



RESUMEN

Al iniciar cualquier proceso es de vital importancia, plantear los objetivos de forma clara y correcta, por lo cual se da a conocer, que la principal razón del desarrollo de la presente investigación; es el de determinar la viabilidad técnica y económica desde la perspectiva de la identificación y formulación de estrategias de desarrollo para sectores estratégicos en el cantón Biblián, cantón caracterizado por poseer una gran diversidad, relacionada a sectores productivos, orientados hacia la producción agrícola, derivados de lácteos, cárnicos, productos artesanales, entre otros; que sirven como medio de subsistencia para la mayoría de hogares. Dichos sectores en la actualidad no cuentan con estrategias de desarrollo que incentiven su desempeño empresarial, en un contexto de competitividad.

El objetivo principal del tema a tratar, es identificar y formular estrategias de desarrollo que fortalezcan la estructura productiva en el cantón Biblián, promoviendo la competitividad territorial como elemento generador de bienestar económico, social, cultural y ambiental.

Hoy en día, las organizaciones deben contar con una estrategia como método anticipatorio y sistemático para mejorar su calidad. Una estrategia se basa en el pensamiento estratégico que consiste en la determinación de los objetivos, políticas y líneas de acción coherentes.

En la práctica, la formulación de la estrategia implica la recolección de información del entorno de la organización y la adopción de las decisiones necesarias para definir los objetivos y las operaciones a aplicar. Las nuevas estrategias y estructuras organizacionales, hacen que estas puedan competir gracias a un proceso constante de aprendizaje y creatividad.



PALABRAS CLAVES

Competitividad, Desarrollo, Estrategia, Estructura Productiva, Fortalecimiento, Productores.



ABSTRACT

You are vitally important when initiating any process, presenting the objectives of definite and correct form, for which makes itself known, than the main reason of the development of present investigation; It is the one with Biblián, characterized canton to have a great diversity determining the technical and cost-reducing viability from the perspective of the identification and formulation of strategies of development for strategic sectors at the canton, once productive sectors was related, guided toward the agricultural produce, by-products of lactic, meat, craft products, between other ones; That they serve like means as subsistence for the majority of homes. The aforementioned sectors as of the present moment do not have strategies of development than motivate your entrepreneurial performance, in a context of competitiveness.

The main objective of the theme to try, it is identifying and to formulate strategies of development that strengthen the productive structure at the canton Biblián, promoting the territorial competitiveness like generating element of economic welfare, social, cultural and environmental.

Nowadays, organizations should have a strategy like anticipatory and systematic method for the better your quality. A strategy is based on the strategic thought that consists in the determination of the objectives, policies and lines of action coherent.

In practice, the formulation of strategy implies the information retrieval of the surroundings of the organization and the adoption of the necessary decisions to define objectives and the operations to be applicable. The new strategies and organizational structures, they make that these can compete thanks to a constant learning process and creativity.



ÍNDICE

Introducción	11
CAPÍTULO I: ANTECEDENTES	13
1.1. Reseña histórica del sector productivo del cantón Biblián	13
1.1.1. Información General	13
1.1.2. Sector Productivo	15
1.2. Producción según parroquias	20
1.2.1. Parroquia Nazón	20
1.2.2. Parroquia Sageo	23
1.2.3. Parroquia Turupamba	27
1.2.4. Parroquia Jerusalén	30
1.3. Otros datos de interés	33
1.3.1. Turismo Comunitario en Biblián	33
1.3.2. Organizaciones entorno al Sector Lácteo en Biblián	33
CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO DETALLADO DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA EN EL CANTÓN BIBLIÁN	36
2.1. Diagnóstico Interno de la Estructura Productiva en Biblián	40
2.1.1. Matriz de Línea Base	44
2.1.2. Matriz de Involucrados	52
2.2. Diagnóstico Externo: Diseño de un esquema referente a oportunidades y amenazas	59
CAPÍTULO III: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO EN EL CANTÓN BIBLIÁN	63
3.1. Consolidación de información, síntesis y planteamientos preliminares respecto a Estrategias Agropecuarias	63
3.1.1. Sector Agropecuario	68
3.2. Socialización y Validación del diagnóstico, retroalimentación con nuevos aportes de información	69
3.2.1. Características básicas de las empresas encuestadas	70
3.2.2. Análisis de los resultados obtenidos	71



3.2.3. Tablas de Contingencia	78
3.3. Definición de tipo de estrategias para el logro de objetivos dentro del Sector Agropecuario	82
3.3.1. Estrategias Ofensivas o de Crecimiento	82
3.3.2. Estrategias Defensivas	83
3.3.3. Estrategias Globales	84
3.3.4. Estrategias Concéntricas	84
3.3.5. Estrategias de Desarrollo para el Sector Agropecuario	85
CAPÍTULO IV: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR ARTESANAL, DE COMERCIO Y DE INDUSTRIAS LÁCTEAS	89
4.1. Consolidación de información, síntesis y planteamientos preliminares respecto a Estrategias Comerciales, de Industrias y Artesanías	89
4.1.1. Sector Comercial	89
4.1.2. Sector de Industrias Lácteas	89
4.1.3. Sector Artesanal	90
4.2. Definición de tipo de estrategias para el logro de objetivos dentro del Sector de Artesanías, Comercial y de Industrias Lácteas	95
4.2.1. Estrategias de Desarrollo para el Sector Artesanal	95
4.2.2. Estrategias de Desarrollo para el Sector de Comercio	98
4.2.3. Estrategias de Desarrollo para el Sector de Industrias Lácteas	101
4.3. Regresión con Variables Dicótomas para determinar la importancia de los sectores	104
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	111
5.1. Conclusiones	111
5.1.1. Sector Artesanal	111
5.1.2. Sector Agropecuario	112
5.1.3. Sector de Comercio	113
5.1.4. Sector de Industrias Lácteas	114
5.2. Recomendaciones	115
Bibliografía	117
Anexos	120



Paola Jaqueline Urgiles Espinoza, reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de Economista. El uso que la Universidad de Cuenca hiciere de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autor.

Paola Jaqueline Urgiles Espinoza, certifica que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor/a.



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE ECONOMÍA

**"IDENTIFICACIÓN Y FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS DE DESARROLLO
PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DEL
CANTÓN BIBLIÁN PERÍODO 2011-2015"**

**Tesis previa a la obtención
del Título de Economista.**

AUTORA: PAOLA JAQUELINE URGILES ESPINOZA.

DIRECTOR: ECO. FABIÁN CORDERO M.

CUENCA – ECUADOR

2011



DECLARACIÓN:

Las ideas expuestas en el contenido de la presente tesis son propias de la autora y de su absoluta responsabilidad.

Paola Jacqueline Urgiles Espinoza



AGRADECIMIENTO:

Un sincero agradecimiento a todas las personas que hicieron posible la culminación exitosa de este trabajo, de manera especial al Eco. Fabián Cordero Méndez Director de Tesis y Catedrático de la Escuela de Economía, quien supo orientarme con sus sabios conocimientos.

De igual manera, un extensivo agradecimiento a todos y cada uno de los catedráticos de la facultad de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.



DEDICATORIA:

Después de haber concluido una de mis metas, quiero dedicar el presente trabajo a personas que ocupan un lugar muy importante en mi vida; a mis padres quienes me supieron ayudar con sus sabios consejos y múltiples enseñanzas de humildad, sencillez, sinceridad y responsabilidad en mis momentos de desconcierto, de tristeza y de soledad.

Gracias por brindarme todo el apoyo incondicional y los mejores ejemplos para ser una mujer de bien, gracias por los esfuerzos que hacen día a día por forjar el mejor futuro para mí y mis hermanos.

Con cariño Paola.



INTRODUCCIÓN

Los nuevos paradigmas del desarrollo, conllevan a las instituciones a sumar esfuerzos para sistematizar sus requerimientos en una investigación que contenga las diferentes necesidades insatisfechas no solo materiales sino sociales, donde el hombre y la naturaleza son los actores sobre la faz de la tierra.

La identificación y formulación de estrategias de desarrollo es un espacio inédito de reflexión sobre nuestra realidad de quienes somos, como estamos, que tenemos y a donde podemos proyectarnos; será el inicio del aprendizaje interno de desarrollo organizacional con la clara convicción de impulsar y fortalecer la planificación participativa.

La participación social aplicada a la planificación permite definir y localizar acciones y proyectos de desarrollo en comunidades y asentamientos humanos específicos, donde la población en su conjunto serán los responsables y los actores principales de su desarrollo individual y colectivo.

El planteamiento de estrategias de desarrollo debe convertirse en una herramienta que posibilite la coordinación de acciones entre: gobierno nacional y los gobiernos tanto seccionales como locales, instituciones públicas y privadas, y las organizaciones comunitarias; con el propósito de racionalizar y optimizar los siempre limitados recursos destinados al desarrollo de cada una de sus parroquias y comunidades, encontrar nuevas fuentes de financiamiento y procurar la equidad y solidaridad de cada ciudadano.

Aquí radica la necesidad de que agentes de desarrollo fortalezcan capacidades para analizar sus dinámicas tanto productivas como económicas, y generar propuestas que permitan impulsar la competitividad de los pequeños productores agropecuarios y/o empresarios locales y regionales.

De ahí, lo atractivo de una estrategia de desarrollo a partir de los recursos naturales, que potencie no tanto la extracción y procesamiento más simple de



los recursos naturales, sino que acelere el desarrollo de esa multiplicidad de actividades que tiende a aglomerarse naturalmente en torno a los recursos naturales.

En suma, se procura de alguna forma contribuir de manera real y efectiva con el fortalecimiento de los diferentes eslabones de la cadena productiva agropecuaria, artesanal, comercial e industrial; fomentando así el desarrollo económico de los pequeños productores de la zona.



CAPÍTULO I: ANTECEDENTES

1.1. RESEÑA HISTÓRICA DEL SECTOR PRODUCTIVO DEL CANTÓN BIBLIÁN.

1.1.1. INFORMACIÓN GENERAL

Límites:

Biblián se ubica en el sur de la Sierra Ecuatoriana en la provincia del Cañar, está a 7 Km de Azogues la capital provincial, tiene una superficie de 232 Km², limita al Norte con el cantón Cañar, al Sur con el Cantón Déleg y el Cantón Cuenca, al Este con el Cantón Azogues y al Oeste el Cantón Cañar.

El río principal es el Burgay, que nace en Patococha, en las alturas del Galuay; la utilidad que presta este río con sus afluentes es imponderable: sirve para el regadío de grandes extensiones de terreno, situación que mejora la obtención agrícola del cantón, y además aporta a la producción de energía eléctrica.

El clima de Biblián es templado, oscila entre los 12 y 16 grados centígrados; conforme avanza a las alturas se siente el frío de las elevaciones, constituyendo este aspecto un factor determinante en la agricultura, costumbres y salud de la población.

División Política:

En la actualidad el cantón Biblián está integrado por cinco parroquias, una urbana y cuatro rurales.



Cuadro Nº 1

PARROQUIAS DEL CANTÓN BIBLIÁN

PARROQUIA	SUPERFICIE	TIPO DE PARROQUIA
Biblián	66.7 Km ²	Urbana
Nazón	63.8 Km ²	Rural
Sageo	4.5 Km ²	Rural
Turupamba	6.4 Km ²	Rural
Jerusalén	63.9 Km ²	Rural

Fuente: Municipio de Biblián.

Elaboración: La Autora.

Población:

Según el censo de población realizado por el INEC el 28 de noviembre de 2010, el cantón Biblián cuenta con 20.817 habitantes, distribuidos de la siguiente manera:

Cuadro Nº 2

POBLACIÓN DEL CANTÓN BIBLIÁN

PARROQUIA	HABITANTES
Biblián	13.309
Nazón	2.832
Sageo	1.671
Turupamba	1.198
Jerusalén	1.717

Fuente: INEC, Censo 2001¹.

Elaboración: La Autora.

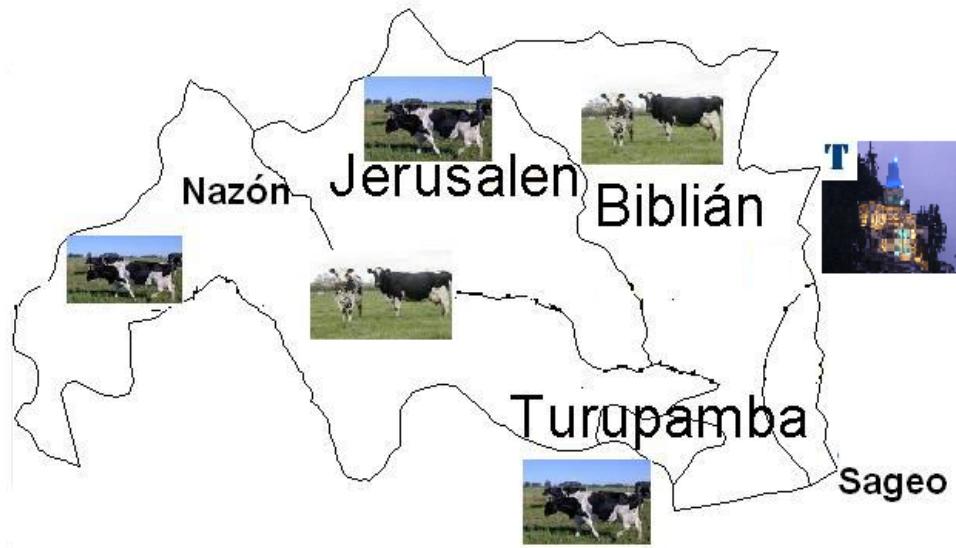
La raza predominante en el cantón es la mestiza y existe un gran porcentaje de indígenas que habitan en varios sectores rurales de Biblián; la mayoría de las personas habla el idioma castellano y en ciertas áreas el kichwa.

¹ Información estadística tomada del Censo de Población y Vivienda en el año 2001 como base, puesto que al momento de iniciar con la presente investigación el INEC no disponía de información con respecto al Censo realizado en el año 2010.

1.1.2. SECTOR PRODUCTIVO

La ganadería es la actividad productiva que dinamiza este cantón, y que a la vez ha dado origen a algunas organizaciones productivas de trascendencia en la producción láctea de la provincia del Cañar.

Figura Nº 1
ZONAS GANADERAS DEL CANTÓN BIBLIÁN



Fuente: Estudio de Cadenas Productivas en la Provincia del Cañar.
Elaboración: La Autora.

En el cantón Biblián, las actividades productivas de mayor importancia se complementan con el comercio y la prestación de servicios. Los flujos comerciales se producen principalmente desde la ciudad hacia el campo y viceversa.

El territorio integra las actividades humanas, dentro de las zonas urbana y rural. En Biblián los espacios físicos en los que se desarrollan las distintas formas de uso y acceso a los recursos naturales por parte de la población y sus ejes de enlace son:

- La zona urbana, principalmente áreas de residencia que tienden a



concentrar el flujo poblacional.

- Las áreas agrícolas, se presentan como sustento de la producción cantonal.
- Las áreas de recarga del acuífero, fuentes naturales, ecosistemas de páramo, aseguran la estabilidad ecológica.
- La red hídrica que forma parte de la subcuenca del río Burgay, originando zonas de protección y preservación ambiental, integra el biocorredor de la Cuenca del río Paute.

El Cantón Biblián se basa en una economía de producción primaria, con aprovechamiento agrícola – ganadera y rica en huellas de la cultura incaica. Los sistemas de producción en el cantón, se basan en la producción ganadera por las condiciones propias del área geográfica; amplias pampas de fincas privadas y de los campesinos. Luego la agricultura de subsistencia, mediante la producción de variedad de productos y el cultivo de frutales así como también pequeños huertos hortícolas y de plantas medicinales. Esta producción no se reinvierte para acumular capitales, más bien se usa para mantener parcelas junto a la compra de insumos.

El campesino de este cantón es eminentemente agricultor por las condiciones climáticas que facilitan, especialmente el cultivo del maíz asociado con fréjol, haba, zambos y otros productos propios de la zona.



Cuadro Nº 3
POBLACIÓN DEL CANTÓN BIBLIÁN

Sector	Nº Personas	%
Agricultura, silvicultura, caza, pesca.	3.790	52.42
Industrias Manufactureras	786	10.87
Construcción	649	8.98
Enseñanza	188	2.6
Comercial mayor y menor	500	6.92
Otras actividades	1.317	18.22
Total	7.230	100.00

Fuente: INEC, Censo 2001, INFOPLAN.

Elaboración: La Autora.

La actividad comercial tanto formal como informal, se desarrolla principalmente en el mercado de artículos primarios como elaborados.

Producción de leche en los últimos años

Los inventarios del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en lo referente a producción de leche en la provincia del Cañar, muestran la tendencia productiva en los últimos seis años según la encuesta de superficie y producción agropecuaria continua ESPAC:



Cuadro Nº 4

PRODUCCIÓN DE LECHE EN LA PROVINCIA DEL CAÑAR EN LOS ÚLTIMOS SEIS AÑOS.

Año	Descripción	Unidades	Cañar
2002 – 2003	# de animales	Has.	45.642
	Producción	Lts.	23.654
2003 – 2004	# de animales	Has.	41.700
	Producción	Lts.	23.450
2004 – 2005	# de animales	Has.	45.545
	Producción	Lts.	30.141
2005 – 2006	# de animales	Has.	49.205
	Producción	Lts.	316.616
2006 – 2007	# de animales	Has.	48.809
	Producción	Lts.	308.502
2007 – 2008	# de animales	Has.	37.793
	Producción	Lts.	225.954

Fuente: INEC, ESPAC.

Elaboración: La Autora.

La información presentada en el cuadro anterior es la más actualizada en el INEC, sin embargo para los fines pertinentes de este estudio se recabó información más detallada y actualizada de fuentes ligadas directamente a las organizaciones productoras de leche.

Destino de la producción de leche

Según la ESPAC 2009, se considera que el destino principal de la leche es la venta en líquido. En el siguiente cuadro presentamos los datos de la producción de leche y su destino.



Cuadro Nº 5

CANTIDAD Y DESTINO DE LA LECHE EN LA PROVINCIA DEL CAÑAR.

AÑO: 2009 CAPÍTULO: GANADO PRODUCTO:
 VACUNO GANADO VACUNO
CARACTERÍSTICA: ÁMBITO: PROVINCIAL PROVINCIA: CAÑAR
CANTIDAD Y DESTINO
DE LA LECHE

CARACTERÍSTICA	TOTAL
PRODUCCIÓN TOTAL DE LECHE (litros)	251.153,00
Procesada en la UPA	4.320,00
Consumo en la UPA	22.330,00
Alimentación al balde	1.227,00
Número total de vacas ordeñadas	39.134,00
Vendida en líquido	223.024,00
Destinada a otros fines	251,00

Fuente: INEC, ESPAC 2009.

Elaboración: La Autora.

Distribución de la Población Productora de leche

La población productora de leche se encuentra dispersa en las distintas parroquias de Biblián, exceptuando la parroquia Sageo, donde la producción es residual.

Según estimaciones realizadas por un estudio de cadenas productivas en la provincia del Cañar durante el proceso de identificación de las mismas, se calcula que son aproximadamente 5.000 familias las que cuentan con producción de leche en el cantón Biblián. Sin embargo este dato sólo puede ser tenido en cuenta a modo orientativo.



1.2. PRODUCCIÓN SEGÚN PARROQUIAS

1.2.1. PARROQUIA NAZÓN²

Son 2.832 los habitantes registrados en esta parroquia, localizada a orillas del río Burgay, la mayor parte de las familias tienen sus fincas o terrenos dedicados a la agricultura y la ganadería en la parte alta junto a las estribaciones de la cordillera y el cerro.

Agricultura y crianza de animales menores

Los principales cultivos son: maíz, fréjol, papa y hortalizas; también existen pequeños huertos junto a las viviendas, donde se cultiva especialmente plantas medicinales y ornamentales; el suelo es nutrido principalmente con abonos orgánicos.

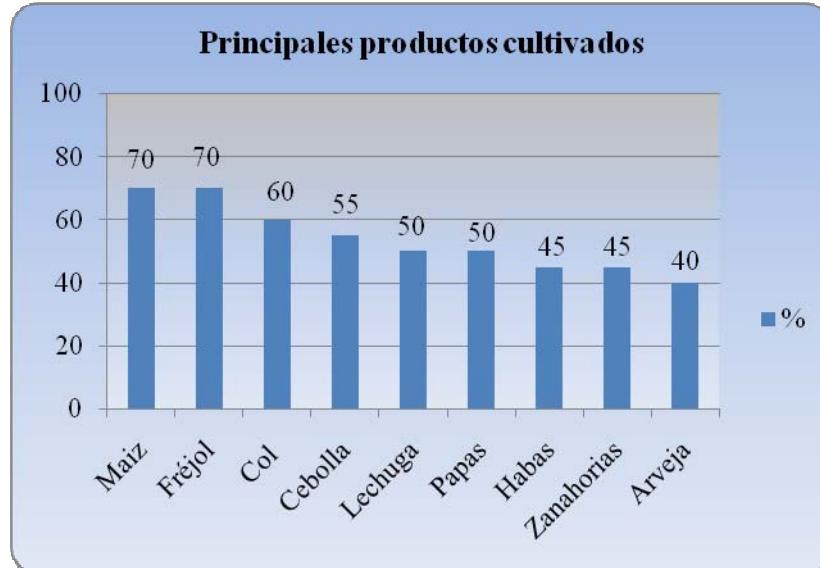
La agricultura a nivel parroquial es baja, debido a que existen grandes extensiones de pajonales, vegetación nativa, pastos y potreros.

En lo referente a los animales menores prevalece la crianza de cuyes, seguida de aves, chanchos y en menor medida los conejos y gansos; en particular los cuyes constituyen ingresos adicionales para las familias de Nazón.

²Información tomada del Plan Estratégico de Desarrollo de la Parroquia Nazón.

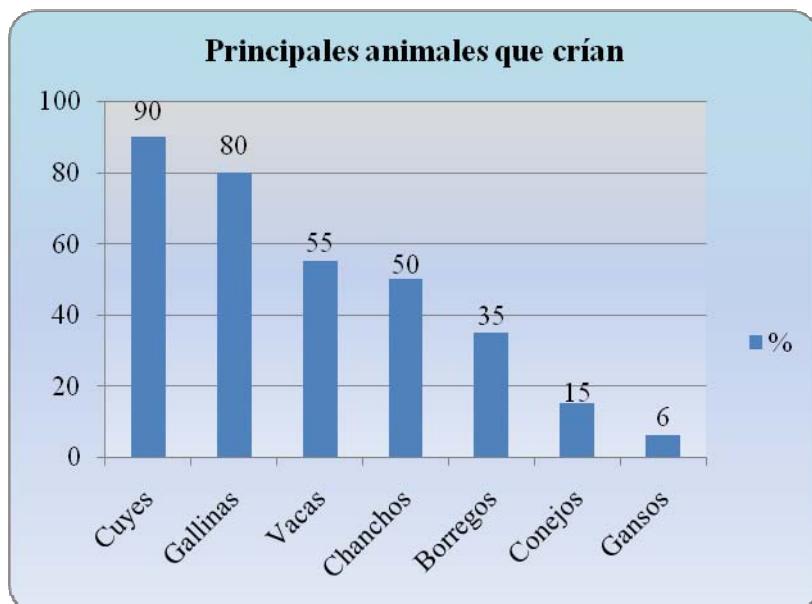


Gráfico Nº 1
Principales productos cultivados en la Parroquia Nazón.



Fuente: FUDESS³
Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 2
Animales que se originan en la Parroquia Nazón.



Fuente: FUDESS
Elaboración: La Autora.

³FUDESS: Fundación de Desarrollo Social Sustentable.



Gráfico Nº 3

Productos que se comercializan en la Parroquia Nazón.



Fuente: FUDESS

Elaboración: La Autora.

Los gráficos muestran que existe una diversificación productiva en las parcelas de los agricultores que permite que el 65% de ellos pueda poner a la venta sus excedentes luego del autoconsumo.

Son varios los espacios donde comercializan su producción: el Mercado Sucre, el Mercado de Biblián y el Mercado Parroquial.

Los cuyes a su vez, son vendidos en el Recinto Ferial de Azogues y en ocasiones entre familiares y vecinos. La producción de leche se vende mayoritariamente a intermediarios.

Ganadería

La actividad productiva más realizada en esta parroquia es la ganadería.

La organización comunitaria para el trabajo conjunto en ganadería es muy



limitada, no obstante, existen productores organizados a través de la Asociación de Lácteos y Cárnicos de Biblián que mejoran la posición del productor frente al mercado.

La mayoría de ganaderos de Nazón, que no están organizados, tienen que vender su leche a través de intermediarios. Según los productores el precio de compra de la leche está sujeto a la especulación, que oscila entre los \$0.20 y \$ 0.35.

Existen dos centros de acopio, uno de Nutrileche y otro de Rey Leche.

En la parroquia se han ejecutado varios proyectos con ECOHOMODE⁴ y CGPAUTE⁵, instituciones que han apoyado la mejora productiva de los ganaderos.

Artesanías

La principal actividad artesanal detectada es el tejido de paja toquilla. Esta producción es como en todas las parroquias, individual y poco rentable.

1.2.2. PARROQUIA SAGEO⁶

De acuerdo al último censo de población y vivienda, la población de Sageo se estima en 1.671 habitantes.

La principal actividad productiva es la agricultura, que se desarrolla en minifundios y la actividad ganadera no tiene tanta relevancia en comparación de otras parroquias del cantón. Cabe mencionar que los minifundios se subdividen de las propiedades a causa de las herencias y la venta, impidiendo la producción sustentable de las familias.

⁴ECOHOMODE: Fundación Ecología, Hombre y Desarrollo.

⁵ CGPAUTE: Consejo de Gestión de aguas de la cuenca del Paute.

⁶Información tomada del Plan Estratégico de Desarrollo de la Parroquia Sageo.



Agricultura y crianza de animales menores

En Sageo la producción agrícola es fundamentalmente para el autoconsumo.

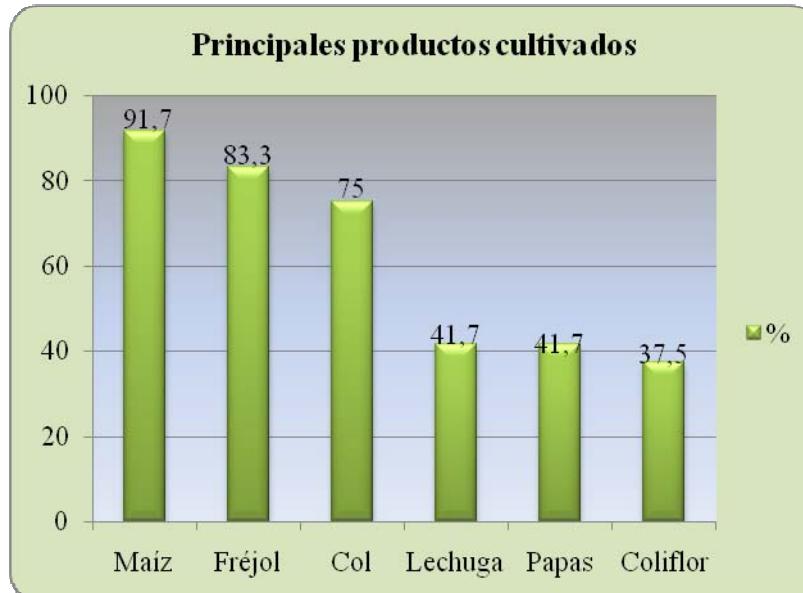
La falta de riego es uno de los mayores limitantes en la producción agrícola. Se puede utilizar sobrantes del sistema de agua potable para el riego de las 22 vertientes para el consumo humano con el que cuenta la parroquia.

Cabe señalar que la Junta Parroquial de Sageo, está realizando actividades de coordinación interinstitucional para gestionar la construcción de un canal de riego para 450 socios.

La Comuna Jurídica de Tarcuriacu se encuentra organizada y dedicada al cultivo de papas y al manejo de pastos con el apoyo del MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca).

También la crianza de animales menores es destacable en la zona y al igual que la agricultura, sirve fundamentalmente para satisfacer el consumo familiar.

Gráfico Nº 4
Principales productos cultivados en la Parroquia Sageo.

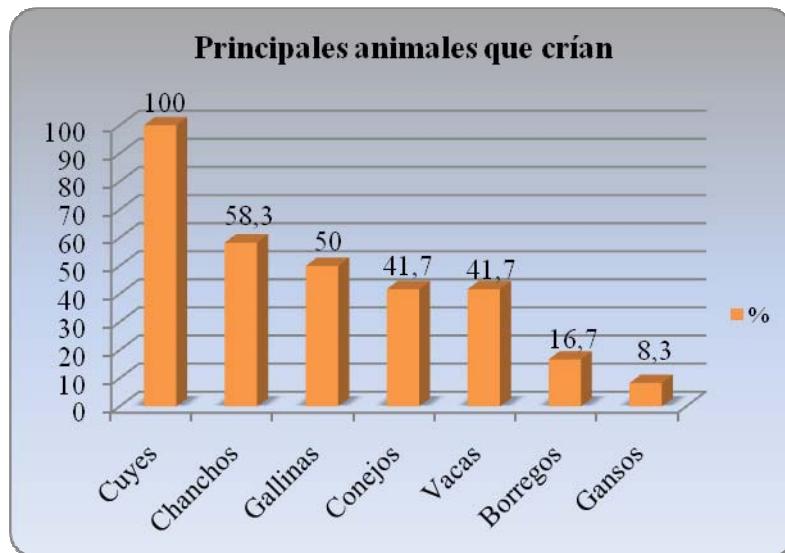


Fuente: FUDESS
Elaboración: La Autora.



Gráfico Nº 5

Animales que se originan en la Parroquia Sageo.

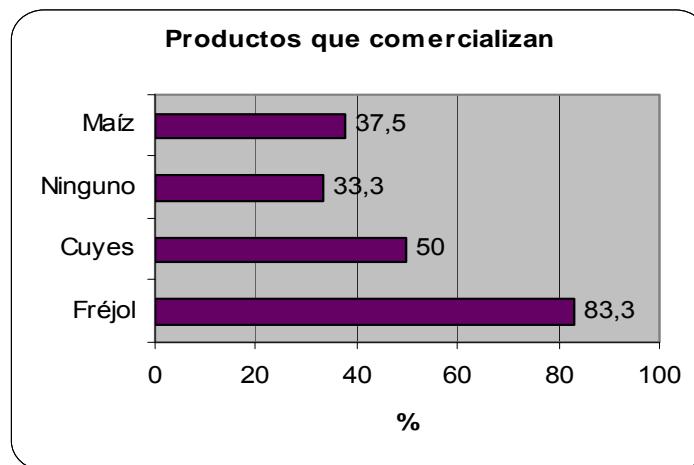


Fuente: FUDESS

Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 6

Productos que se comercializan en la Parroquia Sageo.



Fuente: FUDESS

Elaboración: La Autora.

Los gráficos dan a conocer que los principales productos que comercializan son el maíz, el fréjol y cuyes en los mercados de Biblián, Azogues y del centro



parroquial.

Ganadería

Debido al minifundio la actividad ganadera en esta parroquia es la menor de entre las cuatro parroquias rurales de Biblián. La escasa producción, es para el consumo familiar, con algunos excedentes que se venden a través de intermediarios.

Las familias poseen propiedades mayores a media hectárea con 4 o 6 cabezas de ganado, donde predomina el ganado vacuno y existen escasos ejemplares de ganado lanar, porcino, caballar y asnal.

Artesanías y Turismo

La población de la parroquia, en particular de las comunidades se ha caracterizado por la elaboración de variadas y coloridas artesanías, que representan para algunas familias la fuente principal de ingresos, se destacan en confeccionar sombreros de paja toquilla, monederos, canastas, carteras, joyeros, adornos de navidad, juguetes de paja toquilla, entre otros.

Por lo general este trabajo está a cargo principalmente de las mujeres.

La actividad artesanal ha propiciado la organización de un grupo de mujeres tejedoras de paja toquilla que cuenta con una caja comunal llamada “Nueva Esperanza”, aunque ésta atraviesa conflictos internos fundamentalmente por la falta de organización y destrezas en su administración.

En cuanto al ámbito turístico existe un grupo de personas interesadas en potenciar esta actividad aprovechando escenarios como el Santuario de la Virgen del Rocío y parajes que pueden resultar atractivos para los turistas, aunque no ha existido una propuesta concreta hasta el momento y los servicios en relación a este sector son nulos en la parroquia.



1.2.3. PARROQUIA TURUPAMBA⁷

La Parroquia Turupamba cuenta con 1.198 habitantes, en esta parroquia la economía familiar se sustenta en la producción de leche y en la agricultura.

Agricultura y crianza de animales menores

Existe una importante producción hortícola en la parroquia, cuyo principal limitante es el mercado para los productos.

La parroquia cuenta con un sistema de agua potable con notables excedentes de agua, pero requieren de asesoramiento técnico e insumos para la construcción de sistemas de riego.

A nivel familiar los animales que se crían fundamentalmente son cuyes, chanchos, aves, conejos y borregos; de los cuales se comercializan los chanchos y las aves, quedando el resto para la alimentación de la familia.

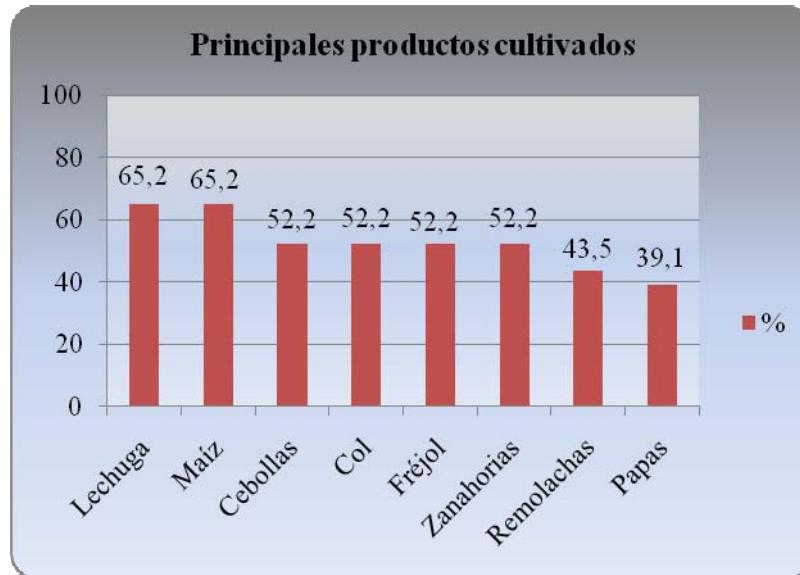
Debido al alto índice de migración de hombres, las mujeres han tomado un rol protagónico en el desarrollo de la parroquia; se detecta un buen potencial en la organización de grupos de mujeres productoras para la asociatividad de éstas en compras de insumos para la producción y la comercialización de productos.

⁷Información tomada del Plan Estratégico de Desarrollo de la Parroquia Turupamba.



Gráfico Nº 7

Principales productos cultivados en la Parroquia Turupamba.

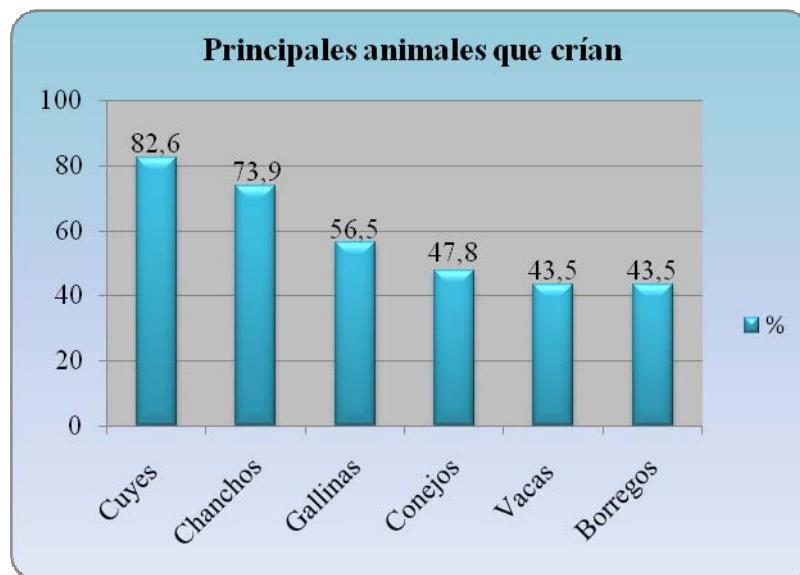


Fuente: FUDESS

Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 8

Animales que se originan en la Parroquia Turupamba.

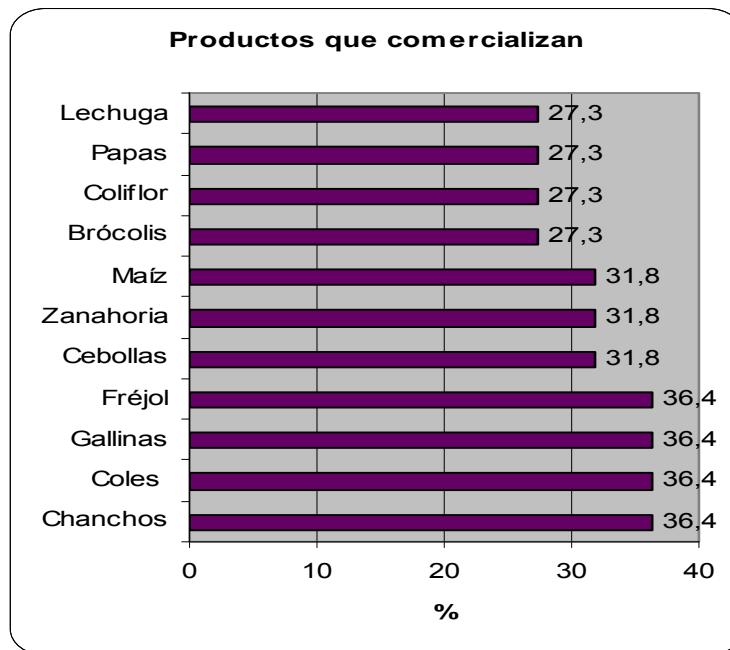


Fuente: FUDESS

Elaboración: La Autora.



Gráfico Nº 9
Productos que se comercializan en la Parroquia Turupamba.



Fuente: FUDESS
Elaboración: La Autora.

Los productores registran excedentes que son vendidos a nivel de vecindad, en el mercado de Turupamba, en el mercado Sucre de Azogues, en el mercado de Biblián y en el Recinto Ferial.

Ganadería

La producción lechera es significativa en la parroquia y se comercializa fundamentalmente a través de intermediarios.

En promedio se manejan de 3 a 4 cabezas de ganado por familia y no existe una organización que agrupe a los pequeños productores.

Artesanías

El sector artesanal gira en torno a la producción de sombreros de paja toquilla,



el tejido en lana de alpaca y la fabricación de muebles.

1.2.4. PARROQUIA JERUSALÉN⁸

La población de la parroquia Jerusalén es de 1.717 habitantes. La principal actividad de la parroquia es la ganadería, aunque gran parte de la población cuenta con producción agrícola para el autoconsumo con pequeños excedentes para el mercado.

Agricultura y crianza de animales menores

Los principales productos de la zona son: las papas, el maíz y las hortalizas, también se producen plantas nativas como la chicaza, quinua, achira, oca, melloco y mazhua, para su cultivo se emplean abonos orgánicos y en menor medida los químicos por el alto precio de los insumos.

Existe una asociación denominada como Asociación de Trabajadores Agrícolas de Cebada Loma y Chica Despensa – La Esmeralda, estructurada de manera correcta y con un buen desempeño.

Con respecto al sistema de riego para el cultivo parcelario, existe un canal de riego (en la comunidad Cachi Galuay) que beneficia a unas 350 familias. El canal se encuentra en un estado regular ya que el mantenimiento es escaso y la construcción antigua.

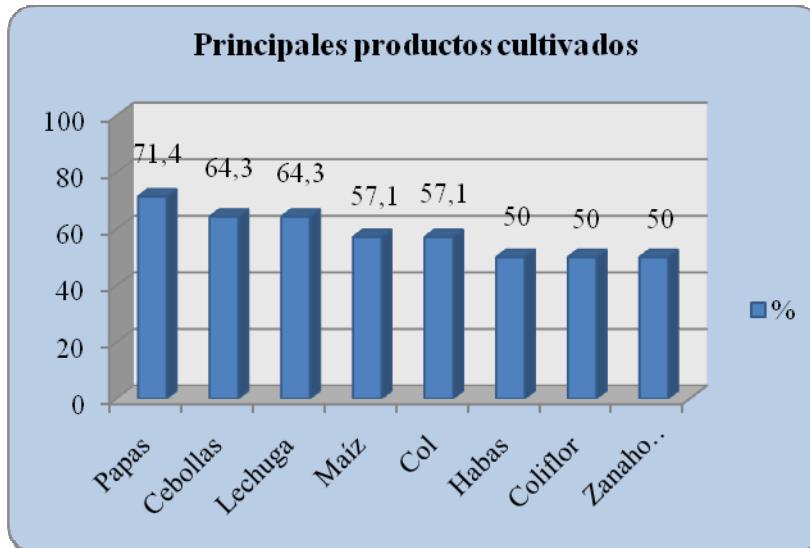
Por otro lado, la crianza de animales menores está relacionada con cuyes, aves, chanchos, borregos; y en las zonas altas se está fomentando la crianza de alpacas (Cebada Loma).

⁸Información tomada del Plan Estratégico de Desarrollo de la Parroquia Jerusalén.



Gráfico Nº 10

Principales productos cultivados en la Parroquia Jerusalén.



Fuente: FUDESS

Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 11

Animales que se originan en la Parroquia Jerusalén.

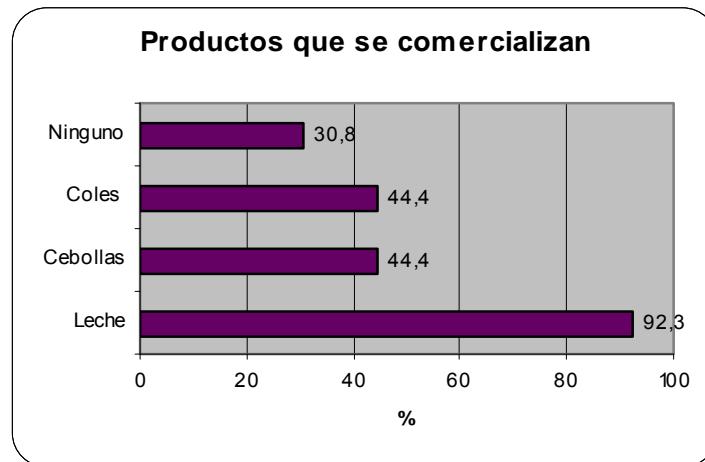


Fuente: FUDESS

Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 12

Productos que se comercializan en la Parroquia Jerusalén.



Fuente: FUDESS

Elaboración: La Autora.

La ganadería, es la principal vocación parroquial, tanto en producción de leche, como en la comercialización minoritariamente a través de la Asociación de Lácteos y Cárnicos de Biblián o mayoritariamente a intermediarios y a Nutrileche.

En cuanto a los productos de cultivo, éstos abastecen fundamentalmente el consumo familiar. La comercialización la realizan entre vecinos, en el Mercado Sucre, Mercado de Biblián y Recinto Ferial.

Ganadería

La mayoría de productores, no están organizados a través de la Asociación de Lácteos y Cárnicos de Biblián, que vende su leche directamente a Nutrileche.

Artesanías

No se detecta actividad artesanal importante en la parroquia, puesto que las familias se han dedicado a otra actividad productiva; sin embargo, en las comunidades ven la posibilidad de fortalecer aquellas actividades de artesanía. Por lo que, en esta parroquia las mujeres han iniciado la elaboración de



productos derivados de lana de alpaca.

Hilan, tejen y confeccionan prendas de vestir como son bufandas, chompas chalecos, chales, guantes, etc. Todas estas prendas constituyen un producto de exportación.

1.3. OTROS DATOS DE INTERÉS:

1.3.1. Turismo Comunitario en Biblián

En la comunidad de Charón Ventanas se ha detectado durante la identificación, el interés de incursionar en el área de turismo comunitario. La comunidad cuenta con el apoyo del programa Codesarrollo Cañar-Murcia (AECL), sin embargo, se requiere de una fuerte inversión para que este proyecto despuente y resulte atractivo para los turistas, pues se deben ofertar una serie de actividades, dotar de la infraestructura adecuada y mejorar las vías⁹.

1.3.2. Organizaciones entorno al Sector Lácteo en Biblián

La mayor parte de los productores, no se encuentran organizados, siendo una minoría los que forman parte de las 4 organizaciones comunitarias productoras de leche en el área de estudio.

Las 4 organizaciones detectadas son:

- 1. Asociación de lácteos y Cárnicos de Biblián (Centro):** Esta asociación, está conformada por socios de la parroquia de Jerusalén, Nazón y Turupamba; y se dedican principalmente a la producción de lácteos y a su posterior venta, sin transformación a la Empresa Nutrileche.

⁹Información tomada del Estudio de Cadenas Productivas en la Provincia del Cañar.



2. **UNORLACT (Aguarongo):** Esta planta de procesamiento pertenece a la Unión de Organizaciones Campesinas del Buerán, UNORCAB. Los socios de esta organización son del sector de Aguarongo que pertenece al territorio de Biblián Centro; no obstante cuenta con socios individuales y corporativos de otras zonas aledañas.
3. **HUASILAC (Charón Ventanas):** Es el nombre que tiene la planta de procesamiento, pertenece a la Asociación de Pequeños Productores Agrícolas 3 de mayo, y su zona de incidencia es la comunidad de Charón-Ventanas dentro del territorio de Biblián Centro.
4. **El Cañarejo (Cungapite):** Es el nombre de la planta de procesamiento propiedad de la Asociación de Productores Agrícolas de Cungapite. Esta asociación está emplazada en la comunidad de Cungapite, perteneciente al igual que la Huasilac al territorio de Biblián Centro.¹⁰

En el siguiente cuadro caracterizamos a cada una de las organizaciones, exponiendo el número de socios por organización:

¹⁰Información tomada del Estudio de Cadenas Productivas en la Provincia del Cañar.



Cuadro Nº 6

POBLACIÓN PRODUCTORA DE LECHE.

Nombre de la planta	Organización	Ubicación	Socios	Familias involucradas
Huasilac	Asociación de trabajadores agrícolas 3 de Mayo	Charón Ven tanas	40	40
El Campesino Cañarejo	Asociación de trabajadores agrícolas Cungapite	Cungapite	35	35
Unorlact	Unión de organizaciones campesinas de Buerán	Aguarongo	32*	32
Asociación de productores lácteos y cárnicos del cantón Biblián	Asociación de productores lácteos y cárnicos del cantón Biblián	Jerusalén	28	28
Total de la población productora de leche			135	135

Fuente: Consorcio Lácteo del Austro CONLAC.

Elaboración: La Autora.

El presente listado muestra únicamente las organizaciones comunitarias involucradas en la producción de leche, el resto de población productora de leche, como habíamos dicho, son personas que realizan producción de manera independiente; existiendo también empresas privadas (no comunitarias) que cuentan con producción y procesamiento propio.



CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO DETALLADO DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA EN EL CANTÓN BIBLIÁN.

Antes de iniciar con el desarrollo del presente capítulo, es fundamental conocer cuáles son las empresas e industrias involucradas directamente en el tema.

Una forma de conocer mejor el área geográfica y sus características es construir indicadores relacionados con la población total, la población económicamente activa, sus actividades productivas, la ubicación de las instituciones, las oficinas matrices y sucursales, entre otros. Esta información es georeferenciada.

A continuación se presenta un cuadro con la información necesaria con respecto a la caracterización de la zona de cobertura en el cantón Biblián.

Cuadro Nº 7

ASOCIACIONES AGRICOLAS Y GANADERAS DEL CANTÓN BIBLIÁN.

ORGANIZACIÓN	CANTÓN	PARROQUIA
Asociación de Productores Agropecuarios Jesús del Gran Poder	Biblián	Biblián
Asociación de Productores Lácteos y Cárnicos del Cantón Biblián	Biblián	Biblián
Asociación de Trabajadores Agrícolas 3 de Mayo	Biblián	Charón Ventanas
Asociación de Trabajadores Agrícolas Aguarongo Tinguicocha	Biblián	Aguarongo
Asociación de Trabajadores Agrícolas Cungapite de Molobog	Biblián	Molobog

Fuente: MAGAP.

Elaboración: La Autora.

Tanto las asociaciones agrícolas como ganaderas juegan un rol importante en la estructura productiva del cantón, puesto que las actividades que realizan son el único medio de subsistencia de la mayoría de hogares. Por lo general, las personas que realizan este trabajo tienen como actividad principal la crianza de



ganado vacuno y bovino, seguido de cultivos de huertos pequeños, los mismos que en su totalidad son destinados para su autoconsumo.

En el siguiente cuadro se enumeran todas las industrias lácteas autónomas y no autónomas existentes en el cantón Biblián, caracterizadas por la comercialización de leche y la elaboración de productos derivados de la misma.



Cuadro Nº 8

INDUSTRIAS LACTEAS DEL CANTÓN BIBLIÁN.

NOMBRE DE LA INDUSTRIA	CANTÓN	PARROQUIA
Lácteos "Emanuels"	Biblián	Biblián
Lácteos "José Salamea"	Biblián	Biblián
Centro de Acopio de Leche "Divino Niño"	Biblián	Nazón
Fábrica de Quesos "San Carlos"	Biblián	Biblián
"Huasilac" Productos Lácteos	Biblián	Charón Ventanas
Fábrica de Quesos "Jerusalén"	Biblián	Jerusalén
"UNORLACT Productos Lácteos"	Biblián	Aguarongo La Salle
Fábrica de Quesos "El Salto"	Biblián	El Salto
Fábrica de Quesos "GILOSMAR"	Biblián	Babarcote
Lácteos "La Virgen"	Biblián	Biblián
Fábrica de Quesos "Cristo Pobre"	Biblián	Biblián
Lácteos "Los Pinos"	Biblián	Mosquera
Fábrica de Quesos "PAME"	Biblián	Mosquera
Centro de Acopio José Pulgarín	Biblián	Mosquera
Fábrica de Quesos "La Dolorosa"	Biblián	Biblián
Fábrica de Quesos "El Rocío"	Biblián	Biblián
"Fábrica de Lácteos El Campesino-Queso Cañarejo" *	Biblián	Cungapite
Esta fábrica pertenece a la Asociación de Trabajadores Agrícolas Cungapite de Molobog, de igual forma HUASILAC Productos Lácteos pertenece a la Asociación de Trabajadores Agrícolas 3 de Mayo.		

Fuente: MAGAP Y AGROCALIDAD.

Elaboración: La Autora.

En lo que concierne al sector artesanal, hoy en día en el cantón existen 2



cooperativas de producción artesanal ubicadas en el sector urbano, las mismas que por falta de apoyo y organización interna con el pasar de los días irán desapareciendo.

Cuadro Nº 9

ASOCIACIONES ARTESANALES DEL CANTÓN BIBLIÁN.

NOMBRE DE LA ASOCIACIÓN	UBICACIÓN	Nº de Socios
Cooperativa de Producción y Mercado Artesanal 1º de Junio	Biblián	11
Cooperativa de Producción y Comercialización Artesanal Biblián Arte	Biblián	11

Fuente: MIES.

Elaboración: La Autora.

Por otro lado, el Sector Comercial se encuentra conformado por 55 socios activos que abarca toda el área urbana del cantón. Cada socio se distingue de otro de acuerdo a su tipo de negocio o razón social. En este sentido, se ha visto oportuno encuestar únicamente a los socios que conforman el directorio de la Cámara de Comercio, quienes están al tanto de lo que ocurre en las distintas actividades comerciales.

Cuadro Nº 10

DIRECTORIO DE LA CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIAS DEL CANTÓN BIBLIÁN.

NOMBRE	CARGO QUE DESEMPEÑA	TIPO DE NEGOCIO
Ing. Pedro Solórzano	Presidente	Imprenta Gráfica
Sra. Esperanza Calle	Vicepresidente	Bazar
Sr. Miguel Zhagñay	Secretario	Ferretería
Licda. Rosa Lozano	Tesorero	Farmacia

Fuente: Cámara de Comercio e Industrias del Cantón Biblián.

Elaboración: La Autora.



2.1. DIAGNÓSTICO INTERNO DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DEL CANTÓN BIBLIÁN:

Para que las empresas puedan comprender el presente y prever el futuro, es esencial que comprendan tanto el entorno externo como el interno de forma integral.

En la economía global los factores tradicionales, como los costos del trabajo, el acceso a recursos financieros y las materias primas, así como los mercados regulados, aunque en menor medida, siguen siendo fuente de ventaja competitiva¹¹. Una razón por la que ya no son tan determinantes para ella es que los competidores pueden superar la ventaja que se deriva de estas fuentes más tradicionales aplicando una estrategia internacional y utilizando los recursos que fluyen a lo largo y ancho de la economía global. La necesidad de identificar otras fuentes de ventaja competitiva, o tal vez fuentes nuevas, recalca la importancia de conocer cuáles son los recursos y las capacidades que posee una empresa.

Es necesario que las personas cada vez que analizan el entorno interno de su empresa tengan una mentalidad global, es decir, la capacidad para estudiarlo sin que el análisis dependa de los supuestos que existen en un solo país o cultura.

Las personas que tienen una mentalidad integral reconocen que sus empresas deben contar con los recursos y las capacidades que les permitirán comprender las situaciones de competencia que se deben a las culturas sociales únicas y a los factores específicos de un país para así poder responder de manera correcta.

Los recursos son fuente de capacidades, algunas de las cuales conducen al desarrollo de las competencias centrales de una empresa o a sus ventajas competitivas. Un resultado básico que buscan las personas que toman

¹¹Una empresa goza de una ventaja competitiva cuando decide implementar una estrategia que sus competidores no pueden imitar, la misma que también puede ser costosa.

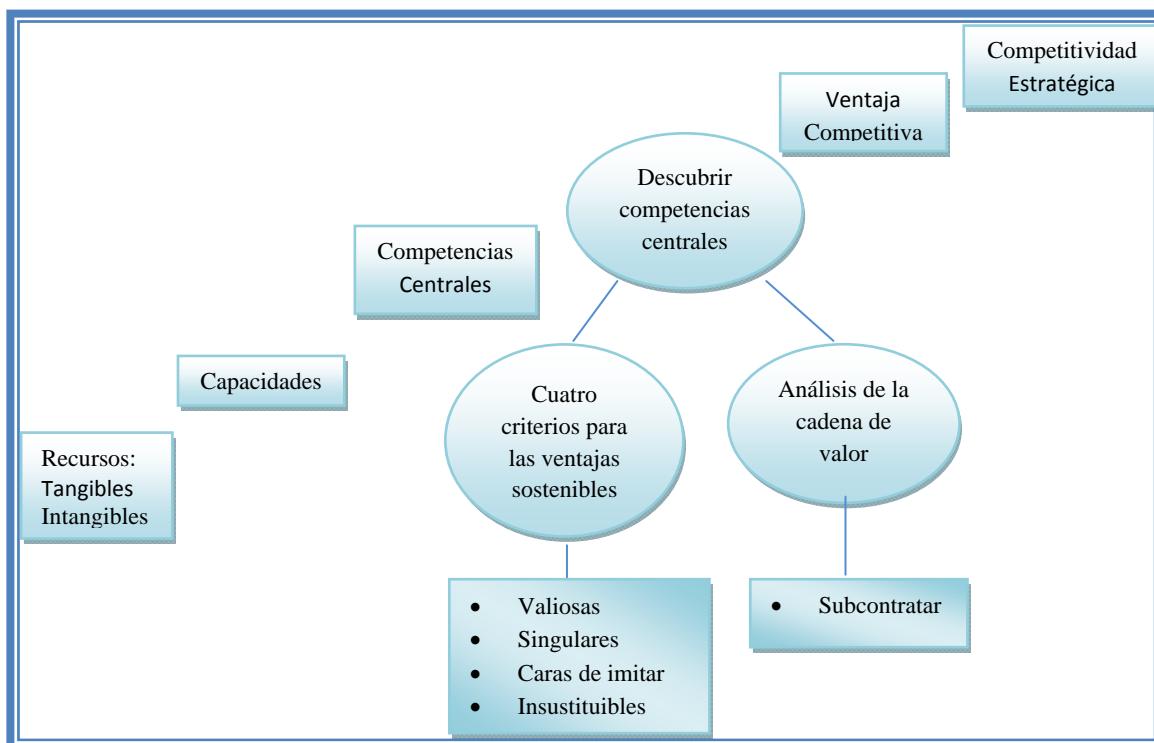


decisiones cuando analizan el entorno interno es comprender cómo apalancar el paquete de sus recursos y capacidades únicos.

En la siguiente figura se ilustra la relación que existe entre los recursos, las capacidades y las competencias centrales, y se muestra cómo las empresas lo utilizan para presentar una competitividad estratégica¹².

Figura Nº 2

“Componentes del Análisis Interno que conduce a la Ventaja Competitiva y a la Competitividad Estratégica”



El Reto del Análisis Interno

Los directivos que toman decisiones estratégicas en cuanto a recursos, capacidades y competencias centrales de la organización no son nada comunes, puesto que tienen implicaciones éticas y también influyen de forma notable en la capacidad de la empresa para obtener rendimientos superiores al

¹²HITT, Michael A.; IRELAND, R. Duane.; HOSKISSON, Robert E., 2008, “Administración Estratégica. Competitividad y Globalización”, Cengage Learning Editores, México.



promedio¹³. Tomar estas decisiones con el fin de identificar, desarrollar, aplicar y proteger los recursos, las capacidades y las competencias centrales, es una tarea difícil y a la vez desafiante como cualquiera de las otras que habitualmente desempeñan los gerentes.

La evidencia preliminar de algunos estudios indica que, de las decisiones que se toman en las organizaciones, la mitad fracasa, lo cual indica el reto y la dificultad que entraña tomar decisiones efectivas. En ocasiones los errores se cometen durante el análisis del entorno interno de la empresa. Por ejemplo, los gerentes podrían considerar como competencias centrales ciertas capacidades que no crean una ventaja competitiva. Cuando las personas que toman las decisiones se equivocan, deben tener tanta confianza en sí mismas como para admitir su error y aplicar acciones correctivas. Una empresa puede crecer por medio de sus errores bien intencionados, porque el aprendizaje que se deriva de cometer y corregir errores es importante para crear nuevas ventajas competitivas. Más aún, las empresas pueden aprender del fracaso que se deriva de un error; es decir, lo que no deben hacer cuando buscan una ventaja competitiva.

Los gerentes que quieren facilitar el desarrollo y la utilización de las competencias centrales deben tener la confianza en sí mismos, la integridad y la capacidad para lidiar con la incertidumbre y la complejidad, y también deben estar dispuestos a exigir que las personas asuman la responsabilidad de su trabajo y a admitir que sean ellas quienes se hagan responsables. Por consiguiente, las difíciles decisiones que toman los gerentes en tanto de los recursos, las capacidades y las competencias centrales se caracterizan por tres condiciones:

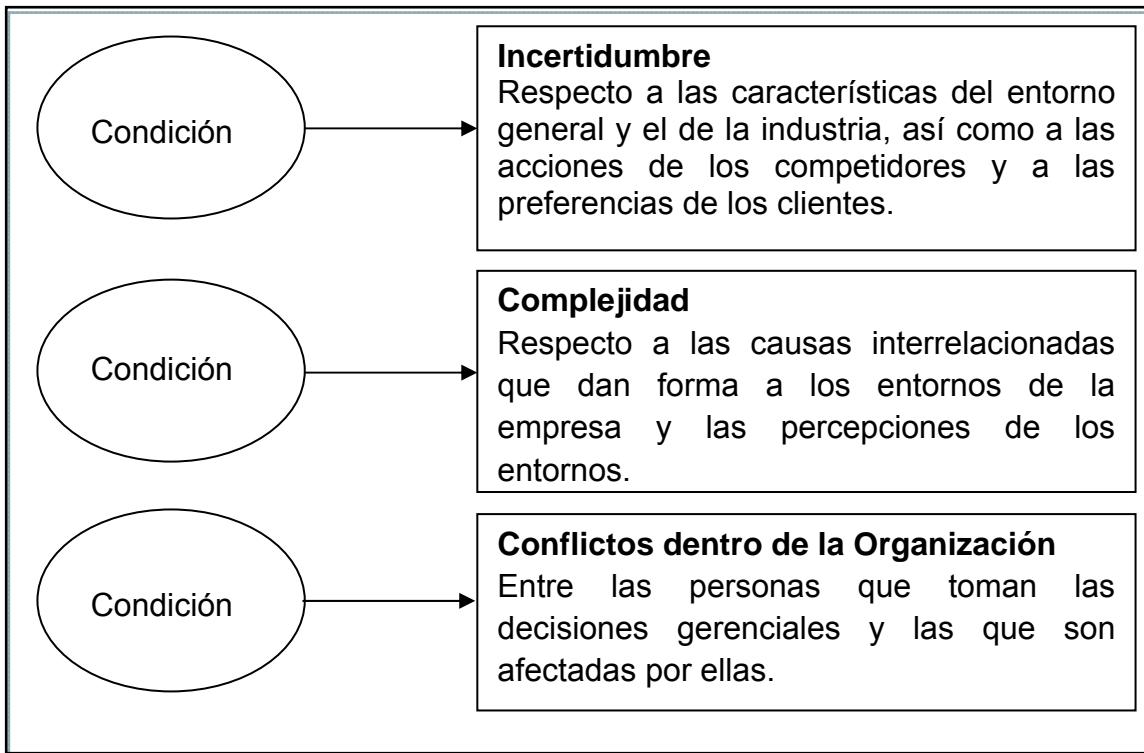
- La Incertidumbre,
- La Complejidad; y,
- Los Conflictos Internos de la Organización.

¹³ Los rendimientos superiores al promedio son aquellos que exceden a la cantidad que un inversionista espera obtener de otras inversiones que representan un grado de riesgo similar.



Figura Nº 3

“Condiciones que afectan las decisiones gerenciales relacionadas con los recursos, las capacidades y las competencias centrales”.



Los gerentes enfrentan la incertidumbre debido a las nuevas tecnologías patentadas, las tendencias económicas y las políticas que cambian con rapidez, las transformaciones de los valores sociales, entre otros. La incertidumbre del entorno aumenta la complejidad y la gama de cuestiones que deben analizar cuando estudian el entorno interno. Los sesgos en su forma de afrontar la incertidumbre afectarán sus decisiones relacionadas con los recursos y las capacidades que serán el fundamento de la ventaja competitiva de la empresa.

Por último, los conflictos internos de la organización surgen cuando deciden cuáles son las competencias centrales que se deben nutrir y la forma de nutrirlas.

Cuando estas tres condiciones influyen en la toma de decisiones, los gerentes



tienen que aplicar un buen juicio. En este contexto juicio significa la capacidad para tomar buenas decisiones cuando no hay un modelo que indique cuáles son las correctas o cuándo los datos relevantes no son confiables ni están completos.

En estas circunstancias los gerentes que toman las decisiones deben estar conscientes de que existe la posibilidad de que haya sesgos cognitivos o conocedores. Por ejemplo, el exceso de confianza en sí mismos muchas veces disminuirá el valor si la decisión correcta no es evidente, como cuando utilizan su buen juicio para determinar si un recurso interno es una fortaleza o una debilidad.

2.1.1. *MATRIZ DE LÍNEA BASE:*

En la matriz de línea base se trata de centrar el diagnóstico en el entorno más inmediato, es decir en el territorio y en el conjunto de personas e instituciones potencialmente beneficiarias y partícipes o que puedan verse afectadas por el tema en cuestión. De esta manera, hay que acercarse a dicho entorno y obtener información pertinente, actualizada y contrastada en cuanto a:

- Situación de la población potencialmente beneficiaria, con especial énfasis en todo aquello directamente relacionado con los componentes del proceso.
- Las capacidades e iniciativas de las instituciones y organizaciones implicadas en el desarrollo de la población en general, que destaque por aspectos cuantitativos o cualitativos ya sea en los mismos o en distintos sectores.

El análisis deberá ser especialmente profundo en aquellas variables directamente relacionadas con los problemas que se busca conocer y corregir. A continuación se presenta el esquema de la matriz de línea base.



MATRIZ DE LINEA BASE

PROBLEMAS ESPECÍFICOS	INDICADORES OBJETIVAMENTE VERIFICABLES	FUENTES DE VERIFICACIÓN
Enunciado del Problema específico 1.	1.1. OV del problema 1.2. OV del problema	1.1. V 1.2. V
1.1. roblema que provoca el Problema específico 1.	1.1.1. OV 1.1.2. OV 1.1.3. OV	1.1.1. V 1.1.2. V 1.1.3. V
1.2. roblema que provoca el Problema específico 1.	1.2.1. OV 1.2.2. OV	1.3.3. V 1.3.4. V
Enunciado del Problema específico 2.	2.1. IOV del problema	2.1. FV
2.1. roblema que provoca el Problema específico 2.		

La matriz de línea base intenta presentar así los problemas encontrados en la identificación del proyecto, cuantificando la intensidad en que ellos se expresan en la población o entidades identificadas como beneficiarias (IOV) e indicando de donde se obtuvo la información (FV).

De esta manera los componentes de la matriz de línea base se refieren



específicamente a los siguientes elementos:

Problemas.-Uno de los primeros pasos de la identificación y diseño de proyectos es la elaboración del llamado árbol de problemas que jerarquiza las limitaciones y dificultades que caracterizan la situación en la que viven las personas y las entidades presentes en el territorio y su clasificación en causas y efectos relacionados.

Indicadores Objetivamente Verificables (IOV).- Son la medida de las variables referidas a un territorio y a unas personas, y que caracterizan los problemas sobre los que el proyecto incidirá. Por tanto establecen el punto de partida del Problema en la zona de intervención, con especial énfasis en los beneficiarios. Es decir, se entienden como los niveles de partida de la situación de cada uno de los problemas que se pretenden atacar con el proyecto.

El objetivo de contar con esa información, antes de ejecutar el proyecto es mejorar el seguimiento y la evaluación. Las fuentes de verificación deben permitir la constatación de la evolución de los problemas, orientar la gestión y aprender de manera sistemática.

Los IOV de la Línea Base deberán ser precisos en cuanto a la caracterización de los problemas, claros, fácilmente verificables, no excesivamente numerosos y que sean válidos para ser el eje del seguimiento y las evaluaciones intermedias y finales del proyecto.

Un indicador incluye:

- El nivel o característica (cuantificable aunque se refieran a un aspecto cualitativo) del problema que afecta a la población potencialmente beneficiaria o integrante de un grupo de control.
- El grupo específico de la población al que hace referencia.
- Especificar tiempo (momento o



período de referencia) y ubicación territorial.

Fuentes de Verificación (FV).- Junto a cada IOV se debe señalar su fuente de verificación, que es el soporte o instrumento a partir del cual se obtiene y nos permitirá conocer el estado de los indicadores al momento del seguimiento y la evaluación. La calidad de los indicadores depende de las fuentes de verificación.

Las fuentes de verificación más comunes son informes y estudios gubernamentales, análisis estadísticos, actas, recuentos, encuestas, listas de control, resultados de trabajos con grupos focales y otros.



MATRIZ DE LINEA BASE DEL SECTOR AGROPECUARIO

PROBLEMAS ESPECÍFICOS	INDICADORES OBJETIVAMENTE VERIFICABLES	FUENTES DE VERIFICACIÓN
1. Insistencia Técnica.	1. Cultivo Tradicional.	1. Entrevistas a dirigentes de las asociaciones.
1.1. Alta de Asistencia Técnica y Acompañamiento.	1.1. El productor actúa de manera tradicional.	1.1. Entrevistas a dirigentes de las asociaciones.
1.2. Ausencia de capacitaciones para la siembra y cuidado del pasto.	1.2. Ausencia de criterios innovadores.	1.2. Entrevistas a dirigentes de las asociaciones.
2. Instituciones Gubernamentales.	2. No se plantean propuestas para impulsar el sector productivo.	2. Entrevistas a dirigentes de las asociaciones.
2.1. Las instituciones no se involucran adecuadamente en el desarrollo productivo del sector.	2.1. Ausencia de profesionales comprometidos con el sector rural fundamentalmente.	2.1. Entrevistas a dirigentes de las asociaciones.
3. Predominio de cultivos agrícolas tradicionales sin criterios de rentabilidad.	3. Agricultura Autoconsumo.	3. Entrevistas a dirigentes de las asociaciones.



3.1. o se incorporan nuevos productos agrícolas.	3.1. e desconocen nuevas formas de cultivo.	3.1. ntrevistas a dirigentes de las asociaciones.
4. ctividad agrícola carente de criterios de rentabilidad.	4. os beneficios que obtienen no mejoran sus condiciones de vida.	4. ntrevistas a dirigentes de las asociaciones.
4.1. ostos de producción elevados.	4.1. usencia de mano de obra.	4.1. ntrevistas a dirigentes de las asociaciones.

Fuente: Talleres con el Sector Agropecuario del Cantón Biblián.

Elaboración: La Autora.

MATRIZ DE LINEA BASE DEL SECTOR ARTESANAL

PROBLEMAS ESPECÍFICOS	INDICADORES OBJETIVAMENTE VERIFICABLES	FUENTES DE VERIFICACIÓN
1. alta de Organización Interna.	1. sociaciones carentes de fortalecimiento socio organizativo	1. ntrevistas a socios.
1.1. alta de Cooperación y ayuda mutua entre los socios.	1.1. ccionar individualizado.	1.1. ntrevistas a socios.
1.2. alta de Asesorías Empresariales para promover emprendimientos locales.	1.2. o se cuenta con un centro de apoyo al emprendedor.	1.2. ntrevistas a socios.
2. ercado	2. esconocimiento del mercado local, regional, nacional e internacional.	2. ntrevistas a socios.



2.1. resencia exagerada de intermediarios.	2.1. ntermediarios locales y de otros sectores.	2.1. ntrevistas a socios.
3. nstituciones Gubernamentales desarrollando un accionar ajeno al sector artesanal.	3. obiernos locales y parroquiales no cuentan con políticas de apoyo.	3. ntrevistas a socios.
3.1. alta de incentivos para la promover la producción artesanal con criterios de rentabilidad.	3.1. o cuentan con infraestructura, equipos, ni implementos adecuados.	3.1. ntrevistas a socios.

Fuente: Talleres con el Sector Artesanal del Cantón Biblián.

Elaboración: La Autora.

MATRIZ DE LINEA BASE DEL SECTOR COMERCIAL

PROBLEMAS ESPECÍFICOS	INDICADORES OBJETIVAMEN VERIFICABLES
1. políticas claras de Gobiernos locales.	1. manifiesta de instrumentos legales (Ordenanzas)
1.1. políticas para el sector comercial.	1.1. apoyo (ordenanzas) del gobier
2. Capacitaciones	2. de criterios de fortalecimiento.
2.1. eventos de orientación permanentes.	2.1. propuestas orientadas a conocimiento de los involucrados



3. Financiamiento.	Fuentes de	3. financieras locales ajenas al sector comercial.
3.1. fuentes de financiamiento.	Inadecuadas	3.1. a las condiciones de crédito por

Fuente: Talleres con el Sector Comercial del Cantón Biblián.

Elaboración: La Autora.

MATRIZ DE LINEA BASE DEL SECTOR DE INDUSTRIAS LÁCTEAS

PROBLEMAS ESPECÍFICOS	INDICADORES OBJETIVAMENTE VERIFICABLES	FUENTES DE VERIFICACIÓN
1. Competencia Local.		
1.1. Las industrias lácteas se ven afectadas por la competencia local, ya que algunos casos se venden los productos a precios sumamente bajos, lo que genera baja rentabilidad.	1.1. Las industrias lácteas se ven afectadas por la alta incidencia de competencia. 1.2. Alto porcentaje de utilidades en el año.	1.1. Encuestas a cada una de las industrias. 1.2. Encuestas dirigidas a propietarios.
2. Obreproducción.		



2.1. as industrias tienen sobreproducción de leche, a causa de los repentinos cambios climáticos.	2.1. as industrias donde entregan la leche tienen un límite de acopio del producto.	2.1. ncuestas a centros de acopio.
3. ontaminación de la leche.		
3.1. Igunos centros de acopio no operan en condiciones favorables y competitivas.	3.1. usencia de personal calificado. 3.2. alta de capacitaciones	3.1. ncuestas dirigidas a los propietarios. 3.2. ncuestas dirigidas a los propietarios.
4. alta de apoyo de parte de las instituciones involucradas en el desarrollo económico y productivo.	4. alta de apoyo en la comercialización de leche y de sus derivados.	4. ncuestas dirigidas a los propietarios.

Fuente: Talleres con el Sector de Industrias Lácteas del Cantón Biblián.

Elaboración: La Autora.

2.1.2.

MATRIZ DE INVOLUCRADOS:

En el pasado, el diseño de proyectos con impacto en el desarrollo socio económico, se hacía directamente desde las oficinas públicas, sin considerar la participación activa de la sociedad civil. Esta concepción centralista por un lado y poco eficiente por otro, al no determinarse a cabalidad la existencia de recursos locales, ha primado durante décadas; las consecuencias derivadas de este diseño y ejecución de proyectos no participativo, eran desde el no uso de la infraestructura porque no contempla las prácticas locales, su poco uso por una mala estimación de los beneficiarios.

Bajo estos mecanismos de diseño, por lo general se encontraba resistencia



local o la falta de apoyo a los equipos ejecutores del proyecto, lo cual conspiraba para el logro de los objetivos o impacto en el desarrollo local.

En la última década las exigencias de los organismos de cooperación internacional en torno a la participación local, han obligado a los diseñadores de proyectos a desarrollar esquemas participativos de diagnóstico local, que permitan detectar los problemas y posteriormente plantear alternativas de solución que cuenten con el respaldo local. La herramienta más usada para obtener información sobre los actores locales y punto de partida del diseño de proyectos sociales, se denomina análisis de involucrados, el mismo que puede ser desarrollado en reuniones grupales abiertas o bajo diversas entrevistas de campo a los actores relevantes en una comunidad. El análisis de involucrados consiste en llenar la siguiente matriz:

MATRIZ DE INVOLUCRADOS

GRUPOS	INTERESES	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS Y MANDATOS

Grupos.- Se refieren a todos aquellos actores sociales representativos y con influencia local, por ejemplo de irrigación local, los actores relevantes pasan por representantes de los usuarios del agua de riego o agricultores, las autoridades políticas locales, las autoridades representantes del gobierno que están involucrados en el tema agrario, entre otros. Es vital identificar bien a los grupos relevantes para un proyecto, excluir a alguno puede generar problemas de validez en los acuerdos que serán llevados adelante en el proyecto, tener grupos irrelevantes puede ocasionar desviaciones en torno a la problemática y sesgar las reuniones hacia demandas que pueden ser no cubiertas, generando rechazo en los actores locales.

No debemos olvidar que los grupos que se sientan identificados con el equipo



de diseño del proyecto movilizarán sus recursos para apoyar el trabajo a realizar. Aquellos grupos excluidos o minimizados en las reuniones grupales, pueden movilizar sus recursos para obstaculizar el proyecto, de modo que conocer los grupos es de suma importancia a la hora de negociar el apoyo o tener salidas frente a posibles grupos opositores.

Conocer los grupos de interés o involucrados, no es una tarea general, es un trabajo que implica un diagnóstico detallado de la zona.

Intereses.- Hace referencia a las motivaciones de cada grupo en torno al problema de desarrollo que tiene la comunidad. Por ejemplo, si en la comunidad existe un déficit de cobertura de salud, los intereses de cada grupo invitado se orientan a como ellos se ven influenciados por este problema o como les afecta su solución.

Los intereses no sólo se enfocan en las necesidades o motivaciones de los miembros de la comunidad, sino también en los intereses que tengan los miembros de las organizaciones de apoyo que trabajarán en el proyecto.

El análisis de los intereses nos ayuda a visualizar de mejor manera que grupos son los principales implicados, aquellos que podrían ser beneficiarios directos o afectados de modo directo.

Problemas Percibidos.- Son todos aquellos que los involucrados han detectado, es como se ven afectados ellos por la situación de déficit social o económico en la que se encuentran; estos problemas son la base para armar progresivamente el proyecto, puesto que los problemas de mayor incidencia serán los que el proyecto buscará resolver. Al invitar a los actores sociales a plantear sus problemas y con ellos construir de ese modo la posible solución futura, los involucrados adquieren pertenencia con el proyecto de modo que lo defenderían en su diseño y en su ejecución, este es un objetivo importante además para poder ser lo más eficiente posible en el uso de los recursos que el proyecto aporte.

Recursos y Mandatos.-Son referidos al poder o influencia que tienen los



diversos grupos, además de su representatividad jurídica y los recursos financieros y no financieros que pueden poner en el proyecto. La relevancia de esta parte radica en que se involucra actores con arraigo social y más importante aún, actores relevantes legalmente de modo que pueda ser sujetos de acuerdos contractuales entre el estado y los beneficiarios. Muchas veces no basta con el mandato legal, sino que además se requiere que la organización tenga una estructura formal que realmente funcione y con mayor relevancia es si la estructura tiene continuidad y elección participativa, esto se conoce como el grado de fortaleza organizacional o institucional que tiene el grupo; a mayor fuerza mucho más será requerido como contraparte en los proyectos de cooperación.

En esta fase es bueno conocer la influencia en los medios de comunicación que poseen los involucrados, esto se hace necesario para poder movilizar a todos mediante mecanismos de comunicación masiva o también para saber el grado de influencia social de un grupo de actores sociales.

Por lo tanto, la matriz de involucrados es el punto de partida del diseño del proceso , de ella emanarán la problemática de la zona en donde se trabajará el proyecto, problemática que será tomada en cuenta para ir diseñando el propósito.

A continuación se presenta la Matriz de Involucrados aplicada a los cuatro sectores productivos del cantón, donde la información proporcionada se obtuvo mediante entrevistas personales a los dirigentes y socios de cada una de las asociaciones, industrias y cooperativas; quienes dieron a conocer sus problemas actuales y sus posibles soluciones.



MATRIZ DE INVOLUCRADOS DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS

GRUPOS	INTERESES	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS Y MANDATOS
Asociaciones Agrícolas y Ganaderas	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar la producción agropecuaria que les proporcione mayor rentabilidad. • Aumentar la productividad. • Apoyo por parte del Gobierno. • Contar con espacios propicios para la comercialización y venta de los productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Insuficiente desarrollo agropecuario. • Falta de Asistencia Técnica y Asesoramiento. • Cultivo Tradicional sin semillas de calidad. • Insumos costosos. • Agricultura de Autoconsumo. 	<p>R: Estructura organizativa eficiente. Apoyo y colaboración mutua entre los socios.</p> <p>M: Representar a sus asociados para mejorar sus condiciones de vida.</p>
Cooperativa de Producción y Mercado Artesanal 1º de Junio	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar la comercialización de productos elaborados en paja toquilla abriendo mercados a nivel regional, nacional e internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comercialización con la presencia de intermediarios. • No existe apoyo de Instituciones Gubernamentales. • La artesanía de paja toquilla es barata. 	<p>R: Eficiente estructura organizativa.</p> <p>M: Representar a sus asociados y velar por su bienestar.</p>
Cooperativa de	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar la producción artesanal a 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de organización y 	<p>R: Débil estructura</p>



Producción y Comercialización Artesanal Biblián Arte	<p>través de un adecuado proceso de asistencia técnica con acompañamiento que conduzca a la sostenibilidad de la asociación.</p>	<p>colaboración entre las socias.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de oportunidades de acceso al crédito. • Escasos recursos económicos. 	<p>organizativa. M: Identificar alternativas que contribuyan a la supervivencia de la asociación.</p>
Cámara de Comercio e Industrias del cantón Biblián	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar la actividad comercial por medio de una alianza estratégica con una institución financiera que cumpla con las expectativas requeridas de los socios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ausencia de políticas claras para el sector. • No existen capacitaciones permanentes. • Falta de colaboración. 	<p>R: Aportaciones de sus socios. Estructura organizativa eficiente. M: Representar a sus asociados y generar mejores posibilidades para el desarrollo de la actividad comercial.</p>
Industrias Lácteas	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar la producción láctea y sus derivados de forma que les proporcione mayores beneficios, implementando un sistema de control de calidad, procurando 	<ul style="list-style-type: none"> • Contaminación de la leche. • Competencia local. • Bajo precio de la leche. 	<p>R: Organización fortalecida. Compromiso de mejora continua por parte de los involucrados.</p>



	<p>generar una oferta de calidad y a precios justos.</p> <ul style="list-style-type: none">• Mejorar el hato ganadero, los pastos y la rentabilidad del producto.		M: Obtener mejores beneficios que garantice la sostenibilidad de las unidades de producción.
--	---	--	--

Fuente: Talleres con Sectores Productivos del Cantón Biblián.

Elaboración: La Autora.



2.2. DIAGNÓSTICO EXTERNO: DISEÑO DE UN ESQUEMA REFERENTE A OPORTUNIDADES Y AMENAZAS.

Hoy en día, en la economía global las condiciones del entorno que prevalecen no son las mismas que antes enfrentaban las empresas. Los cambios tecnológicos y el crecimiento continuo de las capacidades para obtener y procesar información exigen acciones y respuestas más oportunas y efectivas para competir. Los cambios sociales que están ocurriendo en muchos países afectan tanto a las prácticas laborales como a la naturaleza de los productos que demandan diversos consumidores.

Los cambios en los gobiernos locales no sólo afectan el entorno general de la competencia, sino también las decisiones estratégicas que toman las empresas que compiten en el ámbito global. Para poder presentar una competencia estratégica y progresar, las empresas deben conocer y comprender las distintas dimensiones del entorno externo.

Las empresas comprenden el entorno externo cuando adquieren información acerca de empresas competidoras así como cuando la utilizan para crear su propia base de conocimiento y capacidades. Con base en la nueva información, las empresas pueden emprender acciones para crear nuevas capacidades, las cuales le servirán para establecer relaciones con los grupos de interés que los rodean. Por consiguiente, para poder emprender acciones exitosas deben analizar el entorno externo de manera efectiva.

Análisis del Entorno Externo

Casi todas empresas enfrentan entornos externos muy complejos y estas condiciones han dificultado cada vez más su interpretación. El análisis del entorno externo es un proceso continuo que implica cuatro actividades: exploración, monitoreo, pronóstico y evaluación. Las personas que se dedican



a analizar el entorno externo saben que este análisis es una actividad difícil pero muy importante¹⁴.

Cuadro Nº 11

COMPONENTES DEL ANÁLISIS DEL ENTORNO EXTERNO

Exploración	Identificar las primeras señales de tendencias y cambios en el entorno.
Monitoreo	Detectar el significado por medio de la observación permanente de las tendencias y los cambios del entorno.
Pronóstico	Preparar proyecciones de los resultados anticipados con base en las tendencias y los cambios observados.
Evaluación	Determinar los tiempos y la importancia que las tendencias y los cambios en el entorno tienen para las estrategias de las empresas y su administración.

Un objetivo importante del estudio del entorno externo radica en identificar oportunidades y amenazas. Donde una oportunidad es una condición presente en el entorno general que, si es explotada por la empresa le ayudará a lograr una competitividad estratégica. Mientras que, una amenaza es una condición presente en el entorno general que podría entorpecer las actividades de la empresa para lograr competitividad estratégica. Se pueden utilizar diversas fuentes para analizar el entorno general, entre otras una amplia gama de materiales impresos como periódicos, publicaciones de negocios, resultados de investigaciones académicas y de sondeos de opinión, exposiciones comerciales y proveedores, clientes y empleados de organizaciones del sector público.

Exploración: La exploración implica estudiar todos los segmentos del entorno general, donde las empresas pueden identificar las primeras señales de los cambios que podrían ocurrir en el entorno general y detectar otros que ya están ocurriendo. Con la exploración, la empresa a menudo tiene que manejar información y datos ambiguos, incompletos e incoherentes. La exploración del entorno tiene una importancia central para las empresas que compiten en

¹⁴ Aspecto que no se llevó a cabo en la investigación por el motivo de que no se contaba con fuentes primarias de información, optando de esta manera por utilizar fuentes secundarias como es el caso de la encuesta dirigida a los 4 sectores productivos.



entornos muy volátiles. Además, las actividades de la exploración deben concordar con el contexto de la organización; un sistema de exploración diseñado para un entorno volátil no es adecuado para una empresa que está en un entorno estable.

Monitoreo: Con el monitoreo, los analistas observan los cambios que están ocurriendo en el entorno para ver si, de entre las tendencias que han detectado mediante la exploración, está surgiendo alguna importante. Sin embargo, el éxito del monitoreo depende de la capacidad que tenga la empresa para interpretar el significado de distintos hechos y tendencias del entorno. Un monitoreo efectivo requiere que la empresa identifique a los grupos de interés que son importantes para ella. Dado que la importancia de distintos grupos de interés varía a lo largo del ciclo de vida de la empresa es recomendable que ésta preste mucha atención a sus necesidades y a las de sus grupos de interés conforme transcurre el tiempo.

La exploración y el monitoreo adquieren especial importancia cuando la empresa compite en una industria en la que existe mucha incertidumbre tecnológica. La exploración y el monitoreo no sólo proporcionan información a la empresa sino que sirven como medio para importar nuevos conocimientos acerca del mercado y de la forma en que podrá comercializar con éxito las nuevas tecnologías que haya desarrollado.

Pronóstico: La exploración y el monitoreo se ocupan de los hechos y tendencias presentes en el entorno general en un momento determinado. Cuando los analistas elaboran pronósticos, preparan proyecciones viables de lo que podría ocurrir, y de que tan pronto ocurrirá como consecuencia de las tendencias y los cambios que han detectado por medio de la exploración y el monitoreo. Por ejemplo, los analistas podrían pronosticar el tiempo que una nueva tecnología tardará en llegar a los mercados, el plazo que transcurrirá antes de que la empresa necesite distintos procedimientos de capacitación para enfrentar los cambios que se esperan en la composición de la fuerza de trabajo y el tiempo que pasará hasta que los cambios que el gobierno haya



hecho en las políticas fiscales afecten los patrones de compra de los consumidores.

Evaluación: Busca determinar los tiempos y la importancia que tendrán los efectos de las tendencias y los cambios del entorno en la administración estratégica de la empresa. Los analistas comprenden el entorno general gracias a la exploración, el monitoreo y los pronósticos. El siguiente paso es la evaluación, que intenta especificar las implicaciones que esa comprensión tiene para la empresa. Sin una evaluación, la empresa se quedaría con datos que podrían ser interesantes, pero no sabría qué tan importantes son para la competencia. La evaluación también es importante para confirmar si la estrategia es correcta o no.



CAPÍTULO III: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO DEL CANTÓN BIBLÍAN.

El desarrollo local se está convirtiendo en la actualidad en una de las estrategias de crecimiento endógeno más importantes, especialmente en el marco de la inserción socio-laboral. Su importancia obliga a dedicar un estudio sobre dicho concepto bajo un planteamiento desde abajo; esto es, destacando y analizando el papel que desempeñan el conjunto de agentes de una determinada localidad en su desarrollo y crecimiento económico y social, aprovechando de la forma más eficiente posible los recursos disponibles.

Hoy por hoy, el cambio constituye la característica básica de la sociedad moderna y el proceso de globalización económica y cultural ha dinamizado aún más esta tendencia al cambio. Ello significa que ninguna institución puede sobrevivir y menos aún, tener éxito sin prestar atención a las variaciones del entorno en el que se desenvuelve.

En esta perspectiva, el planeamiento estratégico debe estar basado en la definición de políticas de largo plazo por parte de los organismos de gobierno y la selección de objetivos de mediano y corto plazo.

3.1. CONSOLIDACIÓN DE INFORMACIÓN, SÍNTESIS Y PLANTEAMIENTOS PRELIMINARES RESPECTO A ESTRATEGIAS AGROPECUARIAS.

Para entender mejor este y los próximos capítulos es necesario definir:

- I. *Estrategia¹⁵* se le define como el “establecimiento de políticas gubernamentales y supranacionales que modifican las relaciones socio-económicas y científico-técnicas del país respecto a sus componentes internos y aquellos que conforman la economía mundial, distribuyendo los recursos entre las principales industrias, territorios y la población.

¹⁵SILVA L, Iván, 2003, "Metodología para la elaboración de estrategias de desarrollo local", Editorial Alianza, Chile.



Esta noción establece vínculos entre lo local, lo nacional, lo regional y lo global, en lo concerniente a estructuras de producción y políticas que conectan un país a la sociedad global, y a decisiones que toman en consideración aspectos ecológicos, culturales, étnicos, políticos, éticos y en general de dimensión social”.

Esto implica la determinación de un programa de acción y vías de solución a los problemas del desarrollo, lo cual incluye transformaciones en la base técnico-material en correspondencia con las demandas del progreso social. El resultado de una estrategia así definida daría lugar a un concepto de desarrollo.

Arnoldo Hax y Nicolás Majluf definen a la estrategia como “*un patrón de decisiones coherente, unificador e integrativo, y que determina y revela el propósito organizacional en términos de objetivos a largo plazo, programas de acción y prioridades en la asignación de los recursos. Se puede agregar que permite seleccionar las actividades consideradas prioritarias para el crecimiento y desarrollo de una firma; y que, con la estrategia se intenta alcanzar ventajas sostenibles en sus actividades productivas que posean un potencial para expandirse*”.

Lo anterior implica enfrentar dos tareas esenciales: identificar las oportunidades y amenazas que provienen del medio externo; y, las fortalezas y debilidades que originan en el medio interno.

Se podría aceptar que el concepto de estrategia se maneja de una manera adecuada, en la medida que más se acerque al perfil que se presenta a continuación:

- a) Las decisiones u orientaciones que emanen de la estrategia siguen un modelo integrativo, unificador y coherente.
- b) Determina el propósito organizacional en términos de objetivos de largo plazo, programas de acción y prioridades de asignación de recursos.
- c) Comprende a los competidores con los cuales tendrá que enfrentarse la



empresa, es capaz de adaptar dinámicamente la estrategia formulada a los cambios de ambiente, reconoce sus fortalezas y debilidades, intenta alcanzar una ventaja sostenible a largo plazo sobre sus competidores principales en las actividades que resulten determinantes para el éxito de la estrategia.

- d) Permite a los actores involucrados percibir los beneficios que obtendrán de la ejecución de la estrategia.

- II. *Desarrollo “hay que percibirlo como un proceso multidimensional que lleva consigo la reorganización y reorientación de los sistemas económicos y sociales, que no se limita a elevar los niveles de renta y producción sino que da lugar, además, a transformaciones importantes de las estructuras institucionales, sociales y administrativas; modifica las actitudes de la gente y en muchos casos incluso las costumbres y creencias. Por último, aunque el desarrollo se suele definir en un contexto nacional, su difusión puede requerir modificaciones del sistema económico y social internacional.”¹⁶*

Otra definición planteada por connotados tratadistas latinoamericanos.¹⁷

“Desarrollo implica la expansión de las potencialidades individuales y colectivas, las que hay que descubrir y fomentar. No hay que desarrollar a la persona, la persona tiene que desarrollarse. Para lograrlo, como condición fundamental cualquier persona ha de tener las mismas posibilidades de elección, aunque no tenga los mismos medios.”

Por otra parte y sin considerarlo como un aspecto externo, consideramos oportuno partir entendiendo también el significado de competitividad¹⁸, a la cual Michael Porter la define como *“la capacidad para producir bienes y servicios de mayor calidad y de menor precio que los competidores domésticos e*

¹⁶TODARO, Michael P., 1988, “El Desarrollo Económico del Tercer Mundo”, Alianza S.A. Editorial, Madrid.

¹⁷Manfred Max-Neef, Antonio Elizalde, Jurgen Schuldt, José Luis Corragio.

¹⁸PORTER, Michael, 1991, “La Ventaja Competitiva de las Naciones”, Javier Vergara Editor, Buenos Aires.



internacionales, lo cual debe traer como consecuencia mayores ingresos y mayor bienestar de la población”.

Generalmente la competitividad tal como se la define, es un concepto principalmente económico, se refiere al logro del objetivo del crecimiento económico. Se entiende por tanto, que la competitividad no es equivalente al desarrollo sino es una condición previa para su logro.

III. Concepto de Estrategia de Desarrollo.-“es el establecimiento de políticas gubernamentales y supranacionales que modifican las relaciones socio-económicas y científico-técnicas del país respecto a sus componentes internos y aquellos que conforman la economía mundial, distribuyendo los recursos entre las principales industrias, territorios y la población”. Esta noción establece vínculos entre lo local, lo nacional, lo regional y lo global, en lo concerniente a estructuras de producción y políticas que conectan un país a la sociedad global ya decisiones que toman en consideración aspectos ecológicos, culturales, étnicos, políticos, éticos y en general de dimensión social¹⁹.

Esto implica la determinación de un programa de acción y vías de solución a los problemas del desarrollo, lo cual incluye transformaciones en la base técnico-material en correspondencia con las demandas del progreso social.

Es necesario también advertir que en términos conceptuales existe una notable diferencia entre *estrategia de desarrollo* y *patrón de desarrollo*, debido a que la *estrategia* básicamente se refiere a una muestra ideal existente en el ámbito de los diseñadores de la política económica y social, mientras que el *patrón de desarrollo* consiste en una secuencia dada de eventos y de resultados en las diferentes esferas del desarrollo en su concepción integral. La distinción es relevante en la medida en que una gran parte de la polémica acerca de las estrategias gira alrededor de lo que pueden hacer los gobiernos, de modo que en el estudio del pasado los patrones de desarrollo revelan lo que fueron

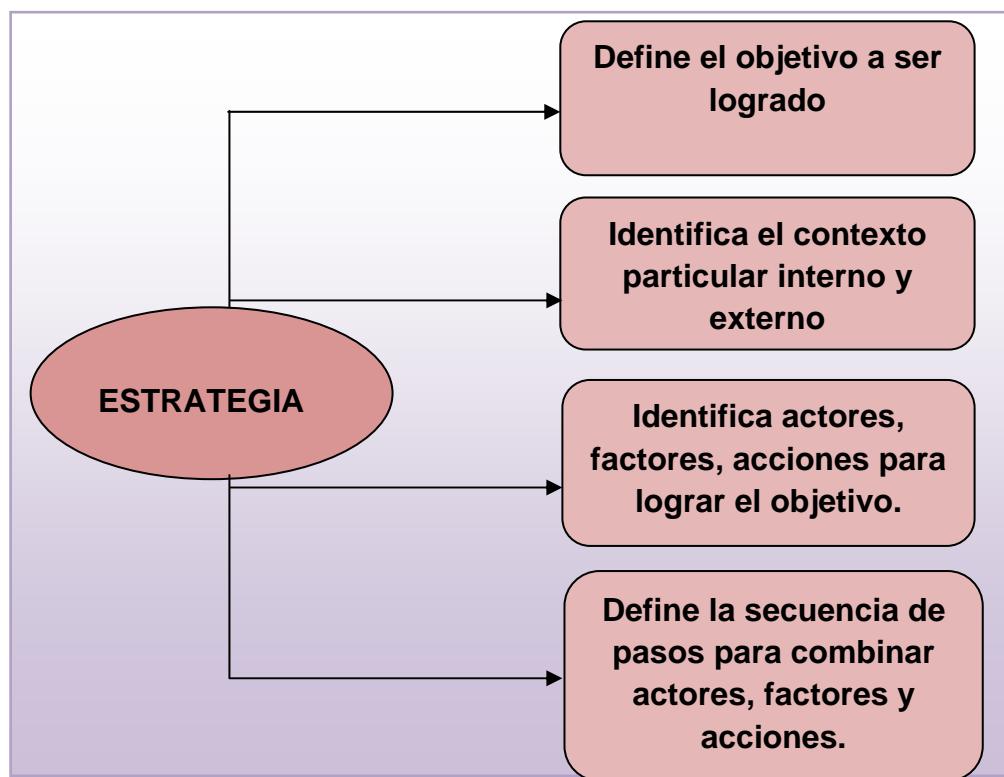
¹⁹ GONZÁLEZ, Mario, 2003, “Estrategias alternativas frente a la globalización y al mercado: la experiencia socialista”.



capaces o no de hacer los gobiernos y por tanto ofrece la posibilidad de que esas experiencias puedan ser asumidas como una condición de partida para el diseño de nuevas estrategias en correspondencia con la época económica²⁰.

La identificación de estrategias permite disminuir el grado de improvisación y aumentar las posibilidades de éxito; permite asumir un compromiso con los objetivos a lograr, anticipar dificultades y necesidades; proyectar implicaciones antes de que ocurran; reducir el número y gravedad de los errores. La planificación debe definir con precisión y claridad el objetivo estratégico a ser logrado; identificar el contexto particular externo e interno; identificar los actores, factores y acciones relevantes para alcanzar el objetivo; definir la secuencia de pasos o prioridades para combinar actores, factores y acciones.

Figura Nº 4
Características de la Estrategia



²⁰DORE, Ronald, "Reflections on Culture and Social Change", en Gereffi, Gary y Donald L. Wyman (compiladores), Citado por Pedro Monreal González. Los dilemas de las trayectorias económicas de Cuba. Apuntes sobre una polémica. Centro de Investigaciones de la Economía Internacional, (Mimeo) La Habana, Enero del 2000.



3.1.1. SECTOR AGROPECUARIO

El Sector Agropecuario en el cantón Biblián atraviesa procesos que afectan tanto a la producción agrícola como ganadera en el sentido de que la principal actividad productiva de los campesinos del cantón se ha deteriorado, puesto que los costos de producción se incrementan por los procesos inflacionarios de insumos agropecuarios.

En la actualidad este sector productivo carece de asistencia técnica y fuentes de financiamiento para transformar su sistema de producción a fin de mejorar su competitividad. En efecto, las tasas de interés en un sistema dolarizado se mantienen muy altas y no son accesibles debido a los trámites burocráticos, limitando así el acceso a entidades financieras por su ubicación (lejanía).

En este marco, ha existido un masivo abandono de las actividades productivas agropecuarias, optando por actividades que ofrecen mejor ingreso como la migración extranjera desplazando de esta manera a la agricultura hacia un plano secundario.

El sector agropecuario tiene pocas oportunidades para acceder a nichos de mercado mediante la exportación, situación que obedece a la desigual inserción.

De igual forma las actividades productivas tienen un bajo nivel en innovación tecnológica y de carácter de autoconsumo, siguen privilegiando la producción de bienes primarios en tanto que los ingresos de la migración estimulan el consumo y no la inversión dando lugar a la falta de condiciones para desarrollar cadenas productivas que liguen la producción, la agroindustria y la comercialización.



3.2. SOCIALIZACIÓN Y VALIDACIÓN DEL DIAGNÓSTICO, RETROALIMENTACIÓN CON NUEVOS APORTE DE INFORMACIÓN.

La investigación efectuada a los sectores: agropecuario, artesanal, de comercio e industrias lácteas en el cantón Biblián, tuvo como finalidad realizar un sencillo pero integral diagnóstico de cada uno de los sectores a través de la descripción de sus variables más importantes, las mismas que servirán en la formulación de estrategias de desarrollo para el fortalecimiento de la estructura productiva²¹.

Si bien es cierto que los resultados que se revelarán a continuación, están basados en una muestra de 25 empresas dirigidas principalmente a los directivos de asociaciones, socios, propietarios, entre otros.

Cabe especificar que la presente investigación no contó con información suficiente como para generar un análisis más extenso, y que únicamente se utilizaron datos conseguidos a través de encuestas dirigidas a los 4 sectores productivos. De igual manera se utilizó información recopilada de fuentes secundarias.

Para el levantamiento de la información se procedió a diseñar la encuesta²² para los 4 sectores respectivamente, tomando como modelo a la encuesta realizada por la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay (CAPIA) y la Universidad de Cuenca para el proyecto “Diagnóstico de las empresas afiliadas a la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay, año 2006”.

²¹ Los resultados y análisis del presente trabajo fueron procesados en el programa estadístico PASW STATISTICS 18.

²² Ver ANEXOS Nº1, Nº2, Nº3 y Nº4.



3.2.1. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS

En el cantón Biblián, la mayoría de empresas existentes pertenecen al Sector de Industrias Lácteas en un número de 14 que representan un 63,6%; seguido del Sector Comercial con 18,2%, donde la encuesta se realizó a los directivos de la Cámara de Comercio e Industrias del Cantón.

En lo referente a los Sectores Artesanal y Agropecuario, en la actualidad existen un número reducido de empresas existentes, esto debido a la falta de incentivos para promover tanto la producción agropecuaria como artesanal con criterios de rentabilidad.

Para el análisis de los Sectores Productivos, se contó con una muestra final de 22 empresas, cabe especificar que de la muestra total, algunas de las empresas impidieron el levantamiento de la información puesto que reservan su opinión a terceras personas con respecto al negocio que poseen.

**Cuadro Nº 12
Sector Económico**

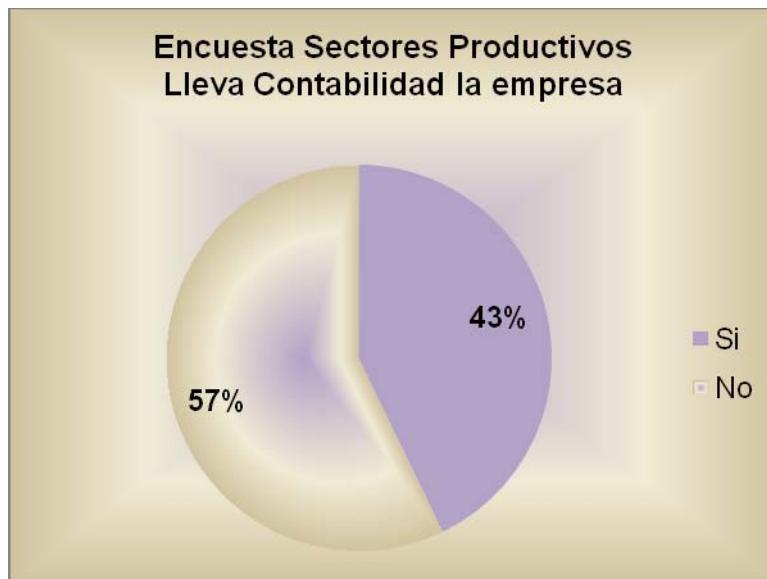
Sectores	Frecuencia	Porcentaje
Lácteo	14	63,6
Artesanal	2	9,1
Comercio	4	18,2
Agropecuario	2	9,1
Total	22	100,0

Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.
Elaboración: La Autora.

De una muestra total de 22 empresas encuestadas, el 43% de las mismas lleva contabilidad y el 57% restante no lo hace debido a que son empresas familiares o en sociedad conyugal.



Gráfico Nº 13



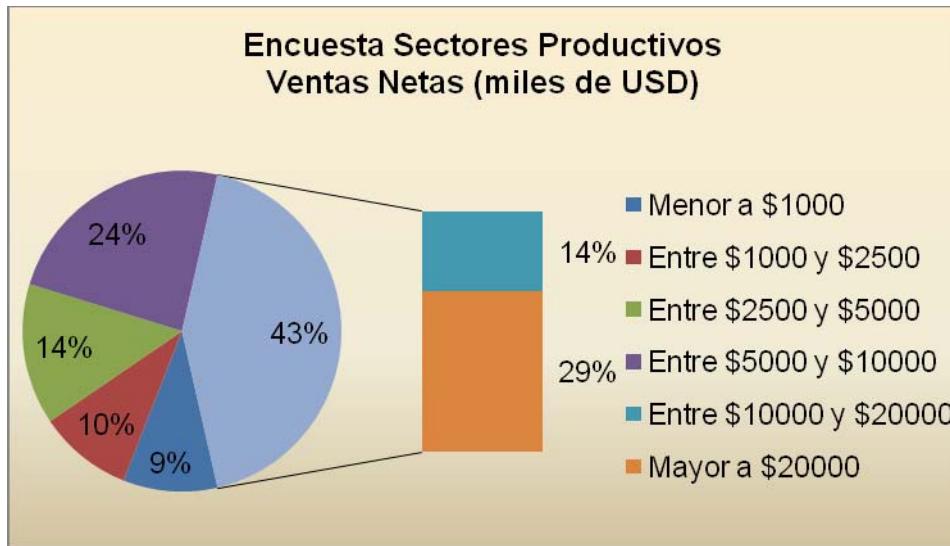
Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.
Elaboración: La Autora.

3.2.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS:

Ventas Netas en miles de USD.- De acuerdo con la encuesta realizada a los distintos sectores productivos en el cantón Biblián, es interesante notar que cerca del 43% de las empresas encuestadas tuvieron ventas entre \$10000 y superiores a \$20000 durante el año 2010. De aquel 43% que tiene ventas superiores a \$20000, el 14% representa a ventas entre \$10000 y \$20000; por otro lado el 29% restante tiene ventas superiores a \$20000. Destacándose así en ese intervalo el Sector Lácteo con mayor porcentaje de ventas durante el año.



Gráfico Nº 14

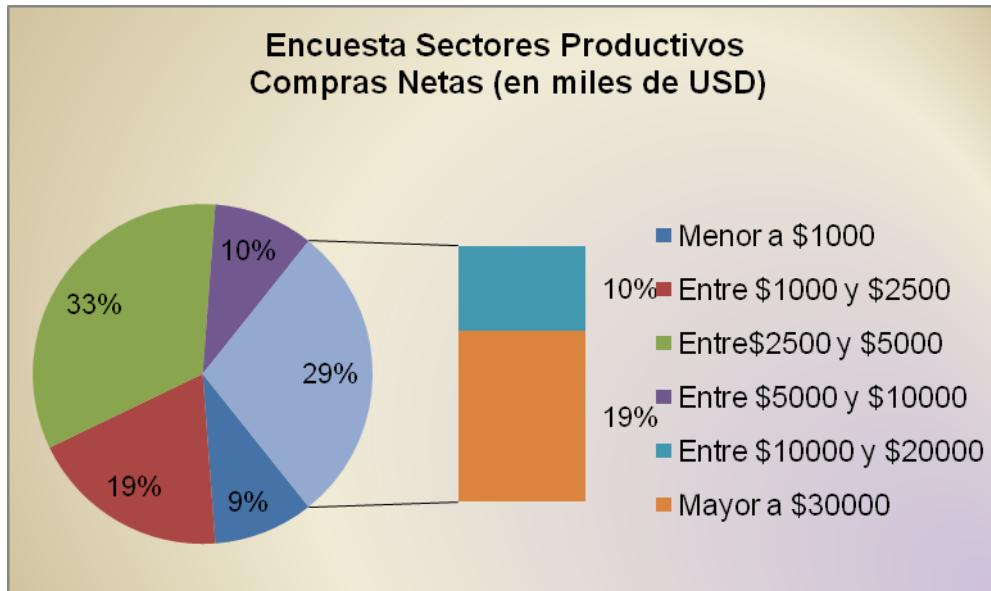


Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.

Elaboración: La Autora.

Compras Netas en miles de USD.- En lo referente a la variable Compras Netas, se revela que el 29% de las empresas entrevistadas destinan dinero para compras entre \$10000 y superiores a \$30000 anuales. De este 29%, el 10% de las empresas realizan compras entre \$10000 y \$20000; y, el 19% restante compras superiores a los \$30000.

Gráfico Nº 15

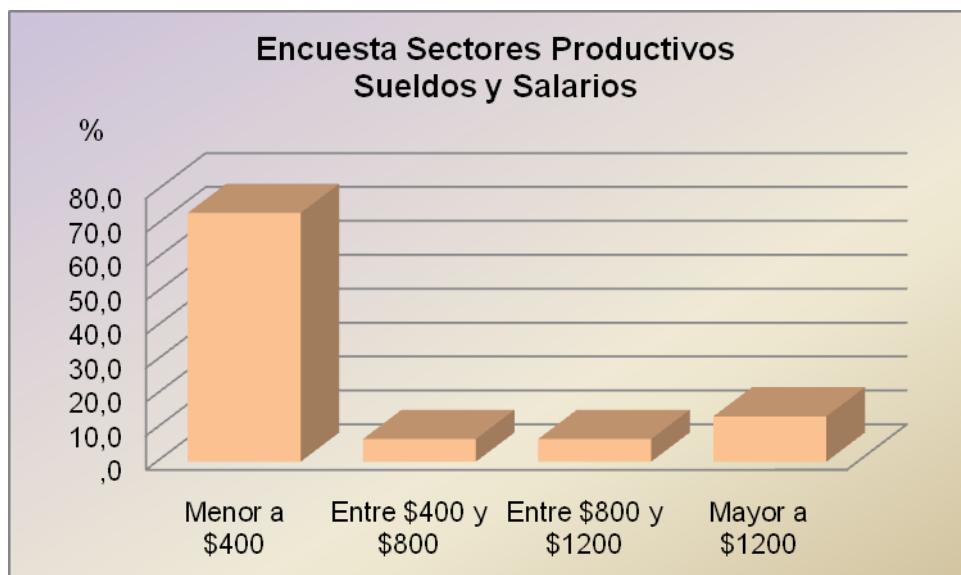


Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.

Elaboración: La Autora.

Sueldos y Salarios.- Se puede dar a conocer que de las empresas entrevistadas, el 73,3% pagan una remuneración menor a \$400, mientras que el 26,7% pagan un sueldo entre \$400 y \$1200 aproximadamente a sus trabajadores.

Gráfico Nº 16



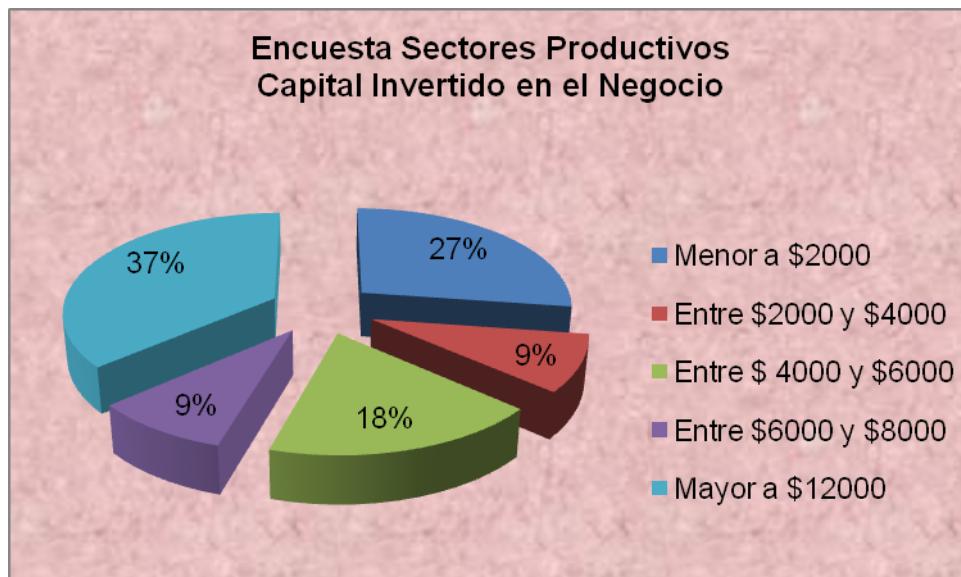
Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.

Elaboración: La Autora.



Capital Invertido en el Negocio.- En concreto, el capital invertido de las empresas durante el año 2010 presentó una media de 14586,36 dólares anuales, donde el 37% que representa el porcentaje más alto nos revela que algunas empresas invierten en el negocio cantidades superiores a \$12000. Comparado con la media, este valor da cuenta de la alta proporción de empresas con un alto capital invertido, específicamente empresas de los sectores lácteo (22,73%) y de comercio (13,64%).

Gráfico Nº 17



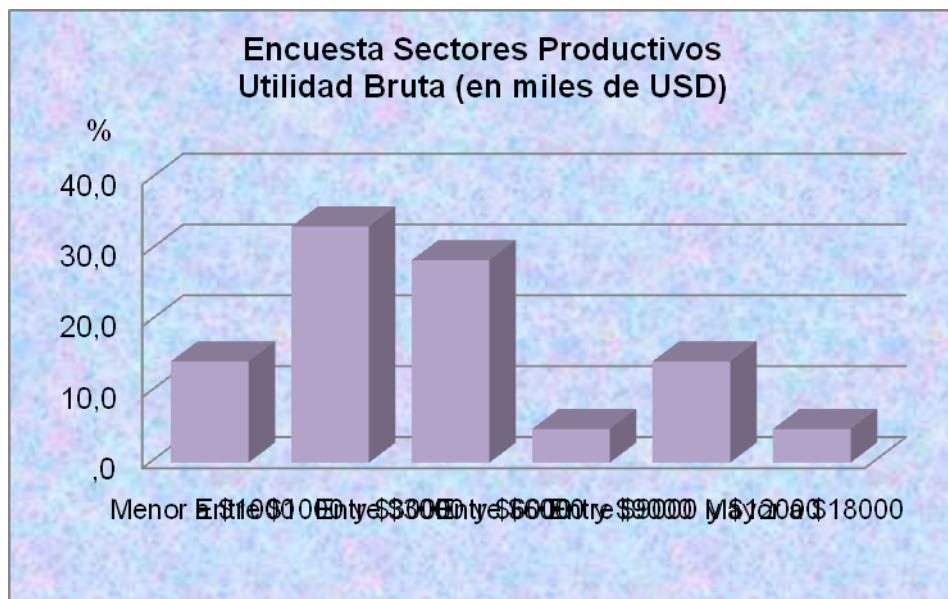
Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.

Elaboración: La Autora.

Utilidad Bruta en miles de USD.- En promedio, las empresas consideradas tuvieron durante el ejercicio 2010 utilidades positivas. En concreto, las utilidades brutas presentaron una media de 6629,05 dólares anuales, las mismas que denotan una alta concentración en los intervalos más bajos de su distribución. Del gráfico se puede notar que el 33,3% de las empresas dijeron tener utilidades entre \$1000 y \$3000 en el 2010, donde también el 26,1% tienen utilidades entre \$3000 y \$6000. Comparando dichos valores con la

media, se puede afirmar que existen empresas que poseen bajas utilidades durante el año como es el caso de las cooperativas de producción artesanal que tienen utilidades inferiores a los \$1000.

Gráfico Nº 18

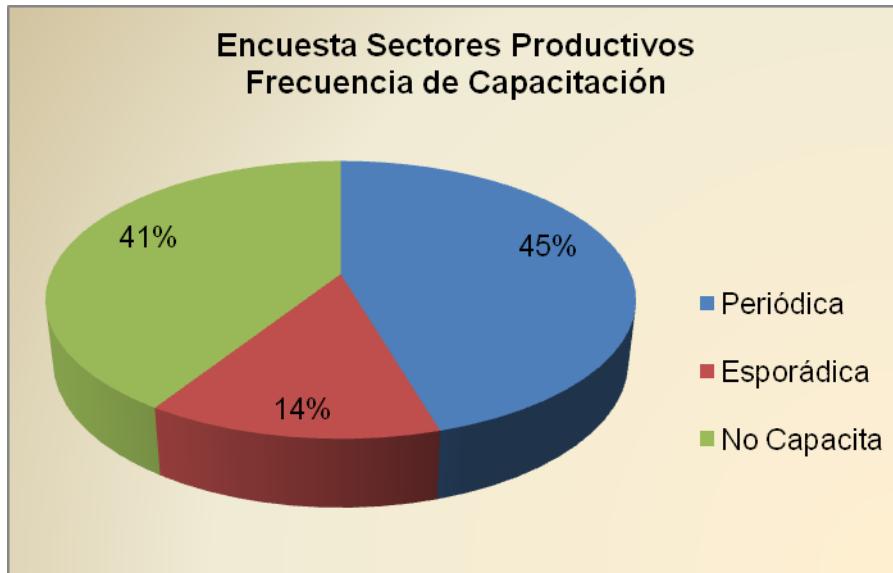


Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.

Elaboración: La Autora.

Frecuencia de Capacitación al personal.- Un aspecto preocupante lo constituye el débil interés que demuestran las empresas del cantón Biblián en la capacitación del personal a su cargo. Ante la pregunta de si los trabajadores de la empresa reciben algún tipo de capacitación, y en caso de hacerlo con qué frecuencia se lo realiza; el 45% respondió que lo hace periódicamente y el 41% respondió que no capacita a su personal. Solamente el 14% da una capacitación esporádica a sus trabajadores.

Gráfico Nº 19



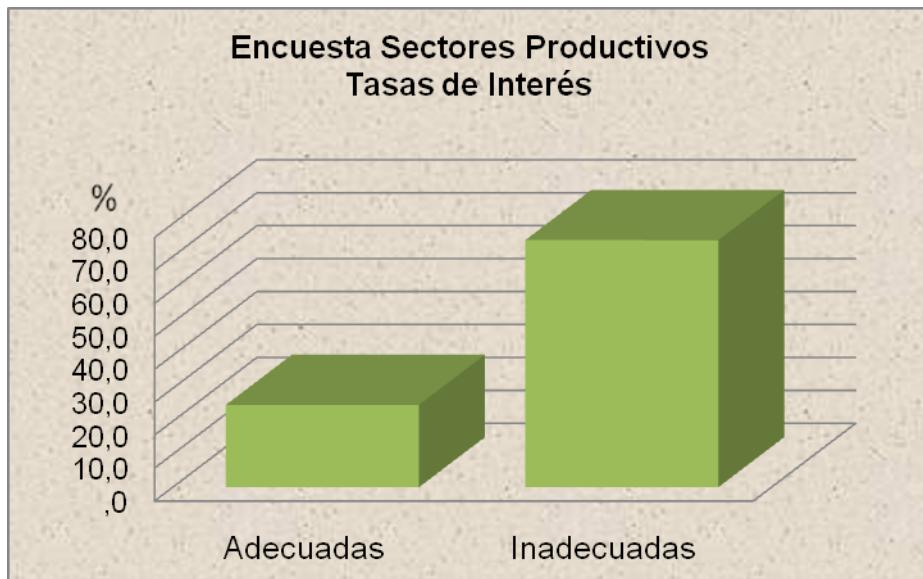
Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.

Elaboración: La Autora.

Acceso al Crédito.- Los resultados obtenidos de la Encuesta a Sectores Productivos en el cantón Biblián, revelan que el 87,5% de las empresas consultadas han optado por solicitar créditos de mediano plazo, mientras que el 12,5% restante lo hace a corto plazo.

Por otro lado, al 75% de los empresarios que recibieron un crédito hasta el 2010, las tasas que tuvieron que cancelar les parecieron inadecuadamente altas, mientras que el 25% restante fueron tasas de interés adecuadas. Cabe especificar que la mayoría de las empresas solicitan créditos por necesidad, donde se sujetan a las tasas de interés que se les plantea al momento de solicitar un crédito.

Gráfico Nº 20

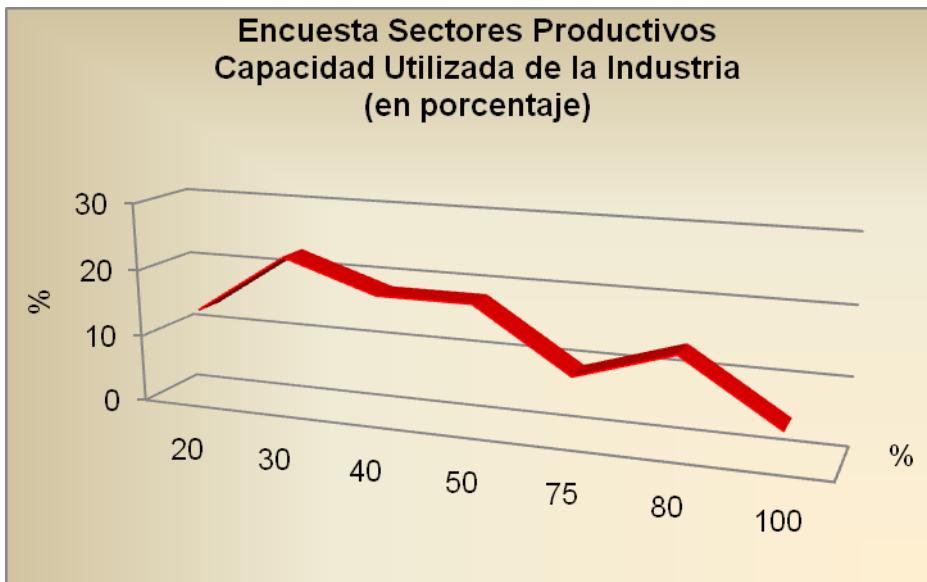


Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.

Elaboración: La Autora.

Capacidad Utilizada de la Industria.- Por otro lado, la capacidad instalada no se utiliza de manera homogénea en todas las unidades empresariales entrevistadas. Ciertamente existe una sola empresa que utiliza su capacidad instalada en un 100%, en tanto que el resto divide sus respuestas en un amplio rango de valores, entre los que se destacan 30%, 40% y 50% de capacidad utilizada. Las principales razones que identifican las empresas como causas para mantener capacidad ociosa son: competencia local con 63,6%, baja demanda 27,3% y el 9,1% otros factores.

Gráfico Nº 21



Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.

Elaboración: La Autora.

3.2.3. TABLAS DE CONTINGENCIA

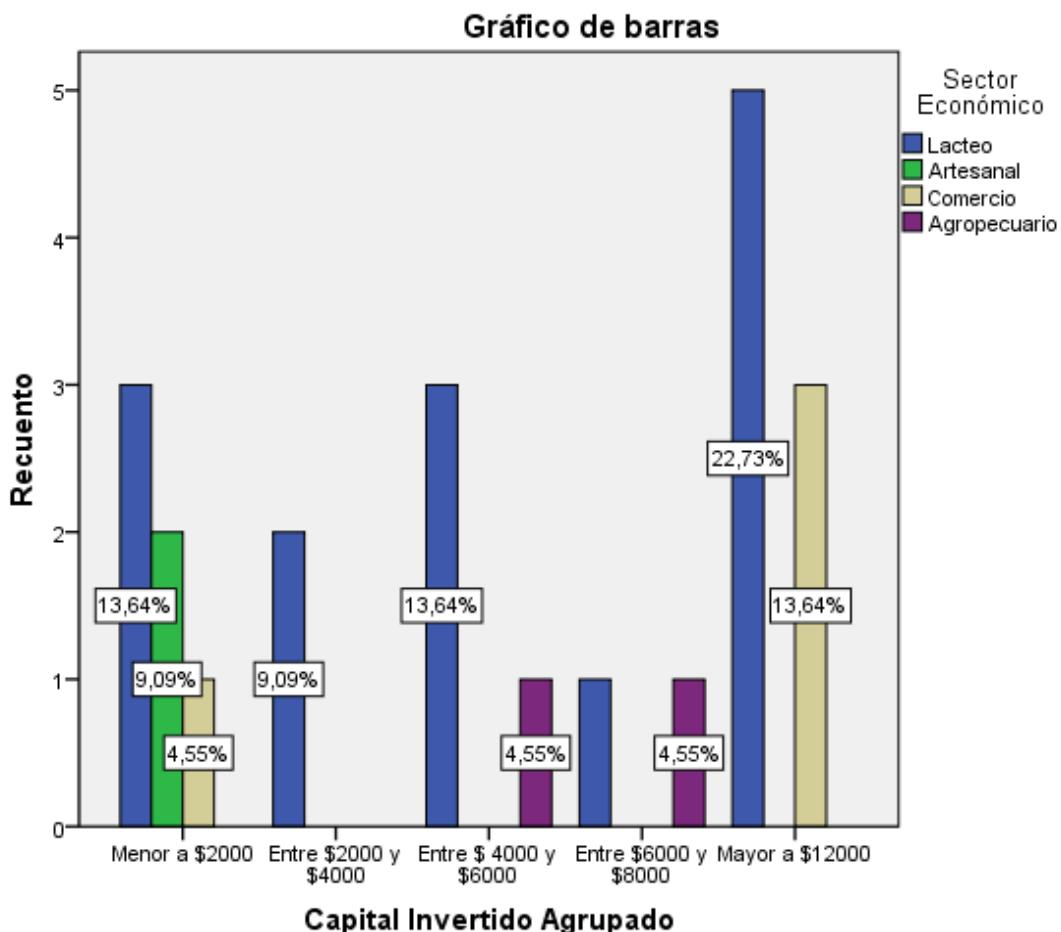
Cuando se analiza conjuntamente el comportamiento de dos variables cualitativas o cuantitativas, la información se dispone en una tabla de doble entrada, en cuyos márgenes, superior e izquierdo se recogen los valores de las variables o modalidades de los atributos y en la parte central las frecuencia conjuntas.

Ésta consiste en una tabla de doble entrada con I filas y J columnas, siendo I y J el número de categorías de cada una de las variables.

Se procedió a elaborar una tabla de contingencia del Sector Económico con relación a la variable Capital Invertido, donde los resultados generados nos dan a conocer que algunas empresas del Sector Lácteo que representan el 22,73% invierten una cantidad superior a los \$12000, seguido de empresas del Sector Comercial con un 13,64% respectivamente.

Cabe recalcar que el Sector Artesanal tiene un porcentaje sumamente bajo de capital invertido que representa un valor inferior a los \$2000, esto debido a la falta de Asesorías Empresariales para promover emprendimientos locales.

Gráfico Nº 22

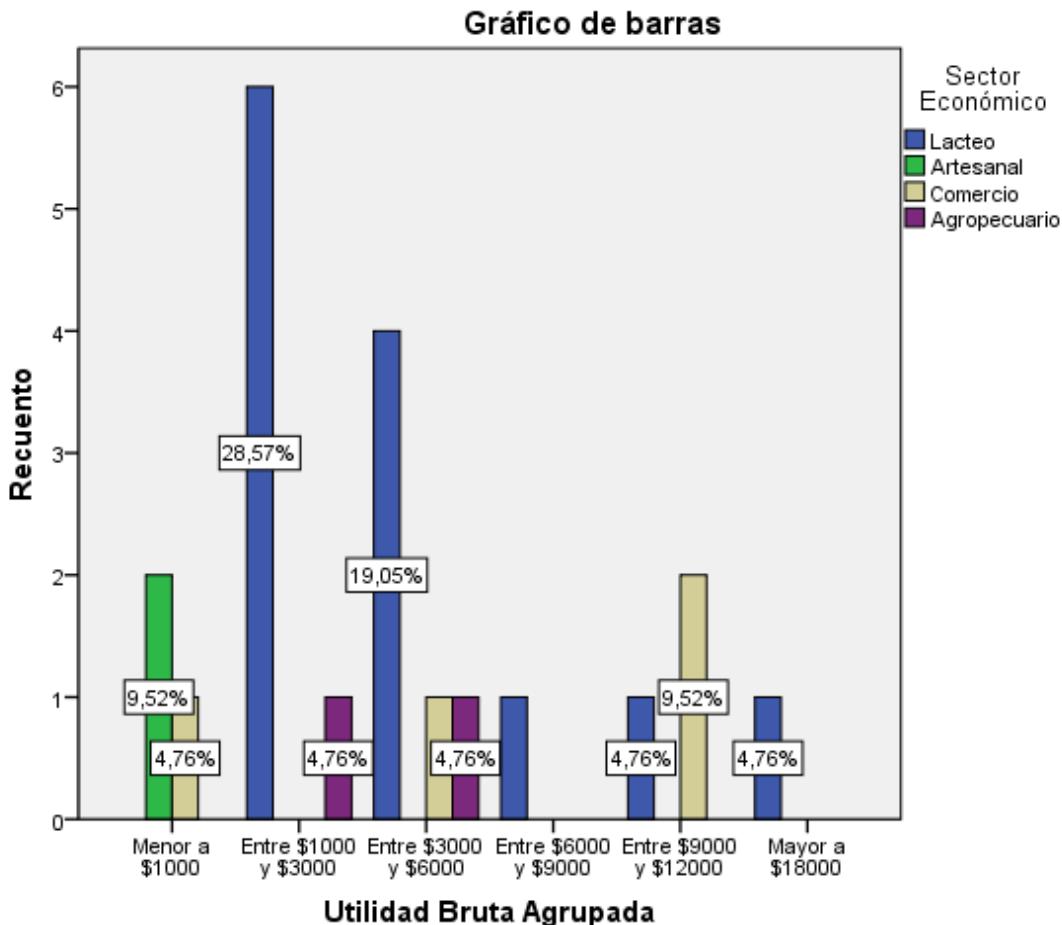


Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.
Elaboración: La Autora.

La tabla de contingencia de la variable Utilidad Bruta con relación a cada uno de los sectores económicos, se puede afirmar que el 28,57% de las empresas lácteas obtienen utilidades entre \$1000 y \$3000 durante el año. Mientras que el 9,52% de las cooperativas de producción artesanal poseen utilidades inferiores a \$1000 debido a la ausencia de fortalecimiento socio organizativo. Por otro lado, empresas del sector comercial tienen utilidades entre \$9000 y \$12000 (9,52%), ya que estas empresas en promedio invierten valores

superiores a los \$12000.

Gráfico Nº 23



Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.

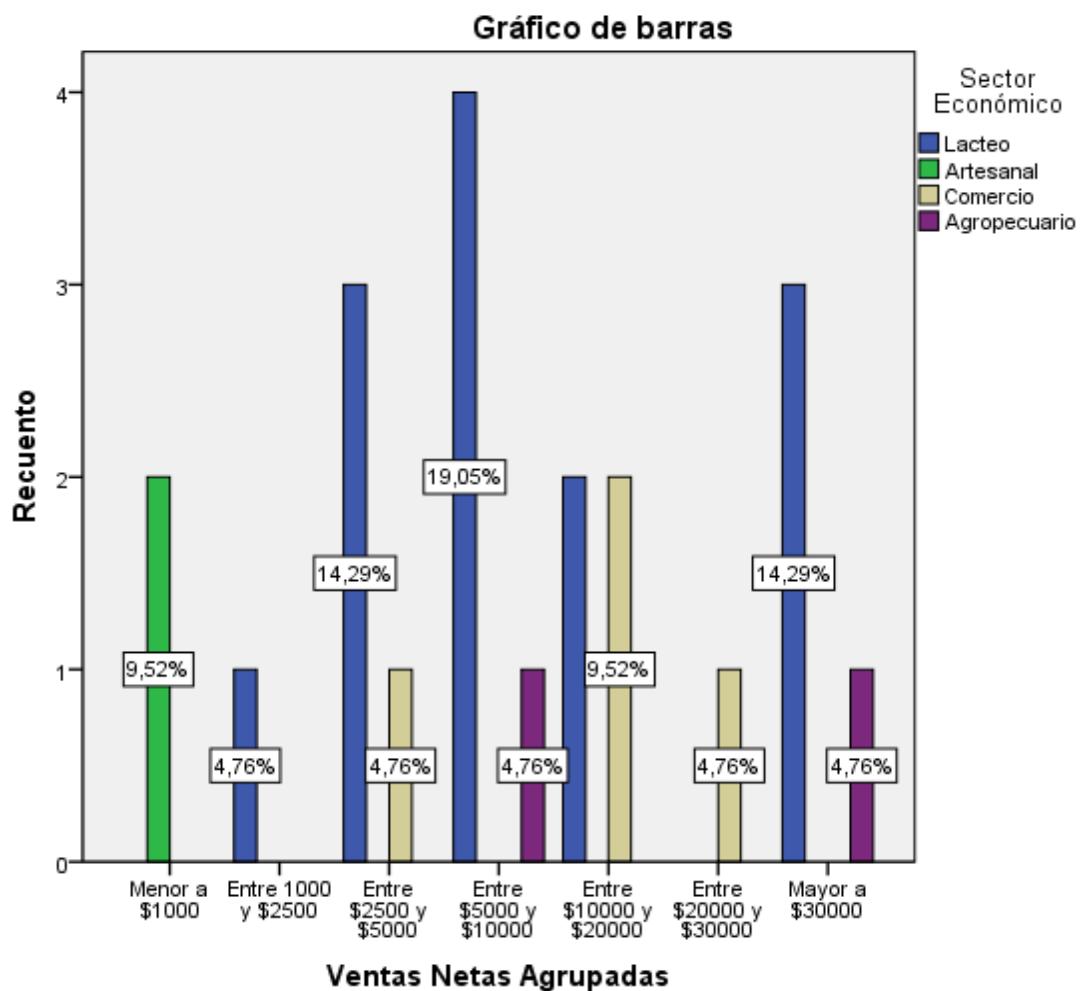
Elaboración: La Autora.

Se puede constatar que las empresas del sector artesanal, tienen ventas inferiores a los \$1000 a consecuencia de que tienen un porcentaje bajo en inversión de capital. Por su parte, las empresas del sector lácteo tienen ventas superiores a \$30000 tomando en consideración que estas empresas invierten altas sumas de dinero para así obtener mejores ganancias durante el año.

De acuerdo con el sector agropecuario, existen ventas superiores a los \$30000, especificando que dichas empresas pertenecen a asociaciones de

trabajadores agrícolas donde su actividad principal es la elaboración de productos lácteos y derivados, dejando en un segundo plano a la actividad agrícola.

Gráfico Nº 24



Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.
Elaboración: La Autora.



3.3. DEFINICIÓN DE TIPO DE ESTRATEGIAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DENTRO DEL SECTOR AGROPECUARIO:

*“La estrategia es el compromiso de seguir un conjunto de acciones en lugar de otro”.*²³ Son grandes acciones, caminos o medios a seguirse para el logro de los objetivos de la institución y hacer realidad los objetivos esperados. Permiten concretar y ejecutar los objetivos definidos. Son el cómo hacer realidad cada objetivo.

Por lo tanto, las estrategias se pueden dividir en:

3.3.1. OFENSIVAS O DE CRECIMIENTO.-Este tipo de estrategias buscan la consolidación de la institución en su mercado (concentración, integración, fusiones, adquisiciones, operaciones conjuntas, innovaciones, alianzas estratégicas, etc.).Estas estrategias tratan de obtener una ventaja competitiva mediante actuaciones agresivas contra rivales competidores, antes de que estos puedan establecer una estrategia defensiva.

Atacar puntos fuertes de nuestros rivales.

- Lazar un producto de igual calidad pero con menor precio.

Atacar los puntos débiles de nuestros competidores.

- Atacar las áreas donde tenga poca cuota de mercado.
- Atacar en segmentos descuidados por la competencia.
- Lanzar campañas de imagen para fortalecer nuestra competencia y debilitar la del rival.
- Ocupar líneas de mercado no trabajadas por la competencia.

²³Sharon Oster, profesora especialista en teoría de estrategia competitiva, organización industrial, economía de regulación y estrategia antimonopolista, y sin fines de lucro. Ella es la autora del libro La Gerencia de Análisis Competitivo Moderno y Estratégico para Organizaciones sin Fines de Lucro.



3.3.2. DEFENSIVAS.-En un mercado competitivo todas las empresas pueden sufrir ataques de sus rivales. El objetivo de una estrategia defensiva es la de reducir el riesgo de un ataque y disminuir el impacto negativo.

- Ampliar la gama de productos.
- Firmar acuerdos de exclusividad con proveedores o distribuidores.
- Mantener precios reducidos.
- Conceder a los proveedores y distribuidores facilidades especiales.

Estas estrategias se aplican para anticiparse a los problemas y evitar catástrofes institucionales (reducción, desinversión, liquidación, recuperación, etc.).

En los mercados competitivos y globalizados, todas las compañías están sujetas de sufrir ataques de sus competidores. Los ataques suelen ser de dos tipos por empresas nuevas o por empresas que buscan reponerse en el mercado.

El propósito de la estrategia defensiva es disminuir el riesgo de ataque y debilitar el impacto de los niveles. Aunque por lo regular la estrategia defensiva no aumenta la ventaja competitiva de una compañía.

- Ampliar líneas de productos de las compañías para ocupar los nichos y las brechas vacantes que podrían tomar los retadores.
- Introducir modelos o marcas que concuerden con los módulos de la competencia.
- Mantener precios bajos en dichos modelos.
- Firma de acuerdos exclusivos con proveedores y distribuidores.
- Capacitación barata o libre de costo.
- Promociones en ofertas, cupones y descuentos oportunos.
- Reducir los tiempos de entrega.
- Aumentar las coberturas de garantías.
- Patentar tecnologías alternativas.
- Firmar contratos exclusivos con todos los proveedores.



- Evitar a los proveedores que dan servicios a los competidores.
- Desafiar a los productos y prácticas de los rivales en los procedimientos legales.

Los movimientos de este tipo no solo refuerzan la posición actual de una compañía, sino que también presentan a los competidores un objetivo móvil. Una buena defensa implica ajustarse con rapidez a las cambiantes condiciones de la industria y, a veces, dar el primer paso para obstruir o dificultar los movimientos de los posibles agresores.

3.3.3. GLOBALES.-Señalan la dirección por áreas globales (productividad laboral, modernización tecnológica, orientación al mercado, comercio internacional, etc.). Convertir una colección de negocios nacionales en un solo negocio mundial con una estrategia global integrada es uno de los retos más serios para los administradores de hoy. Una industria es global en el grado en que haya conexiones entre países. Una Estrategia es Global en el grado en que está integrada entre diversos países.

El aumento de la competencia extranjera es por sí mismo una razón para que los negocios se globalicen, a fin de adquirir tamaño y destrezas que les permitan competir más eficazmente.

3.3.4. CONCÉNTRICAS.-Estas afectan a toda la organización y apoyan las estrategias globales (calidad, servicio y capacitación). La ventaja de la estrategia concentrada es que tiene una alta participación en el mercado concentrándose y es recomendable para empresas con presupuestos muy limitados. La principal desventaja es que al concentrarse en pocos segmentos, tiene mayor riesgo.



3.3.5. ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA EL SECTOR AGROPECUARIO

a. Estrategias Ofensivas o de Crecimiento.

Problema Identificado

Las instituciones no se involucran adecuadamente en el desarrollo productivo del sector agropecuario.

Estrategias

1. Fomentar el criterio de asociatividad que conduzca a una gestión asociada a través de desarrollar verdaderos procesos de fortalecimiento socio organizativo.
2. Implementar procesos participativos de identificación y formulación de proyectos sustentables y sostenibles que sean consecuencia del sentir de los involucrados constituyéndose de esta manera en iniciativas con empoderamiento.
3. Crear fondos de cofinanciamiento que permitan el acceso a crédito, reemplazando el criterio de donación por el de obligación adquirida, poniendo a disposición de las unidades de producción recursos que permitan financiar costos de inversión y capital de trabajo.
4. Desarrollar adecuados procesos de comercialización sustentados en iniciativas de economía social y solidaria²⁴, procurando establecer adecuados canales de comercialización que pongan en contacto directo a productor y consumidor, erradicando consecuentemente la intermediación.

²⁴ La economía solidaria abarca las distintas formas de organización por las que optan los ciudadanos con el propósito de crear sus propias fuentes de trabajo o para acceder a bienes y servicios de calidad al costo más bajo posible. Los trabajadores comparten la estrategia de producción y se sienten corresponsables por las condiciones de vida de todos. La Economía Solidaria hace referencia al ser humano, incorporar dentro de la economía el criterio de solidaridad; es decir que no solo prevalece el criterio de rentabilidad sin importar la explotación de los unos hacia los otros.



5. Procurar el establecimiento de alianzas estratégicas entre diversas instituciones públicas y privadas enmarcadas dentro del apoyo al sector agropecuario.
6. Diversificación de la producción agrícola especialmente agroecológica y cultivos de huertos, árboles frutales y medicina natural.

Responsables

- Centro Agrícola de Biblián.
- Gobiernos Seccionales.
- Directivos y socios de las Asociaciones Agropecuarias.
- Entidades Financieras.

b. Estrategias Defensivas.

Problema Identificado

Falta de Asistencia Técnica y Acompañamiento.

Cultivo Tradicional sin semillas de calidad.

Estrategias

1. Incursionar en procesos de innovación tecnológica y actualización permanente de conocimientos, que desemboquen en la competitividad de las unidades de producción.
2. Diversificación de la producción procurando una sintonía permanente con los gustos y preferencias de los consumidores.
3. Establecer acuerdos comerciales que permitan incursionar en nuevos nichos de mercado que rebasen la barrera de lo local.
4. Asumiendo una adecuada cultura tributaria las unidades de producción deben apuntar a constituirse en las principales proveedoras del estado a través de satisfacer la demanda de los diferentes programas existentes en ministerios tales como el MIES.
5. Desarrollar permanentes sondeos de mercado que permitan conocer a



ciencia cierta el comportamiento de la oferta, la demanda y la competencia.

Responsables

- Directivos y socios de las Asociaciones Agrícolas y Ganaderas.
- Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES).

c. Estrategias Globales.

Problema Identificado

Actividad agrícola carente de criterios de rentabilidad.

Agricultura de Autoconsumo.

Estrategias

1. Orientar los esfuerzos hacia procesos de producción con características de exportación.
2. Identificar posibles aliados estratégicos comerciales a nivel regional, nacional e internacional.
3. Desarrollar iniciativas que conduzcan a la conformación de organizaciones de segundo grado con características de clúster²⁵.
4. Implementar la posibilidad de trabajar con marcas conjuntas en determinados productos cuyas características así lo posibiliten, estandarizando los procesos de producción.
5. Hacer uso de la posibilidad que brindan instituciones como el ministerio de relaciones exteriores, aprovechando demandas puntuales identificadas en países vecinos.

²⁵La palabra “clúster” hace referencia a la concentración sectorial y/o geográfica de empresas en las mismas actividades estrechamente relacionadas, con aglomeración de productores, proveedores y mano de obra especializada, de servicios anexos específicos al sector con la posibilidad de acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva.



Responsables

- Directivos y Socios de las Asociaciones Agrícolas y Ganaderas.
- Ministerio de Relaciones Exteriores
- Gobiernos Seccionales.

d. Estrategias Concéntricas.

Problema Identificado

Predominio de Cultivos agrícolas tradicionales sin criterios de rentabilidad.

Estrategias

1. Desarrollar procesos de producción basados en criterios estrictos de calidad sin que esto implique incremento en el precio de venta y reducción del margen de utilidad.
2. Desarrollar una cultura de atención al cliente no solamente con criterios de calidad sino de excelencia.
3. Fortalecimiento permanente del capital humano mediante el desarrollo de procesos de capacitación en temas relacionados a la producción, comercialización y otros afines.
4. Impulsar la agricultura orgánica como nueva forma de energía verde; todo esto incrementará la brecha tecnológica entre países terciermundistas y los desarrollados.

Responsables

- Directivos y socios de las Asociaciones Agrícolas y Ganaderas.
- Centro Agrícola de Biblián.



CAPÍTULO IV: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR ARTESANAL, DE COMERCIO Y DE INDUSTRIAS LÁCTEAS DEL CANTÓN BIBLIÁN

4.1. CONSOLIDACIÓN DE INFORMACIÓN, SÍNTESIS Y PLANTEAMIENTOS PRELIMINARES RESPECTO A ESTRATEGIAS COMERCIALES, DE INDUSTRIAS Y ARTESANÍAS.

4.1.1. SECTOR COMERCIAL:

El Sector Comercial hoy en día se encuentra relacionado a la Cámara de Comercio e Industrias del Cantón Biblián, institución con personería jurídica que cuenta con el apoyo y colaboración de 55 socios activos, diferenciándose unos de otros por su razón social.

De acuerdo con la encuesta dirigida a los directivos de esta entidad, quienes supieron dar a conocer sus principales problemas y dificultades, se pudo constatar que existe una falta de organización interna, derivada del hecho de que algunos socios no asisten a las asambleas que regularmente se les convoca con el único fin de buscar mejoras para dicho sector.

Otro aspecto que de igual forma se lo considera como un problema, es la ausencia de capacitaciones permanentes en campos inherentes a Relaciones Humanas, servicio y atención al cliente, por ejemplo, buscando así implementar una atención eficiente a los usuarios y colectividad en su conjunto.

4.1.2. SECTOR DE INDUSTRIAS LÁCTEAS:

Dentro del cantón Biblián, existen numerosas fábricas de productos lácteos que elaboran queso fresco, manjar de leche, yogurt, entre otros; ubicados en distintos sectores especialmente de la vía panamericana. En varios lugares como el denominado Mosquera, se puede adquirir uno de estos productos a precios módicos, los mismos que se caracterizan por su excelente calidad y exquisito sabor.



En el cantón también existen algunos centros de acopio y almacenamiento de leche, ubicados tanto en el sector urbano como rural; cuya actividad principal es el almacenamiento de este producto, mismo que proviene de diversas comunidades para luego someterse a un riguroso proceso de enfriamiento y a su posterior comercialización hacia Plantas de Procesamiento de la ciudad de Cuenca y la región.

Si bien en las fincas de los socios que pertenecen a diferentes asociaciones, el sector lácteo ha alcanzado niveles aceptables de producción, sin embargo los problemas evidenciados giran alrededor de la comercialización que se presenta principalmente por las relaciones de inequidad entre productores, intermediarios e industriales; y que se intensifican en el proceso de distribución de leche fluida, desfavoreciendo en particular a la mujer cuya baja autoestima incide en la reducida capacidad de negociación con los intermediarios.

Es importante resaltar la diferencia existente en torno a la negociación de precios con los productores, ya que al tener un patrón de comportamiento disociado o separado sin valorar su fuerza de trabajo en el proceso de distribución y comercialización de la leche, disminuye la potencialidad de empoderamiento del proceso, lo que ha impedido manejar la capacidad y volúmenes suficientes como para negociar en mejores condiciones.

Una vez realizado el levantamiento de información en las distintas Industrias Lácteas, se verificó que el principal problema que se presenta en este sector es la ausencia de personal calificado que supervise la calidad de la leche en los diversos procesos a los que se somete.

4.1.3. SECTOR ARTESANAL:

Ecuador es famoso mundialmente por la calidad de sus sombreros de paja toquilla. Estos sombreros nacen de la habilidad de tejedores, en su mayoría mujeres, de las provincias de Esmeraldas, Cañar y Manabí. Para la confección se puede utilizar la hoja tierna o la corteza de la planta, una especie de palma africana.



Erróneamente se pensaba que estos sombreros eran originarios de Panamá: los "Panama Hats", ya que desde principios de siglo Panamá era el país que más importaba y comercializaba nuestros sombreros dando origen a esta confusión. El legítimo "PANAMA HAT", es un sombrero netamente ecuatoriano, tejido a mano con paja toquilla y que se comercializa en más de 30 países en el mundo.

El sombrero de paja toquilla se convierte en un accesorio ideal para protegerse del sol, permitiendo a su propietario lucir más elegante. Los sombreros se comercializan con su color natural o teñidos con vistosos colores.

Otros productos elaborados con paja toquilla son carteras, bolsos, adornos, vinchas para el pelo, collares, abanicos, muñecos, recipientes, canastas, animales típicos de cada zona, etc.

La palma de paja toquilla es autóctona de las provincias donde se la trabaja, por lo que la oferta de productos es estable.

En nuestro país, las artesanías son muy importantes desde un punto de vista social y económico puesto que:

- Preservan la cultura y las tradiciones.
- Contribuyen al crecimiento de la economía del país.
- Generan ingreso de divisas.
- Generan empleo directo e indirecto.
- Tienen un alto potencial de desarrollo con excelentes productos.

Pero, actualmente el sector artesanal está en crisis. El artesano no está recibiendo un beneficio económico de la actividad que le permita vivir dignamente; generándose así una disminución de la rentabilidad del negocio, disminución de la inversión extranjera y la desinversión en el empresario nacional.

Más aún, la mayoría de artesanos en el Ecuador se debaten en la pobreza más extrema. Esto está llevando a que muchos de ellos abandonen la actividad con



el peligro de que ciertas artesanías desaparezcan.

Paulatinamente, el Ecuador ha ido perdiendo terreno en el mercado mundial de sombreros de fibra e incluso también ha reducido sus exportaciones de campanas de sombreros de paja toquilla.



BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Totales por nandina y país

Periodo del 2010/01 al 2010/12

EXPORTACIONES	TONELADAS	F.O.B.
TOTAL GENERAL	55.48	4.825.96
6502001000 DE PAJA TOQUILLA O DE PAJA MOCORA	55.48	4.825.96
023 Alemania	3.53	394.36
047 Antillas Holandesas	0.49	3.14
063 Argentina	1.10	94.07
069 Australia	1.34	96.85
097 Bolivia	0.20	0.33
105 Brasil	5.38	352.42
149 Canadá	0.03	2.74
196 Costa rica	0.02	0.11
211 Chile	0.50	52.42
215 China	0.24	14.44
245 España	3.07	265.66
249 Estados Unidos	9.60	791.73
271 Finlandia	0.00	0.04
275 Francia	0.66	131.75
301 Grecia	0.25	8.23
351 Hong Kong	1.40	157.68
386 Italia	17.38	1,643.58
399 Japón	1.67	196.52
493 México	4.12	268.69
580 Panamá	0.51	6.08
611 Puerto Rico	0.27	0.49
628 Reino Unido	3.43	305.97
647 República Dominicana	0.05	0.08
750 SRI Lanka	0.08	13.00
764 Suecia	0.08	17.67
767 Suiza	0.00	0.01
815 Trinidad y Tobago	0.06	6.26
845 Uruguay	0.04	1.65

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: La Autora.

La población del cantón Biblián, en particular de las comunidades se ha caracterizado en la elaboración de variadas y coloridas artesanías, que



representan para algunas familias la fuente principal de ingresos; se destacan por confeccionar sombreros de paja toquilla, monederos, juguetes, entre otros, por lo general este trabajo está a cargo principalmente de las mujeres.

Actualmente, existe un número reducido de artesanos lo que ha provocado que la confección artesanal se reduzca considerablemente, debido a factores como la migración, la pobreza y la baja remuneración económica que reciben por sus artesanías; cuyo trabajo hoy en día lo realizan únicamente las personas de la tercera edad y un número determinado de adultos que aún conservan su tradición artesanal a diferencia de los jóvenes que han optado por dedicarse a otro tipo de actividades que dejan en olvido tan valiosa tradición.

En Biblián existen dos cooperativas de producción y comercialización artesanal ubicadas en el centro urbano de la ciudad, cada una de ellas están conformadas por 11 socios, quienes elaboran variadas artesanías en paja toquilla.

El principal problema que les afecta a estas cooperativas es la carencia de asesoramiento técnico que fortalezca la estructura organizativa interna de cada una de las cooperativas.



4.2. DEFINICIÓN DE TIPO DE ESTRATEGIAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DENTRO DEL SECTOR DE ARTESANÍAS, COMERCIAL, Y DE INDUSTRIAS LÁCTEAS:

Todos los estamentos políticos definen tendencias para solucionar los problemas nacionales, a través del consenso de diversos grupos sociales.

La demanda de productos de calidad, brindan buenas perspectivas para participar en un nuevo desarrollo, mediante la capacitación de productores que a futuro trabajen en esta nueva línea. Actualmente, se ha creado una conciencia de no uso de productos químicos que afectan a las personas.

4.2.1. ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA EL SECTOR ARTESANAL:

a. Estrategias Ofensivas o de Crecimiento.

Problema Identificado

Asociaciones carentes de fortalecimiento socio organizativo.

Falta de Asesorías Empresariales para promover emprendimientos locales.

Estrategias

1. Fomentar la organización participativa con líderes que respeten la diversidad ideológica, en la toma de decisiones participativas y democráticas.
2. Implementar proyectos de microempresas productivas, enfocados a mejorar la calidad de vida de los involucrados y la sociedad en general.
3. Fomentar la autoestima y el cambio de actitud a través de talleres de formación continua.



Responsables

- Directivos y socios de las Cooperativas de Producción Artesanal.
- Gobiernos Seccionales.
- Entidades Financieras.

b. Estrategias Defensivas.

Problema Identificado

Falta de incentivos para promover la producción artesanal con criterios de rentabilidad.

Estrategias

1. Cumplir rigurosamente con las normas tributarias existentes.
2. Mejorar la comercialización de productos confeccionados en paja toquilla abriendo mercados tanto a nivel regional, nacional e internacional.

Responsables

- Directivos y socios de las Cooperativas de Producción Artesanal.
- Gobiernos Seccionales.

c. Estrategias Globales.

Problema Identificado

Desconocimiento del mercado local, regional, nacional e internacional.

Estrategias

1. Establecer una producción variada de artesanías con modelos innovadores y de exportación.



Responsables

- Directivos y socios de las Cooperativas de Producción Artesanal.
- Gobiernos Seccionales.
- Ministerio de Relaciones Exteriores.

d. Estrategias Concéntricas.

Problema Identificado

Instituciones Gubernamentales desarrollando un accionar ajeno al sector artesanal.

Estrategias

1. Fomentar otras formas de artesanía, como es el caso de la utilización de la lana de camélidos como alpaca para la elaboración de bufandas, chompas, chales, entre otras prendas de vestir; esta actividad es propia de la parroquia de Jerusalén ya que elaboran productos derivados de esta materia prima.

Responsables

- Gobiernos Seccionales.
- Dirigentes de las Comunidades.



4.2.2. ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA EL SECTOR DE COMERCIO:

a. Estrategias Ofensivas o de Crecimiento.

Problema Identificado

Falta de propuestas orientadas a fortalecer el conocimiento de los involucrados.

Estrategias

1. Mejoramiento de la estructura organizativa interna del sector comercial.
2. Establecer alianzas estratégicas entre instituciones públicas y privadas que fomenten el desarrollo del comercio.
3. Fortalecimiento de la Cámara de Comercio e Industrias del cantón Biblián a través de la elaboración de un Plan Estratégico de Desarrollo.
4. Implementar procesos de capacitación permanentes que tiendan a elevar la fidelidad o pertinencia entre la cámara de comercio como institución para con los asociados.

Responsables

- Directivos y socios de la Cámara de Comercio e Industrias del Cantón Biblián.
- Entidades Financieras.
- Gobiernos Seccionales.

b. Estrategias Defensivas.

Problema Identificado

Inexistencia manifiesta de instrumentos legales de apoyo (Ordenanzas)

Estrategias

1. Estructurar instrumentos de apoyo de tipo legal como ordenanzas que



- tiendan a beneficiar al sector del comercio.
2. Elaborar propuestas que permitan una mejor relación entre las unidades de comercio y las instancias encargadas de promover su desarrollo.
 3. Identificar proveedores que permitan acceder a productos de calidad y a precios razonables.

Responsables

- Directivos y socios de la Cámara de Comercio e Industrias del Cantón Biblián.
- Gobiernos Seccionales.

c. Estrategias Globales.

Problema Identificado

Ausencia de criterios de fortalecimiento y rentabilidad.

Estrategias

1. Identificar posibles aliados estratégicos comerciales a nivel regional, nacional e internacional.
2. Implementar la posibilidad de trabajar con productos de marcas reconocidas tanto a nivel nacional como internacional, mejorando así la rentabilidad de su negocio.

Responsables

- Directivos y socios de la Cámara de Comercio e Industrias del Cantón Biblián.
- Gobiernos Seccionales.



d. Estrategias Concéntricas.

Problema Identificado

Entidades financieras locales ajenas a la realidad del sector comercial.

Estrategias

1. Diversificación de los servicios con la posibilidad de adquirir un local propio que cumpla con las expectativas de los clientes.
2. Identificar posibles entidades financieras aliadas que proporcionen créditos que impulsen el desarrollo del comercio a nivel local.

Responsables

- Directivos y socios de la Cámara de Comercio e Industrias del Cantón Biblián.
- Entidades Financieras.
- Gobiernos Seccionales.



4.2.3. ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA EL SECTOR DE INDUSTRIAS LÁCTEAS:

a. Estrategias Ofensivas o de Crecimiento.

Problema Identificado

Falta de apoyo en la comercialización de leche y de sus derivados.

Las industrias tienen sobreproducción de leche, a causa de los repentinos cambios climáticos.

Estrategias

1. Implementar proyectos de reactivación económica, mediante la diversificación de la producción.
2. Mejorar el seguimiento y control de la calidad de la leche como materia prima.
3. Establecer adecuados canales de comercialización sustentados en criterios de economía social y solidaria, que permitan dar fin con los intermediarios.
4. Erradicar la sobreproducción que en ciertas temporadas afecta a las diversas industrias lácteas, optando por dar un valor agregado a la leche para de esta manera no incurrir en pérdidas cuantiosas.
5. Impulsar la creación de microempresas comunitarias de producción, comercio e industrialización.

Responsables

- Directivos y socios de Industrias Lácteas del Cantón Biblián.
- Propietarios de Centros de Acopio de leche.
- Gobiernos Seccionales.



b. Estrategias Defensivas.

Problema Identificado

Algunos centros de acopio no operan en condiciones favorables y competitivas.

Estrategias

1. Implementar procesos de innovación tecnológica y actualización permanente de conocimientos, que especialicen las unidades de producción.
2. Diversificación de la producción láctea enfocada a dar prioridad a los gustos y preferencias de los consumidores.
3. Desarrollar permanentes sondeos de mercado que permitan conocer a ciencia cierta el comportamiento de la oferta, la demanda y la competencia.

Responsables

- Directivos y socios de Industrias Lácteas del Cantón Biblián.
- Propietarios de Centros de Acopio de leche.
- Gobiernos Seccionales.

c. Estrategias Globales.

Problema Identificado

Las industrias lácteas se ven afectadas por la competencia local, ya que en algunos casos se venden los productos a precios sumamente bajos, lo cual genera baja rentabilidad.

Estrategias

1. Desarrollar iniciativas que conduzcan a la conformación de organizaciones de segundo grado con características de clúster entre las diversas industrias lácteas.



-
2. Fomentar la posibilidad de exportar productos lácteos a diversos países.

Responsables

- Directivos y socios de Industrias Lácteas del Cantón Biblián.
- Propietarios de Centros de Acopio de leche.
- Gobiernos Seccionales.

d. Estrategias Concéntricas.

Problema Identificado

Falta de apoyo de parte de las instituciones involucradas en el desarrollo económico y productivo.

Estrategias

1. Implementar la posibilidad de llegar a un acuerdo con el gobierno para que las asociaciones productoras de derivados de lácteos, sean proveedores de los diferentes programas públicos y sociales.
2. Mejoramiento genético del ganado vacuno, de potreros y pastos, para de esta manera ofrecer productos de calidad que sean rentables para el ganadero.
3. Implementar un sistema de marketing a través del cual se promocione los productos derivados de la leche.

Responsables

- Directivos y socios de Industrias Lácteas del Cantón Biblián.
- Entidades Financieras.
- Gobiernos Seccionales.

4.3. REGRESIÓN CON VARIABLES DICÓTOMAS PARA DETERMINAR LA IMPORTANCIA DE LOS SECTORES.

El análisis de regresión trata del estudio de la dependencia de la variable dependiente, respecto a una o más variables independientes (explicativas), con el objetivo de estimar y/o predecir la media o valor promedio poblacional de la variable dependiente en términos de los valores conocidos o fijos (en muestras repetidas) de las variables explicativas.

$$y = \alpha_0 + \alpha_1 D_1 + \alpha_2 D_2 + \alpha_3 D_3 + \beta_1 x_1 + \beta_2 (D_1 x_1) + \beta_3 (D_2 x_1) + \beta_4 (D_3 x_1) + \mu_t$$

Dónde:

y = Ventas Netas (Variable Dependiente)

x_1 = Costo Total (Variable Independiente)

D_1 = Dicótoma para el sector lácteos, donde:

1 = Lácteos,

0 = Cualquier otro sector

D_2 = Dicótoma para el sector artesanal, donde:

1 = Artesanal,

0 = Cualquier otro sector

D_3 = Dicótoma para el sector comercio, donde:

1 = Comercio,

0 = Cualquier otro sector

$\beta_i (D_i x_1)$ = Muestra la pendiente diferencial para el sector i

μ_t = Error aleatorio

En este tipo de regresiones siempre se usa una categoría base, que en este caso es el sector Agropecuario²⁶, los términos α_i que acompañan a las variables dicótomas, D_i , muestran si existe un intercepto diferencial, es decir

²⁶ Se usó este sector como base dada su importancia para el Cantón Biblián. Se podría usar cualquier otro sector como base sin afectar la metodología de cálculo.



cuanto más arriba o abajo se encuentra un sector con relación al sector base, mientras que los términos, $\beta_i(D_i x_1)$, indican si las pendientes entre los sectores son diferentes o no, pudiéndose generar cuatro casos.

- 1) Que todos los sectores tengan el mismo intercepto y la misma pendiente, llamadas regresiones coincidentes.
- 2) Que tengan diferente intercepto pero igual pendiente, llamadas regresiones paralelas.
- 3) Que tengan el mismo intercepto pero diferente pendiente, llamadas regresiones concurrentes.
- 4) Que todos los sectores tengan diferente intercepto y diferente pendiente, llamadas regresiones no similares.

Cabe especificar que la regresión se construyó con 3 variables dicótomas, las mismas que recogen los sectores: artesanal, de comercio y de industrias lácteas, con 1 y 0 respectivamente.

Para obtener la variable Costo Total (X1), se procedió a sumar todas las variables que implican un costo para la empresa encuestada²⁷.

Entre las variables se encuentran: sueldos y salarios, prestaciones sociales (décimos, aporte patronal, fondo de reserva) costo de ventas, gastos operacionales (energía eléctrica, teléfono, alquiler del inmueble, intereses con el sistema financiero), entre otras.

Por su parte, en la variable Sector Económico se realizó la recodificación de valores ya que cuando se trabaja con variables codificadas y se quiere recodificar sus valores, ya sea porque la codificación inicial no es la adecuada, o porque se desea unificar criterios de recodificación, o porque interesa definir intervalos de valores (categorizar variables continuas o combinar varias categorías discretas en una sola) se opta por este procedimiento²⁸.

²⁷ Este procedimiento se llevó a cabo en el programa PASW Statistics 18, mediante la opción Calcular Variable a través de la función Suma.

²⁸ Se elige la opción Recodificar en distintas variables la misma que nos pide que introduzcamos la variable sector económico, en Valores Antiguos y Nuevos ingresamos en



Este procedimiento nos permite recodificar la variable Sector Económico para así transformarla en la variable dicótoma²⁹.

Resultados de la Regresión:

Cuadro Nº 13

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Estadísticos de cambio		Durbin-Watson
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	
1	,813 ^a	0,662	0,479	1,18E+05	0,662	3,63	1,872

a. Variables predictoras: (Constante), Cambio en comercio, Cambio en artesanal, Cambio en lácteos, Sector lácteos, Sector artesanal, Sector comercio, Costo Total

b. Variable dependiente: Ventas Netas

Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.

Elaboración: La Autora.

El coeficiente de correlación muestra un buen ajuste lineal del 0,813%, y nos dice que aproximadamente el 66% de la variación de las ventas netas es explicada por la variación del costo total y los sectores productivos (variables dicótomas).

primera instancia los valores antiguos en este caso 1 pertenecía al Sector Lácteo, 2 Artesanal, 3 Comercio y 4 Agropecuario respectivamente.

²⁹Aquellas variables que toman los valores 0 y 1 como recurso para clasificar datos en categorías mutuamente excluyentes, como masculino o femenino.



Cuadro Nº 14

ANOVA^b

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	3,549E11	7	5,071E10	3,630	,022 ^a
Residual	1,816E11	13	1,397E10		
Total	5,365E11	20			

a. Variables predictoras: (Constante), Cambio en comercio, Cambio en artesanal, Cambio en lácteos, Sector lácteos, Sector artesanal, Sector comercio, Costo Total

b. Variable dependiente: Ventas Netas

Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.

Elaboración: La Autora.

Se observa en el resultado del análisis de la varianza que el modelo resulta significativo con un valor p³⁰ (0,022) aproximado a cero y un valor F de 3,630.

³⁰ Cuando p > α, rechazo la hipótesis nula de que β_i = 0.

 Cuando p < α, rechazo la hipótesis alternativa de que β_i ≠ 0.



Cuadro Nº 15

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	T	Sig.
	B	Error típ.			
¹	(Constante)	680957,209	304882,304		2,234 0,044
	Sector lácteos	-710478,528	307744,971	-2,159	-2,309 0,038
	Sector artesanal	-680207,376	327129,85	-1,249	-2,079 0,058
	Sector comercio	-668615,21	313723,917	-1,643	-2,131 0,053
	Costo Total	-60,582	33,818	-3,828	-1,791 0,097
	Cambio en lácteos	73,356	33,942	4,552	2,161 0,05
	Cambio en artesanal	60,645	213,721	0,064	0,284 0,781
	Cambio en comercio	61,372	34,436	1,841	1,782 0,098

a. Variable dependiente: Ventas Netas

Fuente: Encuesta Sectores Productivos Biblián 2011.

Elaboración: La Autora.

El análisis de la regresión estimada tomando en consideración su valor “t” nos da a conocer que la variable ventas netas es la que mayor significancia presenta con un 2,234.

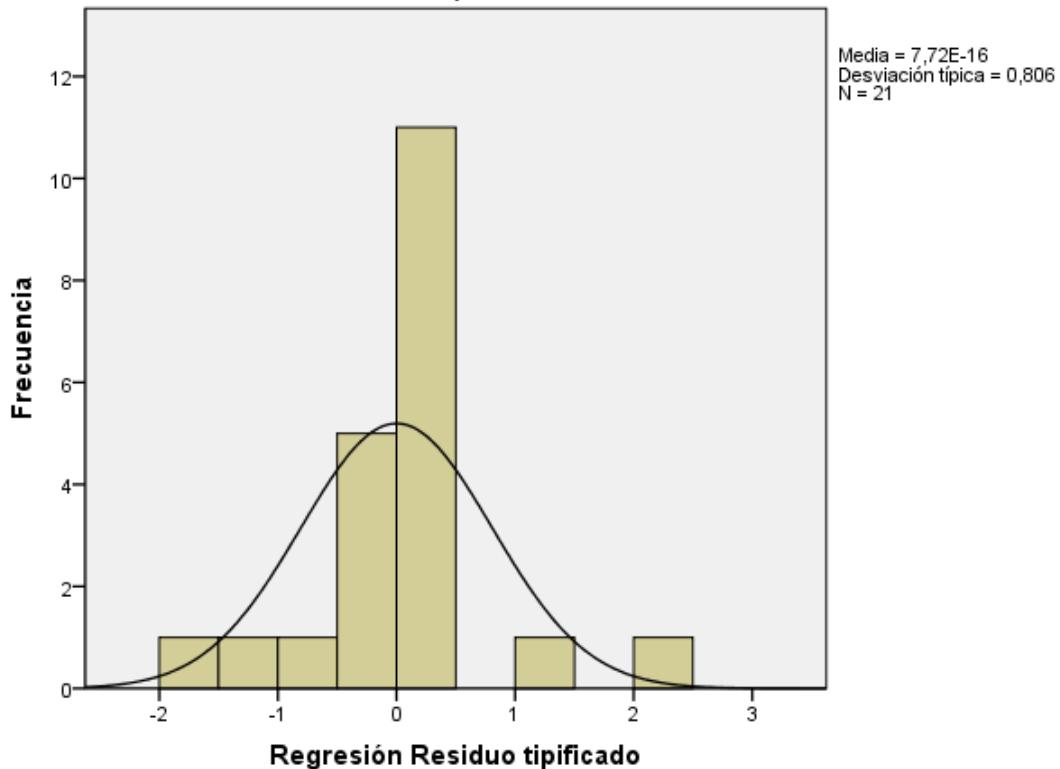
Todos los sectores (agropecuario, artesanal, de comercio y de industrias lácteas) tienen un intercepto; pero solo el Sector de Industrias Lácteas comparado con el Sector Agropecuario muestra una pendiente creciente. Se utilizó como categoría base al Sector Agropecuario debido a su alta incidencia en el desarrollo productivo.

Gráfico Nº 25

Ventas Netas Estandarizadas

Histograma

Variable dependiente: Ventas Netas



Finalmente, se concluye que existe un sesgo positivo en los datos con relación al gráfico de la curva normal donde los valores pronosticados nos revelan que el Sector Artesanal es el sector menos competitivo y el que menor actividad productiva genera comparado con el resto de sectores involucrados en el análisis.

De acuerdo con las ventas netas que las distintas empresas esperan tener al finalizar el año, las Industrias Lácteas son las que obtendrán ventas superiores en mayor proporción, seguido de los Sectores Comercial y Agropecuario; dejando en última instancia al Sector Artesanal cuyas ventas que se espera



tener se presentan con signo negativo. Esto debido a que, en la actualidad una de las cooperativas de producción artesanal se está liquidando por no cumplir con las normas tributarias existentes, además de la falta de organización interna y colaboración de los socios.

Como conclusión general del análisis de la regresión estimada, se afirma que el Sector de Industrias Lácteas es el más importante y se lo considera como un sector clave para el desarrollo junto con el Sector Agropecuario.



CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES:

1. Con el desarrollo del presente trabajo se pretendió a más de identificar la problemática de cada uno de los sectores, determinar alternativas que ayuden a los involucrados a encauzar su propuesta de forma que posibiliten la sostenibilidad de los proyectos.
2. Proponer elementos que generen oportunidades a la economía local para acceder a un sistema financiero que le apoye en el emprendimiento de propuestas productivas.
3. Identificar procesos innovativos, identificados con el desarrollo de nuevas tecnologías de la información, de la comunicación, producción y gestión, incrementarán en forma vertiginosa la estructura productiva de los distintos sectores involucrados³¹.

5.1.1. Sector Artesanal

- Las Cooperativas de Producción Artesanal son las que menor actividad productiva generan, debido a su baja rentabilidad y a la ausencia de asesorías empresariales que promuevan emprendimientos locales.
- De acuerdo con el análisis que se llevó a cabo, las empresas del Sector Artesanal obtienen bajas utilidades (menores a \$1000) durante al año, esto a causa de un porcentaje bajo en inversión de capital (9,09%).
- En la actualidad, las cooperativas de producción artesanal atraviesan circunstancias difíciles que afectan tanto a los socios como a las cooperativas en sí, puesto que no están cumpliendo con las normas

³¹ Conclusiones y Recomendaciones son puntos importantes en la elaboración de una tesis, pero en este caso se los podría catalogar como Discusión de Resultados, por la razón de que es un análisis pequeño con información limitada.



tributarias existentes, razón por la cual les conlleva a liquidar definitivamente a una de estas cooperativas.

- La comercialización de artículos elaborados en paja toquilla por lo general se realizan con la presencia excesiva de intermediarios, quienes negocian directamente con el productor a precios sumamente bajos sin reconocer todo el esfuerzo y tiempo invertidos. nombre
- A más de la presencia excesiva de intermediarios, este sector mejoraría su comercialización a través de la búsqueda de nuevos mercados tanto a nivel regional, nacional e internacional con criterios de rentabilidad.

5.1.2. Sector Agropecuario

- Por lo general la actividad agrícola en el cantón se la destina para el autoconsumo, debido a la ausencia de instituciones que se involucren adecuadamente en el desarrollo productivo del sector.
- En relación con los resultados obtenidos, este sector genera ventas superiores a los \$30000, recalando que estas empresas tienen como actividad principal la elaboración de productos lácteos pasando a un segundo plano la actividad agrícola puesto que la mayoría de las asociaciones de trabajadores agrícolas consideran que no es una actividad rentable que genere beneficios eficientes.
- La actividad productiva en Biblián con el pasar de los días tenderá a desaparecer, a consecuencia de que no se plantean propuestas para impulsar el sector productivo; y, la ausencia de profesionales comprometidos a fortalecer las actividades productivas donde los beneficios que se esperan obtener mejoren las condiciones de vida de cada una de sus integrantes.



5.1.3. **Sector de Comercio**

- El sector comercial se encuentra carente de propuestas orientadas a fortalecer el conocimiento de los involucrados, de modo que los socios sugieren implementar capacitaciones permanentes enfocadas a Relaciones Humanas y Servicio al cliente.
- En lo que concierne al acceso al crédito, la mayoría de comercios solicitan préstamos ya sea a corto y a mediano plazo por necesidad sujetándose obligatoriamente a las tasas de interés³² expuestas por entidades financieras locales, que hoy por hoy son ajena a la realidad de dicho sector.
- La inexistencia de instrumentos legales de apoyo tales como las ordenanzas hace que en este sector exista una alta incidencia de comercio informal, mismo que afecta directamente a los negocios generando una baja rentabilidad.
- De acuerdo con la estructura organizativa interna, la Cámara de Comercio e Industrias atraviesa dificultades en el sentido de que no cuenta con el apoyo y colaboración de los 55 socios activos, los mismos que regularmente asisten a asambleas cuyo objetivo es mejorar la actividad comercial y ofrecer servicios eficientes.
- Con relación a la inversión en capital, el sector de comercio invierte entre \$4000 y \$6000 anuales que representan el 13,64%, donde las utilidades que se obtienen al final del año serán superiores. Es decir, que a mayor inversión, mayores serán las utilidades en el año.

³²Criterio que concuerdan la mayoría de los encuestados en el levantamiento de la información.



5.1.4. Sector de Industrias Lácteas

- El rendimiento del ganado lechero se ve afectado por varios factores, siendo el fundamental la falta de asesoramiento y acompañamiento técnico en lo que se refiere a un correcto manejo del ganado (crianza y alimentación).
- La ausencia de entidades financieras aliadas, afecta a los pequeños productores de leche ya que no cuentan con los recursos necesarios para mejorar su producción diaria.
- Tomando en consideración el análisis realizado en esta investigación, las industrias lácteas son aquellas empresas que mayor porcentaje de inversión en capital poseen; de tal manera que a mayor inversión, mayor será el porcentaje de ventas netas durante el año.
- La estimación del modelo de regresión planteado nos reveló que, el sector de industrias lácteas es el que mayor actividad productiva genera y donde existe mayor competencia, ya que algunas de estas empresas elaboran productos similares generando una alta demanda de consumidores.
- De igual manera, la estimación dio a conocer que dicho sector juega un papel clave dentro de la estructura productiva del cantón; ya que Biblián se caracteriza por la elaboración de productos lácteos de calidad donde existe un gran número de empresas (autónomas y no autónomas) que se dedican tanto a la comercialización de leche entera como a la fabricación de productos derivados de la misma.



5.2. RECOMENDACIONES:

1. La implementación y formulación de estrategias de desarrollo pretende mejorar el nivel de ingresos de las familias así como también su calidad de vida, implementar la capacidad de gestión productiva y comercial de los pequeños y medianos productores.
2. El planteamiento de estrategias de desarrollo permite en el cantón Biblián activar sus potencialidades, que ha futuro ayudarán a superar los graves problemas que enfrenta su estructura productiva y la población en su conjunto.
3. De acuerdo con los resultados obtenidos en la estimación de la regresión, la información proporcionada se utilizará como punto de partida para posibles investigaciones en el ámbito productivo, como sería en el caso del sector de comercio donde existen las bases suficientes para elaborar un Plan Estratégico de Desarrollo, el cual busque un fortalecimiento institucional de la Cámara de Comercio e Industrias.
4. Una vez identificados los problemas y sus posibles soluciones, cada sector productivo pretende mejorar su ritmo de trabajo brindando productos de calidad y servicios eficientes, para ello se ve en la necesidad de contar con personal altamente capacitado que controle minuciosamente cada uno de los procesos de fabricación.
5. Las organizaciones no son el fin, sino al contrario son el medio para alcanzar la participación voluntaria de personas. De tal manera que se recomienda alcanzar un fortalecimiento institucional de cada una de las organizaciones existentes, con el fin de que estas generen mayores beneficios a cada uno de sus socios y que impulse el acceso de nuevas



personas a formar parte de este tipo de organizaciones.

6. Esta nueva experiencia se debe poner en práctica y tomar como modelo para posteriores trabajos con gobiernos seccionales e institucionales, los mismos que día a día se sumarán en una propuesta única a nivel provincial y regional. Las instituciones trataran de sumar esfuerzos, atender a las comunidades de las diferentes latitudes, reducir recursos y trabajar en minga.
7. La presente planificación que no solo sea un documento de archivo, sino una herramienta de campesinos, instituciones, gobiernos locales, ministerios e instituciones de apoyo. El deber no está en ¿quién debe hacer?, sino ¿cómo se debe hacer? Juntar esfuerzos, para dar respuesta a las generaciones del futuro.



BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

ASTORGA V, Mario, 1999, “Formación Empresarial: La urgencia de un enfoque integral”, Editorial FUNDES, Chile.

GUJARATI, Damodar, 2004, “Econometría”, McGraw-Hill Interamericana Editores, México.

HITT, Michael A.; **IRELAND,** R. Duane.; **HOSKISSON,** Robert E., 2008, “Administración Estratégica. Competitividad y Globalización”, Cengage Learning Editores, México.

INDACOCHEA, Alejandro; **BAZÁN,** Carlos; **CASTAÑEDA,** Jackeline; **CÉSPEDES,** Sonia; **GONZÁLEZ C,** Enrique; **MORALES,** Patricia; 2001, “Ayacucho Competitivo”; CARE Editorial, Perú.

IVANCEVICH, John M.; **LORENZI,** Peter.; **SKINNER,** Steven J.; con **CROSBY,** Philip B., 1996, “Gestión, Calidad y Competitividad”, Editorial Cargraphics S.A., México.

PORTER, Michael, 1991, “La Ventaja Competitiva de las Naciones”, Javier Vergara Editor, Buenos Aires.

SILVA L, Iván, 2003, “Metodología para la elaboración de estrategias de desarrollo local”, Editorial Alianza, Chile.

TODARO, Michael P., 1988, “El Desarrollo Económico del Tercer Mundo”, Alianza S.A. Editorial, Madrid.



REVISTAS

- Análisis de Competitividad de las Artesanías del Ecuador, información general 2000.
- Banco Central del Ecuador, información estadística mensual #1882.
- Ecuador Debate: El Buen Vivir, una oportunidad por construir, información general 2008.
- Plan Estratégico de Desarrollo 2012: Junta Parroquial de Jerusalén, información general 2009.
- Plan Estratégico de Desarrollo 2012: Junta Parroquial de Nazón, información general 2009.
- Plan Estratégico de Desarrollo 2012: Junta Parroquial de Sageo, información general 2009.

PÁGINAS WEB

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

www.bce.fin.ec

CRISIS DE ECUADOR 2000: LA DOLARIZACIÓN Y LOS INDÍGENAS

<http://www.caei.com.ar/es/programas/latam/19.pdf>

ECUADOR: ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y SITUACIÓN ACTUAL

<http://library.jid.org/en/country%20studies/Ecuador.pdf>

GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO DEL CANTÓN BIBLIÁN

www.biblian.gob.ec

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INEC)

www.inec.gob.ec



www.inec.gob.ec/estadísticas/

<http://redatam.inec.gob.ec:9090/lcds-samples/testdrive-remoteobject/main.html#app=b4d1&9270-selectedIndex=1>

PLAN ESTRATÉGICO DE DESARROLLO CANTÓN SOZORANGA

msozoranga@loja.telconet.net



ANEXOS



ANEXO 1: ENCUESTA SECTOR ARTESANAL

ENCUESTA PARA LAS INDUSTRIAS LÁCTEAS EN LA CIUDAD DE BIBLÍAN 2011																									
<p>La información proporcionada por el informante será estrictamente confidencial y por consiguiente no podrá darse a conocer información individual de personas o industria, ni podrá utilizarse para fines de tributación u otros distintos a los puramente estadísticos</p>																									
CAPITULO I: ACTIVIDADES DE LA INDUSTRIA EN EL 2010																									
1. ACTIVIDAD PRINCIPAL	DESCRIBA LA ACTIVIDAD DEL ESTABELECIMIENTO EN BASE AL PRINCIPAL PRODUCTO																								
2. ACTIVIDAD SECUNDARIA	ANOTE SI LA ACTIVIDAD SECUNDARIA PERTENECE A UN SECTOR DIFERENTE, POR EJEMPLO: INDUSTRIA (Ventas de Bienes con Transformación)																								
3. INDIQUE LA UBICACIÓN DE SU NEGOCIO O INDUSTRIA																									
4. APROXIMADAMENTE ¿CUANTO DE CAPITAL HA INVERTIDO EN SU NEGOCIO?	\$ _____																								
* Entendiéndose por capital a los ingresos destinados para el negocio por un año																									
CAPITULO II: SUELDOS Y SALARIOS BASICOS PAGADOS EN NOVIEMBRE DEL 2010																									
<p>El personal ocupado y el valor de los sueldos y salarios básicos pagados, deben registrarse de acuerdo con las categorías indicadas. Personal de Planta, comprende los empleados y obreros que dependen directamente de la empresa.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>CATEGORÍA OCUPACIONAL</th> <th>NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS</th> <th>TOTAL DE SUELDOS Y SALARIOS (Incluye Horas Extras)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(a) PROPIETARIOS Y SOCIOS ACTIVOS NO REMUNERADOS</td> <td>1</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(b) TRABAJADORES FAMILIARES Y OTROS NO REMUNERADOS</td> <td>2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>PERSONAL DE PLANTA</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>(c) OBREROS (Incluye mano de obra directa, indirecta y a contrato)</td> <td>3</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>(d) EMPLEADOS (Incluye personal a contrato)</td> <td>4</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>TOTAL (NUMERO DE OCUPADOS NUMERALES 1+2+3+4; TOTAL SUELDOS NUMERALES 6+7)</td> <td></td> <td>5=1+2+3+4</td> <td>8=6+7</td> </tr> </tbody> </table>				CATEGORÍA OCUPACIONAL	NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS	TOTAL DE SUELDOS Y SALARIOS (Incluye Horas Extras)	(a) PROPIETARIOS Y SOCIOS ACTIVOS NO REMUNERADOS	1		(b) TRABAJADORES FAMILIARES Y OTROS NO REMUNERADOS	2		PERSONAL DE PLANTA			(c) OBREROS (Incluye mano de obra directa, indirecta y a contrato)	3	6	(d) EMPLEADOS (Incluye personal a contrato)	4	7	TOTAL (NUMERO DE OCUPADOS NUMERALES 1+2+3+4; TOTAL SUELDOS NUMERALES 6+7)		5=1+2+3+4	8=6+7
CATEGORÍA OCUPACIONAL	NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS	TOTAL DE SUELDOS Y SALARIOS (Incluye Horas Extras)																							
(a) PROPIETARIOS Y SOCIOS ACTIVOS NO REMUNERADOS	1																								
(b) TRABAJADORES FAMILIARES Y OTROS NO REMUNERADOS	2																								
PERSONAL DE PLANTA																									
(c) OBREROS (Incluye mano de obra directa, indirecta y a contrato)	3	6																							
(d) EMPLEADOS (Incluye personal a contrato)	4	7																							
TOTAL (NUMERO DE OCUPADOS NUMERALES 1+2+3+4; TOTAL SUELDOS NUMERALES 6+7)		5=1+2+3+4	8=6+7																						
(a) Comprende aquellos dueños o socios que participan activamente en los trabajos del establecimiento, sin percibir ninguna remuneración.																									
(b) Comprende los familiares del propietario que participan activamente en los trabajos del establecimiento, más de 13 horas semanales sin percibir remuneración.																									
(c) Son aquellos trabajadores vinculados al proceso productivo, como envasadores, chóferes de camiones, mensajeros de taller, etc. El personal que debe constar en este numeral es aquél que pertenece a esta empresa.																									
(d) Se refiere al personal administrativo y de ventas que labora en el establecimiento, tales como gerentes, directores a sueldo, ingenieros, personal de laboratorio e investigación, de contabilidad y secretaría, vendedores, personal de limpieza (no fabril), oficina (no administrativa), etc. Excluye a los que laboran directamente en la empresa.																									
DEL TOTAL DEL PERSONAL OCUPADOS EN LA EMPRESA, CUANTOS TIENEN ESTUDIOS DE: <table border="1"> <thead> <tr> <th>POSTGRADOS</th> <th>PROFESIONALES</th> <th>TECNÓLOGOS</th> <th>BACHILLERES</th> <th>OBREROS CALIFICADOS</th> <th>OBREROS NO CALIFICADOS</th> </tr> </thead> </table>				POSTGRADOS	PROFESIONALES	TECNÓLOGOS	BACHILLERES	OBREROS CALIFICADOS	OBREROS NO CALIFICADOS																
POSTGRADOS	PROFESIONALES	TECNÓLOGOS	BACHILLERES	OBREROS CALIFICADOS	OBREROS NO CALIFICADOS																				
REALIZA CAPACITACIÓN A SU PERSONAL DE MANERA? <table border="1"> <thead> <tr> <th>PERIÓDICA</th> <th>ESPORÁDICA</th> <th>NO CAPACITA</th> </tr> </thead> </table>				PERIÓDICA	ESPORÁDICA	NO CAPACITA																			
PERIÓDICA	ESPORÁDICA	NO CAPACITA																							
Marcar con una X en la categoría correspondiente																									
<p>Si la respuesta anterior es: Periódica o Esporádicamente señale con una X los lugares donde se realiza dicha capacitación con mayor frecuencia.</p>																									
LAS FUENTES DE CAPACITACIÓN DEL PERSONAL SON: <table border="1"> <thead> <tr> <th>SECAP</th> <th>ONG'S</th> <th>GREMIOS</th> <th>UNIVERSIDAD</th> <th>ORGANISMOS INTERNACIONALES</th> <th>OTRAS ENTIDADES</th> </tr> </thead> </table>				SECAP	ONG'S	GREMIOS	UNIVERSIDAD	ORGANISMOS INTERNACIONALES	OTRAS ENTIDADES																
SECAP	ONG'S	GREMIOS	UNIVERSIDAD	ORGANISMOS INTERNACIONALES	OTRAS ENTIDADES																				
<p>Si la respuesta anterior es: Otras Entidades especifique cuáles son estas.</p> <p>1.- _____ 2.- _____</p>																									
<p>¿SU EMPRESA LLEVA CONTABILIDAD? (Marque con una X)</p> <p>SI NO</p>																									
CAPITULO III : VENTAS Y COSTOS DE VENTAS EN EL 2010																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>VENTAS NETAS DE ARTÍCULOS, excluye ICE e IVA</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>EN EL PAÍS</td> <td></td> </tr> <tr> <td>EN EL EXTERIOR</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				VENTAS NETAS DE ARTÍCULOS, excluye ICE e IVA		EN EL PAÍS		EN EL EXTERIOR																	
VENTAS NETAS DE ARTÍCULOS, excluye ICE e IVA																									
EN EL PAÍS																									
EN EL EXTERIOR																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>COSTO DE VENTAS DE ARTÍCULOS</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>MATERIA PRIMA UTILIZADA</td> <td></td> </tr> <tr> <td>INVENTARIO INICIAL DE MATERIAS PRIMAS (Saldo a enero 1 del 2010)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>COMPRAZ NETAS DE MATERIAS PRIMAS (En el año 2010)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIAS PRIMAS (Saldo a diciembre 31 del 2010)</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				COSTO DE VENTAS DE ARTÍCULOS		MATERIA PRIMA UTILIZADA		INVENTARIO INICIAL DE MATERIAS PRIMAS (Saldo a enero 1 del 2010)		COMPRAZ NETAS DE MATERIAS PRIMAS (En el año 2010)		(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIAS PRIMAS (Saldo a diciembre 31 del 2010)													
COSTO DE VENTAS DE ARTÍCULOS																									
MATERIA PRIMA UTILIZADA																									
INVENTARIO INICIAL DE MATERIAS PRIMAS (Saldo a enero 1 del 2010)																									
COMPRAZ NETAS DE MATERIAS PRIMAS (En el año 2010)																									
(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIAS PRIMAS (Saldo a diciembre 31 del 2010)																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>MANO DE OBRA DIRECTA</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>SUELdos Y SALARIOS BÁSICOS (Incluye horas extras)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>SOBRE SUELDO (13°, 14° y otros sobre sueldos pactados)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>APORTE PATRONAL AL IESS (9,35%)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>FONDO DE RESERVA</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				MANO DE OBRA DIRECTA		SUELdos Y SALARIOS BÁSICOS (Incluye horas extras)		SOBRE SUELDO (13°, 14° y otros sobre sueldos pactados)		APORTE PATRONAL AL IESS (9,35%)		FONDO DE RESERVA													
MANO DE OBRA DIRECTA																									
SUELdos Y SALARIOS BÁSICOS (Incluye horas extras)																									
SOBRE SUELDO (13°, 14° y otros sobre sueldos pactados)																									
APORTE PATRONAL AL IESS (9,35%)																									
FONDO DE RESERVA																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>GASTOS DE FABRICACIÓN</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>MANO DE OBRA INDIRECTA</td> <td></td> </tr> <tr> <td>OTROS GASTOS DE FABRICACIÓN</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				GASTOS DE FABRICACIÓN		MANO DE OBRA INDIRECTA		OTROS GASTOS DE FABRICACIÓN																	
GASTOS DE FABRICACIÓN																									
MANO DE OBRA INDIRECTA																									
OTROS GASTOS DE FABRICACIÓN																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO (Saldo a enero 1 del 2010)</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO (Saldo a diciembre 31 del 2010)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (Saldo a enero 1 del 2010)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (Saldo a diciembre 31 del 2010)</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO (Saldo a enero 1 del 2010)		(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO (Saldo a diciembre 31 del 2010)		INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (Saldo a enero 1 del 2010)		(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (Saldo a diciembre 31 del 2010)															
INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO (Saldo a enero 1 del 2010)																									
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO (Saldo a diciembre 31 del 2010)																									
INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (Saldo a enero 1 del 2010)																									
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (Saldo a diciembre 31 del 2010)																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>UTILIDAD BRUTA</th> <th></th> </tr> </thead> </table>				UTILIDAD BRUTA																					
UTILIDAD BRUTA																									
<p>Indique sus ventas en porcentajes aproximados.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>¿QUÉ DESTINO TIENE SUS VENTAS?</th> <th>CIUDAD %</th> <th>PROVINCIAS CERCANAS %</th> <th>OTRAS PROVINCIAS %</th> <th>EXPORTACIONES %</th> </tr> </thead> </table>				¿QUÉ DESTINO TIENE SUS VENTAS?	CIUDAD %	PROVINCIAS CERCANAS %	OTRAS PROVINCIAS %	EXPORTACIONES %																	
¿QUÉ DESTINO TIENE SUS VENTAS?	CIUDAD %	PROVINCIAS CERCANAS %	OTRAS PROVINCIAS %	EXPORTACIONES %																					
<p>En caso de contestar que Ud. Exporta ¿CUÁL ES EL DESTINO DE SUS EXPORTACIONES?</p>																									
<p>Indique el origen de sus COMPRAS en porcentajes aproximados.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>¿CUÁL ES EL ORIGEN DE SUS COMPRAS?</th> <th>LOCAL %</th> <th>NACIONAL %</th> <th>IMPORTADA %</th> </tr> </thead> </table>				¿CUÁL ES EL ORIGEN DE SUS COMPRAS?	LOCAL %	NACIONAL %	IMPORTADA %																		
¿CUÁL ES EL ORIGEN DE SUS COMPRAS?	LOCAL %	NACIONAL %	IMPORTADA %																						
CAPITULO IV: GASTOS OPERACIONALES Y OTROS INGRESOS EN EL 2010																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>GASTOS OPERACIONALES (De ventas, administrativo y financiero)</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Energía eléctrica, Gas, combustible y lubricantes, Agua</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Teléfono</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Alquiler de inmueble y maquinaria</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Intereses con el sistema financiero</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Otros intereses</td> <td></td> </tr> <tr> <td>OTROS INGRESOS</td> <td></td> </tr> <tr> <td>UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO 2010 28= (NUMERALES 20-21+27)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>15% PARA TRABAJADORES (Participación en las utilidades)</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				GASTOS OPERACIONALES (De ventas, administrativo y financiero)		Energía eléctrica, Gas, combustible y lubricantes, Agua		Teléfono		Alquiler de inmueble y maquinaria		Intereses con el sistema financiero		Otros intereses		OTROS INGRESOS		UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO 2010 28= (NUMERALES 20-21+27)		15% PARA TRABAJADORES (Participación en las utilidades)					
GASTOS OPERACIONALES (De ventas, administrativo y financiero)																									
Energía eléctrica, Gas, combustible y lubricantes, Agua																									
Teléfono																									
Alquiler de inmueble y maquinaria																									
Intereses con el sistema financiero																									
Otros intereses																									
OTROS INGRESOS																									
UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO 2010 28= (NUMERALES 20-21+27)																									
15% PARA TRABAJADORES (Participación en las utilidades)																									
CAPITULO V: VALOR DE LA PRODUCCIÓN Y VENTAS EN EL 2010																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>VALOR DE LAS COMPRAS DEL 2010 EN DÓLARES</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>VALOR DE LAS VENTAS DEL 2010 EN DÓLARES</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				VALOR DE LAS COMPRAS DEL 2010 EN DÓLARES		VALOR DE LAS VENTAS DEL 2010 EN DÓLARES																			
VALOR DE LAS COMPRAS DEL 2010 EN DÓLARES																									
VALOR DE LAS VENTAS DEL 2010 EN DÓLARES																									
CAPITULO VI: IMPUESTOS EN EL 2010																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>CONCEPTO</th> <th>VALOR EN DÓLARES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>IMPUESTOS A LOS CONSUMOS ESPECIALES (ICE)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) PAGADO (12%)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) COBRADO (12%)</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				CONCEPTO	VALOR EN DÓLARES	IMPUESTOS A LOS CONSUMOS ESPECIALES (ICE)		IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) PAGADO (12%)		IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) COBRADO (12%)															
CONCEPTO	VALOR EN DÓLARES																								
IMPUESTOS A LOS CONSUMOS ESPECIALES (ICE)																									
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) PAGADO (12%)																									
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) COBRADO (12%)																									



CAPITULO VII: COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES UTILIZADOS EN EL 2010

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR (En dólares)
GASOLINA	GALONES		
DIESEL	GALONES		
GAS LICUADO	KILOS		
TOTAL COMBUSTIBLES			

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR (En dólares)
ACEITES	GALONES		
GRASAS	KILOS		
OTROS			
TOTAL LUBRICANTES			

CAPITULO VII: MATERIAS PRIMAS, MATERIALES AUXILIARES, REPUESTOS Y ACCESORIOS, ENVASES Y EMBALAJES UTILIZADOS EN EL 2010

- a) Registre las principales materias primas nacionales y extranjeras utilizadas en el 2010, en orden de importancia por su mayor valor total.
 b) Cantidad para la elaboración por cuenta de terceros; son aquellas materias primas recibidas de terceros para que el establecimiento las elabore por cuenta de dichos terceros.

MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE MEDIDA	NACIONALES			EXTRANJEROS			CANTIDAD PRODUCIDA POR 3ros
		CANTIDAD	EQUIVALENCIA DE LA UNIDAD DE MEDIDA EN KILOS, METROS O LITROS	VALOR (Al Costo)	CANTIDAD	EQUIVALENCIA DE LA UNIDAD DE MEDIDA EN KILOS, METROS O LITROS	VALOR (Al Costo)	
MATERIALES AUXILIARES								
REPUESTOS Y ACCESORIOS	□ □							
ENVASES Y EMBALAJES								
TOTAL								

¿CUÁL ES EL ORIGEN DE SUS MATERIAS PRIMAS?	LOCAL %	NACIONAL %	IMPORTADA %

CAPITULO VII: ACTIVOS FIJOS EN EL 2010 (En dólares)

CONCEPTO	TERRENOS	MAQUINARIA Y EQUIPOS EN MONTAJE Y EN TRANSITO	CONSTRUCCIONES EN CURSO	EDIFICIOS E INSTALACIONES	MAQUINARIA Y EQUIPO	MUEBLES, ENSERES, EQUIPOS DE OFICINA Y	VEHICULOS	OTROS ACTIVOS FIJOS	TOTAL
SALDO AL 1 DE ENERO DE 2010									
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010									
DEPRECIAZION DEL EJERCICIO 2010									

¿QUÉ GRADO DE AUTOMATIZACIÓN UTILIZA SU NEGOCIO O INDUSTRIA? (Marque con una X)	ACCIÓN MANUAL	SEMI-AUTOMÁTICA	AUTOMÁTICA	COMPUTARIZADA

¿CUÁL ES LA CAPACIDAD UTILIZADA DE SU INDUSTRIA? (Como porcentaje de la Capacidad Instalada) _____ %

EN CASO DE SUBUTILIZACIÓN SEÑALE LAS CAUSAS (Marque con una X)	BAJA DEMANDA	COMPETENCIA LOCAL	COMPETENCIA POR IMPORTACIÓN	DAÑO MAQUINARIA	ESCASEZ MATERIA PRIMA	OTROS

¿ A RECIBIDO SU EMPRESA ALGÚN TIPO DE FINANCIAMIENTO? SI NO

En caso de responder SI ¿EN QUÉ CONDICIONES A RECIBIDO FINANCIAMIENTO SU INDUSTRIA?

CORTO PLAZO	MEDIANO PLAZO	LARGO PLAZO

ADECUADAS	INADECUADAS

DE LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS Y DE COMUNICACIÓN, SEÑALE CON UNA X CON LAS QUE CUENTA SU INDUSTRIA:

TELEFONÍA FIJA	FAX	INTERNET*	PÁGINA WEB

* HACE REFERENCIA A CORREO ELECTRÓNICO, FACEBOOK, TWITTER QUE POSEA LA EMPRESA

¿USTED PERTENECE HA ALGUNA ASOCIACIÓN DE LÁCTEOS?

- SI NO Si su respuesta es NO explique los motivos.
 1) _____
 2) _____

A SU CRITERIO ¿QUE SUGERIRÍA PARA MEJORAR EL SECTOR LÁCTEO?

¿QUÉ ESTRATEGIA APLICARÍA PARA QUE SU NEGOCIO OBTENGA MEJORES BENEFICIOS?

NOMBRE DEL INFORMANTE	CARGO	FIRMA



ANEXO 2: ENCUESTA SECTOR AGROPECUARIO

ENCUESTA PARA EL SECTOR ARTESANAL EN LA CIUDAD DE BIBLIÁN 2011																					
<p>La Información proporcionada por el Informante será estrictamente confidencial y por consiguiente no podrá darse a conocer información individual de personas o industria, ni podrá utilizarse para fines de tributación u otros distintos a los puramente estadísticos</p>																					
CAPITULO I: ACTIVIDADES ARTESANALES EN EL 2010																					
1. ACTIVIDAD PRINCIPAL	DESCRIBA LA ACTIVIDAD DEL ESTABELECIMIENTO EN BASE AL PRINCIPAL PRODUCTO																				
2. ACTIVIDAD SECUNDARIA	ANOTE SI LA ACTIVIDAD SECUNDARIA PERTENECE A UN SECTOR DIFERENTE, POR EJEMPLO: INDUSTRIA (Ventas de Bienes con Transformación)																				
3. INDIQUE LA UBICACIÓN DE SU NEGOCIO O INDUSTRIA																					
4. APROXIMADAMENTE ¿CUÁNTO DE CAPITAL HA INVERTIDO EN SU NEGOCIO?*																					
<p>* Entiéndese por capital a los ingresos destinados para el negocio por un año</p>																					
CAPITULO II: SUELDOS Y SALARIOS BÁSICOS PAGADOS EN NOVIEMBRE DEL 2010																					
<p>El personal ocupado y el valor de los sueldos y salarios básicos pagados, deben registrarse de acuerdo con las categorías indicadas. Personal de Planta, comprende los empleados y obreros que dependen directamente de la empresa.</p>																					
<table border="1"> <thead> <tr> <th>CATEGORÍA OCUPACIONAL</th> <th>NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS</th> <th>TOTAL DE SUELDOS Y SALARIOS (Incluye Horas Extras)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(a) PROPIETARIOS Y SOCIOS ACTIVOS NO REMUNERADOS</td> <td>1</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(b) TRABAJADORES FAMILIARES Y OTROS NO REMUNERADOS</td> <td>2</td> <td></td> </tr> <tr> <td rowspan="2" style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">PERSONAL DE PLANTA</td> <td>(c) OBREROS (Incluye mano de obra directa, indirecta y a contrato)</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>(d) EMPLEADOS (Incluye personal a contrato)</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>5=1+2+3+4</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>8=6+7</td> </tr> </tbody> </table>		CATEGORÍA OCUPACIONAL	NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS	TOTAL DE SUELDOS Y SALARIOS (Incluye Horas Extras)	(a) PROPIETARIOS Y SOCIOS ACTIVOS NO REMUNERADOS	1		(b) TRABAJADORES FAMILIARES Y OTROS NO REMUNERADOS	2		PERSONAL DE PLANTA	(c) OBREROS (Incluye mano de obra directa, indirecta y a contrato)	3	(d) EMPLEADOS (Incluye personal a contrato)	4			5=1+2+3+4			8=6+7
CATEGORÍA OCUPACIONAL	NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS	TOTAL DE SUELDOS Y SALARIOS (Incluye Horas Extras)																			
(a) PROPIETARIOS Y SOCIOS ACTIVOS NO REMUNERADOS	1																				
(b) TRABAJADORES FAMILIARES Y OTROS NO REMUNERADOS	2																				
PERSONAL DE PLANTA	(c) OBREROS (Incluye mano de obra directa, indirecta y a contrato)	3																			
	(d) EMPLEADOS (Incluye personal a contrato)	4																			
		5=1+2+3+4																			
		8=6+7																			
<p>TOTAL (Número de ocupados numerales 1+2+3+4; Total sueldos numerales 6+7)</p> <p>(a) Comprende aquellos dueños o socios que participan activamente en los trabajos del establecimiento, sin percibir ninguna remuneración. (b) Comprende los familiares del propietarios (s) u otro personal no remunerado que labora en el establecimiento, más de 13 horas semanales sin percibir remuneración. (c) Son aquellos trabajadores vinculados al proceso productivo, incluyendo vendedores, choferes de camiones, mensajeros de taller, etc. El personal que debe constar en este numeral es aquél que pertenece a esta empresa. (d) Se refiere al personal administrativo y de ventas que labora en el establecimiento, tales como gerentes, directores a sueldo, ingenieros, personal de laboratorio e investigación, de contabilidad y secretaría, vendedores, personal de limpieza (no fábrica), choferes (no de camiones), conserjes, vigilantes, etc., siempre y cuando sean parte de la empresa, es decir dependen directamente de la empresa.</p>																					
<p>DEL TOTAL DEL PERSONAL OCUPADO EN LA EMPRESA, CUANTOS TIENEN ESTUDIOS DE:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>POSTGRADOS</th> <th>PROFESIONALES</th> <th>TECNOLOGOS</th> <th>BACHILLEROS</th> <th>OBREROS CALIFICADOS</th> <th>OBREROS NO CALIFICADOS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		POSTGRADOS	PROFESIONALES	TECNOLOGOS	BACHILLEROS	OBREROS CALIFICADOS	OBREROS NO CALIFICADOS														
POSTGRADOS	PROFESIONALES	TECNOLOGOS	BACHILLEROS	OBREROS CALIFICADOS	OBREROS NO CALIFICADOS																
<p>REALIZA CAPACITACIÓN A SU PERSONAL DE MANERA?</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>PERIODICA</th> <th>ESPORÁDICA</th> <th>NO CAPACITA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		PERIODICA	ESPORÁDICA	NO CAPACITA																	
PERIODICA	ESPORÁDICA	NO CAPACITA																			
<p>Si la respuesta anterior es: Periódica o Esporádicamente señale con una X los lugares donde se realiza dicha capacitación con mayor frecuencia.</p>																					
<p>LAS FUENTES DE CAPACITACIÓN DEL PERSONAL SON:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>SECAP</th> <th>ONG'S</th> <th>GREMIOS</th> <th>UNIVERSIDAD</th> <th>ORGANISMOS INTERNACIONALES</th> <th>OTRAS ENTIDADES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		SECAP	ONG'S	GREMIOS	UNIVERSIDAD	ORGANISMOS INTERNACIONALES	OTRAS ENTIDADES														
SECAP	ONG'S	GREMIOS	UNIVERSIDAD	ORGANISMOS INTERNACIONALES	OTRAS ENTIDADES																
<p>Si la respuesta anterior es: Otras Entidades especifique cuáles son estas.</p> <p>1.- 2.-</p>																					
<p>¿SU EMPRESA LLEVA CONTABILIDAD? (Marque con una X)</p>																					
<p>SI NO</p>																					
CAPITULO III : VENTAS Y COSTOS DE VENTAS EN EL 2010																					
<p>VENTAS NETAS DE ARTICULOS, excluye ICE e IVA</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>EN EL PAÍS</th> <th>EN EL EXTERIOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		EN EL PAÍS	EN EL EXTERIOR																		
EN EL PAÍS	EN EL EXTERIOR																				
<p>COSTO DE VENTAS DE ARTICULOS</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>MATERIA PRIMA UTILIZADA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody> </table>		MATERIA PRIMA UTILIZADA																			
MATERIA PRIMA UTILIZADA																					
<p>INVENTARIO INICIAL DE MATERIAS PRIMAS (Saldo a enero 1 del 2010)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>COMPRA NETAS DE MATERIAS PRIMAS (En el año 2010)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody></table>		COMPRA NETAS DE MATERIAS PRIMAS (En el año 2010)																			
COMPRA NETAS DE MATERIAS PRIMAS (En el año 2010)																					
<p>(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIAS PRIMAS (Saldo a diciembre 31 del 2010)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody> </table>																					
<p>MANO DE OBRA DIRECTA</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>SUELdos Y SALARIOS BÁSICOS (Incluye horas extras)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody></table>		SUELdos Y SALARIOS BÁSICOS (Incluye horas extras)																			
SUELdos Y SALARIOS BÁSICOS (Incluye horas extras)																					
<p>SOBRE SUELDO (13%, 14% y otros sobre sueldos pactados)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>APORTE PATRONAL AL IESS (9,35%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody></table>		APORTE PATRONAL AL IESS (9,35%)																			
APORTE PATRONAL AL IESS (9,35%)																					
<p>FONDO DE RESERVA</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody> </table>																					
<p>GASTOS DE FABRICACIÓN</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>MANO DE OBRA INDIRECTA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody></table>		MANO DE OBRA INDIRECTA																			
MANO DE OBRA INDIRECTA																					
<p>OTROS GASTOS DE FABRICACIÓN</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody> </table>																					
<p>INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO (Saldo a enero 1 del 2010)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO (Saldo a diciembre 31 del 2010)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody></table>		(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO (Saldo a diciembre 31 del 2010)																			
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO (Saldo a diciembre 31 del 2010)																					
<p>INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (Saldo a enero 1 del 2010)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (Saldo a diciembre 31 del 2010)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody></table>		(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (Saldo a diciembre 31 del 2010)																			
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (Saldo a diciembre 31 del 2010)																					
<p>UTILIDAD BRUTA</p>																					
<p>Indique sus ventas en porcentajes aproximados.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>¿QUÉ DESTINO TIENE SUS VENTAS?</th> <th>CIUDAD %</th> <th>PROVINCias CERCANAS %</th> <th>OTRAS PROVINCias %</th> <th>EXPORTACIONES %</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		¿QUÉ DESTINO TIENE SUS VENTAS?	CIUDAD %	PROVINCias CERCANAS %	OTRAS PROVINCias %	EXPORTACIONES %															
¿QUÉ DESTINO TIENE SUS VENTAS?	CIUDAD %	PROVINCias CERCANAS %	OTRAS PROVINCias %	EXPORTACIONES %																	
<p>En caso de contestar que Ud. Exporta ¿CUÁL ES EL DESTINO DE SUS EXPORTACIONES?</p>																					
<p>Indique el origen de sus COMPRAS en porcentajes aproximados.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>¿CUÁL ES EL ORIGEN DE SUS COMPRAS?</th> <th>LOCAL %</th> <th>NACIONAL %</th> <th>IMPORTADA %</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		¿CUÁL ES EL ORIGEN DE SUS COMPRAS?	LOCAL %	NACIONAL %	IMPORTADA %																
¿CUÁL ES EL ORIGEN DE SUS COMPRAS?	LOCAL %	NACIONAL %	IMPORTADA %																		
CAPITULO IV: GASTOS OPERACIONALES Y OTROS INGRESOS EN EL 2010																					
<p>GASTOS OPERACIONALES (De ventas, administrativo y financiero)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Energía eléctrica, Gas, combustible y lubricantes, Agua</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody></table>		Energía eléctrica, Gas, combustible y lubricantes, Agua																			
Energía eléctrica, Gas, combustible y lubricantes, Agua																					
<p>Teléfono</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Alquiler de inmueble y maquinaria</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody></table>		Alquiler de inmueble y maquinaria																			
Alquiler de inmueble y maquinaria																					
<p>Intereses con el sistema financiero</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Otros intereses</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody></table>		Otros intereses																			
Otros intereses																					
<p>OTROS INGRESOS</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO 2010 28= (NUMERALES 20-21+27)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody></table>		UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO 2010 28= (NUMERALES 20-21+27)																			
UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO 2010 28= (NUMERALES 20-21+27)																					
<p>15% PARA TRABAJADORES (Participación en las utilidades)</p>																					
CAPITULO V: VALOR DE LA PRODUCCIÓN Y VENTAS EN EL 2010																					
<p>VALOR DE LAS COMPRAS DEL 2010 EN DÓLARES</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>VALOR DE LAS VENTAS DEL 2010 EN DÓLARES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> </tr> </tbody></table>		VALOR DE LAS VENTAS DEL 2010 EN DÓLARES																			
VALOR DE LAS VENTAS DEL 2010 EN DÓLARES																					
CAPITULO VI: IMPUESTOS EN EL 2010																					
<table border="1"> <thead> <tr> <th>CONCEPTO</th> <th>VALOR EN DÓLARES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>IMPUESTOS A LOS CONSUMOS ESPECIALES (ICE)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) PAGADO (12%)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) COBRADO (12%)</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		CONCEPTO	VALOR EN DÓLARES	IMPUESTOS A LOS CONSUMOS ESPECIALES (ICE)		IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) PAGADO (12%)		IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) COBRADO (12%)													
CONCEPTO	VALOR EN DÓLARES																				
IMPUESTOS A LOS CONSUMOS ESPECIALES (ICE)																					
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) PAGADO (12%)																					
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) COBRADO (12%)																					



CAPITULO VII: COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES UTILIZADOS EN EL 2010

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR (En dólares)
GASOLINA	GALONES		
DIESEL	GALONES		
GAS LICUADO	KILOS		
TOTAL COMBUSTIBLES			

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR (En dólares)
ACEITES	GALONES		
GRASAS	KILOS		
OTROS			
TOTAL LUBRICANTES			

CAPITULO VII: MATERIAS PRIMAS, MATERIALES AUXILIARES, REPUESTOS Y ACCESORIOS, ENVASES Y EMBALAJES UTILIZADOS EN EL 2010

- a) Registre las principales materias primas nacionales y extranjeras utilizadas en el 2010, en orden de importancia por su mayor valor total.
 b) Cantidad para la elaboración por cuenta de terceros; son aquellas materias primas recibidas de terceros para que el establecimiento las elabore por cuenta de dichos terceros.

MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE MEDIDA	NACIONALES		EXTRANJEROS		CANTIDAD PRODUCIDA POR 3ros
		CANTIDAD	EQUIVALENCIA DE LA UNIDAD DE MEDIDA EN KILOS, METROS O LITROS	VALOR (Al Costo)	CANTIDAD	
MATERIALES AUXILIARES						
REPUESTOS Y ACCESORIOS						
ENVASES Y EMBALAJES						
TOTAL						

¿CUÁL ES EL ORIGEN DE SUS MATERIAS PRIMAS?	LOCAL %	NACIONAL %	IMPORTADA %

CAPITULO VII: ACTIVOS FIJOS EN EL 2010 (En dólares)

CONCEPTO	TERRENOS	MAQUINARIA Y EQUIPOS EN MONTAJE Y EN TRANSITO	CONSTRUCCIONES EN CURSO	EDIFICIOS E INSTALACIONES	MAQUINARIA Y EQUIPO	MUEBLES, ENSERES, EQUIPOS DE OFICINA Y COMPUTACIÓN	VEHÍCULOS	OTROS ACTIVOS FIJOS	TOTAL
SALDO AL 1 DE ENERO DE 2010									
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010									
DEPRECIACIÓN DEL EJERCICIO 2010									

¿QUÉ GRADO DE AUTOMATIZACIÓN UTILIZA SU NEGOCIO O INDUSTRIA? (Marque con una X)	ACCIÓN MANUAL	SEMI-AUTOMÁTICA	AUTOMÁTICA	COMPUTARIZADA

¿CUÁL ES LA CAPACIDAD UTILIZADA DE SU INDUSTRIA? (Como porcentaje de la Capacidad Instalada)

%

EN CASO DE SUBUTILIZACIÓN SEÑALE LAS CAUSAS (Marque con una X)	BAJA DEMANDA	COMPETENCIA LOCAL	COMPETENCIA POR IMPORTACIÓN	DAÑO MAQUINARIA	ESCASEZ MATERIA PRIMA	OTROS

¿ A RECIBIDO SU EMPRESA ALGÚN TIPO DE FINANCIAMIENTO?

SI

NO

En caso de responder SI ¿EN QUÉ CONDICIONES A RECIBIDO FINANCIAMIENTO SU INDUSTRIA?

CORTO PLAZO	MEDIANO PLAZO	LARGO PLAZO

LAS TASAS DE INTERÉS SON?
ADECUADAS
INADECUADAS

DE LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS Y DE COMUNICACIÓN, SEÑALE CON UNA X CON LAS QUE CUENTA SU INDUSTRIA:

TELÉFONÍA FIJA	FAX	INTERNET	PÁGINA WEB

* HACE REFERENCIA A CORREO ELECTRÓNICO, FACEBOOK, TWITTER QUE POSEA LA EMPRESA

A SU CRITERIO ¿QUE SUGERIRÍA PARA MEJORAR EL SECTOR ARTESANAL?

¿QUÉ ESTRATEGIA APLICARÍA PARA QUE SU NEGOCIO OBTENGA MEJORES BENEFICIOS?

¿CUÁL ES EL PROBLEMA PRINCIPAL QUE TIENE EL SECTOR ARTESANAL?

LA INFORMACIÓN PROVIENE DE:
REGISTROS CONTABLES
ESTIMACIONES

NOMBRE DEL INFORMANTE	CARGO	FIRMA



ANEXO 3: ENCUESTA SECTOR DE COMERCIO

ENCUESTA PARA EL PEQUEÑO COMERCIO Y INDUSTRIA DE BIBLIÁN 2011																						
<p>La Información proporcionada por el informante será estrictamente confidencial y por consiguiente no podrá darse a conocer información individual de personas o industria, ni podrá utilizarse para fines de tributación u otros distintos a los puramente estadísticos</p>																						
CAPITULO I: ACTIVIDADES DEL COMERCIO EN EL 2010																						
1. ACTIVIDAD PRINCIPAL	DESCRIBA LA ACTIVIDAD DEL ESTABELECIMIENTO EN BASE AL PRINCIPAL PRODUCTO																					
2. ACTIVIDAD SECUNDARIA	ANOTE SI LA ACTIVIDAD SECUNDARIA PERTENECE A UN SECTOR DIFERENTE, POR EJEMPLO: INDUSTRIA (Ventas de Bienes con Transformación)																					
3. INDIQUE LA UBICACIÓN DE SU NEGOCIO O INDUSTRIA																						
4. APROXIMADAMENTE ¿CUANTO DE CAPITAL HA INVERTIDO EN SU NEGOCIO?	\$ _____																					
<small>Entendiéndose por capital a los ingresos destinados para el negocio por un año</small>																						
CAPITULO II: SUELDOS Y SALARIOS BASICOS PAGADOS EN NOVIEMBRE DEL 2010																						
<p>El personal ocupado y el valor de los sueldos y salarios básicos pagados, deben registrarse de acuerdo con las categorías indicadas. Personal de Planta, comprende los empleados y obreros que dependen directamente de la empresa.</p>																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th>CATEGORÍA OCUPACIONAL</th> <th>NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS</th> <th>TOTAL DE SUELDOS Y SALARIOS (Incluye Horas Extras)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(a) PROPIETARIOS Y SOCIOS ACTIVOS NO REMUNERADOS</td> <td>1</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(b) TRABAJADORES FAMILIARES Y OTROS NO REMUNERADOS</td> <td>2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>PERSONAL DE PLANTA</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>(c) OBREROS (Incluye mano de obra directa, indirecta y a contrato)</td> <td>3</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>(d) EMPLEADOS (Incluye personal a contrato)</td> <td>4</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>TOTAL (Número de ocupados numerales 1+2+3+4; Total sueldos numerales 6+7)</td> <td>5=1+2+3+4</td> <td>B=6+7</td> </tr> </tbody> </table>		CATEGORÍA OCUPACIONAL	NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS	TOTAL DE SUELDOS Y SALARIOS (Incluye Horas Extras)	(a) PROPIETARIOS Y SOCIOS ACTIVOS NO REMUNERADOS	1		(b) TRABAJADORES FAMILIARES Y OTROS NO REMUNERADOS	2		PERSONAL DE PLANTA			(c) OBREROS (Incluye mano de obra directa, indirecta y a contrato)	3	6	(d) EMPLEADOS (Incluye personal a contrato)	4	7	TOTAL (Número de ocupados numerales 1+2+3+4; Total sueldos numerales 6+7)	5=1+2+3+4	B=6+7
CATEGORÍA OCUPACIONAL	NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS	TOTAL DE SUELDOS Y SALARIOS (Incluye Horas Extras)																				
(a) PROPIETARIOS Y SOCIOS ACTIVOS NO REMUNERADOS	1																					
(b) TRABAJADORES FAMILIARES Y OTROS NO REMUNERADOS	2																					
PERSONAL DE PLANTA																						
(c) OBREROS (Incluye mano de obra directa, indirecta y a contrato)	3	6																				
(d) EMPLEADOS (Incluye personal a contrato)	4	7																				
TOTAL (Número de ocupados numerales 1+2+3+4; Total sueldos numerales 6+7)	5=1+2+3+4	B=6+7																				
<small>(a) Comprende aquellos dueños o socios que participan activamente en los trabajos del establecimiento, sin percibir ninguna remuneración. (b) Comprende los familiares del propietario(s) u otro personal no remunerado que labora en el establecimiento, más de 13 horas semanales sin percibir remuneración. (c) Son aquellos trabajadores vinculados al proceso productivo, incluye envasadores, chóferes de camiones, mensajeros de taller, etc. El personal que debe constar en este numeral es aquel que pertenece a esta empresa. (d) Se refiere al personal administrativo y de ventas que labora en los establecimientos, tales como gerentes, directores a sueldo, ingenieros, personal de laboratorio e investigación, de contabilidad y secretaría, vendedores, personal de limpieza (no fábrica), chóferes (no de camiones), consejeros, vigilantes, etc., siempre y cuando sean parte de la empresa, es decir dependen directamente de la empresa.</small>																						
DEL TOTAL DEL PERSONAL OCUPADOS EN LA EMPRESA, CUANTOS TIENEN ESTUDIOS DE:																						
POSTGRADOS	PROFESIONALES	TECNÓLOGOS	BACHILLERES	OBREROS CALIFICADOS	OBREROS NO CALIFICADOS	REALIZA CAPACITACIÓN A SU PERSONAL DE MANERA?																
						PERIÓDICA ESPORÁDICAMENTE NO CAPACITA																
						Marcar con una X en la categoría correspondiente																
<small>Si la respuesta anterior es: Periódica o Esporádicamente señale con una X los lugares donde se realiza dicha capacitación con mayor frecuencia.</small>																						
LAS FUENTES DE CAPACITACIÓN DEL PERSONAL SON:																						
SECAP	ONG'S	GREMIOS	UNIVERSIDAD	INSTITUCIONES INTERNACIONALES	OTRAS ENTIDADES	<small>Si la respuesta anterior es: Otras Entidades especifique cuáles son estas.</small> 1.- 2.- _____																
¿SU EMPRESA LLEVA CONTABILIDAD? (Marque con una X)		SI	NO																			
CAPITULO III : VENTAS Y COSTOS DE VENTAS EN EL 2010																						
VENTAS NETAS DE ARTÍCULOS, excluye ICE e IVA																						
<small>EN EL PAÍS</small>																						
<small>EN EL EXTERIOR</small>																						
COSTO DE VENTAS DE ARTÍCULOS																						
<small>MATERIA PRIMA UTILIZADA</small>																						
<small>INVENTARIO INICIAL DE MATERIAS PRIMAS (Saldo a enero 1 del 2010)</small>																						
<small>COMPRA NETAS DE MATERIAS PRIMAS (En el año 2010)</small>																						
<small>(C) INVENTARIO FINAL DE MATERIAS PRIMAS (Saldo a diciembre 31 del 2010)</small>																						
MANO DE OBRA DIRECTA																						
<small>SUELdos Y SALARIOS BÁSICOS (Incluye horas extras)</small>																						
<small>SOBRE SUELdos (13%, 14% o otros sobre sueldos pactados)</small>																						
<small>APORTE PATRONAL AL IESS (0.35%)</small>																						
<small>FONDO DE RESERVA</small>																						
GASTOS DE FABRICACIÓN																						
<small>MANO DE OBRA INDIRECTA</small>																						
<small>OTROS GASTOS DE FABRICACIÓN</small>																						
INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO (Saldo a enero 1 del 2010)																						
<small>(C) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO (Saldo a diciembre 31 del 2010)</small>																						
INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (Saldo a enero 1 del 2010)																						
<small>(C) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (Saldo a diciembre 31 del 2010)</small>																						
<small>UTILIDAD BRUTA</small>																						
<small>Indique sus ventas en porcentajes aproximados.</small>																						
¿QUÉ DESTINO TIENE SUS VENTAS?	CIUDAD %	PROVINCias CERCANAS %	OTRAS PROVINCias %	EXPORTACIONES %																		
<small>En caso de contestar que Ud. Exporta ¿CUÁL ES EL DESTINO DE SUS EXPORTACIONES?</small>																						
<small>Indique el origen de sus COMPRAS en porcentajes aproximados.</small>																						
¿CUÁL ES EL ORIGEN DE SUS COMPRAS?	LOCAL %	NACIONAL %	IMPORTADA %																			
CAPITULO IV: GASTOS OPERACIONALES Y OTROS INGRESOS EN EL 2010																						
<small>GASTOS OPERACIONALES (De ventas, administrativo y financiero)</small>																						
<small>Energía eléctrica, Gas, combustible y lubricantes, Agua</small>																						
<small>Teléfono</small>																						
<small>Alquiler de inmueble y maquinaria</small>																						
<small>Intereses con el sistema financiero</small>																						
<small>Otros intereses</small>																						
<small>OTROS INGRESOS</small>																						
<small>UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO 2010 28= (NUMERALES 20-21+27)</small>																						
<small>16% PARA TRABAJADORES (Participación en las utilidades)</small>																						
CAPITULO V: VALOR DE LA PRODUCCIÓN Y VENTAS EN EL 2010																						
<small>VALOR DE LAS COMPRAS DEL 2010 EN DÓLARES</small>																						
<small>VALOR DE LAS VENTAS DEL 2010 EN DÓLARES</small>																						
CAPITULO VI: IMPUESTOS EN EL 2010																						
CONCEPTO	VALOR EN DÓLARES																					
IMPUESTOS A LOS CONSUMOS ESPECIALES (ICE)																						
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) PAGADO (12%)																						
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) COBRADO (12%)																						



CAPITULO VII: COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES UTILIZADOS EN EL 2010

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR (En dólares)	CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR (En dólares)
GASOLINA	GALONES			ACEITES	GALONES		
DIESEL	GALONES			GRASAS	KILOS		
GAS LICUADO	KILOS			OTROS			
TOTAL COMBUSTIBLES				TOTAL LUBRICANTES			

CAPITULO VII: MATERIAS PRIMAS, MATERIALES AUXILIARES, REPUESTOS Y ACCESORIOS, ENVASES Y EMBALAJES UTILIZADOS EN EL 2010

- a) Registre las principales materias primas nacionales y extranjeras utilizadas en el 2010, en orden de importancia por su mayor valor total.

b) Cantidad para la elaboración por cuenta de terceros; son aquellas materias primas recibidas de terceros para que el establecimiento las elabore por cuenta de dichos terceros.

MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE MEDIDA	NACIONALES		EXTRANJEROS		CANTIDAD PRODUCIDA POR 3rds
		CANTIDAD	EQUIVALENCE DE LA UNIDAD DE MEDIDA EN KILOS, METROS O LITROS	VALOR (Al Costo)	CANTIDAD	
MATERIALES AUXILIARES						
REPUESTOS Y ACCESORIOS						
ENVASES Y EMBALAJES						
TOTAL						

¿CUÁL ES EL ORIGEN DE SUS MATERIAS PRIMAS?	LOCAL %	NACIONAL %	IMPORTADA %

CAPITULO VII: ACTIVOS FIJOS EN EL 2010 (En dólares)

¿QUÉ GRADO DE AUTOMATIZACIÓN UTILIZA SU NEGOCIO O INDUSTRIA? (Marque con una X)	ACCIÓN MANUAL	SEMI-AUTOMÁTICA	AUTOMÁTICA	COMPUTARIZADA

¿CUÁL ES LA CAPACIDAD UTILIZADA DE SU INDUSTRIA? (Como porcentaje de la Capacidad Instalada)

EN CASO DE SUBSTITUCIÓN SEÑALE LAS CAUSAS (Marque con una X)	BAJA DEMANDA	COMPETENCIA LOCAL	COMPETENCIA POR IMPORTACIÓN	DARÍO MAQUINARIA	ESCASEZ MATERIA PRIMA	OTROS

¿ A RECIBIDO SU EMPRESA ALGÚN TIPO DE FINANCIAMIENTO? SI _____ NO _____

SI N

En caso de responder SI / EN QUÉ CONDICIONES A RECIBIDO FINANCIAMIENTO SU INDUSTRIA

CORTO PLAZO	MEDIANO PLAZO	LARGO PLAZO

LAS TASAS DE INTERÉS SON:

¿LAS TASAS DE INTERÉS SON?	
ADECUADAS	INADECUADAS

DE LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS Y DE COMUNICACIÓN, SEÑALE CON UNA X CON LAS QUE CUENTA SU INDUSTRIA:

FORMATICAS Y DE COMUNICACIÓN, SEÑALE CON UNA X CON LAS QUE CUENTA			
TELÉFONÍA FIJA	FAX	INTERNET *	PÁGINA WEB

* HACE REFERENCIA A CORREO ELECTRÓNICO, FACEBOOK, TWITTER QUE POSEA LA EMPRESA

¿USTED COMO SOCIO ACTIVO QUE OTROS SERVICIOS ADICIONALES SUGIERE QUE PRESTE LA CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIAS?

- 1) _____
 - 2) _____

A LOS CRITERIOS QUE SUGERIRÍA PARA MEJORAR EL SECTOR COMERCIAL

¿CUÁL ES EL PROBLEMA PRINCIPAL QUE TIENE EL SECTOR COMERCIAL?

NOMBRE DEL INFORMANTE	CARGO	FIRMA



ANEXO 4: ENCUESTA SECTOR DE INDUSTRIAS LÁCTEAS

ENCUESTA PARA EL SECTOR AGROPECUARIO EN LA CIUDAD DE

11

La información proporcionada por el informante será estrictamente confidencial y por consiguiente no podrá darse a conocer información individual de personas o industria, ni podrá utilizarse para fines de tributación u otros distintos a los puramente estadísticos

CAPITULO I: ACTIVIDADES DEL SECTOR AGROPECUARIO EN EL 2010

1. ACTIVIDAD PRINCIPAL

DESCRIBA LA ACTIVIDAD DEL ESTABELECIMIENTO EN BASE AL PRINCIPAL PRODUCTO

2. ACTIVIDAD SECUNDARIA

ANOTE SI LA ACTIVIDAD SECUNDARIA PERTENECE A UN SECTOR DIFERENTE, POR EJEMPLO: INDUSTRIA (Ventas de Bienes con Transformación)

3. INDIQUE LA UBICACIÓN DE SU NEGOCIO O INDUSTRIA

4. APROXIMADAMENTE ¿CUÁNTO DE CAPITAL HA INVERTIDO EN SU NEGOCIO?

\$

* Entendiéndose por capital a los ingresos destinados para el negocio por un año

CAPITULO II: SUELDOS Y SALARIOS BASICOS PAGADOS EN NOVIEMBRE DEL 2010

El personal ocupado y el valor de los sueldos y salarios básicos pagados, deben registrarse de acuerdo con las categorías indicadas. Personal de Planta, comprende los empleados y obreros que dependen directamente de la empresa.

CATEGORÍA OCUPACIONAL		NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS	TOTAL DE SUELDOS Y SALARIOS (Horas Extras)	(Incluye)
(a) PROPIETARIOS Y SOCIOS ACTIVOS NO REMUNERADOS		1		
(b) TRABAJADORES FAMILIARES Y OTROS NO REMUNERADOS		2		
PERSONAL DE PLANTA	(c) OBREROS (Incluye mano de obra directa, indirecta y a contrato)	3		6
	(d) EMPLEADOS (Incluye personal a contrato)	4		7
TOTAL (Número de ocupados numerales 1+2+3+4; TOTAL SUELDOS NUMERALES 6+7)			5=1+2+3+4	8=6+7

TOTAL (Número de ocupados numerales 1+2+3+4; Total sueldos numerales 6+7)

(a) Comprende aquellos dueños o socios que participan activamente en los trabajos del establecimiento, sin percibir ninguna remuneración.

(b) Comprende los familiares del propietario(s) u otro personal no remunerado que labora en el establecimiento, más de 13 horas semanales sin percibir remuneración.

(c) Son aquellos trabajadores vinculados al proceso productivo, incluye envasadores, choperos de camiones, mensajeros de taller, etc. El personal que debe constar en este numeral es aquél que pertenece a esta empresa.

(d) Se refiere al personal administrativo y de ventas que labora en los establecimientos, tales como gerentes, directorios, personal de laboratorio e investigación, de contabilidad y secretaría, vendedores, personal de limpieza (no fábrica), chisperos (no de camiones), conserjes, vigilantes, etc., siempre y cuando sean parte de la empresa, es decir dependen directamente de la empresa.

DEL TOTAL DEL PERSONAL OCUPADOS EN LA EMPRESA, CUÁNTOS TIENEN ESTUDIOS DE:

POSTGRADOS	PROFESIONALES	TECNÓLOGOS	BACHILLERES	OBREROS CALIFICADOS	OBREROS NO CALIFICADOS

REALIZA CAPACITACIÓN A SU PERSONAL DE MANERA?

PERIÓDICA	ESPORÁDICA	NO CAPACITA

Marcar con una X en la categoría correspondiente

Si la respuesta anterior es: Periódica o Esporádicamente señale con una X los lugares donde se realiza dicha capacitación con mayor frecuencia.

LAS FUENTES DE CAPACITACIÓN DEL PERSONAL SON:

SECAP	ONG'S	GREMIOS	UNIVERSIDAD	ORGANISMOS INTERNACIONALES	OTRAS ENTIDADES

Si la respuesta anterior es: Otras Entidades especifique cuáles son estas.

1.- _____

2.- _____

¿SU EMPRESA LLEVA CONTABILIDAD? (Marque con una X)

SI

NO

CAPITULO III : VENTAS Y COSTOS DE VENTAS EN EL 2010

VENTAS NETAS DE ARTÍCULOS, excluye ICE e IVA

EN EL PAÍS

EN EL EXTERIOR

COSTO DE VENTAS DE ARTICULOS

MATERIA PRIMA UTILIZADA

INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA (Saldo a enero 1 del 2010)

COMPRAS NETAS DE MATERIAS PRIMAS (En el año 2010)

(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIAS PRIMAS (Saldo a diciembre 31 del 2010)

MANO DE OBRA DIRECTA

SUELdos Y SALARIOS BÁSICOS (Incluye horas extras)

SOBRE SUELDOs (13%, 14% y otros sobre sueldos pactados)

APORTE PATRONAL AL IESS (9.35%)

FONDO DE RESERVA

GASTOS DE FABRICACIÓN

MANO DE OBRA INDIRECTA

OTROS GASTOS DE FABRICACIÓN

INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO (Saldo a enero 1 del 2010)

(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO (Saldo a diciembre 31 del 2010)

INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (Saldo a enero 1 del 2010)

(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS (Saldo a diciembre 31 del 2010)

UTILIDAD BRUTA

Indique sus ventas en porcentajes aproximados.

¿QUÉ DESTINO TIENE SUS VENTAS?	CIUDAD %	PROVINCIAS CERCANAS %	OTRAS PROVINCIAS %	EXPORTACIONES %

En caso de contestar que Ud. Exporta ¿CUÁL ES EL DESTINO DE SUS EXPORTACIONES?

Indique el origen de sus COMPRAS en porcentajes aproximados.

¿CUÁL ES EL ORIGEN DE SUS COMPRAS?	LOCAL %	NACIONAL %	IMPORTADA %

CAPITULO IV: GASTOS OPERACIONALES Y OTROS INGRESOS EN EL 2010

GASTOS OPERACIONALES.(De ventas, administrativo y financiero)

Energía eléctrica, Gas, combustible y lubricantes, Agua

Teléfono

Alquiler de inmueble y maquinaria

Intereses con el sistema financiero

Otros intereses.

OTROS INGRESOS.

UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO 2010 28=(NUMERALES 20+21+27)

15% PARA TRABAJADORES (Participación en las utilidades)

CAPITULO V: VALOR DE LA PRODUCCIÓN Y VENTAS EN EL 2010

VALOR DE LAS COMPRAS DEL 2010 EN DÓLARES

VALOR DE LAS VENTAS DEL 2010 EN DÓLARES

CAPITULO VI: IMPUESTOS EN EL 2010

CONCEPTO

VALOR EN DÓLARES

IMPUESTOS A LOS CONSUMOS ESPECIALES (ICE)

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) PAGADO (12%)

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) CORRIDO (12%)



CAPÍTULO VII: COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES UTILIZADOS EN EL 2010

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR (En dólares)
GASOLINA	GALONES		
DIESEL	GALONES		
GAS LICUADO	KILOS		
TOTAL COMBUSTIBLES			

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR (En dólares)
ACEITES	GALONES		
GRASAS	KILOS		
OTROS			
TOTAL LUBRICANTES			

CAPÍTULO VII: MATERIAS PRIMAS, MATERIALES AUXILIARES, REPUESTOS Y ACCESORIOS, ENVASES Y EMBALAJES UTILIZADOS EN EL 2010

- a) Registra las principales materias primas nacionales y extranjeras utilizadas en el 2010, en orden de importancia por su mayor valor total.
b) Cantidad para la elaboración por cuenta de terceros; son aquellas materias primas recibidas de terceros para que el establecimiento las elabore por cuenta de dichos terceros.

MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE MEDIDA	NACIONALES		EXTRANJEROS		CANTIDAD PRODUCIDA POR 3ros
		CANTIDAD	EQUIVALENCIA DE LA UNIDAD DE MEDIDA EN KILOS, METROS O LITROS	VALOR (Al Costo)	CANTIDAD	
MATERIALES AUXILIARES						
REPUESTOS Y ACCESORIOS						
ENVASES Y EMBALAJES						
TOTAL						

¿CUÁL ES EL ORIGEN DE SUS MATERIAS PRIMAS?	LOCAL %	NACIONAL %	IMPORTADA %

CAPÍTULO VII: ACTIVOS FIJOS EN EL 2010 (En dólares)

CONCEPTO	TERRENOS	MAQUINARIA Y EQUIPOS EN MONTAJE Y EN TRANSITO	CONSTRUCCIONES EN CURSO	EDIFICIOS E INSTALACIONES	MAQUINARIA Y EQUIPO	MUEBLES, ENSERES, EQUIPOS DE OFICINA Y	VEHICULOS	OTROS ACTIVOS FIJOS	TOTAL
SALDO AL 1 DE ENERO DE 2010									
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010									
DEPRECIAZION DEL EJERCICIO 2010									

CAPÍTULO VII: FERTILIZANTES Y ABONOS UTILIZADOS EN EL 2010

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR (EN DÓLARES)	CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR (EN DÓLARES)
FUNGICIDAS				ABONOS ORGANICOS			
PESTICIDAS				ABONOS QUÍMICOS			
OTROS				OTROS			
TOTAL FERTILIZANTES				TOTAL ABONOS			

¿QUÉ GRADO DE AUTOMATIZACIÓN UTILIZA SU NEGOCIO O INDUSTRIA? (Marque con una X)	ACCIÓN MANUAL	SEMI-AUTOMÁTICA	AUTOMÁTICA	COMPUTARIZADA

¿CUÁL ES LA CAPACIDAD UTILIZADA DE SU INDUSTRIA? (Como porcentaje de la Capacidad Instalada)

%

EN CASO DE SUBUTILIZACIÓN SEÑALE LAS CAUSAS (Marque con una X)	BAJA DEMANDA	COMPETENCIA LOCAL	COMPETENCIA POR IMPORTACIÓN	DAÑO MAQUINARIA	ESCASEZ MATERIA PRIMA	OTROS

¿ A RECIBIDO SU EMPRESA ALGÚN TIPO DE FINANCIAMIENTO?

SI NO

En caso de responder SI ¿EN QUÉ CONDICIONES A RECIBIDO FINANCIAMIENTO SU INDUSTRIA?

CORTO PLAZO	MEDIANO PLAZO	LARGO PLAZO

¿LAS TASAS DE INTERÉS SON?

ADECUADAS	INADECUADAS

DE LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS Y DE COMUNICACIÓN, SEÑALE CON UNA X CON LAS QUE CUENTA SU INDUSTRIA:

TELEFONÍA FIJA	FAX	INTERNET *	PÁGINA WEB

* HACE REFERENCIA A CORREO ELECTRÓNICO, FACEBOOK, TWITTER QUE POSEA LA EMPRESA

¿USTED COMO SOCIO ACTIVO QUE OTROS SERVICIOS ADICIONALES SUGIERE QUE PRESTE LA ASOCIACIÓN A LA CUAL PERTENECE?

1) _____

2) _____

A SU CRITERIO ¿QUE SUGIRIRÍA PARA MEJORAR EL SECTOR AGROPECUARIO?

¿QUÉ ESTRATEGIA APLICARÍA PARA QUE SU NEGOCIO OBTENGA MEJORES BENEFICIOS?

¿CUÁL ES EL PROBLEMA PRINCIPAL QUE TIENE EL SECTOR AGROPECUARIO?

NOMBRE DEL INFORMANTE	CARGO	FIRMA



ANEXO # 5: BASE DE DATOS

Base de datos 1.sav [Conjunto_de_datos1] - PASW Statistics Editor de datos

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	sector	Numérico	8	0	Sector Económico	{1, Lacteo...}	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
2	actividad1	Numérico	8	0	Actividad Princi...	{1, Acopio y...}	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
3	actividad2	Numérico	8	0	Actividad Secu...	{1, Cultivo d...}	Ninguna	9	Derecha	Escala	Entrada
4	ubicacion	Numérico	8	0	Ubicación del N...	{1, Urbano}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
5	capital1	Numérico	8	0	Capital Invertido	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
6	capital	Numérico	8	0	Capital Invertido	{1, < 2000}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
7	categoria	Numérico	8	0	Categoría Ocup...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
8	Nºpersonas	Numérico	8	0	Número de per...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
9	Nºpropietarios	Numérico	8	0	Propietarios y ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
10	Nºtrabajador...	Numérico	8	0	Trabajadores F...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
11	Nºobreros	Numérico	8	0	Obreros (Incluy...)	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
12	Nºempleados	Numérico	8	0	Empleados (inc...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
13	sueldos	Numérico	8	0	Sueldos y Sala...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
14	propietarios	Numérico	8	0	Propietarios y ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
15	trabajadores	Numérico	8	0	Trabajadores F...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
16	obreros	Numérico	8	0	Obreros (Incluy...)	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
17	empleados	Numérico	8	0	Empleados (inc...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
18	postgrado	Numérico	8	0	Formación del ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
19	profesionales	Numérico	8	0	Formación del ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
20	tecnólogos	Numérico	8	0	Formación del ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
21	bachilleres	Numérico	8	0	Formación del ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
22	obreros.calif...	Numérico	8	0	Formación del ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
23	obreros.no....	Numérico	8	0	Formación del ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
24	inst.primaria	Numérico	8	0	Formación del ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
25	capacitación	Numérico	8	0	Tipo de Capacit...	{1, Periódic...}	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada



Base de datos 1.sav [Conjunto_de_datos1] - PASW Statistics Editor de datos

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
26	secap	Numérico	8	0	Capacitación d...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
27	ong	Numérico	8	0	Capacitación d...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
28	gremios	Numérico	8	0	Capacitación d...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
29	universidad	Numérico	8	0	Capacitación d...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
30	organismos	Numérico	8	0	Capacitación d...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
31	otras	Numérico	8	0	Capacitación d...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
32	contabilidad	Numérico	8	0	Lleva Contabilid...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
33	ventas	Numérico	8	0	Ventas Netas d...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
34	país	Numérico	8	0	Ventas en el País	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
35	exterior	Numérico	8	0	Ventas en el E...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
36	costo	Numérico	8	0	Costo de Venta...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
37	materia	Numérico	8	0	Materia Prima ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
38	inventario	Numérico	8	0	Inventario Inicial...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
39	compras	Numérico	8	0	Compras Netas...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
40	inventario2	Numérico	8	0	Inventario Final ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
41	mod	Numérico	8	2	Mano de Obra ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
42	salarios	Numérico	8	2	Sueldos y Sala...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
43	décimos	Numérico	8	2	Sueldos 13º y ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
44	iess	Numérico	8	2	Aporte Patronal...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
45	fondo	Numérico	8	2	Fondo de Rese...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
46	proceso1	Numérico	8	0	Inventario Inicial...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
47	proceso2	Numérico	8	0	Inventario Final ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
48	terminados1	Numérico	8	0	Inventario Inicial...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
49	terminados2	Numérico	8	0	Inventario Final ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
50	utilidad	Numérico	8	0	Utilidad Bruta	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada

Vista de datos Vista de variables

PASW Statistics Processor está listo



Base de datos 1.sav [Conjunto_de_datos1] - PASW Statistics Editor de datos

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
51	ciudad	Numérico	8	0	Destino de Ven...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
52	prov_cer_	Numérico	8	0	Destino de Ven...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
53	otras_prov_	Numérico	8	0	Destino de Ven...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
54	exportaciones	Numérico	8	0	Destino de Ven...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
55	exportación	Numérico	8	0	Destino de sus ...	{1, EEUU}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
56	local	Numérico	8	0	Origen Local de...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
57	porc_local	Numérico	8	0	Porcentaje de ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
58	nacional	Numérico	8	0	Origen Naciona...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
59	porc_nacional	Numérico	8	0	Porcentaje de ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
60	importada	Numérico	8	0	Importación de ...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
61	porc_import...	Numérico	8	0	Porcentaje de ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
62	gastos_oper_	Numérico	8	0	Gastos Operaci...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
63	energía	Numérico	8	0	Energía Eléctri...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
64	teléfono	Numérico	8	0	Teléfono	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
65	alquiler	Numérico	8	0	Alquiler de inm...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
66	intereses	Numérico	8	0	Intereses con e...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
67	util_per_	Numérico	8	0	Utilidad o Pérdi...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
68	participación	Numérico	8	0	15% para Traba...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
69	producción	Numérico	8	0	Valor de la Pro...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
70	compras2010	Numérico	8	0	Valor de Compr...	Ninguna	Ninguna	9	Derecha	Escala	Entrada
71	ventas2010	Numérico	8	0	Valor de Venta...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
72	impuestos2...	Numérico	8	0	Impuestos en e...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
73	ice	Numérico	8	0	Impuesto a los ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
74	iva_pag_	Numérico	8	0	Impuesto al Val...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
75	iva_cob_	Numérico	8	0	Impuesto al Val...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada

Vista de datos Vista de variables

PASW Statistics Proces Documento1 - Microsoft Word



Base de datos 1.sav [Conjunto_de_datos1] - PASW Statistics Editor de datos

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
76	combustibles	Numérico	8	0	Combustibles y...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
77	gasolina	Numérico	8	0	Gasolina	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
78	valor_gasol_	Numérico	8	0	Valor en dólar...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
79	diesel	Numérico	8	0	Diesel	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
80	valor_diesel	Numérico	8	0	Valor en dólar...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
81	gas	Numérico	8	0	Gas Licuado	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
82	valor_gas	Numérico	8	0	Valor en dólar...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
83	aceites	Numérico	8	0	Aceites	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
84	valor_aceites	Numérico	8	0	Valor en dólar...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
85	grasas	Numérico	8	0	Grasas	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
86	valor_grasas	Numérico	8	0	Valor en dólar...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
87	mp	Numérico	8	0	Materias Prima...	{1, Leche}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
88	medida_mp	Numérico	8	0	Unidad de Medi...	{1, Litros}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
89	cant_mp	Numérico	8	0	Cantidad de Ma...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
90	valor_mp	Numérico	8	2	Valor (al costo)...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
91	mat_aux_	Numérico	8	0	Materiales Auxi...	{1, Cuajo}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
92	medida_ma	Numérico	8	0	Unidad de Medi...	{1, Caja}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
93	cant_ma	Numérico	8	0	Cantidad de Ma...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
94	valor_ma	Numérico	8	0	Valor (al costo)...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
95	rep_acces_	Numérico	8	0	Repuestos y A...	{1, Bujes de...}	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
96	medida_rep	Numérico	8	0	Unidad de Medi...	{1, Unidad}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
97	cant_rep	Numérico	8	0	Cantidad de Re...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
98	valor_rep	Numérico	8	0	Valor (al costo)...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
99	envases	Numérico	8	0	Envases y Emb...	{1, Fundas}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
100	medida_env	Numérico	8	0	Unidad de Medi...	{1, unidad}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada

Vista de datos Vista de variables

PASW Statistics Processor está listo



Base de datos 1.sav [Conjunto_de_datos1] - PASW Statistics Editor de datos

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
101	cant_env	Numérico	8	0	Cantidad de En...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
102	valor_env	Numérico	8	0	Valor (al costo)...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
103	total	Numérico	8	0	Total de MP, M...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
104	local_mp	Numérico	8	0	Materias Prima...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
105	local_porc	Numérico	8	0	Porcentaje de ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
106	nac_mp	Numérico	8	0	Materias Prima...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
107	nac_porc	Numérico	8	0	Porcentaje de ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
108	imp_mp	Numérico	8	0	Materias Prima...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
109	imp_porc	Numérico	8	0	Porcentaje de ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
110	activos_fijos	Numérico	8	0	Activos Fijos e...	{1, Saldo al ...}	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
111	terrenos	Numérico	8	0	Terrenos	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
112	maq_eq_	Numérico	8	0	Maquinaria y E...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
113	construc	Numérico	8	0	Construcciones...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
114	edif_inst_	Numérico	8	0	Edificios e Inst...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
115	maq_eq2	Numérico	8	0	Maquinaria y E...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
116	mueb_ens	Numérico	8	0	Muebles, Enser...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
117	vehículos	Numérico	8	0	Vehículos	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
118	otros	Numérico	8	0	Otros Activos F...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
119	total2	Numérico	8	0	Total	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
120	fert_abonos	Numérico	8	0	Fertilizantes y ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
121	fungicidas	Numérico	8	0	Fungicidas utili...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
122	valor_fun	Numérico	8	0	Valor (en dólare...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
123	pesticidas	Numérico	8	0	Pesticidas utili...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
124	valor_pest	Numérico	8	0	Valor (en dólare...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
125	ab_org	Numérico	8	0	Abonos Orgánico...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada

Vista de datos Vista de variables

PASW Statistics Processor está listo



Base de datos 1.sav [Conjunto_de_datos1] - PASW Statistics Editor de datos

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
126	valor_org	Numérico	8	0	Valor (en dólares)	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
127	ab_qui	Numérico	8	0	Abonos Químicos	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
128	valor_qui	Numérico	8	0	Valor (en dólares)	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
129	acc_man	Numérico	8	0	Acción Manual	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
130	semi_aut	Numérico	8	0	Semi-Automática	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
131	automática	Numérico	8	0	Automática	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
132	compu	Numérico	8	0	Computarizada	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
133	cap_util	Numérico	8	0	Capacidad utilitaria	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
134	baja_dem	Numérico	8	0	Subutilización	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
135	comp_local	Numérico	8	0	Subutilización	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
136	comp_import	Numérico	8	0	Subutilización	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
137	daño_maq	Numérico	8	0	Subutilización	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
138	es_mp	Numérico	8	0	Subutilización	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
139	otros2	Numérico	8	0	Subutilización	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
140	financ	Numérico	8	0	Financiamiento	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
141	cond_financ	Numérico	8	0	Condición de Fि	{1, Corto Plazo}	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
142	tas_interés	Numérico	8	0	Tasas de Interés	{1, Adecuado}	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
143	telef_fija	Numérico	8	0	Telefonía Fija	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
144	fax	Numérico	8	0	Fax	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
145	internet	Numérico	8	0	Internet	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
146	pag_web	Numérico	8	0	Página Web	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
147	sug_agrop	Numérico	8	0	Sugerencias para	{1, Asistencia}	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
148	sug_com	Numérico	8	0	Sugerencias para	{1, Capacitación}	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
149	sug_artes	Numérico	8	0	Sugerencias para	{1, Comercio}	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
150	sug_lácteo	Numérico	8	0	Sugerencias para	{1, Controlar}	Ninguna	14	Derecha	Escala	Entrada

Vista de datos Vista de variables

PASW Statistics Processor está listo



Base de datos 1.sav [Conjunto_de_datos1] - PASW Statistics Editor de datos

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
151	estrat_agrop	Numérico	8	0	Estrategia Agro...	{1, Transfor...	Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada
152	estrat_com	Numérico	8	0	Estrategia Com...	{1, Amplio L...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
153	estrat_artes	Numérico	8	0	Estrategia Arte...	{1, Local Pr...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
154	estrat_lácteo	Numérico	8	0	Estrategia Láct...	{1, Dar Valo...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
155	prob_agrop	Numérico	8	0	Problema del S...	{1, Falta de ...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
156	prob_com	Numérico	8	0	Problema del S...	{1, Falta de ...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
157	prob_artes	Numérico	8	0	Problema del S...	{1, Organiza...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
158	prob_lácteo	Numérico	8	0	Problema del S...	{1, Sobrepro...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
159	nombre	Cadena	20	0	Nombre del Info...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
160	cargo	Numérico	8	0	Cargo del Infor...	{1, Propietar...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
161	vn1	Numérico	8	2	Ventas Netas	Ninguna	Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada
162	vnreco	Numérico	8	0	Ventas Netas ...	{1, Menor a ...	Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada
163	s1	Numérico	8	0	sueldos y salari...	{1, Menor a ...	Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada
164	ssa1	Numérico	8	0	Sueldos y Sala...	{1, Menor a ...	Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada
165	cap1	Numérico	8	0	Capital Invertido...	{1, Menor a ...	Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada
166	util1	Numérico	8	0	Utilidad Bruta A...	{1, Menor a ...	Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada
167	comp1	Numérico	8	0	Compras Netas...	{1, Menor a ...	Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada
168	vent1	Numérico	8	0	Ventas Netas ...	{1, Menor a ...	Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada
169	ct1	Numérico	8	0	Costo Total	Ninguna	Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada
170	seco1	Numérico	8	0	Sector Económ...	{0, Lacteo}...	Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada
171	PRE_1	Numérico	11	5	Unstandardized...	Ninguna	Ninguna	13	Derecha	Escala	Entrada
172	RES_1	Numérico	11	5	Unstandardized...	Ninguna	Ninguna	13	Derecha	Escala	Entrada
173											
174											
175											

Vista de datos Vista de variables

PASW Statistics Processor está listo

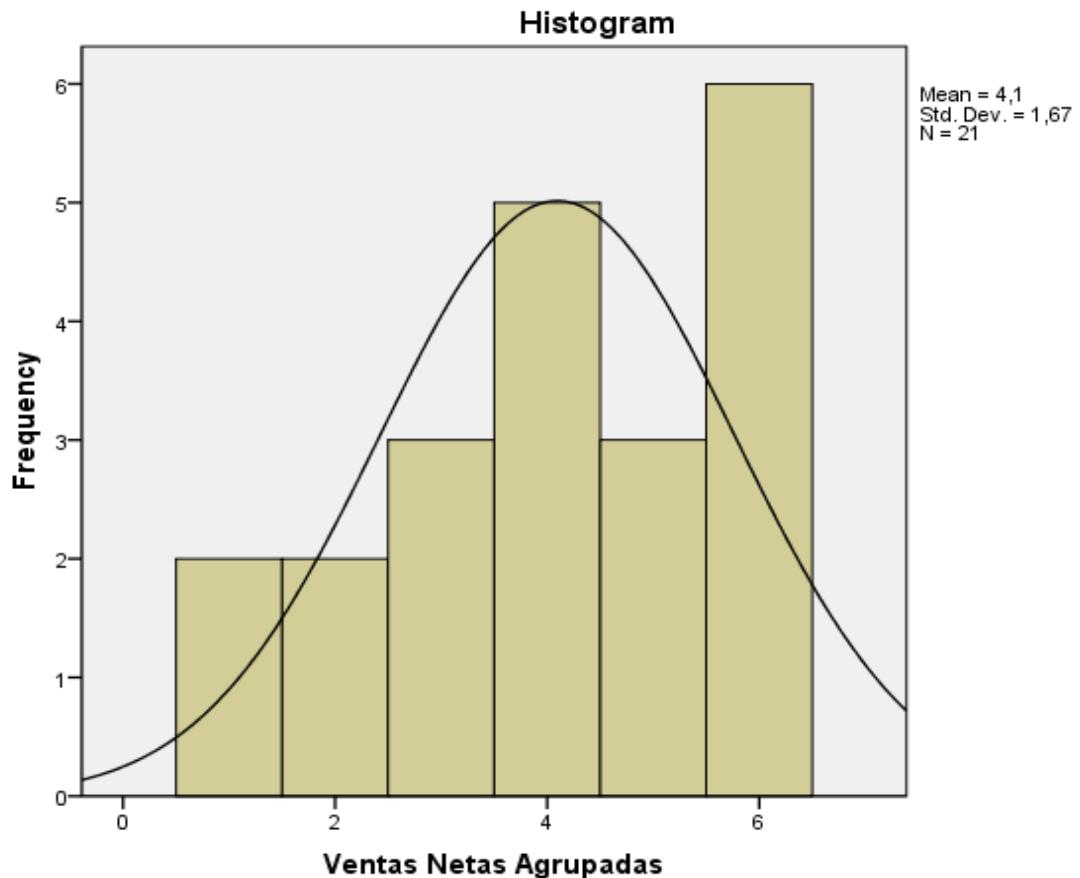


ANEXO # 6: VARIABLES RECODIFICADAS

1. Ventas Netas durante el 2010.

Ventas Netas Agrupadas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menor a \$1000	2	8,7	9,5	9,5
	Entre \$1000 y \$2500	2	8,7	9,5	19,0
	Entre \$2500 y \$5000	3	13,0	14,3	33,3
	Entre \$5000 y \$10000	5	21,7	23,8	57,1
	Entre \$10000 y \$20000	3	13,0	14,3	71,4
	Mayor a \$20000	6	26,1	28,6	100,0
	Total	21	91,3	100,0	
Missing	System	2	8,7		
Total		23	100,0		



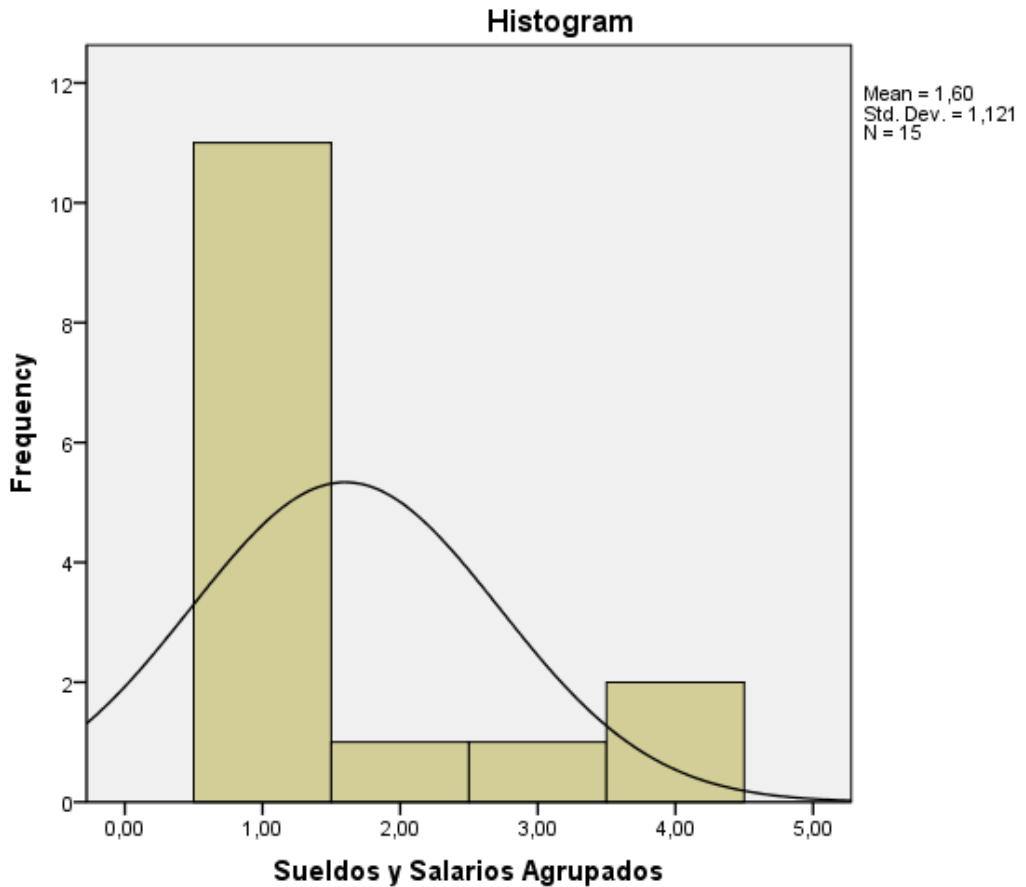
2. Sueldos y Salarios durante el 2010.

Paola Urgiles E.



Sueldos y Salarios Agrupados

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menor a \$400	11	47,8	73,3	73,3
	Entre \$400 y \$800	1	4,3	6,7	80,0
	Entre \$800 y \$1200	1	4,3	6,7	86,7
	Mayor a \$1200	2	8,7	13,3	100,0
	Total	15	65,2	100,0	
Missing	System	8	34,8		
	Total	23	100,0		



3. Capital Invertido en el negocio durante el año 2010.

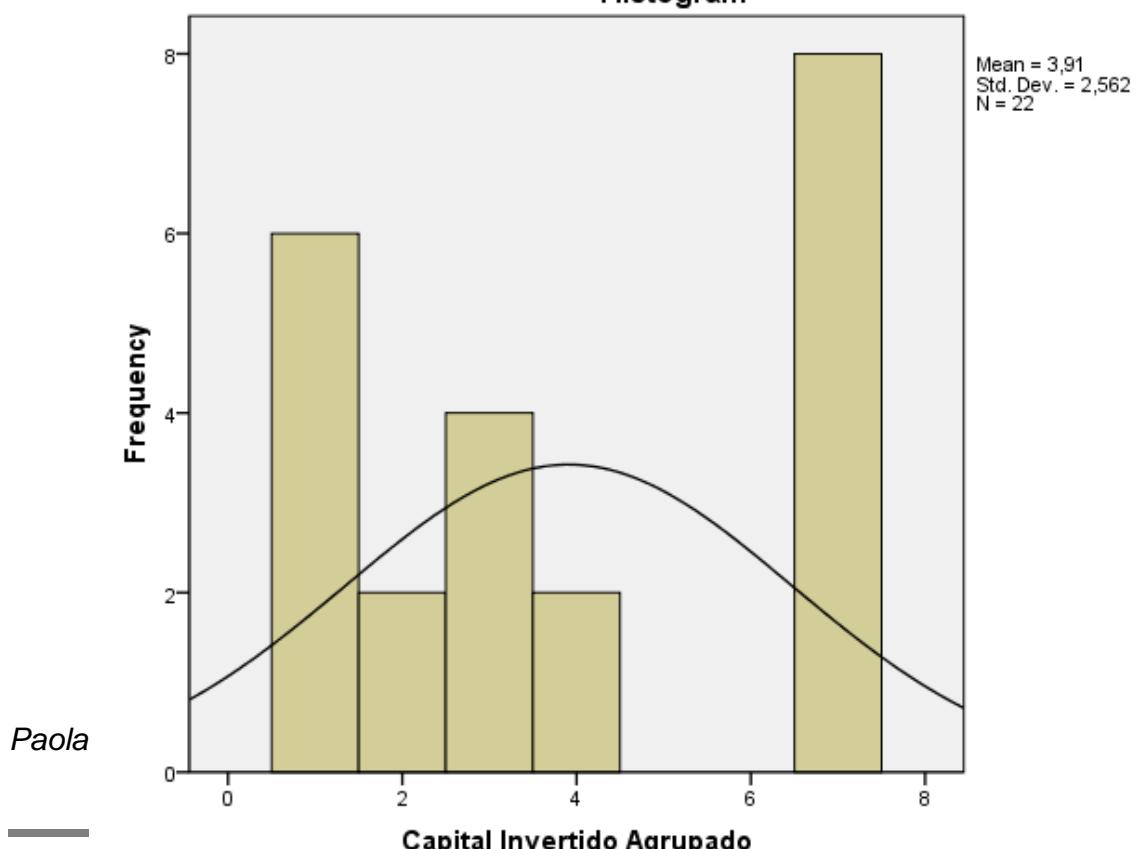
Paola Urgiles E.



Capital Invertido Agrupado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menor a \$2000	6	26,1	27,3	27,3
	Entre \$2000 y \$4000	2	8,7	9,1	36,4
	Entre \$ 4000 y \$6000	4	17,4	18,2	54,5
	Entre \$6000 y \$8000	2	8,7	9,1	63,6
	Mayor a \$12000	8	34,8	36,4	100,0
	Total	22	95,7	100,0	
Missing	System	1	4,3		
	Total	23	100,0		

Histogram





4. Utilidad Bruta durante el año 2010.

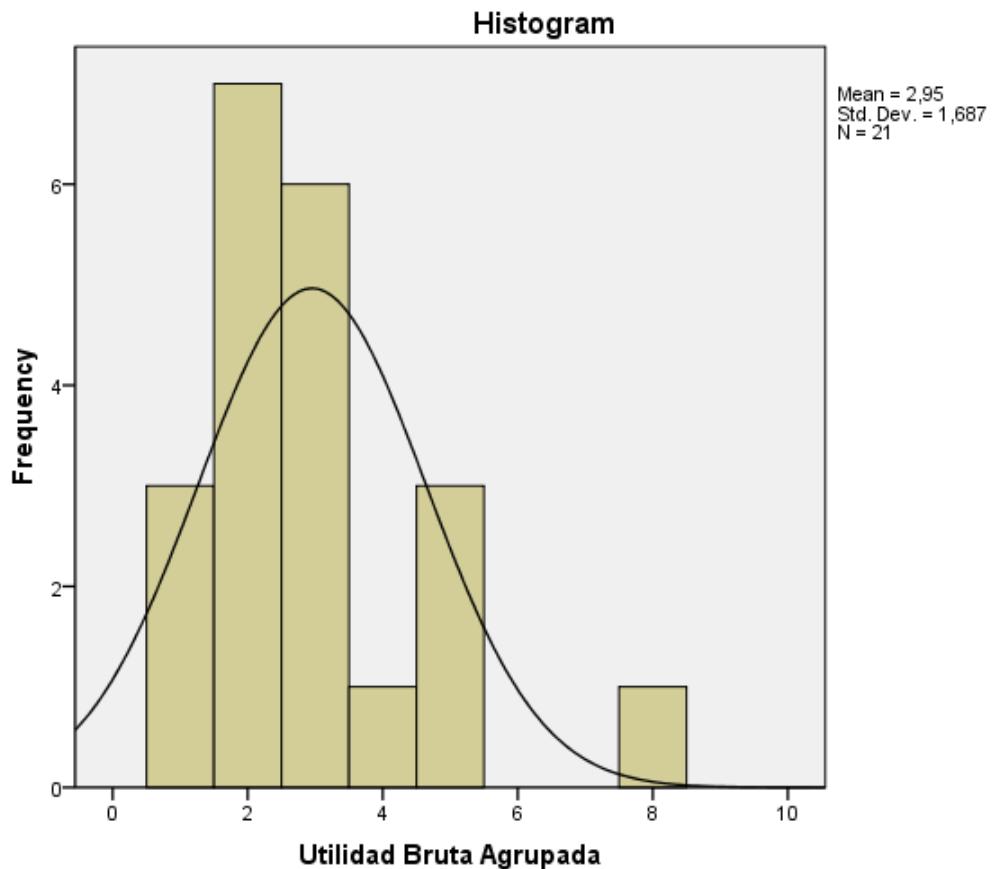
Utilidad Bruta Agrupada

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menor a \$1000	3	13,0	14,3	14,3
	Entre \$1000 y \$3000	7	30,4	33,3	47,6
	Entre \$3000 y \$6000	6	26,1	28,6	76,2
	Entre \$6000 y \$9000	1	4,3	4,8	81,0
	Entre \$9000 y \$12000	3	13,0	14,3	95,2
	Mayor a \$18000	1	4,3	4,8	100,0
	Total	21	91,3	100,0	

Paola Urgiles E.



Missing	System	2	8,7
Total		23	100,0

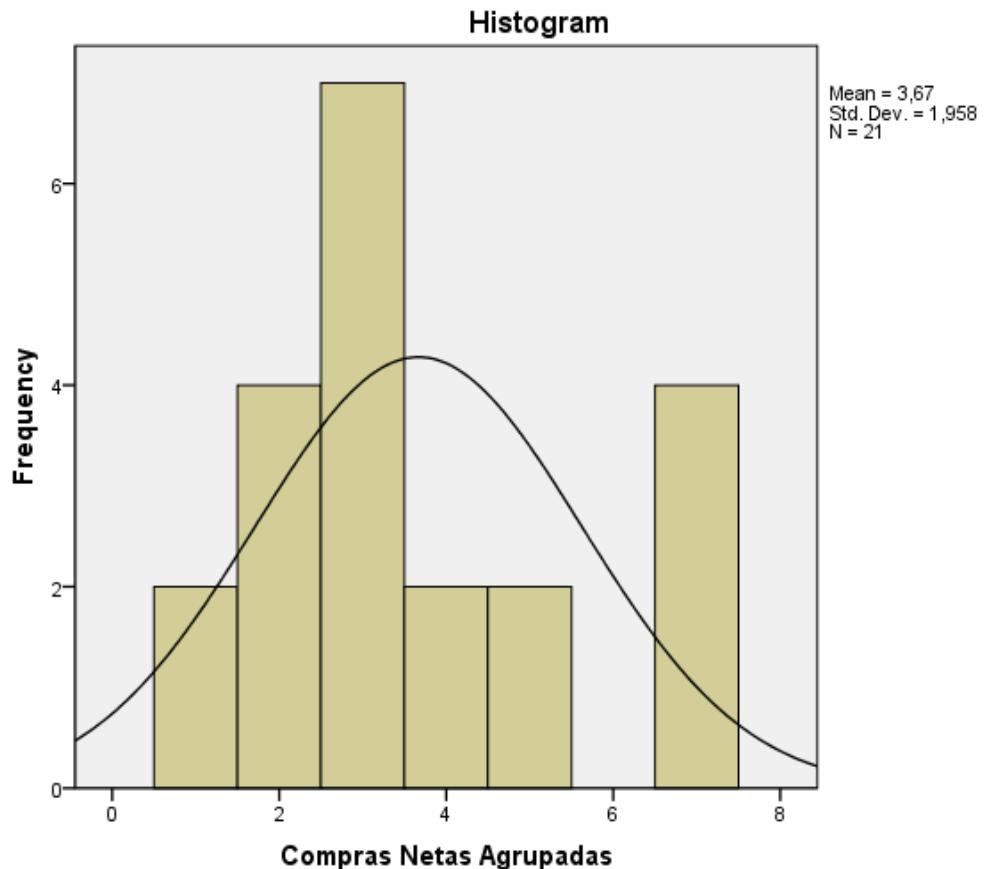




5. Compras Netas durante el año 2010.

Compras Netas Agrupadas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menor a \$1000	2	8,7	9,5	9,5
	Entre \$1000 y \$2500	4	17,4	19,0	28,6
	Entre \$2500 y \$5000	7	30,4	33,3	61,9
	Entre \$5000 y \$10000	2	8,7	9,5	71,4
	Entre \$10000 y \$20000	2	8,7	9,5	81,0
	Mayor a \$30000	4	17,4	19,0	100,0
	Total	21	91,3	100,0	
Missing	System	2	8,7		
	Total	23	100,0		



ANEXO # 7: REGRESIÓN CON VARIABLES DICÓTOMAS

Paola Urgiles E.



El análisis de la regresión estimada con variables dicótomas nos reveló la ausencia de Multicolinealidad debido a la razón de utilizar una categoría base.

Diagnósticos de colinealidad (a)

Modelo	Autovalores	Índice de condición	Proporciones de la varianza							
			(Constante)	Sector lácteos	Sector artesanal	Sector comercio	Costo Total	Cambio en lácteos	Cambio en artesanal	Cambio en comercio
1	3,156	1,000	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,00
	1,761	1,339	,00	,00	,02	,00	,00	,00	,12	,00
	1,608	1,401	,00	,00	,00	,01	,00	,00	,00	,01
	,712	2,106	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,02	,00
	,395	2,828	,00	,00	,00	,03	,00	,00	,00	,02
	,296	3,263	,00	,00	,10	,00	,00	,00	,82	,00
	,071	6,656	,03	,04	,04	,04	,01	,01	,00	,01
	,001	50,157	,96	,95	,84	,92	,99	,99	,03	,96

(a) Variable Dependiente: Ventas Netas.

Estadísticos sobre los residuos^a

Paola Urgiles E.



	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica	N
Valor pronosticado	-9843,8535	510650,031	71167,3333	1,33217E5	21
Residual	-2,23586E5	2,73625E5	,00000	95281,2248	21
Valor pronosticado tip.	-,608	3,299	,000	1,000	21
Residuo tip.	-1,892	2,315	,000	,806	21

a. Variable dependiente: Ventas Netas

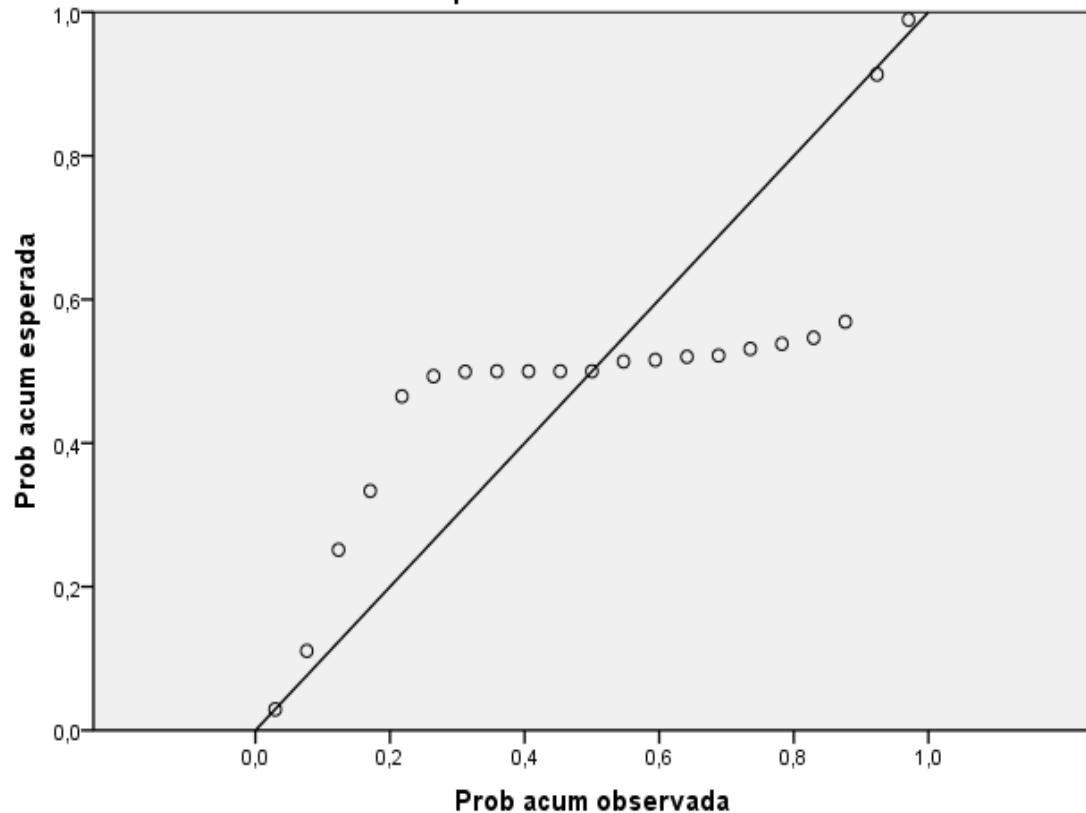
El gráfico Estandarizado de las Ventas Netas nos demuestra una curva que no es normal, con sesgo positivo.

El siguiente gráfico nos dice que mientras más cercano son los valores a la recta, es más normal y por ende tiene un sesgo positivo las Ventas Netas.



Gráfico P-P normal de regresión Residuo tipificado

Variable dependiente: Ventas Netas



ANEXO 8: FOTOGRAFÍAS

Paola Urgiles E.



1. Cultivo de papas de la Asociación de Trabajadores Agrícolas Cungapite de Molobog.



2. Taller para la elaboración de la Matriz de Línea Base y de Involucrados.

Paola Urgiles E.



Paola Urgiles E.



DISEÑO DE TESIS

1. ANTECEDENTES

1.1. IMPORTANCIA Y MOTIVACIÓN

Paola Urgiles E.



El Cantón Biblián se caracteriza por tener una gran diversidad de recursos naturales como productos agrícolas, lácteos, cárnicos, artesanales entre otros; que sirven como medio de subsistencia para la mayoría de los hogares. Los mismos que podrían utilizarse mejor, desde el punto de vista económico considerando incentivos en la productividad, diversificación, etc. Dicha situación se debe a que los negocios e industrias del cantón no cuentan con estrategias de desarrollo empresarial que potencialicen su desempeño y estructura productiva y que les permita mejorar su nivel de ingresos.

La identificación y formulación de estrategias de desarrollo para el fortalecimiento de la estructura productiva, como instrumento orientador de las acciones necesarias para el fortalecimiento y sostenibilidad del cantón, la viene desarrollando la Cámara de Comercio e Industrias de Biblián.

1.2. DELIMITACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

➤ **CONTENIDO:**

Identificación y Formulación de Estrategias de Desarrollo

➤ **CAMPO DE APLICACIÓN:**

Fortalecimiento de la Estructura Productiva

➤ **ESPACIO:**

Cantón Biblián

➤ **PERÍODO:**

2011-2015

➤ **TÍTULO:**

Paola Urgiles E.



“Identificación y Formulación de Estrategias de Desarrollo para el fortalecimiento de la Estructura Productiva del Cantón Biblián período 2011-2015.”

1.3. JUSTIFICACIÓN

✓ CRITERIO ACADÉMICO

La Identificación y Formulación de Estrategias de Desarrollo para el fortalecimiento de la Estructura Productiva, es un tema relativamente amplio que produce diversos efectos en la sociedad, en la economía, en el individuo, etc. El tema en cuestión, puede servir como material de apoyo para la docencia universitaria en el ámbito económico y productivo, como fuente de consulta sobre como diseñar Estrategias de Desarrollo que busquen mejorar la estructura productiva de comercios e industrias y que corrija su evolución y desenvolvimiento en la sociedad. También resulta de mucha utilidad al considerarlo como fuente de consulta para estudiantes universitarios.

✓ CRITERIO INSTITUCIONAL

El presente estudio de investigación se relaciona directamente con entidades tales como la Ilustre Municipalidad de Biblián y la Cámara de Comercio e Industrias del Cantón, ya que dichas instituciones como actores clave de este estudio no cuentan con Estrategias de Desarrollo Empresarial que mejore el desempeño y la estructura productiva de negocios, industrias y artesanías; y que a la vez fortalezca el desarrollo socio económico del cantón en su conjunto.

✓ IMPACTO SOCIAL

El tema referido, beneficiaría en forma directa a los comercios e industrias, puesto que se pretende mejorar su desempeño a través de iniciativas de

Paola Urgiles E.



Desarrollo Empresarial que fortalecerán la estructura productiva. Por lo tanto, la Cámara de Comercio e Industrias es la entidad que analizará y tomará las decisiones necesarias con respecto a la situación económica de los negocios llegando así de manera indirecta a la colectividad en general.

✓ **CRITERIO PERSONAL:**

APTITUD

Se cuenta con los conocimientos académicos necesarios para el estudio y análisis respectivo del tema, ya que se encuentra en condiciones de recolectar, ordenar y procesar la información.

ACTITUD

El mayor entusiasmo del tema en cuestión es el hecho de que involucra tanto a la colectividad en general como a los negocios e industrias existentes en el cantón, ya que la inclusión de los mismos ayudaría en la toma de decisiones inherentes al fortalecimiento requerido.

✓ **FACTIBILIDAD**

En primera instancia, cabe mencionar que los socios potenciales con los que cuenta la institución radican en el cantón Biblián, lo cual facilita su análisis y por ende la posibilidad de aglomerar crecimiento. Aspecto que además se sustenta en la total predisposición de directivos y socios de la Cámara puesto que al constituirse en una necesidad prioritaria se cuenta con el apoyo y respaldo incondicional de sus socios y directivos.

1.4. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

Paola Urgiles E.



BREVE ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA EN EL CANTÓN BIBLIÁN

Biblián se ubica en el sur de la Sierra Ecuatoriana en la provincia del Cañar, está a 7 Km de Azogues la capital provincial, tiene una superficie de 232 Km², limita al Norte con el cantón Cañar, al Sur con el Cantón Déleg y el Cantón Cuenca, al este con el Cantón Azogues y al Oeste el Cantón Cañar.

En el cantón Biblián, las actividades productivas de mayor importancia se complementan con el comercio y la prestación de servicios. Los flujos comerciales se producen principalmente desde la ciudad hacia el campo y viceversa.

El territorio integra las actividades humanas, dentro de las zonas urbana y rural. En Biblián los espacios físicos en los que se desarrollan las distintas formas de uso y acceso a los recursos por parte de la población y sus ejes de enlace son:

- La zona urbana, como áreas de residencia principal que tienden a concentrar el flujo poblacional.
- Las áreas agrícolas, se presentan como sustento de la producción cantonal.
- Las áreas de recarga del acuífero, fuentes naturales, ecosistemas de páramo, aseguran la estabilidad ecológica.
- La red hídrica que forma parte de la subcuenca del río Burgay, originando zonas de protección y preservación ambiental, integra el biocorredor de la Cuenca del río Paute.

El Cantón Biblián se basa en una economía de producción primaria, con aprovechamiento agrícola – ganadera y rica en huellas de la cultura incaica. Los sistemas de producción en el cantón, se basan en la producción ganadera, por las condiciones propias del área geográfica; amplias pampas de fincas privadas y de

Paola Urgiles E.



los campesinos. Luego la agricultura de subsistencia, mediante la producción de variedad de productos y el cultivo de frutales así como también pequeños huertos hortícolas y de plantas medicinales. Esta producción no reinvierte para acumular capitales, sino para mantener las parcelas y compra de insumos.

El campesino de este cantón es eminentemente agricultor por las condiciones climáticas que facilita, especialmente para el cultivo del maíz asociado con fréjol, haba, sambos y otros productos propios de la zona.

La base del comercio de mercado formal e informal representa los diferentes tipos de mercaderías y procedencias de los artículos primarios como elaborados.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

Las formas de producción se basan en la ganadería, principalmente en la producción de leche y derivados.

Dentro de la agricultura la producción de maíz, fréjol, trigo, cebada, arveja, entre otros está dedicada principalmente al autoconsumo.

Biblián: Ocupación de la Población		
Sector	Nº Personas	%
Agricultura, silvicultura, caza, pesca.	3.790	52.42
Industrias Manufactureras	786	10.87
Construcción	649	8.98
Enseñanza	188	2.6

Paola Urgiles E.



Comercial mayor y menor	500	6.92
Otras actividades	1.317	18.22
Total	7.230	100.00

Fuente: INEC, Censo 2001, INFOPLAN.

Los terrenos existentes en el cantón son ricos para la producción agrícola en la parte baja y pecuaria en la parte alta del mismo, la variedad de nichos ecológicos y hábitat donde se cultiva variedad de productos en las distintas comunidades. Cada una de las propiedades están rodeadas de plantas frutales como son de manzana, pera, durazno, tomate de árbol, nogal, entre otros; en los linderos y cercas existen árboles de capulí y algunas plantas forestales.

Los valles del Burgay se hallan poblados de haciendas ganaderas, para producción de carne y leche; actividad que beneficia a ciertas familias que se dedican a la industrialización y comercialización de productos lácteos y la fabricación de quesos.

En lo que concierne a la producción ganadera, la principal actividad del campesino es la ganadería, debido a que las condiciones climáticas y el terreno son determinantes para la actividad ganadera. Producen 22.425 litros diarios de leche específicamente de la Parroquia Jerusalén y que son entregados a las empresas de lácteos en la ciudad de Cuenca.

Para la alimentación del ganado lechero, constituye las parcelas según el hato ganadero con pastos de kikuyo, trébol, algunos pastos mejorados y otros tradicionales según la condición económica.

El ordeño se realiza en la mayoría de la población en forma tradicional, en embaces de plástico y de metal, utilizan los embaces de metal para entregar al intermediario. A diferencia de las haciendas, donde se realiza el ordeño mecánico.

Paola Urgiles E.



REPERCUSIONES

El trabajo les brinda a las personas la posibilidad de mejorar sus ingresos, por tanto acceder a bienes y servicios, y así satisfacer sus necesidades. En la medida que logren satisfacer mejor sus necesidades, mejor será su nivel de vida. Es por eso que existe un fuerte vínculo entre la baja producción y diversificación agropecuaria y la falta de medios de producción para generar trabajo.

Cabe destacar que la falta de créditos para incentivar la producción agrícola y ganadera, ha provocado que la producción agrícola en su mayor parte sea destinada al autoconsumo; es decir, las familias labran la tierra con el único fin de cubrir necesidades y para su alimentación diaria, ya que en un reducido porcentaje se destina para su comercialización pues las ganancias no justifican la inversión.

2. MARCO TEÓRICO

En la actualidad, el cambio constituye la característica básica de la sociedad moderna y el proceso de globalización económica y cultural ha dinamizado aún más esta tendencia al cambio. Ello significa que ninguna institución puede sobrevivir y menos aún, tener éxito sin prestar atención a las variaciones del entorno en el que se desenvuelve.

En esta perspectiva, el planeamiento estratégico debe estar basado en la definición de políticas de largo plazo por parte de los órganos de gobierno y la selección de objetivos de mediano y corto plazo.

Paola Urgiles E.



Si en el presente tema de investigación, a la identificación y formulación de estrategias de desarrollo se le otorga un rol protagónico, es importante partir comprendiendo el significado de las mismas; en este sentido, a la estrategia³³ se le define como el establecimiento de políticas gubernamentales y supranacionales que modifican las relaciones socio-económicas y científico-técnicas del país respecto a sus componentes internos y aquellos que conforman la economía mundial, distribuyendo los recursos entre las principales industrias, territorios y la población. Esta noción establece vínculos entre lo local, lo nacional, lo regional y lo global, en lo concerniente a estructuras de producción y políticas que conectan un país a la sociedad global, y a decisiones que toman en consideración aspectos ecológicos, culturales, étnicos, políticos, éticos y en general de dimensión social.

Esto implica la determinación de un programa de acción y vías de solución a los problemas del desarrollo, lo cual incluye transformaciones en la base técnico-material en correspondencia con las demandas del progreso social. El resultado de una estrategia así definida daría lugar a un concepto de desarrollo.

Por tanto, el desarrollo³⁴ implica la expansión de las potencialidades individuales y colectivas, las que hay que descubrir y fomentar. No hay que desarrollar a la persona, la persona tiene que desarrollarse. Para lograrlo, como condición fundamental cualquier persona ha de tener las mismas posibilidades de elección, aunque no tenga los mismos medios.

Por otra parte y sin considerarlo como un aspecto externo, consideramos oportuno partir entendiendo también el significado de competitividad³⁵, a la cual Michael Porter la define como la capacidad para producir bienes y servicios de mayor calidad y de menor precio que los competidores domésticos e internacionales, lo

³³ SILVA L, Iván, 2003, "Metodología para la elaboración de estrategias de desarrollo local", Editorial Alianza, Chile.

³⁴ Manfred Max-Neef, Antonio Elizalde, Jurgen Schuldt, José Luis Coraggio.

³⁵ PORTER, Michael, 1991, "La Ventaja Competitiva de las Naciones", Javier Vergara Editor, Buenos Aires.



cual debe traer como consecuencia mayores ingresos y mayor bienestar de la población.

Generalmente la competitividad tal como se la define, es un concepto principalmente económico, se refiere al logro del objetivo del crecimiento económico. Se entiende por tanto, que la competitividad no es equivalente al desarrollo sino es una condición previa para su logro.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Transformar la realidad es una tarea compleja que requiere, entre otros aspectos, del análisis de las condiciones del entorno, de los cambios que se dan en él y de las oportunidades que se pueden y se deben aprovechar. Pero, la transformación de la realidad se convierte en una empresa infructuosa si al mismo tiempo no se construye una visión de futuro que señale de manera clara y precisa hacia dónde ir y de una misión que acompañe cotidianamente los pasos que hay que dar. En la planificación el largo plazo es una condición para la superación de los problemas pues éstos ya sean económicos, políticos o sociales generalmente tienen un origen histórico y se relacionan con injustas estructuras de organización de la sociedad. El planificar de manera estratégica significa además, realizar una construcción colectiva de una propuesta de desarrollo que supere las urgencias del día a día, por tanto la planificación es una actitud conscientemente asumida.

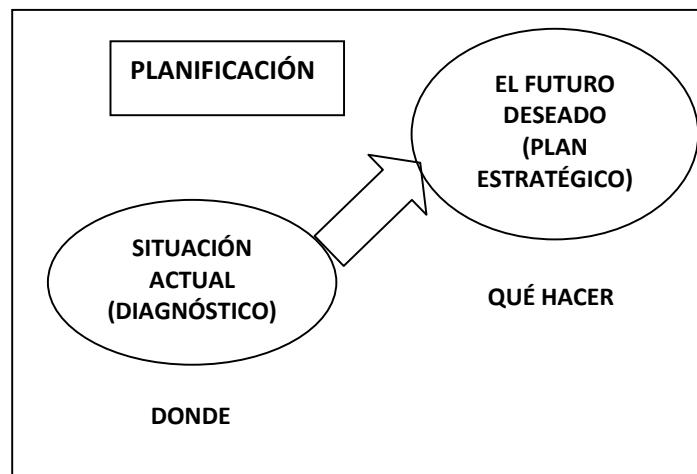
De allí, la planificación estratégica³⁶ es una poderosa herramienta de diagnóstico, análisis, reflexión y toma de decisiones colectivas, acerca del que hacer actual y el camino que deben recorrer en el futuro las organizaciones, comunidades, etc. No solo para responder a los cambios y demandas que impone el entorno y lograr el máximo de eficiencia y calidad de sus intervenciones sino también para proponer y

³⁶ **BURGWAL**, Gerrit; **CUELLAR**, Juan Carlos, 1999, "Planificación Estratégica y Operativa Aplicada a gobiernos locales", Editorial Abyayala, Holanda.



concretar las transformaciones que requiere el entorno. Es un instrumento que ayuda no únicamente a reaccionar frente a los cambios (lo que se conoce como dimensión reactiva) sino y sobre todo, proponer y delinear propuestas de cambio (dimensión pro-activa).

EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA



En consideración a lo anotado, la importancia de la planeación estratégica, radica en el hecho de que esta proporciona el marco teórico para la acción que se halla en la mentalidad de la organización y sus empleados, lo cual permite que los gerentes y otros individuos en la compañía evalúen en forma similar las situaciones estratégicas, analicen las alternativas con un lenguaje común y decidan sobre las acciones que se deben emprender en un período razonable.

De igual manera, la planeación estratégica incrementa la capacidad de la organización para implementar el plan estratégico de manera completa y oportuna. Así mismo, ayuda a que la organización desarrolle, organice y utilice una mejor comprensión del entorno en el cual opera, o la industria o campo en donde



funciona, de sus clientes actuales y potenciales y de sus propias capacidades y limitaciones.

Uno de los instrumentos de mayor trascendencia de la planeación estratégica, es justamente el plan estratégico de desarrollo, al mismo que se lo define en los siguientes términos:

Es un esfuerzo común para tomar decisiones y acciones que configuran y guían los objetivos de la localidad u organización, empezando por la situación existente, dentro de un marco de futuros escenarios. El Plan Estratégico es un proceso, que no se hace en una sola reunión, para tener éxito en su elaboración y más tarde en su ejecución es necesario tener presente un conjunto de condiciones indispensables para lograr el éxito; entre ellas:

- Liderazgo.
- Participación de todos los actores, organizaciones, sectores.
- Independencia política.
- Negociación y consenso.
- Modelo organizativo y metodológico.

La planificación estratégica es útil porque en primer lugar, se relaciona con la idea de identificación y promoción del desarrollo. Un proceso de planificación sirve de marco para identificar y promocionar con los participantes, una visión de desarrollo que guarde relación con las características económicas, ambientales y sociales que son necesarias potenciarlas a nivel organizativo o local. Es útil también, porque tiene que ver con la idea de una apreciación clara del entorno, de las oportunidades que pueden aprovecharse, de los riesgos que hay que enfrentar, de las fortalezas y debilidades que pueden apoyar o dificultar la tarea de lograr el desarrollo, todo ello, aumenta las posibilidades de éxito. Es útil porque contrariamente a las rutinas de las organizaciones, los presupuestos sólo tienen

Paola Urgiles E.



sentido en tanto éstos se inscriban en un marco más global de planificación estratégica.

CARACTERÍSTICAS DEL ENFOQUE ESTRATÉGICO

Lo estratégico implica un enfoque que supera a la planificación sin adjetivos por el énfasis que pone en cuatro aspectos claves como son: futuro, entorno, estrategia y gestión.

- El futuro es una construcción social permanente; necesita ser construido diaria y colectivamente. El futuro es una visión; una promesa que necesita de un contrato de planificación, de gestión, de seguimiento y evaluación de las acciones colectivas para hacerlas realidad. La construcción del futuro empieza hoy.
- El desarrollo del entorno (de la realidad que nos circunda y de los problemas que obstaculizan mejores condiciones de vida) es la razón para la existencia de las organizaciones. Es la referencia permanente para los cambios de misión, objetivos, políticas, prioridades y estrategias institucionales. El desarrollo es un proceso complejo producto de la intervención. De ahí que se debe enfatizar en la importancia de los factores externos. En la exploración de la complejidad de la realidad. Actuar bajo los requerimientos de la interdisciplinariedad e interinstitucionalidad. Monitorear los factores críticos externos relevantes de manera permanente, pensar y actuar bajo un modelo centrado en el entorno.
- La identificación de estrategias permite disminuir el grado de improvisación y aumentar las posibilidades de éxito; permite asumir un compromiso con los objetivos a lograr, anticipar dificultades y necesidades; proyectar implicaciones antes de que ocurran; reducir el número y gravedad de los errores. La planificación debe definir con precisión y claridad el objetivo



estratégico a ser logrado; identificar el contexto particular externo e interno; identificar los actores, factores y acciones relevantes para alcanzar el objetivo; definir la secuencia de pasos o prioridades para combinar actores, factores y acciones.

- La gestión hace relación, a la construcción y práctica de un marco orientador con principios, conceptos y enfoques que incidan en la forma de pensar y actuar de la organización. Busca crear y fortalecer la cultura del cambio. Contribuye al surgimiento de un nuevo comportamiento institucional que va más allá de un plan, establecimiento para ello un sistema integrado de planificación, seguimiento y evaluación para la toma de decisiones. La gestión, así planteada, estimula la construcción y apropiación colectiva del conocimiento y reemplaza el viejo y pasivo concepto de “recursos humanos” por el dinámico y creativo concepto de “talentos humanos”, capaces de pensar e innovar más allá de sus especialidades experiencias previas.

3. PROBLEMATIZACIÓN

3.1. PROBLEMAS

- 1.** Falta de políticas de incentivos hacia las actividades productivas locales.
- 2.** Baja producción y diversificación agropecuaria.
- 3.** Limitada inversión en actividades productivas.
- 4.** Agricultura intensiva y de autoconsumo.
- 5.** Falta de créditos para incentivar la producción agropecuaria, las actividades comerciales, industriales y artesanales.

Paola Urgiles E.



6. Baja rentabilidad en actividades agropecuarias.
7. Creciente fenómeno migratorio que afecta a la mayoría de la población.
8. Reducidos niveles de ingresos en las familias
9. Carencia de sistemas de riego.
10. Ausencia de asistencia técnica con acompañamiento.
11. Canales de Comercialización con predominio de intermediarios.
12. Uso inadecuado de recursos tales como: agua, tierra, vegetación y extinción constante de la biodiversidad.

3.2. INTEGRACIÓN

Problema 1.- La falta de incentivos hacia las actividades productivas locales se traduce en la baja producción y diversificación de la actividad agropecuaria, comercial, industrial y artesanal, a la que se suman los limitados niveles de inversión en este tipo de actividades (1+2+3).

Problema 2.- Las familias tienen reducidos niveles de ingresos a consecuencia de una baja rentabilidad en las actividades productivas locales, lo cual es consecuencia también de inadecuados canales de comercialización con predominio de intermediarios, notándose en el caso de la agricultura una actividad intensiva y de autoconsumo; lo que a su vez da lugar a un creciente proceso migratorio en procura de mejorar la calidad de vida de su familia (8+6+11+4+7).



Problema 3.- El uso inadecuado de recursos no renovables tales como: agua, tierra, vegetación y extinción constante de la biodiversidad, sumado a la falta de riego, ausencia de productos financieros diseñados en función de las actividades productivas locales, así como; la falta de asistencia técnica con acompañamiento se traducen en bajos niveles de competitividad (12+9+5+10).

3.3. UBICACIÓN

Problema Central

El Cantón Biblián no es indiferente al contexto general y carece de políticas de incentivos, lo que da lugar a una baja productividad y diversificación de las actividades productivas locales; traduciéndose en bajos niveles de ingresos en las familias, obligando así a los jefes de hogar y población económicamente activa a buscar nuevas fuentes de trabajo.

Problema Complementario 1

La baja rentabilidad en actividades productivas en el cantón Biblián se genera por una actividad agrícola intensiva y de autoconsumo, un sector pecuario con predominio de intermediarios en los canales de comercialización y sectores de comercio, industria y artesanía carentes de incentivos por la falta de políticas y estrategias claras y definidas.

Problema Complementario 2

Limitada inversión en actividades productivas que se traduce en la ausencia de componentes claves como riego, crédito y asistencia técnica con acompañamiento.

Paola Urgiles E.



3.4. REDACCIÓN

Problema Central

Descripción: En los últimos años, se ha podido constatar que el cantón Biblián no cuenta con políticas de incentivos que ayuden con el desarrollo eficiente de actividades agropecuarias, comerciales, industriales y artesanales; lo que conlleva a buscar alternativas de solución para lograr el fortalecimiento de la estructura productiva en todo el cantón a través de la identificación y formulación de estrategias de desarrollo.

Características: El Cantón Biblián se caracteriza por su actividad comercial y por generar gran diversidad de productos agrícolas, pecuarios, artesanales, entre otros; que sirven como medio de subsistencia en la mayoría de los hogares pero por la falta de políticas de incentivos para este tipo de actividades y la baja rentabilidad que esta genera, la mayor parte de familias se ven en la obligación de buscar otras fuentes de ingresos, dentro o fuera del país para mejorar sus condiciones de vida.

Repercusiones: La falta de políticas de incentivos hacia las actividades productivas locales, produce graves efectos socioeconómicos en las condiciones de vida de la población, siendo evidente entre otras manifestaciones tales como la pérdida de capital humano, el creciente proceso migratorio que se da tanto dentro como fuera del país por falta de fuentes de trabajo.

Problema Complementario 1

Descripción.- El sector agropecuario del cantón Biblián presenta características diferentes en sus actividades tanto agrícolas como pecuarias, la primera se

Paola Urgiles E.



caracteriza por su nivel de subsistencia, puesto que 7 de cada 10 familias³⁷ cultivan los productos y lo destinan para su autoconsumo, por su parte en la actividad pecuaria a más de iniciativas que generen valor agregado a la materia prima, es notoria la presencia mayoritaria de intermediarios en el proceso de comercialización.

Características.- Una agricultura intensiva y de autoconsumo se refiere a trabajar la tierra, sembrar productos, cosecharlos y destinarlos para la alimentación diaria de las familias. La población que se dedica a este tipo de actividad, opta por una actividad intensiva y de autoconsumo como medio de subsistencia, por su parte en los eslabones de la cadena productiva del sector pecuario, existe un nudo crítico identificado con un proceso de comercialización con predominio de intermediarios.

Repercusiones.- La falta de políticas y estrategias claras y definidas, trae como resultado una agricultura intensiva y de autoconsumo, y una actividad pecuaria con predominio de intermediarios, consecuentemente baja rentabilidad ajena a un efectivo mejoramiento de las condiciones de vida de la población involucrada.

Problema Complementario 2

Descripción.- En el cantón Biblián existe una limitada inversión en las actividades agrícola, pecuaria, comercial, industrial y artesanal, ya que no cuentan con el apoyo de instituciones que impulsen de manera decidida su productividad. Pese a todo esto, las distintas unidades de producción, en su mayoría han optado por salir adelante brindando productos y servicios de calidad con el objetivo de subsistir y obtener además un margen aceptable de rentabilidad.

Características.- La estructura productiva en el cantón está caracterizada por limitados niveles de inversión en las distintas actividades, puesto que no existen

³⁷ Plan Estratégico de Desarrollo de la Parroquia Jerusalén



entidades tanto públicas y privadas con políticas claras de incentivos, orientadas hacia el fomento de la competitividad, que garantice a su vez un adecuado desarrollo empresarial.

Repercusiones.- La limitada inversión en actividades productivas locales da como resultado la ausencia de componentes claves como son sistemas de riego, productos financieros, asistencia técnica, etc. que sirvan para el fortalecimiento de la estructura productiva en todo el cantón.

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL

Identificar y formular estrategias de desarrollo que fortalezcan la estructura productiva en el Cantón Biblián, promoviendo la competitividad territorial como elemento generador de bienestar económico, social, cultural y ambiental.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDOS BÁSICOS
1) Establecer un diagnóstico socioeconómico del sector productivo del Cantón Biblián como proceso sistemático que permite conocer y describir la situación de	Análisis de los procesos de intervención y alternativas de solución

Paola Urgiles E.



los recursos locales.	
2) Elaborar estrategias de desarrollo que sirvan para el fortalecimiento del sector agropecuario del Cantón Biblián.	Estrategias de desarrollo para el fortalecimiento del sector agropecuario del cantón Biblián
3) Orientar las acciones y estrategias necesarias en el fortalecimiento de negocios, industrias y artesanías como elementos fundamentales de la estructura productiva local.	Estrategias de desarrollo para el fortalecimiento del sector comercial, de industrias y artesanías del cantón Biblián

5. ESQUEMA TENTATIVO

	INTRODUCCIÓN CAP. I: ANTECEDENTES 1.1. Reseña histórica del Sector Productivo del cantón Biblián. 1.2. Producción según parroquias. 1.3. Otros datos de interés.
--	---



<p>Objetivo Específico 1.- Establecer un diagnóstico socioeconómico del sector productivo del Cantón Biblián como proceso sistemático que permite conocer y describir la situación de los recursos locales.</p>	<p>CAP. II: DIAGNÓSTICO DETALLADO DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA EN EL CANTÓN BIBLIÁN.</p> <p>2.1. Diagnóstico Interno de la Estructura Productiva del Cantón Biblián:</p> <ul style="list-style-type: none">• Matriz de Línea Base y Matriz de Involucrados, para conocer en base a la información anterior las fortalezas y debilidades de las actividades agropecuarias como sector clave y que arrastra a la actividad Comercial, Industrial y Artesanal. <p>2.2. Diagnóstico Externo: Diseño de un esquema referente a oportunidades y amenazas.</p>
<p>Objetivo Específico 2.- Elaborar estrategias de desarrollo que sirvan para el fortalecimiento del sector agropecuario del Cantón Biblián.</p>	<p>CAP. III: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO DEL CANTÓN BIBLIÁN</p> <p>3.1. Consolidación de información, síntesis y planteamientos preliminares respecto a estrategias agropecuarias.</p> <p>3.2. Socialización y validación del diagnóstico, retroalimentación con nuevos aportes de información.</p> <p>3.3. Definición de Tipo de Estrategias para el logro de los objetivos dentro del sector</p>



	<p>agropecuario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ofensivas o de crecimiento. • Defensivas. • Globales. • Concéntricas.
<p>Objetivo Específico 3.- Orientar las acciones y estrategias necesarias en el fortalecimiento de negocios, industrias y artesanías como elementos fundamentales de la estructura productiva local.</p>	<p>CAP. IV: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR COMERCIAL, DE INDUSTRIAS Y ARTESANÍAS DEL CANTÓN BIBLIÁN</p> <p>4.1. Consolidación de información, síntesis y planteamientos preliminares respecto a estrategias comerciales, de industria y artesanías.</p> <p>4.2. Definición de Tipo de Estrategias para el logro de los objetivos dentro del sector comercial, de industria y artesanías:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ofensivas o de crecimiento. • Defensivas. • Globales. • Concéntricas. <p>4.3. Regresión con variables dicótomas para determinar la importancia de los sectores.</p>
	<p>CAP. V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</p> <p>5.1. Conclusiones</p>



	5.2. Recomendaciones
	BIBLIOGRAFÍA
	ANEXOS

6. VARIABLES, INDICADORES Y CATEGORÍAS

6.1. CUADRO

ESQUEMA	VARIABLES	INDICADORES	CATEGORÍAS
CAP. II: DIAGNÓSTICO DETALLADO DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA EN EL CANTÓN BIBLIÁN.			
2.1. Diagnóstico Interno de la Estructura Productiva del Cantón Biblián:			
• Matriz de Línea Base y Matriz de Involucrados, para conocer en base a la información anterior las fortalezas y debilidades de las actividades agropecuarias como sector clave y que arrastra a la actividad Comercial, Industrial y Artesanal.	Ingresos	0 – 100 100 – 200 200 – 300 400 y más	Cultura
	PEA	0 – 100 100 – 200 200 – 300 400 y más	Educación
	Pobreza	10% - 20% 30% - 40% 50% - más	Ocupación
	Productividad	10% - 20% 30% - 40% 50% - más	Sexo
2.2. Diagnóstico Externo: Diseño de un esquema			

Paola Urgiles E.



referente a oportunidades y amenazas.			
CAP. III: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO DEL CANTÓN BIBLIÁN 3.1. Consolidación de información, síntesis y planteamientos preliminares respecto a estrategias agropecuarias.		Eficiencia Efectividad	

Paola Urgiles E.



<p>3.2. Socialización y validación del diagnóstico, retroalimentación con nuevos aportes de información.</p> <p>3.3. Definición de Tipo de Estrategias para el logro de los objetivos dentro del sector agropecuario:</p> <ul style="list-style-type: none">• Ofensivas o de crecimiento.• Defensivas.• Globales.• Concéntricas.			Garantías
<p>CAP. IV: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR COMERCIAL, DE INDUSTRIAS Y ARTESANÍAS DEL CANTÓN BIBLIÁN</p> <p>4.1. Consolidación de información, síntesis y planteamientos preliminares respecto a estrategias comerciales, de industria y artesanías.</p> <p>4.2. Definición de Tipo de Estrategias para el logro de los objetivos dentro del sector</p>			Eficiencia Efectividad Garantías



comercial, de industria y artesanías: <ul style="list-style-type: none">• Ofensivas o de crecimiento.• Defensivas.• Globales.• Concéntricas. <p>4.3. Regresión con variables dicótomas para determinar la importancia de los sectores.</p>			
---	--	--	--

6.2. LISTADO DEPURADO

VARIABLES	CATEGORÍAS
Ingresos	Cultura
PEA	Educación
Pobreza	Efectividad
Productividad	Eficiencia
	Garantías
	Ocupación
	Sexo

6.3. DEFINICIÓN DE CADA UNA DE LAS VARIABLES Y CATEGORÍAS

VARIABLES

Paola Urgiles E.



Ingresos.- Los ingresos pueden clasificarse en ordinarios y extraordinarios. Los ingresos ordinarios son aquellos que se obtienen de forma habitual y consuetudinaria; por ejemplo el salario de un trabajador que se ocupa en un trabajo estable, o las ventas de una empresa a un cliente que compra periódicamente o de forma habitual. Los ingresos extraordinarios son aquellos que provienen de acontecimientos especiales; por ejemplo un negocio inesperado por parte de una persona o una emisión de bonos por parte de un gobierno.³⁸

Los Estados también reciben ingresos, llamados ingresos públicos. El Estado recibe ingresos por el cobro de impuestos, por la venta de bienes producidos por empresas públicas, por utilidades que generan éstas mismas, por ventas o alquileres de propiedades, por multas impuestas, por emisión de bonos u obtención de créditos, entre otros. Cuando los ingresos provienen de impuestos se denominan ingresos tributarios, por el contrario, cuando provienen de fuentes distintas a los impuestos se denominan ingresos no tributarios. Con los ingresos, los gobiernos pueden realizar sus gastos, sus inversiones, etc.

Población Económicamente Activa (PEA).- Es un término para describir, dentro de cierto universo de población delimitado, al grupo de personas que son capaces de trabajar, o sea las que trabajan y las desempleadas que buscan trabajo. Se refiere a la fracción perteneciente a la Población activa (también llamada Población en edad económicamente activa o PEEA), que actualmente tiene trabajo o que se encuentra buscando trabajo.³⁹

Pobreza.- Es una situación o forma de vida que surge como producto de la imposibilidad de acceso y/o carencia de los recursos para satisfacer las necesidades físicas y psíquicas básicas humanas que inciden en un desgaste del

³⁸ Definición tomada del portal web Wikipedia.

³⁹ Definición tomada del portal web del INEC.



nivel y calidad de vida de las personas, tales como la alimentación, la vivienda, la educación, la asistencia sanitaria o el acceso al agua potable.⁴⁰

Productividad.- Es la capacidad o grado de producción por unidad de trabajo, superficie de tierra cultivada, equipo industrial, etc.⁴¹

CATEGORÍAS

Cultura.- Es el conjunto de todas las formas, los modelos o los patrones, explícitos o implícitos, a través de los cuales una sociedad regula el comportamiento de las personas que la conforman. Como tal incluye costumbres, prácticas, códigos, normas y reglas de la manera de ser, vestimenta, religión, rituales, normas de comportamiento y sistemas de creencias. El concepto de cultura es fundamental para las disciplinas que se encargan del estudio de la sociedad, en especial para la antropología y la sociología. La Cultura, constituye un conjunto de prácticas sociales, económicas, políticas, religiosas, étnicas, manifestadas a través de una complejidad de relaciones comunitarias, organizativas, relaciones familiares, interfamiliares, relación con la tierra y los recursos naturales, así como la simbolización de valores expresados en el idioma, la danza, música, festividades y actos religiosos. Aspectos que en su conjunto y dinamismo determinan la identidad de los pueblos y comunidades, como también la historia del desarrollo.⁴²

Educación.- Proceso de socialización formal de los individuos de una sociedad. La educación se comparte entre las personas por medio de nuestras ideas, cultura, conocimientos, etc. respetando siempre a los demás. El proceso multidireccional mediante el cual se transmiten conocimientos, valores,

⁴⁰ Definición tomada del portal web Wikipedia.

⁴¹ Definición tomada del portal web Wikipedia

⁴² Definición tomada del portal web Wikipedia.



costumbres y formas de actuar. La educación no sólo se produce a través de la palabra, está presente en todas nuestras acciones, sentimientos y actitudes.

Existen tres tipos de educación: la formal, la no formal y la informal. La educación formal hace referencia a los ámbitos de las escuelas, institutos, universidades, módulos. Mientras que la no formal se refiere a los cursos, academias, etc. y la educación informal es aquella que abarca la formal y no formal, pues es la educación que se adquiere a lo largo de la vida.⁴³

Efectividad.- Capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera. Realidad, validez.⁴⁴

Eficiencia.- Capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado.⁴⁵

Garantías.- Una garantía es un negocio jurídico mediante el cual se pretende dotar de una mayor seguridad al cumplimiento de una obligación o pago de una deuda. Las garantías son muy importantes para los consumidores. Permiten tener la certeza de que, en caso de vicios o defectos que afecten el correcto funcionamiento del producto, los responsables seharán cargo de su reparación para que la cosa vuelva a reunir las condiciones óptimas de uso.⁴⁶

Ocupación.- La palabra ocupación puede tener distintos significados: En el ámbito de los servicios:

- Empleo, es decir, trabajo asalariado, al servicio de un empleador;
- Profesión, acción o función que se desempeña para ganar el sustento que generalmente requiere conocimientos especializados;

⁴³ Definición tomada del portal web Wikipedia.

⁴⁴ Definición tomada del Diccionario de la Real Academia Española.

⁴⁵ Definición tomada del Diccionario de la Real Academia Española.

⁴⁶ Definición tomada del portal web Wikipedia.



- Vocación Profesional, deseo de emprender una profesión u otra actividad cuando todavía no se han adquirido todas las aptitudes o conocimientos necesarios;
- Terapia Ocupacional, asistencia a personas que tienen dificultades para ejercitar funciones ocupacionales;
- Ciencia Ocupacional, el estudio de los humanos como seres ocupacionales.

Sexo.- Condición orgánica masculina o femenina de los seres humanos. Variable muy importante dentro de los estudios económicos.⁴⁷

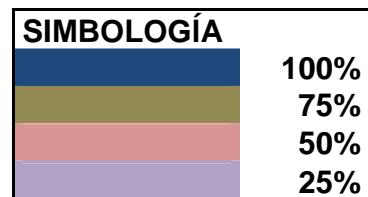
⁴⁷ Definición tomada del portal web Wikipedia.



7. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

MATRIZ DE TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

VARIABLES CATEGORÍAS	TÉCNICAS CUANTITATIVAS				TÉCNICAS CUALITATIVAS			
	ESTADÍSTICAS	ENCUESTA	REGISTRO ECONÓMICO	ESCALAS NUMÉRICAS	ENTREVISTAS	GRUPOS FOCALES	INV. PARTICIPATIVA	OTRAS
Ingresos								
PEA								
Pobreza								
Productividad								
Cultura								
Educación								
Efectividad								
Eficiencia								
Garantías								
Ocupación								
Sexo								





8. DISEÑO METODOLÓGICO

RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO:

1. Elaborar los instrumentos.- Los instrumentos a utilizarse para realizar el presente trabajo de investigación será:

- Obtener datos estadísticos proporcionados por el Banco Central del Ecuador.
- Indagar la información pertinente para nuestro estudio mediante el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC).
- Utilización de documentos publicados por el Banco Central del Ecuador, Municipalidad de Biblián y Cámara de Comercio e Industrias.
- Análisis de las estadísticas de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) sobre los indicadores sociales.
- Realización de encuestas para la recolección de información complementaria al trabajo de investigación.
- Como último instrumento realizaremos entrevistas con expertos sobre el tema, para adentrarnos más en el proceso por el cual está atravesando el Cantón Biblián.

2. Diseño de la muestra.- La población a ser estudiada son los productores agrícolas, los comerciantes y las empresas que prestan servicios en el cantón Biblián, para la estimación correspondiente de cada uno de los parámetros que influirán en la identificación y formulación de estrategias de desarrollo, donde es necesario calcular una muestra representativa en la ciudad de Biblián, objeto de estudio. Los criterios que se utilizan para la selección de la muestra pretenden garantizar que la ciudad de Biblián



represente con la máxima fidelidad a la totalidad de la que se ha extraído, así como hacer posible la medición de su grado de probabilidad.

Para determinar el tamaño de la muestra utilizaremos herramientas técnicas de Investigación de Mercados a través de los cálculos respectivos y como está distribuida la muestra en el campo de estudio, con la finalidad de facilitar el desarrollo de este estudio.

3. **Recolección de datos.-** Para la recolección de datos realizaremos un programa de trabajo conjuntamente con las instituciones públicas quienes nos facilitarán los datos siendo así el factor más importante en el desarrollo de la tesis.
4. **Diseño del procesamiento de datos.-** Para el procesamiento de los datos se utilizará los programas estadísticos y analíticos de computación, y otros programas complementarios para facilitar el análisis.
5. **Diseñar la representación de los datos.-** Para facilitar la compresión del presente estudio, se realizará gráficos que representarán la evolución de las variables socio-económicas y su impacto en la economía local.

ANÁLISIS Y PROPUESTA

1. **Diseñar la descripción de datos.-** se comenzará por las definiciones y características de las variables y categorías tanto cuantitativas como cualitativas a utilizarse en el desarrollo de la tesis.
2. **Diseñar análisis cuantitativos.-** se procederá a realizar los cuadros y gráficos necesarios para explicar la evolución de la Estructura Productiva



en la ciudad de Biblián para facilitar la comprensión de este tema a la sociedad.

3. **Diseñar análisis cualitativos.**- a través de encuestas se puede conocer los sentimientos, emociones de los individuos y sus percepciones respecto a la identificación y formulación de estrategias de desarrollo para el fortalecimiento de la estructura productiva en el cantón.
4. **Diseñar la propuesta.**- para llegar al diseño de la propuesta, se enfocará en el estudio de la información recolectada a través de los métodos antes mencionados sobre el fortalecimiento de la estructura productiva y su importancia para con la sociedad.

REDACCIÓN DE TESIS

I. Preliminar

- Portada
- Firmas de responsabilidad
- Dedicatoria
- Agradecimientos
- Resumen Ejecutivo (español e inglés)
- Índice de contenidos

II. Principal

- Introducción
- Capítulos y sus respectivos contenidos
- Conclusiones
- Recomendaciones

Paola Urgiles E.



III. Referencial

- Bibliografía
- Anexo



9. CRONOGRAMA DE TRABAJO

Actividades	CRONOGRAMA DE TRABAJO: PERÍODO 2010-2011																															
	Noviembre				Diciembre				Enero				Febrero				Marzo				Abril				Mayo				Junio			
Semanas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
ETAPA 1: Diseño de Tesis																																
Elaboración del Diseño	X																															
Revisión del Diseño	X	X																														
Corrección del Diseño		X	X																													
Entrega del Diseño			X																													
ETAPA 2: Recolección y Procesamiento																																
Elaborar los instrumentos		X																														
Diseño de la muestra			X																													
Recolección de datos			X																													
Diseño del procesamiento de datos			X	X																												
ETAPA 3: Análisis y Propuesta																																
Diseñar la descripción de datos					X																											
Diseñar análisis cuantitativos						X	X																									
Diseñar análisis cualitativos						X	X																									
Diseñar la propuesta							X	X																								
ETAPA 4: Redacción de la Tesis																																
I. PRELIMINAR																																
Portada																		X														
Firmas de Responsabilidad																		X														
Dedicatoria																		X														
Agradecimientos																		X														
Resumen Ejecutivo (Inglés)																		X														
Índice de Contenidos																		X														
II. PRINCIPAL																		X														
Introducción																		X														
Capítulo 1																		X	X	X												
Capítulo 2																			X	X	X	-										
Capítulo 3																																
Capítulo 4																																
Capítulo 5																																
III. PREFERENCIAL																																
Anexos																														X		
Bibliografía																														X		



10. BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- **BERNANKE**, Ben S.; **FRANK**, Robert H, 2000,"Macroeconomía", Alianza editorial,México.
- **BLANCHARD**, Oliber, 2004,"Macroeconomía", Editorial Alapsa, México.
- **BURGWAL**, Gerrit; **CUELLAR**, Juan Carlos, 1999,"Planificación Estratégica y Operativa Aplicada a gobiernos locales", Editorial Abyayala, Holanda.
- **HOLAHAN**, William L, 1999,"Microeconomía", Alianza editorial, México.
- **PORTER**, Michael, 1991, "La Ventaja Competitiva de las Naciones", Javier Vergara Editor, Buenos Aires.
- **RAZETO M**, Luís, 1986, "Pobreza, desarrollo social y Economía de Solidaridad", Editorial Alianza, Chile.
- **SILVA L**, Iván, 2003,"Metodología para la elaboración de estrategias de desarrollo local", Editorial Alianza, Chile.

REVISTAS

- **Banco Central del Ecuador**, Información Estadística Mensual #1882.
- **Plan de Ordenamiento Territorial Urbano ciudad de Biblián**, Información general 2006.



PÁGINAS WEB

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

www.bce.fin.ec

CRISIS DE ECUADOR 2000: LA DOLARIZACIÓN Y LOS INDÍGENAS

<http://www.caei.com.ar/es/programas/latam/19.pdf>

ECUADOR: ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y SITUACIÓN ACTUAL

<http://library.jid.org/en/country%20studies/Ecuador.pdf>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INEC)

www.inec.fin.ec

ILUSTRE MUNICIPALIDAD DEL CANTÓN BIBLIÁN

www.biblian.gov.ec

PLAN ESTRATÉGICO DE DESARROLLO CANTÓN SOZORANGA

msozoran@loja.telconet.net

RESUMEN EJECUTIVO: ANÁLISIS DE VARIABLES CRÍTICAS EN LA PUESTA EN OPERACIÓN DE UNA DEPENDENCIA DE LA CAJA MUNICIPAL DE TRUJILLO EN EL ECUADOR

<http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/MA2005/mal120052.pdf>