



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E

INFORMÁTICA.

PROCESO DE TITULACIÓN

JUNIO –SEPTIEMBRE 2020

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

INGENIERÍA COMERCIAL

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

TEMA:

**PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DEL CACAO EN ASOCIACIÓN DE
PRODUCTORES AGRICOLAS LA REVANCHA DEL RECINTO SAN JOSÉ.**

EGRESADA:

JULIANA LISBETH CARPIO CORTÉZ

TUTORA:

ECON. ESCOBAR MAYORGA DIANA, MAE.

AÑO 2020

INTRODUCCIÓN

La agricultura juega un papel fundamental en la riqueza de un país, representa la columna vertebral del sistema económico; es decir, se constituye en un importante eje de trabajo para la economía nacional, que brinda plazas de empleo de forma directa e indirecta, las actividades agrícolas relacionadas con cultivos de productos en ciclo corto o largo plazo forman parte esencial del sector primario de la economía, cuyo propósito es el desarrollo social y económico.

La investigación realizada en la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha del recinto San José, trata sobre la cadena de valor que posee el proceso de comercialización en la producción de cacao, debido a que se constituye en la principal labor productiva y fuente de ingreso de los pequeños agricultores que forman parte del proyecto asociativo, motivo por el cual resulta importante la determinación de las variables internas y externas que condicionan el comercio del cacao, donde los principales inconvenientes que se presentan en las asociaciones agrícolas radica en la organización y aplicación de competencias administrativas durante el desarrollo de procedimientos relacionados a la gestión organizacional.

El estudio sobre el proceso de comercialización del cacao en la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha, tiene como objetivo analizar las debilidades que posee la organización para el comercio de la producción agrícola que genera el proyecto asociativo y cómo influye la administración o gestión del conocimiento en los procesos organizativos para la cadena de valor del producto descrito, debido a que las funciones administrativas o principios de asociatividad son componentes esenciales para aumentar las probabilidades de éxito en el cumplimiento de los objetivos internos.

El caso de estudio está relacionado con la línea de investigación “Modelo de Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria, de Auditoría y Control” además de la sublínea “Empresas Públicas y Privadas, debido a que se analiza la administración de la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha del recinto San José referente al proceso de comercialización del cacao, donde es importante manifestar que la organización analizada posee personería jurídica regulada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

La metodología utilizada cuenta con la aplicación de los tipos de investigaciones descriptiva y de campo, las cuales permitieron la obtención de datos en fuentes primarias para su posterior tratamiento y análisis; el método utilizado es el inductivo porque se realizó una síntesis de los principales hallazgos investigativos alcanzados por la utilización de la encuesta como técnica, conformada por un cuestionario de preguntas direccionadas a identificar las principales debilidades que posee la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha.

DESARROLLO

La Asociación de Productores Agrícolas La Revancha está ubicada en la provincia de Los Ríos, cantón Babahoyo, parroquia Febres Cordero, recinto San José, cuya referencia de ubicación es la Capilla San Juan, donde las instalaciones de la organización se encuentran a 400 metros. La principal actividad económica es el desarrollo de funciones gremiales, además cuenta con el decreto de personería jurídica otorgada por el Ministerio de Inclusión Económica y Social, en cumplimiento del Código Civil para la conformación de corporaciones u organizaciones de derecho privado.

La organización productiva fue suscrita por 18 miembros fundadores, los cuales forman parte de la junta directiva de la asociación, estructurada de la siguiente manera: presidente (a), administrador, secretario, concejo de administración o vigilancia; la producción estimada de la organización es 52 qq por mes en una extensión de terreno de 38 Ha aproximadamente perteneciente a los socios activos. La directiva descrita se conformó como requisito organizativo planteado por organismos estatales para la aprobación de los Estatutos y acreditación de la personería jurídica, donde es importante resaltar que la estructura organizativa también posee como competencia interna la administración de los procedimientos relacionados a la producción y comercialización del cacao. Para Cruz (2015):

La estructura organizativa hace referencia a la manera en que se dividen o segregan las funciones de las organizaciones en relación con los diferentes niveles jerárquico; además su realización engloba la composición orgánica y el diseño del organigrama de la institución que consiste en la representación gráfica que debe poseer una organización. El objetivo de la estructura orgánica es facilitar la comprensión de cómo se divide internamente las empresas y proceder a una asignación de funciones idónea.

Para 50Minutos (2016) la cadena de valor es la realización de acciones sucesivas para instalar un producto o servicio en el mercado. El proceso de comercialización del cacao en la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha es un eslabón más de la cadena de valor del producto, la cual está compuesta de la siguiente manera: obtención de insumos, producción agrícola, comercialización, industrialización y consumo; por lo tanto, el proceso productivo es esencial para la obtención de una producción acorde a las necesidades del mercado, sin embargo, a pesar de contar con una estructura organizativa, aquello no genera un impacto positivo en el desarrollo de las actividades productivas en los miembros de la organización.

En la estructura orgánica existe un concejo de administración o vigilancia que tiene como objetivo supervisar las actividades productivas de los socios o sugerir mejoras en métodos de trabajo durante las labores de campo o administración, para el logro de un valor agregado en el desarrollo de las actividades gremiales, pero el gran problema que posee la Asociación La Revancha es la débil organización, debido a que los pequeños o medianos productores miembros de la institución ejecutan procesos agrícolas de forma independiente, lo cual causa un impacto negativo en la comercialización, porque no existe el desarrollo de procedimientos estandarizados que promuevan la obtención de un producto de calidad.

La escasa organización de los miembros de la asociación es un factor crítico porque el proceso productivo se condiciona por el manejo de un cultivo inadecuado, mecanización inapropiada de los terrenos, actividades de post cosecha poco afectivas y mezcla errónea de insumos, situaciones que influyen en la obtención de un producto sin estándares de calidad y aquello afecta a la organización, puesto que imposibilita lograr que los pequeños agricultores tengan el poder de negociación en el proceso de comercialización.

La inadecuada organización que existe en la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha atenta contra el principio de asociatividad de todo proyecto productivo, debido que el desarrollo de actividades productivas en forma independiente, impide que la etapa previa al proceso de comercialización (producción) permita la obtención de un producto que cumpla con las expectativas del mercado consumidor, además, la debilidad identificada denota que la junta directiva no implementa acciones de control interno que mitiguen la situación problemática descrita. Para Pereira (2019):

El control interno forma parte del proceso administrativo que consiste en la aplicación de acciones correctivas sobre el desarrollo de las actividades organizacionales; es decir, fomenta niveles de seguridad razonable para el cumplimiento de los objetivos mediante el establecimiento de evaluaciones constantes sobre el desempeño laboral del talento humano en una organización.

Para que el proceso de producción del cacao sea óptimo y que la comercialización del posea niveles de justicia en el mercado consumidor, se requiere de la aplicación de estudios tecnológicos, investigativos y manejo adecuado del cultivo, como la implementación de sistemas de riesgo, injertos o utilización de los insumos adecuados, sin embargo, en la Asociación La Revancha no se han ejecutado actividades de capacitación periódicas por parte de instituciones públicas, e incide que las labores productivas, de comercialización y administración, se desarrollen de forma empírica. Según González (2017):

La capacitación es un proceso implementado por la gestión de talento humano de las organizaciones con el objetivo de proporcionar nuevos conocimientos, desarrollar habilidades o destrezas; es decir, fomenta el desarrollo personal, profesional y laboral de los miembros de una institución.

La ausencia de procesos de capacitación es el resultado de una gestión endeble de parte de la junta directiva en conseguir convenios de cooperación institucional con organismos estatales que permitan el aporte de un valor agregado a las labores de producción y comercialización del cacao, o en su defecto revela el débil compromiso de la administración pública por el impulso real en el desarrollo de proyectos productivos que favorecen a los pequeños agricultores en la dinamización de la economía local y familiar.

El contexto descrito sobre la falta de capacitación es un componente importante de análisis que influye en el establecimiento de canales de comercialización directos que favorezcan en mayor medida a los productores agrícolas, donde no se puede soslayar la importancia que posee desarrollar un proceso de producción de calidad, la ausencia de una vinculación de la comunidad con instituciones públicas limita el desarrollo laboral del talento humano en la organización productiva, puesto que no se fortalecen competencias relacionadas con el manejo del cultivo en todas las etapas productivas y de lo importante que es gestionar la asociación como un emprendimiento agrícola que facilite establecer canales mucho más efectivos en las labores comerciales.

La limitada articulación de instituciones públicas como GADS parroquiales, cantonales y provinciales, denotan el nivel de dependencia que poseen las asociaciones agrícolas con organismos gubernamentales en la gestión del conocimiento y establecimiento de convenios de cooperación para la comercialización del producto, porque a pesar que el motivo de asociatividad de los productores consiste en generar una fuerza humana productiva para el acceso a fuentes de financiamiento y mejores oportunidades de negociación, aún persisten debilidades administrativas en las actividades interna del proyecto productivo con respecto a la gestión de recursos empresariales.

Otro factor de riesgo importante es el escaso equipamiento básico para las labores productivas y decisiones de inversión, lo cual denota que a pesar de ser una organización obligada a llevar contabilidad por los ingresos que generan en el desarrollo de su actividad económica durante el año fiscal, no cuenta con una gestión de recursos adecuadas para conformar un capital de trabajo que permitan consolidarse como un centro de acopio para la producción agrícola del cacao con estándares de calidad y mejorar los canales de negociación con el mercado consumidor.

La gestión inadecuada de recursos también demuestra los inconvenientes relacionados con el principio de asociatividad, puesto que se generan conflictos de intereses o endeble administración de los recursos obtenidos por la organización, lo cual influye en no contar con mejores procesos productivos y comerciales, contexto que atenta con el desarrollo social sustentable de los pequeños agricultores, donde es importante resaltar que la administración inadecuada de los recursos imposibilita incrementar el desarrollo organizacional de la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha, y obliga mantener una dependencia en asistencias técnicas y donaciones en insumo por parte de instituciones públicas.

Los resultados de la investigación revelan que los miembros de la organización agrícola no cuentan con una visión empresarial que favorezca el establecimiento de mayores índices de crecimiento institucional, donde las debilidades mencionadas denotan un comportamiento apático al desarrollo personal y empresarial, puesto que la escasa organización es un factor asociado a que gran volumen de producción sea comercializado en intermediarios que no reconocen un precio justo con respecto a los valores de mercado.

El proceso de comercialización de la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha se afecta por múltiples factores, los cuales son: la falta de visión empresarial, administración empírica, niveles de compromiso inadecuados en los asociados, ausencia de conocimientos empresariales, manejo inapropiado del cultivo y poca cultura empresarial; factores de riesgo que impiden que la organización agrícola represente un emprendimiento sólido para los habitantes de la localidad.

El desarrollo de las actividades productivas está íntimamente ligado con el proceso de comercialización del cacao, para comprender mejor el contexto se expresa lo siguiente: las labores de post cosecha permiten una producción competitiva, debido a que se requiere de un proceso de fermentación, donde se apliquen métodos adecuados como el montón, que consiste en la utilización de hojas de plátano sobre la producción acumulada en un determinado lugar y el uso de cajones para que el fermentado sea propicio, además del cumplimiento en los días de secado para que adopte el aroma característico que demanda el consumidor; sin embargo no se cumplen las especificaciones por la ausencia de recursos empresariales. Para Carrilo, (2015):

El desarrollo de las actividades empresariales requiere de la gestión de recursos financieros, tecnológicos, materiales y humanos, los cuales necesitan de una adecuada articulación para el cumplimiento de los objetivos; sin la presencia de recursos empresariales es imposible el desarrollo de un adecuado proceso administrativo.

La presencia de labores productivas inadecuadas demuestran que la asociación no aplica un control de calidad del producto, lo cual genera influencia en la comercialización de forma negativa, porque causa que el comportamiento del comprador considere aspectos relevantes como el peso del grano, apariencia, aroma y porcentaje de humedad; cuando los requerimientos descritos no son los adecuados, el precio que se asigna es

inferior al que posee una producción de cacao con estándares de calidad, por lo que afecta la rentabilidad del agricultor y agronegocio.

Las situaciones descritas revelan que una de los principales obstáculos que posee la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha es el desarrollo de su actividad económica sin una filosofía empresarial, debido que ser una asociación productiva no deja de considerarse como una organización formal, que debe contar con modelo de gestión donde conciba el desarrollo de actividades considerando las fases de planeación, organización, dirección y control, debido a que el hecho problemático relacionado con la débil asociatividad, denota problemas internos que afectan la comercialización del cacao. De acuerdo con Luna (2015):

Las fases de planeación, organización, dirección y control, son parte del proceso administrativo que permite el desarrollo de las actividades empresariales de forma procedimental, organizada y automatizadas para el logro adecuado de los objetivos planificados por la gestión organizacional en un periodo de tiempo determinado.

Es importante mencionar que la misión de la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha, consiste en mejorar los términos de negociación, acceder a mayores fuentes de financiación, asistencia técnica e infraestructura, componentes que promueven el desarrollo social y económico de los agricultores, sin embargo, las debilidades identificadas en el proceso de gestión administrativa y de producción, influyen a que no se logre el propósito de la organización Para Diaz (2015) la gestión administrativa son acciones direccionadas a la utilización de los recursos empresariales de manera eficiente y eficaz para el logro de objetivos estratégicos en concordancia con la misión y visión empresarial.

Para Naumov (2018) “El perfil laboral es el conjunto de habilidades, destrezas y conocimientos que tiene el talento humano sobre el desarrollo de actividades organizacionales” (p. 13). Otra de las debilidades identificadas en el presente estudio recae en el perfil laboral que poseen la mayoría de los miembros de la asociación, donde sus principales competencias radican en las labores agrícolas, pero no cuentan con conocimientos básicos de administración que ayuden al establecimiento de una cadena de comercialización adecuada a través de estudios de mercado que permitan la obtención de información relevante para las actividades de comercio en la organización.

El desconocimiento del mercado es uno de los principales factores condicionantes para que el talento humano de la organización agrícola no ejecute un proceso de comercialización adecuado, debido que se desconocen requerimientos específicos que demandan los compradores mayoristas como las industrias, centros de acopio y compañías exportadoras, las cuales realizan un análisis minucioso de la producción, contexto que genera inconvenientes en la comercialización como disminución del precio a cancelar o negativas para la demanda del producto.

El desarrollo de la investigación permitió identificar que debido a las disyuntivas que existen entre los miembros de la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha, se ha generado que existan procesos internos necesarios para la comercialización del cacao inconclusos, uno de ellos es la actualización de datos en el MAG (Ministerio de Agricultura y Ganadería), lo cual afecta a que la organización agrícola no forme parte de los proyectos de fortalecimiento productivo que emplea el organismo estatal citado; es decir, imposibilita la recepción de insumos, asistencia técnica y participación de ferias productivas.

Uno de los principales hallazgos investigativos detectados consiste en que la mayoría de los socios conciben la asociatividad como el medio para recibir donaciones o ayudas de forma gratuita y no como una empresa agrícola que fomente mayores niveles de producción y procesos de comercialización adecuados que permitan al agricultor mayor rentabilidad, el contexto descrito revela que la institución estudiada no ha logrado un crecimiento importante desde su creación.

Las situaciones detectadas con respecto a que cierto número de socios solo se favorecen de la organización para la recepción de insumos u otros beneficios, permiten afirmar que el trabajo en equipo es una meta pendiente en la gestión de la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha, puesto que los resultados investigativos denotan que no todos los afiliados al proyecto productivo aporta económicamente con los gastos administrativos que posee la organización; es decir, los problemas internos como el débil trabajo en equipo impide una gestión comercial efectiva. Para Madfoud & Peña (2017)

El trabajo en equipo es el esfuerzo realizado por un grupo de personas en una organización para el logro de un objetivo en común; es decir, las metas individuales pasan a un segundo plano, donde cada persona debe aportar un desempeño adecuado para la realización de una determinada actividad.

El contexto identificado referente a que solo un porcentaje del talento humano de la organización agrícola aporta con los gastos corrientes en la gestión administrativa, evidencia el desarrollo de procedimientos internos de forma rústica, donde no existe políticas o normas que regulen el comportamiento de los asociados en la realización de actividades administrativas y de comercialización. Los hallazgos detectados son muestras fidedignas que el proceso comercial de la organización se afecta en gran medida por debilidades organizacionales.

Cuando el talento humano de una organización posee objetivos individuales, resulta complejo lograr que las actividades internas tengan una adecuada sinergia direccionada a mejorar procesos productivos y comerciales. Lo referenciado es una de las situaciones que impera en la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha, debido a que el personal que integra la organización no asiste a las reuniones que formula la junta directiva, donde el principal argumento es la falta de cooperación por parte de instituciones públicas o ausencia de insumos y materiales agrícolas necesarios para el proceso productivo de cacao, motivo por el cual suelen generarse conflictos internos que afectan el ambiente laboral. De acuerdo con Vergara (2015):

El ambiente de trabajo influye en la satisfacción de los miembros de una organización; es decir, es la manera que perciben su entorno, el cual se condiciona por el tipo de gestión talento humano aplicada; por lo tanto, es un componente importante para la motivación laboral y el desarrollo normal de las actividades.

La Asociación de Productores Agrícolas La Revancha posee en su gestión el objetivo de consolidarse como un centro de acopio que compre al pequeño productor de la zona y consolide niveles de producción con estándares de calidad adecuado para comercializar de forma directa con las industrias nacionales y compañías de exportación, sin embargo, las debilidades encontradas con respecto a la escasa organización, intermediación comercial, débil trabajo en equipo y una gestión inadecuada de los recursos empresariales, impide el cumplimiento del objetivo institucional. De acuerdo con Torres (2015) Los objetivos representan un compromiso para los administradores de establecer estrategias en el presente para obtener niveles de desempeño adecuados después.

Los beneficios que genera la creación de un centro de acopio radican en mayores niveles de rentabilidad, implementar políticas de calidad y maquinaria de secado para comercializar el cacao con porcentaje de humedad del 0%, pero sobre todo, el principal beneficio es la eliminación de la intermediación comercial; metas organizacionales que resultan complejo lograr en la gestión de la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha, debido al inadecuado nivel de pertenencia o motivación laboral de cierto número de socios. Según Napolitano (2018): la motivación laboral representa el grado de satisfacción del talento humano en la organización y el nivel de compromiso para el desarrollo de una determinada acción.

Las organizaciones tienen como competencia la gestión de recursos, los cuales son; financieros, físicos, tecnológicos, conocimiento y motivación, sin embargo, a pesar del periodo prolongado de vida institucional que tiene la organización agrícola, no ha sido posible la adquisición de maquinarias necesarias para el proceso de producción, como equipos de secado, motivo por el cual, aquello se compone en una debilidad interna importante para el proceso de comercialización.

Cuando la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha comercializa su producción sin un adecuado control de calidad, afecta las utilidades del pequeño y mediano agricultor, porque dicha situación se suma a los elevados costos de producción del cacao y lo volátil que es el mercado con respecto al establecimiento de precios; lo mencionado evidencia la importancia de poseer procedimientos automatizados para las etapas de producción y comercialización, donde es necesario el cumplimiento de normas de calidad y la implementación de equipos necesarios que permitan el logro de los objetivos comerciales.

La cadena de comercialización que posee la producción de cacao también se afecta por costos indirectos, como el transporte; debido a que la escasa organización del proyecto asociativo, hace posible que el proceso comercial cuente con intermediarios, puesto que los costos de transporte o los inconvenientes que genera transportar la producción hasta las industrias o empresas exportadoras se torna una misión compleja por el acceso de vías o por seguridad del asociado. Por lo tanto, los altos costos de transportes influyen a que el agricultor opte por vender el producto a pequeños centros de acopio por mayor facilidad, a pesar de que aquello incurra precios por debajo del mercado y afecten sus utilidades.

Además de los inconvenientes generados por costos de transporte elevados o dificultad de movilización en la producción, también se presentan debilidades en el control de peso sobre el volumen de producción, otro factor de riesgo que condiciona las actividades comerciales de los productores de la organización agrícola; el problema del peso es un inconveniente muy común en los agronegocio pequeños; sin embargo, aquello se justifica porque no existen procedimientos automatizados para el control de la calidad ni implementos necesarios para la actividad comercial (báscula para pesar).

Para Eslava(2017) la logística de distribución es la implementación de una serie de actividades para hacer llegar el producto al mercado consumidor y satisfacer sus necesidades. La Asociación de Productores Agrícolas La Revancha tiene problemas relacionados a la logística de distribución, debilidad que se puede mitigar si existiera una colaboración mutua y comprometida en cada uno de los socios, sin embargo, no ha sido posible, por lo tanto, la logística externa en cuanto a la distribución del producto, genera influencia importante en la comercialización del cacao, puesto que la ausencia de rutas de acceso para que el pequeño agricultor comercialice sus productos en industrias o empresas de exportación de forma directa, se imposibilita ante el contexto mencionado.

Uno de los factores exógenos que influye en el proceso comercial de los productores agrícolas de la Asociación La Revancha, es la delincuencia, donde las opiniones vertidas por los socios durante la aplicación del instrumento investigativo determinaron que son objetos de actos delincuenciales cuando se disponen a movilizar la producción del cacao, lo cual es un motivo importante de análisis, debido que también se considera un hecho problemático que incide en la cadena de comercialización del producto.

La investigación sobre el proceso de comercialización del cacao en la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha invita analizar una situación latente que se presenta en la actividad económica de producción y comercialización del cacao, que es la inestabilidad de los precios en el mercado, lo cual, sumado a los problemas de transporte o intermediación, allanan el camino para que los pequeños agricultores no generen rendimientos económicos esperados; es decir, las decisiones de inversión de los socios en la organización agrícola no logra alcanzar niveles de rentabilidad óptimo, por lo tanto afecta el desarrollo social y económico de la comunidad. Para Varela, (2015) el desarrollo económico es aquel que está ligado al bienestar y el social se refiere a la superación de las condiciones de vida, ambos está íntimamente ligados.

La organización agrícola La Revancha al ejecutar labores productivas básicas sin mucha tecnificación del cultivo o acciones adecuadas después de la cosecha, imposibilita que el proceso comercial cuente con un producto que posea un valor agregado o ventaja competitiva, la cual permita ingresos razonables; es decir, la tecnificación y manejo de insumos certificados posibilitarán un producto con características importantes en el mercado; el análisis efectuado también permite definir que en el mercado de producción cacaotera no posee políticas de intervención pública que ayude al agricultor en estabilidades de precios o determinación de nichos de mercado.

En determinadas ocasiones la Asociación Agrícola intentó establecer un canal de comercialización directo con empresas de exportación o industrias, pese a los problemas de logística en la movilización, pero los inconvenientes generados en aquella iniciativa se derivan al cumplimiento de parámetros de calidad, puesto que las empresas exportadoras ejecutan un proceso de revisión de 3 a 4 semanas para evaluar la producción y dependiendo del resultado emplear fases de fermentación, secado y fumigación antes de ser comercializado de forma internacional, por lo tanto cuando la producción de la organización agrícola La Revancha no cuenta con óptimos indicadores de calidad, los beneficios económicos son bajos, por lo cual se ven obligados a comercializar en pequeños centros de acopio.

La investigación efectuada aportó con la identificación de cada una de las debilidades estipuladas en el desarrollo investigativo, donde se destaca elevados niveles de informalidad en el desarrollo de las actividades administrativas, productivas y de comercialización, lo cual ha incidido a que la organización no posea un crecimiento empresarial adecuado, contexto por el cual se define que la gestión organizacional de la asociación presenta serios inconvenientes en el logro de los objetivos institucionales. De acuerdo con Gullo & Nardulli (2015): la gestión organizacional es el conjunto de procedimientos que asume la directiva de una empresa para el logro de los objetivos.

CONCLUSIONES

El proceso de comercialización de la Asociación de Productores Agrícola La Revancha emplea un canal de distribución indirecto, con la presencia de intermediarios en la gestión comercial, que impide al pequeño agricultor mayores beneficios económicos sobre la producción del cacao. Además, no se aplican labores de cultivo y post cosecha adecuadas para la obtención de un producto de calidad que aporte al comercio idóneo del producto.

La logística de distribución de la producción del cacao es inadecuada, no existe vías de acceso o medios de transporte que permitan canales de comercialización directos con industrias nacionales o empresas de exportación. La producción del cacao de la asociación agrícola La Revancha posee un porcentaje humedad no recomendado, que provoca en el mercado consumidor disminuir el precio, lo cual afecta los ingresos del agricultor.

La gestión de la organización agrícola emplea prácticas empíricas en el desarrollo de las actividades internas, donde existe una escasa organización y bajos niveles de compromiso por parte de los asociados, puesto que no asisten a reuniones o procesos de inducción. Por lo tanto, el trabajo en equipo es deficiente que implica el desarrollo de actividad productivas de forma individual, además, no reciben procesos de capacitación por parte de instituciones públicas sobre administración o de asistencia técnica en la producción.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 50Minutos. (2016). *La cadena de valor de Michael Porter: Identifique y optimice su ventaja competitiva*. Madrid: 50Minutos.es.
- Carrilo, D. (14 de Mayo de 2015). *Empresa* . Obtenido de Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH): https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/prepa1/Innova.pdf
- Cruz, J. (2015). *Liderazgo Inspiracional: Descifra Su Adn Y Maximiza Tu Legado, Influencia, Impacto Y Efectividad*. EE.UU: Palibrio.
- Diaz, J. (2015). *Gestión administrativa. La confianza en el lugar de trabajo*. Munich: GRIN Verlag.
- Eslava, A. (2017). *Canales de distribución logístico-comerciales*. Bogotá: Ediciones de la U.
- González, Á. (2017). *Métodos de compensación basados en competencias (3a. ed.)*. Barranquilla: Universidad del Norte.
- Gullo, J., & Nardulli, J. P. (2015). *Gestion Organizacional*. Buenos Aires: Editorial Maipue.
- Luna, A. (2015). *Proceso administrativo*. México: Grupo Editorial Patria.
- Madfoud, S., & Peña, D. (2017). *Gestión y liderazgo en una empresa de seguros*. Barcelona: Marge Books.

Napolitano, G. (2018). *Motivación en el ámbito laboral: El caso de Procter & Gamble*.

Madrid: Babelcube Inc.

Naumov, S. (2018). *Gestión e innovación total del capital humano*. México D.F: Grupo

Editorial Patria.

Pereira, C. (2019). *Control interno en las empresas: Su aplicación y efectividad*. México

D.F: IMCP.

Torres, Z. (2015). *Administración Estratégica*. México: Grupo Editorial Patria.

Varela, H. (2015). Claves para entender el desarrollo social desde el contexto institucional. Valverde Viesca Karla, Construcción institucional del desarrollo social en México, México, UNAM, 2015. *Estudios Políticos*, vol. 9, núm. 42, 171-175.

Vergara, S. (2015). *Construir inteligencia colectiva en la organización: Una nueva manera de entender y gestionar el clima laboral para alinear el bienestar de las personas con la gestión de la empresa*. Santiago de Chile: Ediciones UC.

ANEXOS



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACION, FINANZAS E INFORMÁTICA
ANEXOS

Anexo N°1. *Encuesta a los miembros de la Asociación de Productores Agrícola La Revancha.*

¿Cuánto tiempo posee como miembro de la asociación agrícola La Revancha?

- 0 a 1 año
- 1 a 2 años
- 3 a 4 años
- 5 años o más

¿Cuántas hectáreas de terreno posee en la asociación?

- 1 a 2 Ha
- 3 a 4 Ha
- 5 a 6 Ha
- 7 o más

¿Qué tipo de variedad de cacao produce?

- Injerto
- De ramilla
- Nacional

¿Dónde comercializa toda la producción de cacao obtenida?

- Pequeños puntos de compra (intermediario)
- Centro de acopio
- Industrias
- Empresas exportadoras

¿Cómo califica los precios del mercado con respecto a la producción de cacao?

Excelentes

Poco justo

Inadecuados

¿Ha recibido capacitaciones sobre asistencia técnicas o administración de empresas por parte de instituciones públicas?

Si

No

¿Cuáles son los principales inconvenientes que presenta al momento de comercializar el cacao?

Logística de distribución

Costos del transporte

Precios del mercado

Cumplimiento de parámetros de calidad



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACION, FINANZAS E INFORMÁTICA
ANEXOS

Anexo N°2. *Entrevista al representante legal de la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha.*

Preguntas	Respuestas
¿Cómo se encuentra estructurada la asociación?	
¿Cuáles son los principales inconvenientes internos que afectan el proceso de comercialización?	
¿Cuáles son las organizaciones públicas que brindan cooperación al desarrollo?	
¿Cómo se ejecutan las labores de producción de los socios de la organización agrícola?	
¿La organización cuenta con maquinaria y equipos técnicos para la producción del cacao?	
¿Cómo es el proceso de adquisición de insumos agrícolas?	

**NÓMINA DE LOS SOCIOS FUNDADORES DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES
DEL RECINTO SAN JOSE “LA REVANCHA”**

N	APELLIDOS Y NOMBRES	HECTAREAS	QQ X MES	CEDULA	OBSERVACIÓN
1	Carpio Alvarado Jorge Luis	1.5 injerto	Sin producción	120581266-0	Activo
2	Carpio Castillo Elexi Javier	1.5 injerto	3 qq	120445839-0	Activo
3	Carpio Cortez Juliana Lisbeth	1	Sin producción	092637596-5	Activo
4	Carpio Vera Nelly Violeta	3	Sin datos	120202006-9	No activo
5	Carrasco Escobar Joel Hipólito	6	Sin datos	120084955-0	No activo
6	Cortez Alcívar Jenny Justina	2 injerto	9	091050684-9	Activo
7	Gavilánez García Luís Fabián	2	Sin datos	120387585-9	No activo

8	Isa Ángel Heriberto	No tiene		020106019-1	Activo
9	Jiménez Lara Galo Arnulfo	3	Se dedica al cultivo de arroz	020121734-6	Activo
10	Lara Santana Edwin Leonel	2	Alquila los terrenos y se dedica a su negocio de vulcanizadora en pueblo nuevo	020134650-9	Activo
11	Mayorga Calero Miguel Juan	0.5 injerto	1 quintal	090293465-2	Activo
12	Millan Yance Cristhian David	No tiene terreno		120475393-1	
13	Paredes Chávez Augusto Robinson	6 ramilla	19 qq es una finca con mejor calidad en producción	120118300-9	Activo
14	Paredes Fernández Liliana Rocío	4 de ramilla	5 qq	120490956-6	Activo
15	Santillán Chica Jaime Oswaldo	2	4qq	120626806-0	Activo
16	Valle Carpio Leydi Glenda	Sin datos	Sin datos	120557905-3	No activo

17	Valle Carpio Stalin Eugenio	Sin datos	Sin datos	120360669-2	No activo
18	Veloz Mayorga María Eugenia	1 injerto	2 qq	120435528-1	Activo

RESUMEN

Las actividades agrícolas representan un importante eje de trabajo que dinamiza la economía popular y solidaria, motivo por el cual su cadena de valor es un importante punto de análisis, debido a que en reiteradas ocasiones las garantías de un adecuado comercio que promueva el desarrollo social y económico de los agricultores son nulas, he ahí la importancia de analizar el proceso de comercialización en la Asociación de Productores Agrícolas La Revancha del recinto San José perteneciente a la Parroquia Febres Cordero, con la premisa de determinar cuáles son los principales inconvenientes que posee la asociación en la gestión comercial de la producción del cacao. La metodología utilizada posee los tipos de investigaciones descriptiva y de campo, que permitieron la obtención de datos en fuentes primarias para su posterior tratamiento; el método utilizado es el inductivo acompañado con la utilización de la encuesta como técnica, los cuales permitieron determinar como principales conclusiones la escasa organización en los miembros de la asociación, producción vendida a intermediarios con precios inadecuados, ausencia de una logística de distribución que aporte con un canal de comercialización directa con compañías de exportación o industrias nacionales, pocos procesos de capacitación sobre asistencia técnica de cultivo y principios de administración y desarrollo de actividades de forma empírica que imposibilita un manejo adecuado de los recursos de la organización o la obtención de proceso productivos con indicadores de calidad acordes a los que demanda el mercado consumidor.

Palabras Claves: Cadena de valor, Logística, Gestión, Capacitación.

ABSTRACT

Agricultural activities represent an important axis of work that stimulates the popular and solidarity economy, which is why its value chain is an important point of analysis, due to the fact that on repeated occasions the guarantees of adequate trade that promote social development and The economic benefits of the farmers are null, this is the importance of analyzing the commercialization process in the Association of Agricultural Producers La Revancha of the San José enclosure belonging to the Febres Cordero Parish, with the premise of determining what are the main inconveniences that the association has in the commercial management of cocoa production. The methodology used has the types of descriptive and field investigations, which allowed obtaining data in primary sources for later; The method used is the inductive one accompanied by the use of the survey as a technique, which allowed determining as the main conclusions the scarce organization in the members of the association, production sold to intermediaries with inadequate prices, absence of a distribution logistics that contributes with a direct distribution channel with export companies or national industries, few training processes on technical assistance for cultivation and principles of administration and development of activities in an empirical way that makes it impossible to properly manage the organization's resources or obtain production processes with quality indicators different from those demanded by the consumer market.

Keywords: Value chain, Logistics, Management, Training.