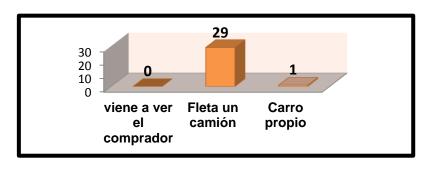
Casi en su totalidad 28 y en un 93% venden y/o distribuyen el maíz duro ya que salen a vender su producto a casas comerciales mayoristas; mientras que sólo el 7%, es decir 2 lo hacen por medio de organizaciones o empresas multinacionales.

Gráfico 7: Frecuencia con el que vende el maíz duro.



Entre los encuestados existe un total de 26 es decir con el 87% venden cada semana su producto versus los que venden a diario que son 4 de ellos, representando el 13% estante.

Gráfico 8: Como se transporta el producto.



Fuente: Elaboración propia

Al querer interpretar este gráfico, existen un total del 97% es decir 29 personas que fletan camiones y transporte para poder sacar su producto y tan sólo el 1% tiene carro propio. Reflejando una economía baja, deficiente y desorganizada por productores de la zona de Ventanas.

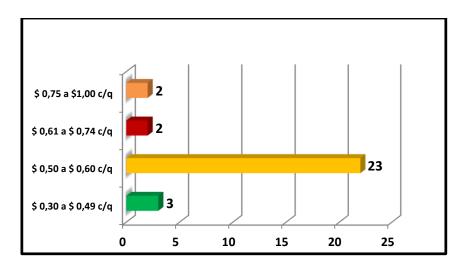


Gráfico 9: Costo promedio por quintal.

Gran mayoría no tiene transporte propio por tanto el 73% que es igual que 23 productores, mismos que pagan por transportar sus quintales el primer grupo de e entre \$0,50 a \$0,60.; mientras que hay un segundo grupo que pagan de \$0,30 a \$0,49; y que tal sólo el 7% con 2 cada uno pagan entre\$0,61 y \$1, OO.

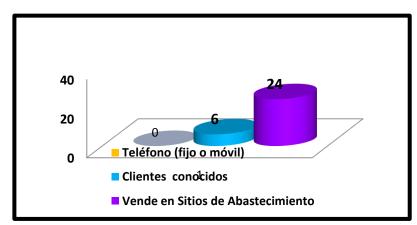
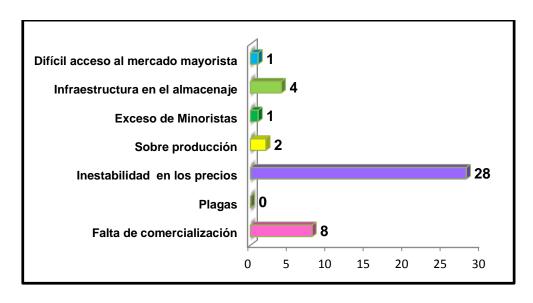


Gráfico 10: Como se localiza al comprador.

Fuente: Elaboración propia

El mayor número de productores de maíz duro, es decir el 80% lo comercializa en sitios de abastecimiento; un segundo grupo lo vende a conocidos; mientras que muy pocos utilizan el teléfono para sus negocios con un 6% para localizar a sus compradores.

Gráfico 11: Factores que consideran que afectan en la comercialización del maíz duro en el cantón Ventanas.

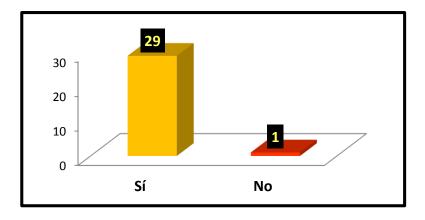


Fuente: Elaboración propia

La predisposición que tuvieron los productores encuestados en expresar los factores que para ellos más afecta la comercialización del maíz duro es la inestabilidad en los precios del producto con un 93% con un total de 28 de ellos; mientras que en un segundo plano expresan que la falta de comercialización con un 27%, seguido del tercer factor como es la "falta de infraestructura en el almacenaje" del producto con un 13%; un cuarto factor es la "sobreproducción"; y finalmente con igual porcentaje del 3% al factor "exceso de minoristas" y "difícil acceso al mercado mayorista", factores que el Gobierno debería subsanar bajo un plan pormenorizado de ayuda social y así resurja positiva, ordenada y

minuciosamente la comercialización equitativa y bien desarrollada venta de maíz duro.

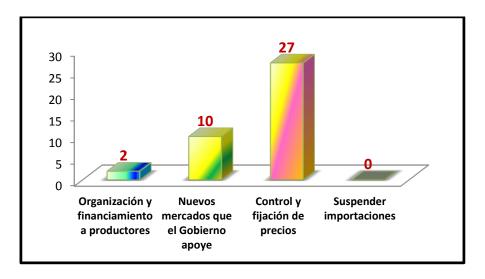
Gráfico 12: ¿Se debería implementar nuevas estrategias en la comercialización del maíz duro?



Fuente: Elaboración propia

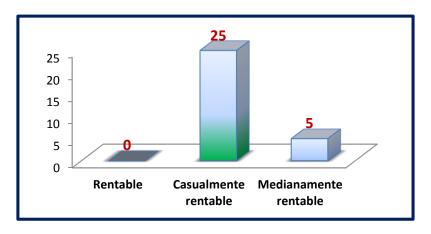
Al definir en criterio mayoritario con el 97% expresando que se debería implementar nuevas estrategias de comercialización para la venta y colocación del maíz, generando que su producto sea bien pagado y así tener controlado y regularizado con un valor alto y estándar del valor del maíz duro; factor principal en la región del cantón Ventanas.

Gráfico 13: Estrategias que se debería implementar para mejorar la comercialización del maíz duro.



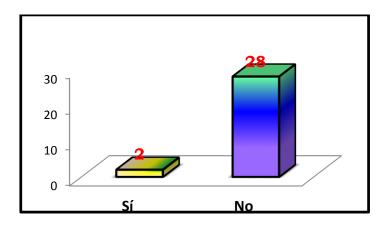
Priorizando las estrategias para la comercialización del maíz, en primera instancia está "el control y la fijación de precios" con un 90% de aceptación; en segunda instancia tenemos en un 33% es que "hayan nuevos mercados" donde el Gobierno apoye en un 100% que podrían ser interno o externo pero que su distribución sea equitativa y justa para el productor, comprador y comercializador del maíz duro; y, finalmente fijando como nivel bajo a la estrategia de "tener una mejor organización y financiamiento para productores" con un 7%

Gráfico 14: ¿Cómo considera usted la rentabilidad por la venta de la gramínea?



Los productores encuestados indicaron el 83% que les resulta y es casualmente rentable dedicarse al negocio de la producción del maíz duro en el cantón Ventanas; mientras que un 17% expresó que les es "medianamente rentable".

Gráfico 15: ¿Con la producción y comercialización del maíz duro logra satisfacer las necesidades básicas de su familia y de la sociedad?



Fuente: Elaboración propia

El 93% reflexiona e indica que con la actividad de producir y comercializar su producto no satisface las necesidades básicas de su familia y peor aún de la sociedad, mientras que el 7% señalo que sí.

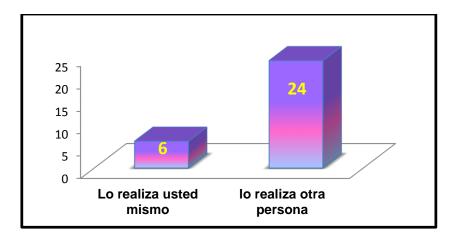
25
20
15
10
5
0
Muy Buenos Regulares Malos buenos

Gráfico 16: Medición de los controles de precios del maíz.

Fuente: Elaboración propia

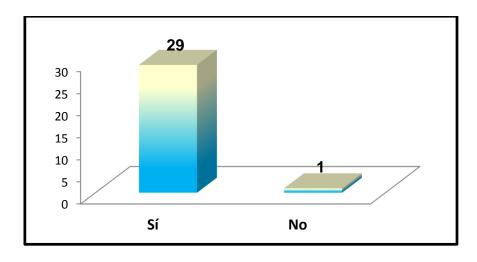
En ésta respuesta los productores encuestados generalizaron con un 80% que los controles que se practican en ésta región son prácticamente nulos, factor importante que debe apoyar el Gobierno para no tener deficiente control de precios en la venta de la gramínea.

Gráfico 17: Manejo de costos de producción, distribución y/o comercialización y la parte administrativa se refiere a:



Los encuestados opinaron en su mayoría y con el 80% que el manejo de costos de producción, distribución, comercialización y administrativamente los realiza otra persona; mientras que el 20% o 6 de ellos revelaron que ellos mismos lo realizaban.

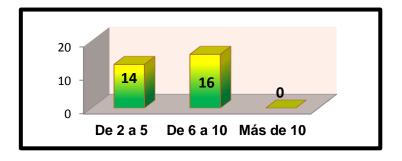
Gráfico 18: ¿Necesita de otras personas que le presten ese servicio?



Fuente: Elaboración propia

Al preguntar a ellos mismos si necesitaban otra u otras personas para realizar las actividades de manejo administrativos, costos, distribución y socialización, enunciaron el 97% que sí, mientras que el 3% comentó que no.

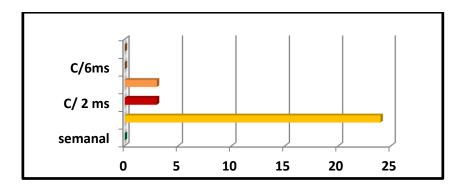
Gráfico 19: Número de personas con quien trabaja,



Fuente: Elaboración propia

Al realizar ésta pregunta, los encuestados opinaron que necesitaban personas que les ayude en sus actividades internas de venta y distribución del maíz con el 53% expresaron que de 6 a 10 personas; y, con el 43% de entre 2 a 5 personas. Acción que es generadora de empleo y por ende productivo para la región y el País.

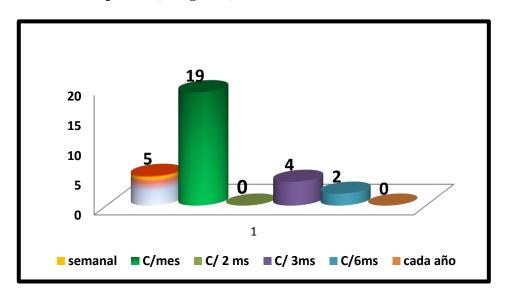
Gráfico 20: Variación de tiempo en cuanto a costos de producción (tales como fertilizantes, obreros, etc.)



Fuente: Elaboración propia

La respuesta de ésta pregunta derivó que el 80% cada mes realizan sus compras de insumos para una buena cosecha, mientras que en un 10% expresa que lo realiza cada 2 y 3 meses.

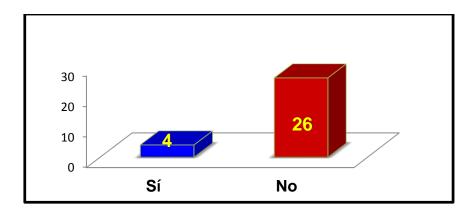
Gráfico 21: Variación de tiempo en cuento a costos de comercialización (tales como transportista, cargador, etc.)



Fuente: Elaboración propia

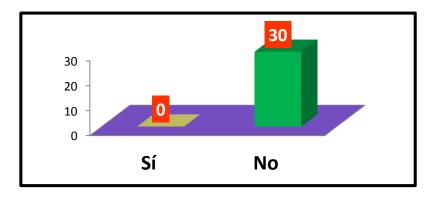
En cuanto a costos de producción y de acuerdo a ésta pregunta, respondieron en un 63% que cada mes; en un 17% cada semana; en un 13% cada 3 meses y en un 7% cada 6 meses.

Gráfico 22: ¿Los compradores le exigen algún certificado o requisitos de calidad?



En su mayoría al vender el maíz duro en un 26% no les exigen certificado o requisito alguno de calidad, mientras que un 13% si lo solicita.

Gráfico 23: ¿Tiene Ud. dentro de su organización o microempresas sistemas y mecanismos de control de calidad que le permiten cumplir con esas exigencias de calidad?



Fuente: Elaboración propia

Al querer saber a ciencia cierta si estos productores-comerciantes de su producto, el maíz duro trabajaba conjuntamente con alguna microempresa u organización que les ayude con el control de la calidad, respondieron todos y en un 100% que no.

SI, sí pertenezco a NO, no pertenezco una asociación a ninguna asociación

Gráfico 24: ¿Pertenece Usted a alguna organización?

De igual manera en un 100% éstos encuestados no pertenecen a ninguna asociación ya que indican que da lo mismo el querer estar asociados o tener algún tipo de comuna, debido a que no se sienten respaldados y apoyados, expresando además que en algún momento fueron parte pero que fue peor y no proporcionó ayuda alguna, al contrario, les generó más gastos, revelaron.

ANALÍSIS DE LOS RESULTADOS

Los pequeños y grandes productores son mayoritariamente los propietarios del terreno donde cultivan, no así el caso de los medianos productores quienes en un 80% alquilan los terrenos para cultivar.

En el caso de los pequeños productores, estos utilizan el cultivo de maíz como su única fuente de trabajo, involucrando a su familia en las labores agrícolas. Los medianos y grandes productores involucran a sus familiares pero en menor grado, ya que en sus cultivos predomina la mano de obra particular, es decir, necesitan colaboradores.

Los pequeños y medianos productores alquilan vehículos para transportar la cosecha del maíz amarillo duro, ninguno posee sistema de riego, pues no lo consideran necesario por las características climáticas y el suelo de la zona. No reciben tampoco mayor asesoría sobre sus cultivos, su experiencia está basada en indicaciones que reciben de casas comerciales donde adquieren los insumos agrícolas, siendo este el aliado principal para sus cultivos.

Los productores cosechan de manera manual, lo que involucra una mayor inversión en mano de obra, luego de ello, el producto debe ser vendido inmediatamente ya que no disponen de espacios de almacenamiento. Los productores mayoristas les ofrecen precios bajos por su producto y no existe un control de precios por parte del Gobierno.

CONCLUSIÓN

Después de haber aplicado técnicas y procedimientos señalados para esta investigación se llegó a la conclusión de que es importante hacer Negocios Inclusivos como mecanismo de Inserción Laboral y generación de trabajo formal, en la zona de Agua Fría, siendo notorio la necesidad de un control, seguimiento y apoyo directo para los habitantes de estos sectores: la tecnificación de su producción, créditos flexibles y proyectos inclusivos diseñados, son los factores críticos para el éxito de esta modalidad en dicha localidad.

En lo que respecta al nivel de educación, es notorio encontrar que la mayoría de los productores poseen solo educación básica, obstáculo que no permite incrementar sus ingresos por falta de conocimientos técnicos, manejo de personal y desarrollo de mejoras.

Por otra parte, se da el caso a que se resisten a pensar que necesitan personal que les ayude en toda su actividad que involucra desde la producción hasta la distribución y comercialización del producto; mientras que los grandes productores poseen un nivel educacional más elevado.

RECOMENDACIONES

- ✓ Los factores fundamentales son el control y regularización de los precios por parte del Estado con supervisores capacitados, siendo esto una buena oportunidad para que aumente la producción y obtengan una ganancia justa por su producto.
- ✓ Organizar a los pequeños y medianos productores en asociaciones para que el Gobierno y las instituciones pertinentes les otorgue créditos para maquinarias e insumos, factores principales en sus cultivos.
- ✓ Este sector base de la pirámide al que se incorpora como mano de obra formal, necesita capacitación técnica e instrucción básica para que pueda mejorar su proceso productivo dando como resultado un producto de óptima calidad, el que les llevara a obtener una rentabilidad más alta.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarez Castañón, L., Bolaños Evia, G., & López de Alba , P. (2011). 10 Escuelas de pensamiento estratégico según Mintzberg. Obtenido de Managers Magazine: http://managersmagazine.com/index.php/2011/02/10-escuelas-de-pensamiento-estrategico-henry-mintzberg/
- Andrews , K. (1981). En K. Andrews, *Corporate strategy as a vital function of the board*. Harvard Business Review.
- Berger, D., Marquez, P., & Reficco, E. (S/F de Mayo de 2009). Expoknews. Recuperado el 17 de Mayo de 2013, de http://www.expoknews.com/wp-content/uploads/2009/06/marquezreficco-berger_hbr.pdf
- BID. (S/F de S/F). *BID*. Recuperado el 26 de Junio de 2013, de http://www.iadb.org/es/acerca-del-bid/quienes-somos,5996.html
- Bruni Celi, J., & Gonzales, R. (2010). Debates IESA. 14-19.
- Burgelman, R. (2002). Strategy is Destiny: How strategy-making shapes a company's future. New York: The Free Pass.
- Chaín , M. (1998). El manejo del Cambio Estratégico en las Organizaciones. D.F., México: Camsam Impresores.
- Coordinación Técnica de Relaciones Internacionales, SENPLADES. (2009). *SENPLADES*. Recuperado el 08 de Junio de 2011, de Ficha País: Dinamarca: www.senplades.gob.ec/c/document library/get file?uuid...532b
- Crece Negocios. (23 de Abril de 2012). *Crece Negocios*. Obtenido de Estrategias genéricas de Michael Porter: http://www.crecenegocios.com/estrategias-genericas-de-michael-porter
- *Definicion.org.* (s.f.). Recuperado el 11 de Julio de 2013, de http://www.definicion.org/produccion Desarrollo Humano Sostenible. (S/F de S/F). *Desarrollo Humano Sostenibe*. Recuperado el 17 de Junio de 2013, de
 - http://www.desarrollohumanosostenible.org/sites/default/files/economia-solidaria/NEGOCIOS%20EN%20LA%20BASE%20DE%20LA%20PIR%C3%81MIDE%20PARA%20LA.pdf
- Hamel, G., & Prahalad, C. (1994). Competing for the future. Boston: Harvard Business School Press.
- Ishikawa, A., & Strandberg, L. (Noviembre de 2009). *IESE*. Recuperado el 12 de Junio de 2013, de http://www.iese.edu/en/multimedia/Cuaderno%20No%205 tcm5-39620.pdf
- Kotler, P. (2001). Análisis, Planeación, Implementación y Control (Octava edición ed.). Pearson Educación .
- Moore, G. (2007). El desafío de Darwin Innovación y estrategia en las empresas que triunfan. Barcelona, España: Empresa Activa.
- Pinango, R. (S/F). Negocios inclusivos: ¿un nuevo paradigma? Debates IESA, 1.
- Reintje van, H., & Robert de Jongh, W. (S/F). Los negocios inclusivos en el sector agropecuario: practica y desafio. . *Estudios Agrarios* , 64. Obtenido de http://www.pa.gob.mx/publica/rev_44/analisis/04%20los%20negocios%20inclusivos.pdf
- Rengifo, S. (S/F de Septiembre de 2010). CECODES. Obtenido de http://www.inclusivebusiness.org/CECODES_publicacion_negocios_inclusivos_octubre_ 2010.pdf
- Rosales, R. (2007). La asosiatividad como estrategia de fortalecimiento de las Pymes. *Sistema Económico Latinoamericano*, 97-117.
- Avina. (S/F de S/F). Recuperado el 17 de Julio de 2013, de http://www.informeavina2010.org/espanol/mercados.shtml
- *Promonegocios*. (S/F de S/F). Recuperado el 10 de Julio de 2013, de http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/producto-definicion-concepto.html
- San Camilo . (S/F de S/F). Recuperado el 14 de Julio de 2013, de http://www.sancamilo.com.ec/maiz.html
- S/F. (S-F de S-F). *Espae*. Recuperado el 30 de Junio de 2013, de http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/notas_tecnicas/Casos/C olineal_ESPAE.pdf

- S/N. (Octubre 2 de 2011). LaHora. Obtenido de
 - $http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101213775/-1/Ventanas\%3A_\%E2\%80\%98La_cantera_del_Ma\%C3\%ADz\%E2\%80\%99.html\#.U0fp~line and line an$
- S/N. (2013). Sustainable Forest products. Obtenido de http://www.sustainableforestprods.org/es/node/227
- S/N. (S/F de S/F). *ECUAQUIMICA*. Recuperado el 9 de Julio de 2013, de http://www.ecuaquimica.com/cultivo maiz.html
- S/N. (S/F de S/F). *INIAP*. Recuperado el 30 de Junio de 2013, de www.iniap.gob.ec/nsite/images/stories/.../matrizmaizsantacata.doc
- S/N. (S/N). SNV y Negocios Inclusivos: ¿Un anteproyecto para el futuro del desarrollo? S/N, S/N.
- SNV, & WBCSD. (Septiembre de 2010). *SNV*. Recuperado el 17 de Junio de 2013, de www.snvworld.org
- Szmulewicz, P., & Gutiérrez, C. (2011). Evaluación de las habilidades Asociativas en redes de agroturismo en el sur de Chile. *Asociatividad y agroturismo*, 1015.
- Velez, L. (2011). Ecuador es el país que posee mayor cantidad de Negocios Inclusivos. *El financiero digital* .
- Wells Fargo & Company. (3 de Enero de 2013). *EBSCO HOST*. Obtenido de Wells Fargo repite la popular Promoción de Puntuación de Crédito Gratis; ofrece un gran premio de \$10,000 durante el sorteo Share Your Goals.:

http://web.ebscohost.com/ehost/detail?vid=4&sid=21a999cb-c50d-4bd9-b65d-3d9978bc36a2%40sessionmgr112&hid=121&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=bwh&AN=bizwire.c47294349