



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**TEMA:**

**Investigación de la Asociatividad de Pequeños Productores de las  
Provincias de la Amazonía para Exportar Frutas Exóticas**

**AUTOR:**

**Dueñas Intriago Cristhian Josué**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de  
Licenciado en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

**AUTORA:**

**Macías Malavé María de los Ángeles**

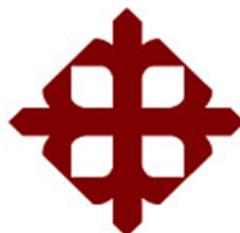
**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de  
Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

**TUTOR:**

**Ing. Ulloa Armijos, Ana del Rosario, PhD.**

**Guayaquil, Ecuador**

**A los 23 días del mes de febrero del año 2022**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Dueñas Intriago, Cristhian Josué y Macías Malavé María de los Ángeles**, como requerimiento para la obtención del título de Licenciado en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe e Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe

**TUTORA:**

---

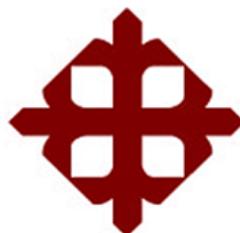
Ing. Ulloa Armijos, Ana del Rosario, PhD.

**DIRECTORA DE LA CARRERA**

---

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, Dra.

**Guayaquil, a los 23 días del mes de febrero del año 2022**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Yo, Dueñas Intriago, Cristhian Josué**

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación, **Investigación de la Asociatividad de Pequeños Productores de las Provincias de la Amazonía para Exportar Frutas Exóticas** previo a la obtención del título de Licenciado/a en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 23 días del mes de febrero del año 2022**

**EL AUTOR:**

---

**Dueñas Intriago, Cristhian Josué**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Yo, Macías Malavé, María de los Ángeles**

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación, **Investigación de la Asociatividad de Pequeños Productores de las Provincias de la Amazonía para Exportar Frutas Exóticas** previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

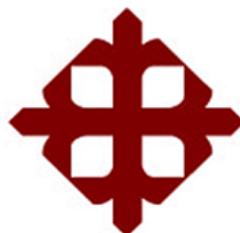
En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 23 días del mes de febrero del año 2022**

**LA AUTORA:**

---

**Macías Malavé, María de los Ángeles**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**AUTORIZACIÓN**

**Yo, Dueñas Intriago, Cristhian Josué**

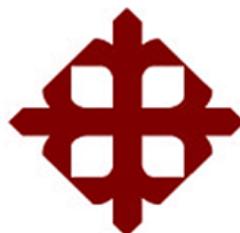
Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Investigación de la Asociatividad de Pequeños Productores de las Provincias de la Amazonía para Exportar Frutas Exóticas**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 23 días del mes de febrero del año 2022**

**EL AUTOR:**

---

**Dueñas Intriago, Cristhian Josué**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**AUTORIZACIÓN**

**Yo, Macías Malavé, María de los Ángeles**

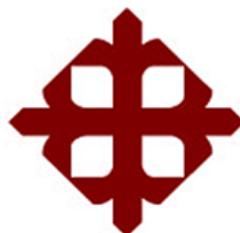
Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Investigación de la Asociatividad de Pequeños Productores de las Provincias de la Amazonía para Exportar Frutas Exóticas**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 23 días del mes de febrero del año 2022**

**LA AUTORA:**

---

**Macías Malavé, María de los Ángeles**

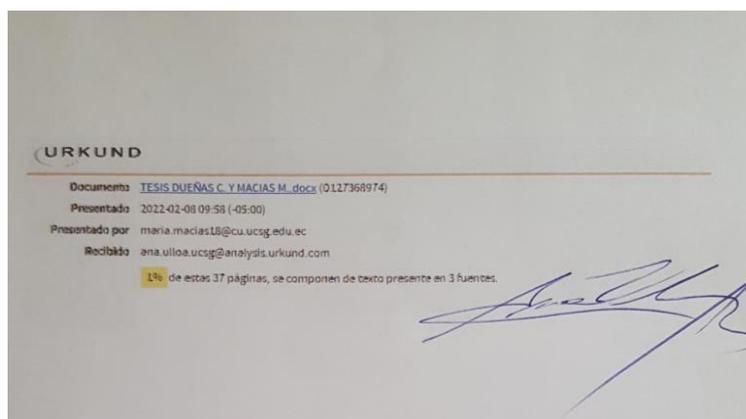


**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

### **Certificación de Antiplagio**

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado **Investigación de la Asociatividad de Pequeños Productores de las Provincias de la Amazonía para Exportar Frutas Exóticas**, presentado por los estudiantes **Dueñas Intriago, Cristhian Josué y Macías Malavé María de los Ángeles**, fue enviado al Sistema Antiplagio URKUND, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al 1%, por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.



Ing. Ulloa Armijos, Ana del Rosario, PhD.

**TUTORA**

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por estar conmigo en cada momento de mi vida y por darme fuerzas a pesar de las adversidades, a mis padres Silvio y Esmilda por todo el apoyo y cariño incondicional que me han brindado durante cada etapa de mi vida, sobre todo en la etapa universitaria.

A mis maestros que me acompañaron e inculcaron todos los conocimientos adquiridos durante estos años.

*Cristhian Josué Dueñas Intriago*

Agradezco a Dios por ser el guía de mi vida, a mi familia por ser mi pilar fundamental en cada proceso; en especial a mi madre Sonia, mi tía Miriam, mi abuela Floresmila, mujeres que son mi fuente de inspiración y me acompañaron durante mi preparación académica; a mis hermanos Jesús y Felipe, quienes me motivan a lograr mis metas.

A mis compañeros y grandes amigos que forme dentro de las aulas de las UCSG.

A los docentes de la carrera, y en especial a mi tutora Ing. Ulloa Armijos, Ana del Rosario, PhD. quién con sabiduría me orientó y acompañó durante el proceso de titulación.

*María de los Ángeles Macías Malavé.*

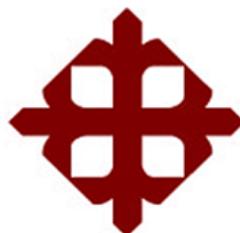
## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo de titulación a Dios, a mis padres Silvio y Esmilda, mis hermanos Diana y Elian, a mi esposa Germania, mi hijo Cristhian André, mis suegros German y Wilma, mis cuñados ya que cada uno de ellos estuvieron conmigo en cada etapa de mi carrera universitaria apoyándome.

*Cristhian Josué Dueñas Intriago*

Dedico este proyecto a mi familia, por ser mi soporte, por brindarme su apoyo incondicional en cada etapa y por alentarme a dar siempre lo mejor de mí.

*María de los Ángeles Macías Malavé*



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

---

Ing. Ulloa Armijos, Ana del Rosario, PhD.

TUTORA

---

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, Dra.  
DIRECTORA DE CARRERA O DELEGADO

---

Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs.  
COORDINADOR DEL ÁREA

---

Ing. Rodríguez Bustos, Andrea Johanna, Mgs.

OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**Calificación**

<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>NOTA FINAL DEL TUTOR</b>
Dueñas Intriago Cristhian Josué	<b>10</b>
Macías Malavé María de los Ángeles	<b>10</b>

---

Ing. Ulloa Armijos, Ana del Rosario, PhD.

**TUTORA**

## Tabla de contenido

Introducción .....	2
Capítulo I: Generalidades del Trabajo .....	3
Antecedentes .....	3
Justificación.....	4
Planteamiento del Problema.....	5
Formulación del Problema .....	7
Objetivos .....	8
Objetivo general. ....	8
Objetivos específicos.....	8
Delimitación del tema .....	8
Limitaciones del Trabajo.....	9
Capítulo II: Marco Teórico, Conceptual y Metodológico.....	9
Marco Teórico .....	9
Teoría de agroindustria.....	9
Teoría de la exportación.....	12
Teoría de asociatividad.....	13
Modelos de asociación .....	15
Teoría de pequeños productores / microempresas .....	15
Marco Conceptual .....	19
La Organización .....	19
La organización como sistema (concepto).....	20
El Cooperativismo en Ecuador (concepto).....	21

Exportación .....	22
Frutas exóticas.....	23
Provincia de amazonas .....	24
Marco Metodológico .....	26
Método .....	26
Enfoque del trabajo .....	26
Tipo de diseño .....	26
Alcance.....	27
Variable dependiente.....	27
Variables independientes.....	28
Población.....	28
Muestra.....	28
Instrumentos de recopilación de información. ....	29
Entrevista.....	29
Preguntas de la entrevista.....	30
Encuestas .....	30
Amenazas .....	31
Análisis univariado de las encuestas aplicadas .....	32
Análisis univariado de las entrevistas aplicadas a los gerentes de las asociaciones.....	42
Análisis bivariado.....	50
Primera correlación gestión administrativa.....	51
Segunda correlación gestión administrativa.....	53

Hallazgos investigativos.....	57
Capítulo III: Propositivo.....	58
Nombre de la propuesta.....	58
Contribución de la propuesta en la solución del problema .....	58
Elementos que la conforman .....	59
Presentación .....	59
Programación de la agenda de socialización de la propuesta.....	59
Desarrollo de Capacitaciones .....	60
Presupuesto de los talleres de capacitación .....	71
Conclusiones y Recomendaciones .....	72
Conclusiones .....	72
Recomendaciones.....	73
Referencias .....	75

## Índice de tablas

<b>TABLA 1</b> DELIMITACIÓN DEL TEMA.....	8
<b>TABLA 2</b> CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS EN DIVERSOS PAÍSES .....	17
<b>TABLA 3</b> CLASIFICACIÓN DE LAS MIPYMES .....	19
<b>TABLA 4</b> ANÁLISIS DE VARIABLE.....	27
<b>TABLA 5</b> PREGUNTA 1 ¿EXPORTA FRUTAS EXÓTICAS? .....	32
<b>TABLA 6</b> PREGUNTA 2 ¿CONOCE USTED EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE FRUTAS EXÓTICAS? .....	33
<b>TABLA 7</b> PREGUNTA 3 ¿SE REALIZAN CAPACITACIONES ACERCA DE LA FORMA DE EXPORTAR Y LAS VENTAJAS DE ASOCIARSE PARA EXPORTAR?.....	34
<b>TABLA 8</b> PREGUNTA 4 ¿SE HAN PRESENTADO DE MANERA CONCURRENTE O EVENTUAL, INCONVENIENTES EN EL MOMENTO DE EXPORTAR FRUTAS EXÓTICAS?.....	36
<b>TABLA 9</b> PREGUNTA 5 ¿EXISTE UN PLAN DE CAPACITACIÓN QUE FORTALEZCA LA ASOCIATIVIDAD DE LOS PEQUEÑOS EXPORTADORES DE FRUTAS EXÓTICAS?.....	37
<b>TABLA 10</b> PREGUNTA 6 ¿CADA QUE TIEMPO HA RECIBIDO CAPACITACIONES QUE LE AYUDEN A MEJORAR SUS HABILIDADES EXPORTADORAS?.....	39
<b>TABLA 11</b> PREGUNTA 7 ¿LOS SERVICIOS QUE OFRECEN LAS ASOCIACIONES EXPORTADORAS SATISFACE LAS NECESIDADES DE LOS SOCIOS? .....	40
<b>TABLA 12</b> PREGUNTA 8 ¿LOS SERVICIOS QUE OFRECEN LAS ASOCIACIONES EXPORTADORAS SATISFACEN LAS NECESIDADES DE LOS SOCIOS? .....	42
<b>TABLA 13</b> PREGUNTA 9 ¿SE CUMPLEN CON LAS ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD ESTABLECIDAS? .....	43
<b>TABLA 14</b> PREGUNTA 10 ¿LAS ASOCIACIONES EXPORTADORAS EVALÚAN CONSTANTEMENTE LOS RIESGOS DEL ENTORNO COMO UN FACTOR EXTERNO INFLUYENTE EN EL DESARROLLO ESTRATÉGICO? .....	45
<b>TABLA 15</b> PREGUNTA 11 ¿EXISTE COHERENCIA ENTRE LOS OBJETIVOS PLANTEADOS Y ALCANZADOS EN LAS ASOCIACIONES EXPORTADORAS?.....	46
<b>TABLA 16</b> PREGUNTA 12 ¿EN EL PROCESO DE EVALUACIÓN DE CUMPLIMIENTO DE LAS ESTRATEGIAS, SE CONSIDERA LA INFLUENCIA DE LOS CLIENTES? .....	48
<b>TABLA 17</b> PREGUNTA 13 ¿EN EL CUMPLIMIENTO DE LAS ESTRATEGIAS Y TOMA DE DECISIONES SE EVALÚA LA INFLUENCIA DE LOS COMPETIDORES?.....	49
<b>TABLA 18</b> PRIMERA CORRELACIÓN GESTIÓN ADMINISTRATIVA .....	52
<b>TABLA 19</b> SEGUNDA CORRELACIÓN GESTIÓN ADMINISTRATIVA .....	54
<b>TABLA 20</b> PRUEBA DE CHI CUADRADO HIPÓTESIS NULA .....	56
<b>TABLA 21</b> AGENDA DE SOCIALIZACIÓN .....	59
<b>TABLA 22</b> TALLER 1: BENEFICIOS DE LA ASOCIATIVIDAD .....	60
<b>TABLA 23</b> TALLER 2: LA INTEGRACIÓN ASOCIATIVA.....	61
<b>TABLA 24</b> TEMAS A TRATAR EN LA FASE 2 .....	63
<b>TABLA 25</b> TALLER:3 ACCIONES ASOCIATIVAS APLICADAS EN FINCAS PRODUCTORAS.....	64

<b>TABLA 26</b> TEMAS A TRATAR EN LA FASE 2 .....	66
<b>TABLA 27</b> TALLER 4: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO ASOCIATIVO .....	68
<b>TABLA 28</b> TEMAS A TRATAR EN LA FASE 2 .....	69
<b>TABLA 29</b> PRESUPUESTO DE LA CAPACITACIÓN .....	71

## Índice de figuras

<b>FIGURA 1</b> DIVISIÓN POLÍTICA DE LA PARROQUIA TENA .....	XVIII
<b>FIGURA 2</b> UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE TENA.....	25
<b>FIGURA 3</b> <i>TAMAÑO DE LA MUESTRA</i> .....	29
<b>FIGURA 4</b> PREGUNTA 1 ¿EXPORTA FRUTAS EXÓTICAS? .....	32
<b>FIGURA 5</b> PREGUNTA 2 ¿CONOCE USTED EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE FRUTAS EXÓTICAS? ....	34
<b>FIGURA 6</b> PREGUNTA 3 ¿SE REALIZAN CAPACITACIONES ACERCA DE LA FORMA DE EXPORTAR Y LAS VENTAJAS DE ASOCIARSE PARA EXPORTAR?.....	35
<b>FIGURA 7</b> PREGUNTA 4 ¿SE HAN PRESENTADO DE MANERA CONCURRENTE O EVENTUAL, INCONVENIENTES EN EL MOMENTO DE EXPORTAR FRUTAS EXÓTICAS?.....	36
<b>FIGURA 8</b> PREGUNTA 5 ¿EXISTE UN PLAN DE CAPACITACIÓN QUE FORTALEZCA LA ASOCIATIVIDAD DE LOS PEQUEÑOS EXPORTADORES DE FRUTAS EXÓTICAS? .....	38
<b>FIGURA 9</b> PREGUNTA 6 ¿CADA QUE TIEMPO HA RECIBIDO CAPACITACIONES QUE LE AYUDEN A MEJORAR SUS HABILIDADES EXPORTADORAS?.....	39
<b>FIGURA 10</b> PREGUNTA 7 ¿LOS SERVICIOS QUE OFRECEN LAS ASOCIACIONES EXPORTADORAS SATISFACE LAS NECESIDADES DE LOS SOCIOS? .....	41
<b>FIGURA 11</b> PREGUNTA 8 ¿LOS SERVICIOS QUE OFRECEN LAS ASOCIACIONES EXPORTADORAS SATISFACEN LAS NECESIDADES DE LOS SOCIOS? .....	42
<b>FIGURA 12</b> PREGUNTA 9 ¿SE CUMPLEN CON LAS ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD ESTABLECIDAS? .....	44
<b>FIGURA 13</b> PREGUNTA10 ¿LAS ASOCIACIONES EXPORTADORAS EVALÚAN CONSTANTEMENTE LOS RIESGOS DEL ENTORNO COMO UN FACTOR EXTERNO INFLUYENTE EN EL DESARROLLO ESTRATÉGICO? .....	45
<b>FIGURA 14</b> PREGUNTA 11 ¿EXISTE COHERENCIA ENTRE LOS OBJETIVOS PLANTEADOS Y ALCANZADOS EN LAS ASOCIACIONES EXPORTADORAS?.....	47
<b>FIGURA 15</b> PREGUNTA 12 ¿EN EL PROCESO DE EVALUACIÓN DE CUMPLIMIENTO DE LAS ESTRATEGIAS, SE CONSIDERA LA INFLUENCIA DE LOS CLIENTES?.....	48
<b>FIGURA 16</b> PREGUNTA 13 ¿EN EL CUMPLIMIENTO DE LAS ESTRATEGIAS Y TOMA DE DECISIONES SE EVALÚA LA INFLUENCIA DE LOS COMPETIDORES?.....	50
<b>FIGURA 17</b> PRIMERA CORRELACIÓN GESTIÓN ADMINISTRATIVA .....	53
<b>FIGURA 18</b> SEGUNDA CORRELACIÓN GESTIÓN ADMINISTRATIVA .....	55
<b>FIGURA 19</b> <i>PRUEBA DE CHI CUADRADO HIPÓTESIS NULA</i> .....	57
<b>FIGURA 20</b> <i>CRONOGRAMA DE TALLERES DE CAPACITACIÓN</i> .....	71

## **Resumen**

Las falencias y falta de conocimientos que se observan en los procesos afiliación de los pequeños productores de frutas exóticas de la Amazonía, se presenta como la principal causa de que no exista una asociación de productores de frutas exóticas, capaz de agrupar de forma efectiva a los agricultores de la región, por lo tanto se observa la imposibilidad de proyectar estrategias de producción cooperativas y coordinadas que permitan a los pequeños agricultores desarrollar los volúmenes de producción y estándares de calidad demandados por el mercado internacional para este tipo de productos. Es importante destacar la existencia de los modelos de producción tradicionales individuales, que obstaculizan la oportunidad de cambiar a un modelo de producción cooperativo basado en el uso de las nuevas tecnologías. Se pretende promover la asociación entre pequeños agricultores de frutas exóticas a partir del establecimiento de un manual estandarizado para este tipo de gestión de forma tal que se logre transferir un conocimiento explícito a los productores sobre la importancia de la asociación, para lograr un mayor nivel de calidad y competitividad en el mercado internacional. La metodología utilizada en la investigación es de corte mixto cualitativa y cuantitativa. Se evidencian niveles de producción y estándares de calidad que no cumplen con los requerimientos demandados por el mercado internacional.

**PALABRAS CLAVES:** *ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN; FRUTAS EXÓTICAS; MANUAL DE AFILIACIÓN; PEQUEÑOS PRODUCTORES; AMAZONÍA.*

## **Abstract**

The shortcomings and lack of knowledge that are observed in the affiliation processes of the small producers of exotic fruits of the Amazon towards production associations, is presented as the main cause of the absence of an association of producers of exotic fruits, capable of grouping effectively to farmers in the region, hence the impossibility of projecting cooperative and coordinated production strategies that allow small farmers to develop the production volumes and quality standards demanded by the international market for this type of product. It is important to highlight the existence of traditional individual production models, which hinder the opportunity to change to a cooperative and updated production model, based on the use of new technologies and scientific knowledge, which is used frequently, by not promoting the association between small farmers of exotic fruits from the establishment of a standardized manual for this type of management in such a way that it is possible to transfer explicit knowledge to the producers about the importance of the association, to achieve a higher level of quality and competitiveness in the international market. The methodology used in the research is of a mixed qualitative and quantitative nature. Therefore, there is evidence of production levels and quality standards that do not meet the requirements demanded by the international market, in addition to a depressed capacity for creation and management by producers to belong to an association, in the same way it is important highlight the lack of a standardized management manual that guarantees the adequate and timely affiliation of small producers of exotic fruits from the Amazon to production associations.

**KEYWORDS:** *PRODUCTION ASSOCIATION; EXOTIC FRUITS, MEMBERSHIP MANUAL; SMALL PRODUCERS; AMAZON.*

## **Introducción**

Uno de los principales desafíos que enfrenta el Ecuador para poder posicionarse en el mercado internacional implica desarrollar ventajas competitivas lo cual conlleva una tarea difícil y costosa sobre todo si se trata de pequeños productores que no se encuentran asociados debido a que generalmente presentan poco conocimiento que les lleva a la pérdida de oportunidades de negocios que garanticen su sostenibilidad y desarrollo futuro; por tal motivo la asociatividad es un asunto de vital importancia en el desarrollo de las pymes, la cual requiere de la promoción, coordinación, concertación y validación con los diferentes actores involucrados en el proceso, así como evaluar la ejecución de los diferentes programas y proyectos contemplados en la estrategias de asociatividad en las políticas de apoyo a los pequeños agricultores.

Existen diversos factores que se deben considerar al momento de exportar, pero el principal son las exigencias fitosanitarias y de volumen que varían de un país a otro, ya que el mercado es exigente como el europeo que requieren que el exportador cuente con la certificaciones específicas para que el producto ingrese al país destino, además de estándares en los niveles de pesticidas permitidos que el exportador debe conocer, teniendo como ventaja que la producción de frutos exóticos en el Ecuador se desarrolla en una agricultura orgánica que no demanda del concurso de pesticidas u otras sustancias químicas que tienen efectos nocivos para la salud humana.

## **Capítulo I: Generalidades del Trabajo**

### **Antecedentes**

Desde períodos precolombinos en la etapa histórica en la cual el territorio ecuatoriano formaba parte del imperio Inca, la región se caracterizó por ser una fuente inagotable de productos agrícolas para el mismo, de forma tal que era reconocida como el granero de la región andina, cancelando los impuestos demandados por los Incas básicamente con productos agrícolas como el maíz, papa y una amplia variedad de frutos exóticos que se cultivaban en la región amazónica (Viteri y Tapia, 2018).

Durante la etapa republicana inicialmente Ecuador formó parte de la Gran Colombia, mancomunidad de naciones de América del Sur que abarcaban a Venezuela, Colombia, Panamá y Ecuador, destacando la amplia producción agrícola de Ecuador mucho más desarrollada que la del resto de naciones a la que se hace referencia, dada la conjugación de métodos tradicionales heredados de la fusión de la cultura Inca con la culturas regionales del país y con el aporte de las tecnologías agrícolas por los conquistadores europeos que permitieron la introducción de cultivos y el fomento y desarrollo de los originarios entre los que destacaron la producción de frutos exóticos (Calderón et al., 2016).

El desarrollo de la producción agrícola del Ecuador durante el siglo XX se vio potencializado por los conflictos mundiales desarrollados en escenarios europeos y asiáticos, los cuales demandaron grandes volúmenes de productos agrícolas aportados principalmente por países sudamericanos entre los cuales ocupó un lugar importante Ecuador, al ser uno de los principales socios comerciales de países como Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia, tendencia que se mantuvo hasta el arribo de gobiernos de tendencia populista a principio del presente siglo, que a partir de las medidas de cierre económico aplicadas al comercio internacional provocaron la pérdida de competitividad de los productos agrícolas ecuatorianos en el mercado internacional (Barahona Morocho, 2019).

## **Justificación**

El Ecuador es un país en el que predomina la agricultura pese a cualquier otra actividad, por lo tanto, se considera que esta es una de las principales fuentes que generan ingresos al país. Por lo tanto, a través de los años Ecuador se ha dedicado a la exportación de *commodities* debido a que los costes de producción son relativamente bajos y ante la alta demanda internacional Ecuador exporta una gran variedad de productos.

La Amazonía ecuatoriana representa el 48% del territorio nacional, la cual posee una alta diversidad de frutales, de las cuales hay 41 especies en las provincias de Sucumbíos y Orellana, las mismas que están asociadas a diferentes tipos de sistemas de producción. Los frutales que se encuentran en un mayor número de fincas son naranjas, con un 76 %, coco 73 %, guaba 59 %, aguacate 54 %, papaya 51 %, limón 49 %, piña 41 % y chontaduro 35 % (Tierras et al., 2018).

Aunque se encuentran con menor frecuencia en las fincas, hay otros cultivos que se han implementado en la Amazonía ecuatoriana, como achotillo, arazá, borjón, guayaba, fruta de jaca y uva de árbol, por la necesidad de los agricultores de diversificar su producción y comercialización de fruta. Debido a sus excelentes condiciones de adaptación, domesticación, atributos nutritivos y potencial económico (Tierras et al., 2018).

Actualmente Ecuador registra exportaciones de aproximadamente 20 frutas, entre ellos: la guanábana, orito, tomate de árbol, granadilla y pitahaya, siendo estas las frutas exóticas que han ganado mercado. Actualmente la pitahaya se la considera uno de los productos más interesantes de las frutas exóticas que exporta el país. Siendo Estados Unidos, Canadá, Países Bajos, Singapur, Países Europeos y Hong Kong uno de los principales destinos.

A partir de los datos aportados queda en evidencia que la exportación de frutos exóticos se manifiesta como uno de las líneas de exportación de mayor proyección siendo importante destacar que la producción de frutos exóticos se desarrolla en una agricultura orgánica que no demanda del uso de pesticidas u otras sustancias químicas que tienen efectos nocivos para la salud humana.

De igual manera se debe considerar la tendencia mundial al consumo de alimentos saludables y orgánicos, fenómeno que es una demanda en alza de la producción agrícola de frutos exóticos del Ecuador, los cuales son cultivados básicamente a partir de técnicas tradicionales que permiten cultivar un producto 100% natural sin el uso de sustancias químicas artificiales.

La investigación posee una gran utilidad práctica dado que aporta un conjunto de pautas y estrategias enfocadas en la potencialización del mercado internacional de frutos exóticos de forma tal que Ecuador al ser productor de este tipo de productos logre ubicarse entre los principales exportadores hacia Europa y Norte América (León Serrano et al., 2020).

Debe considerarse que al exponerse los elementos teóricos debidamente con los hallazgos investigativos queda en manifiesto la plena viabilidad práctica de la oferta de frutos exóticos que se producen de forma natural a bajos costos y durante todas las temporadas del año en la región amazónica (Tierras et al., 2018).

## **Planteamiento del Problema**

Ecuador no es un país dedicado a la exportación de diversos frutos exóticos, debido a que en el país existen innumerables recursos naturales que son altamente demandados en el mercado internacional como lo es el banano. Actualmente, el país y el mundo luchan por expandirse en el mercado con sus productos. Sin embargo, debido al proceso de globalización en curso, ahora es necesario cumplir con ciertos estándares y normas de calidad, volúmenes de producción constantes, lo que a menudo se ve como un obstáculo para las empresas que no pueden cumplir con estos estándares. Por lo tanto, se buscan alternativas a las mejoras para solucionar el problema de la globalización y las exportaciones.

La situación de la población agrícola exportadora de frutos exóticos presentó inconvenientes, con los problemas que surgieron en el Ecuador, debido a situaciones claramente cambiantes con la aparición del Covid-19. Esto resultó en una desaceleración de la economía y de la producción, ya que no se propusieron medidas de emergencia (United Nations & Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 2019).

Para hacer frente a la expansión sanitaria del virus del covid-19, se implementaron medidas de confinamiento que afectaron los productores de frutas exóticas en la región amazónica debido a la falta de conocimiento de la cadena de producción o la falta de espacio para tener un sitio de producción para abastecer negocios rentables (Garcés, 2020).

Durante el año 2020 con la aparición del Covid-19 los niveles de producción se redujeron y se exportaron 11.260 toneladas de Pitahaya. Sin embargo, durante el año 2021 las exportaciones incrementaron a 17.895 toneladas, siendo aproximadamente el 60% en relación al año anterior (Cruz, 2022).

Las asociaciones de productores son un grupo de personas que buscan un objetivo en común que puede asegurar que la producción esté planificada y adaptada a la demanda, también ayudan a concentrar la oferta y comercializar productos con propuestas que contribuyan al desarrollo.

Es importante considerar la tradición en el cultivo de frutas existente en la Amazonía, esta región del país posee una de las mayores biodiversidades del continente, de ahí que la producción de frutas exóticas sea extremadamente rentable y aporte productos con una calidad inigualable a nivel mundial siendo una necesidad imparable para la potencialización económica de la región la apertura, de mercados nacionales e internacionales en los que se pueda ofertar los productos a precios competitivos (Tierras et al., 2018).

Independientemente de los desastres naturales, crisis económicas e impacto negativo en la situación sanitaria del país derivada de la pandemia de COVID – 19, la producción de frutos exóticos en el oriente se ha mantenido en niveles estáticos que se inclinan al incremento en las próximas décadas, de ahí que pueda destacarse este renglón de la producción agrícola del país al ser de mayor impacto en el producto interno bruto (Juca et al., 2021).

La existencia de diversas asociaciones productoras de frutos exóticos en la región amazónica que no coordinan sus proyecciones de producción y exportación afectan significativamente la capacidad para dar respuesta a la demanda, dado que no se logra agrupar en un solo esfuerzo la coordinación efectiva de propuestas de

productos que logren satisfacer las necesidades de exportación a nivel internacional (Maffei, 2021).

Cabe destacar que los gastos derivados de la acción de exportación se multiplican al realizarse las actividades sin una coordinación única que permita disminuir los costos de tal manera que se genere una adecuada gestión de los recursos económicos, materiales y humanos de la asociación (Jiménez & Mora, 2018).

Se debe considerar que diversos productores de frutos exóticos poseen una organización y realizan labores de tipo empíricos, lo cual no les permite proyectar metas de exportación de gran envergadura, debido a que se limitan y conforman con la producción de volúmenes que no satisfacen las necesidades de las empresas receptoras a nivel internacional.

Se debe considerar que no cuentan con asesoría profesional para establecer negociaciones y por lo tanto pertenecer a un gremio que les permita desarrollar: destrezas, habilidades teóricas y prácticas, para incrementar el volumen de producción y lograr establecer relaciones económicas rentables.

Los requisitos fitosanitarios para exportar fruta son necesarios para que el producto se pueda comercializar en 54 países, este es uno de los principales factores que repercuten negativamente en los productores. La falta de asesoramiento y conocimiento no les permite tener el acercamiento adecuado para pertenecer con establecer vínculos comerciales que potencialicen la exportación de frutos exóticos.

### **Formulación del Problema**

- ¿Cómo incide la falta de conocimientos en los pequeños productores al momento de afiliarse con asociaciones para poder incrementar sus ingresos a través de las exportaciones?

### **Preguntas de Investigación**

- ¿Los pequeños productores de frutas exóticas de la Amazonía cumplen con los volúmenes requeridos para exportar?

- ¿En qué nivel la desinformación de los pequeños productores de frutas exóticas merma en sus ingresos, considerando la falta de conocimientos?

## Objetivos

### Objetivo general.

- Elaborar una propuesta de asociatividad de pequeños productores de las provincias de la amazonia para exportar frutas exóticas.

### Objetivos específicos.

- Recolección de diversas teorías que aportan al desarrollo del trabajo.
- Determinar los factores que inciden en los pequeños productores de frutas exóticas en la región amazónica para no pertenecer a una asociación.
- Evaluar el nivel de producción de los pequeños productores de frutas exóticas en la región amazónica.
- Capacitar al pequeño productor para que pueda pertenecer a una asociación de productores de frutos exóticos en la amazonia.

## Delimitación del tema

**Tabla 1**

*Delimitación del tema*

Aspecto	Descripción
Área	Crecimiento socioeconómico amazónico
Ubicación Geográfica	Provincias de la amazonia ecuatoriana (Sucumbíos, Orellana, Napo, Pastaza, Morona Santiago, y Zamora Chinchipe)
Segmentación	Asociaciones productoras de frutos exóticos
Principal actividad económica	Producción y comercialización de frutas exóticas

*Nota.* Delimitación del tema de tesis.

## **Limitaciones del Trabajo**

Las principales limitaciones son: el tiempo, distancia y costos de transportarse hacia la región amazónica, para conocer a profundidad las asociaciones existentes y a los pequeños productores de frutas exóticas ya que la información en la web no es suficiente.

## **Capítulo II: Marco Teórico, Conceptual y Metodológico**

### **Marco Teórico**

#### **Teoría de agroindustria**

Según “El agronegocio en Ecuador” el caso de la cadena de las frutas exóticas y la empresa Pronaca, (León y Yumbra, 2010) en el país se pretende visibilizar las consecuencias del modelo del agronegocio al analizar específicamente la cadena de valor y el poder de mercado que tienen unos pocos consorcios empresariales, cuya estrategia es la de formar cadenas o alianzas horizontales y/o verticales, bajo una misma firma, como es el caso de la Procesadora Nacional de Alimentos (PRONACA).

La revolución verde ha sido la respuesta de los pequeños y medianos productores a nivel mundial ante las presiones de las transnacionales para lograr mantener un espacio reconocido en el mercado de forma tal que cultivos tradicionales no puedan ser absorbidos por las grandes producciones nacionales (Jácome et al., 2009, p. 51)

En las últimas cinco décadas, el sector campesino del Ecuador ha sufrido una profunda transformación marcada por la presencia de capitales transnacionales, a través de la implementación del modelo de la revolución verde que introdujo tecnologías agrícolas que, además de causar innumerables impactos, son responsables por la homogenización acelerada de la producción agrícola global, con una gran cantidad de insumos agroquímicos. Como parte de este proceso, a partir de la década de los noventa, se viene promoviendo y consolidando en Ecuador el modelo de los

agronegocios, entendido como el control total o parcial de todos los procesos que atraviesa un alimento, desde la siembra hasta llegar al consumidor final; es decir, el control monopólico de toda la cadena agroalimentaria a través de una diversidad de estrategias de integración vertical y horizontal, que significa la fusión por medio de acuerdos, compras, contratos, etc. de las empresas que controlan los distintos procesos vinculados a la producción agroalimentaria, ya sea generando oligopolios por sector como las semillas o por el canal de comercialización como en la cadena avícola.

Castro (2018) cita a Davis y Goldberg quienes definen al agronegocio como:

La suma del total de operaciones involucradas en la manufactura y en la distribución de la producción agrícola; operaciones de la producción en el campo, en el almacenaje, el procesamiento, y distribución de los *commodities* agrícolas y las manufacturas hechas con los mismos.

Las actividades de los "agronegocios", constituyen el eje estructural y el origen de los principales impactos y conflictos sociales en el campo y los silenciados impactos ambientales. De manera particular, los agronegocios provocan: erosión y desertificación; contaminación de suelos y agua por el uso intensivo de agroquímicos y fertilizantes; causando pérdida de biodiversidad y semillas tradicionales; expansión del monocultivo a costa de la producción de alimentos diversos y para la producción local, o de ecosistemas naturales usando variedades de alto rendimiento; cambios en los modelos de producción y consumo local; exigencia a los campesinos para que cambien sus prácticas agrícolas tradicionales por métodos de producción no sustentables; implementación de procesos de industrialización en el marco del capital, ocasionando el deterioro del modelo de comunidad y reciprocidad, obligando a los agricultores a organizarse y establecer sus demandas sectorialmente por cultivo de producción en lugar de asumir una identidad colectiva y de clase como campesinos. Este modelo, elimina toda forma de agricultura campesina y cultivos familiares, basados en el uso sustentable de recursos locales para la producción de alimentos de calidad dirigidos al consumo local.

Así, paulatinamente la agricultura cambia su lógica hacia la del agronegocio. La tierra cultivable ya no pertenece al campesino, porque se ve obligado a producir en función de las necesidades y demandas del mercado, al igual que de las empresas. Ha pasado de ser un campesino soberano, a un productor "incluido" o "integrado", de

materia prima barata para la agroindustria, para lo cual debe enfrentar deudas, asumir el riesgo, poner de garantía su tierra y realizar actividades agrícolas que afectan la salud tanto de agricultores como de trabajadores y consumidores.

El caso de las frutas exóticas es una expresión de este proceso en Ecuador. En la mayoría de los casos, los campesinos venden a intermediarios con gran poder de acaparamiento, almacenamiento, empresas agroindustriales cárnicas y de balanceados. Estas empresas incorporan valor agregado de transformación y venden a un segundo intermediario quien lo comercializa. En ocasiones la comercialización también es controlada por una empresa y el consumidor termina pagando los costos de publicidad, transporte, servicios, etc.

Este modelo genera utilidades sólo a los grandes intermediarios, agroindustriales y comerciantes.

Si los precios de los insumos agrícolas se incrementan también aumentan los costos de producción de los cultivos. Sin embargo, el precio de venta de la producción campesina no incrementa. El intermediario y la agroindustria continúan comprando al campesino al mismo precio, lo cual no genera rentabilidad para el productor. Esto sucede tanto en la producción de frutas exóticas como en la ganadería. De igual forma, bajan los precios que los intermediarios pagan por las materias primas: frutas exóticas, leche, ganado porcino vivo, etc.

Este intercambio injusto es perjudicial para los agricultores, especialmente campesinos e indígenas, que bajo este modelo pierden la capacidad de decisión sobre el destino final de la producción, el tipo de cultivo a sembrar, su manejo, y diversidad de alimentos por consumir; es decir, pierden lo más valioso que poseen: su Soberanía Alimentaria.

Pese a sus graves consecuencias, con el transcurso del tiempo este modelo se ha fortalecido, ya sea por la intervención de la banca multilateral de desarrollo, la cooperación internacional a través de créditos o donaciones para apoyar el desarrollo del modelo, o por las políticas agrarias nacionales que lo consideran como la única vía para el desarrollo agrario.

## Teoría de la exportación

Existen diversos conceptos de exportación, en el presente trabajo se han considerado los más importantes, los mismos que se mencionan a continuación:

“La oferta se refiere a la cantidad de producto que los productores están dispuestos a producir a posibles precios de mercado” (Fischer y Espejo, 2011, p. 243).

Los dos autores argumentan que la ley de la oferta es la cantidad de bienes que los productores quieren llevar al mercado y que tienden a cambiar en relación directa con los movimientos de precios, lo que significa que, si el precio baja, la oferta disminuye y aumenta los precios.

(Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2017) especifica que la oferta de exportación de la empresa no es solo para asegurar los volúmenes requeridos por un cliente específico, sino que también está vinculada a la gestión económica, financiera y de gestión de la empresa.

Según (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2017) La oferta de exportación está vinculada a las posibilidades económicas, financieras y de gestión de la empresa, se especifica de la siguiente manera:

Disponibilidad de producto, dependiendo del producto que desee exportar, la empresa debe determinar el tamaño disponible para el mercado exterior. De igual manera, el producto debe cumplir con las demandas del mercado objetivo. Si la empresa no puede resolver el proceso por sí sola, debe obtener financiamiento externo.

Por otro lado, también se menciona que la oferta exportable se refiere a los productos que la empresa exporta y que tiene potenciales mercados en el exterior, además de un conjunto de capacidades de producción, es decir la posibilidad de ser competitivos en el mercado internacional (PRO ECUADOR, 2014).

(Aguirre y Olivares, 2020) mencionan que la oferta exportable se analiza según distintas capacidades:

- **Análisis de capacidad física.** Si no tiene producción la empresa puede subcontratar la producción adicional a otra empresa (toda la producción o partes o componentes) o reducir la oferta en el mercado nacional.

- **Análisis de capacidades administrativas.** Las exportaciones deben ser gestionadas por personal capacitado, para realizar los respectivos estudios de mercado, desarrollo, costos, precios, transporte, empaque, seguros y cartas de crédito.
- **Análisis de capacidad económica.** Un sistema que solo aplica el uso de costos variables a la exportación, por lo que los costos fijos son regulados por el mercado interno con incentivos fiscales asignados por el gobierno para incrementar las exportaciones.

El análisis de la capacidad exportadora es una motivación insuficiente para las exportaciones. El problema se debe a desconocimiento, deficiencias en la preparación de la exportación, experiencias negativas o simplemente falta de interés.

El objetivo de exportación es brindar productos con un valor agregado significativo, calidad y volumen de producción que permitan una representación competitiva en el mercado internacional (Labraga et al., 2017).

Además, se confirman que la oferta de exportación de la empresa no solo consiste en asegurar los volúmenes requeridos por un cliente específico o productos que cumplan con los requerimientos de los mercados objetivos, también se considera lo siguiente: capacidad de producción, capacidades económicas y financieras, Capacidad instalada y calidad en los procesos, capacidad humana, que es el grado de formación del personal y de los directivos, se construye como factor de innovación condicional (Labraga et al., 2017).

El autor también destaca los posibles mercados externos que las empresas deberían utilizar, ya que obtendrán mayores márgenes de ganancia y la creación de más puestos de trabajo en el país, mejorando así el nivel de vida de la población.

### **Teoría de asociatividad**

Se comprende por asociatividad a la cooperación e integración que se da entre PYMES, en donde cada integrante participa con la finalidad de alcanzar el principal objetivo común. Por lo tanto, la asociatividad debe ser utilizada por las PYMES para ingresar en el mercado y ser altamente competitivos.

Sisa (2020) indica que el mercado internacional cada vez es más exigente, por lo tanto, las pequeñas y medianas empresas no logran satisfacer la demanda requerida, ya que estas cuentan únicamente con una capacidad productiva relativamente pequeña. A partir de lo previamente mencionado radica la necesidad de incluir a estos pequeños productores dentro de una actividad asociativa, siendo para ellos un gran atractivo ya que esto le otorga un perfil competitivo frente al mercado internacional.

La asociatividad es una alianza estratégica voluntaria que tiene diferentes características, la cual permite la resolución colectiva de problemas sin quitar la autonomía gerencial de las personas involucradas, así como una estrategia común y puede apoyar al estado o asociaciones industriales.

De esta manera las pequeñas y medianas empresas al momento que realizan actividades de manera colectiva obtienen altos estándares y aumentan los niveles de producción, para finalmente estar a la par y competir en el mercado con grandes organizaciones.

Al momento de pertenecer a una asociación, cada integrante complementa las habilidades del gremio, ya que los integrantes no son necesariamente los mismos, básicamente tienen diferentes fortalezas por lo que pueden complementarse. Las economías de escala pueden lograrse colectivamente, lo que da como resultado costos más bajos que son un beneficio tangible para cada participante.

Sin duda, se fortalecen las capacidades de negociación con proveedores (materias primas e insumos), proveedores de servicios (financieros) y clientes (precio, plazos de pago, condiciones, etc.). Es importante considerar las diversas variables tradicionales de marketing como las 4P del marketing mix, esta es una variable que la componen cuatro componentes, los cuales son: producto, precio, plaza y promoción (Espinoza, 2016).

Estos costos se pueden compartir entre los miembros de la asociación, lo que les permite colocar su propia marca, otorgando mayor estabilidad a la asociación y menos intermediarios. Si bien en muchos casos hay intermediarios que son difíciles de excluir de la cadena de valor, se puede omitir uno o más elementos respaldados en una alianza estratégica.

## **Modelos de asociación**

Según Freeman (1991) las asociaciones tienen diversas clasificaciones, lo cual facilita la diferenciación entre las redes existentes internas y externas de la asociación, al igual que otros entre las redes de cooperación y transacción, así como bancos de datos electrónicos, acuerdos de licencias e intercambio de tecnología, y finalmente, proyectos comunes y acuerdos de investigación y desarrollo.

Se conocen diversos tipos de asociatividad tales como: subcontratación, alianzas estratégicas, cadena productiva, minicadenas productivas, distritos industriales, núcleos empresariales, redes de servicio, pools de compra, grupos de exportación, consorcios, redes de cooperación, articulación comercial, *joint venture*, franquicias, maquilas y finalmente benchmarking. (Vélez et al., 2019)

Gómez (2020) enumera diferentes condiciones para llegar al modelo asociativo, que son la confianza es una participación definida y formalizada pero que se destruye cuando solo uno de los participantes negocia desde fuera sin respetar el contrato.

La precisión de las metas y los objetivos son muy importantes para definir el objetivo de la alianza estratégica. Es importante que todos los participantes asuman sus compromisos acordados independientemente de cualquier cambio en el entorno. Definir roles para el trabajo en equipo y entender que todos se dirigen hacia la misma dirección es fundamental para definir adecuadamente las responsabilidades de cada participante.

## **Teoría de pequeños productores / microempresas**

Según la Cámara de Comercio de Quito (2017) las empresas se tipifican de acuerdo al volumen de ventas anuales y personal ocupado, clasificándolas en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

Se entienden como el conjunto de pequeñas y medianas empresas que efectúan operaciones en una escala pequeña en comparación con las grandes empresas. Para efectos del reconocimiento y cotejo la Superintendencia de Compañías califica a las personas jurídicas como PYMES las que cumplen con las siguientes condiciones; los

valores de los activos sean inferiores a cuatro millones de dólares, el valor bruto neto de ventas anuales sea de hasta cinco millones de dólares

A partir del año 2011, las pequeñas y medianas empresas, estaban obligadas adoptar las NIIF completas. Si cumplía con las condiciones previamente descritas, debido a la obligatoriedad establecida por la Superintendencia de Compañías mediante el Reglamento para la aplicación de las NIIF completas y para PYMES (Patiño et al., 2021).

Las PYMES son entidades que no tienen el deber de rendir cuenta públicamente y los estados financieros son sólo publicados con el objetivo de proporcionar información a los usuarios externos de la misma. Dicha publicación deberá ser realizada una vez al año teniendo en cuenta los principios generalmente aceptados de contabilidad: supuesto de empresa en marcha, consistencia en la preparación, comparabilidad y materialidad, en caso de que sea un periodo diferente a un año se deberá realizar las revelaciones correspondientes

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (2019) delimita a las PYMES por su cantidad de personal estableciendo que debe ser como máximo 250 trabajadores. De igual forma su tipificación según el número de empleados se define como: pequeña 50 personas y mediana máximo 250 personas y también la clasifica según la cifra de volumen del negocio: pequeña las que conciben una cuantía menor o igual a 10 millones de euros y mediana a las que generen una cantidad menor o igual a 43 millones de euros.

Son múltiples los países que han establecido sus propios criterios para clasificar una empresa, en América Latina se aplican diversos criterios para definir a las empresas: número de trabajadores, cantidad de ventas, activos, etc., en el siguiente cuadro se puede observar dicha situación:

**Tabla 2***Clasificación de las empresas en diversos países*

	<b>Criterios</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña empresa</b>	<b>Mediana empresa</b>	<b>Gran empresa</b>
Argentina	Ventas	Hasta 0.5	Hasta 3	Hasta 24	Más de 24
Bolivia	Trabajadores	Hasta 10	Hasta 19	Hasta 49	Más de 49
Ecuador	Trabajadores	Hasta 10	Hasta 49	Hasta 199	Más de 199
Chile	Ventas	Hasta 2.400	Hasta 25.000	Hasta 100.000	Más de 100.000
Colombia	Trabajadores	Hasta 10	Hasta 50	Hasta 200	Más de 200
Costa Rica	Trabajadores	Hasta 10	Hasta 30	Hasta 100	Más de 100
Salvador	Trabajadores	Hasta 4	Hasta 49	Hasta 99	Más de 99
Guatemala	Trabajadores	Hasta 10	Hasta 25	Hasta 60	Más de 60
México	Trabajadores	Hasta 30	Hasta 100	Hasta 500	Más de 500
Panamá	Ingresos	Hasta 150.000	Hasta 1.000.000	Hasta 2.500.000	Más de 2.500.000
Venezuela	Trabajadores	Hasta 10	Hasta 50	Hasta 100	Más de 100

*Nota.* La tabla muestra el detalle de la clasificación de las empresas de América latina en diversos países. Tomado de (PYMES en América Latina: clasificación, productividad laboral, retos y perspectivas González-Díaz & Becerra-Pérez, 2021).

En este contexto, las PYMES en América Latina representan un considerable número de establecimientos, pero con muy baja productividad, pero de una alta contribución al empleo, que por lo general son empresas formales manufactureras con más de cinco trabajadores. En este sentido, se manejan datos que indican que el 99,5 % de las empresas de la región son PYMES y aproximadamente 9 de cada 10 firmas son micro empresas. En este mismo orden se conoce que las PYMES representan alrededor del 60% de los empleos productivos formales, pero apenas, representan un 25% del valor total de la economía de la región. La proporción de PYMES formales en América Latina son similares a las de Europa (Wiersma, 2019).

Las PYMES en el Ecuador se originaron a mediados del siglo XX, donde no existía una ley específica, todo se desarrollaba de forma empírica, por lo que surgen como unidades de producción en un escenario socioeconómico estableciendo el modelo de sustitución de importaciones. Fue en esta época en donde la economía ecuatoriana buscaba el crecimiento a través de la expansión industrial, por lo que se consideró adoptar políticas de defensa e incentivos, promulgándose leyes que incentivaban la pequeña industria. Posteriormente se atravesó por un periodo de prosperidad y estabilidad económica, fue allí donde las PYMES se empezaron a regular jurídicamente, en donde la mayoría eran empresas de carácter familiar, dedicadas a actividades textiles como, por ejemplo: cuero, zapatos, papel, minerales no metálicos, etc (Organización Internacional del Trabajo, 2013).

Posteriormente en la década de los 80, se produce una disminución de la producción haciéndose necesario una permuta de las políticas económicas, sin embargo, esto no fue suficiente para impedir la crisis que atravesaba el país en ese momento, situación que conllevó a las organizaciones a solamente enfocarse en la supervivencia y estabilidad económica, dando origen a otra fase de las PYMES, las cuales tuvieron que afrontar mercados más exigentes y cambiantes para ofrecer mayor cantidad de productos a mejores precios y de calidad (Chávez Cruz et al., 2018).

Dadas estas circunstancias, a partir del año 2006 se empezaron a delinear políticas públicas para las PYMES con el objetivo de fomentar el desarrollo en el país. Finalmente, se mostraron varias propuestas desde el punto de vista económico, financiero y de producción.

**Tabla 3***Clasificación de las MIPYMES*

<b>Clasificación</b>	<b>Trabajadores</b>	<b>Ventas anuales (USD)</b>
Microempresa	1 - 9	Iguales o menores a \$100.000
Pequeña empresa	10 - 49	Entre 100.001 a 1'000.000
Mediana empresa	50 - 199	Entre \$1'000.000 y 5'000.000

*Nota.* La tabla muestra la clasificación de las microempresas, pequeñas y medianas empresas en Ecuador.

## **Marco Conceptual**

### **La Organización (concepto)**

La organización es la base de todo sistema económico en el cual se abarcan un conjunto de medidas y estrategias que garantiza el correcto funcionamiento de los elementos que intervienen en el proceso productivo, de tal forma que se optimice el material humano y físico garantizando resultados de calidad.

(Ackoff y Gharajedaghi, 1996) indican que la organización es un sistema que tiene propósitos definidos, y puede ser partícipe de uno o varios sistemas con propósitos, con la finalidad de cooperar para el cumplimiento de los objetivos previamente establecidos.

La organización es la necesidad que tiene toda empresa de ubicar y dirigir tanto sus elementos humanos como materiales a las labores estratégicas y situaciones decisivas que permitan el crecimiento, desarrollo y competitividad de la empresa en un mercado cambiante y exigente. Actualmente no se concibe ninguna empresa, actividad económica o educativa sin que exista una base organizativa que garantice la coordinación y cooperación de todos los elementos que intervienen en dicha acción.

Experiencias anteriores han demostrado que sin importar la cantidad de recursos que se otorguen o la calidad del personal que intervenga en una empresa, de no existir una organización centralizada, efectiva y disciplinada no hay posibilidades

de lograr el éxito, países como Japón al momento de iniciar cualquier tipo de empresa o desarrollo desde el punto de vista científico – educativo recalcan que prefieren un personal organizado antes que un personal inteligente, debido a que la inteligencia sin organización es el equivalente al caos, mientras que la organización con algo de inteligencia es el equivalente al desarrollo.

Las organizaciones según su finalidad pueden ser clasificadas en organizaciones con fines de lucro, cuyo objetivo es generar rentabilidad o ganancia a sus propietarios y organizaciones sin fines de lucro, en el cual su objetivo es brindar una función a la sociedad sin obtener ganancias.

Según su formalidad pueden ser clasificadas de la siguiente manera:

Organización formal se caracteriza por la estructura, directrices y normas, mientras que la organización informal utiliza medios informales que se apoyan en la comunicación, decisiones y control habituales, a su vez la organización puede ser subdividida en: Organización lineal, organización funcional, organización línea – staff y comités.

Las organizaciones pueden ser clasificadas según su grado de centralización en organizaciones centralizadas, en la que una única autoridad toma todas las decisiones y organizaciones descentralizadas en la que las decisiones están en manos de una cadena de mando.

### **La organización como sistema (concepto)**

Son un conjunto de elementos, los cuales mantienen una estrecha relación entre sí, dirigiéndose en la consecución de un objetivo definido, según el tipo de organización serán las relaciones que se establezcan entre las diferentes organizaciones, es de señalar que tales organizaciones pueden ser clasificadas en abiertas o cerradas.

Según (Venezia Contreras Torres y Castro Ríos, 2013) en las organizaciones de sistemas complejos, prevalece el liderazgo como causa principal que surge del mismo sistema debido a las interacciones que se ejercen sobre la influencia y el poder que están presentes dentro de la organización para adaptarse a los cambios de su

entorno. Por lo tanto, el líder se encarga de favorecer y facilitar el entorno de la organización.

### **El Cooperativismo en Ecuador (concepto)**

El cooperativismo en Ecuador tiene una larga tradición que se remonta al periodo precolonial, cuando era un importante factor de desarrollo organizacional y cultural de la población. De hecho, en el imperio inca y la conquista española había formas de cooperación voluntaria de las comunidades agrícolas para hacer el trabajo por el bien de la comunidad.

Según Díaz (2013) el modelo cooperativo tiene como principal objetivo el desarrollo sostenible de los productos y/o servicios, generando un equilibrio entre el desarrollo económico, social y equitativo. El cooperativismo se lo vincula con valores de ayuda mutua, solidaridad, responsabilidad y equidad.

El cooperativismo en Ecuador actualmente ha ganado un espacio de importancia, debido a las nuevas corrientes socio económicas vigentes en la nación, cabe destacar que la economía popular y solidaria, en conjunto del proyecto de desarrollo llevado a cabo por el Gobierno Nacional engloba un conjunto de sistemas económicos, sociales, políticos y culturales que han permitido que los sectores menos favorecidos de la sociedad ecuatoriana, así como la clase media accedan a los diferentes renglones productivos de la nación.

Los gobiernos anteriores favorecieron a las compañías internacionales y a los monopolios nacionales en el ámbito económico limitando el crecimiento de pequeñas empresas y ocupar espacios económicos, situación que se ha revertido en la actualidad, priorizándose en la economía nacional elementos tales como la solidaridad, cooperación, autogestión, trabajo asociado y respeto a los productores.

La Constitución de la Republica del Ecuador señala:

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, asociaciones exportadoras, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional (Constitución de la República del Ecuador, 2008, p. 100).

Queda de manifiesto que es de interés del Estado ecuatoriano promover el cooperativismo como una alternativa efectiva a través de la cual se logre elevar los niveles productivos de la nación y disminuir el desempleo.

Se evidencia que el cooperativismo en Ecuador tiene como finalidad lograr elevar los niveles de vida de las clases sociales menos favorecidas revelándose como una alternativa válida y eficaz a través de la cual se logre elevar la productividad y nivel de vida de los ecuatorianos.

## **Exportación**

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2021) la exportación es una actividad netamente comercial que tiene como actividad principal la venta y/o envío de productos fuera del territorio Ecuatoriano. Por lo tanto, la presente actividad tiene como principal acción realizar el envío de bienes y servicios desde a un país hacia otro con fines netamente comerciales.

La aduana es principalmente la única autoridad y el gobierno responsable de este procedimiento, por lo que las mercancías deben salir de una oficina de aduanas con destino hacia un país o bloque económico en particular y deben entregarse en esa oficina de aduanas en el país de destino. Cabe señalar que estas transacciones entre varios países tienden a ser muy complejas desde un punto de vista legal y fiscal, ya que varían mucho de un país a otro.

También se puede realizar en forma de trato con un cliente independiente o con un comprador directo a través de una empresa intermediaria, como es el caso del famoso gigante norteamericano Amazon. Otra práctica común es exportar materias primas o productos semiacabados para que la empresa importadora pueda completar su producción.

## **Frutas exóticas**

Las frutas exóticas son frutas que crecen en climas tropicales o subtropicales. La gran mayoría de frutas exóticas tienen algo en común: no toleran bajas temperaturas cercanas o inferiores a 0 ° C; a diferencia de las frutas de clima templado o frío; por lo cual presentan diversos daños o anomalías cuando la temperatura desciende por debajo de 4 ° C (Pazmiño Sánchez, 2017).

Los países exportadores de frutas exóticas son el Lejano Oriente, América Latina, el Caribe y, en menor medida, África y la Costa de Granada tropical (España). Las cuatro frutas principales por volumen de exportación son mango, piña, papaya y aguacate (Naranjo et al., 2019).

La Unión Europea es un mercado que exige productos de alta calidad y está abierto a las frutas exóticas. El mercado europeo está dominado por el comercio minorista con una distribución moderna en forma de supermercados e hipermercados. Este tipo de controles de distribución, según el país, representan del 50% al 75% de las ventas minoristas (Lizarazo Valbuena et al., 2018).

La calidad en Europa disminuye de cuatro formas principales:

Estandarización de productos. Propiedades gustativas. Calidad higiénica y estricta limitación de residuos alimentarios. Reciclaje y procesamiento de envases a base de productos químicos. Se debe considerar que existen formatos de presentación para los productos importados a Europa y uno de los principales resultados es que los productos envasados y almacenados en pallets deben tener las siguientes dimensiones: pallets de 0,8 metros de ancho y 1,20 metros de alto o pallets de 1 metro de ancho y 1,20 metros de alto (Intriago, 2018).

En Europa, las frutas exóticas se comercializan ampliamente a través de grandes cadenas de distribución organizadas con grandes instalaciones de almacenamiento y se entregan rápidamente a los minoristas. Como resultado, son muy competitivos y pueden ejercer presión sobre la calidad, presentación y precios de los productos importados.

Cabe señalar que, en enero de 2002, el euro predominó como la única moneda de cambio internacional de la Unión Europea, por lo tanto, adquirió de manera acelerada un alto valor en un mercado (Bank, 2015).

Actualmente, los frutos exóticos ingresan al mercado europeo vía aérea y marítima, pero a menudo se utilizan principalmente por razones logísticas y de costos. La vía aérea es utilizada con frecuencia para transportar frutas altamente delicadas.

En Europa, las frutas exóticas utilizadas en el transporte marítimo se transportan a los principales puertos europeos en países como Francia, Holanda, Alemania, Italia y Reino Unido, que cuentan con una logística muy desarrollada. Cabe señalar que algunas importaciones de frutas de estos países se vuelven a exportar al resto de Europa (Sánchez-Ardila et al., 2020).

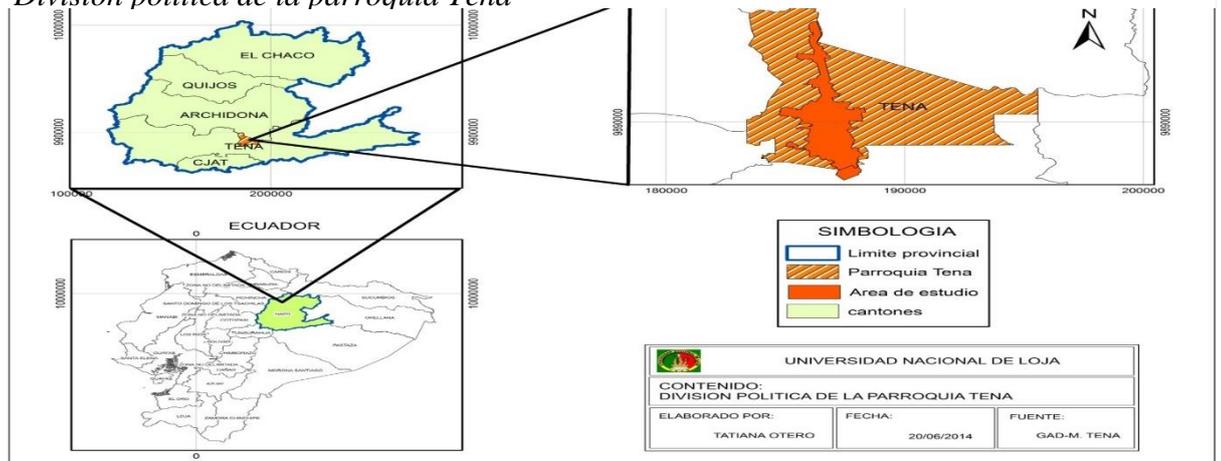
Cuando los productos llegan desde puertos o aeropuertos, se entregan en centros de distribución en países importadores, como la cadena MERCA en España, que actúa como centro de acopio y distribución para minoristas como supermercados e hipermercados.

### **Provincia de Amazonas**

La ciudad de Tena es la capital de la provincia de Napo, está ubicada en la región amazónica del Ecuador, a una latitud 0°59' Sur y longitud 78°09' Oeste. Situada junto a los ríos Tena, Pano y Misahuallí. El cantón Tena limita al norte con los cantones Archidona y Loreto, al sur con las provincias de Tungurahua, Pastaza y el cantón de la provincia de Napo Carlos Julio Arosemena Tola, al este con la provincia de Orellana y al oeste con la provincia de Cotopaxi y Tungurahua.

**Figura 1**

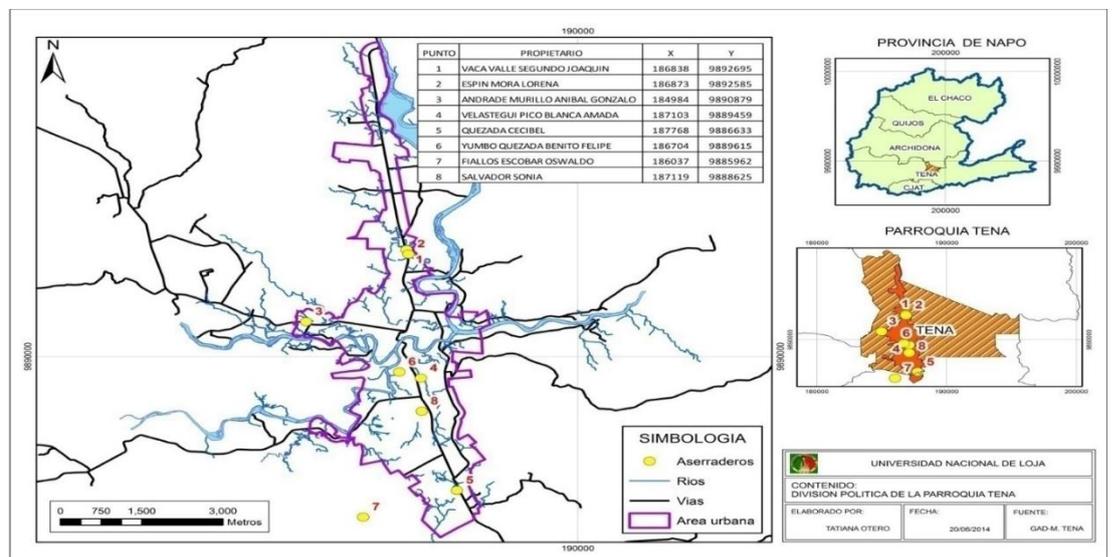
*División política de la parroquia Tena*



*Nota.* La imagen muestra la división política de la parroquia Tena, en la cual se observa el área de estudio, cantones y limite provincial. Tomado de (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Tena, 2020)

**Figura 2**

*Ubicación geográfica de Tena*



*Nota.* La imagen muestra el detalle de aserraderos, ríos, vías y áreas urbanas Tomado de *Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Tena, 2020.*

## **Marco Metodológico**

### **Método**

Según (Metodología de la Investigación, s. f.) el método de inducción “Es un procedimiento de inferencia que se basa en la lógica para emitir su razonamiento; su principal aplicación se relaciona de un modo especial con las matemáticas puras” (p. 1). Lo cual permite realizar generalizaciones sobre la base de estudio entorno a la asociatividad de los productores de frutas exóticas de la región amazónica.

Según (Metodología de la Investigación, s. f.) método analítico “Es un método que consiste en la separación de las partes de un todo para estudiarlas en forma individual (Análisis), y la reunión racional de elementos dispersos para estudiarlos en su totalidad. (Síntesis)”(p. 3). Siendo de utilidad porque permite establecer conclusiones dominantes para realizar una propuesta efectiva que aborde la capacitación acerca de las ventajas de asociarse para exportar frutas exóticas.

### **Enfoque del trabajo**

La presente investigación se enmarca dentro del paradigma interpretativo en donde se emplearon métodos cualitativos que implicaron la interacción con la realidad y los sujetos investigados, cuyo enfoque es de corte mixto; cualitativo y cuantitativo, cuyos planteamientos se dirigen hacia el análisis comparativo de resultados obtenidos de la exploración de variables. La modalidad a desarrollar es una modalidad básica debido a que se partirá del análisis de datos ya existentes y recolectados para llegar a determinar conclusiones.

Los estudios se realizan desde el planteamiento de preguntas correlacionales que facilitan la recolección y análisis de datos tomando en cuenta el muestreo respectivo que otorga soporte a la verificación de las variables.

### **Tipo de diseño**

La investigación es no experimental “En la investigación no experimental, se observan los fenómenos o acontecimientos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos”(Bisquerra et al., 2009). Los datos se obtienen de forma directa tal como se muestren dentro de la investigación

## Alcance

La modalidad de la investigación aplicada “se centra en la resolución de problemas en un contexto determinado desde una o varias áreas especializadas, con el propósito de implementarlas de forma práctica para satisfacer necesidades concretas, proporcionando una solución a problemas del sector social o productivo”(Vargas Cordero, 2009, p. 148). La información se respalda en las encuestas y entrevistas a partir de las cuales se extrae la información específica del fenómeno abordado destacando la posibilidad de contrastar los resultados con la información teórica para crear conclusiones y recomendaciones plenamente concordantes con la investigación.

La investigación descriptiva permite detallar las características del sujeto de estudio, se detallan las causas y consecuencias del problema a investigar. La investigación descriptiva se utiliza para el trabajo sobre hechos reales, y su característica fundamental es tener una descripción de todos los elementos que posee el estudio, dándole una interpretación correcta al mismo.

Dado que comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza del proyecto o estudio y la composición de procesos que se siguen para elaborar y definir cómo incide la falta de conocimientos para pertenecer a un grupo de microempresarios para poder incrementar sus ingresos a través de las exportaciones.

## Variable dependiente

**Tabla 4**

*Análisis de variable*

<b>Variable</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>
Dependiente		Exportaciones en toneladas métricas.
Exportación de frutas exóticas	Volumen de exportaciones	Seguro de alimento. Trámites Sanitarios.

---

	Precios.
Factores determinantes	Rentas nacionales de los destinos.
	Tipos de cambios.

---

*Nota.* La tabla muestra las variables dependientes a ser consideradas para el desarrollo de la tesis.

### **Variables independientes**

- Asociatividad de productores
- Provincia Amazonía

### **Población**

La población que participó en la presente investigación comprende 285 exportadores amazónicos que trabajan con PROECUADOR y 2 funcionarios de PROECUADOR.

### **Muestra**

“La muestra se considera como un subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que debe ser representativo de ésta” (Hernández Sampieri et al., 2014, p. 173).

En tal virtud la muestra es la parte del universo a la cual se le aplicará los instrumentos de medición Para calcular el tamaño de la muestra se utilizó una calculadora de muestras.

### Figura 3

#### Tamaño de la muestra

**Calculadora de Muestras**

Margen de error:

Nivel de confianza:

Tamaño de Poblacion:

**Margen: 5%**  
**Nivel de confianza: 95%**  
**Poblacion: 285**

**Tamaño de muestra: 164**

**Ecuacion Estadística para Proporciones poblacionales**

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

n= Tamaño de la muestra  
Z= Nivel de confianza deseado  
p= Proporción de la población con la característica deseada (éxito)  
q=Proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)  
e= Nivel de error dispuesto a cometer  
N= Tamaño de la población

*Nota.* Calculadora de muestras para realizar encuestas. Tomado de *Asesoría económica y Marketing*, 2009.

Con la cual se procedió a calcular la muestra dando como resultado 164 productores de fruta exótica de la Amazonía, de igual manera se trabajó con funcionarios de PROECUADOR cuyas edades oscilan entre 27 y 42 años y cuya experiencia en EXPORTACIONES se encuentra entre cinco y 12 años de ejercicio profesional.

### **Instrumentos de recopilación de información.**

#### **Entrevista**

La entrevista se realizó el 18 de diciembre de 2021, se procedió a realizar las entrevistas a los gerentes de las siete asociaciones que funcionan en la Amazonía de forma individual, con el objetivo de analizar e interpretar la información de manera efectiva, luego se procedió a categorizar la misma mediante una matriz de correlacionamiento de la información, la cual permitió encontrar coincidencias y diferencias entre las respuestas de los gerentes.

## **Preguntas de la entrevista**

1. ¿Los servicios que ofrecen las asociaciones exportadoras satisfacen las necesidades de los socios?
2. ¿Las asociaciones exportadoras evalúan constantemente los riesgos del entorno como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico?
3. ¿Existe coherencia entre los objetivos planteados y alcanzados en las asociaciones exportadoras?
4. ¿En el proceso de evaluación de cumplimiento de las estrategias, se considera la influencia de los clientes?
5. ¿En el cumplimiento de las estrategias y toma de decisiones se evalúa la influencia de los competidores?

## **Encuestas**

Dentro de la presente investigación se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento se aplicó un cuestionario estructurado construido en base a preguntas formuladas y relacionadas con las variables de investigación, cuyas respuestas están basadas en el escalamiento de Likert, “la escala es un conjunto de ítems que se presentan en forma de afirmaciones para medir la reacción del sujeto en tres, cinco o siete categorías” (Hernández Sampieri et al., 2014, p. 238). En dichos cuestionarios se empleó las categorías Siempre, La mayoría de las veces sí, algunas veces sí, algunas veces no, La mayoría de las veces no, Nunca. Dichos instrumentos fueron utilizados para recoger la información de los exportadores, la encuesta se la realizó de manera presencial.

## **Preguntas de Encuestas:**

1. ¿Exporta frutas exóticas?
2. ¿Conoce usted el proceso de exportación de frutas exóticas?
3. ¿Se realizan capacitaciones acerca de la forma de exportar y las ventajas de asociarse para exportar?
4. ¿Se han presentado de manera concurrente o eventual, inconvenientes en el momento de exportar frutas exóticas?
5. ¿Existe un plan de capacitación que fortalezca la asociatividad de los pequeños exportadores de frutas exóticas?

6. ¿Cada que tiempo ha recibido capacitaciones que le ayuden a mejorar sus habilidades exportadoras?
7. ¿Los servicios que ofrecen las asociaciones exportadoras satisfacen las necesidades de los socios?

## **Capítulo III: Resultados**

### **Análisis FODA de las Asociaciones**

#### **Fortalezas**

- Gran extensión para la producción.
- Producto de reconocida calidad gracias a las buenas condiciones para el cultivo.
- Mano de obra directa.

#### **Oportunidades**

- La demanda a nivel mundial siempre está presente
- Existe una gran oportunidad de crecimiento y desarrollo con los productores asociados
- Consumo de las frutas a nivel mundial está en aumento por asociarla a estilos de vida saludables

#### **Debilidades**

- Presencia de plagas como: Cancrosis de los cítricos y Mosca mediterránea de la fruta.
- Estándares de calidad que se requieren son altos.
- El precio que se paga al productor es muy bajo en comparación al precio de exportación

#### **Amenazas**

- Competencias de otros países exportadores en la región
- Precios de exportación en declive.
- Restricciones arancelarias en los mercados de destino.

## Análisis univariado de las encuestas aplicadas

**Tabla 5**

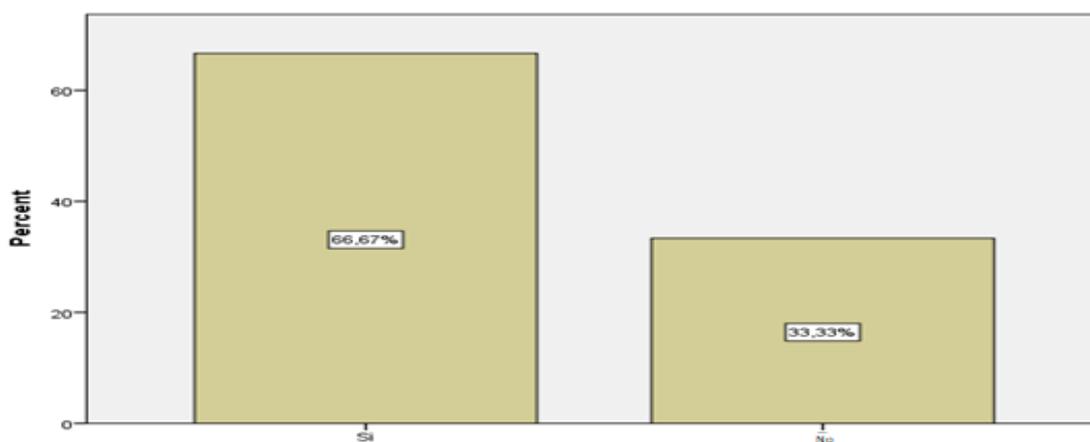
*Pregunta 1 ¿Exporta Frutas exóticas?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	116	66,7
No	58	33,3
<b>Total</b>	<b>174</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* La tabla representa a la pregunta 1.

**Figura 4**

*Pregunta 1 ¿Exporta Frutas exóticas?*



*Nota.* El grafico muestra si exportan frutas exóticas.

### **Análisis:**

El 66,67% lo representan 116 encuestados, quienes afirman que si exportan frutas exóticas dado por el incremento de la demanda existente en el mercado internacional por el consumo de alimentos saludables sin embargo es importante

establecer que el 33,33% lo representan 58 entrevistados los cuales indican que no exportan frutas exóticas, dado que el proceso es muy complejo y que solicitan demasiados requisitos, así como también demanda elevados costos económicos sin ser rentable a corto plazo, por este motivo optan por ofertar sus productos al mercado interno.

**Tabla 6**

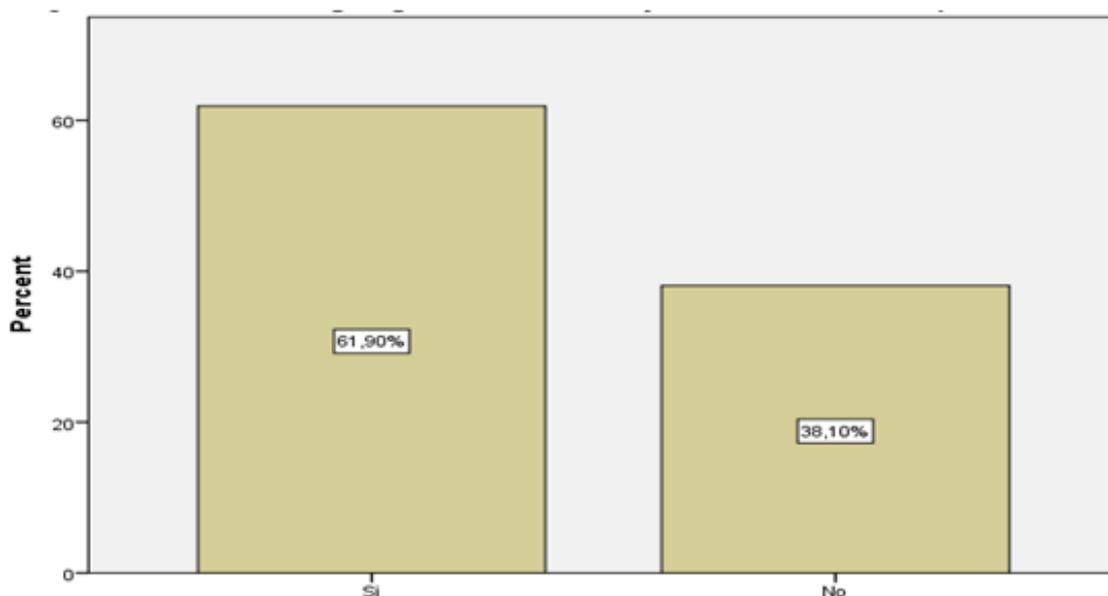
*Pregunta 2 ¿conoce usted el proceso de exportación de frutas exóticas?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	108	61,9%
No	66	38,1%
<b>Total</b>	<b>174</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* La tabla representa el conocimiento del proceso de exportación de frutas exóticas.

**Figura 5**

*Pregunta 2 ¿Conoce usted el proceso de exportación de frutas exóticas?*



*Nota.* El gráfico muestra el conocimiento del proceso de exportación de frutas exóticas.

**Análisis:**

El 61,90% representa 108 encuestados, los cuales afirman conocer el proceso de exportación de frutas exóticas, mientras que el 36,10% representan 66 encuestados quienes indican no conocer el proceso, lo cual evidencia un claro desinterés por parte de las autoridades de Cancillería, así como PROECUADOR por capacitar a los exportadores en el proceso de exportación, a su vez contratar los servicios de profesionales que les ayuden en el proceso de exportación.

**Tabla 7**

*Pregunta 3 ¿Se realizan capacitaciones acerca de la forma de exportar y las ventajas de asociarse para exportar?*

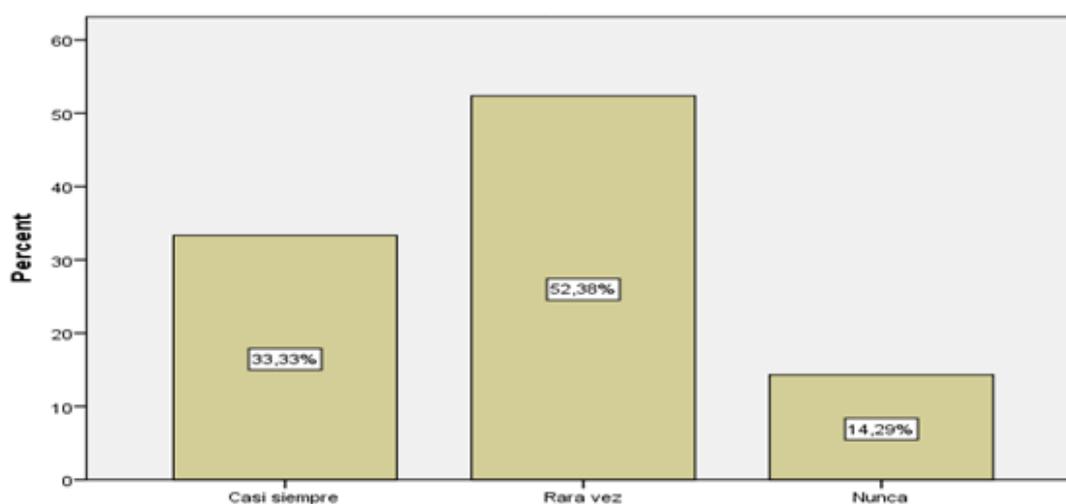
	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Casi siempre	58	33,3%
Rara vez	91	52,4%

Nunca	25	14,3
<b>Total</b>	<b>174</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* La tabla muestra la frecuencia con la que se realizan capacitaciones.

### Figura 6

*Pregunta 3 ¿Se realizan capacitaciones acerca de la forma de exportar y las ventajas de asociarse para exportar?*



*Nota.* El gráfico muestra la frecuencia con la que se realizan capacitaciones.

### Análisis:

El 52,38% representa 91 entrevistados los cuales indican que rara vez se realizan capacitaciones acerca de la forma de exportar y las ventajas de asociarse para exportar, esta situación generalmente afecta el nivel de cooperación, intercambio y coordinación entre los exportadores, mientras que el 33,33% representan encuestados, quienes afirman que casi siempre realizan capacitaciones acerca de la forma de exportar y las ventajas de asociarse para exportar, situación que garantiza un elevado nivel de intercambio y comunicación. Finalmente, el 14,29% lo representan 25 personas quienes indican que nunca se han realizado capacitaciones acerca de la forma de exportar y las ventajas de asociarse para exportar lo que evidencia un elevado nivel de descoordinación.

**Tabla 8**

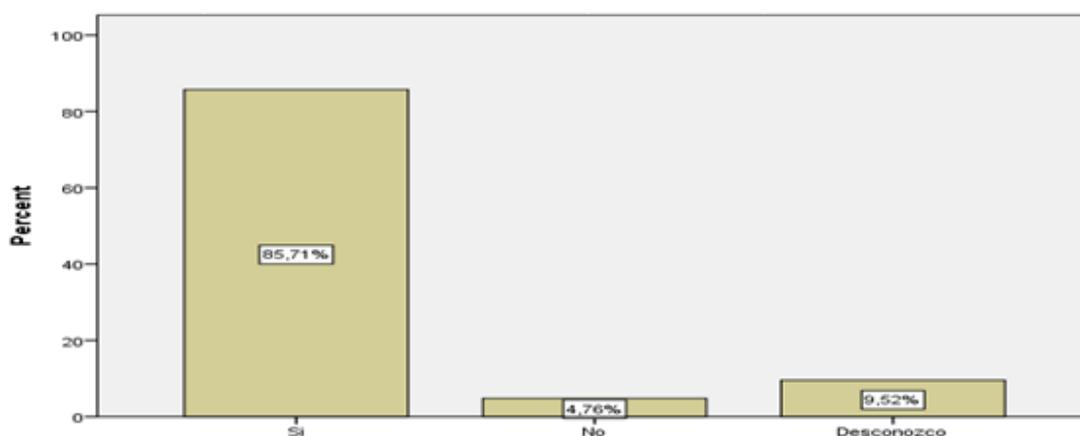
*Pregunta 4 ¿Se han presentado de manera concurrente o eventual, inconvenientes en el momento de exportar frutas exóticas?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	149	85,7%
No	8	4,8%
Desconozco	17	9,5%
<b>Total</b>	<b>174</b>	<b>100,0%</b>

*Nota.* La tabla muestra la frecuencia con la que surgen inconvenientes al exportar.

**Figura 7**

*Pregunta 4 ¿Se han presentado de manera concurrente o eventual, inconvenientes en el momento de exportar frutas exóticas?*



*Nota.* El gráfico muestra la frecuencia en la que ocurren inconvenientes al exportar.

### **Análisis:**

El 85,71% representa 149 encuestados, quienes afirman que si se han presentado de manera recurrentes o eventuales inconvenientes en el momento de exportar frutas exóticas lo cual no permite que se alcancen generalmente los objetivos de venta. Mientras que el 9,5% representa 17 entrevistados, quienes indican desconocer inconvenientes en el momento de exportar frutas exóticas, lo que evidencia un elevado nivel de desinformación dado que subcontratan los servicios de exportación a empresas dedicadas a dicha actividad. Finalmente, el 4,8% representa 8 entrevistados, quienes indican que no ha existido ningún tipo de inconvenientes en el momento de exportar frutas exóticas lo cual ratifica la existencia de un personal capacitado y con dominio del proceso exportador.

**Tabla 9**

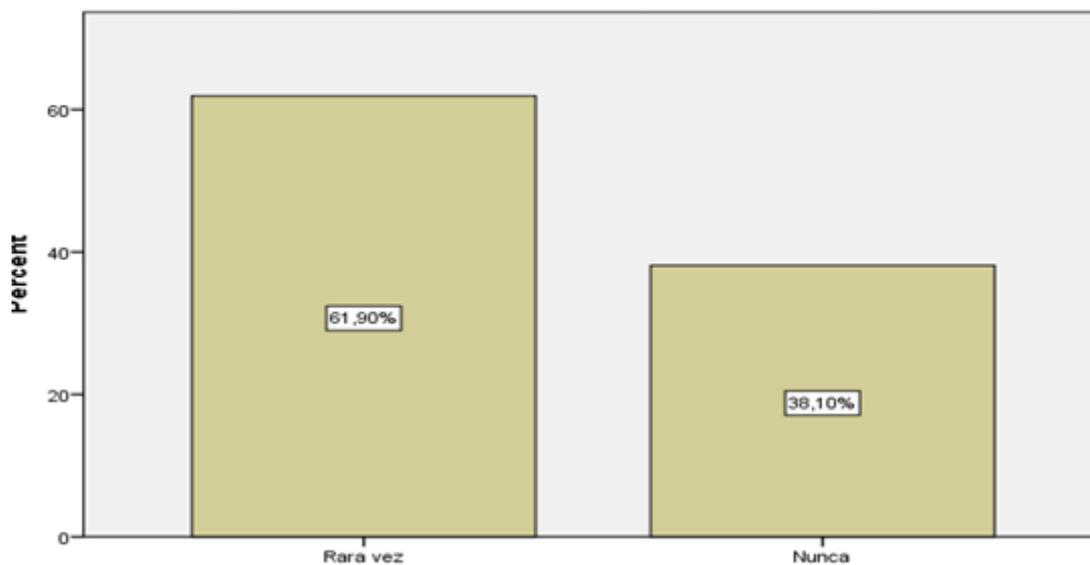
*Pregunta 5 ¿Existe un plan de capacitación que fortalezca la asociatividad de los pequeños exportadores de frutas exóticas?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Rara vez	108	61,9%
Nunca	66	38,1%
<b>Total</b>	<b>174</b>	<b>100,0%</b>

*Nota.* La tabla muestra el resultado de un plan existente de capacitación que fortalezca la asociatividad.

## Figura 8

*Pregunta 5 ¿Existe un plan de capacitación que fortalezca la asociatividad de los pequeños exportadores de frutas exóticas?*



*Nota.* El gráfico muestra el resultado de un plan de capacitación que fortalezca la asociatividad.

### **Análisis:**

El 61,90% lo representan 108 encuestados quienes indican que rara vez se desarrollan planes de capacitación a través de los cuales se logra un fortalecimiento y desarrollo de la asociatividad de los pequeños productores de frutas exóticas, dicha situación afecta el nivel de eficiencia y calidad de las exportaciones desarrolladas y el 38,10% lo representan 66 entrevistados, quienes afirman nunca haber asistido a planes de capacitación en los que se promueva y fortalezca las destrezas, capacidades y habilidades técnicas de los pequeños productores de frutas exóticas de tal manera que no se verifican emprendimientos e innovaciones que contribuyan a mejorar el proceso productivo.

**Tabla 10**

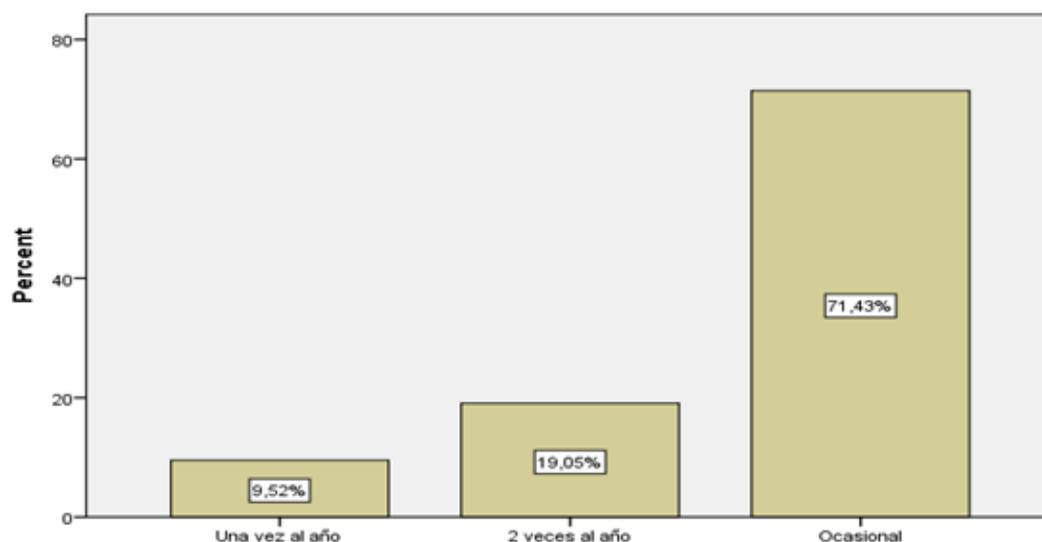
*Pregunta 6 ¿Cada que tiempo ha recibido capacitaciones que le ayuden a mejorar sus habilidades exportadoras?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Una vez al año	17	9,5%
2 veces al año	33	19,0%
Ocasional	124	71,4
<b>Total</b>	<b>174</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* La tabla muestra la frecuencia en la que reciben capacitaciones para mejorar sus habilidades exportadoras.

**Figura 9**

*Pregunta 6 ¿Cada que tiempo ha recibido capacitaciones que le ayuden a mejorar sus habilidades exportadoras?*



*Nota.* El gráfico muestra el detalle en el que se reciben capacitaciones para mejorar las habilidades exportadoras.

### **Análisis:**

El 71,43% representa 124 encuestados, quienes indican que ocasionalmente han recibido capacitaciones que les permiten mejorar las habilidades exportadoras situación que muestra que existe una despreocupación por parte de las autoridades gubernamentales en mejorar las capacidades, destrezas y habilidades de los pequeños productores de frutas exóticas, mientras que el 19% representan 33 encuestados, afirman haber recibido capacitaciones dos veces al año siendo dicha frecuencia insuficiente para lograr un verdadero avance en las habilidades exportadoras. Finalmente, el 9,52% representan 17 encuestados y señalan que han recibido capacitaciones una vez al año de forma tal que no han podido captar nuevos conocimientos técnicos que contribuyan a la mejora de las habilidades exportadoras.

**Tabla 11**

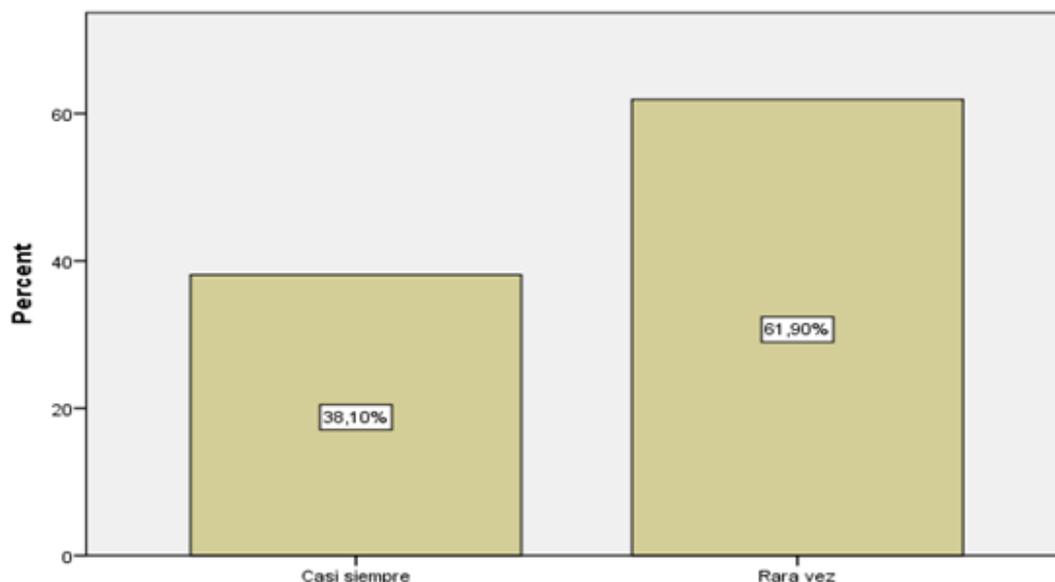
*Pregunta 7 ¿Los servicios que ofrecen las asociaciones exportadoras satisface las necesidades de los socios?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Casi siempre	66	38,1%
Rara vez	108	61,9%
<b>Total</b>	<b>174</b>	<b>100,0%</b>

*Nota.* La tabla muestra la satisfacción de los servicios que se ofrecen.

**Figura 10**

*Pregunta 7 ¿Los servicios que ofrecen las asociaciones exportadoras satisfacen las necesidades de los socios?*



*Nota.* El gráfico muestra el nivel de satisfacción de los servicios que ofrecen.

**Análisis:**

El 61,90% representa 108 encuestados, quienes afirman que rara vez los servicios ofertados por las asociaciones exportadoras satisfacen las necesidades de los socios, tal situación desmotiva a los mismos y a las posibles captaciones de nuevos socios, mientras que el 38,10% representa 66 encuestados, quienes indican que los servicios ofertados por las asociaciones exportadoras casi siempre satisfacen las necesidades de los socios. Sin embargo, en ocasiones no se cumple el nivel de motivación requerido para garantizar una mayor inversión y por consecuencia un desarrollo de las asociaciones exportadoras.

## Análisis univariado de las entrevistas aplicadas a los gerentes de las asociaciones

**Tabla 12**

*Pregunta 8 ¿Los servicios que ofrecen las asociaciones exportadoras satisfacen las necesidades de los socios?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	14,3
No	6	85,7
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* La tabla muestra el nivel de satisfacción de los socios.

**Figura 11**

*Pregunta 8 ¿Los servicios que ofrecen las asociaciones exportadoras satisfacen las necesidades de los socios?*



*Nota.* El gráfico representa el nivel de satisfacción de los socios de asociaciones existentes.

### **Análisis:**

El 85,7% representa a seis encuestados, los cuales afirman que los servicios ofertados por las asociaciones exportadoras no satisfacen las necesidades e intereses de los socios, situación que se traduce en la desmotivación y por consecuencia un descenso en las utilidades, mientras que el 14,3% representa a un encuestado, el cual considera que los productos ofertados si satisfacen plenamente las expectativas de los socios, garantizando de esta forma la fidelización de los clientes.

**Tabla 13**

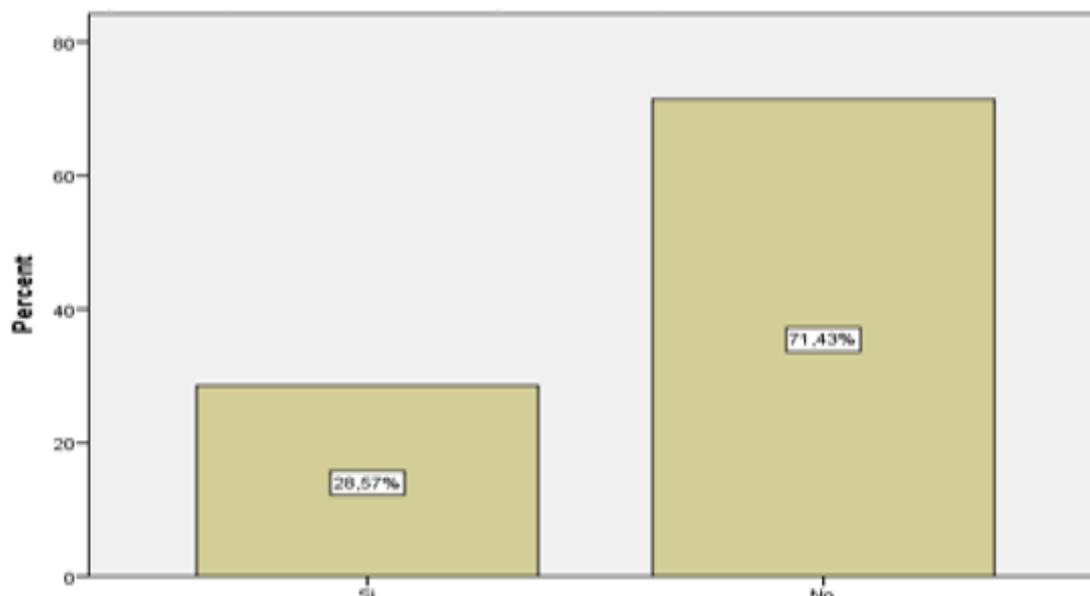
*Pregunta 9 ¿Se cumplen con las estrategias de competitividad establecidas?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	2	28,6
No	5	71,4
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* La tabla muestra el cumplimiento de las estrategias de competitividad establecidas.

**Figura 12**

*Pregunta 9 ¿Se cumplen con las estrategias de competitividad establecidas?*



*Nota.* El gráfico muestra el cumplimiento de las estrategias de competitividad establecidas.

**Análisis:**

El 71,43% representan cinco encuestados, quienes afirman que actualmente no se cumple con las estrategias de competitividad establecidas como resultado directo de las innumerables falencias que afectan el proceso productivo y por consecuencia el cumplimiento de los estándares de calidad, mientras que el 28,57% representan dos encuestados, quienes plantea que si se verifica el cumplimiento lo cual garantiza una presencia en el mercado, dada la captación de nuevos socios.

**Tabla 14**

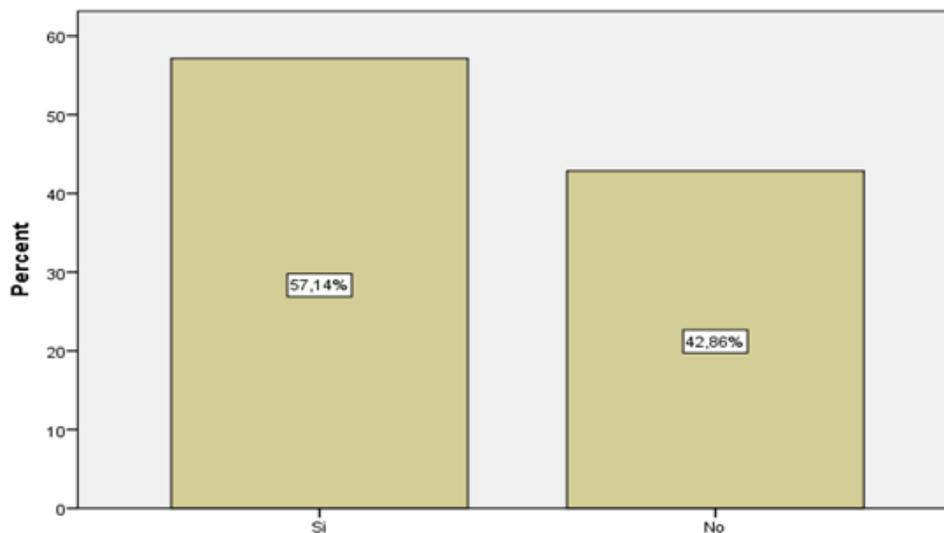
*Pregunta10 ¿Las asociaciones exportadoras evalúan constantemente los riesgos del entorno como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	4	57,1
No	3	42,9
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* La tabla muestra la evaluación que se realiza al entorno.

**Figura 13**

*Pregunta10 ¿Las asociaciones exportadoras evalúan constantemente los riesgos del entorno como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico?*



*Nota.* El gráfico muestra la evaluación que se realiza al entorno.

### **Análisis:**

El 57,14 representa cuatro encuestados, quienes indican que si se evalúan los riesgos del entorno, constituyendo un respaldo del desarrollo de las asociaciones exportadoras, mientras que el 42,88% representa tres encuestados, explican que las asociaciones exportadoras no realizan verificaciones periódicas de riesgos del entorno tomándose en cuenta que el mismo es un factor que influye significativamente en el desarrollo estratégico empresarial, tal situación se traduce en la incoherencia entre las políticas de desarrollo y los cambios que suceden en la oferta y demanda de los productos y servicios.

**Tabla 15**

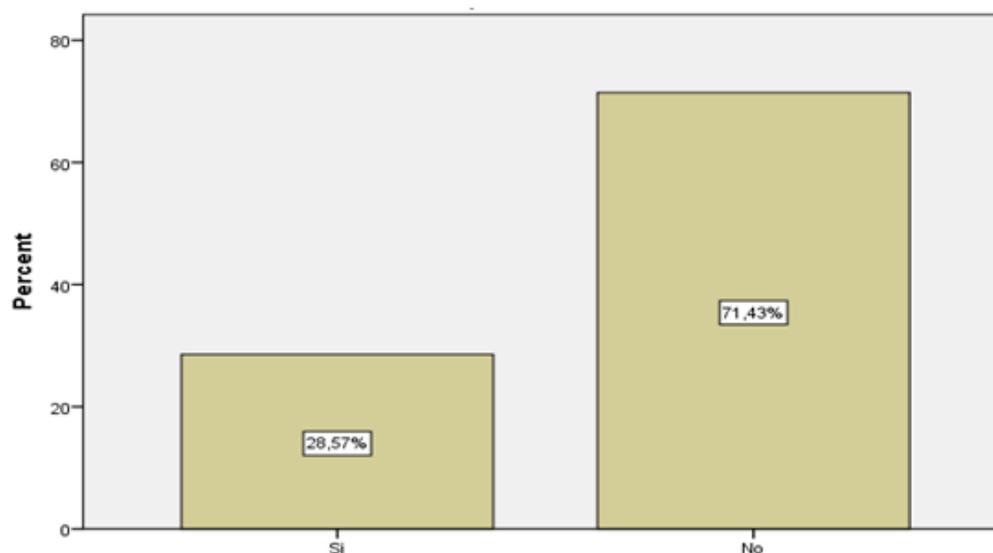
**Pregunta 11** *¿Existe coherencia entre los objetivos planteados y alcanzados en las asociaciones exportadoras?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	2	28,6
No	5	71,4
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* La tabla muestra la coherencia existente entre los objetivos planteados y alcanzados.

**Figura 14**

Pregunta 11 ¿Existe coherencia entre los objetivos planteados y alcanzados en las asociaciones exportadoras?



*Nota.* El gráfico muestra la coherencia existente entre los objetivos planteados y alcanzados.

**Análisis:**

El 71,43% representan cinco encuestados, quienes indican que no existe coherencia entre los objetivos planteados y alcanzados en las asociaciones exportadoras dado que generalmente se proyectan políticas de desarrollo en las que no se toman en cuenta las verdaderas capacidades y recursos que posee la asociación, de forma tal que no se logra el cumplimiento de dichos objetivos, por otra parte el 28,57% que lo representan dos encuestados, afirman que si se alcanzan los objetivos planificados como resultado del esfuerzo y coordinación que se establece entre trabajadores y gerentes, lo cual contribuye al desarrollo sistemático de la asociación.

**Tabla 16**

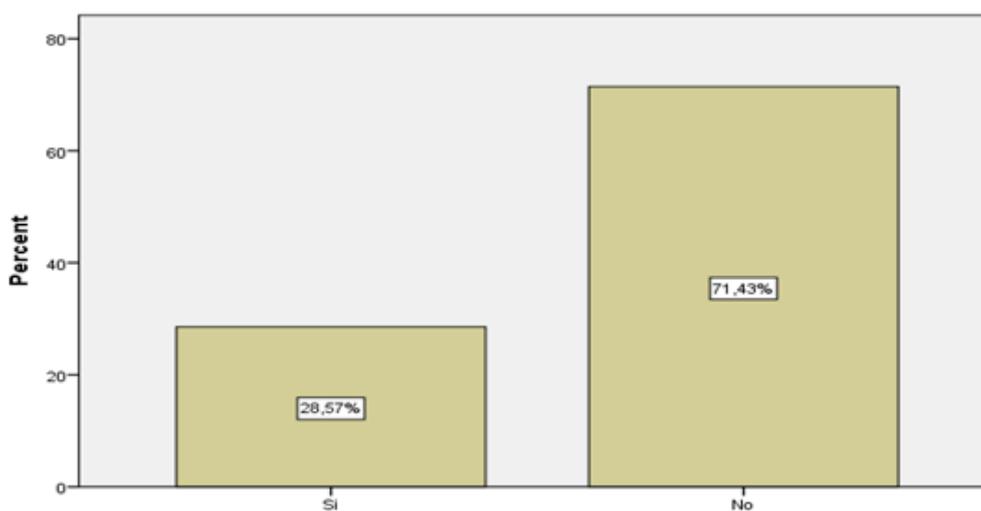
*Pregunta 12 ¿En el proceso de evaluación de cumplimiento de las estrategias, se considera la influencia de los clientes?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	2	28,6
No	5	71,4
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* La tabla muestra el proceso de evaluación de cumplimiento de estrategias.

**Figura 15**

*Pregunta 12 ¿En el proceso de evaluación de cumplimiento de las estrategias, se considera la influencia de los clientes?*



*Nota.* El gráfico muestra el proceso de evaluación de cumplimiento de estrategias.

### **Análisis:**

El 71,43% representan cinco encuestados, lo cuales afirma que no se toman en cuenta la influencia de los clientes en la evaluación de las estrategias, evidenciándose la necesidad de capacitación del personal encargado de dichas actividades por obviar un elemento de vital importancia como el cliente para el desarrollo económico de la asociación, por otra parte el 28,57% que representa dos encuestados, plantean que si se considera a los clientes al momento de evaluar las estrategias garantizando una mayor posibilidad de éxito en la implementación y desarrollo de las mismas.

**Tabla 17**

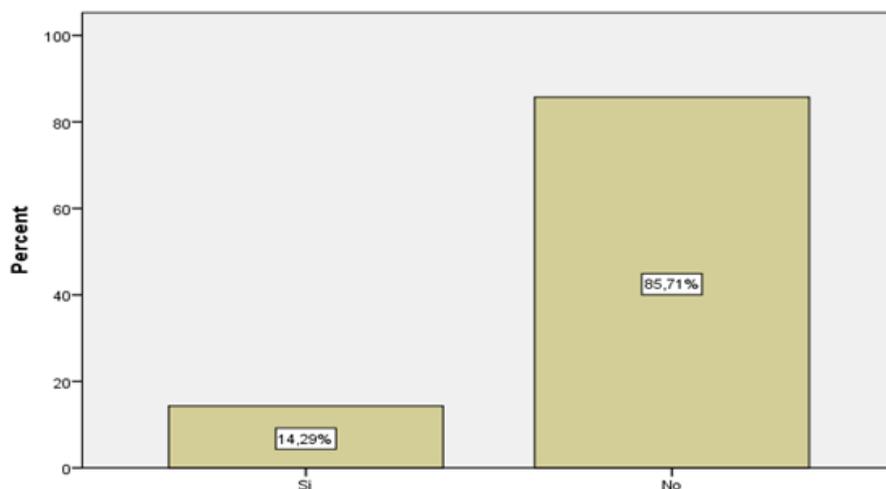
*Pregunta 13 ¿En el cumplimiento de las estrategias y toma de decisiones se evalúa la influencia de los competidores?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	1	14,3
No	6	85,7
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* la tabla muestra el cumplimiento y toma de decisiones.

## Figura 16

*Pregunta 13 ¿En el cumplimiento de las estrategias y toma de decisiones se evalúa la influencia de los competidores?*



*Nota.* El gráfico muestra el proceso de evaluación de cumplimiento de estrategias.

### **Análisis:**

El 85,71% representan seis encuestados, los cuales plantean que no se considera la influencia de los competidores para dar cumplimiento efectivo a las estrategias y decisiones adoptadas para el crecimiento económico de las asociaciones exportadoras, de ahí que no se logre alcanzar las metas proyectadas por la falta de información clave tal y como es la competencia, el 14,29% lo representa un encuestado, quien afirma que en algunos casos si se considera la influencia del competidor en la proyección y cumplimiento de estrategias y decisiones financieras, lo cual permite alcanzar ganancias económicas que impulsan el desarrollo económico de las asociaciones exportadoras

### **Análisis bivariado**

Para realizar el análisis bivariado de las de las encuestas y entrevistas aplicadas entorno al modelo de gestión administrativa se procedió a correlacionar de la siguiente forma:

### **Primera correlación gestión administrativa**

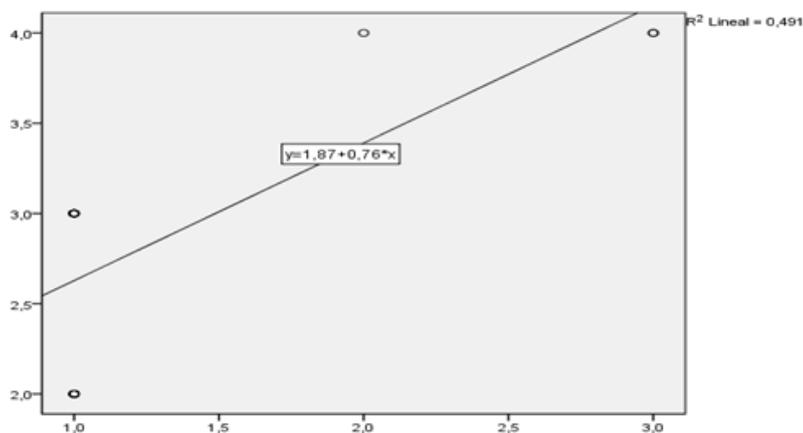
- ¿Se realizan capacitaciones acerca de la forma de exportar y las ventajas de asociarse para exportar?
- ¿Se han presentado de manera concurrente o eventual, inconvenientes en el momento de exportar frutas exóticas?

**Tabla 18***Primera correlación gestión administrativa*

		<b>¿Se realizan capacitaciones acerca de la forma de exportar y las ventajas de asociarse para exportar?</b>	<b>¿Se han presentado de manera concurrente o eventual, inconvenientes en el momento de exportar frutas exóticas?</b>
¿Se realizan capacitaciones acerca de la forma de exportar y las ventajas de asociarse para exportar?	Pearson Correlation	1	,701**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	21	21
¿Se han presentado de manera concurrente o eventual, inconvenientes en el momento de exportar frutas exóticas?	Pearson Correlation	,701**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	21	21

*Nota.* Primera correlación gestión administrativa. Adaptado del resultado de encuestas y entrevistas realizadas.

**Figura 17** Primera correlación gestión administrativa



*Nota.* Adaptado de primera correlación gestión administrativa.

La correlación que se establece entre las preguntas anteriores da un resultado elevado con un valor de 0,701, confirmándose la no realización dentro del departamento de trabajo reuniones encaminadas a planificar las actividades exportadoras, del mismo modo se puede evidenciar la presencia de forma concurrente de inconveniente para alcanzar el momento de exportar frutas exóticas dada la inexistencia de reuniones que permitan difundir las actividades planificadas.

### **Segunda correlación gestión administrativa**

- ¿Los servicios que ofrecen las asociaciones exportadoras satisface las necesidades de los socios?
- ¿En el proceso de evaluación de cumplimiento de las estrategias, se considera la influencia de los clientes?

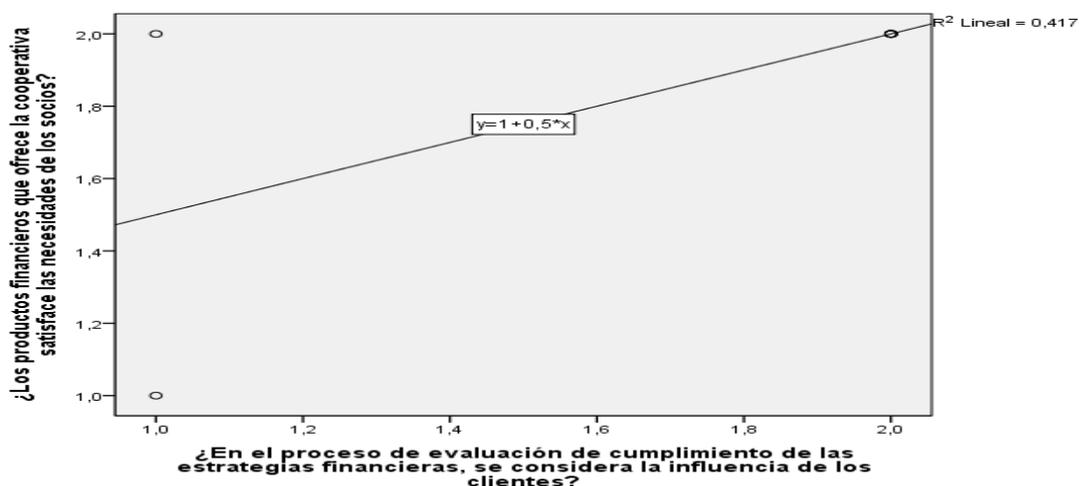
**Tabla 19***Segunda correlación gestión administrativa*

		<b>¿Los servicios que ofrecen las asociaciones exportadoras satisface las necesidades de los socios?</b>	<b>¿En el proceso de evaluación de cumplimiento de las estrategias, se considera la influencia de los clientes?</b>
¿Los servicios que ofrecen las asociaciones exportadoras satisface las necesidades de los socios?	Pearson Correlation	1	,645
	Sig. (2-tailed)		,117
	N	7	7
¿En el proceso de evaluación de cumplimiento de las estrategias, se considera la influencia de los clientes?	Pearson Correlation	,645	1
	Sig. (2-tailed)	,117	
	N	7	7

Nota. Segunda correlación gestión administrativa

**Figura 18**

*Segunda correlación gestión administrativa*



*Nota.* Adaptado de primera correlación gestión administrativa.

La correlación que se establece entre los servicios ofertados por las asociaciones exportadoras en la perspectiva de satisfacer las necesidades de los socios y el proceso de evaluación de las estrategias considerando que la influencia de los clientes es elevada al no satisfacerse las necesidades de los socios a través de los productos ofertados y de no tomarse en cuenta la influencia de los clientes en el proceso de evaluación del cumplimiento de las estrategias.

**Tabla 20***Prueba de Chi cuadrado hipótesis nula*

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	5,714 <sup>a</sup>	1	,017		
Corrección por continuidad	3,581	1	,058		
Razón de verosimilitudes	7,799	1	,005		
Estadístico exacto de Fisher				,042	,024
Asociación lineal por lineal	5,429	1	,020		
N de casos válidos	25				

a. 2 casillas (50,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 2,40.

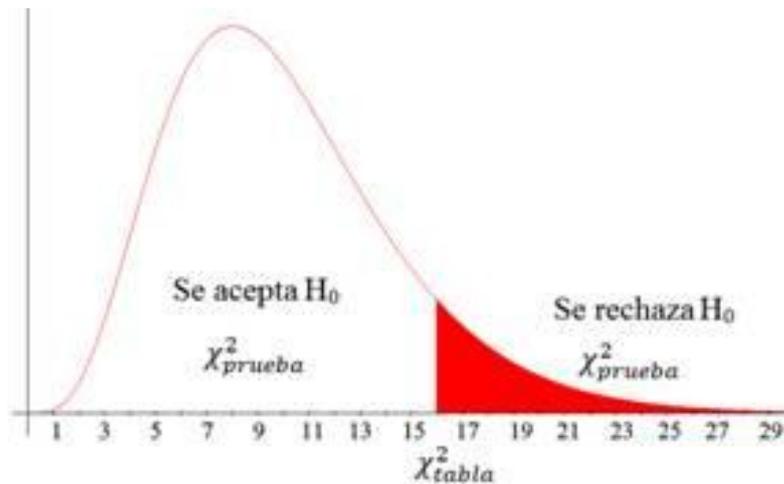
b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

*Nota.* La tabla representa la prueba de Chi cuadrado de hipótesis nula. Adaptado de *primera y segunda correlación gestión administrativa*.

En comparación con la tabla de distribución chi cuadrado para 1 grado de libertad y un margen de error del 5% es de 3.8415; siendo el valor chi cuadrado o sigma superior permite desechar la hipótesis nula ya que se encontraría dentro de la cola de la distribución normal o fuera del límite.

En comparación con la tabla de distribución chi cuadrado el margen de error es del 5% equivalente a un valor de 3.84,15 para un grado de libertad verificándose que el valor del chi cuadrado si

**Figura 19** Prueba de Chi cuadrado hipótesis nula



*Nota.* Adaptado Prueba de Chi cuadrado hipótesis nula.

## Hallazgos investigativos

Las perspectivas exportadoras de la mayoría de los colaboradores no se dirigen al cumplimiento de objetivos ni al mejoramiento de la asociación exportadora sino al deseo y necesidad individual de alcanzar mayores niveles de exportación. Por lo tanto, no se percibe un espíritu o sentimiento de pertenencia hacia la asociación.

Actualmente persisten los inconvenientes en el cumplimiento de las actividades de exportación ya que se presentan de manera concurrente lo cual demuestra una falta de coordinación dentro de las diferentes áreas de las asociaciones existentes.

Se constató que los servicios ofertados por las asociaciones exportadoras no satisfacen las necesidades de los socios, por lo tanto, tampoco se logra el cumplimiento de las estrategias de competitividad establecidas situación que no permite que logren cumplir los objetivos planteados previamente.

Es evidente que las asociaciones de la Amazonía no han generado mayores utilidades durante los últimos años. Es evidente que la falta de conocimientos es el principal factor que afecta a los productores de esta región, ya que no realizan

presupuestos, ni cálculos de indicadores de rentabilidad que permitan evaluar el desempeño de los productores.

Finalmente, debe señalarse que no se considera la influencia de los clientes en el proceso de evaluación de las estrategias, ya que no se toman decisiones gerenciales que se subordinen a los estados de análisis, proyecciones financieras, así como comparaciones de presupuestos, situación que podría comprometer la estabilidad financiera de los productores y asociaciones exportadoras.

### **Capítulo III: Propositivo**

#### **Nombre de la propuesta**

Propuesta de capacitación de Asociatividad para pequeños productores de las provincias de la amazonia para exportar frutas exóticas.

La propuesta se enmarca en la capacitación del personal para que conozcan y mejoren sus capacidades productivas, al igual que conocer los beneficios que se adquieren al formar parte de una asociación que les permita incrementar sus niveles de producción. Estas capacitaciones se desarrollarán en el transcurso del presente año. Al término del curso de capacitación se otorgará un certificado de participación a la capacitación de comercio y asociatividad, plasmándose en la mismas los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos durante la formación, de forma tal que la investigación se observe como un ejercicio en el que se plasmen las destrezas, conocimientos y habilidades profesionales de dicha especialidad.

#### **Contribución de la propuesta en la solución del problema**

La propuesta investigativa aporta un conjunto de pautas, estrategias y políticas enfocadas en agilizar el proceso de afiliación de los pequeños productores a asociaciones, a través de las cuales se logre una gestión efectiva y solución ante los limitados recursos económicos, materiales y humanos que poseen los pequeños productores, y de igual manera se logre contratar de forma colectiva personal profesional con los conocimientos, destrezas, habilidades y experiencia en negociaciones internacionales, de las cuales se deriven acuerdos comerciales que generen beneficios para los asociados.

De igual forma queda en evidencia la importancia de la propuesta para la resolución de la problemática planteada, al contemplarse en la misma estrategias de cooperación y coordinación a ser implementadas entre los asociados de forma tal que se logre alcanzar el objetivo proyectado, de producir los volúmenes de frutas exóticas con la calidad requerida para cumplir con los estándares de calidad demandados en el mercado internacional, y de esta manera incluir e incrementar la participación en el mercado de la región amazónica con sus productos, en específico convertirse la exportación de frutas exóticas en uno de los rubros con mayor importancia para el producto interno bruto nacional.

## **Elementos que la conforman**

### **Presentación**

Se realizarán cuatro talleres de capacitación consecutivos, cada uno de ocho horas de duración, con un total de 80 horas e incluirán la realización de conferencias, proporcionando equipos tecnológicos que permitirá la recolección de información el taller.

El curso de capacitación se enfoca en difundir los beneficios de la asociatividad para exportar frutas exóticas de tal manera que los mismos se encuentren con estímulos que les permitan trabajar de una manera más ágil, obtener mayores créditos y exportar a menor precio, lo cual sería un considerable ahorro para el productor.

De ahí la importancia de garantizar capacitaciones sistemáticas en las que no solo se anime al productor a asociarse, sino que también se dé a conocer nuevos mercados y estrategias competitivas que les permitirán posicionarse ante la competencia de tal manera que se exporten sus productos de una manera más eficiente.

## **Programación de la agenda de socialización de la propuesta**

**Tabla 21** *Agenda de socialización*

---

**FECHA**

**LUGAR**

**SEDE**

---

---

## **PARTICIPANTES**

---

*Nota.* Adaptado de agenda de socialización de la propuesta.

### **Desarrollo de Capacitaciones**

Se realizarán cuatro talleres presenciales, los mismos que se detallan a continuación:

**Tabla 22** *Taller 1: Beneficios de la asociatividad*

---

<b>Descripción</b>	<p>El taller consiste en una sesión de trabajo de ocho horas divididas en dos partes con un receso de 20 minutos cada parte en el que se abarcaran los beneficios de asociarse para exportar frutas exóticas.</p> <p>El taller consta de cuatro fases: presentación, exposición del facilitador, practica y retroalimentación a dudas que posean los productores con la finalidad de captar nuevos socios.</p>
<b>Objetivo:</b>	<p>Difundir la importancia de asociarse para exportar reduciendo los recursos invertidos en los mismos y de esta manera generar un mayor beneficio económico al productor.</p>
<b>Duración:</b>	<p>ocho horas</p>
<b>Planteamiento del taller</b>	<p>El taller se desarrolla en cuatro fases:</p> <p>Fase 1: Presentación</p> <p>Fase 2: Exposición Magistral</p> <p>Fase 3: Implementación.</p>

---

---

	Fase 4: Evaluación
<b>Responsable</b>	Mediador de la propuesta
<b>Fase 1 Presentación</b>	El presidente de la asociación inicia el taller presentando al facilitador e indicando que el taller tiene como finalidad que los productores de frutas exóticas puedan asociarse y ser beneficiarios de descuentos y reducción de costos en las exportaciones de frutas exóticas.
<b>Fase 2</b>	El facilitador proyectará videos introductorios.
<b>Exposición de parte del facilitador</b>	Seguidamente una breve introducción en la cual se dé a conocer el detalle de la función de la asociación, su misión, visión, políticas.  Se procede a dar a conocer los retos y dificultades que poseen los pequeños agricultores para las exportaciones a nivel mundial, de ahí que se verifique la importancia de la asociación para las exportaciones de frutas exóticas.
<b>Fase 3 Implementación</b>	Posteriormente se procede a realizar un debate en el que se analizan las ventajas de la asociación frente a las exportaciones individuales de tal manera que se puedan discutir posibles precauciones que posean los productores de tal manera que se verifique un apoyo irrestricto por parte de la asociación.
<b>Fase 4 Evaluación del taller</b>	Una vez terminada la jornada del primer día se procederá a abrir un conversatorio en el cual los productores compartirán las experiencias en las exportaciones de forma individualizada y aquellos que ya se encuentran asociados.

---

*Nota.* La tabla representa el cronograma del primer día de la capacitación.

**Tabla 23** Taller 2: La integración asociativa

---

<b>Descripción</b>	El taller consiste en una sesión de trabajo de ocho horas divididas en dos partes con un receso de 20 minutos.
<b>Objetivo:</b>	Difundir la importancia de la integración asociativa.
<b>Duración:</b>	ocho horas
<b>Planteamiento del taller</b>	El taller se desarrolla en cuatro fases:  Fase 1: Presentación  Fase 2: Exposición Magistral  Fase 3: Implementación  Fase 4: Evaluación
<b>Responsable</b>	Mediador de la propuesta
<b>Fase 1 Presentación</b>	El presidente de la asociación inicia el taller presentando al facilitador e indicando que el taller tiene como finalidad que los productores de frutas exóticas puedan beneficiarse de la integración asociativa al complementar los servicios y productos a través de la alianza estratégica.
<b>Fase 2 Exposición de parte de los facilitadores</b>	El facilitador expone diapositivas acerca de lo que significa la integración asociativa.  Se realizan análisis de integraciones asociativas en el Ecuador de tal manera que se evidencien ejemplos claros de asociaciones que han crecido exponencialmente en el país.
<b>Fase 3 Implementación</b>	Se procede a realizar un debate en el que se analizan las ventajas de la integración asociativa frente a las exportaciones individuales.
<b>Fase 4</b>	Una vez terminada la práctica del segundo día se procederá a abrir un conversatorio en el cual los productores compartirán las

---

---

<b>Evaluación del taller</b>	experiencias vividas en las exportaciones de forma individualizada y aquellos que ya se encuentran asociados.
------------------------------	---

---

*Nota.* La tabla representa el cronograma del segundo día de la capacitación.

**Tabla 24** *Temas a tratar en la fase 2*

---

<b>POLITICAS</b>	<b>ESTRATEGIAS</b>	<b>DEFINICIÓN Y ALCANCE</b>
Los productores se comprometen a cumplir con lo dispuesto en la normativa legal ecuatoriana y con los compromisos que ha suscrito con los clientes y con el resto de grupos de interés como proveedores	<p>Mantener los costos fijos</p> <p>Fortalecer las políticas de justo a tiempo y calidad con proveedores</p> <p>Financiamiento a bajo costo con programas gubernamentales</p>	<p>Controlar los costos fijos que son un rubro constante que afecta de manera directa sobre el rendimiento, por lo que se debe tecnificar procesos para que se reduzcan los costos.</p> <p>El mantener una cooperación constante con los proveedores permitirá simplificar procesos y reducir costos innecesarios, sin afectar al cumplimiento de obligaciones en el marco legal y moral en que se realizan las actividades de la finca.</p> <p>Se requiere un financiamiento adecuado para fijar procesos que eviten niveles de contaminación y de esta forma reducir costos fijos y variables.</p>

---

---

<p>se establecerán sistemas adecuados para prevenir la contaminación y gestionar los recursos de forma eficiente</p>	<p>Ajustar costos de Personal a las actuales ventas</p>	<p>El desarrollar un plan estratégico permitirá mantener fijos los objetivos estratégicos delineados y alineados a los principios de rendimiento y resultados de la empresa con la captación de nuevos recursos y el control de los gastos con el uso de sistemas de comunicación e información eficientes.</p>
--	---	---

---

*Nota.* La tabla muestra el detalle de los temas a tratar en la capacitación del día 2.

**Tabla 25** *Taller:3 Acciones asociativas aplicadas en fincas productoras*

---

<b>Descripción</b>	El taller consiste en una sesión de trabajo de 12 horas divididas en dos partes con un receso de 30 minutos.
<b>Objetivo:</b>	Difundir la importancia de las acciones asociativas aplicadas en fincas productoras
<b>Duración:</b>	12 horas
<b>Planteamiento del taller</b>	El taller se desarrolla en cuatro fases: Fase 1: Presentación  Fase 2: Exposición Magistral  Fase 3: Ingreso y manipulación de las herramientas digitales  Fase 4: Evaluación
<b>Responsable</b>	Mediador de la propuesta

---

---

<b>Fase 1</b> <b>Presentación</b>	El presidente de la asociación inicia el taller presentando al facilitador e indicando que el taller tiene como finalidad que los productores de frutas exóticas puedan beneficiarse de las estrategias generadas por la asociación para obtener mejores resultados en la finca.
<b>Fase 2</b> <b>Exposición de parte de los facilitadores</b>	Los facilitadores expondrán las acciones asociativas aplicadas en fincas productoras.
<b>Fase 3</b> <b>Implementación</b>	Posteriormente se procede a realizar un debate en el que se analizan las ventajas de la integración asociativa frente a las exportaciones.
<b>Fase 4</b> <b>Evaluación del taller</b>	Una vez terminada la práctica se procederá a abrir un conversatorio en el cual los productores compartirán con sus pares las experiencias vividas en las exportaciones de forma individualizada y aquellos que ya se encuentran asociados.

---

*Nota.* La tabla representa el cronograma del tercer día de la capacitación.

**Tabla 26** *Temas a tratar en la fase 2*

<b>Políticas</b>	<b>Estrategias</b>	<b>Definición y alcance</b>
	Diseño de procesos simples para reducir los tiempos de producción	Levantar y actualizar los procesos permite transparentar la gestión efectiva de las fincas, especialmente por la calidad que debe tener el producto, pero facilidad para generar una nueva experiencia en el mercado internacional.
Se definirán de manera directa a los colaboradores en cada uno de los procesos las directrices de control de calidad con medición de estándares de calidad establecidos a nivel nacional e internacional	Controlar la calidad de los procesos productivos	Los estándares de calidad emitidos por los organismos de control de la calidad deben ser tomados como estándar de cuidado de la salud y nutrición de los consumidores generando una experiencia sensorial y emocional al recibir el producto.
Se mantendrá sistemas activos de control de ingresos, ventas, presupuesto que permitan	Incrementar un sistema de control presupuestario	El contar con presupuesto permite identificar rubros en los que se destinan recursos y cuan efectivos

generar alertas de cumplimiento, así como de retraso en la consecución de resultados

son los mismos para la generación de nuevos ingresos, de esta forma controlarlos y de ser el caso suprimirlos y optimizarlos en los casos que se logre.

Se mantendrá sistemas activos de control de ingresos, ventas, presupuesto que permitan generar alertas de cumplimiento, así como de retraso en la consecución de resultados

Establecer un sistema de control de ventas

La dirección debe estar constantemente atenta hacia el cumplimiento de resultados de ventas, que permite cubrir los costos y gastos fijos y variables logrando alcanzar el punto de equilibrio.

Análisis de los costos de producción unitaria

El levantamiento de tiempos y movimientos en la producción permitirá incrementar los volúmenes de producción.

---

*Nota.* La tabla muestra el detalle de los temas a tratar en la capacitación del día 3.

**Tabla 27** Taller 4: Estrategias de desarrollo asociativo

---

<b>Descripción</b>	El taller consiste en una sesión de trabajo de 12 horas divididas en dos partes con un receso de 30 minutos.
<b>Objetivo:</b>	Conocer las estrategias de desarrollo asociativo.
<b>Duración:</b>	12 horas
<b>Planteamiento del taller</b>	El taller se desarrolla en cuatro fases:  Fase 1: Presentación  Fase 2: Exposición Magistral  Fase 3: Implementación  Fase 4: Evaluación
<b>Responsable</b>	Mediador de la propuesta
<b>Fase 1 Presentación</b>	El presidente de la asociación inicia el taller presentando al facilitador e indicando que el taller tiene como finalidad que los productores de frutas exóticas puedan beneficiarse de las estrategias generadas por la asociación para obtener mejores resultados en la finca.
<b>Fase 2 Exposición de parte de los facilitadores</b>	Los facilitadores expondrán las estrategias de desarrollo asociativo.
<b>Fase 3 Implementación</b>	Posteriormente se procede a realizar un debate en el que se analizarán las estrategias expuestas.
<b>Fase 4 Evaluación del taller</b>	Una vez terminada la práctica del día 1 se procederá a abrir un conversatorio en el cual los productores compartirán ideas y conocimientos adquiridos.

---

*Nota. La tabla representa el cronograma del cuarto día de la capacitación.*

**Tabla 28** *Temas a tratar en la fase 2*

<b>Políticas</b>	<b>Estrategias</b>	<b>Definición y alcance</b>
Se mantendrá un equilibrio con la vinculación de personal especializado	Estrategia de reclutamiento y selección de personal	El reclutamiento y selección busca incorporar personal en forma equilibrada para que interioricen sus ambientes y se vincule en los entornos
		Se buscará
		Disminuir la rotación de personal
	Estrategia de cooperación y trabajo en equipo	Disminuye y maneja los conflictos
Mejorar las relaciones del trabajador con su medio laboral, familiar y social	Incorporar y desarrollar actividades compartidas en que los equipos de trabajo puedan cooperar e interactuar en sus dos formas de convivencia para consolidarse como un equipo.	Mejorar el desempeño laboral
		Hacer sentir al colaborador valorados
		Mejorar relaciones personales y laborales
		Mantener un ambiente laboral seguro y saludable
		Elevar la moral y autoestima de los trabajadores

---

	Orientar y aumentar la visión y acción de la asociación en los resultados de la operación	Se debe enfocar todas las acciones del personal hacia la consecución de resultados y la participación integral con los valores y enfoques de entorno y el medio
Se buscará de manera constante alcanzar una identidad de los colaboradores y afianzar un compromiso para convivencia y una mejor calidad de vida	Orientar y aumentar la visión y acción de la Asociación en los resultados de la operación	Parte de la identidad es el cumplimiento de los objetivos y resultados de la Asociación.
Se efectuará un programa de evaluación de desempeño al menos una vez al año, deberá ser entregada en el mes de agosto y tendrá relación directa con el grado de cumplimiento de los objetivos, para lo cual se aplicará la evaluación por objetivos cumplidos y resultados alcanzados.	Estrategia de feedback	Énfasis en los aspectos positivos, retroalimentación en los procesos productivos.
	Contribuir al rediseño de los procesos para mejorar la productividad, velocidad y agilidad de la delegación de autoridad	El desarrollo del personal se complementa con la reestructuración y redefinición de los procesos organizacionales con enfoque a productividad y cumplimiento de indicadores de calidad

---

*Nota.* La tabla muestra el detalle de los temas a tratar en la capacitación del día 4.

## Presupuesto de los talleres de capacitación

**Tabla 29** *Presupuesto de la Capacitación*

ÍTEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Copias	800	0.03	24.00
Esferos	100	0.25	25.00
Resmas de Papel Bond	5	4.00	20.00
Carpetas	100	0.15	15.00
<b>TOTAL</b>			<b>84.00</b>

*Nota.* La tabla muestra el presupuesto de la capacitación a realizarse en la Amazonía.

**Figura 20** *Cronograma de talleres de capacitación*

N.º	Actividades	Duración	Fechas Tentativas	Horario Tentativo
1	Beneficios de la asociatividad	8 horas En un día	Por definir	Horario Tentativo
2	<i>La integración asociativa</i>	8 horas En un día	Por definir	Horario Tentativo
3	Acciones asociativas a aplicar en las fincas productoras	12 horas En un día	Por definir	Horario Tentativo
4	Estrategias de desarrollo asociativas	12 horas En un día	Por definir	Horario Tentativo

*Nota.* La tabla muestra el cronograma tentativo de la capacitación a realizarse en la Amazonía.

## **Conclusiones y Recomendaciones**

### **Conclusiones**

Actualmente se evidencia interés por parte de los pequeños productores agrícolas de las provincias de la amazonia en el desarrollo de estrategias, acciones, pautas y políticas que potencialicen el incremento de volúmenes de producción y desarrollo para la exportación de frutas exóticas, proyección que se ve obstaculizada por las deficiencias que se presentan en los procesos de la creación de una asociación de pequeños productores, dada la amplia gama de requerimientos y gestiones no estandarizadas que se demandan para este tipo de procesos, lo cual se traduce en desmotivación por parte de los pequeños productores de frutas exóticas al momento de concretar una propuesta de asociación.

La situación actual de los pequeños productores de frutas exóticas en la región amazónica, no es competitiva en el mercado, se revela económicamente inestable, debido a la contracción de la economía mundial, dadas las medidas de distanciamiento social que se han impuesto con la finalidad de limitar el número de afectados por la pandemia de Covid-19 que afecta al país desde principios del año 2020, es importante destacar que esta situación no es de nueva data, sino que se ha agravado a partir la imposición de aranceles de importación a productos, equipos y materiales necesarios para el desarrollo productivo.

Los niveles de producción de los pequeños productores de frutas exóticas en la región amazónica no alcanzan los volúmenes y estándares demandados en el mercado internacional, de forma tal que se identifica una demanda insatisfecha, por otra parte los estándares de calidad existentes no alcanzan la totalidad de requerimientos que se exigen para exportar los productos, tales fenómenos responden a la estructura y funcionamiento empírica de las asociaciones de agricultores de frutas exóticas de la Amazonía.

La capacidad de gestión para la creación de una asociación o de gestión para pertenecer a una asociación de pequeños productores se revela como la opción más viable para iniciar a comercializar sus productos en grandes cantidades. Sin embargo, dada la falta de conocimiento e inexistencia de acuerdos de cooperación y coordinación de la producción entre los agricultores de frutas exóticas existentes en la

Amazonía, los productores no observan mayores beneficios que los incentive a asociarse a dichas organizaciones, situación que se agrava de igual forma como resultado de la escasa capacidad de negociación en acuerdos de exportación por parte de los representantes de las asociaciones de productores existentes.

No se evidencia en la actualidad un manual en el que se detallen las pautas, pasos, y elementos necesarios a ser tomados en cuenta al momento de la afiliación de los pequeños productores de frutas exóticas de la Amazonía a asociaciones de producción, de forma tal que al no existir un reglamento estandarizado para este tipo de gestiones, se verifican inconsistencias y errores en los requerimientos demandados para el proceso de asociación, situación que se traduce en la falta de confianza e interés por parte de los pequeños productores en integrarse a este tipo de organizaciones, persistiendo así métodos de producción y comercialización tradicionales en los que no se fidelizan a los clientes internos y externos, ni se potencializan las experiencias y conocimientos históricos preexistentes para la producción de frutas exóticas en la Amazonía, lo cual deriva en el incumplimiento de los niveles de producción, y estándares de calidad demandados por el mercado internacional.

## **Recomendaciones**

Desarrollar de forma inmediata un conjunto de alternativas y propuestas para que la asociación abarque la totalidad de intereses y necesidades de los pequeños productores de frutas exóticas de las provincias de la amazonia con el objetivo de garantizar el cumplimiento de los volúmenes de producción, calidad y proyecciones de exportación a mediano y largo plazo, con el cumplimiento pleno de los niveles y estándares de producción demandados por el mercado internacional.

Desarrollar alternativas de producción en las que se priorice la seguridad para la salud de los colaboradores, en plena concordancia con las medidas de distanciamiento social, para disminuir de esta forma las afectaciones por la pandemia de Covid-19, así como también gestionar planes de inversión para la adquisición de productos, equipos y materiales necesarios para el desarrollo productivo.

Migrar de forma inmediata de la estructura y funcionamiento empírico de las asociaciones de agricultores de frutas exóticas de la Amazonía, a una estructura y funcionamiento actualizada, basada en el uso de metodologías y tecnologías de producción modernas, respaldadas por conocimientos, enfatizando en la necesidad de la capacitación sistemática y formación profesional de cada uno de los colaboradores de las asociaciones, con el objetivo de dar cumplimiento y alcanzar los niveles de producción y estándares de calidad demandados en la producción de frutas exóticas por el mercado internacional.

Estimular la gestión para la creación de una asociación de productores de frutas exóticas en la Amazonía a partir de la materialización de campañas de concientización dirigidas a los pequeños productores a través de los medios de difusión tradicionales como la radio prensa y televisión locales, además del uso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación como las redes sociales y el internet, en las que se expongan los beneficios y ventajas de establecer una cooperación y coordinación efectiva en la producción, y de igual forma se contrate a un personal de dirección y gestión de la asociación con los conocimientos y experiencia en negociaciones de exportación teóricos y prácticos que garanticen la materialización de acuerdos comerciales para los asociados.

Implementar de forma expedita el manual para la afiliación de los pequeños productores de frutas exóticas de la Amazonía, desarrollado en la presente investigación, de forma tal se erradique cualquier tipo de inconsistencias y errores posibles, a ser evidenciados en los requerimientos demandados para la asociación, situación que permitirá a los pequeños productores tener una mejor comprensión de los objetivos y beneficios derivados de este tipo de gestión, que se traducen en la capacidad de fidelización de los clientes internos y externos, además de la aplicación de las experiencias y conocimientos históricos preexistentes para la producción de frutas exóticas en la Amazonía, acciones que redundarán a mediano y largo plazo en una coordinación estratégica en los niveles y estándares productivos demandados por el mercado internacional.

## Referencias

- Ackoff, R. L., & Gharajedaghi, J. (1996). Reflections on systems and their models. *Systems Research*, 13(1). [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-1735\(199603\)13:1<13::AID-SRES66>3.0.CO;2-O](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-1735(199603)13:1<13::AID-SRES66>3.0.CO;2-O)
- Aguirre, L. G., & Olivares, T. S. (2020). *Elementos de la oferta exportable que influyeron en el incremento de la internacionalización de las empresas exportadoras de palta Hass hacia China durante los años 2014 al 2018* [Pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)]. <https://doi.org/10.19083/tesis/651667>
- Bank, E. C. (2015, julio 10). *La introducción inicial del euro (2002)*. European Central Bank. <https://www.ecb.europa.eu/euro/changeover/2002/html/index.es.html>
- Barahona Morocho, K. M. (2019). *Impacto de la Segunda Guerra Mundial en la Economía del Ecuador, periodo 1939-1945*. <http://repositorio.puce.edu.ec:80/xmlui/handle/22000/15935>
- Bisquerra, R., Dorio, I., Gómez, J., Latorre, A., Martínez, F., Massot, I., Mateo, J., Sabariego, M., Sans, A., Torrado, M., & Vilá, R. (2009). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN EDUCATIVA*. La Muralla, S.A. [https://www.academia.edu/38170554/METODOLOG%20C3%8DA\\_DE\\_LA\\_INVESTIGACI%20C3%93N\\_EDUCATIVA\\_RAFAEL\\_BISQUERRA\\_pdf](https://www.academia.edu/38170554/METODOLOG%20C3%8DA_DE_LA_INVESTIGACI%20C3%93N_EDUCATIVA_RAFAEL_BISQUERRA_pdf)
- Calculadora de Muestras*. (2009). Corporacionaem. [https://www.corporacionaem.com/tools/calc\\_muestras.php](https://www.corporacionaem.com/tools/calc_muestras.php)
- Calderón, Á., Dini, M., & Stumpo, G. (2016). *Los desafíos del Ecuador para el cambio estructural con inclusión social*. CEPAL.

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/40863-desafios-ecuador-cambio-estructural-inclusion-social>

Cámara de Comercio de Quito. (2017). *Clasificación de las PYMES, Pequeña y Mediana Empresa*. [http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta\\_Societaria\\_Junio\\_2017.pdf](http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf)

Castro. (2018). *¿Qué son los Agronegocios? - NEWSLETTER PROGRAMA DE AGRONEGOCIOS Y ALIMENTOS*. <https://sites.google.com/a/agro.uba.ar/newsletter-paa/newsletter-5/-que-son-los-agronegocios>

Chávez Cruz, G., Campuzano Vásquez, J., & Betancourt Gonzaga, V. (2018). Las micro, pequeñas y medianas empresas. Clasificación para su estudio en la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Machala. *Conrado*, 14, 247-255. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S1990-86442018000500247&lng=es&nrm=iso&tlng=es](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1990-86442018000500247&lng=es&nrm=iso&tlng=es)

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. (2019). *IFRS - Actualización del IASB de julio 2019*. <https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2019/actualizacion-del-iasb-de-julio-2019/#1>

Cruz, J. D. L. (2022, febrero 4). *Exportación de Pitahaya de Ecuador llegó a casi 60% en 2021 -Ecuador en Directo*. <https://ecuadorendirecto.com/2022/02/04/exportacion-de-pitahaya-de-ecuador-llego-a-casi-60-en-2021/>

- Díaz Duque, J. (2013). Las cooperativas y el desarrollo sostenible. *Revista Cooperativismo y Desarrollo*, 1, 1-18.  
[https://www.researchgate.net/publication/304947910\\_Las\\_cooperativas\\_y\\_el\\_desarrollo\\_sostenible](https://www.researchgate.net/publication/304947910_Las_cooperativas_y_el_desarrollo_sostenible)
- Espinoza, R. (2016). *MARKETING MIX: LAS 4PS*.  
[https://www.academia.edu/24500034/MARKETING\\_MIX\\_LAS\\_4PS](https://www.academia.edu/24500034/MARKETING_MIX_LAS_4PS)
- Fischer, L., & Espejo, J. (2011). *MERCADOTECNIA Laura Fischer y Jorge Espejo* (Cuarta). McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.  
[https://www.academia.edu/41601891/MERCADOTECNIA\\_Laura\\_Fischer\\_y\\_Jorge\\_Espejo](https://www.academia.edu/41601891/MERCADOTECNIA_Laura_Fischer_y_Jorge_Espejo)
- Freeman, C. (1991). Networks of innovators: A synthesis of research issues. *Research Policy*, 20(5), 499-514. [https://doi.org/10.1016/0048-7333\(91\)90072-X](https://doi.org/10.1016/0048-7333(91)90072-X)
- Garcés, L. M. (2020). *Evaluación Socioeconómica PDNA Covid-19 Ecuador Marzo— Mayo*. 182. <https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/12/Eval-Soc-Econ-10-Dic-ok.pdf>
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Tena. (2020). *Canton Tena*.  
<https://tena.gob.ec/index.php/tena/canton-tena>
- Gómez, M. (2020). *LA ASOCIATIVIDAD COMO MODELO DE DESARROLLO ECONÓMICO EN BOGOTÁ: UNA MIRADA DESDE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN EL SECTOR AGRÍCOLA (2006-2017)*. 85.  
[https://bdigital.uexternado.edu.co/bitstream/handle/001/2999/JIA-spa-2020-La\\_asociatividad\\_como\\_modelo\\_de\\_desarrollo\\_economico\\_en\\_Bogota\\_una\\_mirada\\_desde\\_las\\_politicas\\_publicas;sequence=1](https://bdigital.uexternado.edu.co/bitstream/handle/001/2999/JIA-spa-2020-La_asociatividad_como_modelo_de_desarrollo_economico_en_Bogota_una_mirada_desde_las_politicas_publicas;sequence=1)

González-Díaz, R. R., & Becerra-Pérez, L. A. (2021). PYMES en América Latina: Clasificación, productividad laboral, retos y perspectivas. *CIID Journal*, 2(1), 570-608. <https://doi.org/10.46785/ciidj.v1i1.100>

Guía Oficial de Trámites, 136 (2008). <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-06/CONSTITUCION%202008.pdf>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill. <http://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Intriago, J. (2018). *UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CARRERA INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR*. 262. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30316/1/Analisis%20de%20las%20exportaciones%20del%20aguacate%20y%20sus%20derivados%20hacia%20mercados%20sustentables.pdf>

Jácome, H., Mayoral, F., Acosta, A., Schuldt, Jü., Rivadeneira, A., Varela, M., Endara, G., & Panchi, L. (2009). *Análisis de coyuntura económica*. FlacsoAndes. <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/110529-opac>

Jiménez, S., & Mora, A. (2018). *Manual de procesos logísticos para la exportación de banano en la empresa TROPIKFRUIT s a.* <https://1library.co/document/yev7w30z-manual-procesos-logisticos-exportacion-banano-empresa-tropikfruit-s.html>

- Juca, L., Aguirre, P., & Vivanco, N. (2021). Ecuador: Análisis económico del desarrollo del sector agropecuario e industrial en el periodo 2000-2018. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 8, 08-17. <https://doi.org/10.26423/rctu.v8i1.547>
- Labraga, J., Scheker, E., Isa, P., & Juliá Villacampa, R. (2017). *República Dominicana: Promover las exportaciones para mejorar la calidad de vida: Análisis de los mecanismos, instituciones y mejores prácticas para fomentar las exportaciones y atraer inversión extranjera* (A. Arias Urones, Ed.). Inter-American Development Bank. <https://doi.org/10.18235/0000740>
- León Serrano, L. A., Arcaya Sisalima, M. F., Barbotó Velásquez, N. A., & Bermeo Pineda, Y. L. (2020). Ecuador: Análisis comparativo de las exportaciones de banano orgánico y convencional e incidencia en la Balanza Comercial, 2018. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 7(2), 38-46. <https://doi.org/10.26423/rctu.v7i2.521>
- León, X., & Yumbra, M. R. (2010, julio 15). *El agronegocio en Ecuador: El caso del maíz / Biodiversidad en América Latina*. [https://www.biodiversidadla.org/Documentos/El\\_agronegocio\\_en\\_Ecuador\\_e\\_l\\_caso\\_del\\_maiz](https://www.biodiversidadla.org/Documentos/El_agronegocio_en_Ecuador_e_l_caso_del_maiz)
- Lizarazo Valbuena, A., Jiménez, D. G., & Carrillo, N. C. (2018). Estudio de caso: Proceso de internacionalización para la empresa Tropikal Fruit hacia Europa (Pyme). *Negocios y Relaciones Internacionales*. [https://ciencia.lasalle.edu.co/negocios\\_relaciones/149](https://ciencia.lasalle.edu.co/negocios_relaciones/149)

Maffei, L. (2021, diciembre 10). *Transición justa y empleo verde en el marco de la protección de la biodiversidad en América Latina y el Caribe* [Publicación].

[http://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS\\_831480/lang--es/index.htm](http://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS_831480/lang-es/index.htm)

*Metodología de la Investigación.* (s. f.). 6. [http://profesores.fib.unam.mx/jflf/Seminario\\_IEE/Metodologia\\_de\\_la\\_Inv.pdf](http://profesores.fib.unam.mx/jflf/Seminario_IEE/Metodologia_de_la_Inv.pdf)

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2017). *Agenda de Transformación Productiva Amazónica Reconversión Agroproductiva Sostenible en la Amazonía Ecuatoriana – Ministerio de Agricultura y Ganadería.*

<https://www.agricultura.gob.ec/agenda-de-transformacion-productiva-amazonica-reconversion-agroproductiva-sostenible-en-la-amazonia-ecuatoriana/>

Naranjo, A., Recalde, A. V., & Bravo, E. (2019). *De la A a la Z Abejas y polinización en Ecuador y el mundo.* 112.

<http://www.rallt.org/PUBLICACIONES/Polinizadores%20de%20la%20A%20la%20Z.pdf>

Organización Internacional del Trabajo. (2013, febrero 19). *El desafío de la promoción de Empresas Sostenibles en América Latina y el Caribe: Un análisis regional comparativo.* [Libro].

[http://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS\\_205234/lang--es/index.htm](http://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS_205234/lang-es/index.htm)

Patiño, A., Gligo, N., & Dini, M. (2021). *Transformación digital de las mipymes: Elementos para el diseño de políticas.* 61.

[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47183/1/S2100372\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47183/1/S2100372_es.pdf)

Pazmiño Sánchez, J. A. (2017). *Estudio de la Pomarrosa malaya (Syzygium Malaccense) y su aplicación en la Pastelería*.  
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/20807>

PRO ECUADOR. (2014). *12-Boletín-de-Comercio-Exterior-Dic-Ene-2014*.  
[https://www.academia.edu/11173710/12\\_Bolet%C3%ADn\\_de\\_Comercio\\_Exterior\\_Dic\\_Ene\\_2014](https://www.academia.edu/11173710/12_Bolet%C3%ADn_de_Comercio_Exterior_Dic_Ene_2014)

Sánchez-Ardila, A. Y., Calderón-Olaya, M. A., & Hernández-Suarez, L. (2020). Viabilidad de mercado de pitahaya amarilla colombiana en la Unión Europea. *instname:Universitaria Agustiniana*.  
<http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/handle/123456789/1320>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2021). *Para Exportar*. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

Sisa, F. G. P. (2020). Asociatividad empresarial: Estrategia para la competitividad de las PYMES en el Ecuador. *REVISTA ERUDITUS*, 1(2), 39-52.  
<https://doi.org/10.35290/re.v1n2.2020.308>

Tierras, Y. B. V., Prado-Beltrán, J. K., Nicolalde-Cruz, J. R., Casanoves, F., Virginio-Filho, E. de M., & Arroyo, W. F. V. (2018). Caracterización y rol de los frutales amazónicos en fincas familiares en las provincias de Sucumbíos y Orellana (Ecuador). *Ciencia & Tecnología Agropecuaria*, 19(3), 485-499.  
[https://doi.org/10.21930/rcta.vol19\\_num3\\_art:812](https://doi.org/10.21930/rcta.vol19_num3_art:812)

- United Nations & Economic Commission for Latin America and the Caribbean. (2019). *Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe: El adverso contexto mundial profundiza el rezago de la región*. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44918/7/S1900748\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44918/7/S1900748_es.pdf)
- Vargas Cordero, Z. R. (2009). La Investigación aplicada: Una forma de conocer las realidades con evidencia científica. *Revista Educación*, 33(1), 155. <https://doi.org/10.15517/revedu.v33i1.538>
- Vélez, O., Beltrán, J. A., Giraldo, J. A. L., & Vargas, F. J. A. (2019). Asociatividad empresarial y liderazgo ambidiestro como generadores de innovación. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXV(2), 51-72. [https://www.redalyc.org/journal/280/28059953005/html/#redalyc\\_28059953005\\_ref18](https://www.redalyc.org/journal/280/28059953005/html/#redalyc_28059953005_ref18)
- Venezia Contreras Torres, F., & Castro Ríos, G. A. (2013). Liderazgo, poder y movilización organizacional. *Estudios Gerenciales*, 29(126), 72-76. [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(13\)70021-4](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(13)70021-4)
- Viteri, M. del P., & Tapia, M. C. (2018). Economía ecuatoriana: De la producción agrícola al servicio. *Revista ESPACIOS*, 39(32). <https://www.revistaespacios.com/a18v39n32/18393230.html>
- Wiersma, A. (2019). *Índice de Políticas PYME: América Latina y el Caribe 2019 Políticas para PYMEs competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur*. 40. <https://www.oecd.org/latin-america/PME-Indice-Politicas-LAC-Mensajes-Principales-Brochure.pdf>



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



SENESCYT  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Dueñas Intriago, Cristhian Josué**, con C.C: # **1312378613** y **Macías Malavé, María de los Ángeles**, con C.C: # **0951634583** autores del trabajo de titulación: **Investigación de la Asociatividad de Pequeños Productores de las Provincias de la Amazonía para Exportar Frutas Exóticas** previo a la obtención del título de **LICENCIADO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE E INGENIERA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

**Guayaquil, a los 23 días del mes de febrero del año 2022**

**Dueñas Intriago, Cristhian Josué**

**C.C: 1312378613**

**Macías Malavé, María de los Ángeles**

**C.C: 095163458**



<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>			
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN</b>			
<b>TEMA Y SUBTEMA:</b>	<b>Investigación de la Asociatividad de Pequeños Productores de las Provincias de la Amazonía para Exportar Frutas Exóticas</b>		
<b>AUTOR(ES)</b>	<b>Dueñas Intriago, Cristhian Josué; Macías Malavé María de los Ángeles</b>		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	<b>Ing. Ulloa Armijos, Ana del Rosario, PhD.</b>		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Empresariales		
<b>CARRERA:</b>	Comercio y Finanzas Internacionales		
<b>TITULO OBTENIDO:</b>	Licenciado en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe; Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	<b>23 de febrero de 2022</b>	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	82
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Organización Industrial y Políticas Gubernamentales		
<b>PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS:</b>	Asociación de producción, frutas exóticas, manual de afiliación, pequeños productores, Amazonía, mercado internacional, production association; exotic fruits, membership manual; small producers; amazon.		
<b>RESUMEN</b>	<p>Las falencias y falta de conocimientos que se observan en los procesos afiliación de los pequeños productores de frutas exóticas de la Amazonía, se presenta como la principal causa de que no exista una asociación de productores de frutas exóticas, capaz de agrupar de forma efectiva a los agricultores de la región, por lo tanto se observa la imposibilidad de proyectar estrategias de producción cooperativas y coordinadas que permitan a los pequeños agricultores desarrollar los volúmenes de producción y estándares de calidad demandados por el mercado internacional para este tipo de productos. Es importante destacar la existencia de los modelos de producción tradicionales individuales, que obstaculizan la oportunidad de cambiar a un modelo de producción cooperativo basado en el uso de las nuevas tecnologías. Se pretende promover la asociación entre pequeños agricultores de frutas exóticas a partir del establecimiento de un manual estandarizado para este tipo de gestión de forma tal que se logre transferir un conocimiento explícito a los productores sobre la importancia de la asociación, para lograr un mayor nivel de calidad y competitividad en el mercado internacional. La metodología utilizada en la investigación es de corte mixto cualitativa y cuantitativa. Se evidencian niveles de producción y estándares de calidad que no cumplen con los requerimientos demandados por el mercado internacional.</p>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593996897771 <b>Teléfono:</b> +593981565432	<b>E-mail:</b> cristhianduenas@hotmail.com  mariadelosangelesmacias97@gmail.com	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN</b>	<b>Nombre:</b> Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs. <b>Teléfono:</b> PBX: 043804600 o call center: 2222024, 2222025 ext. 5021, 5129 <b>E-mail:</b> monica.echeverria@cu.ucsg.edu.ec		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			