

**REPÚBLICA DEL ECUADOR
SECRETARÍA GENERAL DEL CONSEJO
DE SEGURIDAD NACIONAL
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN INDIVIDUAL
MAESTRÍA EN SEGURIDAD Y DESARROLLO CON
MENCION EN GESTION PÚBLICA Y GERENCIA
EMPRESARIAL**

**LAS EMPRESAS COMUNITARIAS COMO ALTERNATIVA PARA LA
SUPERACION DE LA POBREZA**

ECON. JORGE W. LOPEZ V.

2001

**REPÚBLICA DEL ECUADOR
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES**

TÍTULO DE LA TESIS

LAS EMPRESAS COMUNITARIAS COMO ALTERNATIVA PARA LA SUPERACION DE LA POBREZA

*Tesis presentada como requisito para optar al Título de Máster en
Seguridad y Desarrollo con mención en Gestión Pública y Gerencia
Empresarial.*

Autor: Econ. Jorge Washington Lòpez Velarde

Asesor: Econ. Carlos Rhon Patiño

Quito, Mayo del 2001

DEDICATORIA

A MI ESPOSA, por impulsarme a la superación integral

A MI FAMILIA, por su cariño incondicional

A MI PATRIA, fuente de inspiración

A MI PUEBLO, de todos los esfuerzos, la razón

JORGE WASHINGTON LOPEZ VALARDE



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

AGRADECIMIENTO

A MIS AMIGOS:

LCDO,. GASPAS SERRANO, POR SER LUZ EN MI CAMINO

*ECON. CARLOS ROHN, POR SU ESTIMULANTE CIENCIA Y
CONSTANTE DEDICACIÓN*

*A MIS COMPAÑEROS: POR SU SOLIDARIDAD, COMPAÑÍA Y
AMISTAD*

Al Ministerio de Bienestar Social:

*POR LA CONFIANZA DEPOSITADA EN MI Y A TODAS AQUELLAS
PERSONAS QUE DE UNA U OTRA MANERA HAN ESTADO JUNTO A
MI.*

JORGE WASHINGTON LOPEZ VALARDE

INDICE

CAPITULO I

DE LA CONFORMACION DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS

1. INTRODUCCION.-
2. De La Constitución De La Republica
 - 2.1. Marco Jurídico Actual
3. Actores
 - 3.1. Instituciones Encargadas De Aplicar Planes y Programas
 - 3.2. Análisis De Las Políticas Y Programas De Gobierno
4. Beneficiarios
 - 4.1 Desempleados
 - 4.2 Subempleados
5. Consumidores
 - 5.1. Empresas Comunitarias Oferentes.
 - 5.2. Empresas Comunitarias Demandantes.
6. La Demanda
7. Comerciantes
 - 7.1 Mercado Popular
8. Instituciones y Técnicos

CAPITULO II

SELECCION, PROVISION Y ELABORACION DE PROYECTOS INDIVIDUALES DE EMPRESAS COMUNITARIAS

2. Estrategia
 - 2.1 La Provisión De Productos
 - * La Bodega Central

- * En la Selección de Barrios y/u Organizaciones Populares Participantes
- * Los Grupos de Interés.-
- * Definición de Alternativas.-
- * Provisión de Insumos y Materias Primas
- * De la Comercialización
 - * La Comercialización a Nivel Rural y Urbano Marginal.
- * De la Capacitación.
- * En el Manejo del Capital

2.2 De la Elaboración y Ejecución de cada Proyecto de Empresa Comunitaria.

CAPITULO III

OPERATIVIDAD Y METODOLOGIA DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS

3. Operatividad Individual del Proyecto en cada Empresa Comunitaria.

3.1 Primer Ejemplo Proyecto: Panaderías Populares

- *Definición y Delimitación del Problema

3.2. Objetivo Básico

3.3. Justificación De Objetivos

3.4. Metas

3.5. Equipamiento Básico

3.6. Resumen de Precios

3.7. Crédito

3.8. Transporte

3.9. Definición de Alternativas

- * En La Producción
- * En los Aspectos Operativos

- * En las Líneas Metodológicas
 - *Estrategias Básicas
 - * En los Procedimientos Técnicos
 - *En la Capacitación
- 4. Segundo ejemplo: Proyecto: Reciclaje De Basura**
- 4.1. Caracterización**
 - 4.2. El Problema**
 - 4.3. Objetivo Básico**
 - 4.4. Alternativas**
 - *.En los Insumos
 - *.Acerca de las Actividades Previas
 - * En relación al Actor Social
 - 4.5. En el Marco Institucional**
 - 4.6. En la Duración del Proyecto**
 - 4.7. Financiamiento**
 - 4.8. Fases del Proyecto**
 - *. Identificación de la Idea
 - * Formulación de la idea del Proyecto
 - * Aprobación del Proyecto
 - *Ejecución del Proyecto
 - *Resumen Financiero por Meta
- 5. Proyectos Pilotos**
- 6. De la Descentralización**
- 6.1. Transferencia y Delegación de Competencias**
 - 6.2. Descentralización Presupuestaria**

*Participación y Representación de la Sociedad Civil

*Eficiencia y Transparencia Administrativa

7. Metodología

8. Elementos para Definir la Metodología

8.1. Empresa

8.2. Comunidad

*Gestión

*Consideraciones Administrativas

CAPITULO IV

OFERTA Y DEMANDA DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS

4. Organización Y Topología

5. Oferta.

5.1. Análisis de la Evolución de los Productos Básicos

*Arroz Pilado (20% según aporte calórico aparente)

*Trigo; Harina y Panadería (7% según aporte calórico aparente)

*Maíz suave, seco-harina (1.5% según aporte calórico aparente)

*Papas (8.5% según aporte calórico aparente).

*Azúcar blanca (14.2% según aporte calórico aparente).

*Fréjol Seco (0.8 % según aporte calórico aparente).

*Aceite refinado de soya y palma africana (18.5% según aporte calórico aparente).

*Banano y Plátano (7.3% y 5.1% de aporte calórico aparente).

*Carnes bovina, porcina y de ave (en conjunto representan un 5.4% según aporte calórico aparente).

*Leche (6.9% según aporte calórico aparente).

*Huevos (0.9% del aporte calórico aparente).

6. Importación de Alimentos Básicos

6.1 Los Módulos de la Empresa Comunitaria

6.2 Medios y Herramientas de Trabajo en la Pequeña Empresa Comunitaria

6.3. Fijación de Precios

6.4. En la Organización de los Mercados

*En el Transporte

*Demanda

6.5.Cereales

6.6. Leguminosas

6.7. Tubérculos y Raíces

6.8. Frutales y Hortalizas

7. Productos Tradicionales

7.1 La Distribución de los Alimentos.

7.2 Distribución Urbana de los Alimentos

7.3. Los Servicios de Comercialización y Distribución del Estado.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.CONCLUSIONES

6 RECOMENDACIONES

ANEXOS

Cuadro No. 1

Marco Jurídico Reciente de Seguridad Alimentaria

Cuadro No. 2

Actores Sociales que participan en Políticas de Alimentación y Nutrición

Cuadro No. 3

Volúmenes de Oferta Global de los Proyectos

Cuadro No. 4

Características de Ubicación y Población de los Proyectos de Desarrollo Rural Integral y Proyectos de Desarrollo Comunitario que Constituyen el Sector Oferta de Productos

Cuadro No. 5

Épocas de Cosecha en los Proyectos Seleccionados

Cuadro No. 6

Disponibilidad Neta Per cápita de Alimentos de Mayor Aporte Al Consumo Aparente. 1.999

Cuadro No 7

Importación de Alimentos y su Relación con la Demanda

Cuadro No. 8

Precios Medios - Principales Productos a Nivel Nacional 95. 99

Cuadro No. 9

Productos Tradicionales

Cuadro No. 10

Productos No Tradicionales

Cuadro No. 11

Área Total, Según Categorías de Uso de la Tierra, 1.999

Cuadro No. 12

Área Sembrada y Cosechada

Cuadro No. 13

Uso De La Tierra

Cuadro No. 14

Uso Potencial De Las Tierras

BIBLIOGRAFIA

CAPITULO I

DE LA CONFORMACION DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS

1.- INTRODUCCION.-

Los estados de pobreza extrema registrados en el país mayormente afecta a los sectores sociales de la economía informal, donde el ingreso anual per cápita real es inferior al establecido como salario básico; se registran altas tasas de desocupación y subocupación, la mortalidad infantil y la desnutrición son indicadores de las precarias condiciones de salud; la dinámica poblacional tiene un crecimiento acelerado y se agudiza cada vez más el movimiento migratorio externo; cerca de dos millones de ecuatorianos emigraron especialmente a España . Todo ello, da cuenta de los niveles de pobreza que afecta a densos sectores poblacionales ubicados en la marginalidad urbana y rural.

En épocas de crisis las propuestas para salir de la pobreza deben ser creativas, dinámicas e innovadoras, se deben hacer propuestas aprovechando las capacidades locales en función de la generación de fuentes de empleo e ingresos.

La crisis ecuatoriana está disminuyendo sustancialmente las posibilidades reales de sostenibilidad de las propuestas productivas existentes en el sector primario, incremento permanente de los precios de los insumos para la producción sobre todo en el sector rural., de ahí que nos exige a todos a pensar en soluciones viables distintas a las tradicionales, con criterios de eficiencia y eficacia en función de la optimización de los recursos y de la inserción al mercado en condiciones favorables.

Por lo tanto es necesario incorporar al lenguaje común rural y urbano marginal el concepto de empresa, con el objeto de ayudar a los pequeños

productores y a los campesinos a revalorizar su producción y a la generación de nuevas fuentes de trabajo y mayores ingresos.

Por ello, es estratégico impulsar la Empresa Comunitaria a nivel familiar y de pequeños grupos para crear fuentes de ocupación remunerada a la fuerza de trabajo que crece a ritmos acelerados cada año en los sectores sociales mayormente empobrecidos del país.

La lucha contra la pobreza rural es un compromiso político y social, el problema radica en como reducir los índices de pobreza y la marginalidad de los productores campesinos.

La empresa comunitaria buscará la implantación de redes de solidaridad de producción de artículos de igual o distinto género dentro de un espacio geográfico-poblacional determinado, para fortalecer el carácter comunitario en el espectro de los popular; rural y urbano marginal.

No existe un Plan Nacional de Desarrollo que contemple para el período presente en la parte referente al Programa General de Mejoramiento de la Alimentación+ de los estratos mayoritarios de la población y el abastecimiento de los alimentos básicos de la canasta familiar.

El problema alimentario y nutricional existe como un complejo de relaciones multicausales, por tanto el enfoque de las políticas alimentarias y nutricionales debe ser multisectorial, ya que existen imperfecciones en la comercialización que perjudican tanto al productor como al consumidor, e inclusive existe un inadecuado sistema de control de calidad de los alimentos.

2.- DE LA CONSTITUCION DE LA REPUBLICA

La realidad política actual amerita retomar en el contexto de la planificación nacional el problema de la seguridad/inseguridad alimentaria para traducirlo en programas y proyectos que se involucren en el Plan de Acción del Gobierno frente a la coyuntura y al mediano plazo, esfuerzos de planificación a largo plazo como el Plan Nacional de Alimentación y Nutrición deberán revisarse para buscar su factibilidad y financiamiento.

Al encontrarse nuestro país en estado calamitoso, con la atenuante fundamental de la crisis económica, y el incremento sustancial de la pobreza así como de la indigencia en la casi totalidad de la población, es necesario mencionar algunos artículos.

La Constitución de la República del Ecuador en su Artículo 2 dice: ~~es~~ función primordial del Estado fortalecer la unidad nacional, asegurar la vigencia de los derechos fundamentales del hombre y promover el progreso económico, social y cultural de sus habitantes+.

Artículo 19 ~~El~~ más alto nivel del Estado consiste en respetar y hacer respetar los derechos humanos que garantiza esta Constitución. Todos los habitantes de la República tienen el deber de promover el bien común, fortalecer la unidad nacional, colaborar para el progreso integral del Ecuador, conservar el patrimonio natural de la Nación y respetar los derechos de los demás+.

Artículo 22 ~~Si~~ Sin perjuicio de otros derechos necesarios para el pleno desenvolvimiento moral y material que se deriva de la naturaleza de la persona, el Estado le garantiza:(Inciso 3:) El derecho a disponer bienes y servicios de óptima calidad, así como ha ser informado sobre su contenido y características. Establecerá los mecanismos de control de

calidad de bienes y servicios, los procedimientos de defensa del consumidor y las sanciones correspondientes por la violación de estos derechos+.

Artículo 43 %El Estado contribuirá a la organización y promoción de los diversos sectores populares sobre todo el campesinado, en lo moral, cultural y social, que les permita su efectiva participación en el desarrollo de la comunidad+.

En la parte referente al trabajo la Constitución de la República en la SECCION VII del Trabajo en el Artículo 49 dice: %El Trabajo es un derecho y un deber social. Goza de la protección del Estado, el que asegura al trabajador el respeto a su dignidad, una existencia decorosa y una remuneración justa que cubra sus necesidades y las de su familia, y el literal b) es muy claro al decir:+ %El Estado propenderá a eliminar la desocupación y la subocupación.+

El título XIII, del sistema económico, capítulo 1, principios generales Artículo 246, %El Estado promoverá el desarrollo de Empresas Comunitarias de Autogestión cuya propiedad y gestión pertenezcan a la comunidad o a las empresas que trabajan permanentemente en ellas, usan sus servicios o consumen sus productos+.

Los artículos de la Constitución de la República que se han mencionado son la base fundamental para esta investigación y propuesta, ya que estará impulsada por la sociedad civil organizada. Estos antecedentes son los indicadores fundamentales en los que se basa este estudio mas aún la Constitución estipula lo que se debe hacer para buscar alternativas de trabajo para la gente que mas necesita, pues se dice que el trabajo es un derecho que toda persona sea esta hombre o mujer, de cualquier clase social, raza e inclusive los discapacitados y

ancianos o la juventud misma se constituyan en empresa y poder ayudar al país a solucionar un problema fundamental de la desocupación y el desempleo.

La agudización de la pobreza en el país, está determinando el apareamiento de diferentes y nuevos actores, interlocutores y protagonistas sociales. Sectores sociales informales que por su propia iniciativa desarrollan estrategias de sobre vivencia cotidiana en base a la familia, constituida en el principio de toda organización, promoción y participación comunitaria.

Para enfrentar la nueva situación coyuntural en términos económicos, sociales, políticos, culturales, etc., y para reivindicar la pobreza, marginación, dignidad y derecho equitativo a la vida, aparece como estrategia válida las Pequeñas Empresas Comunitarias, constituidas en una alternativa encaminada a cubrir necesidades básicas y satisfacciones postergadas a través de la generación de fuentes de ocupación.

Por eso podemos decir que una Empresa Comunitaria no es mas que toda actividad económica individual, familiar o comunitaria que puede desempeñarse en toda actividad económica, por lo que en este contexto se considera que los factores que influyen en la pobreza pueden citarse a los siguientes:

- Concentración de la riqueza
- Concepción anticampesina solapada de los modelos de desarrollo implementados en el Ecuador.
- Transformaciones inadecuada en la estructura socioeconómica del sector agropecuario.
- Ausencia de cambios sustanciales en los sistemas de tenencia de la tierra.

- Débil y casi inexistente participación del sector rural en la toma de decisiones.

De lo anterior se deduce que la necesidad imperiosa es la de enfrentar con decisión la marginalidad y la pobreza de amplios sectores de la población ecuatoriana a través de levantar propuestas productivas rentables que generen bienestar a las familias pobres del campo y de la ciudad.

2.1. Marco Jurídico Actual

Los cambios en los marcos jurídicos que se han introducido últimamente en los sectores agropecuario, comercial y mercantil, de salud, y seguridad social tienen influencia en situaciones de seguridad/inseguridad alimentaria de la población. Dichos cambios responden a procesos socio-económicos relacionados con la situación de tenencia de la tierra, productividad y rendimiento agropecuario; políticas macroeconómicas y apertura del mercado; liberación de precios e ingreso del Ecuador a la Organización Mundial del Comercio (OMC); importancia de la normatización de productos de consumo como requisito de comercio interno e internacional; entre otros. Un listado de algunas normas de reciente expedición refleja la situación mencionada.

La generación de estos instrumentos legales no tienen en su origen una prioridad en las situaciones de inseguridad alimentaria de la población, por lo general responden a intereses múltiples, fundamentalmente económicos así como también a presiones de grupos gremiales o productivos. Sin embargo de lo anotado, la revisión del marco legal existente nos lleva a deducir que el tema en mención podría ser esgrimido con éxito como una herramienta de interés político que permita concretar acciones en ciertas áreas específicas: comercio exterior,

pobreza rural y urbano-marginal, producción agropecuaria, salud y nutrición, financiamiento rural, investigación y capacitación productiva.

A continuación se resume un esquema de algunas de las últimas leyes expedidas en el Ecuador en función de los grandes componentes de análisis de la seguridad alimentaria: disponibilidad, estabilidad y acceso a los alimentos.

CUADRO No. 1

MARCO JURIDICO RECIENTE DE SEGURIDAD ALIMENTARIA

EJE DE ANÁLISIS	LEYES	FUENTE
DISPONIBILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> * Ley de comercialización y empleo de plaguicidas y productos afines. * Ley de desarrollo agrario. b* Reglamento a la ley forestal, áreas naturales y vida silvestre. * Ley de prevención y control de contaminación ambiental. * Ley de pesca y desarrollo pesquero. * Programa de modernización de servicios agropecuarios. * Ley de sanidad vegetal. * Ley de sanidad animal. * Reglamento de prevención de contaminación del suelo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ley No. 73. RO/ 442 22 Mayo 1990. - Ley No. 54. RO/ Sup 461 de 14 de Junio de 1994. - Decreto Ejecutivo No. 1529. R/ 436 de 22 de Febrero de 1983. - Decreto Supremo No. 374. R/ 97 de 31 de Mayo de 1976. - Decreto Supremo No. 178. R/ 497 de 19 de Febrero de 1974. - Acuerdo Ministerial No. 23. R/ 874 de 31 de Enero de 1996. - Decreto Supremo No. 52. R/ 475 de 18 de Enero de 1974. - Ley No. 56. R/ 409 31 Marzo 1981. - Acuerdo Ministerial No. 14629. R/ 989 de 30 de Julio de 1992.
ESTABILIDAD Y ACCESO	<ul style="list-style-type: none"> * Reglamento de alimentos. * Reglamento de control sanitario de alimentos que se venden en la vía pública. * Ley de defensa del consumidor. * Ley de prevención parasitaria y desparasitación intestinal infantil. * Reglamento de fluoruración de sal para consumo humano. * Reglamento de la ley de yodización de la sal para consumo humano. * Ley de fomento, apoyo y protección a la lactancia materna. * Ley del seguro social obligatorio, campesino y otras normas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Decreto Ejecutivo No. 4114. RO/ 984 de 22 de Julio de 1988. - Acuerdo Ministerial No. 14381. RO/ 966 de 26 de Junio de 1992. - Ley No. 107. RO/ 520 de 12 de Septiembre de 1990. - Ley No. 49. RO/ 491 de 1 de Agosto de 1986. - Acuerdo Ministerial No. 389. RO/ 259 de 23 de Agosto de 1993. - Decreto Ejecutivo No. 4013. RO/ 998 de 29 de Julio de 1996. - Ley No. 101. RO/ 814 de 1 de Noviembre de 1995. - Codificación No. 0. RO/ Sup 21 de 8 de Septiembre de 1988.

Fuente: Lexis.

3.- ACTORES

3.1. Instituciones Encargadas de Aplicar Planes y Programas

Por la dimensión de la temática de seguridad/inseguridad alimentaria, los planes y programas son multifacéticos y por ende existe una variedad de actores involucrados en la aplicación de los mismos. A pesar de haberse realizado intentos sostenidos, desde hace varias décadas no se maneja una política nacional sobre la seguridad alimentaria, que mantenga el interés de estos actores y concerte su acción. Las actividades en estos programas son múltiples y dispersas, sin embargo, no se ha evidenciado una planificación adecuada en torno al tema debido a la falta de coordinación interinstitucional.

CUADRO No. 2

ACTORES SOCIALES QUE PARTICIPAN EN POLITICAS DE ALIMENTACION Y NUTRICION

ACTORES SOCIALES	INSTITUCIONES
A nivel local	Organizaciones comunitarias Organizaciones de comercialización (MCCH) Uniones de trabajadores
Agencias del Sector Público.	Los poderes del Gobierno: Ejecutivo, Legislativo y Judicial Frente Económico: Ministerios de: Finanzas; Energía y Recursos Naturales; Industrias, Comercio, Integración y Pesca; Trabajo; Agricultura y Ganadería; ón y Turismo; Banco Central; Junta Monetaria; ODEPLAN. Frente Social: Ministerios de: Bienestar Social; Salud; Educación; Instituto Nacional del Niño y la Familia; y, ODEPLAN.
Partidos Políticos (los cinco principales pues hay más de diez)	Partido Social Cristiano, Partido Roldosista, Democracia Popular, Movimiento Nuevo País (Pachacutic), Izquierda Democrática
Las Fuerzas Armadas	Actividades: económicas, educación, salud,, extensión agrícola, industrial, etc.
Agencias del Sector Privado	Instituciones de la sociedad civil: ONGs. Instituciones financieras: Productores (asociaciones agrícolas), Procesadores (asociaciones , industriales), Distribuidores, Exportadores (alimentos, medicamentos y otras comodidades)
Organismos de Cooperación Internacional	FAO, UNICEF, OPS/OMS, PNUD, PMA, US-AID, AECI, GTZ, CE, otros.

Fuente: Gill Walt, 1.994 y P. Pinstруп-Andersen, 1.992.

3.2. Análisis de las Políticas y Programas de Gobierno:

Como ya se ha mencionado este es un estudio de alcance nacional, donde el objetivo fundamental es proponer la creación de nuevas fuentes

de trabajo para los ecuatorianos, pero fundamentalmente a aquellos organizados en los sectores populares. No podría ser de otra manera que el actor principal sea el Estado Ecuatoriano, lógicamente que éste delegará las funciones de ejecución del proyecto a grupos sociales, organizaciones populares, Organismos no Gubernamentales, pero adicionalmente intervienen otros actores que en algunos casos están íntimamente ligados con la actividad a desarrollarse y en otros por que su intervención es sumamente importante para el desarrollo y ejecución del proyecto, entre estos actores podemos señalar a los siguientes:

- El Gobierno Nacional en su Agenda para el Desarrollo plantea que un Gobierno intervencionista, paternalista y sobre protector de los agentes sociales y económicos ha restringido la libertad de seleccionar nuevos causas de acción, desmotivando la creatividad y la capacidad de la competencia. La mayoría de la sociedad demanda cambios sustantivos: eliminación de privilegios, combate a la corrupción, simplificación de trámites, eficiencia en el uso de los recursos y en la prestación de los servicios públicos, generación de empleos productivos, mayores niveles de bienestar y una nueva relación entre el Estado y los ciudadanos.

Ante esta situación se debe procurar la construcción de un nuevo estilo de desarrollo, no como una opción si no más bien como una realidad impuesta por la necesidad, que implica profundas transformaciones económicas, sociales, políticas y aún de valores éticos y de solidaridad social, a su vez se encargará de solicitar el apoyo tanto político como económico, para que se cumpla lo estipulado en lo establecido en la Constitución.

- Ministerio de Bienestar Social, que es el ente gubernamental en el cual girará la ejecución, estructuración, implementación,

seguimiento y evaluación de los proyectos que se implantarán en todo el país.

- Gobiernos Seccionales, que de acuerdo a la descentralización y desconcentración administrativa y financiera será, también los que dentro de su jurisdicción colaboren y trabajen directamente con el Gobierno Central así como con el Ministerio de Bienestar Social en la implementación, implantación, ejecución seguimiento y evaluación de los mismos
- Ministerio de Relaciones Exteriores, que se encargará de hacer los contactos pertinentes con otros países para que nos ayuden con nueva tecnología de punta, así como con ayuda económica a través de préstamos que favorezcan a los intereses de nuestra patria.
- Embajadas, que trabajarán coordinadamente con el Ministerio de Relaciones Exteriores en el trabajo antes señalado.
- Sector privado que es el encargado de ayudar con el diseño y otras alternativas que ayuden a solucionar este problema tan álgido por lo que atraviesa el pueblo ecuatoriano.
- Organizaciones Comunitarias, que están constituidos legalmente y que están en capacidad de desempeñarse en actividades que benefician a sus intereses como organización que no busca lucrar sino emplear a sus asociados.

En el cambiante contexto económico del país, se desenvuelven los grupos indígenas que desde décadas atrás, vienen reivindicando su derecho a un igual acceso a los recursos del Estado; por lo cual en 1.990, liderados por la Confederación de Nacionalidades Indígenas Ecuatorianas

(CONAIE), organizaron un levantamiento nacional, en el que protestaban por la apatía gubernamental hacia las necesidades del pueblo indígena, demandando el apoyo y reconocimiento.

Parece difícil definir y mantener la identidad indígena en una economía modernizante, en la cual la población indígena no es capaz de asegurar del todo las bases materiales sobre las cuales se sostiene cualquier identidad cultural. Sin embargo, son significativas las experiencias de algunas comunidades, tales como los Otavalos, Cayambes y Chibuleos, en donde los procesos de autogestión, basadas en sus propias formas de organización han sido llevadas a cabo exitosamente.

Dichas comunidades han logrado sus propias estrategias para intensificar los medios de subsistencia. El desarrollo del comercio textil, donde la producción y la distribución es controlada por los mismos comerciantes indígenas. La producción es organizada a través de una red de unidades domésticas y talleres.

Ha sido tan significativo, que las comunidades indígenas más que adaptarse se han visto envueltos en los cambios tecnológicos. Han cambiado incluso su política económica regional de tal manera que han logrado una significativa acumulación de capital tanto a nivel familiar como regional.

Las poblaciones indígenas han ganado control sobre sus relaciones de intercambio, comercializando sus propios productos, incrementando la calidad de los mismos y llevando fuera de su región el procesamiento y distribución de los mismos. La intensa comercialización de los productos que se destinan como medios para ganarse la vida, la producción agropecuaria, textil, artesanías, etc., está asociada al mantenimiento de

fuerres valores de identidad cultural en el vestido, lenguaje, tejidos y en lazos de parentesco familiar.

El Estado, las Federaciones Indígenas, Organizaciones No Gubernamentales y las Iglesias Católica y Evangélica, han sido determinantes en el desarrollo de estas poblaciones. Dichas Instituciones, si bien difieren en sus estrategias, tienen en común el apoyo a las reivindicaciones de la igualdad de derechos entre los indios, mestizos y blancos, promoviendo la autogestión de los proyectos destinados a este fin.

- Organizaciones internacionales, que con su experiencia pueden servir de apoyo y ayuda en asuntos de manejo individual y / o colectivo y de nexos para buscar mercado cuando ya estén implantadas las empresas
- Países amigos que ayuden con recursos económicos y / o técnicos o para intercambio de experiencias para lograr optimizar de mejor manera este proyecto de Empresas Comunitarias.

4. **BENEFICIARIOS**

Existen muchas corrientes que pretenden calificar a los sectores pobres, entre estas se destacan dos evidentemente contrapuestas, una de ellas divide a los pobres en dos categorías los viables y los no viables, los primeros caracterizados como los sectores campesinos y urbano marginales con posibilidades de salida ante la situación de crisis y que por lo tanto los esfuerzos de las instituciones deben centrarse en estos sectores que son consideramos como los mas necesitados y de alto riesgo, y los segundos se caracterizan como los sectores sin opciones ni salida ante la crisis sin posibilidades de articularse con la economía de

mercado y para quienes la única opción es apoyarse en programas asistenciales.

Estas corrientes de apoyar a los dos sectores que se han visto afectados por el modelo concentrados y excluyente, buscando introducir niveles de equidad y participación en la economía nacional, esta dimensión de equidad considera la inclusión de todos los pequeños productores y sectores al proceso productivo, en este caso no como elementos pasivos sino como actores de su propio desarrollo.

No fue suficiente el aumento de empleo generado por el aparato productivo y las otras actividades de la economía. El desempleo abierto creció a una tasa del 11.5% de la población económicamente activa durante el año de 1.998 hasta llegar a un tope del 14.4% en 1.999.

Por lo dicho anteriormente, se consideran beneficiarios de la implantación de Empresas Comunitarias a los siguientes actores:

4.1 Desempleados

El número de desempleados en el Ecuador es creciente, al agruparlos en pequeñas empresas comunitarias se beneficiarán en forma directa al tener un puesto de trabajo y constituirse en proveedores de los productos que procesen o elaboren.

La carencia de empleo se debe a varios factores:

- La falta de atención al sector agrícola y las inadecuadas políticas de financiamiento por parte del Banco Nacional de Fomento, BNF, hacia el sector agrícola, que generó una fuerte migración campo-ciudad sin

ninguna oportunidad en la zona rural; que contrasta con mayores salarios y servicios sociales de las ciudades.

- El crecimiento de la población urbana respecto al de la rural fue mayor; el crecimiento acumulado en 1.990 en el área urbana fue 5683.585 y en la rural fue de 4580.552 y en 1999 en la urbana fue de 7667.031 y en la rural fue de 4544.201, lo que se puede decir que la población urbana creció en 8.6% y la población rural creció en un 8.02% en el mismo período.

Es evidente que la falta de empleo ha constituido uno de los más agudos problemas sociales del país. Entre las causas que determinaron la disminución del empleo están:

- a) La disminución del ritmo de crecimiento de la economía, resultado de la conjunción de varios factores de carácter interno y externo, que se relacionan e interrelacionan entre sí.
- b) Las inundaciones que se produjeron especialmente en el Litoral y que ocasionaron una disminución de las áreas cultivables y la imposibilidad de realizar labores agropecuarias.
- c) El agudizamiento del proceso inflacionario que ocasionó la pérdida del poder adquisitivo de las familias y la contracción de la demanda, que afectó al aparato productivo, detectado especialmente en las décadas de los años 80 y 90.
- d) Algunas medidas de política económica adoptadas por el Gobierno, como la disminución del gasto público en los años 90.

En la Región de la Costa como consecuencia de las inundaciones que afectaron especialmente al agro dio lugar a un intenso éxodo campo ciudad, que al no encontrar ocupación, incrementaron temporalmente en algunos casos y definitivamente en otros, el grupo de desocupados y sub-ocupados, cuyas condiciones de vida fueron precarias.

Ante la posibilidad de que la crisis genere un mayor porcentaje de desocupación y sub-empleo, el Gobierno tomó varias acciones tendientes a reactivar la economía del país, especialmente en los sectores agropecuario, manufacturero, pequeña industria, artesanal y de la construcción, que son los principales generadores de empleo. Igualmente, para evitar un mayor deterioro de la situación de muchas empresas de diferentes ramas de actividad que confrontan problemas financieros, debido a sus elevados niveles de endeudamiento interno y externo que las ponían en riesgo de liquidación, el Gobierno puso en marcha un programa de ayuda fundamental consistente en ampliar sus posibilidades de crédito.

Por otro lado, para aumentar la productividad del trabajador, el Gobierno, a través del Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional, SECAP, mantuvo su política de capacitación en todo el país, mediante cursos y seminarios, contando con la asistencia técnica y asesoramiento de varios países europeos y de Brasil. La capacitación se orientó preferentemente hacia el sector industrial y a las actividades comerciales y de servicio. El sector productivo no generó anualmente el número suficiente de empleos que al menos satisfagan el crecimiento de la población.

Las tasas de crecimiento económico entre los pobres, son muy bajas así como los niveles de inversión. Como resultado de las políticas implementadas, se da el aumento de las tasas de desempleo y subempleo que en 1.999 alcanzaron el 14.4% y el 52% respectivamente, de la población económicamente activa, (PEA).

Además de la crisis del aparato productivo, la situación de desempleo y subempleo se agravó sucesivamente, ya que alrededor de 68.000 nuevos trabajadores se incorporan cada año al mercado de trabajo, sin posibilidades de ocupaciones productivas.

En el área social se han ejecutado además un conjunto de programas especiales tendientes a mejorar la situación ocupacional en el país y aliviar el impacto del ajuste.

- El Programa de Empleo Emergente y Desarrollo Social que se propuso generar puestos de trabajo e ingresos temporales a la población menos favorecida, mediante la ejecución de obras de infraestructura productiva y social.
- El Programa Nacional de Desarrollo de la Microempresa, formulado para proveer capacitación, asistencia técnica y crédito al sector informal; y, el Programa Nacional de Capacitación, que preparó a personas subempleadas y desocupadas a fin de que tengan mejores oportunidades de empleo.

Estos proyectos buscaban, entre otros objetivos, generar nuevas fuentes de trabajo; mejorar la experiencia nacional en industrias de alta tecnología; insertar al Ecuador en el proceso de globalización de la economía internacional; y dinamizar los efectos industriales y comerciales inherentes a esta forma de producción.

Existe discontinuidad en el empleo debido a factores que el hombre difícilmente puede controlarlos como el ciclo productivo, el clima, lo cual ha permitido que las actividades agropecuarias empresariales regulen a voluntad el volumen de empleo requerido en sus fases de producción

Los grupos de desempleados los podemos subdividir en los siguientes:

- No pobres.
- Pobres.
- Pobres recientes.
- Pobres crónicos.
- Pobres inerciales

4.2. Subempleados

El aumento del subempleo comenzó a tener graves repercusiones generando signos preocupantes que han dado lugar a la creación de un nuevo sector dentro de la economía, con personas que laboran más de 40 horas por semana siendo su ingreso menor al salario mínimo vital y el crecimiento del sector informal de la economía, apoderándose de las zonas céntricas de las ciudades en especial de Quito, Guayaquil y Cuenca

Al igual que el grupo de desempleados, los subempleados han alcanzado niveles alarmantes que alcanzan al 40% de la población, fenómeno este que en los últimos años ha crecido tanto que profesionales no están empleados en el sector formal se pueden citar a los siguientes:

- Trabajadores libres por cuenta propia, entre ellos:
- Trabajadores independientes.
- Trabajadores semiasalariados
- Trabajadores marginales

Cada empresa comunitaria prevé la creación de un mínimo de 20 puestos de trabajo esto significa que en el primer año se crearán 4.000 nuevos empleos, en el segundo año un número igual y en el tercer año se

crearán 4.000 empleos más, dando un total de nuevos puesto de trabajo en los 3 años 12.000 empleados; pero a estos debemos sumar a aquellos que intervendrán directamente en la circulación o comercialización donde el número es mucho más superior por lo que se ha estimado que el proyecto en su totalidad beneficiará en forma directa e indirecta a un mínimo de 150.000 nuevos puestos de trabajo.

5.- CONSUMIDORES

Toda la sociedad ecuatoriana se beneficiará del proyecto pero en especial la clase popular consumidora al tener al alcance productos de alta calidad a precios populares.

Igualmente el sector consumidor principalmente por su ubicación especial, tanto en el campo como en la ciudad y por su poder adquisitivo, presenta una serie de tipos de consumidores que de alguna manera se interrelacionan con estratos de igual nivel que se presentan en los dos sectores anteriores.

El Proyecto considera áreas estratégicas de las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca como sectores consumidores, tomando en cuenta los datos del censo de 1990.

El último censo de población del Ecuador en 1.990 reporta 10'785.233* habitantes, con una tasa de crecimiento anual de 2,6%. La ciudad de Quito uno de los polos de desarrollo más importante del país, registró 1'295.467 habitantes que representó el 11% del total de la población.

Un cálculo apoyado en la tasa de crecimiento de Quito (3,5%), nos permite concluir que actualmente la ciudad cuenta con 1'884.904 habitantes, sin tomar en cuenta la población flotante.

El proceso migratorio campo ciudad y ciudad pequeña-ciudad ha conducido a que tanto en Quito como en Guayaquil, a partir de fines de la década de los 80 y en la del 90, se hayan formado mas de 200 barrios periféricos que concentran más o menos a 100.000 . 1200.000 personas, esto es el 55 - 66% del total de habitantes que tiene la urbe.

Quito, como capital del Ecuador, concentra el aparato estatal, burocrático y político del país, tiene un atractivo social, cultural, económico, etc. con un crecimiento comercial e industrial promovido por el sector privado, que ha creado fuentes de trabajo y de ingreso, dando lugar a un proceso migratorio del campo - ciudad, que sobrepasa la capacidad de generación de empleo y dotación de servicios.

Quito, constituye una de las ciudades del país que registra mayor afluencia de población, de presión del hombre sobre la tierra, con índices de crecimiento demográfico altos, con el apareamiento de barrios periféricos, clandestinos, de crecimiento espontáneo, sin planificación; así, los sectores populares son la expresión físico - espacial de una serie de desequilibrios económicos y sociales que adquieren características especiales propias.

A fines de la década de los 80 y en la década de los 90 aproximadamente, de 30.000 a 40.000 pobladores vivían en cada uno de estos barrios y, a partir de esa fecha, la población se ha incrementado en la ciudad, donde las tierras consideradas rurales, productivas, de abastecimiento de productos de primera necesidad, ubicadas en el

extremo sur y norte, van incorporándose al crecimiento urbanístico con la formación de barriadas y el deterioro de las áreas de producción agrícola.

En la ciudad antigua, en el casco colonial, donde las casas normalmente albergaban hace cuatro décadas a una o máximo dos familias, actualmente están dando lugar a un hacinamiento de la población, por cuanto el espacio físico destinado a vivienda va reduciéndose por la competencia que presenta la actividad comercial. Las familias propietarias de estas casas, se trasladan a vivir a otros sitios residenciales y comerciales, vendiendo sus propiedades o dejando en arriendo a varios inquilinos, mediante la subdivisión de las casas en departamentos, incluso el fraccionamiento en piezas, procedimiento que les proporciona mayor rentabilidad.

El diagnóstico realizado para la ciudad de Quito, es similar con ligeras variaciones en las ciudades de Guayaquil y Cuenca. Partiendo de la premisa del concepto básico de la oferta se consideraran dos puntos

5.1 Empresas Comunitarias Oferentes.-

Si las empresas comunitarias van a producir un determinado producto antes de producirlo tienen que saber con exactitud cuál es la oferta del producto en el mercado, cuál es la demanda insatisfecha del producto y qué porcentaje de esa demanda insatisfecha se puede cubrir con la o las empresas comunitarias.

5.2 Empresas Comunitarias Demandantes.-

Como es lógico para la producción de un determinado producto se tienen que adquirir las materias primas que lo componen en el mercado, pero para obtener las mejores ventajas de adquisición se acude a los

oferentes directos para obtener los mejores porcentajes de rebajas, sin embargo la oferta sigue siendo el elemento fundamental para abaratar o encarecer los costos de producción.

Por los dos puntos considerados es necesario que el Ministerio de Trabajo y el de Bienestar Social a través de la Dirección de Promoción Popular mantenga permanentemente el diagnóstico de la situación tanto de la oferta como de la demanda de los productos de las empresas comunitarias.

6. LA DEMANDA

Al igual que la oferta la demanda es otra de las variables claves ya que las dos en su conjunto determinan el punto de equilibrio, por esta razón es que de acuerdo a cada proyecto individual y dependiendo del tipo de producto que cada empresa comunitaria vaya a producir se tendrá que hacer el correspondiente estudio de mercado para determinar el grado de aceptación del producto en los demandantes y clave será determinar cual es el porcentaje de demanda insatisfecha y cual es el porcentaje aproximado que se cubre con la producción del producto de la empresa o empresas comunitarias.

Se mantendrá un mecanismo que le permita conocer el mercado, mecanismo mediante el cual sea posible diagnosticar las variaciones que sufre la demanda de un determinado producto y poder corregir casi de manera inmediata los posibles desequilibrios que podrían darse los desequilibrios económicos fundamentalmente al interior de la empresa comunitaria por no disponer de manera oportuna de los datos de oferta y demanda pueden ser causa de sobredimensión en los inventarios de productos terminados y desabastecimiento de materias primas por ello es

que las dos variables se las manejará en conjunto y su evaluación permanente permitirá a la empresa comunitaria su desarrollo o su fracaso

El problema por lo tanto se presenta con diferentes grados de intensidad y registra como denominador común un alto grado de dinamismo y que tiene como objetivo central el de establecer mecanismos de interrelación comercial entre los sectores de producción ubicados principalmente en las áreas de Proyectos de Desarrollo Rural Integral y de Desarrollo Comunitario, estos sectores de producción actuarán como oferentes de los productos, para ser distribuidos en una primera fase en barrios populares de la ciudad de Quito, en una segunda fase en barrios populares de la ciudad de Guayaquil y en una tercera fase en barrios populares de la ciudad de Cuenca.

Mas aún los diagnósticos realizados por instituciones de apoyo sobre la situación de los campesinos y de los sectores urbano marginales ponen de relieve factores que disminuyen la posibilidad de inversión productiva de los pobres tanto en el campo como en la ciudad, siendo los principales los siguientes:

- Escasa capacidad de inversión
- Bajo nivel educativo de los productores y operarios
- Mano de obra no calificada
- Poca visión empresarial
- Poca disponibilidad de materia prima o insumos
- Baja calidad y continuidad en la oferta de materia prima
- Infraestructuras deficitarias
- Servicios públicos de mala calidad
- Dificultades de acceder a un crédito
- Escasa diversificación de la producción primaria

- Escaso nivel de diversificación de los productos procesados
- Deficiente acceso a información comercial y en la integración a canales comerciales adecuados
- Producción artesanal, falta de tecnología apropiadas y en la oferta de servicios de asistencia técnica.
- Empresas pequeñas y sin organización gremial.
- Débil inserción al mercado.
- Baja calidad de la producción frente a las exigencias de un mercado cada vez mas competitivo.
- Costos de producción relativamente altos debido a la ineficiencia en el manejo de las empresas y a la débil organización de la comercialización.

7. COMERCIANTES

Los comerciantes que participen directamente en la Empresa Comunitaria verán sensiblemente aumentados sus ingresos como resultado de un mayor capital de operación y por consiguiente un mayor número de ventas.

7.1. Mercado Popular

En esta sección se puntualizan los hechos que ocurren el día de feria y/o mercado:

La mayor parte de mercados y ferias se realizan los fines de semana, esto es viernes, sábado y domingo. Las ferias generalmente no disponen de la infraestructura básica para su funcionamiento: luz, agua, canalización, sistemas de refrigeración, recolección de basura, sanitarios, etc.

Las condiciones de presentación, higiene y trato a la clientela de parte de los comerciantes no son las más adecuadas y recomendables.

La delincuencia es grande en casi todas las ferias y mercados, provocando el temor y desconfianza de los usuarios al concurrir a los sitios de venta, lo cual obliga a actuar con guardianía privada.

El municipio interviene en las ferias y mercados para el cobro de tasas y tributos, y adicionalmente en el aseo e higiene.

Los comerciantes minoristas ubicados en el interior de los mercados se encuentran bajo la supervisión y administración de la Dirección de Mercados y Administraciones Zonales. Los feriantes ubicados en los exteriores de los mercados cerrados se encuentran supervisados y controlados por las comisarías de Higiene y rotan o se mueven continuamente hacia otros lugares donde se realizan las ferias.

Aproximadamente constituyen 7.000 personas en Quito, 9.000 en Guayaquil y 2.500 en Cuenca, la mayoría de las cuales se encuentran asociadas a diferentes tipos de asociaciones. En algunos mercados existen sistemas de financiamiento, en ocasiones a través de las cooperativas de los mercados, quienes conceden créditos a sus socios para la compra de los productos, siendo estos créditos de recuperación diaria e inmediata.

En otras ocasiones el crédito es otorgado en productos por intermediarios a los comerciantes minoristas al momento de instalarse la feria y es cobrado al finalizar la feria. En estos casos, el crédito es de difícil recuperación debido al regateo del feriante aduciendo mala calidad de los productos o simplemente que la venta ha sido muy mala y por último el crédito del chulquero que cobra directamente con prendas.

El horario de funcionamiento de los mercados es de 07h00 a las 15h00, de las ferias de 7h00 a las 17h00, los feriantes llegan con un margen de tiempo de anticipación.

Algunos productos son vendidos en empaques y fundas, especialmente aquellos que están dentro de la sección abarrotes, lácteos y algunas hortalizas y legumbres como la cebolla colorada, arvejas, fréjol, etc.

Los comerciantes minoristas mencionan como buenos días de mercado y/o ferias a aquellos que coinciden con el pago de las quincenas, mensuales y bonificaciones adicionales.

El monto vendido en cada mercado y/o feria es bastante fluctuante, llegando a variar entre los 100.000 y 1'500.000 (*) sucres dependiendo de la disponibilidad de capital y del acceso al crédito, bien sea a través de las directivas de los mercados, intermediarios, chulqueros o mayoristas.

El número de comerciantes minoristas en una feria depende de su demanda. Los productos perecederos como las hortalizas, legumbres y frutas ocasionan mayores riesgos en el capital invertido la fluctuación de sus precios es fluctuante y existe el temor por su descomposición, consecuentemente, tienen un margen de rentabilidad mayor en comparación con los productos semiperecederos como tubérculos, cárnicos, lácteos y huevos y con los no perecederos que se encuentran en la sección abarrotes. Muchas veces los productos considerados no perecederos se prestan para la especulación ante posibles alzas de precios.

* Antes de la dolarización

El margen de rentabilidad, es además, proporcionalmente mayor en los productos perecederos con relación a los productos no perecederos, por cuanto en estos últimos existe marcado el precio de venta al público (PVP.).

En Orden la mayor demanda de productos por secciones en los barrios populares es: tubérculos, hortalizas y legumbres, abarrotes, frutas, y en menor escala los lácteos; pollos, huevos y cárnicos.

En las ferias no existen secciones especializadas de productos, junto o al frente de una sección de abarrotes se encuentran puestos de hortalizas, legumbres, cárnicos, etc. es decir en una forma totalmente desordenada.

En resumen los feriantes actuales están operando con bajos capitales, con márgenes de rentabilidad arbitrarios y exagerados, debido a que incurren en gastos altos frente a utilidades que deben salir de un reducido capital, siendo víctimas de chulqueros o mayoristas que les facilitan capital de trabajo con precios exorbitantes, asistiendo a ferias en un número abultado debido al bajo capital de operación y ubicándose dentro de las mismas de una manera desorganizada.

Como consecuencia de la anterior situación, los precios al consumidor son altos y las condiciones de higiene y calidad de los productos dejan mucho que desear.

Por lo analizado justifica poner en funcionamiento lo más antes posible el Proyecto el mismo que tiende a eliminar las anteriores distorsiones en el proceso de comercialización, se propone mejorar y racionalizar el proceso de comercialización y abastecimiento de productos de la canasta básica familiar a través de mecanismos de interrelación y acercamiento

entre organizaciones o empresas productoras y sectores consumidores urbanos - Populares.

Mejorar las condiciones de negociación de las organizaciones campesinas como proveedoras de productos agropecuarios y además lograr la participación de las industrias como proveedoras de productos elaborados.

Organizar y capacitar grupos de comerciantes minoristas que desarrollen la capacidad gerencial y administrativa para el manejo de los módulos y proveerles de la infraestructura y capital necesarios a fin de mejorar su grado de desempeño en el mercado.

Estimular la participación de las organizaciones barriales como entes activos de defensa del consumidor e influir en forma directa en los precios de la canasta básica familiar en los barrios participantes y en forma indirecta al menos en los barrios aledaños y se aspira a alcanzar las siguientes metas:

Dar el servicio de abastecimiento popular inicialmente en 6 barrios populares de la ciudad de Quito, siete u ocho barrios populares de la ciudad de Guayaquil y en la ciudad de Cuenca el servicio se lo extenderá a 4 barrios populares.

Servir a un 50% de las 20.300 familias que habitan en los barrios seleccionados.

Alcanzar un volumen anual de ventas de alrededor de \$ 3'000.000

Mantener como promedio anual un margen de comercialización superior al 40% entre el precio que se paga al productor y aquel que debe pagar el consumidor.

Capitalizar la bodega central en un mínimo del 2,5% mensual con respecto a su capital de operación.

Generar adicionalmente recursos que permitan cubrir los costos administrativos, así éstos sean pagados por el proyecto, lo cual hará que los recursos generados entren a capitalizar el proyecto, la cual funcionará para todo el país.

El análisis sobre la problemática que presentan los procesos de comercialización y abastecimiento de productos agropecuarios y de alimentos se lo ha enfocado generalmente en forma parcial resaltando la situación que afrontan los productores que por la venta de sus productos reciben precios bajos y, la de los consumidores que deben pagar por sus alimentos precios altos, debido principalmente a la participación de un alto número de intermediarios que a su vez conforman una larga cadena de comercialización, pero esta realidad parecería ser consecuencia de la problemática estructural generada por la evolución y acción combinada que afectan de diversa manera e intensidad a los sectores que intervienen en el proceso: productores, intermediarios y consumidores, esta agrupación general presenta a su interior un alto grado de heterogeneidad, así en el sector productor, dentro de la clasificación de pequeños, medianos y grandes productores pueden encontrarse diferentes tipos, que van desde los productores de infrasubsistencia hasta los productores empresariales mayoristas y minoristas, se presentan tipos de comerciantes en una gama similar a la anteriormente descrita para el sector productor, debiendo resaltarse lo que sucede en el comercio minorista, el cual por su fácil acceso, presenta desde el vendedor

ambulante, producto del movimiento rural-urbano, hasta los expendios mayoristas de gran escala, supermercados y mercados altamente especializados.

Dentro de estos proyectos se generan los volúmenes de producción de las cuales han sido descontadas las cantidades de productos que se destinan al autoconsumo y a reserva para semillas, para conformar el cuadro No. 3 que presenta un estimativo de la oferta global que los proyectos seleccionados podrían ofrecer.

CUADRO No. 3

VOLUMENES DE OFERTA GLOBAL DE LOS PROYECTOS SELECCIONADOS COMO OFERENTES. 1999

PRODUCTO	VOLUMENES COMERCIALES	EQUIVALENCIAS
Cebada	74.395 qq	3.382 T.M.
Papas	882.403 qq	40.109 T. M.
Haba	97.818 qq	745 T.M.
Chocho	16.400 qq	2.575 T.M.
Maíz seco	56.657 qq	2'941.550 Unidades
Fréjol	65.421 qq	2.974 T.M.
Cebolla	138.350 qq	6.288 T.M.
Arveja	61.550 qq	2.797 T.M.
Manzana	144.765 cajas	144.765 cajas
Tomate de árbol	313.812 cajas	313.812 cajas
Durazno	58.590 cajas	58.590 cajas
Mora	19.545 qq	888 T.M.
Haba tierna	22.916 sacos	1.198 T.M.
Capulí	5.000 cajas	5.000 cajas
Fréjol Tierno	40.363 sacos	2.018 T.M.
Plátano	648.000 racimos	648.000 racimos
Yuca	12.000 qq	545 T.M.
Arveja Tierna	6.665 sacos	257 T.M.
Zanahoria	200 sacos	12 T.M.
Lechuga	80.000 unidades	80.000 unidades
Col	80.000 unidades	80.000 unidades
Cebolla blanca	3.000 qq	136 T.M.
Coliflor	2.000 unidades	2000 unidades

ELABORACION: M.B.S.

8. INSTITUCIONES Y TÉCNICOS

Se espera que los técnicos de varias instituciones del sector público, del privado de organismos nacionales e internacionales, como los técnicos que se contraten de otras instituciones en la ejecución del proyecto, verán sensiblemente incrementados sus conocimientos y su experiencia en este nuevo tipo de proyectos de empresas comunitarias. que viene a ser alterno, experimental y demostrativo.

La identificación de las ventaja y desventajas de las comunidades y organizaciones campesinas proporciona un marco operativo que permite guiar las acciones futuras tanto para el mejoramiento o creación de empresas de transformación y en este caso podríamos decir las empresas comunitarias para lo cual se toma en cuenta los siguientes aspectos:

- Incrementar los ingresos de los pequeños productores
- Generar empleo en los sectores rurales y urbano marginales
- Mejorar las condiciones para la inserción al mercado
- Aportar a la consolidación organizativa de los campesinos
- Permitir la participación femenina en las actividades de transformación empresarial.
- Generar conciencia de calidad en función de la producción primaria local.
- Contribuir a mejorar y diversificar la producción campesina.
- Y fortalecer la seguridad alimentaria.

CAPITULO II

SELECCION, PROVISION Y ELABORACION DE PROYECTOS INDIVIDUALES DE EMPRESAS COMUNITARIAS

2. ESTRATEGIA

Existe un menor crecimiento y en varios casos un decrecimiento de calidad de los productos que componen la canasta básica de alimentos, de manera especial leguminosas, cereales y tubérculos.

Además se da una serie de problemas que se relacionan con aspectos nutricionales. De existir un Plan Nacional de Desarrollo, en el que definiría como política el mejoramiento de la alimentación de los sectores mayoritarios del país y del abastecimiento y calidad de los alimentos básicos de la canasta familiar, en función de las necesidades nutricionales de la población y de su distribución espacial+.

Para cumplir con esta política se contemplaría diferentes acciones tales como:

- Fortalecer los actuales sistemas de comercialización, lo cual permitirá que tanto el productor como el consumidor sean beneficiados.
- Fomentar una política de mercados mayoristas en las ciudades y zonas de mayor concentración poblacional, así como auspiciar y orientar la realización de mercados, a fin de asegurar una vinculación más directa entre productores y consumidores.
- Mejorar el sistema de control de calidad, a través de la coordinación de los organismos normativos y ejecutores responsables de garantizar la calidad de los alimentos.

- Orientar e incentivar a los mercados populares a mejorar su presentación y comercialización de los productos.
- Incentivar la producción de alimentos tradicionales de alto valor nutritivo tales como la quinua, chocho, sango rache, e impulsar la producción de alimentos tales como el fréjol, haba, arveja, maíz suave, trigo, cebada, arroz y papas.
- Distribuir una canasta integral de alimentos a bajos costos en los Mercados Integrales
- Implementar programas de difusión a través de los medios de comunicación colectiva
- Apoyar a las cooperativas arroceras y proveedores de azúcar y panelas.

Este estudio contempla una estrategia global que debe influir en cada uno de sus componentes así:

- En la Provisión de Productos
- En la Selección de barrios populares participantes
- En la bodega Central
- Los Módulos
- En la fijación de precios
- En la organización de los mercados
- En el Transporte
- En el manejo del Capital
- En la organización de empresas comunitarias para el tratamiento de los productos
- En la organización de la empresa comunitaria de seguridad.

2.1. La Provisión De Productos

Coyunturalmente con los productores se establecerán convenios o contratos de compra, la ubicación de centros de acopio utilizando especialmente las casas o bodegas comunales que existen a nivel de comunidad y ayudando a los procesos de información y formación de precios.

Las organizaciones campesinas que hayan logrado conformar sus componentes de comercialización, ofrecerán al proyecto y en especial a la Gerencia de Operaciones sus productos indicando cantidad y calidad que se comprometen a entregar y demás aspectos relevantes.

En lo que se refiere a precios de compra, el proyecto ofrecerá a dichas organizaciones como mínimo el precio de mercado, cuando no exista cosecha en los proyectos seleccionados se acudirá a los mercados mayoristas y a la bolsa de productos agropecuarios como oferentes sustitutivos.

En cuanto se refiere a productos elaborados o industrializados, no sería conveniente efectuar contratos, sino estimular la competencia entre oferentes de tal forma que se consigan los mayores porcentajes de descuento, la mejor calidad, ventajas de entrega en la propia bodega central y en la medida de lo posible crédito, además se impulsará a empresas comunitarias para que sean productoras y proveedoras en el futuro.

- **La bodega central**

Para el caso de la ciudad de Quito, la Bodega Central corresponde a la misma bodega que en la actualidad se tiene en el mercado mayorista la

cual tiene alrededor de 480 mts. cuadrados y una altura que supera los 10 metros.

Para los casos de Guayaquil y Cuenca, se requerirán bodegas con características similares a la de la ciudad de Quito, la bodega será el sitio de recepción de los productos adquiridos por la Sección de Compras y de entrega de productos a los operantes de los módulos.

Para el efecto se ha contemplado que la misma tenga un administrador general que será responsable por su manejo general, una secretaria que recpte las solicitudes de productos de los comerciantes de los módulos y elabore la factura.

Para elaborar estas facturas se deberá tener un talonario que permita tener un original y cuatro copias, las cuales se distribuirán así:

- Original: Quedará para el comerciante del módulo
- Primera copia: la utilizará el comerciante del módulo para retirar sus productos de la bodega y quedará con el operador de la bodega como constancia del despacho.
- Segunda copia: será enviada por el administrador de la bodega a la sección de contabilidad para su asiento respectivo.
- Tercera copia: será enviada por el administrador de la bodega a la Gerencia de Operaciones para su análisis e información.
- Cuarta copia: será guardada en el archivo del administrador de la bodega.

El administrador de la bodega y el Gerente de Operaciones deberán tener en cuenta algunos conceptos para el manejo de la bodega.

- a) La sección de compras entregará una factura con el precio pagado al productor.
- b) El Administrador y el Gerente tomarán en cuenta los costos de llevar el producto desde el lugar de adquisición hasta la bodega, incluyendo el valor de eventuales pérdidas o mermas.
- c) Al precio del producto puesto en bodega, deberá adicionarse un mínimo de 14% como promedio general para todos los productos (es decir, que en algunos podrá ganarse más y en otros menos), porcentaje que corresponde a los gastos administrativos mensuales del proyecto y al costo de oportunidad del capital.

En detalle se trata de obtener \$ 6.100,24 que corresponden a gastos administrativos mensuales adicionales de la depreciación real y no contable de la inversión de \$ 6.502,49 que corresponden al costo de oportunidad del capital, asumiendo un 30% anual de intereses sobre un capital total de \$ 265.500,00 y tomando la suma de \$ 90.000,00 como movimiento total mensual de capital.

- d) La intención que deben manejar el Administrador de la bodega y el Gerente de Operaciones es la de tener un precio en puerta de salida de bodega similar al precio del mercado mayorista de San Roque.

En el caso en el cual, a pesar de haberse cargado los costos y el 14% al precio del productor, resulte aún menor al precio vigente en San Roque, se tratará de elevarlo hasta hacerlo similar, aspecto que ayudará aún más a capitalizar la bodega, en el caso de que el precio resulte superior, el proyecto absorberá la diferencia como pérdida.

- e) Por otra parte, el Gerente de Operaciones tendrá a su disposición dos capitales que le permitirán el ajuste al 14% o una mayor capitalización de la bodega, el capital en stock o en bodega y el capital de coyuntura.

El capital en stock tiene como finalidad el conseguir el mayor descuento posible para la compra al por mayor, además de que el producto almacenado puede subir de precio por un alza en el precio del productor.

El capital de coyuntura tiene como finalidad adquirir productos que están en alza y que se sabe que seguirán al alza durante un tiempo, como ocurre con el arroz en el período de invierno. este último capital es entonces para aprovechar oportunidades que mejoren la rentabilidad de la bodega.

- f) El administrador de la bodega está autorizado para adquirir productos que reemplacen a aquello que no recibió, especialmente por problemas de calidad, pues necesariamente debe disponer en bodega del producto demandado por los módulos o podrá adquirir otros productos que compensen la falta del costo de éstos.
- g) Finalmente la bodega debe concluir su labor con la entrega de los pedidos a un precio en puerta de entrega que resulta ser el precio de compra del operador del módulo.

El proyecto de empresas comunitarias contempla una estrategia global que debe influir en cada uno de los componentes así:

- En la selección de barrios y/o organizaciones populares participantes.
- En los grupos de interés

- De la definición de alternativas
 - En la provisión de insumos y materias primas
 - De la Comercialización
 - De la Capacitación
 - En el manejo del Capital
 - De la elaboración y ejecución individual de cada proyecto de empresa comunitaria
 - De la operatividad individual del proyecto en cada empresa comunitaria
 - De La Constitución Política de la República
 - De la Descentralización
 - De la Metodología
 - De las Consideraciones Administrativas
 - De las ramas de actividad
 - De la Oferta
 - De la Demanda
- **En la Selección de Barrios y/o Organizaciones Populares Participantes.-**

Los barrios populares se han ido y se van formando por el trabajo que efectúan intermediarios y comerciantes de tierras en el fraccionamiento, parcelamiento o lotización de haciendas, etc. mediante la formación de pre-cooperativas de vivienda, persistiendo problemas con relación a la tenencia y propiedad de la tierra, por la falta de títulos de propiedad que legalicen legítimamente.

Este hecho a mantenido la presencia de antagonismos entre organizaciones, dirigencia y las bases de organizaciones, inclusive ha existido la presencia de problemas vinculados con la justicia.

Estos asentamientos humanos, ubicados en los cinturones periféricos de las ciudades, se desenvuelven ante una carencia en lo referente a infraestructura básica, comercial y social, estos asentamientos que antes eran considerados parroquias, barrios y áreas rurales se han ido y van incorporándose a la parte urbana, los campos de infraestructura comunal básica, salud, recreación y suministro de productos de consumo popular, son actividades que desarrollan generalmente las organizaciones barriales.

El abastecimiento de productos agropecuarios de consumo popular, a estos barrios, se agrava por la carencia de infraestructura básica necesaria, falta de vías de acceso, espacios inadecuados para el expendio de productos. Los consumidores, adquieren los productos a precios elevados con relación a los centros de expendio del resto de la ciudad.

Este hecho se presenta por la presencia de una extensa e interminable cadena de intermediarios, quienes incrementan los precios de los productos básicos en un promedio del 274,3%* entre el centro de producción y la venta al consumidor. lo cual lógicamente afecta mayormente a la economía del habitante de los barrios populares marginados.

La mayor parte de familias de estos lugares, normalmente y en mayor porcentaje recurren a la compra de productos y con frecuencia, en la tienda cercana del barrio y son los tenderos quienes alcanzan el mayor margen de utilidad de alrededor del 188,3%* así el beneficio periódicamente lo está recibiendo el comerciante minorista por lo que el Estado requiere implementar políticas de control más efectivas, el beneficio que obtiene el comerciante mayorista y bodeguero es menor alcanzando el porcentaje del 45,8% y 39,9% respectivamente.

El Proyecto, seleccionará los barrios populares, que participarán e tomando en consideración los siguientes criterios:

- Que exista una organización barrial.
- Que desde un punto de vista socio económico sea considerado como barrio popular marginal.
- Que exista la predisposición de sus miembros en organizarse en pequeñas empresas comunitarias.
- Que exista disponibilidad de espacios físicos, para el funcionamiento de las empresas comunitarias.
- Que exista aceptación de los moradores de los barrios.
- Que existan barrios adyacentes para que se conviertan en beneficiarios potenciales.

El resultado de la selección de los barrios va a ser diferente en cada ciudad y en cada provincia, en las ciudades con mayor población como Quito, Guayaquil y Cuenca, los criterios de selección que se utilicen no van a variar en mayor proporción, pero si en las ciudades más pequeñas donde los grupos son menores y quizá la mayor dificultad radique en la falta de una organización barrial.

- **Los Grupos De Interés.-**

En un barrio popular en las ciudades de Quito y Guayaquil, de la concentración poblacional puede superar los 3.000 habitantes, esto significa que la estrategia de impulsar la pequeña empresa comunitaria a nivel de pequeños grupos de interés funcionales al interior de una organización comunitaria da la oportunidad de crear fuentes de ocupación remuneradas y utilizar la fuerza de trabajo de los sectores sociales más empobrecidos del país.

Los grupos de interés que conformen las pequeñas empresas comunitarias se agruparán tomando en consideración los siguientes criterios:

- Los grupos de interés son conjuntos de personas que se agrupan siguiendo un mismo objetivo y un mismo plan de actividades, que les permita utilizar sus conocimientos y habilidades en beneficio de un mismo fin el mismo que debe ser el de tener una fuente de empleo remunerada.
- Los grupos de interés que conformen las pequeñas empresas comunitarias buscarán la implantación de redes de solidaridad de producción de artículos de igual o distinto género dentro de un espacio geográfico poblacional vivido y organizado para fortalecer el carácter comunitario en el espectro de lo popular.
- Los grupos interesados en conformar pequeñas empresas comunitarias deben estar consientes de que la pequeña empresa comunitaria a más de dar ocupación a sus miembros en el contexto de pequeños grupos de interés que podrían vender bienes o servicios a los usuarios individuales o en forma asociativa, constituyen una forma de organización de unidades de producción y que son la instancia de interrelación entre la sociedad Civil y el Estado.

Estos grupos de interés que provienen de organizaciones populares serán los que impulsen el desarrollo porque son los dueños de los medios e instrumentos de producción, pues presentan una gran diferencia con la propiedad privada y con la propiedad del Estado.

- Los grupos interesados a través de la pequeña empresa comunitaria, buscarán mecanismos para canalizar recursos financieros

de diferentes fuentes nacionales e internacionales, mediante la obtención de créditos blandos y no reembolsables.

- **Definición De Alternativas.-**

Las pequeñas empresas comunitarias funcionan bajo una estructura de unidades económicas productivas constituyéndose en una nueva alternativa válida e innovadora para crear empleo en los sectores sociales más pobres de la población ecuatoriana.

Actuando en forma coherente con las políticas de desarrollo del país plantea como alternativas de solución la superación del dualismo económico - social, sin mirar solamente el punto de vista social, como fuente de empleo e ingreso sino también considerando el aspecto económico como elemento importante de la oferta y la demanda, por esta razón es que las empresas comunitarias tienen la intención de ser permanentes.

Un aspecto relevante de las pequeñas empresas comunitarias es que tienen la intención de no ser desarrolladas de la misma manera sino que responderán a la o a las actividades y tipos de programas específicos para cada una de ellas.

Los problemas y necesidades que tendrán que enfrentar las pequeñas empresas comunitarias tales como la promoción, el diagnóstico, la capacitación integrada desde varias formas de planes completos, la asesoría y apoyo técnico, el seguimiento, el control, la organización, el crédito, la comercialización, la evaluación, etc.; serán superados a través de la aplicación de una estrategia de apoyo ya que éstas van a conducir a la creación de fuentes de ocupación.

En cuanto al mercado, por el lado de la oferta, las pequeñas empresas comunitarias tendrán una relación directa ya que se ubicarán dentro de un espacio geográfico donde se produzcan las materias primas destinadas a la elaboración de los productos, y por el lado de la demanda tendrán un enfoque esencial que les permitirá en los dos casos obtener los mejores rendimientos para la consecución y cumplimiento de los objetivos fundamentales.

La infraestructura física donde se instalen y funcionen las pequeñas empresas comunitarias guardará relación con el sector o rama de actividad que vaya a incidir y en lo posible debe de ser de propiedad de la organización popular.

El acceso a los alimentos presenta algunas características determinadas por factores que diferencian las zonas del país.

En la Sierra urbana - rural por ejemplo influyen los siguientes factores como la disminución de los niveles de ingreso por el subempleo y desempleo, la migración a la ciudad donde se necesita de dinero para comprar alimentos, la disminución del poder adquisitivo de compra por el endeudamiento y pago de intereses, bajo nivel educativo y problemas culturales que inducen a malos hábitos y comportamientos alimentarios que limitan el conocimiento de los valores nutricionales de los alimentos y las adecuadas prácticas alimentarias, la falta de control de los precios de los alimentos, los deficientes sistemas de comercialización.

En el caso de la Costa urbana - rural los siguientes factores afectan el acceso a los alimentos: capacidad económica limitada para la compra de alimentos a su vez basada en los bajos ingresos y en subempleo o desempleo, ausencia de fuentes de trabajo, recesión de la pequeña inversión rural, presencia de madres con baja escolaridad que no permite

hacer buenas decisiones al momento de adquirir los alimentos, falta de políticas de población y presencia de jornaleros sin tierra cuyo nivel de ingreso imposibilita el acceso a los alimentos. Además de lo anotado, en el Ecuador el acceso a los alimentos está determinado también por la participación de la mujer en las actividades agroeconómicas; alrededor de 500 mil mujeres en la sierra y 200 mil en la costa participan de esta actividad.

Esta clase de actividad se hace por lo general dentro de los hogares en actividades de cultivo en pequeñas parcelas. Por estos motivos, se debe enfatizar el hecho que las actividades relacionadas con la seguridad alimentaria en el Ecuador, se desarrollan con mayor preponderancia a través de la mujer, razón por la cual es necesario fortalecer sus conocimientos sobre el tema alimentario y asegurar su participación organizada.

Un elemento preponderante que entorpece un adecuado acceso a los alimentos es sin lugar a dudas la pobreza que padecen sobre todo las poblaciones marginales tanto rurales como urbanas del país.

La pobreza no se relaciona únicamente con los ingresos económicos, hay otras variables que están directamente relacionadas con condiciones de pobreza: excesivo número de hijos por familia, niveles de educación y de cultura bajos sobre todo de las madres, empleados informales en más del 40% y empleados formales en apenas un 10%, comunidades sin servicio de alcantarillado, agua potable, luz eléctrica y recolección de basura.

El avance en la industrialización de los alimentos no siempre se ha concretado en mejoras alimentarias de la población, hay múltiples ejemplos de alimentos procesados que pese a ser mas caros no son más nutritivos que el producto natural que sustituyen, siendo sin embargo preferidos por

el consumidor por razones prácticas, de publicidad, por imágenes creadas e ignorancia, etc., entre estos ejemplos se pueden citar casos de alimentos infantiles preparados, refrescos, cereales industrializados, golosinas, frutas y verduras enlatadas, y el consumo masivo de comida chatarra fuertemente promovido por su industria, haciendo uso de mecanismos que resultan atentatorios a la dignidad humana y que en definitiva ofrecen un producto puramente hidrocarbonado, conteniendo cantidades exagerados de un colorante artificial de imprevisibles consecuencias para la salud de quienes consumen con frecuencia.

El "fresco solo", las gelatinas, los caramelos, la Coca Cola y demás dulces son ahora productos corrientes de la dieta del niño ecuatoriano y sustitutos de productos que anteriormente se consumían y que de alguna manera garantizaban una dosis adecuada de calorías, vitaminas y aún proteínas. Un ejemplo de la influencia de la propaganda ha sido la reducción del período de lactancia materna.

Podría elaborarse una lista bastante larga de vegetales que fueron utilizadas por nuestros aborígenes en la época precolombina y que con el paso de los siglos, el régimen de subyugación al que fueron sometidos y los cambios de patrones o hábitos alimentarios han hecho que se vayan olvidando muchos de ellos inclusive su propio nombre aborígen y en otros casos aunque han subsistido el uso como alimento, se ha considerado, despectivamente como "alimento de indios", han perdido estatus social y por lo mismo se los utiliza poco o nada, tal es el caso de la quinua, choclo, zapallo, camote, hojas de yuca, el bleado que fue sustituido por la col y la lechuga, etc., es necesario revalorar, a la luz de los conocimientos científicos actuales, algunos de nuestros primitivos y menos apreciados alimentos.

Revalorar el pasado es, en este caso revalorarnos a nosotros mismos.

- **Provisión De Insumos y Materias Primas.-**

Las pequeñas empresas comunitarias coyunturalmente con los productores de los insumos y de las materias primas establecerán convenios o contratos de compra y venta, en lo referente a los centros de acopio se utilizarán las casas o bodegas comunales que existen a nivel de comunidad y el Ministerio de Bienestar Social a través de la Dirección de Promoción Popular apoyará a los procesos de información y formación de precios.

Los productos agrícolas de primera necesidad que son de consumo popular y que conforman la canasta básica familiar de los habitantes de los barrios populares urbanos, están sujetos a una alza inusitada de los precios desde que salen del sitio de producción, hasta que llegan al consumidor final, por la presencia de una cadena indeterminada de comerciantes intermediarios.

Esta situación en el proceso de comercialización se agrava aún más en lo relacionado a la adquisición de los productos (abarrotes, hortalizas, legumbres, tubérculos, cárnicos, lácteos, pollos, huevos y frutas) por parte de los comerciantes minoristas entre otros por los siguientes hechos.

La unidad de medida utilizada en la compra - venta de productos es muy variable por la falta de normalización o estandarización en los mercados mayoristas.

Dichas unidades de medida mayormente utilizadas dentro de la comercialización de productos agrícolas tradicionales son: sacos, tercios, cajones, costales, cargas, bultos, atados, guangos, pociones, canastas, platos, etc. pues su peso ligeramente difiere dentro de una misma unidad de medida, debido a la calidad del producto y el lugar de su procedencia.

El criterio adoptado para la venta, no responde a medidas de peso vigentes en el país. El centro de abastecimiento de productos agropecuarios, para casi la totalidad de comerciantes minoristas, en la ciudad de Quito constituye el mercado de San Roque y en menor proporción el mercado mayorista y finalmente el Camal, algunos comerciantes se desplazan a adquirir los productos en las ferias de ciudades cercanas a Quito como Sangolquí, Latacunga, Calderón, Pintag, etc.

Los productos destinados a la venta en su mayor parte no cumplen con las condiciones óptimas de presentación, clasificación y empaque, el número de veces que los comerciantes minoristas adquieren productos en una semana y está muy relacionado con la cantidad de ferias y mercados a los cuales concurren y de acuerdo con los saldos que les van quedando en cada una de ellas.

Los comerciantes minoristas adquieren los productos a precios que están relacionados con la unidad de medida usada para cada uno de los productos, existiendo la presencia del infaltable regateo, procedimiento que hace bajar los precios al vendedor en beneficio del comprador.

En los mercados San Roque, Mayorista y el Camal, los productos son acaparados por los comerciantes mayoristas quienes a su vez venden a los comerciantes minoristas produciéndose de esta manera la cadena interminable de intermediarios que encarecen los precios de los productos.

Los productos de origen industrial (abarrotes y lácteos), en su mayor parte son abastecidos por empresas productoras, quienes fijan los precios al consumidor.

Los productos como hortalizas, legumbres, tubérculos, frutas por no tener membrestada la fijación de precios de venta al público, dan lugar a una mayor especulación.

Para el caso específicamente rural las organizaciones campesinas que hayan logrado conformar sus componentes de comercialización, ofrecerán a las pequeñas empresas comunitarias y al proyecto en general sus productos indicando cantidad y calidad que se comprometen a entregar y demás aspectos relevantes.

En lo referente a los precios el proyecto ofrecerá a dichas organizaciones como mínimo el precio de mercado.

Cuando no existan los insumos y materias primas en las cantidades requeridas se acudirá al mercado externo pero siempre se priorizará al mercado nacional.

En cuanto se refiere a productos semielaborados o industrializados originalmente creemos que no es conveniente efectuar contrato ni convenios sino más bien estimular la competencia entre oferentes de tal forma que se consigan los mayores porcentajes de descuento, la mejor calidad, ventajas de entrega y en la medida de lo posible el crédito, pero el objetivo fundamental radica en que las empresas comunitarias sean a la vez las oferentes y al mismo tiempo demandantes.

De las 27'200.000 ha. Que registra el censo anterior se destinan a la agricultura un total de 6'163.240; 454.930 ha. Y de estas, producen alimentos de consumo popular. (*)

* Información disponible, aún no se publica los resultados del Censo Agropecuario en el que arrojará la información actualizada al año 2.000

Para el siguiente caso se define como sector oferente prioritario a los Proyectos de Desarrollo Rural Integral y a los Proyectos de Desarrollo Comunitario, a las asociaciones de productores, a las cooperativas agrícolas, al mercado mayorista, etc.

El Proyecto tomando en cuenta el tipo de productos que se comercializan, se abastecerá de los mercados mayoristas y proyectos disponibles, pero que en forma global están localizados en las provincias de Chimborazo, Tungurahua, Cotopaxi, Pichincha, Imbabura, y Carchi, con una población beneficiada y que potencialmente puede ser oferente de productos, de 26.644 familias.

CUADRO No. 4

**CARACTERISTICAS DE UBICACION Y POBLACION DE LOS
PROYECTOS DE DESARROLLO RURAL INTEGRAL Y PROYECTOS
DE DESARROLLO COMUNITARIO QUE CONSTITUYEN EL SECTOR
OFERTA DE PRODUCTOS**

PROYECTO	UBICACION			POBLACION BENEFICIADA (FAMILIAS)
	PROVINCIA	CANTON	PARROQUIA	
Guamote	Chimborazo	Guamote	Palmira, Cebadas Matriz	2.400
Quimiaq- Penipe	Chimborazo	Penipe	Quimiaq-Penipe	3.200
Tungurahua	Tungurahua	Ambato Quero Pelileo	Huachi y Tisaleo Quero Pelileo	13.000
Salcedo	Cotopaxi	Salcedo	San Miguel, Sata. Ana, Muliquindil, Pnazaleo, Antonio J. Olguín, Cusubamaba Mulalillo	5.030
San Rafael	Chimborazo	Guano	San Andrés	85
Poatug-Patate	Tungurahua	Patate	Sucré	600
Urco. Runtún	Tungurahua	Baños	La Matriz	65
San Marcos	Cotopaxi	Latacunga	Alanquez	180
Montúfar	Casrchi	Montúfar	San José, Cristóbal Colón	306
García Moreno	Carchi	Montufar	Fernández Salvador	84
Añaspamba	Imbabura	Ibarra	La Esperanza, Mariano Acosta	300
Calpaqui	Imbabura	Otavalo	Matriz	40
Unocar	Carchi	Espejo	El Angel	525
Cayambe	Pichincha	Cayambe Ayora	Olmedo	515 153
		Pedro Moncayo	Cangagua Esperanza Tocachi	68 60 33

FUENTE: DRI
ELABORACIÓN: MBS
AÑO: 1999

• **De la Comercialización**

La Comercialización es una estrategia compleja que tiene que ser delineada observando y analizando tanto al mercado nacional como al externo de tal manera que se puedan observar los siguientes criterios:

El abastecimiento a los centros poblados de estos productos de la canasta de alimentos, es bastante complejo y el sistema de comercialización imperante está escasamente organizado y es anárquico, distinguiéndose inclusive una orientación específica hacia el grupo de consumidores a que se dirige.

El grupo de productos agropecuarios compuesto por productos perecibles como: frutas, hortalizas, legumbres, tubérculos y raíces y otros que forman parte importante de la canasta familiar ecuatoriana, se producen preferentemente en la Sierra y en forma dispersa, su sistema de comercialización es inadecuado y poco organizado, detectándose falta de uniformidad en la calidad de los productos, deficiencias en los servicios de comercialización como acopio, almacenaje, transporte; pérdidas post-cosecha elevadas, existencia de una variedad de pesas y medidas y una exagerada intermediación, factores que influyen en los costos y márgenes de comercialización y por lo tanto en la calidad de los productos y los precios que debe pagar el consumidor final; para este grupo de productos que requería mayor control y apoyo para regular sus precios y mejorar su comercialización, poco o nada se ha realizado como intervención estatal, dejando su ajuste o regulación a las leyes del mercado.

La política de comercialización de productos agropecuarios que se ha venido implementando en el país, se dirigió en gran medida al abastecimiento de productos de primera necesidad (no perecibles) y a la fijación y control de sus precios.

Para el efecto, se crearon dos empresas estatales de comercialización ENAC y ENPROVIT, la primera se encargó del acopio, almacenamiento y comercialización al por mayor de, arroz, azúcar, soya, fréjol, maíz duro, principalmente.

Dispuso de infraestructura física (silos, piladoras, bodegas, centros de acopio) para el desarrollo de sus actividades, dedicándose a la compra-venta de los productos de su intervención con lo cual de alguna manera regulaba el mercado; hubo fijación de precios mínimos al productor y máximos al consumidor, pero en el tiempo de vigencia u operación efectiva de la Empresa no se lograron mayormente los propósitos de su creación, debido a problemas de orden financiero, técnico, administrativo y otros que impidieron una labor eficiente.

El abastecimiento de productos de primera necesidad a la población de menores ingresos, se realizó con la intervención de la llamada Empresa Nacional de Productos Vitales ENPROVIT que operó con una red nacional de 260 establecimientos que incluyeron supermercados, micromercados, comisariatos, tiendas asociadas y pequeños almacenes rodantes; de igual manera se procedió a la fijación de precios de compra y venta de los productos de su intervención, tendiendo en todo caso a favorecer a la población objetivo.

Con el proceso de modernización del sector agropecuario que se encuentra vigente, se está dando impulso a una mayor y decisiva participación del sector privado en la comercialización de productos agropecuarios, al efecto se ha limitado la participación de la ENAC en el comercio y actualmente interviene exclusivamente en la compra-venta de Certificados de Depósito que los negocia en la Corporación %Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios %o se procedió a la venta o traspaso en comodato de las instalaciones de la ENAC al sector privado, todo esto con la finalidad de que sean las fuerzas del mercado las que rijan el comportamiento de los precios y el abastecimiento de productos.

Para el abastecimiento de productos de primera necesidad, se procedió a privatizar a la ENPROVIT, entregando a los funcionarios y empleados de

dicha empresa, la mayor parte de los almacenes, tiendas y demás instalaciones, como indemnización por separación de la entidad; estos ex-funcionarios públicos, con su experiencia acumulada en varios años de servicio continúan con el abastecimiento de productos vitales a la población de menores ingresos, bajo similar esquema que lo hacía la ENPROVIT, pero hoy como actividad del sector privado.

La empresa estatal continúa prestando asesoría a las nuevas empresas o almacenes privados, encargándose de varias actividades de comercialización al por menor, hasta que culmine el proceso de privatización iniciado y todo el sistema de abastecimiento de productos vitales esté a cargo del sector privado.

Los principales esfuerzos del gobierno en cuanto a la comercialización de alimentos se han dirigido a regular los precios e intervenir directamente en los campos, el almacenamiento y la venta de artículos relacionados de primera necesidad como un medio para apoyar los precios a nivel de finca, mientras subsidian los precios al consumidor.

El rápido crecimiento de los grandes centros urbanos y la tendencia general hacia la urbanización han sido una fuerza dominante en la transformación de los sistemas alimentarios en Latinoamérica; Ecuador no ha sido la excepción.

Se requieren grandes inversiones de los sectores públicos y privados para ampliar las instalaciones del transporte, almacenamiento, procesamiento y comercialización al por mayor y al por menor, puesto que las poblaciones urbanas superan a aquellos de las áreas rurales.

Estos programas se han caracterizado por una política económica de austeridad. Las medidas de estabilización económica han tenido como

propósito central corregir los desequilibrios macro-económicos, con este objetivo se ha buscado a través de la aplicación de políticas: reducir la demanda interna, estabilizar los precios, y lograr adecuados y rentables niveles de exportación.

El conglomerado de la sociedad en general es muy amplio como amplias son las ramas de la producción, existirán varios tipos de empresas comunitarias y en varias o quizás en todas la ramas de la actividad productiva por lo que resulta complejo definir con exactitud que tipo de productos comercializar en el mercado nacional y cuales se destinarán al mercado externo, por citar ejemplos existen artesanías que no tienen mercado nacional pero que son muy bien acogidas en el extranjero, se producen productos agropecuarios como frutas y hortalizas que el pueblo ecuatoriano las consume en menor proporción pero que en cambio son muy apetecidas en el mercado externo, por esta razón es que cada empresa comunitaria tendrá su propio proyecto individual y su propia investigación de mercado y su propia estrategia de comercialización.

El problema de la comercialización es multicausal y por lo tanto su solución debe ser multisectorial.

La comercialización de los productos semielaborados, elaborados y terminados, estará dirigida en su primera fase al mercado interno, pero como es de conocimiento general el bajo poder adquisitivo del pueblo ecuatoriano hace suponer que el mercado nacional no es el adecuado en los actuales momentos como para colocar el 100% de la producción, por tal razón sobre la marcha de cada proyecto individual de empresa comunitaria se realizará el correspondiente estudio de mercado y se establecerán los porcentajes para el mercado nacional y el externo, pero la meta en cada proyecto individual debe ser que el mayor porcentaje debe estar destinado a las exportaciones.

La comercialización de los alimentos bajo la regulación del Estado hacia el consumidor también ha sido reorientada en el último decenio, la Empresa Estatal de Comercialización de Productos Vitales ENPROVIT ha sido transferida al sector privado.

La participación de la Empresa Nacional de Almacenamiento y Comercialización (ENAC) en la comercialización es mínima, depende de la asignación de recursos.

Los últimos gobiernos eliminaron la política de regulación de precios de varios productos, no existe, al momento, una política clara hacia los grupos en riesgo de seguridad alimentaria en el marco de la liberación del mercado.

La implementación de las ferias libres, en las grandes ciudades, las redes de comercialización, como el Movimiento Comercializando como Hermanos (MCCH), constituye una respuesta que busca romper la intermediación en el comercio de alimentos.

El escenario anterior ha repercutido en el acceso a los alimentos de cerca del 70% de los ecuatorianos que viven en niveles de pobreza como consecuencia de los ajustes macroeconómicos, se acentuaron las condiciones de pobreza extrema, pobreza crítica o en la línea de pobreza.

En lo referente a la comercialización de los productos agropecuarios se ha creído conveniente que se la realice dentro del mercado nacional y que más bien sea competitiva con la de los grandes productores y como ya se dijo es importante que estos productos lleguen al consumidor de los barrios populares con igual o mejor calidad que la producida por las grandes empresas, no significando de ninguna manera que un gran porcentaje se lo pueda comercializar en el mercado externo.

- **La comercialización a nivel rural y urbano marginal.**

Los mercados rurales temporales continúan siendo importantes en los arreglos institucionales para organizar la compra y venta de productos agrícolas y la distribución de insumos agropecuarios y bienes de consumo.

El día de mercado tiene un gran significado social, religioso y político, así como comercial en la vida de la comunidad.

Con la mejora de los servicios de transporte y comunicación, estos mercados se han introducido enormemente en la red de mercados regionales y nacionales.

Esto amplía la variedad de productos de los que se disponen en los mercados locales y crea una potencial competencia adicional entre los compradores para los excedentes de los productos agropecuarios que podrían trasladarse a otros mercados.

Son mercados semanales que se realizan en las calles de los barrios populares. Los agricultores pueden traer sus productos para la venta directa a los consumidores, pero los comerciantes especializados han captado un gran porcentaje de los volúmenes de venta en estos mercados.

Este programa dejó de funcionar bajo la regulación del Estado y ha entrado en los mecanismos regulares del mercado.

El Movimiento Maquita Cusunchic MCCH (Comercialicemos Como Hermanos) es una organización no gubernamental que tiene su origen en el trabajo de base de la iglesia que ha desarrollado una red de alrededor de 300 tiendas comunitarias.

El principio del movimiento es que mantiene la venta sin intermediarios y a un precio conveniente para el comprador, durante sus 10 años de funcionamiento ha diversificado su mercado, sin llegar a mantener cadenas de comercialización de los productos perecibles.

También se ha diversificado los campos de acción a la promoción y comercialización de artesanías, al turismo popular, a la exportación de productos de pequeños productores rurales, especialmente el cacao.

- **De la Capacitación.-**

La capacitación es un proceso mediante el cual habilita a los participantes a adquirir los conocimientos, metodologías, técnicas, actividades y valores necesarios para el desarrollo y progreso de las empresas comunitarias.

Con el propósito de darle viabilidad a la propuesta productiva empresarial, es necesario fortalecer y mejorar los niveles de conocimientos y saberes de campesinos y pobladores urbano marginales transfiriéndoles habilidades y destrezas a los involucrados en las empresas. Este es sin duda un elemento clave, sino el más importante, que permitirá darle sostenibilidad a las propuestas empresariales campesinas y urbano marginales

La capacitación no es individual sino colectiva y para lograr los objetivos trazados debe enmarcarse dentro de los siguientes criterios:

- La sobre vivencia de las empresas comunitarias radica fundamentalmente en una capacitación real y concreta; con objetivos claros y precisos y que surjan de la diaria convivencia y de la necesidad de tener y mantener un puesto de trabajo.

- La capacitación no solo es académica - teórica sino que conjuga experiencias y conocimientos que son analizados y puestos en funcionamiento en un programa de capacitación global.
- La capacitación no solo está dirigida a los grupos que conforman las empresas comunitarias sino que también deben capacitarse y al más alto nivel todos los técnicos participantes en el proyecto de tal manera que el programa de capacitación a implementarse sea participativo e incorpore a técnicos y a las comunidades.
- Los programas de capacitación deben ser permanentes con un proceso de reflexión y acción que permita a los participantes y fundamentalmente a la empresa comunitaria a tomar decisiones, sobre la marcha de cada proyecto individual.
- La capacitación obligadamente debe ser un proceso que requiere seguimiento y evaluación futuras, para ampliarla y mejorarla, de tal manera que marche de la mano con los avances tecnológicos y con los requerimientos de las empresas comunitarias.
- La capacitación debe estar enmarcada dentro de dos niveles a) central y provincial y b) nivel comunitario.
- La capacitación debe estar manejada por la propia organización popular responsable del manejo de la Empresa Comunitaria.
- Tentativamente se esquematiza los módulos de capacitación que se impartirían en una forma general, pudiendo ser modificados de acuerdo a los tipos de empresas comunitarias y adaptados a su realidad, los que se diseñaría originalmente serían los siguientes:

- Fundamentación-integración grupal y ejecución de dinámicas de grupos.
- Realidad Local
- Los movimientos y los grupos sociales.
- Las organizaciones populares.
- Normas básicas y procedimientos para la legalización de organizaciones populares
- Metodología de trabajo en los grupos populares.
- La conducción y manejo de las asambleas y reuniones de trabajo.
- Programación comunitaria participativa.
- Medios y materiales de difusión para el trabajo comunitario de acción social.

Los temas deben estar en concordancia con la integridad que supone las estrategias de desarrollo planteadas, las mismas que pueden resumirse en las siguientes:

- Capacitación para el manejo de las inversiones y del crédito
- Capacitación y asistencia técnica para la producción primaria
- Capacitación y asistencia técnica para el manejo de recursos naturales
- En relación con el manejo de la empresa: Organización campesina, administración y gestión, comercialización de productos agroindustriales.
- Manejo contable de las empresas comunitarias.
- **En el manejo del Capital.-**

El capital es la parte más importante de toda actividad económica, ya que sin éste es imposible echar a andar cualquier proyecto por más fácil y factible que sea, de allí que su manejo sin ser complejo reviste una enorme responsabilidad de las personas encargadas de él.

Al capital lo podemos definir como al valor permanente que ocasiona rentas, intereses o frutos, es el elemento o factor de la producción formado por la riqueza acumulada que en cualquier aspecto se destina de nuevo a aquella en unión del trabajo.

Dijimos anteriormente que el capital es la parte más importante de la actividad económica porque es el que se transforma en materias primas, bienes acabados o semiacabados y en energía, por lo tanto es el elemento decisivo para el desarrollo del proceso productivo.

En base a las anteriores consideraciones el manejo del capital en las empresas comunitarias estará bajo la responsabilidad del directorio y de todos los accionistas en general. En la parte misma del uso del capital es necesario hacer explícita la manera como se a concebido su rotación.

- a) **Capital Fijo.**- es el capital que está en manos de la empresa comunitaria y que puede variar de una a otra empresa comunitaria ya que dependerá de la actividad a la que se dedique cada una de ellas y al número de accionistas que la conformen, su detalle se lo podrá observar por separado en cada proyecto individual de cada empresa comunitaria el mismo que estará repartido en equipos, maquinaria, muebles, etc. y a la vez estar garantizado y debidamente contabilizado ya que no se trata de un gasto sino de una inversión el cual debe ser recuperado en forma paulatina mediante el proceso productivo.
- b) **Capital en giro.**- también es un capital que está en manos de la empresa comunitaria y que también variará de una empresa comunitaria a otra por las mismas consideraciones realizadas en el capital fijo, una de las características que debe tener la empresa comunitaria es un respaldo que le garantice su recuperación es decir

en los stocks de materias primas o también en los inventarios físicos de los productos terminados.

Pero en definitiva este capital es el que le sirve a la empresa comunitaria para la adquisición de las materias primas para su elaboración en productos terminados.

Como los productos son distribuidos en el mercado y no en todas las ocasiones la venta se la realizará al contado sino a crédito, la empresa comunitaria diseñará un mecanismo de cobro ya que en esta situación es fácil suponer que el deudor no cancelará todo el capital aduciendo muchos argumentos tales como: que aún no ha vendido todos los productos o que le dejen otra cantidad parecida para pagar con un periodo de retraso al crédito concedido.

- c) **Capital de compras**.- este capital será manejado básicamente para realizar las compras de los insumos y materias primas y tendrá la característica que debe cubrir las necesidades de poseer el suficiente stock de materias primas e insumos para tener un inventario de producto terminado y un inventario de producto en proceso puesto que las adquisiciones para la tercera fase de producto terminado deben hacerse con la recuperación de capital de la venta del primer producto terminado, los de la cuarta con la recuperación del segundo y así sucesivamente.

Este capital debe sufrir reajustes sobre la marcha, con bases en el comportamiento de la demanda y en las pérdidas por recuperación de capital de operación.

- d) **Capital de operación**.- como su nombre lo indica es el que le permite a la empresa comunitaria realizar todas las operaciones financieras y

fundamentalmente tiene el carácter de variable ya que coyunturalmente servirá para el pago de sueldos y salarios a los miembros de la empresa comunitaria.

La distribución, forma de manejo, y la operabilidad inicialmente estará bajo la vigilancia y responsabilidad del Organismo que financie el Proyecto hasta cuando este organismo crea conveniente que los miembros de la empresa comunitaria estén capacitados para manejarlo por si mismos.

2.2. De la Elaboración y Ejecución de cada Proyecto de Empresa Comunitaria.-

El tema del análisis del entorno es básico para levantar propuestas empresariales innovadoras, se trata de analizar las potencialidades y dificultades de una comunidad en términos de la producción, de su capacidad organizativa y liderazgo, de los recursos humanos con los que cuenta y las necesidades de captación en función de enfrentar nuevos retos, de sus relaciones con comunidades vecinas y su grado de inserción a los mercados locales, microregionales, regionales y nacionales.

Adicionalmente es necesario el auto análisis de los problemas, causas y soluciones, de esta última se podrán obtener ideas de proyectos empresariales reconocidos comunitariamente como solución a un determinado problema y por lo tanto será también asumida responsablemente por sus gestores como su propia comunidad, es decir que aquí es importante la participación en la discusión y análisis de las necesidades comunitarias de los propios involucrados, de tal manera que a cualquier iniciativa se le de un marco adecuado de sostenibilidad.

En concreto para la apertura o implantación de una empresa comunitaria se requieren de algunos elementos como auto análisis esto es análisis de problemas, soluciones y potencialidades, recolección de la información básica, generación de la idea del proyecto a ser levantado, definición clara de lo que va a ser la empresa, realización de estudios de mercado, selección de la ubicación de la empresa, definición de políticas, elección de la forma jurídica a adoptarse, selección de los recursos humanos requeridos entre otros

En elemento clave e importantísimo para el logro de los resultados propuestos es sin duda el tema de la capacidad organizativa de la comunidad o zona donde se va a levantar e implantar la propuesta, es posible que teniendo potencialidades productivas adecuadas para avanzar en el proyecto, en lo organizativo se pueda implantar adecuadamente.

Cada empresa comunitaria elaborará por individual su proyecto ya que cada una de ellas se diferenciará de otra así pertenezca a la misma rama de actividad en vista de que cambiará su espacio geográfico, no tendrán el mismo número de miembros, y máxime si la diferencia está de una región a otra.

Por esta razón el proyecto individual en forma general se lo presentará teniendo en cuenta cinco puntos fundamentales:

- INTRODUCCIÓN
- MARCO DE REFERENCIA
 - Institución (es) responsables (es)
 - Antecedentes
 - Idea del Proyecto

- Señalamiento de políticas

- EL MERCADO
 - Sector oferta
 - Sector demanda

- EL PROYECTO
 - Definición y delimitación del proyecto
 - Justificación del proyecto
 - Objetivo general
 - Objetivos específicos
 - Justificación de los objetivos
 - Metas
 - Definición del área del proyecto
 - Beneficiarios del Proyecto
 - Magnitud
 - Definición de alternativas
 - Localización y ubicación del proyecto
 - Definición del proceso productivo
 - Provisión de insumos y materias primas
 - El acopio
 - La Comercialización
 - Tamaño de la infraestructura física requerida
 - Rol de los actores sociales
 - Relación con otros proyectos
 - Estrategias

- EJECUCION DEL PROYECTO
 - Facilidades para la implementación del proyecto
 - Aspectos legales

- Marco institucional, organización para la administración y gestión
- Duración del proyecto
- Presupuesto y financiamiento del proyecto
- Análisis financiero que demuestre rentabilidad
- Metodología y evaluación del proyecto
- Anexos

CAPITULO III

OPERATIVIDAD Y METODOLOGIA DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS

La operatividad y metodología de las Empresas Comunitarias tienen que ser diseñadas de manera que no sean complicadas en todo su procedimiento, sino que al contrario este tipo de Empresa signifique una alternativa indispensable en los actuales momentos en los que vive nuestro país.

Por eso es que a cada Empresa se le debe analizar y se la debe implantar e implementar en forma individual, en virtud de que cada una es diferente de otra ya que depende del tipo y-o rama en la que se vaya a implementar

3. OPERATIVIDAD INDIVIDUAL DEL PROYECTO EN CADA EMPRESA COMUNITARIA.-

Cada empresa comunitaria es una unidad productiva individual que se distingue de las demás por el número de accionistas que la conforman, por la actividad en la que se desarrolla, por la infraestructura que utiliza, por la variación del capital y por los flujos de la oferta y la demanda.

A manera de ejemplo de elaboración de este tipo de proyectos citaremos dos para el conocimiento del fin del proyecto:

3.1. Primer Ejemplo

PROYECTO: PANADERIAS POPULARES

- **Definición y delimitación del problema**

Son escasas las oportunidades que tienen los sectores populares para el mejoramiento de su dieta alimenticia. El problema de la alimentación tiene una directa relación con el componente nutricional y con la solución a través de las Empresas Comunitarias..

El problema alimentario - nutricional, es producto de una compleja relación multisectorial y multicausal, existen imperfecciones en los usos y costumbres de alimentación que perjudica al consumidor principalmente afectando a los estratos mayoritarios de la población pobre ecuatoriana.

En los sectores populares existe interés en la implantación de proyectos focalizados a nivel de todo el país, destinados al mejoramiento de la alimentación, mediante el abastecimiento del pan de buena calidad en función a las necesidades nutricionales de la población, de su distribución a nivel de entorno geográfico espacial.

Para cumplir con este propósito, se prevé acciones destinadas a fortalecer sistemas de masificación en la producción de pan a través de Pequeñas Empresas Comunitarias manejadas y administradas por grupos de interés y de gestión de organizaciones populares de la propia población, beneficiando tanto a la organización popular como a la población demandante de este alimento de consumo masivo.

Las acciones estarán destinadas a mejorar en calidad y cantidad el pan ofreciendo el producto a precios razonables y de acceso a la población pobre. Para ello se buscará mecanismos de coordinación con organismos normativos y ejecutores responsables de garantizar la calidad de este producto.

Con la implementación de programas de difusión a través de medios de comunicación colectiva, se pretende incentivar la producción y el consumo de este alimento tradicional (pan) de alto valor nutritivo que tiene mucha demanda a nivel de la población principalmente mestiza de las culturas andinas llegando a difundirse y masificarse por un proceso de occidentalización también en la población urbana y rural a nivel de Costa, Oriente y en grupos étnicos: indígenas y negros, pues el pan es un producto de consumo diario y cotidiano que por el costo actual tienen poco acceso los sectores populares.

3.2. Objetivo Básico

Mejorar la dieta alimenticia, mediante un manejo asociativo y autogestionario, vendiendo pan a precios módicos con contenidos nutritivos y proteicos aceptables a los que tenga acceso los sectores populares, creando además fuentes de ocupación frente a los índices de desempleo que es el denominador común en el país.

3.3. Justificación De Objetivos

Constituye una medida estratégica la producción de pan a nivel de Empresas Comunitarias en cantidades y calidad adecuada para todos los ecuatorianos, priorizando a los sectores populares.

La disponibilidad de este producto básico estará en mercados locales, tiendas populares, distribución al menudeo, etc., destinados a la seguridad alimentaria y de prevención a los consumidores.

A nivel popular se fortalecerán las actividades de control y seguimiento de este sistema alimentario nutricional, buscando ampliar los niveles de

cobertura y evaluando el impacto a nivel de la población objetivo beneficiaria del servicio.

3.4. Metas

500 panaderías populares distribuidas en todo el país.

AÑOS	N° PANADERIAS
2001	70
2002	120
2003	150
2004	160

La distribución y ubicación de las Panaderías Populares se realizará en consulta y consenso con el nivel operativo del Ministerio de Bienestar Social, esto es: Subsecretaría de Bienestar Social, Subsecretaría del Litoral y Subsecretaría del Austro.

3.5. Equipamiento Básico

HORNO

Modelo: Baby 2

Medidas: altura: 2.05 mts

ancho: 1.62 mts

frente: 1.08 mts

Funciona: a gas

Capacidad: 9 latas Tiene en la parte inferior una cámara de leudo

Precio: \$ 18.984 dólares

AMASADORA

Modelo: BS15
Produce: 15 Kg. de masa a la vez
Medidas: 0.58 mts x 0.36 mts x 0.67 mts
Precio: \$ 1.733 dólares

LATAS

Medidas: 0.40 x 0.60

Cada lata tiene una cabida para 24 panes aproximadamente.

Precio: \$ 15.3 dólares. Se debe adquirir 18 latas

3.6. Resumen De Precios

EQUIPOS	PRECIO EN \$ (DOLARES)
- Horno	18.984.0
- Amasadora	1.733.0
- Latas (juego)	275.4

	\$ 20.992.4

3.7. Crédito

Anticipo el 50% del costo total al pedido; el resto a cuatro años plazo con el aval de uno de los bancos de la ciudad o del país y a un interés del 13% anual escalonado sobre saldos. La negociación es solo en dólares.

3.8. Transporte

El transporte de este juego de equipos (Horno, Amasadora y Latas) desde Italia al Ecuador, debe realizarse a través de una flota Ecuatoriana o equiparada en containeres, y en cada uno de ellos entran mas o menos 20 conjuntos.

3.9. Definición De Alternativas

- **En la Producción**

La amasadora tiene una capacidad de producción de 15 kg de masa-hora. Los 15 kg producen 250 panes de 60 gr

Para el horno en cada lata entran 24 panes de 60gr; en una parada de 9 latas por 24 panes cada lata existe una producción de 216 panes de 60 gr. El tiempo que demora cada parada es de 20 minutos.

En la parte inferior del horno, existe la cámara de leudo para una actividad simultánea, así pues, mientras se da el proceso de producción de una parada de pan, en la cámara de leudo, está leudando la próxima parada.

En el comercio formal, el costo del pan de 60 gr es de 5 centavos de dólar cada uno; en un proyecto no convencional como el que maneja Promoción Popular, el costo de cada pan de 60 gr estaría en 3 centavos de dólar.

La amasadora tiene una capacidad de producción de 15 kg de masa hora. En los 15 kg de masa entran $7\frac{1}{2}$ kg de harina mas ingredientes como azúcar, sal, levadura, manteca y agua.

FORMULA PARA LA PRODUCCION DE 15 Kg DE MASA PARA LA ELABORACION DE PAN DE SAL

INGREDIENTES	CANTIDAD
Harina	7,5kg
Azúcar	1,8lbs
Sal	150gr
Levadura	225gr
Manteca	1,8lbs
Agua	

FORMULA PARA LA PRODUCCION DE 15 Kg DE MASA PARA LA ELABORACION DE PAN DE DULCE

INGREDIENTES	CANTIDAD
Harina	7,5kg
Azúcar	1,8lbs
Levadura	225gr
Manteca	1,8lbs
Agua	

Un quintal de harina que tiene un costo actual de 6 dólares produce mas o menos 1500 panes de 60 gr que serán vendidos en el mercado informal de la economía a 3 centavos cada uno. Los ingredientes aproximadamente ascendería a un costo de 1 dólar 20 centavos por quintal.

En el caso que el proyecto sea subvencionado por el Estado mediante la entrega en comodato de los equipos (conjuntos: horno, mezcladora y latas) para que exista rentabilidad social, el grupo de interés y gestión de la organización popular requiere vender al rededor o más de 2250 panes al día, elaborados con un quintal y medio de harina.

Con el beneficio que obtenga la organización popular, según decisión que tomen las bases existen las posibilidades de invertir en ampliación y modernización de la panadería popular o la implantación y sustentabilidad de otros proyectos de contenido social comunitario.

- **En los Aspectos Operativos**

El Ministerio de Bienestar Social a través de la unidad administrativa convertida en ejecutora de este proyecto Panaderías Populares: y creará una partida presupuestaria con asignaciones anuales destinada a adquirir juegos de estos equipos para entregar mediante convenios de comodato a las organizaciones populares que se encarguen del manejo de este proyecto de profundo contenido social y de compensación a la pobreza.

- **En las Líneas Metodológicas**

La investigación de factibilidad, diseño y manejo de las Panaderías Populares, será responsabilidad de las Subsecretarías y Direcciones Provinciales.

Recursos Comunitarios (oficina central) asume el nivel operativo en el desarrollo de las antes referidas actividades en las provincias que no estén adscritas a las dependencias regionales.

Recursos Comunitarios (oficina central) mantiene el nivel de supervisión, apoyo técnico, seguimiento en las Subsecretarías y Direcciones provinciales de Bienestar Social.

Cada actor social responsable del manejo de las Panaderías Populares, dispondrá de un Reglamento Interno de funcionamiento

- **Estrategias Básicas**

Seleccionar asentamientos humanos donde se pueda implantar proyectos pilotos, experimental y demostrativos, preferentemente ubicados en Quito y Guayaquil donde Recursos Comunitarios tiene capacidad instalada para retroalimentar el proyecto y replicarle en las mismas ciudades y en otros lugares del país.

Para la selección y sustentabilidad de los asentamientos humanos, se tomará como base los barrios que se encuentren y superen el índice del 70% de pobreza para llegar a disponer de un mapeo que en su elaboración constituirá un buen referente el documento: Geografía de la pobreza, elaborado por la Secretaría Técnica del frente social.

En esta fase inclusive se ensayará alternativas para no depender exclusivamente de la harina de trigo buscando posibilidades en otros cereales como Centeno, Quinoa, Yuca, Avena, dependiendo de la región donde se implante el proyecto., para ello se requerirá

- Apoyo técnico sistemático y evaluación periódica de las Panaderías Populares.
- Elaboración y difusión de manuales de apoyo técnico.
- Difusión del proyecto a través de medios de comunicación social y comunitarios.
- Seminarios-taller de capacitación comunitaria y de transferencia de tecnología.

- **En los Procedimientos Técnicos**

- Contar con partida presupuestaria que asigne recursos económicos para la ejecución del proyecto Panaderías Populares. A ello se sumará los propios de la comunidad.
- Investigación para determinar la factibilidad de implantación del proyecto Panadería Popular.
- Elaboración del perfil del proyecto con participación comunitaria.
- Selección del sitio y lugar donde funcionará el proyecto y definición del actor social.
- Disponer del perfil del proyecto firmado por el técnico encargado de la elaboración con el visto bueno y autorizado de las autoridades ministeriales.
- Elaboración del convenio de comodato.
- Firma del convenio de comodato.
- Entrega del juego de equipos por parte del Ministerio de Bienestar Social a la organización encargada de la administración y gestión de las Panaderías Populares.
- Funcionamiento de las Panaderías Populares; atención a la demanda del público.
- Seguimiento y apoyo técnico.
- Evaluación.
- Retroalimentación.

- **En la Capacitación**

Se desarrollarán dos módulos de capacitación en cada una de las provincias de implantación del proyecto.

Seminarios - talleres de Capacitación Socio - Organizativa, destinados a que la dirigencia y bases conozcan las obligaciones y responsabilidades que asume en el manejo y administración del proyecto.

Talleres de Transferencia de Tecnología, los instructores y facilitadores serán personas preparadas en panificación. Esta capacitación será práctica haciendo que se cumpla la premisa de solo haciendo se aprende a aprender.

Todos estos eventos requerirán del desarrollo de perfiles de proyectos.

4. Segundo ejemplo:

PROYECTO: RECICLAJE DE BASURA

4.1. Caracterización

Es un mecanismo que permite el control, modificación, transformación y hacer cambiar materiales en desecho por otros artículos nuevos de uso cotidiano, mediante sistemas de mantenimiento y regulación.

4.2. El Problema

La gran cantidad de producción de basura en las metrópolis y ciudades intermedias de un acelerado crecimiento demográfico con altos índices de densidad poblacional, y, la incapacidad de los gobiernos seccionales e instituciones sectoriales para la recolección en su totalidad por limitaciones financieras o logísticas, está provocando el apareamiento de problemas de salubridad, enfermedades.

4.3. Objetivo Básico

Recuperación y transformación de los desechos de fácil disponibilidad en bienes y servicios de bajo costo destinados al consumo masivo.

4.4. Alternativas

. **En los Insumos.-** Existen materiales de desecho que necesariamente hay que botar y otras que pueden guardarse para ser reciclados como materia prima para la industria.

Materiales no útiles como materia prima para la industria:

- Papeles sucios o engrasados
- Papel carbón, de fax, higiénico
- Servilletas
- Cartón sucio o engrasado
- Hojas de espumaflex o sintéticos
- Cartones de leche
- Cartones y cartulinas plastificadas
- Plástico chillón
- Empaque de pastillas y jeringuillas
- Tarrinas de margarinas
- Botellas de aceite comestible y otros
- Envolturas de caramelos
- Spray
- Hojalata
- Vidrio de ventanas
- Parabrisas

Materiales útiles como materia prima para la industria

- Periódicos

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

- Cuadernos
 - Papel blanco y de color
 - Sacos de azúcar y cemento limpios
 - Fundas de papel limpias
 - Guías telefónicas
 - Libros y revistas
 - Cajas de cartón limpias
 - Fundas de leche limpias
 - Fundas de sal, harina y granos
 - Envases limpios sin etiqueta
 - Envases de agua mineral y gaseosas
 - Vasos, platos, cubiertos de plástico lavados
 - Juguetes, tinas, baldes de plástico lavados
 - Aluminio, bronce, cobre, hierro
 - Forros de cola, cerveza, leche en polvo y cereales
 - Ollas de aluminio
 - Chatarra de metales
 - Botellas transparentes
 - Botellas de licores
- **Acerca de las Actividades Previas**
- Seleccionar un lugar para depositar los materiales reciclados.
 - Separar de la basura: el papel, plásticos, vidrios, aluminio, hierro, chatarra, aparatos viejos.
 - Clasificados los materiales, almacenarlos por separado en fundas, cartones o tachos.
 - Embodegar por separado: botellas y envases de vidrio o plástico, papel y cartón, chatarra, metales y cosas viejas.
 - Entregar estos materiales clasificados al reciclador en el horario preestablecido

- **En relación al Actor Social**

El actor social será una organización popular con el genérico organizativo de Asociación en la medida que sus miembros cumplirán iguales actividades para satisfacer necesidades parecidas.

Estas organizaciones cumplirán requisitos como:

- Vida Jurídica
- Actualizado registro de directiva
- Registro de socios
- Grupo de interés, gestión y convivencia
- Selección de responsables de recoger los productos a ser reciclados para conducir a la Empresa Comunitaria de Reciclaje

4.5. En el Marco Institucional

Para la implementación, implantación, ejecución, del presente proyecto de Reciclaje de Basura, se prevé que en su conformación administrativa sea manejada por una empresa comunitaria cuyos miembros sean socios de una Asociación que administre este proyecto a través de un grupo de interés y gestión.

En esta forma de organización Recursos Comunitarios asumirá el rol de animador - facilitador, coordinador del proceso de acopio producción y comercialización.

4.6. En la Duración del Proyecto

A partir del arranque del proyecto el tiempo de duración se prevé que sea de carácter permanente y que sus experiencias sean recogidas y

replicadas a nivel provincial y nacional creando fuentes de trabajo y beneficios a los miembros de la organización que administre y maneje el proyecto.

4.7. Financiamiento

El financiamiento que requiere el proyecto, provendrá del Presupuesto General del Estado, del aporte de países amigos, organismos nacionales e internacionales y ONG's interesados en proyectos de esta naturaleza.

4.8. Fases del Proyecto

- **Identificación de la Idea.-**

La descripción de la idea básica del proyecto como del objetivo básico, alternativas y cobertura geográfica y social de una manera resumida consta en el presente documento.

- **Formulación de la idea del Proyecto.-**

En base al proyecto general y nacional de Reciclaje de Basura, cada una de las metas tendrán que ser formuladas mediante ayudas metodológicas de carácter documental como guías e instrumentos, además de la capacitación en servicio a los técnicos responsables de la elaboración de los proyectos específicos.

La elaboración de cada uno de los proyectos específicos contarán desde el diagnóstico de factibilidad con la imprescindible intervención y participación comunitaria.

- **Aprobación del Proyecto.-**

Una vez que la formulación del proyecto determine la viabilidad económica, técnica y sobre todo social, las autoridades institucionales asignarán los recursos de participación del Ministerio de Bienestar Social que sumados a los de la propia comunidad y otras instituciones determinarán la posibilidad de la ejecución de cada una de las metas.

Cada una de las metas para la elaboración de los proyectos requieren de presupuestos para: movilización, viáticos y subsistencias de los técnicos, logística como materiales e instrumentos de trabajo de alrededor 60 dólares cada proyecto. Capacitación socio - organizativa 20 dólares para cada uno dando un total de 80 (OCHENTA DOLARES).

- **Ejecución del Proyecto**

Está referido a la implementación (equipamiento físico y social) implantación (comienzo y funcionamiento del proyecto).

Igualmente para la ejecución como se definió para el estudio de factibilidad la situación particular de cada una de las metas determinará un presupuesto específico.

- **Resumen Financiero por Meta**

CONCEPTO	COSTO
Investigación de factibilidad	60
Capacitación socio . organizativa	20
Implantación (costo aproximado)	1.600

TOTAL	1.680

5. PROYECTOS PILOTOS

Dentro de lo experimental y demostrativo los primeros proyectos que se ensayarán, estarán ubicados en barrios periféricos de la ciudad de Quito cuyo nivel de pobreza supera el 40%, según la Geografía de la Pobreza.

Dichos barrios en primera instancia se ha pensado en LA ECUATORIANA, GUAMANI Y CUTUGLAHUA. Estas experiencias servirán de base para ser replicadas en otros sectores del país. Sin embargo el sistema operativo en forma general se lo realizará bajo los siguientes conceptos

6. DE LA DESCENTRALIZACIÓN

El objetivo fundamental de este componente está vinculado con la participación de la sociedad civil de manera activa en la ejecución de los diferentes proyectos y programas nacionales.

Durante los dos últimas décadas, el país y por lo tanto el Estado ecuatoriano fue asumiendo un nuevo estilo de gobierno. Nos referimos al transito del modelo de desarrollo estructuralista . cepalino al neoliberal . competitivo.

Este proceso que se dinamizó con agresividad durante los últimos cinco años, obligó y obliga a que los actores sociales e institucionales alteremos nuestro comportamiento y estilos de trabajo a la luz de los fundamentos y prácticas novedosas y exitosas, haciendo del gerenciamiento y gestión social el paradigma del éxito en el presente y para el futuro, con compromiso, responsabilidad social y ética profesional.

En este contexto, la propuesta de descentralización asuma el nuevo espíritu de la época, el gerenciamiento social bajo los parámetros técnico - sociales del costo . efectividad (eficacia . eficiencia), es importante considerar esta propuesta para visualizar e identificar las estrategias del cambio que deben experimentar los empleados y trabajadores

Por lo tanto una propuesta de desarrollo a escala humana ha de ser descentralizada pero no independiente del poder central, en función de propiciar en desarrollo que fortalezca los espacios comunitarios y locales, las micro . organizaciones y los muy variados matices culturales dispersas en la sociedad civil.

Esto obliga a los actores del proceso, aprendan críticamente lo planteado en la ley de descentralización del estado y de participación social que, en el artículo 3, cuando se refiere a las definiciones dice: *La descentralización del Estado consiste en la transferencia definitiva de funciones, atribuciones, responsabilidades y recursos especialmente financieros, materiales y tecnológicos de origen nacional y extranjero de que son titulares las entidades de la función ejecutiva hacia los gobiernos seccionales autónomos a efectos de distribuir los recursos y los servicios de acuerdo con las necesidades de acuerdo con las necesidades de las respectivas circunscripciones territoriales.*

Parte clave de la reestructuración el Estado es la redefinición de su rol a nivel de todos los sectores de la economía y la sociedad, para una eficiente redistribución de competencias, facultades y recursos, en busca de un equilibrio basado en la legitimidad de los campos operacionales.

La manera como se están planteando las autonomías provinciales para descentralizar y desconcentrar los recursos financieros como las competencias y facultades políticas y administrativas no es la forma más

adecuada, ya que para el cabal cumplimiento de los objetivos de descentralización el gobierno debe diseñar un plan nacional de descentralización y desconcentración que se fundamente en cuatro propuestas:

6.1. Transferencia y Delegación de Competencias.-

De acuerdo a lo expuesto en la nueva Constitución de la República los organismos seccionales recibirán recursos en la medida en que demuestren su capacidad de gestión, por lo que se requiere de una regulación y reorganización de las relaciones con estos organismos, con la finalidad de evitar superposición y duplicación de competencias.

La ley especial de descentralización y participación social, define a la descentralización como el mecanismo mediante el cual los niveles superiores de un ente u organismo público delegan en forma permanente el ejercicio de una o más atribuciones, así como los recursos necesarios para su cumplimiento, a otros organismos dependientes, provinciales o no que forman parte del mismo ente u organismo.

De esta manera se hablará de desconcentración cuando se de la transferencias de competencias entre órganos que tienen relación jerárquico dependientes pudiendo ser total o parcial, siempre y cuando los funcionarios o empleados se sometan a una capacitación previa y a una evaluación que permita ver sus habilidades, capacidades y destrezas en la nuevas funciones que van a asumir.

6.2. Descentralización Presupuestaria.-

Con esta propuesta se busca incorporar de manera más activa el papel de las gobernaciones y lograr que los recursos se canalicen de modo eficiente a los organismos que los requieren.

Pues son las instancias regionales y locales las que puedan establecer una vigorosa relación entre los ciudadanos y por supuesto el Estado, lo que permite caminos o canales de acceso que el centralismo ha mantenido alejados a una acción con la mayoría de la población, ya que esta es una transformación esencial del estado, lo que implica no solo reformas en el campo administrativo sino que inclusive en el campo financiero, político, económico, jurídico e institucional.

- **Participación y representación de la sociedad civil.-**

Esta propuesta requiere de amplia difusión por parte de los organismos públicos y de gran interés por parte de la sociedad civil, ya que es vital para el sostenimiento del proceso de descentralización y desconcentración.

Constituyéndose la descentralización y desconcentración es un fuente específica para que al tiempo que se promueva la eficiencia de la acción pública, esta eficiencia implica la combinación de los criterios gerenciales con formas de control de gestión por parte de la sociedad civil organizada, creando su propia responsabilidad frente a lo que es una evaluación consciente sobre el manejo de los recursos, siendo prioritaria jerarquizar el empleo, creando las bases para un nuevo tipo de cooperación institucional entre las distintas instancias ya sean estas nacionales y / o regionales

- **Eficiencia y transparencia administrativa.-**

La priorización de gastos y el manejo transparente de los recursos disponibles permitirán un control efectivo de la caja fiscal y corregir en el mediano plazo los desequilibrios existentes.

Uno de los elementos mas dañinos es la existencia de múltiples organismos que suplen funciones debido a la multiplicidad en la coordinación de actividades de dirección sean en el plano nacional, regional o local, muchas veces estos problemas se suscitan no por la carencia de recursos, sino por la falta de complementación entre las distintas instituciones.

La administración pública, debe resaltar su papel hacia la sociedad, queriendo con esto manifestar que las políticas deben ser diseñadas para evaluar los impactos de carácter social que se puedan dar al momento de su aplicación.

7 METODOLOGÍA.-

El punto de partida constituyen las personas, los grupos de interés y las organizaciones , donde es necesario reconocer y validar el lenguaje propio en el contexto de su cultura, identificando formas de comportamiento, valores, acciones y más variables que permitirán seguir una metodología adecuada, a continuación analizamos algunas variables como punto de referencia global ya que en cada proyecto individual de empresa comunitaria se analizarán todas y cada una de las variables para con exactitud saber que metodología se debe aplicar en cada uno de ellos.

Una de las variables que permitirá conocer e identificar a los grupos de interés es la capacitación, ya que la respuesta que se obtenga a esta variable permitirá el reconocimiento a la cultura propia y como las personas responden cotidianamente a su entorno y espacio vivido y organizado a través de su lenguaje que es el elemento reflexivo para identificar y analizar su realidad.

La capacitación campesina y la extensión agrícola son desarrollados por diferentes organismos del MAG. Entre los más activos en la formación campesina figuraba el IICA, que logró cubrir una gran área principalmente dentro de los proyectos de Desarrollo Rural Integral (DRI).

En relación a la Transferencia de Tecnología, el MAG a través del Programa Tecnológico Agropecuario PROTECA, que tuvo su acción desde 1.987 hasta 1.994, con el financiamiento de BID por un monto de 46.1 millones de dólares y una contraparte nacional de 15 millones de dólares, estableció cuatro (4) componentes:

- * Generación de Tecnología,
- * Transferencia de Tecnología
- * Producción de Semillas y ,
- * Fortalecimiento Institucional

Bajo esta estructura, el objetivo principal del proyecto fue el de instituir un modelo que incrementara la producción y productividad, tanto agrícola como pecuaria, en especial de aquellos productos que conforman la canasta básica familiar y de otros orientados a la exportación. Al finalizar el PROTECA, el MAG tomó bajo su responsabilidad la continuidad de algunas de esas acciones

Otra variable que se tomará muy en cuenta es la realidad de cada grupo de interés, la misma que es el resultado de un proceso de diálogo análisis y reflexión, luego del cual se podrá cubrirla, modificarla o transformarla.

No se pretende de ninguna manera que la metodología que en forma global se expone sea la única ni la mejor para las empresas comunitarias gestionarias, sino más bien de lo que se trata es de tener a mano una herramienta técnica que permita lo siguiente:

- La metodología a seguir debe proporcionar ciertas ventajas que permitan estudiar a profundidad la calidad de ciertos procesos, así como un conocimiento más cualitativo, más concreto y existencial; para que de alguna manera lo que se pierda en extensión y en poder de generalización sea posible ganar en profundidad.
- Que permita elaborar más claramente hipótesis de trabajo que puedan orientar de forma coherente y articulada, estudios estadísticos más ambiciosos.
- En algunos casos la metodología debe facilitar una experimentación metodológica donde a más de tener la ventaja de ser un estudio piloto permita afirmar instrumentos de medición.
- La metodología debe tener un sentido eminentemente práctico cuando se ejecute a los miembros de la comunidad, para lograr en ellos una mejor percepción de la realidad de su empresa, de su comunidad y de su grupo social.

8 ELEMENTOS PARA DEFINIR LA METODOLOGÍA:

La Empresa en sí.- tres son los aspectos fundamentales para su concepción: Empresa, Comunidad y Gestión.

8.1. Empresa.-

Al hablar de empresa, como organización racional de los recursos productivos, están implícitos varios elementos que deben estar presentes para que la condición empresarial se realice:

- Una determinada organización formal y administrativa.
- Un complejo de relaciones jurídicas, que definen dentro de la sociedad en que se encuentra la empresa, su personería jurídica, su posibilidad de relación con otras instituciones, las reglas del juego dentro de las cuales se mueve, que ella mismo en parte elabore y que son también, en parte, producto de su relación con el Ministerio de Bienestar Social.
- El estudio de las relaciones jurídicas no se harán simplemente para saber si la empresa cumple con requisitos legales que le permitan funcionar dentro de la sociedad (esto también es importante en el sentido de la defensa de la empresa y de sus miembros o accionistas) sino también para ver hasta donde estas normas son factores de apoyo u obstáculos en su desarrollo. Ello permitirá promover acciones de cambio en lo jurídico que estimulen el desarrollo y el fortalecimiento de la economía de las empresas comunitarias gestionarias.
- La racionalidad en el proceso empresarial implica una labor proyectiva que permita distribuir los recursos u obtenerlos de tal

manera que la empresa cumpla con sus objetivos y alcance sus metas. Ello implica la planificación de una serie de acciones, a corto, mediano y largo plazo. Significa también instrumentos adecuados de evaluación cuya base se encuentra en una contabilidad simple y práctica que permita, en cualquier momento, saber con suficiente precisión el estado financiero de la empresa.

8.2- Comunidad.-

Como éstas son empresas comunitarias donde todos los aspectos implicados en el término comunidad son la cohesión de grupos de interés, la percepción de objetivos comunes, la relativa estabilidad de un orden de lealtades, en las cuales prima la lealtad al grupo comunitario y otros aspectos que facilitan la comprensión del grupo de interés, Además implícito en el concepto de comunidad está lo de la participación que constituye el aspecto fundamental y novedoso del cambio que se plantea en este proyecto.

Participación real y concreta, de los miembros de la empresa comunitaria, esto nos permite analizar que la comunidad no da cabida al lucro y acumulación, sino que surge muy clara la lógica de la supervivencia, que define su existencia y constituye una motivación para crear, trabajar y crecer.

La ausencia de un marco legal propicio para este sector ha constituido en uno de los elementos de significativa importancia, contrario a lo que supone la lógica, la ley orienta y dispone, sin embargo en este sentido la empresa comunitaria rebasa lo legal y demuestra que su existencia e implantación no responde a caprichos o al gusto de vivir sumidos siempre en la pobreza, sino mas bien que responde a una realidad económica lacerante, a lo que debemos manifestar que el marco legal es un

problema de enorme importancia para el funcionamiento de este tipo de empresa (comunitaria).

- **Gestión.-**

Entendida para nuestro caso como el control del proceso productivo al interior de cada empresa comunitaria, por tanto no se trata de medir tan solo la participación formal sino más bien de hallar los indicadores que permitan evaluar el grado de participación real en los procesos de gestión empresarial y sobre todo de hallar aquellos factores de cualquier orden que interfieren para acentuar o para entorpecer la participación.

Frente al nuevo horizonte, el país potenciará sus fortalezas , abriendo sus puertas a la nueva tecnología o a su vez a la tecnología moderna, fundamentalmente para dinamizar sus unidades productivas y de esa manera administrar eficientemente sus recursos, sin embargo de ello esto no es fácil por que la mayor parte de la población no tiene los más mínimos ingresos como para satisfacer sus mas elementales necesidades.

Este tipo de empresa difiere considerablemente con las empresas tradicionales como las de alta tecnología industrial ya que estas se han convertido en un ente de trabajo técnico encargado a profesionales especializados, en cambio las empresas comunitarias pueden darse por la creatividad y energía de sus asociados, ya que estas empresas no buscan lucrar sino mas bien tratan de manejarse organizadamente como su fuerte inmersión al sentido comunitario y de esa manera tratar de que todos sus socios o asociados sean parte directa del trabajo comunal, a veces poniendo su mano de obra o en otros casos buscando alternativas de mercado y ocupación para que su empresa sobresalga y no se estanque.

- **Consideraciones Administrativas.-**

Este proyecto de empresas comunitarias contempla como estratégico que cada empresa comunitaria maneje la parte administrativa como un ente empresarial, por ello es que todos los socios o accionistas tendrán las mismas oportunidades de capacitación para que sean ellos mismos quienes administren su empresa y de esa manera no tengan que contratar a profesionales o técnicos de fuera que en la mayoría de los casos no conocen la propia realidad del grupo de interés, sin embargo es necesario anotar que existen ciertas cosas administrativas que son necesarias que las realice un profesional contratado para el efecto como es el caso de la Contabilidad, pero el manejo administrativo entendido como tal será realizado por el grupo de interés a través de sus dirigentes quienes rendirán las cuentas correspondientes de acuerdo a lo que se establezca en el proyecto individual.

Especialmente los niveles mas bajos, no siempre cuentan con los instrumentos administrativos y contables acordes a una realidad que les permita acceder a un eficaz desenvolvimiento dentro de su área o sector en el manejo de sus empresas, esto puede considerarse como explicable si se toma en cuenta que el nivel de educación en el sector comunitario es de un bajo nivel, obviamente con sus debidas excepciones, esto ha permitido conocer que de ninguna manera este sector no pueda tener una extraordinaria cualidad innatas de su entorno al desarrollo, pues de manera intuitiva consiguen muchas veces implantar sencillos esquemas pero que conllevan una alta eficiencia administrativa.

CAPITULO IV

OFERTA Y DEMANDA DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS

En este capítulo, lo que se pretende entre otros es analizar la tipología, así como la oferta y demanda¹ de las Empresas Comunitarias, para lo cual se estudiarán las diferentes formas de organización y las diferentes etapas de la oferta y demanda dentro de este tipo de empresa como es la Comunitaria.

4. ORGANIZACIÓN Y TIPOLOGIA.-

Existe una variedad de ramas de actividad en las que se pueden formar empresas comunitarias o varias empresas comunitarias en una sola rama de actividad. Lo estratégico y renovador del presente proyecto es que se cambia el viejo esquema de imponer en que rama de actividad conformar la empresa, este proyecto cree conveniente que son los grupos de interés quienes elegirán de acuerdo a sus conocimientos, a sus habilidades, a su preparación y en algunos casos a su capricho grupal, la rama de actividad en la cual conformar su empresa comunitaria.

Una de las principales inconsistencias del sector campesino es la debilidad o ausencia de organizaciones que defiendan y representen sus intereses.

Los agricultores se han organizado en :

¹ La última información procesada y para uso público es del año de 1.999

COMUNAS DE RAIZ HISTORICA: Amparadas legalmente, tienen métodos de producción que se asemejan cada vez más a los de propiedad individual.

COOPERATIVAS: Gran parte de las mismas se crearon por iniciativa estatal al haberse constituido en requisito para acceder a la propiedad de la tierra, al crédito, a la dotación de insumos y asistencia técnica. Una vez cumplido el requisito formal, la producción se realiza a manera de propiedades individuales.

Las denominadas **ORGANIZACIONES DE SEGUNDO Y TERCER GRADO**, de carácter regional y nacional, corresponden en su mayor parte al sector indígena y a productores de un número reducido de cultivos, como el café, palma, arroz y, en muchos casos funcionan coyunturalmente ante algún problema específico o reclamo ante el Estado, generalmente relacionado con precios en la comercialización o imposibilidad de pagar deudas asumidas con instituciones públicas, o asuntos de índole social.

Las organizaciones campesinas existentes (**COMUNAS CAMPESINAS, COOPERATIVAS AGROPECUARIAS Y DE MERCADEO Y LAS ASOCIACIONES AGRÍCOLAS**), no han sido fortalecidas y tienen escasa participación en la identificación, formulación y ejecución de los programas, reducido apoyo en la concertación con organismos y entidades del sector público y privado, de tal manera que es difícil que se tomen en cuenta sus necesidades prioritarias y propendan a la autogestión campesina.

En caso de las comunas, que cuentan con una protección legal, estipulada en la nueva Ley Agraria para que se respeten las formas comunales de producción, la realidad indica que pese a la providencia de la propiedad comunal del recurso suelo, en la práctica la explotación es individual, salvo algunas áreas de páramo dedicadas al pastoreo.

Así mismo, al interior de las comunas, los sistemas y relaciones de producción están modificándose aceleradamente: se están perdiendo el trabajo en conjunto, tipo minga, en todas las labores y las decisiones colectivas sobre los productos a cultivar. Se observan en cambio, formas de contratación de mano de obra de unos por otros y que la comercialización se realiza a título individual.

Tales cambios, como reflejo e influencia de los sistemas privados de producción que predominan en la sociedad, lejos de mejorar el nivel de vida del campesino comunero tienden a empeorarlo, ya que la pobreza de sus recursos generan una relación desventajosa con el mercado y en la mayoría de los casos su aporte productivo es marginal.

Por otro lado, la pobreza determinada en los minifundistas por falta de tierra de cultivo, es un problema que solamente pudiera ser resuelto con los procesos de la reforma agraria, dirigida a una concentración de tierra en las fincas de escala "viable" y acompañada de los beneficios de los servicios ofrecidos por otros sectores vinculados al agro.

ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG's): La incursión de las ONG's como organizaciones sin fines de lucro se remonta a los 60's - 70's, con el objeto de promover programas y proyectos orientados a mejorar las condiciones de vida de la población con fondos provenientes de la cooperación internacional, del Estado, la empresa privada y últimamente procesos autogestionarios de las propias ONG's.

Su labor se centra más en las grandes ciudades del país, esto es en Quito y Guayaquil, de los cuales un 24% de sus proyectos se orientan a la producción y generación de ingresos, un 19% a la salud, 17% a la educación, 16% al medio ambiente, por lo que se deduce que para el sector

rural y, en especial para incrementar la producción agropecuaria casi no existen ONG's. (Fundación Alternativa para el desarrollo 1.994-1.995).

Frente a la debilidad económica del campesinado algunas ONG's han incurrido en programas de apoyo crediticio, dentro del sistema de cajas agrícolas, cooperativas de ahorro y crédito y otras modalidades, llegando a beneficiarios que nunca han tenido acceso al crédito del Banco Nacional de Fomento. La mayoría de campesinos aún no tiene acceso a ellos.

En términos generales, se puede afirmar, que por los resultados alcanzados, donde ha estado presente la sociedad en general, bajo la figura de ONG's, se ha logrado mantener los procesos de desarrollo con más vigor y posibilidades de sostenibilidad (IICA 1.995).

De tal manera que se pueden establecer un sin número de empresa comunitarias en diversos tipos como por ejemplo señalaremos las siguientes:

Reciclaje de basura, Tiendas Comunitarias, Curtiduría, Talabartería, Zapatería, Papelería, Modistería, Sastrería, Panadería, Camisería, Encajería, Lencería, Sombrerería, Fajas y macanas, Alpargatería, Cordonería, Sacos de cabuya, Tejeduría de alfombras, cobijas, chalinas, bufandas, sacos, Hilatura, Broches y cepillos, Cedazos, Cestos, Sombreros de paja y derivados, Colchonería y cojines, Escobería, Juguetería, Orfebrería, Marmolería, Trabajos en piedra, Bordados, Adornos para el hogar, Marquetería, Decorado, Alfarería, Cerámica, Decorado y pastillaj

Existen muchos tipos y ramas de actividad, de lo que se trata no es de enumerar a todas ellas, sino más bien de reflexionar que se pueden incluir nuevas iniciativas que pueden surgir desde las bases de los grupos de

interés de conformidad con la ocupación de la población donde vaya a implantarse el proyecto.

La infraestructura física donde se instalen y funcionen las empresas comunitarias guardarán relación con el sector o rama de actividad que vayan a incidir y en lo posible serán de propiedad de las organizaciones populares.

5. OFERTA.-

El análisis de la oferta es punto clave para el proyecto individual de empresa comunitaria ya que de ella depende la competencia a mayor oferta los precios tienden a bajar a menor oferta los precios tienden a subir.

El definir a los proyectos seleccionados como oferentes prioritarios, tiene como intención mostrar que la oferta que dichos proyectos generan no cubre la demanda durante el año, puesto que en ellos ocurren épocas de cosechas definidas.

El anterior problema obliga a que se tenga que buscar oferentes para las épocas de no cosecha en los proyectos seleccionados o se concurra en estas épocas a los mercados mayoristas y a la bolsa de productos agropecuarios para la adquisición de los productos en escasez.

El cuadro No. 6 muestra las épocas de cosecha de los diferentes productos que se generan en los proyectos seleccionados, épocas que lógicamente serán las de adquisición de productos en esas áreas por parte del presente proyecto.

CUADRO No. 5

EPOCAS DE COSECHA EN LOS PROYECTOS SELECCIONADOS

PRODUCTO	MESES
Cebada	Mayo - Agosto
Papas	Todo el año
Haba	Abril - Diciembre
Chocho	Julio - Noviembre
Maíz seco	Marzo - Octubre
Choclo	Enero - Noviembre
Fréjol	Marzo - Diciembre
Cebolla	Junio - Diciembre
Manzana	Enero - Mayo
Tomate de árbol	Todo el año
Durazno	Enero - Abril
Mora	Todo el año
Haba tierna	Marzo - Diciembre
Capullo	Enero - Mayo
Fréjol Tierno	Todo el año
Plátano	Todo el año
Yuca	Todo el año
Arveja Tierna	Marzo - Diciembre
Zanahoria	Todo el año
Lechuga	Todo el año
Col	Todo el año
Cebolla blanca	Todo el año
Coliflor	Todo el año

FUENTE: ENCUESTA MAG. MBS.

5.1. Análisis De La Evolución De Los Productos Básicos:

Para la descripción de la disponibilidad de alimentos para el consumo humano se ha tomado de las Hojas de Balance Alimentario, los productos que podrían ser considerados como "alimentos básicos" por su disponibilidad preferencial para el consumo y su mayor aporte a la ingesta calórica en la dieta.

CUADRO No. 6

DISPONIBILIDAD NETA PERCAPITA DE ALIMENTOS DE MAYOR APOORTE AL CONSUMO APARENTE. 1.999

PRODUCTOS	Kg/año	Gr/día	Participación	Cal/día	Participación
Arroz pilado *	51.8	141.8	12.0	516.2	20.1
<u>Trigo Harina</u>	8.3	22.8	1.93	81.9	3.2
Panadería	12.5	34.1	2.91	98.5	3.8
Maíz suave, seco-harina	4.0	10.9	0.93	39.5	1.5
Papas *	30.4	83.1	7.1	217.7	8.5
Yuca	5.0	13.6	1.16	20.1	0.8
Azúcar blanca *	34.5	94.7	8.02	365.5	14.2
Fréjol Seco	2.3	6.2	0.53	20.9	0.8
Soya aceite refinado	3.6	9.9	0.84	@	3.5
Palma africana-aceite refinado *1	15.7	42.9	3.65	89.1	15.0
	5.0	13.8	1.16	@	0.1
Tomate riñón	3.9	10.6	0.91	386.1	0.2
Cebolla paiteña	61.9	169.5	14.39	3.7	7.3
Banano *	39.3	107.7	9.14	4.8	5.1
Plátano *	6.8	18.6	1.58	186.5	0.3
Naranja	1.6	4.5	0.37	131.4	0.04
Sandía	3.8	10.4	0.88	7.8	0.2
Piña	13.0	34.4	3.02	1.0	1.4
Carne bovina	6.9	19.0	1.6	4.9	1.5
Carne porcina	9.0	24.6	2.09	36.8	2.5
Carne de ave	105.9	290.1	24.62	39.3	6.9
Leche *	5.2	7	1.21	63.5	0.9
Huevos		14.3		177.0	
				22.6	
TOTAL	430.2		100	2568.8	97.6

* Alimentos básicos según disponibilidad aparente y aporte calórico.

@ Datos corresponden a consumo aparente.

Fuente: Hoja de Balance Alimentario, 1.999. Dirección de Información Agropecuaria, PRSA-MAG. (Ultimos datos a la fecha)

La descripción de estos alimentos básicos se realiza determinando las situaciones particulares en cuanto a: producción, importaciones, exportaciones, donaciones y pérdidas, además, con el propósito del análisis

de seguridad alimentaria se determina las regiones o provincias de mayor producción y tipos de agricultores que los producen.

- **Arroz pilado (20% según aporte calórico aparente):**

El arroz es sin lugar a dudas uno de los alimentos básicos de mayor consumo a nivel nacional. La producción representó el 10% de los productos principales con mejor producción, se exportó más del 20% de la producción, la disponibilidad neta para el consumo humano alcanzó a 593,057.58 TM.

La producción de arroz (en cáscara) se ubica en todo el país excepto en las provincias de Azuay, Manabí; Guayas y Los Ríos que son las que producen más del 95%.

Se inició la producción de arroz en la provincia de Napo y en la Amazonía a partir del terremoto de 1.987 como una estrategia de diversificación de la producción con fines de seguridad alimentaria.

La tendencia más clara de arroz y maíz duro es la de dejar de ser producidos por pequeños agricultores y está pasando a los productores más grandes; el "57% de la producción de arroz está en las UPAS más grandes y el 60% en el caso del maíz duro".

- **Trigo; harina y panadería (7% según aporte calórico aparente):**

El consumo de trigo se ha popularizado en el país en las últimas décadas. Sin embargo, la producción nacional decayó ostensiblemente desde la aplicación de la Reforma Agraria y al momento es mínima; el 95% del trigo consumido en el país se importa.

Los monopolios harineros tienen un rol importante en la comercialización. El trigo se produce básicamente en la sierra, sobretodo en las provincias de Bolívar, Carchi, Chimborazo, Pichincha.

La producción representó el 6% de la demanda aparente. Este producto, al igual que la cebada, son cultivados por productores más pequeños, el 68% en la cebada y el 50% en el trigo.

- **Maíz suave, seco-harina (1.5% según aporte calórico aparente):**

El consumo aparente del maíz ha disminuido en forma importante; y ha bajado de 21,32 gr/per/día a 10,90 gr/per/día. No representa un porcentaje muy alto en el consumo aparente y tiene marcadas preferencias regionales. Además, a pesar de estar accesible todo el año, su temporalidad se restringe en forma importante al segundo trimestre. Se produce básicamente en la sierra, sobretodo en las provincias de Azuay, Bolívar y Tungurahua.

De estudios efectuados sobre pérdidas de poscosecha se estima que el porcentaje promedio de daño es del 33%; las causas son por los hongos del campo, gusanos de la mazorca, insectos, plaga de almacén, roedores y pájaros. El maíz duro es utilizado fundamentalmente para la alimentación animal.

- **Papas (8.5% según aporte calórico aparente).**

La papa representa un alimento básico en la sierra, se cultiva entre los 2,400 y 3,400 m.s.n.m., sus rendimientos varían entre 208 a 1,008 qq por hectárea diferenciando entre productores que hacen uso limitado o amplio de tecnología.

La producción nacional se encuentra en alrededor de 500,000 TM, las provincias de mayor producción son Carchi, Tungurahua, Cotopaxi y Chimborazo con el 80% de la producción.

El porcentaje de pérdida en muestras de papa varía entre el 2% al 14% (promedio 7.5%), el porcentaje de pérdida a nivel de parcela varía del 17 al 50% (promedio 24%).

Las causas fueron: heladas, gusano blanco, tubérculo cortado, tubérculo con daño fisiológico, tubérculo dejado por olvido o costumbre en la parcela y exceso de papa en cada tercio o saca. El productor familiar, con propiedades de hasta 20 hectáreas, es responsable del 60% del total de la producción.

- **Azúcar blanca (14.2% según aporte calórico aparente).**

El consumo aparente de azúcar blanca es elevado, 365 calorías día. La producción de caña de azúcar satisface el consumo interno, existiendo importaciones que representan un 1.6%. Este producto también está sujeto a condiciones monopólicas del mercado. Sólo 7 de las 22 provincias del país producen caña de azúcar, las provincias de Guayas y Cañar canalizan más del 90% de la producción nacional; esta es una producción industrial de grandes empresarios.

El consumo real medido a través de la encuesta de hogares, se encuentra en casi la mitad del consumo aparente (disponibilidad), con seguridad el uso industrial y el consumo "escondido" de azúcar explica esta realidad.

- **Fréjol Seco (0.8 % según aporte calórico aparente).**

No tiene un mayor aporte calórico para el consumo aparente, sin embargo, el fréjol representa la proteína vegetal de gran consumo popular y, en el campo de la seguridad alimentaria de pequeños productores rurales juega un papel importante.

Ciertas variedades, incluso, el fréjol de palo son importantes en zonas secas del país como una estrategia local, y ha habido cierta baja en la disponibilidad de este producto.

Las mermas por desperdicios son elevadas, alcanzan un 30% de la producción nacional (hoja de balance). Las provincias de Carchi, Imbabura, Loja, y Guayas mantuvieron la mayor producción de fréjol; la sierra tiene el 77% de la producción nacional. La pérdida a nivel de productores marginales se estima entre el 3.45 al 21% (FAO AG: GCP/ECU/060/NET).

Los canales de comercialización del fréjol son mucho más abiertos y se relacionan con intermediarios y mercados locales. Al igual que otras legumbres y hortalizas, un 60% son producidos en UPAS hasta de 20 hectáreas.

- **Aceite refinado de soya y palma africana (18.5% según aporte calórico aparente).**

La palma africana es un producto de exportación del Ecuador, su desarrollo se inició en los años 70, con grandes extensiones de cultivo en Los Ríos, Esmeraldas, Pichincha, Napo y Sucumbíos.

La soya tiene una inserción más reciente, siendo la provincia de Los Ríos la que mantiene el 97,4% de la producción nacional.

La industria aceitera también se maneja monopólicamente. Sin embargo en los últimos años se ha diversificado hacia otros aceites vegetales, que representan menor riesgo de salud que el aceite de palma (maíz, girasol, soya).

- **Banano y Plátano (7.3% y 5.1% de aporte calórico aparente).**

El Ecuador ha mantenido la hegemonía a nivel mundial en la exportación de banano por varias décadas, y ha exportado un 62% de la producción nacional de banano, apenas el 13% se encontraba disponible para el consumo humano; sin embargo, este porcentaje representó 708.820 TM. El plátano por otro lado, se exporta apenas el 8% de la producción y el 66% que está disponible para el consumo, que representa 450.672 TM.

El consumo real de la fruta, tanto de banano como de plátano es muy difundido y equivale al 36% de la disponibilidad aparente para la ingesta alimentaria en gramos, en promedio nacional.

Existe una variación considerable entre la disponibilidad (o consumo aparente) y el consumo real de estos productos: 13 y 28% respectivamente.

- **Carnes bovina, porcina y de ave (en conjunto representan un 5.4% según aporte calórico aparente).**

En la producción de ovinos y porcinos tiene un rol mayoritario el pequeño productor, que supera el 70% y 85% respectivamente. La producción de carne de ave tiene un encadenamiento industrial que se ha fortalecido y consolidado en los últimos años, sin embargo, hay una producción para el consumo familiar característica de zonas rurales.

El consumo de carne de ave es el más frecuente en todos los estratos sociales a nivel urbano.

- **Leche (6.9% según aporte calórico aparente).**

Este alimento básico en la dieta, tiene un gran potencial productivo en el Ecuador, reflejado en datos relacionados con el aumento de los pastos en el uso del suelo del país.

Para 1.999, se produjo un total de 1,870'138,560 litros de leche; se exportaron 4'185,090 litros que representa apenas el 0.22% de la producción nacional; también se importó 1'143,910 litros, equivalente al 0.06%.

La producción lechera se localiza fundamentalmente en la sierra (74%), siendo las provincias de mayor producción Pichincha, Cotopaxi, Chimborazo, Tungurahua, Azuay. El 23% de la producción es industrializada en la finca, un 56% vendida y un 20% se consume en la finca.

- **Huevos (representan apenas 0.9% del aporte calórico aparente).**

A pesar de su bajo aporte calórico la calidad nutritiva de este producto lo hace esencial en la dieta. La disponibilidad neta per cápita no ha tenido mayores variaciones, alrededor de 14 gramos.

La producción de huevos es monopólica, con fuerte dependencia con la producción de maíz duro y la industria de balanceado. Existe una producción familiar o local de este producto que ha perdido terreno.

6. Importaciones de alimentos básicos.

En general la producción nacional satisface en gran medida las demandas de consumo. Productos como el maíz, el trigo, ocasionalmente el arroz, las frutas, el azúcar, las leguminosas están sujetos a importaciones temporales.

Sin embargo, datos de la FAO manifiestan que las importaciones de alimentos representaban un 8% de la disponibilidad de alimentos para el consumo humano; y, que esta relación subió al 20% en los primeros años de la última década, habiendo crecido en una tasa promedio del 7%.

A pesar de que el país produce, como se vio anteriormente, alimentos suficientes para satisfacer la demanda global de su población, con la aplicación de políticas neoliberales de liberación de mercados, la disponibilidad de alimentos elaborados en supermercados y otros sitios de expendio es evidente.

CUADRO No 7

IMPORTACION DE ALIMENTOS Y SU RELACION CON LA DEMANDA INTERNA APARENTE.

PRODUCTO	DISPONIBILIDAD CONSUMO INTERNO	IMPORTACIÓN DEL PRODUCTO	VALOR PORCENTUAL IMPORTACION /DCI
Trigo	318.748.69	298.985.81	93.80
Arroz	1.290.518.29	556.79	0.05
Cebada	59.566.88	27.893.40	46.8
Maíz duro	488.961.65	16.474.29	3.37
Avena	12.222.87	11.298.89	92.4
Quinua	472.15	90.55	19.18
Azúcar blanca *	396.004.36	41.513.45	16.26
Soya, aceite crudo *	28.620.87	28.820.87	68.94
Ajo	708.72	268.26	37.85
Naranja	86.216.93	93.94	0.11
Manzana	34.625.38	13.867.80	40.05
Pera	11.236.06	809.07	7.02
Durazno	14.674.62	668.67	4.56
Uva	2.239.62	2.071.84	92.51
Te verde	1.837.63	1.33	0.07
Leche	1.839.926.72	1.143.91	0.06

* Porcentaje en relación a la disponibilidad neta total.

Fuente: Ecuador: Hoja de Balance de Alimentos, Ministerio de Agricultura: PRSA - DIA / MMB. Año 1.999

6.1. Los Módulos de la Empresa Comunitaria

Los módulos serán estructuras metálicas con techo de lona, de fácil montaje y constituirán los lugares específicos de venta de productos, estos módulos serán especializados en los productos de venta y se ha diseñado que existan siete tipos de ellos: abarrotes, hortalizas, tubérculos, cárnicos, pollos, lácteos, y frutas.

El sector informal aparece como un efecto específico de la relación centro - periferia, en una consecuencia de la polarización social y se desenvuelve dentro de una lógica en la que predomina la división entre

propietarios del capital y propietarios de la fuerza de trabajo; el salario no es la forma más usual de pago y es típico de las unidades económicas pequeñas, poco capitalizadas y estructuradas con un bajo nivel tecnológico.

Se observa que en relación con el sector moderno de la economía, hay claras diferencias en lo relacionado al tamaño de las empresas capitalistas, en el número de trabajadores, la relación capital - trabajo, el ingreso promedio del trabajador, la división técnica del trabajo, la organización y administración, etc.

Las microempresas actuales, operan en situación precaria de ocupación con un incierto futuro y una insuficiencia manifiesta de ingresos y satisfacción de necesidades de sus principales actores, aparecen los patrones, productores independientes, familias y miembros de familia en ciertos casos, no remuneradas.

Las características de las pequeñas empresas comunitarias se manifiestan en diferencias con la artesanía, la microempresa, la manufactura, la industria en cuanto se refiere a la naturaleza del trabajo vinculado a la Pequeña Empresa Comunitaria, la organización social del proceso productivo y los medios e instrumentos de producción vinculados con una organización comunitaria.

La Pequeña Empresa Comunitaria es una pequeña unidad económica, con división de trabajo en el sentido que la mayoría de los trabajadores realizan una o más actividades, una gran parte del proceso productivo se realiza en forma conjunta, los trabajadores tienen membresía con una organización popular.

En cambio en una empresa industrial, con la división técnica del trabajo existe especificación en cada proceso productivo, igualmente los trabajadores adquieren especialización.

6.2 Medios y Herramientas de Trabajo en la Pequeña Empresa Comunitaria

La pequeña empresa comunitaria crea márgenes para el trabajo social, el empleo de herramientas manuales que sin embargo de ser predominantes requieren ser reemplazadas por maquinarias y equipos modernos respondiendo a avances tecnológicos.

La pequeña empresa comunitaria incluye y valida a las unidades productivas constituidas por tiempo limitado, para realizar actividades que no sean pasajeras, tienen el carácter de permanentes, no hay separación de capital y trabajo, pues una parte importante de las actividades del proceso de producción son realizados con herramientas manuales que van modernizándose y que en la mayoría de los casos ejecutan una actividad o más; el trabajador está constituido en dueño y miembro de una organización popular.

Para la implantación de una empresa comunitaria se requiere que existan los siguientes elementos básicos e imprescindibles como:

- Organización popular con personería jurídica
- Organización popular fortalecida
- Registro de la directiva de la organización popular
- Grupo de interés responsable
- Capital disponible
- División técnica de trabajo
- Utilizar mano de obra de socios de una organización popular

- Salarios que dignifiquen al trabajador
- Seguridad social
- Sistemas de contabilidad
- Inserción en mercados competitivos
- Comercio
- Servicios sociales
- Acceso al crédito de sistemas financieros
- Infraestructura básica

Dado el diferente volumen de los productos que van expender cada módulo, habrá también diferentes tamaños de módulos (como promedio se ha pensado en un módulo de 4,8 m. de largo por 3.6 m. de ancho)

El mostrador de venta de productos será un tablero de madera con caballete para los módulos de cárnicos, pollos y lácteos, para las hortalizas, frutas y tubérculos se conformará un mostrador con las jabas plásticas y para los abarrotos probablemente se requerirá una combinación de los tableros y las jabas anteriores.

Cada módulo tendrá además su propia balanza y su pizarrón para colocar los precios vigentes en cada feria.

Si bien se pensó originalmente en financiar estos módulos a los comerciantes participantes, se desechó la idea por los problemas que pueden acarrear la posesión privada del puesto, ya que ello limitará la posibilidad de exclusión de alguien que esté actuando incorrectamente, además, de que podría generar un tráfico de venta de los módulos con la pérdida del control por parte del proyecto sobre la sección de los comerciantes participantes.

El proyecto contempla entonces que los módulos sean propiedad del programa y que deben alquilarse a los comerciantes a un precio que permita el reemplazo por deterioro especialmente del techo y podría estar alrededor de \$ US.4,00 por feria.

Se elaborará un reglamento oficial para evitar que cualquier feriante pueda sumarse a los módulos el día de venta y que el supervisor tenga la facultad legal para expulsarlo, esta reglamentación es prioritaria para el proyecto, pues se corre el riesgo de que el programa termine siendo una feria libre más de las existentes, con lo cual no sería alcanzable el objetivo general que se persigue.

Como detalle significativo, el proyecto sugiere que el color de los módulos debería ser el de las banderas, para Quito la de Quito, para Guayaquil la de Guayaquil y para Cuenca la de Cuenca, y que en las otras fases se utilicen los colores de las ciudades a las cuales se decida ampliarse.

El número de módulos inicialmente diseñado es el siguiente:

- Abarrotes	12
- Hortalizas	16
- Cárnicos	2
- Pollos y lácteos	2
- Tubérculos	4
- Frutas	6
- Alimentos preparados	2

Esto daría un total de 42 módulos, a los cuales se adicionarán 2 de comestibles que tendrán como característica la de disponer de la posibilidad de alquilar el módulo y solicitar un capital de operación, pero

que deberán provisionarse independientemente del proyecto de los alimentos que vayan a expender.

La diferencia entre capitales de operación obedece al diferente margen de comercialización que tendrá cada módulo, el cual se debe a su vez al riesgo inherente a cada grupo de productos.

El margen estimado para cada producto podrá observar en la sección de análisis financiero por módulo.

6.3. Fijación de Precios

Esta parte de la estrategia es prioritaria para alcanzar el objetivo general propuesto para el proyecto.

a) Para hortalizas	34.60 %
b) Para cárnicos	18.88%
c) Para pollos y Lácteos	7.83%
d) Para tubérculos	18.90%
e) Para frutas	16.00%
f) Para abarrotes	9,59%

CUADRO No. 8

**PRECIOS MEDIOS - PRINCIPALES PRODUCTOS
A NIVEL NACIONAL
1995 Æ 1999**

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIOS MEDIOS (*)				
		1995	1996	1997	1998	1999
Papa Chola	Kilo	731,7	1521	1954	2480	2856
Fréjol seco	Kilo	3.927,92	4732	7876	10766	15.370
Azúcar	Kilo	1.540,04	1785	2456	3434	5.737
Arroz	Kilo	1.434,93	1850	2783	3784	4.644
Carne de res sin hueso	Kilo	5.945,44	8043	10832	14611	18.549
Carne de pollo	Kilo	5.404,63	7028	8534	11206	17.114
Pescado	Kilo	14.347,60	14678	19815	26287	32.773
Leche fresca	Litro	1.355,26	1459	1844	2569	3.718
Choclo	Kilo	2.678,98	2573	3680	6024	7.939
PRODUCTOS SUSTITUTIVOS						
Cereales preparados	500 gr.	5.589,95	13648	15770	20978	41.255
Gelatina	85 gr.	766,73	925	1207	1625	2.751
Chocolate (bombón)	360 gr.	6.234,56	8705	10140	13813	20.270
Mermeladas	600 gr.	5.237,21	3988	4578	6149	10.099
Miel de abejas	578 gr.	7.772,47	9914	12055	17087	29.401
Fideo	Kilo	3.631,45	4445	5209	6066	9.909
Pan	Kilo	3.482,97	4504	5514	7246	11.771
Atún enlatado	184 gr.	2.033,97	2394	2966	4323	7.388
Sardina enlatada	425 gr.	2.082,77	2465	3085	4612	7.246
Cola (salón)	360 cc.	735	1016	1335	2854	6.849

FUENTE: INEC . MAG PRECIOS PROMEDIOS

Los precios de los productos alimenticios en el período 1.995 - 1.999, se han visto sustancialmente incrementados, es así como podemos ver que la papa para 1.995 el kilogramo costaba S/. 731,70 y para 1.999 llega a un valor de S/. 2.480,00, es decir se incrementa en un porcentaje de alrededor del 339%; el kilogramo de arroz para 1.995 costaba S/. 1.434,93 y para 1.999 el precio llega a S/. 3.784,00, es decir se incrementó su precio en un porcentaje aproximado al 264%.

* Precios en sucres antes de la dolarización

Los precios denotan incrementos similares en todos los productos debido a que la demanda de productos es superior a la oferta, además a consecuencia de una baja considerable en la producción debido a múltiples factores y siendo el principal la crisis económica y también debido a que el agricultor cambió su producción por productos que tienen más atractivos ingresos y que se destinan a la exportación, como es el caso de la producción de flores.

CUADRO No. 9

PRODUCTOS TRADICIONALES

1999							
PRODUCTO	HECTÁREA	REND/HCT	PRECIO/QUINTAL SIEMBRA/HCT (*)	COSTO/HT (*)	PRECIO/QUINTAL COSECHA/HCT (*)	COSTO/HT (*)	UTILIDAD/HCT (*)
PAPA	2.000	200qq	18.106	3.621.200	34.336	6.867.222	3.246.022
TRIGO	300	35qq	129.078	4.517.730	142.132	4.974.800	457.070

CUADRO NO. 10

PRODUCTOS NO TRADICIONALES

1.999						
PRODUCTO	HECTAREAS	REND/HC	PRECIO/UNIDA (*)	COSTO/HCT (*)	PRECIO HCT (*)	UTILIDAD/HC (*)
FLORES (Clavel)	820	166.000 plantas	300	200.000.000	212.978.000	12.978.000
BROCOLI	50	25.000 plantas	250	3.000.000	6.250.000	3.250.000

FUENTE: MAG (Informe Cayambe).

Cincuenta Cultivos de Exportación no tradicionales. Fundación Surcos-CFN.

Los rendimientos de los productos agrícolas no tradicionales en la última década se ha venido incrementando considerablemente a consecuencia que en los países especialmente desarrollados son de gran atractivo y el precio de comercialización es mayor, dejando mayores utilidades por

* Precios y Costos antes de la dolarización

hectárea cosechada, es así que en una hectárea cosechada de papas deja un utilidad de S/. 3.246.022 en el año 1.999 y una hectárea de flores (clavel) representa una utilidad de S/. 12.978.000 para el mismo año, razón por la que en los últimos años se ha visto incrementada la producción de flores en detrimento de los productos tradicionales como la papa, es decir que las áreas de terreno que se dedicaban al cultivo de alimentos en años pasados, en la actualidad se ven reducidas, dando paso al cultivo de productos tradicionales y muy especialmente de las flores.

6.4. En la Organización de los mercados

Los supervisores tendrán una alta relación con esta parte de la estrategia, vigilando que los módulos se instalen oportunamente y en el orden establecido, que los comerciantes estén informados, que estén las listas de precios y demás aspectos que conduzcan a dar bienestar al comprador.

Otro aspecto que debe organizar el supervisor es el de la seguridad, procurando distribuir de la mejor manera posible a los elementos de la Policía Nacional que sean asignados al programa o lo vigilantes particulares que deberán contratarse en caso de no conseguirse la presencia de vigilantes oficiales. El supervisor deberá tener suficiente autoridad delegada como para tomar decisiones sobre la marcha.

- **En el Transporte**

El proyecto contará con dos tipos de transporte: uno compuesto básicamente por camperos y el otro tipo de transporte está constituido por camiones y cumplirá la doble función de transportar los productos que sean adquiridos por la sección de compras a nivel rural y además los productos y los módulos durante los días de mercado.

Esta última función del transporte persigue racionalizar el uso del transporte por parte de los comerciantes, actualmente acostumbrados a llevar sus productos en forma individual, aumentado así el costo del producto, pues este costo finalmente viene a ser pagado por el consumidor.

Su adquisición deberá necesariamente ser realizada a través de un mecanismo que conlleve a la liberación de los impuestos para lograr reducir el capital de inversión del proyecto.

Es necesario mencionar que se ha propuesto en el proyecto la adquisición de un número de unidades que permita hacer uso racional del parque automotor y no acaba con él en un período muy corto de tiempo.

Por esta razón el proyecto propone buscar un mecanismo mediante el cual el chofer del vehículo mediante cuotas mensuales pague el carro, para que finalmente el propietario termine siendo él con el convenio de que siempre el vehículo esté al servicio del proyecto.

- **Demanda.-**

A continuación se explica la forma de la demanda de comercialización de los principales productos agropecuarios divididos en cereales, leguminosas, tubérculos y raíces, frutales y hortalizas y productos de exportación tradicionales y no tradicionales y productos elaborados.

6.5. Cereales

El maíz suave es comercializado por los productores, los mismos que venden su producto a nivel de las ferias semanales en las principales cabeceras cantonales y provinciales de la Sierra ecuatoriana, en el caso del

choclo, la venta lo realizan en nivel de sementera o también cuando es menor el área cosechada a nivel de las ferias semanales.

El almacenamiento de este producto es en grano seco (mazorcas amontonadas en bodegas apropiadas o adaptadas para este propósito.

El arroz en cáscara o PADDY es comercializado prioritariamente a intermediarios ya que en la mayoría de los casos los productores han obtenido préstamos para esta inversión durante el ciclo vegetativo y para labores presiembra de los intermediarios, quienes abusan con relación al precio y peso.

La Empresa Nacional de Comercialización (ENAC) era la reguladora de precios a nivel de mercado pues adquiriría más o menos el 30% del volumen total de producción nacional de arroz, con lo cual se equilibraba la oferta y demanda de este bien.

Actualmente su infraestructura de almacenamiento ha sido entregada en comodato y en arriendo al sector privado por lo que sus transacciones se realizan a través del sector privado mediante certificados de depósitos emitidos por las almaceneras privadas y ofertadas en la Bolsa de Productos.

Las adquisiciones anuales de arroz que realizaba ENAC venían a constituir la reserva alimentaria que el país mantenía, tan solo en este producto de consumo prioritario de la población ecuatoriana.

La producción nacional de trigo al año de 1.999 representó tan solo del 3 al 5% del total, por lo cual el saldo es importado de países como Estados Unidos de América, Argentina y Canadá, por empresas monopolizadoras que disponen de la infraestructura adecuada para su almacenamiento y procesamiento.

Estas empresas disponen de cupos de importación de acuerdo al consumo de la población y son las que condicionan la comercialización referente a precios y calidad.

La producción de cebada nacional también es deficitaria, con las importaciones de este cereal se corrige el déficit.

En el caso del maíz duro su producción satisface la demanda nacional, es el insumo más utilizado en la alimentación avícola y en algunos años se ha exportado el superávit de la producción.

6.6. Leguminosas

La producción de leguminosas, en lo que se refiere a lenteja y arveja es deficitaria y el fréjol se exporta a la vecina República de Colombia.

El almacenamiento del fréjol es también muy simple, pues se lo guarda en bodegas aireadas (trojes) grano seco, dispuestos en barriles de madera (barricas) o tarros de metal.

6.7. Tubérculos y Raíces

La papa es un cultivo prioritario de la alimentación ecuatoriana por ser cultivado todo el año. No se hace necesario su almacenamiento. La producción nacional abastece con bastante holgura la demanda de la población.

Es un producto muy perecible que no resiste mucho tiempo el almacenamiento, como en el caso de los cereales y leguminosas.

6.8 Frutales y Hortalizas

La producción frutícola y hortícola satisface los requerimientos nacionales. Su comercialización se la realiza directamente, con la participación de algunos intermediarios. Por ser un producto muy perecible, su consumo se realiza generalmente durante la temporada de cosecha.

La infraestructura de almacenamiento está a cargo de las cadenas de comisariatos de las principales ciudades o plantas procesadoras de estos productos. A nivel de los productores, no existe infraestructura de almacenamiento.

7. PRODUCTOS TRADICIONALES

El Banano, al ser cosechado en verde para su exportación, no necesita almacenamiento. Previo al embarque se efectúan las labores de limpieza y puesta en cajas, así como la selección previa de los racimos libres de plagas y enfermedades.

El llamado "rechazo", que no se comercializa internacionalmente, es destinado al consumo nacional. La variedad enana llamado "orito" se está comenzando a exportar.

El cacao es un cultivo tradicional de exportación por ser propiamente de plantaciones viejas, su aroma y calidad ha desmejorado notablemente, al momento se están rehabilitando plantaciones con nuevas variedades, la ocupación en el procesamiento se resume tan solo en el secado de los tendales y no arroja ningún valor agregado por procesamiento.

El café, al igual que el cacao es un cultivo tradicional de exportación. Al momento, se están realizando nuevas plantaciones con nuevas variedades a más del robusta y arábica.

El café tampoco arroja valor agregado alguno pues su manejo se limita tan solo al secado del grano.

7.1. La distribución de los alimentos.

Las posibilidades para que el rubro de gasto del Gobierno aumente en estas áreas es muy pequeña en razón de que la tendencia de la política macroeconómica ha sido controlar la inflación, lo cual restringe el gasto público con la consecuente restricción de la demanda.

El costo en el cual incurre el agricultor se acentúa aún más cuando los principales mercados como son Quito y Guayaquil no cuentan con una red de caminos eficientes desde las fincas hasta los mercados en las áreas rurales. Además, se cita como un principal problema la insuficiencia de transporte.

Los subsistemas de comercialización de los principales productos de primera necesidad como alimentos y granos de la Costa, cultivos alimenticios de la Sierra, pollos, huevos, carne de res, leche, cultivos de oleaginosas, frutas y hortalizas, son generalmente eficientes.

Existen, sin embargo, serios problemas y limitaciones como el desabastecimiento y la resultante inestabilidad de precios en algunos productos, pobreza en la calidad y desabastecimiento en los insumos, entre otros.

Sólo en los últimos años se han hecho esfuerzos por dinamizar la Bolsa de Productos Agropecuarios mediante la utilización de instrumentos modernos que permiten manejar el riesgo al agricultor.

El principal resultado que se consigue con este mecanismo es la disminución de los costos de comercialización.

7.2. Distribución urbana de los alimentos

La mayoría de los alimentos llega a los consumidores a través de minoristas muy pequeños. Dentro de cada centro urbano existen una o más instalaciones o mercados, en los cuales el municipio ha construido pequeños puestos disponibles para los minoristas a tasas de alquiler subsidiadas.

Conforme las poblaciones urbanas han crecido, las actividades de distribución de alimentos a nivel mayorista y minorista, se han trasladado a edificios y a las calles que rodean a los mercados municipales, creando congestiones de tránsito y dificultades en el manejo de los productos.

Actualmente, los minoristas han establecido pequeñas tiendas de alimentos en varios lugares dentro de las áreas residenciales que se están expendiendo. La alta influencia de la migración rural, la falta de oportunidades de empleo y la facilidad de ingresar en alguna forma de comercialización de alimentos, contribuye a estimular el sistema de pequeña escala y distribución al por menor extremadamente fragmentada.

Modernos supermercados de autoservicio han ingresado exitosamente en los mercados de Quito, Guayaquil y Cuenca, pero en realidad manejan solamente un modesto porcentaje del total de las ventas al por menor, expendiendo un alto porcentaje de alimentos importados.

7.3. Los servicios de comercialización y distribución del Estado.

El único producto agrícola que comercializa ENPROVIT (en liquidación) en los actuales momentos es arroz y sus existencias no son considerables abasteciendo a un mínimo porcentaje del mercado interno. No dispone de un significativo capital para comercializar, debido a que no han recibido asignación presupuestaria desde hace aproximadamente 4 años.

Se cuenta con tiendas situadas a nivel nacional que funcionan con un esquema distinto, puesto que ya no son administradas directamente por el Estado sino por sus ex-trabajadores de manera privada.

CUADRO No. 11

AREA TOTAL, SEGUN CATEGRIAS DE USO DE LA TIERRA, (EN MILES DE HECTAREAS) 1.999

PROVINCIAS	TOTAL	AREA CON USO AGRO PECUARIO					AREA SIN USO AGRO PECUARIO
		CULTIVOS TRANSITORIO	CULTIVOS PERMANENTES	PASTOS	BARBECHO	DESCANSO	
T.REPUBLICA	26.355.780	198.300	1.443.600	6.390.700	879.850	133.330	16.512.724
SIERRA	6.428.590	59.000	364.360	2.418.000	322.600	11.330	2.638.000
AZUAY	806.200	48.500	15.700	290.000	21.400	7.200	423.400
BOLIVAR	423.550	6.650	52.900	172.000	44.400	12.600	135.000
CAÑAR	312.000	18.600	30.700	134.300	13.700	2.700	112.000
CARCHI	376.780	20.500	3.700	114.000	13.300	3.280	222.000
CHIMBORAZO	661.600	47.000	36.200	212.000	48.000	24.400	294.000
COTOPAXI	653.960	41.300	7.560	145.000	65.500	26.600	368.000
IMBABURA	436.200	30.200	10.100	115.900	20.500	9.500	250.000
LOJA	1.122.100	21.800	42.000	528.400	55.000	18.900	456.000
PICHINCHA	1.326.100	38.300	149.000	633.500	30.400	18.900	456.000
TUNGURAHUA	310.100	23.700	16.500	72.900	10.400	9.600	177.000
COSTA	6.709.410	111.800	944.040	2.934.800	547.200	114.870	2.056.700
ELORO	642.000	1.700	92.000	358.400	11.800	3.100	175.000
ESMERALDAS	1.506.970	600	116.800	354.000	14.500	3.070	1.018.000
GUAYAS	1.985.200	56.500	230.000	760.300	201.000	55.400	682.000
LOS RIOS	682.100	42.900	240.000	193.800	173.000	11.700	20.700
MANABI	1.893.140	10.100	265.240	1.268.300	146.900	41.600	161.000
ORIENTE	13.217.780	27.500	135.200	1.037.900	10.050	7.130	11.818.024
MORONA S.	2.560.630	8.800	13.100	436.000	1.700	1.030	2.100.000
NAPO	3.727.000	8.600	51.800	156.000	6.200	4.400	3.500.000
PASTAZA	3.006.650	1.100	10.400	94.900	100	150	2.900.000
ZAMORA CH.	2.317.200	7.100	18.900	288.000	1.800	1.400	2.000.000
SUCUMBIOS	1.603.600	1.900	41.000	63.000	250	150	1.500.000

FUENTE: MAG (Últimos datos disponibles)

Al analizar el área total del uso de la tierra, podemos analizar que el año de 1.999 en el total del área existe que es de 26.355.780, en la costa existe 7.709.410, en la sierra 6.428.690 y en el oriente 13.217.780 hectáreas destinadas al uso agropecuario, denotándose que en el oriente es donde mas uso agropecuario se da a la tierra e inclusive la costa denota también un uso bastante pronunciado.

Sin embargo de lo dicho se puede considerar que se ha mantenido un nivel de uso de la tierra, por lo que se mantiene un patrón de cultivo. Del total que alcanza 26.355.780 de hectáreas destinadas al uso agropecuario, 16.512.724.1 se destinan a actividades que no son de producción de alimentos, divididos en la costa con 2.056.700 hectáreas, en la sierra 2.638.000 hectáreas y en el oriente 11.818.024.1 hectáreas, lo que indica que el oriente mantiene un alto grado de que la tierra no tiene un usos agropecuario.

CUADRO No. 12

AREA SEMBRADA Y COSECHADA

AÑOS	AREA (EN MILES DE HECTAREAS)	
	SEMBRADA	COSECHADA
	TOTAL	TOTAL
1.995	2.828,73	2.669,52
1.996	2.934.62	2.667,84
1.997	2.018,74	2.653,40
1.998	2.734.93	2.486,30
1.999	3.127.04	2.842,76

FUENTE: Sistema Estadístico Agropecuario Nacional - SEAN MAG

Dentro del área destinada para la producción , a nivel nacional, se sembró en el año de 1.995, 2'828.730 hectáreas y para 1.999, 3'127.040, notándose un incremento en el período de 7,32%,sin embargo de ello, decrece del año 1.996 a 1.997 en aproximadamente 915.000 hectáreas.

En lo cosechado en el período citado, la cosecha se incrementa en un 9,10%, presumiblemente por un mejor manejo de los suelos, pero se da un atenuante que el 1998 la cosecha disminuye con relación a los otros años de estudio, presumiblemente por la crisis económica que se hace mas notoria en el sector agropecuario.

CUADRO No. 13

USO DE LA TIERRA

En Hectáreas y Porcentajes

CATEGORIAS DE USOS	1995		1996	
	SUPERFICIE	%	SUPERFICIE	%
AGROPECUARIO	7.720.500	28.52	8.155.907	30.13
AREAS SALINAS	18.8	0.07	10.298	0.04
CAMARONERAS	92.5	0.34	173.554	0.64
PREFERENTEMENTE FORESTAL	14.940.100	55.2	14.432.141	53.32
Bosques Naturales	11.473.000	42.39	10.937.000	40.41
Plantaciones forestales	66.100	0.24	163.391	0.60
Tierras de uso potencial				
Forestal sin bosques	2.600.000	9.21	2.530.750	9.35
Galápagos	801.000	2.96	801.000	2.96
TIERRAS SIN USO				
AGROPECUARIO				
IMPRODUCTIVAS, AREAS	4.294.800	15.87	4.294.800	15.87
URBANAS, ETC.				
TOTAL	27.066.700	100.0	27.066.700	100.0

FUENTE: MAG/CLIRSEN Inventario de Manglares, Quito, 1.988 y 1.997

Para el análisis de este estudio, de una superficie igual en los años de 1.995 y 1.996, vemos que el uso de la tierra par el análisis de nuestro estudio, vemos que en el sector agropecuario en el primer año se ocupó 7'720.500 hectáreas, lo que equivale a un uso total del 28,52%; para 1.996, esta superficie se incrementa a 8'155.907 hectáreas, lo que equivale al 30.13% del uso total, esto significa que ha habido un incremento del uso de la tierra para el sector agropecuario del 1,61%.

(Con la publicación de los datos del último Censo Agropecuario, se contará con información importante y actualizada a la fecha)

CUADRO No. 14
USO POTENCIAL DE LAS TIERRAS
En Hectáreas y Porcentajes

CATEGORIAS DE USOS	1,995	
	SUPERFICIE	%
TIERRAS AGROPECUARIAS	12.446.800	45,99
Agrícolas	6.951.200	25,68
Pecuarias	5.495.600	20,31
TIERRAS FORESTALES	12.894.300	47,63
Forestal	12.093.300	44,68
Galápagos	801,000	2,95
IMPRODUCTIVAS	1.725.600	6,38
TOTAL	27.066.700	100,00

FUENTE: PRONAREG, Uso Potencial de las Tierras (ultima información disponible)

En el uso potencial de la tierra, dentro de nuestro estudio podemos analizar que según datos existentes hasta el año de 1.995, el 45,99% de una superficie total de 12'446.800 hectáreas, se utilizaba en tierras agropecuarias, de los cuales solo para el sector agrícola correspondía al 25,68% de un total de 6'951.200 hectáreas y el sector pecuario el uso potencial de la tierra en 5'495.600 hectáreas corresponde 20,31% del total del uso potencial de la tierra, categoría importante de nuestro estudio

La tierra forestal dentro de este análisis, abarca casi la mitad de la superficie del uso potencial total de las tierras, con un 47,63% y las tierras improductivas tan solo está en un 6,38% de su total

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5. CONCLUSIONES.-

La Empresa Comunitaria constituye una estrategia que cubre espacios ocupacionales de carácter asociativo para la producción de bienes y servicios

La Empresa Comunitaria como ámbito de acción asume la comunidad en experiencias en la producción, comercialización y consumo constituye una iniciativa surgida desde la base social que debe tener un apoyo institucional y de organismos internacionales.

La Empresa Comunitaria constituye una nueva y remozada iniciativa que tiene que ser vista con carácter empresarial a través de un desarrollo de formas asociativas y de grupos de interés.

La Empresa Comunitaria supera la visión individual, particular y personal pues las actividades que en ellas se realiza, son producidas en común mediante un trabajo social comunitario, en su manejo usa la Democracia representativa de carácter interno en la toma de decisiones, comunidad de bienes, créditos y ganancias.

La Empresa Comunitaria según el tipo y las ramas de actividad tienen opciones de ser implantadas y manejadas tanto a nivel urbano como en el nivel rural, pero en ambos casos ubicados en el ámbito de lo asociativo.

La Empresa Comunitaria debe ser el resultado del desarrollo de grupos de interés y de redes de solidaridad que van legitimándose a nivel institucional y grupal dentro de los grupos de interés adquiriendo una racionalidad económica, pues están destinadas a la generación de fuentes de ocupación, a la justicia social y a la equitativa redistribución de los ingresos, cuando en el país se ha agudizado la crisis, esto ha provocado la migración de la población joven económicamente activa, crece igualmente y en forma paralela y simultánea el interés por estas formas asociativas que generen ingresos a través de la producción de bienes y servicios.

Cuando se emprende en los piloto, experimental y demostrativo, experiencias de esta naturaleza que son replicadas con el fomento de estructuras asociativas para la producción, comercialización y consumo de bienes y servicios, constituye una nueva tendencia que convalida, rescata la cultura y tradiciones comunitarias preferentemente del campesino, del indígena y del morador de los sectores periféricos de las grandes ciudades.

Existe un esfuerzo a nivel comunitario y preferentemente de las organizaciones populares y grupos de interés por impulsar esta forma de propiedad asociativa como un modelo dentro del proceso de generar fuentes de ocupación a través de unidades de producción llamadas Empresas Comunitarias, donde toda la membresía es la propietaria.

La crisis que soporta el país también ha conducido a que estas formas de desarrollo económico y social sean reconocidos por el propio Estado a través de la promulgación de la última Constitución política del Estado y en razón a ello el surgimiento de una constelación de varias y pequeñas unidades de producción de bienes y servicios manejados asociativamente, unas veces propiciadas por el Estado, otras veces

fomentadas desde las ONGs o desde las propias bases de las organizaciones populares, en forma espontánea entre las mas comunes ramas de actividad que actualmente están las panaderías, tiendas comunales, comedores populares, producción de vestidos, de alimentos, inclusive se pretende con acierto incidir en la educación formal y en la no convencional como jardines de infantes, escuelas, centros infantiles de cuidado diario, y en el manejo de la capacitación comunitaria.

Las Empresas Comunitarias son unidades de producción a pequeña escala donde los aportes de capital y trabajo se hacen en forma igual por cada uno de los miembros o socios y con responsabilidades en la administración y gestión.

El contenido Empresa Comunitaria, es una producción a pequeña escala porque supone una racionalidad económica redistributiva en el uso de los recursos productivos para producir algo, y este algo es generalmente bienes y servicios y con ello obtener beneficios sociales y ganancias que superan el nivel individual y son formas asociativas donde se incluye toda la membresía de la organización popular.

El contenido comunitario en la Empresa, implica una red de interrelaciones entre individuos hasta construir grupos de interés por ramas de actividad, los cuales en su interior comparten objetivos y retos en común existiendo una unidad en la acción. Este contenido comunitario, sirve tanto para lo urbano como para lo rural, ubicado en lo que se ha denominado la informalidad, la marginalidad, la pobreza, esto es una situación económica y social precaria donde existe una vinculación con lo formal de la pequeña o gran empresa, inclusive del propio Estado. La Empresa Comunitaria se ubica en el estatus económico y social en la base de la pirámide social con procedimientos no convencionales.

El trabajo social en la Empresa Comunitaria se convierte en el factor básico que le otorga el carácter de miembro o de socio por los aportes y beneficios iguales, equitativos y justos. La distribución de beneficios se hace de acuerdo a los aportes de trabajo en primer término y el aporte monetario y de insumos en segundo nivel.

La Empresa Comunitaria es de autogestión, esto es que el gobierno de la empresa comunitaria constituyen los propios miembros y/o socios de la organización alrededor de criterios de Democracia pluralista interna y representativa, donde el objetivo no solo es producir para obtener ganancias, sino también contribuir al desarrollo pleno de las aptitudes, actitudes y capacidad de ser miembros e influir en la comunidad en el desarrollo de nuevos valores o que estos sean replicados en otras comunidades y en otros sectores.

En la Empresa Comunitaria existe básicamente la informalidad en el comportamiento de los sujetos participantes sin que ello se confunda con la improvisación. Las actividades son programadas en forma participativa pero existe la flexibilidad en su accionar de acuerdo a los intereses de grupos.

La Empresa Comunitaria abre espacios ocupacionales con efectos importantes en la comunidad a nivel de producción de bienes y servicios, igualmente crea bases de carácter educativo y de capacitación para el desarrollo de vialidades y destrezas productivas con efectos importantes en la transferencia de tecnología.

La Empresa Comunitaria también abre espacios de racionalidad empresarial en ocasiones ajenas a nuestra cultura y muy necesarias para el desarrollo generando espacios de solidaridad de una total y completa identificación con la comunidad.

La Empresa Comunitaria provoca y produce la autogestión por la participación de los asociados que adquieren características, derechos y deberes, porque debe haber una activa participación en el cumplimiento de actividades dirigidos a los objetivos y las metas, aparte de trabajo y toma de decisiones participativas, convertido en los pilares de la Empresa Comunitaria.

El enfoque de la Empresa Comunitaria permite bajar los costos de la capacitación, crédito, producción, equipamiento, logística, comercialización, basados en los criterios de economía de escala, en una estrategia que eleva la eficiencia en el uso de los recursos.

Integrando y juntando varias Empresas Comunitarias de una misma línea se puede ofrecer en mejor forma materia prima, asistencia técnica, créditos, pudiéndose inclusive generar sistemas comunes de mercadeo, inclusive puede existir una red y ligazones de carácter territorial, pueden generar espacios gerenciales necesarios para el surgimiento de una cultura empresarial.

Con el proceso de la dolarización el propio gobierno y las ONGs están encontrando como alternativa para la disminución de la pobreza a través de la generación de fuentes de ocupación, en la implantación y funcionamiento de las Empresas Comunitarias manejadas en forma asociativa. Prueba de ello es que por primera vez en el Presupuesto del Estado aparecen partidas presupuestarias destinadas específicamente a efectuar estudios de factibilidad y funcionamiento de Empresas Comunitarias. Conjuntamente con esta decisión, igualmente, por primera vez se está hablando y diseñando políticas que recogen conceptos y experiencias de Empresas Comunitarias.

En este momento coyuntural, algunas empresas están liquidándose o están siendo absorbidas por las grandes empresas y la fuerza de trabajo que por este hecho se encuentran en la desocupación, están integrándose, agrupándose para la conformación de Empresas Comunitarias que les permita producir y comercializar con la ayuda del Estado u otras entidades, diferentes artículos que les produce rentabilidad.

6. RECOMENDACIONES.-

La Empresa Comunitaria tiene problemas que deben ser superados, como el desarrollo de una Ley en base a los postulados de la Constitución; la falta de un ente que coordine a nivel nacional estos proyectos, una correcta decisión política, la apertura de ámbitos de información, comunicación popular, planificación y capacitación a partir de los criterios de Democracia y autogestión de los grupos.

Los contenidos y principales fundamentos deben estar enmarcados en un Plan Nacional de Desarrollo de los gobiernos de turno señalando la necesidad de afianzar el sistema democrático, alcanzar el desarrollo económico y asegurar una justicia social.

La Empresa Comunitaria debe propugnar el fortalecimiento de la capacidad productiva de la población, el aumento de las oportunidades de trabajo, incremento de la producción y la productividad, transferencia de tecnología, y elevación del nivel de vida, diseñados de acuerdo a unidades comunitarias de propiedad y gestión

La población pobre y marginada debe organizarse a través de la Empresa Comunitaria, que permitan el cambio del sistema productivo y

económico que viabilice la participación de la población en procesos integrales de desarrollo.

La Empresa Comunitaria desde el punto de vista de la autogestión debe procurar erradicar el paternalismo propiciando la canalización y optimización de recursos que permitan lograr un interés social a través del empleo.

La Empresa Comunitaria en las relaciones de producción y en la distribución de los bienes y la riqueza no deben marcarse solamente en el desarrollo económico en una forma aislada, sino que debe buscar también impactos en lo social en lo referente al desarrollo integral del hombre.

La Empresa Comunitaria debe partir del conocimiento de la realidad local dentro de un ámbito físico determinado del mercadeo, la producción y la comercialización.

El éxito de la Empresa Comunitaria parte de la detectación objetiva de las necesidades de los grupos de interés de la orientación técnica objetiva, de la participación y responsabilidad de la organización beneficiaria para lo cual el nivel de cohesión debe ser permanente y estable.

Establecer niveles de coordinación con los diferentes organismos del Estado, del sector privado, ONGs, instituciones internacionales que tengan la responsabilidad de la implantación y manejo de la Empresa Comunitaria formulando reglamentos operativos para su funcionamiento.

Que el Estado y el actual Gobierno propicien e impulsen el diseño de políticas sociales para la generación de fuentes de ocupación a través de la implantación de Empresas Comunitarias.

Impulsar la realización de estudios de factibilidad de Empresas Comunitarias mediante la investigación y la programación participativa, esto es que los propios actores sociales diseñen sus propuestas siendo facilitados y/o ayudados por técnicos especializados en estos menesteres.

Que el Estado cree créditos blandos y a bajo interés a favor del pequeño empresario quizá propiciando el funcionamiento de bancos comunitarios para este fin, o, impulsando a las cooperativas de ahorro y crédito abiertas para que propicien este tipo de créditos.

Que el Estado y actual gobierno, especialice a técnicos para que asuman el rol protagónico de asesoramiento en la creación y funcionamiento de la pequeña Empresa Comunitaria, porque pensamos que esta es una nueva alternativa para superar la crisis económica existente en el país, donde se debe evitar que esta iniciativa y proceso se politice.

BIBLIOGRAFIA.-

- La Constitución Política del Estado
- Diseño de Pequeños Proyectos Sociales. Ministerio de Bienestar Social. Mayo, 1.990. Primera Edición.
- Políticas Sociales y Pobreza. CORDES. Diciembre 1.994. Primera Edición.
- Estrategia de Sobre vivencia. Varios Autores. 1.990.
- Finca y Finqueros. Tapia Luis. 1.999. Primera Edición.
- Superación de la Pobreza en América Latina. CORDES. 1.997
- Beneficio Social de los Programas de Reforma Económica. Jijón y Caamaño Jacinto. 1.993. Primera Edición.
- Medición de la Pobreza en las Áreas Urbana y Rural del Ecuador. Cabrera y Martínez. INEN. Quito. 1.993
- Compendio de las Necesidades Básicas Insatisfechas de la población Ecuatoriana. INEC. 1.995.
- Determinación de los Niveles de Pobreza en el Área Urbana. Aguinaga Consuelo. INEC. Abril. 1.994.
- Ecuador Informe sobre la pobreza. Vol. 1. Componentes de una Estrategia para la Reducción de la Pobreza. Noviembre. 1.995
- Pobreza Creció con el Ajuste. Gestión Economía y Sociedad No. 14. Larrea C. 1.995.
- Pobreza Rural, Seminario sobre Política Social y Pobreza. Martínez Luciano. Fundación Esquel. 1.995.
- Estadísticas de Encuesta de Hogares y precios promedios años 1.995 . 1.999. MAG.
- Sector Informa ¿Problema o Solución?. Alarcón Cossta Cesar, publicaciones FED. Quito, Ecuador.