

**UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
UNIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
MODALIDAD SEMIPRESENCIAL
CARRERA INGENIERÍA AGROPECUARIA**

TESIS DE GRADO

**DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y
RENTABILIDAD DE LA NARANJA EN LOS CANTONES
QUINSALOMA, LAS NAVES Y PANGUA**

AUTOR

WALTHER JOHNNY CARVAJAL GUZMÁN

DIRECTORA

ING. MARLENE LUZMILA MEDINA VILLACIS, MSc.

QUEVEDO – LOS RÍOS- ECUADOR

2011

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
UNIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
MODALIDAD SEMIPRESENCIAL
CARRERA INGENIERÍA AGROPECUARIA

TESIS DE GRADO

**DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y
RENTABILIDAD DE LA NARANJA EN LOS CANTONES QUINSALOMA,
LAS NAVES Y PANGUA**

**Presentado al Honorable Comité Técnico Académico Administrativo de la
Unidad de Estudios a Distancia, como requisito previo para la obtención
del título de**

INGENIERO AGROPECUARIO

MIEMBROS DE TRIBUNAL

Ing. Francisco Espinosa Carrillo, MSc.

PRESIDENTE DE TRIBUNAL

Ing. Javier Guevara Santana, MSc.

MIEMBRO DE TRIBUNAL

Ing. Rosa Pallaroso Granizo, MSc.

MIEMBRO DE TRIBUNAL

Ing. Marlene Medina Villacis, MSc.

DIRECTORA DE TESIS

Quevedo - Los Ríos-Ecuador

2011

ii

CERTIFICACIÓN

Ing. Marlene Luzmila Medina Villacis, MSc., Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Unidad de Estudios a Distancia, **CERTIFICO:** Que el Señor. Walther Johnny Carvajal Guzmán, bajo mi dirección realizó la Tesis de Grado titulada: “DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LA NARANJA EN LOS CANTONES QUINSALOMA, LAS NAVES Y PANGUA”.

Habiendo cumplido con todas las disposiciones y reglamentos legales establecidas por la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, para optar por el Título de Ingeniero Agropecuario.

ING. MARLENE LUZMILA MEDINA VILLACIS, MSc.

DIRECTORA DE TESIS

DECLARACIÓN

Yo, **WALTHER JOHNNY CARVAJAL GUZMÁN** declaro que la tesis aquí descrita es de mi autoría que va en acorde a la carrera de Ingeniería Agropecuaria y que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y que las referencias que se incluyen en este documento han sido consultadas.

A través de esta declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual y de campo correspondiente a este trabajo, a la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, de la Unidad de Estudios a Distancia, según lo establecido por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

WALTHER JOHNNY CARVAJAL GUZMÁN

RESPONSABILIDAD

El autor deja constancia que los resultados, conclusiones y recomendaciones son responsabilidad directa y pertenecen a su autoría.

WALTHER JOHNNY CARVAJAL GUZMÁN

AGRADECIMIENTO

La presente Tesis es un esfuerzo en el cual, directa o indirectamente, participaron varias personas leyendo, opinando, corrigiendo, teniéndome paciencia, dándome ánimo, acompañándome en los momentos de crisis y en los momentos de felicidad.

Gracias también a mis queridos compañeros, que me apoyaron y me permitieron entrar en su vida durante estos años de convivir dentro y fuera del salón de clase.

A mi madre y a mis hermanos que me acompañaron en esta aventura que significó la ingeniería y que, de forma incondicional, entendieron mis ausencias y mis malos momentos. A mi madre, que estuvo atenta al desarrollo de este proceso.

A mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa Universidad la cual abrió sus puertas a jóvenes como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a Dios y a mi madre. A Dios porque ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mi madre, quien a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ello que soy lo que soy ahora.

WALTHER JOHNNY CARVAJAL GUZMÁN

ÍNDICE GENERAL

Contenido	Pág.
CERTIFICACIÓN	iii
DECLARACIÓN	iv
RESPONSABILIDAD	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Objetivos.....	3
1.1.1. General	3
1.1.2. Específicos.....	3
1.2. Hipótesis.....	4
II. REVISIÓN DE LITERATURA	5
2.1. Origen.....	5
2.1.1. Taxonomía y morfología.....	5
2.1.2. Requerimientos edafoclimáticas.....	6
2.1.3. Propagación	7
2.2. Material vegetal	8
2.2.1. Variedades	8
2.2.1.1. Navelina.....	9
2.2.1.2. Newhall.....	10
2.2.1.3. Washington Navel.....	10
2.2.1.4. Navelate	10
2.2.1.5. Lane late.....	11
2.2.1.6. Valencia late	11
2.2.1.7. Salustiana.....	12

2.2.1.8. Verna	12
2.3. Particularidades del cultivo	12
2.3.1. Diseño de la plantación	12
2.3.2. Abonado.....	13
2.3.3. Poda.....	13
2.4. Comercialización de la naranja.....	15
2.5. Perspectivas del cultivo de la naranja.....	15
2.6. Comercialización	16
2.6.1. Demanda.....	16
2.6.2. Oferta	17
2.6.3. Mercado	17
2.6.4. Mercadeo	18
2.6.5. Precio.....	18
2.7. Sistemas de comercialización.....	19
2.7.1. Funciones del sistema de comercialización	19
2.7.2. Funciones intercambio	20
2.7.2.1. El acopio.....	20
2.7.2.2. Mayoristas	20
2.7.2.3. Menudeo.....	20
2.7.3. Funciones físicas.....	20
2.8. Canales de comercialización	21
2.8.1. Productores.....	21
2.8.2. Intermediarios	21
2.8.3. Consumidor.....	22
2.8.4. Margen de comercialización.....	22

2.8.5. Agentes de mercadeo	23
2.9. Ingresos	23
2.10. Costos	24
2.10.1. Clasificación de costos.....	24
2.10.1.1. Costos de producción.....	24
2.10.1.2. Costos de comercialización.....	24
2.10.1.3. Costos variables.....	25
2.10.1.4. Costos fijos.....	25
2.10.1.5. Costos directos.....	26
2.10.1.6. Costos indirectos.....	26
2.11. Relación beneficio/costo.....	26
2.12. Punto de equilibrio.....	27
2.13. Utilidad	27
III. MATERIALES Y MÉTODOS	29
3.1. Localización y duración de la investigación	29
3.2. Condiciones meteorológicas.....	29
3.3. Materiales y equipos.....	30
3.3.1. Materiales Cantidades.....	30
3.3.2. Equipos	30
3.4. Metodología de la investigación.....	30
3.4.1. Métodos	30
3.4.2. La técnica de la encuesta.....	30
3.4.3. Tabulación y análisis estadístico de las encuestas.	31
3.5. Análisis económico	33
3.5.1. Costo de producción	33

3.5.2.	Gastos administrativos	33
3.5.3.	Gastos de ventas	33
3.5.4.	Costo financiero	34
3.5.5.	Costos totales	34
3.5.6.	Punto de equilibrio.....	34
3.5.7.	Rentabilidad	35
3.5.8.	Relación Beneficio Costo	35
3.6.	Márgenes de comercialización	35
IV.	RESULTADOS	37
4.1.	Características generales de la finca.....	37
4.1.1.	Tenencia de la tierra y tamaño del predio	37
4.1.2.	4.1.2. Uso actual del predio y tipo de explotación	37
4.2.	Características de producción de las fincas.....	42
4.2.1.	Producción	42
4.2.2.	Hectáreas Cultivadas con Naranja	42
4.2.3.	Cosecha al año	43
4.2.4.	Destino de la Producción	44
4.3.	Perspectivas de la actividad	46
4.4.	Canales de comercialización	50
4.4.1.	Mercado	50
4.5.	Manejo de la plantación.....	51
4.6.	Análisis económico	56
4.6.1.	Costos	56
4.6.2.	Ingresos	56
4.6.3.	Relación beneficio costo	57

4.6.4. Rentabilidad	57
4.6.5. Punto de equilibrio.....	57
4.6.6. Costo de producción un millar de naranjas	57
V. DISCUSIÓN	59
VI. CONCLUSIONES.....	62
VII. RECOMENDACIONES	63
VIII. RESUMEN	64
IX. SUMMARY.....	65
X. BIBLIOGRAFÍA	66
ANEXOS.....	68

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro		Página
1	Condiciones Meteorológicas y Agro ecológicas de la zona de estudio.....	27
2.	Tipo de productores en 12 localidades de los cantones bajo estudio.....	30
3.	Características generales de las fincas en el Cantón Quinsaloma en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	38
4.	Características generales de las fincas del Cantón Las Naves en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	39
5.	Características generales de las fincas del Cantón Pangua e el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	40
6.	Perspectivas de la actividad en las fincas del Cantón Quinsaloma en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	46
7.	Perspectivas de la actividad en las fincas del Cantón Las Naves en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	47
8.	Perspectivas de la actividad en las fincas del Cantón Pangua en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	48
9.	Manejo de la plantación en las fincas del Cantón Quinsaloma en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	52

	Pagina
10. Manejo de la plantación en las fincas del Cantón Las Naves en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	53
11. Manejo de la plantación en las fincas del Cantón Pangua en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	54
12. Análisis económico en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	57

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura	Página
1 Producción por ha ⁻¹ en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	41
2 Hectáreas en producción en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	42
3 Cosechas al año en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	44
4 Destino de la producción en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	44
5 Forma de venta de la producción en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.....	44
6 Canales de comercialización utilizados por pequeños medianos y grandes productores de naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua.....	49

I. INTRODUCCIÓN

El cultivo de la naranja es de gran importancia en el país, ya que es rentable pero no es aprovechado de manera eficiente aquí en Ecuador, así como sucede en otros países como Brasil, Estado Unidos, España. Solo se produce para el consumo nacional a pesar de que nuestro país posee las condiciones óptimas de suelo, no la aprovechamos de forma adecuada, debido a que no explotamos todos los cultivos de modo eficaz.

Según datos del **MAGAP, (2008)**, el consumo per cápita en 2006 fue de 4,14 kilos. Para determinar esa cifra, el portafolio hizo una suma entre la producción y las importaciones y el producto lo dividió para los 13,6 millones de habitantes que tiene el país. En ese mismo año, la producción del cítrico alcanzó alrededor de 150 mil toneladas métricas en zonas de clima cálido. Las provincias con mayor producción son Manabí, con 86.000 toneladas y Los Ríos, con 57000. En la Sierra, en cambio, la producción alcanzó 51.000 toneladas. El producto se da, de preferencia, en la provincia de Bolívar, que sacó al mercado 40706 toneladas.

Al terminar las cosechas, el Ecuador, necesariamente, tiene que recurrir a la importación. Según datos del **Banco Central, (2008)**, de enero a noviembre de 2007, se importaron naranjas por un valor de \$769 990. Colombia es el principal abastecedor de la fruta. En ese período, las compras provenientes de ese país representaron \$338 250, le siguió Chile, con \$263 530, luego los Estados Unidos, el Perú y España, con \$24640 este último. Por otro lado, el precio ha variado desde el año 2000, cuando el consumidor urbano compraba el kilo a ¢19, mientras que en 2007, lo hizo a ¢41. Los mayoristas, a su vez, de ¢13 en 2000 compraron a ¢26 siete años después.

El cantón Caluma cuenta con aproximadamente 1.300 hectáreas de naranjas, y el 60% de sus habitantes se dedica a este cultivo. La producción anual varía entre las 5000 a 7000 h⁻¹.

Cuando se tiene un buen año, la cosecha se extiende hasta diciembre, pero en 2007, por la caída de ceniza del volcán Tungurahua y el escaso rendimiento de la planta, la producción se extendió hasta noviembre. Mientras que Manabí, en 2007, produjo 86.637 toneladas métricas en 7.000 hectáreas. Este cultivo en los últimos 10 años ha crecido de un 15% a 20%, principalmente en el área de Chone y El Carmen. **Coordinador de fomento agropecuario, del MAGAP – Manabí, (2008).**

En nuestro país se producen casi todas las variedades de este cultivo como son la californiana, la valenciana, la criolla, entre otras, pero su productividad a pesar de manejo no es el más adecuado ni abundante, ya que la mayoría de estas naranjas son utilizadas para la extracción de jugos en nuestras industrias, destacando la naranja californiana es solo para el consumo fresco (no tiene semilla) y su valor económico en el mercado es más alto.

El Cantón Quinsaloma se encuentra en el centro de la región litoral, pertenece a la provincia de Los Ríos y colinda con Las Naves, en Bolívar y Moraspungo, de Cotopaxi. Presenta un clima tropical húmedo, con una temperatura media de 24 grados centígrados. Su economía se basa en la agricultura, ganadería, además muestra grandes extensiones de cultivo de naranja. **Dirección Provincial Agropecuaria de Quinsaloma, (2008)**

Conocer la producción de este cítrico en Quinsaloma, Las Naves y Pangua permitirá identificar el verdadero potencial agrícola de esta zona y tomar directrices para su mejor aprovechamiento.

La citricultura es la actividad agrícola que se dedica al cultivo de productos que contienen ácido cítrico o sabor citrino, tales como el limón, la naranja y la mandarina. En Ecuador, esta actividad es relativamente joven; en Quinsaloma, Las Naves y Pangua, se dieron los primeros cultivos, de allí se expandió y

desarrolló rápidamente, hasta alcanzar buenos niveles de producción en los cultivos y mejoras en el manejo pos cosecha.

La mayor parte de los cultivos se destina a la producción de naranja valencia. Las áreas sembradas han sido afectadas por problemas de comercialización, precio y demanda, que han conducido a la erradicación de algunos cultivos y a disminuir las siembras de dicha especie.

El presente estudio permitirá conocer el potencial productivo de la naranja y su incidencia en la rentabilidad del cultivo, por lo cual el presente estudio se justifica plenamente.

1.1. Objetivos

1.1.1. General

Analizar la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, periodo 2010.

1.1.2. Específicos

- Determinar la producción de naranja en la zona de Quinsaloma, Las Naves y Pangua
- Identificar los canales de comercialización de la naranja
- Establecer la rentabilidad de la producción de naranja

1.2. Hipótesis

- El cultivo de naranja es rentable de acuerdo a los parámetros productivos existentes
- La comercialización de la naranja a través de intermediarios encarece el producto final hasta el consumidor.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Origen

Los cítricos se originaron hace unos 20 millones de años en el sudeste asiático. Desde entonces hasta ahora han sufrido numerosas modificaciones debidas a la selección natural y a hibridaciones tanto naturales como producidas por el hombre.

La dispersión de los cítricos desde sus lugares de origen se debió fundamentalmente a los grandes movimientos migratorios: conquistas de Alejandro Magno, expansión del Islam, cruzadas, descubrimiento de América. Mutaciones espontáneas han dado origen a numerosas variedades de naranjas que actualmente conocemos. **Infoagro, (2002).**

2.1.1. Taxonomía y morfología

Familia: *Rutaceae*.

Género: *Citrus*.

Especie: *Citrus sinensis*(L.) Osb.

Porte: Reducido (6-10 m). Ramas poco vigorosas (casi tocan el suelo). Tronco corto.

Hojas: Limbo grande, alas pequeñas y espinas no muy acusadas.

Flores: Ligeramente aromáticas, solas o agrupadas con o sin hojas. Los brotes con hojas (campaneros) son los que mayor cuajado y mejores frutos dan.

Fruto: Hesperidio. Consta de: Exocarpo (flavedo; presenta vesículas que contienen aceites esenciales), mesocarpo (albedo; pomposo y de color blanco) y endocarpo (pulpa; presenta tricomas con jugo). **Infoagro, (2002).**

2.1.2. Requerimientos edafoclimáticas

Es una especie subtropical. El factor limitante más importante es la temperatura mínima, ya que no tolera las inferiores a -3°C . No tolera las heladas, ya que sufre tanto las flores y frutos como la vegetación, que pueden desaparecer totalmente. Presenta escasa resistencia al frío (a los $3-5^{\circ}\text{C}$ bajo cero la planta muere). No requiere horas-frío para la floración. No presenta reposo invernal, sino una parada del crecimiento por las bajas temperaturas (quiescencia), que provocan la inducción de ramas que florecen en primavera. Necesita temperaturas cálidas durante el verano para la correcta maduración de los frutos. **Infoagro, (2002).**

Requiere importantes precipitaciones (alrededor de 1.200 mm), que cuando no son cubiertas hay que recurrir al riego. Necesitan un medio ambiente húmedo tanto en el suelo como en la atmósfera. Es una especie ávida de luz para los procesos de floración y fructificación, que tienen lugar preferentemente en la parte exterior de la copa y faldas del árbol. Por tanto, la fructificación se produce en copa hueca, lo cual constituye un inconveniente a la hora de la poda. Es muy sensible al viento, sufriendo pérdidas de frutos en precosecha por transmisión de la vibración.

Necesitan suelos permeables y poco calizos y un medio ambiente húmedo tanto en el suelo como en la atmósfera. Se recomienda que el suelo sea profundo para garantizar el anclaje del árbol, una amplia exploración para una buena nutrición y un crecimiento adecuado.

Los suelos deben tener una proporción equilibrada de elementos gruesos y finos (textura), para garantizar una buena aireación y facilitar el paso de agua, además de proporcionar una estructura que mantenga un buen estado de humedad y una buena capacidad de cambio catiónico.

No toleran la salinidad y son sensibles a la asfixia radicular. En general la salinidad afecta al crecimiento de las plantas mediante tres mecanismos relacionados entre sí pero distintos:

- Alteraciones hídricas producidas por sus efectos osmóticos sobre la disponibilidad de agua
- Acumulación de iones tóxicos.
- Interferencias con la absorción de elementos nutritivos esenciales, que provocan desequilibrios en el balance de elementos minerales.

En los cítricos los efectos dañinos de las sales se combaten con:

- Estrategias de riego.
- Uso de material vegetal tolerante.
- Utilización de sales de calcio.

2.1.3. Propagación

En teoría en los cítricos es posible la propagación sexual mediante semillas que son apomícticas (poliembriónicas) y que vienen saneadas. No obstante la reproducción a través de semillas presenta una serie de inconvenientes: dan plantas que tienen que pasar un período juvenil, que además son bastante más vigorosas y que presentan heterogeneidad. Por tanto, es preferible la propagación asexual y en concreto mediante injerto de escudete a yema velando en el mes de marzo, dando prendimientos muy buenos. Si se precisa de reinjertado para cambiar de variedad, se puede hacer el injerto de chapa que también da muy buenos resultados. El estaquillado es posible en algunas variedades de algunas especies, mientras que todas las especies se pueden

micro propagar, pero en ambos casos solamente se utilizarán como plantas madre para posteriores injertos. **Infoagro, (2002).**

2.2. Material vegetal

2.2.1. Variedades

Principales factores a tener en cuenta para la elección de la variedad:

- Aspectos comerciales: comportamiento en el mercado, demanda, precios, período de recolección y comercialización.
- Climatología de la zona: posible precocidad, heladas, vientos, entre otros.
- Características de cultivo de las variedades: productividad, entrada en producción, vigor, características del fruto (tamaño, calidad de la corteza, número de gajos, cantidad de zumo, azúcares (g/l), acidez (g/l), semillas por fruto, color, rusticidad, resistencia a humedades, aguante en el árbol, problemas productivos, aptitud para consumo en fresco entre otros.
- Influencia del pie sobre la variedad: especialmente en aquellos aspectos que sean determinantes en la variedad (precocidad) o problemáticas (piel, características organolépticas entre otros.)
- La elección depende en gran medida del porte o carácter del agricultor: puede inclinarse hacia variedades especulativas, más arriesgadas y con un comportamiento futuro incierto o hacia variedades más estables y arraigadas.

La mayoría de las variedades han surgido como mutaciones estables. Estas mutaciones son muy frecuentes en cítricos y se estabilizan rápidamente.

Pueden considerarse 3 tipos variedades:

- Navel: buena presencia, frutos partenocárpico de gran tamaño, muy precoces. Destacan las variedades: Navelate, Navelina, Newhall, Washington Navel, Lane Late y Thompson. Se caracterizan por tener, en general, buen vigor.
- Blancas: dentro de este tipo destaca la Salustiana y Valencia Late (presenta frutos de buena calidad con una o muy pocas semillas y de buena conservación). Se caracterizan por ser árboles de gran vigor, frondosos, tamaño medio a grande y hábito de crecimiento abierto, aunque tienen tendencia a producir chupones verticales, muy vigorosos, en el interior de la copa.
- Sanguinas: variedades muy productivas, en las que la fructificación predomina sobre el desarrollo vegetativo. Son variedades con brotaciones cortas y los impedimentos en la circulación de la savia dan lugar al endurecimiento de ramas. Destaca la variedad Sanguinelli.
Blanco, (2004).

2.2.1.1. Navelina

Tipo: Navel.

Árbol: tamaño mediano. Forma más o menos redondeada. Hojas de color muy oscuro.

Frutos: tamaño medio. Forma redondeada o ligeramente ovalada. Sin semillas. Pulpa muy jugosa. Piel de color naranja intenso. Ombligo poco prominente. Es la variedad de naranjo más resistente al frío y a la cal. Presenta tendencia a

la alternancia de cosechas. Se suele desverdizar para adelantar la recolección. Entra rápidamente en producción, y lo hace abundantemente. Es una de las variedades más cultivadas. De gran calidad para consumo en fresco. **Blanco, (2004).**

2.2.1.2. Newhall

Tipo: Navel.

Es una mutación de Washington Navel, variedad muy semejante a Navelina. En algunas zonas se adelanta unos días respecto a ésta. **Blanco, (2004).**

2.2.1.3. Washington Navel

Tipo: Navel

Árbol: tamaño medio. Forma redondeada. Hojas de color oscuro, tiene tendencia a florecer abundantemente lo que dificulta el cuajado. Frutos: medios o grandes, esféricos o algo alargados. Color naranja. Ombligo visible al exterior. Sin semillas.

Es una variedad de recolección temprana a media, durante un período bastante largo, desde diciembre hasta mayo, según la zona. Es una de las variedades más cultivadas en España y en el mundo debido a su gran calidad para consumo en fresco. **Blanco, (2004).**

2.2.1.4. Navelate

Tipo: Navel.

Árbol: tamaño grande y vigoroso. Con espinas, especialmente en las ramas más vigorosas. Hojas de color verde poco intenso. Frutos: tamaño medio y forma alargada. Piel fina de color naranja pálido.

Omblico poco visible al exterior. Sin semillas. Pulpa muy jugosa de extraordinaria calidad.

Originaria de España (Vinaroz, Castellón) procede de una mutación de Washington Navel, el fruto de esta variedad puede mantenerse en el árbol, sin que se produzcan mermas de calidad tres meses. **Blanco, (2004).**

2.2.1.5. Lane late

Tipo: Navel.

Árbol: vigoroso, hojas de color verde oscuro y follaje denso.
Fruto: muy similar al fruto de Washington Navel, con el omblico menos pronunciado y la corteza más fina.

Es una variedad de maduración tardía, el fruto se conserva bien en el árbol hasta finales de mayo. Buena y constante productividad. Puede ser una variedad interesante para prolongar el periodo de recolección. **Blanco, (2004).**

2.2.1.6. Valencia late

Tipo: Blanca.

Árbol: vigoroso, de gran tamaño, se adapta bien a diversos climas y suelos
Frutos: tamaño mediano. Forma redondeada. Muy pocas semillas. Zumo abundante y de calidad. El origen de esta variedad no se conoce. Es una variedad de maduración tardía, se recolecta en marzo, aunque se puede mantener en el árbol varios meses.

Existe una selección mejorada de esta variedad, la "Valencia Delta seedless", originaria de Sudáfrica. **Blanco, (2004).**

2.2.1.7. Salustiana

Tipo: Blanca.

Árbol: tamaño muy grande. Suelen salir ramas verticales vigorosas. Hojas de color verde claro, suele presentar alternancia de cosechas.

Frutos: tamaño mediano. Forma redonda-achatada. Sin semillas. Pulpa muy jugosa y zumo muy abundante y de calidad.

Recolección desde febrero a marzo. Se conserva bien en cámaras frigoríficas. En árboles vigorosos se evitarán las podas intensas. **Blanco, (2004).**

2.2.1.8. Verna

Tipo: Blanca.

Árbol: vigoroso y con buen desarrollo; puede florecer fuera de temporada. **Blanco, (2004).**

2.3. Particularidades del cultivo

2.3.1. Diseño de la plantación

La distancia entre plantas está en función de las dimensiones de la maquinaria a utilizar y del tamaño de la copa adulta, que depende principalmente del clima, suelo y el patrón, por lo que, en la mayoría de los casos, habrá que comparar con situaciones ecológicas semejantes con el fin de tomarlas como referencia. Se puede estimar como densidad media de plantación unos 400 árboles/Ha. **Enciclopedia práctica de la agricultura y la ganadería, (2000).**

2.3.2. Abonado

Demandan mucho abono (macro y micronutrientes), lo que supone gran parte de los costes, ya que frecuentemente sufre deficiencias, destacando la carencia de magnesio, que está muy relacionada con el exceso de potasio y calcio y que se soluciona con aplicaciones foliares. Otra carencia frecuente es la de zinc, que se soluciona aplicando sulfato de zinc al 1%. El déficit en hierro está ligado a los suelos calizos, con aplicación de quelatos que suponen una solución escasa y un coste considerable. **Enciclopedia práctica de la agricultura y la ganadería, (2000).**

2.3.3. Poda

Es una especie que tiene hábito de formación en bola y de producción en la periferia, por lo que se intenta lobular las formas para aumentar la superficie que intercepta luz y así aumentar la producción. La poda de formación ha de ser muy suave cuando las plantas son jóvenes, para favorecer así la entrada en producción. Los árboles se forman con 3-4 ramas principales a unos 50-60 cm de suelo. La poda de formación es muy controvertida, ya que la cosecha disminuye de forma proporcional a la intensidad de poda debido a que como especie perennifolia acumula las reservas en ramas, brotes y hojas.

Debido a que los cítricos no tienen un órgano fructífero determinado, la poda se adapta bien a la mecanización y se suelen realizar el "toping" (cortes superiores con sierra) y el "hedging" (cortes oblicuos).

La forma de actuar en cada uno de los grupos de variedades en cuanto a la poda de fructificación es el siguiente:

Grupo Navel: el objetivo es favorecer al máximo la fructificación en el interior de la copa, por lo tanto se eliminarán las ramas internas en cantidad suficiente para que pueden penetrar bien la luz y el aire. También se eliminarán las ramas

laterales, procurando abrir al máximo la copa. La renovación de las ramas de producción es fundamental en las variedades de este grupo; se cortarán las ramas débiles y envejecidas.

-Grupo Blancas: la poda deberá realizarse eliminando aquellas ramas endurecidas, que tengan síntomas de agotamiento; así como aquellas que interfieran en una buena iluminación que llegue a afectar a la producción en el interior de la copa. Al tratarse de variedades propensas al vicio, el año que hayan tenido una gran cosecha, los árboles estarán más agotados y una vez recogida esa gran cosecha la poda debe ser ligera. Al año siguiente la cosecha deberá ser normal y, si coincide con una floración excesiva, la poda será más severa.

-Grupo Sanguinas: la poda se limita a suprimir ramas mal dirigidas, resacas y ligeros aclareos que faciliten iluminación y aireación. Hay que respetar las ramas guía, pues facilitan una mayor salida de savia hacia el conjunto de las ramas que forman la copa del árbol.

Los beneficios de la poda no solo se centran en el aumento del tamaño del fruto, sino también en las mejoras que se producen respecto a la mayor efectividad en la aplicación de los productos fitosanitarios, en la recolección y en la regulación de la producción.

La poda de los cítricos supone un gran volumen de restos vegetales que hay que eliminar, siendo los métodos más utilizados, la extracción y quema, o el triturado e incorporación al terreno. En cuanto a la quema, se trata de una labor peligrosa así como agresiva desde el punto de vista medioambiental. El triturado e incorporación de los restos al suelo, se traduce en un ahorro en el abonado, una mejora en la estructura del suelo y una eliminación de los riesgos inherentes a la quema de los restos de poda. Para triturar los restos de poda se vienen empleando mayoritariamente trituradoras rotativas de eje horizontal.

Enciclopedia práctica de la agricultura y la ganadería, (2000).

2.4. Comercialización de la naranja

En el Ecuador, gran parte de la producción de alimentos provienen de pequeñas unidades productivas. El problema más complicado que enfrentan los campesinos es la comercialización de sus productos. En la mayoría de los casos, los productos para llegar al consumidor final atraviesan por varios intermediarios. El poder de negociación de los campesinos frente a los intermediarios es débil por lo que les pagan a precios siempre bajos. También es evidente, que si los productores no agregan valor a sus productos no podrán salir de su condición de pobreza.

El ciento está entre USD 12 y 13, el precio subió tanto porque la producción nacional terminó entre noviembre y diciembre, entonces el mercado se llenó de producto importado de Colombia y EE.UU. La primera cosecha de naranja nacional entrará en el mes de abril, aunque no tan madura y con fuerza empezará a entrar en el tercer trimestre (junio, julio y agosto) y amplia producción en el cuarto trimestre (octubre, noviembre y diciembre).

Se producen alrededor de 50 000 toneladas de naranja al año con una producción media de 10.000 unidades por hectárea y el 4% viene de Caluma. Actualmente hay solo naranja estadounidense y colombiana. La primera suele utilizarse más en postres, pues es sin pepa, obviamente cuesta más. Mientras que la colombiana es más asequible y más jugosa que la nacional. **MAGAP, (2008).**

2.5. Perspectivas del cultivo de la naranja

La naranja y las demás frutas clasificadas como cítricos participan con el 30,95% del área cosechada en frutales, con el 1.78% del área en cultivos permanentes y con el 1.1% del área total cosechada en el país. Aunque los cítricos no participan de manera importante en el área total cosechada en el país, sí es evidente su importancia dentro del grupo de los frutales.

El Ministerio de Agricultura Acuicultura y Pesca, manifiesta que en 2008 se cosecharon 41.555 hectáreas de frutos cítricos y se registró un crecimiento anual promedio de 8.78% entre 2002 y 2008. La zona de mayor área cosechada es el centro del país (Caluma, Moraspungo Las Naves, Quinsaloma, entre otras), que participa con el 48% del área; le siguen el occidente (Loja, Machala), con una participación del 24%, la Costa (Los Ríos, Guayas y Manabí), que participa con el 16.3% del área nacional. Se destaca que casi toda la producción de los grandes productores se vende en mata. **MAGAP, (2008).**

2.6. Comercialización

La comercialización del producto agropecuario abarca todo el proceso que medía desde que el producto sale de la explotación hasta que llega al consumidor final, considerando los aspectos físicos de transporte, almacenamiento y procesamiento del producto. **Hernández, (2001).**

La comercialización incluye todas las actividades económicas que llevan consigo el traslado de bienes y servicios de la producción hasta el consumo **Ayala, (2000).**

La comercialización se refiere al conjunto de actividades económicas que tiene que ver con el acopio, ordenación, distribución y venta de la producción, siendo la base de la comercialización la relación que existe entre productores y el consumidor. **Blanco, (2008).**

2.6.1. Demanda

Se define a la demanda como el número de unidades de un determinado bien y servicio que los consumidores están dispuestos a adquirir durante un periodo determinado de tiempo y según determinadas condiciones de precio, calidad, ingresos, gustos de los consumidores entre otros. **Bonta y Farber, (2008)**

El análisis de la demanda tiene por objeto demostrar y cuantificar la existencia, en ubicaciones geográficas definidas de individuos o entidades organizadas que son consumidores o usuarios actuales o potenciales del bien o servicio que se piensa ofrecer. **Hernández, (2001).**

2.6.2. Oferta

Se define la oferta como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a determinados precios. Obviamente, el comportamiento de los oferentes es distinto al de los compradores. Un alto precio les significa un incentivo a producir y vender más de ese bien. A mayor incremento en el precio, mayor será la cantidad ofrecida. **Mochón, (2001)**

El análisis de la oferta es importante si está orientado a detectar las variables independientes que la determinan. Para ello, es necesario conocer de cerca la estructura productiva y el mercado, tarea nada fácil por cierto, por problemas de disponibilidad y calidad de información actualizada. **Hernández, (2001).**

2.6.3. Mercado

Se entiende por mercado al grupo de comerciantes o agentes de intermediación que operan en la compra - venta producto o grupo de productos similares en un marco de información mutua y permanente. **Burbano y Ortiz, (2006).**

El mercado se destaca como el mecanismo que coteja los componentes de la oferta y demanda, siendo corazón del sistema de mercado, por lo tanto en el medio que permite equilibrar la producción con el consumo. **Hernández, (2001).**

El mercado lo constituyen los demandantes y oferentes, cada uno de ellos con características propias de estudio ya que se acude a él con la finalidad de comprar algún bien o servicio o vender sus productos. **Mochón, (2001)**

El mercado es un dispositivo notable por medio del cual los consumidores maximizan su satisfacción igualando sus deseos con las alternativas disponibles. **Kotler, (2000)**

2.6.4. Mercadeo

El mercadeo es el proceso de los negocios en el cual los productos y servicios se adecúan como los mercados por cuyo medio se efectúa la transferencia de propiedad de los mismos, o bien el proceso comercial por el que los productos igualan y se ajustan los mercados, donde se efectúan transferencias de propiedad. **Kotler, (2000)**

2.6.5. Precio

El precio es el que surge del libre accionar de la oferta y la demanda para equilibrar la cantidad ofrecida y la demandada. **Kotler, (2000)**

Los precios de un producto se establecen por la demanda y la oferta del mismo y tienden hacia el nivel en que se iguala oferta y la demanda. **Mochón,(2001).**

El precio recibido por el agricultor por su producto está afectado por los costos de las transformaciones posteriores de éste y que éstos sirven como un mecanismo regulador de la producción, distribución y consumo. **Diccionario de marketing, (2002).**

La información de precios vigentes en diferentes mercados contribuye a reducir los riesgos y aumentar la coordinación en sus diversas etapas y por medio de éstos permitan al productor conocer cuando vender y en qué mercado además

orienta la actividad de las industrias procesadoras en cuanto al volumen de la producción estacional de cada producto, mantiene informado a los comerciantes minoristas sobre la evolución que presentan y también ofrece información sobre el posible déficit o exceso de la producción. **Hernández, (2001).**

2.7. Sistemas de comercialización

En el sistema de comercialización agropecuaria las actividades están ligadas de manera funcional, como un medio para lograr el objetivo que persigue el sistema y además para satisfacer las necesidades del consumidor. El estudio del proceso de comercialización es una tarea que deben asumir empresarios agrícolas mayoristas, compradores y en general todos los grupos que participan en el mercadeo de productos agropecuarios y que esperan obtener beneficio económico. **Dávalos, (2000)**

Díaz de Castro, (2007) señala, que en la industria del análisis del proceso de comercialización se efectúa de conformidad a tres factores que hacen parte del mercadeo: la estructura, conducta y la actuación de los diferentes agentes que participan en el sistema.

2.7.1. Funciones del sistema de comercialización

Las funciones de mercadeo se definen como una actividad especializada que se ejecuta mediante los procesos de concentración, igualación y de dispersión. **Dávalos, (2000)**

Las funciones de comercialización, están relacionados a la compra venta de productos agropecuarios que son acopio, clasificación, empaque, transporte, almacenamiento y la transformación. **Hernández, (2001).**

2.7.2. Funciones intercambio

2.7.2.1. El acopio

Es el primer eslabón del proceso de comercialización, cuyos centros están situados en distintos canales de producción, donde el pequeño agricultor depende del acopio dado el volumen de su producción y sus recursos económicos. Estos centros de acopio no establecen precio, sino que operan según el de los grandes mercados. **Hernández, (2001).**

2.7.2.2. Mayoristas

Se consideran que son el eslabón central del proceso de comercialización porque fijan los precios a través de la oferta y la demanda. El proceso de la comercialización es una fase convergente, ya que existen varios productores que venden su producto a un acopiador, y una serie de acopiadores que venden a mayoristas y éstos a su vez a la planta procesadora. **Hernández, (2001).**

2.7.2.3. Menudeo

Es el último eslabón de la comercialización y el más próximo al destino último de los bienes que es el consumo. El margen de la comercialización al menudeo es uno de los factores con mayor gravitación en el costo total del proceso. El minorista en su forma tradicional tiene poco peso en el sistema de comercialización en conjunto, en lo que respecta a las decisiones sobre tipo de productores, precios, promoción. **Hernández, (2001).**

2.7.3. Funciones físicas

Las funciones físicas son aquellas en las cuales se introducen cambios en el producto hasta llegar al consumidor final. Dentro de estas funciones se incluye

el procesamiento, transporte y almacenamiento del producto. **Hernández, (2001).**

2.8. Canales de comercialización

El estudio de los canales de comercialización tiene objetivos variados y muy importantes. Uno de ellos es conocer las rutas o manos por donde circulan los bienes en la transferencia del productor al consumidor, así como la magnitud e importancia que tiene cada agente participante. De este modo pueden aplicarse medidas de políticas para regular el flujo de la producción y corregir o evitar distorsiones en su trayectoria. Por lo tanto, una mayor coordinación integral y vertical es importante para estabilizar las relaciones entre canales de comercialización. **Mochón, (2001).**

Los canales de comercialización, como la descripción del flujo de un producto o un grupo de productos del productor al consumidor, de acuerdo con las instituciones o agentes que intervienen en el proceso de comercialización dentro de los cuales se destacan los diferentes productores, intermediarios y consumidores. **Hernández, (2001).**

2.8.1. Productores

Son aquellos quienes materialmente inician el proceso de comercialización al tener su cosecha y ponerla a disposición del mercado. **Hernández,(2001).**

2.8.2. Intermediarios

Son las personas o instituciones que intervienen en el proceso distinto de productores y consumidores. **Hernández, (2001).**

2.8.3. Consumidor

Conforman el último eslabón de la comercialización, obteniendo beneficios en la medida en que los bienes que adquieren satisfagan sus necesidades, a un precio cómodo. Por lo tanto, la calidad de los productos depende de los cuidados que se tenga en cada eslabón de este canal de comercialización. **Hernández, (2001).**

2.8.4. Margen de comercialización

El margen de comercialización es la diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor y el que recibe el productor, lo cual constituye el costo o redistribución a los distintos factores productivos asignados al servicio de comercialización en conjunto. El margen de comercialización varía considerablemente de un producto a otro, asimismo dentro del mismo producto varía en función de los siguientes factores: **Mochón, (2001)**

- **Tiempo.** A través de los distintos meses del año, especialmente para los rubros de producción estacional, dado que el costo de almacenaje es un componente de dicho margen.
- **Espacio.** Se refiere al transporte del producto ya que también forma parte del margen de comercialización.
- **Forma.** Es el proceso de transformación del producto en el cual se incrementa el valor agregado, es decir el margen de comercialización.

Además añada que si se contemplaran los costos de mercadeo, se denominaría margen neto de comercialización, pero es difícil establecer estos costos. Por lo tanto, la relación más utilizada es del margen bruto de comercialización (MBC) que se expresa en términos porcentuales. **Hernández, (2001)**

Hernández, (2001) señala que el margen de comercialización (MC), tiene como objetivo evidente resguardar los costos, riesgo de mercado y además generan retribución o beneficio neto los participantes en el proceso de distribución. Por su parte la participación o margen del agricultor tiene como finalidad cubrir los costos y riesgos de la producción más el beneficio neto.

2.8.5. Agentes de mercadeo

Son los distintos intermediarios agrupados según las funciones especializadas que la institucionalizan así como la de los organismos y entidades públicas y privadas de comercialización. Se tiene la siguiente tipificación de los entes o agentes participantes en el mercadeo agropecuario y que podrían ser los eslabones de una cadena completa de comercialización (en cada país existen denominaciones locales. **Hernández, (2001)**

- Productor
- Acopiador Rural
- Mayoristas
- Detallistas
- Empresas transformadoras.
- Exportadores e Importadores.
- Entidades o Agencias Gubernamentales
- Asociaciones de productores y consumidores
- Corredores
- Consumidores

2.9. Ingresos

Los ingresos de operación se deducen de la información de precios y demanda proyectada, calculados en el estudio de mercado, de las estimaciones de venta

de residuos y del cálculo de ingresos por venta de equipos cuyos reemplazo que está previsto durante el periodo de evaluación del proyecto, según antecedentes que pudieran derivarse de los estudios técnicos, organizacionales y de mercado. **Hernández, (2001).**

2.10. Costos

Costo es el sacrificio económico necesario para obtener algo. Ese algo es lo que denominamos unidad de costeo, expresión de lo que queremos costear. **Hernández, (2001).**

2.10.1. Clasificación de costos

2.10.1.1. Costos de producción

Son las erogaciones necesarias para obtener un bien a partir de la elaboración de la materia prima mediante un proceso de transformación (podría tratarse también de servicios o actividades primarias). En un segundo nivel, dentro de esta categoría, existen diferentes procesos, lo que lleva a una segunda etapa; así, por ejemplo, dentro de los costos de producción de una empresa metalúrgica pueden existir costos del área de fundición, de mecanizado, de ensamblado entre otros. **Hernández, (2001).**

2.10.1.2. Costos de comercialización

Están representados por las erogaciones necesarias para impulsar la venta de bienes o servicios, concretarla, entregar dichos objetos y cobrarlos. Se trata de los costos de las acciones de publicidad, promoción, venta, marketing, investigación de mercado, cuya finalidad es desarrollar la función estrictamente comercial de la compañía, independientemente del origen de los bienes o

servicios que se vendan (comprados o elaborados por la propia organización). **Hernández, (2001).**

2.10.1.3. Costos variables

Son aquellos que fluctúan en forma directa con los cambios en el nivel de actividad, aumentando o disminuyendo en el mismo sentido y proporcionalmente a éste. Existen 3 categorías de costo variables: progresivos (aumentan o disminuyen más que proporcionalmente a cambios en el nivel de actividad), regresivos (crecen o decrecen en forma menos que proporcional a los cambios en la cantidad producida) y proporcionales. **Hernández, (2001).**

2.10.1.4. Costos fijos

Son aquellos que permanecen constantes ante cambios en el nivel de actividad dentro de un cierto rango. Se los denomina también costos periódicos, puesto que el hecho generador de su existencia es el transcurso del tiempo. Remontándonos a la explicación desarrollada anteriormente sobre el tema de capacidad y nivel de actividad, definimos dos momentos claros en los que se deciden los factores productivos fijos necesarios para la operación (aquellos cuya cuantía permanece inalterable frente a cambios en la cantidad producida).

Algunos factores que son fijados al momento de establecer la capacidad productiva máxima son los que generarán los denominados costos fijos de capacidad o de estructura, que constituyen la representación monetaria de su consumo. Por otro lado, subyacen aquellos cuya cuantía está determinada en función de la decisión del grado de uso de esa capacidad, lo cual queda fijado al establecer el nivel de actividad, se denominan costos fijos operativos. **Hernández, (2001).**

Entre los costos fijos de capacidad, encontramos como ejemplos: alquiler de la planta industrial, depreciación de las maquinarias, remuneración del gerente de producción. Entre los costos fijos de operación, podemos enumerar los sueldos de supervisores, los costos de lubricantes y repuestos de máquinas y equipos. **Hernández, (2001).**

2.10.1.5. Costos directos

Lo componen los materiales indirectos y la mano de obra directa, que debe incluir la remuneración, la previsión social, las indemnizaciones, gratificaciones y otros desembolsos relacionados con el salario un sueldo. **Mochón, (2001).**

2.10.1.6. Costos indirectos

Son aquellos que están compuestos por la mano de obra indirecta (jefes de producción, choferes, personal de reparación y mantenimiento, personal de limpieza, guardias) y los gastos indirectos como energía (electricidad, gas, vapor) comunicaciones (teléfono, radio, télex, intercomunicadores), seguros, arriendos, depreciaciones. **Hernández, (2001).**

2.11. Relación beneficio/costo

Es un indicador de evaluación financiera de proyectos que posibilita relacionar los ingresos y los gastos que tendrá el proyecto, pero en forma actualizada, a precios del periodo en que se realizan estudios del proyecto. **Hernández, (2001).**

$$\text{R.B.C} = \frac{\text{Ingresos totales}}{\text{Costos totales}}$$

2.12. Punto de equilibrio

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios. **Hernández, (2001).**

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ingresos Totales}}}$$

El nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos y variables. **Hernández, (2001)**

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, costos variables y los beneficios. Si los costos de una empresa sólo fueran variables, no existirían problemas para calcular el punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que son exactamente iguales el beneficio por ventas a la suma de los costos fijos y los variables. En primer lugar hay que mencionar que ésta no es una técnica para evaluar la rentabilidad de una inversión, sino que sólo es una importante referencia que debe tenerse en cuenta. **Hernández, (2001).**

2.13. Utilidad

Uno de los elementos integrantes del valor de la mercancía, que consiste en la cualidad que tiene de satisfacer una necesidad. La utilidad depende de la adecuación del bien a la necesidad que trata de satisfacer; es, pues, un factor

de carácter subjetivo. Ley del decrecimiento de la utilidad marginal Dentro del marginalismo, principio según el cual la utilidad de cada nueva unidad consumida es inferior a la proporcionada por la precedente, pudiendo llegar a ser nula o incluso negativa. Según esta teoría, el consumidor dejará de adquirir nuevas unidades de un producto cuando la utilidad de la última consumida sea igual a la desutilidad producida por el hecho de desprenderse del dinero equivalente al precio de las nuevas unidades.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Localización y duración de la investigación

Los cantones objeto de investigación se encuentran en: Quinsaloma, (Los Ríos) cuya ubicación geográfica es Latitud: S 1° 23' y Longitud: W 79° 50'. Las Naves, (Bolívar) con ubicación geográfica Latitud: S 1° 10' y Longitud: W 79° 0' y Pangua (Cotopaxi), coordenadas Geográficas: Latitud: S 1° 20' y Longitud: W 79° 15'. La investigación tuvo una duración de 120 días.

3.2. Condiciones meteorológicas

Se presenta las siguientes condiciones meteorológicas, las cuales se detallan en el Cuadro1

Cuadro1 Condiciones Meteorológicas y agro ecológicas de la zona de estudio

Datos meteorológicos	Promedios		
	Quinsaloma	Las Naves	Pangua
Temperatura C	24,80	24,50	22,00
Humedad Relativa %	86,00	86,00	86,00
Heliofanía, Horas/Luz	994,40	994,40	300,50
Precipitación, mm	1587,50	888.00	1755.20

Fuente: INAMHI ; Anuario meteorológico de la Estación Experimental Pichilingue 2010

3.3. Materiales y equipos

3.3.1. Materiales	Cantidades
• Documentos de encuestas (hojas)	150
• Materiales bibliográficos	10
• Suministros de oficina (hojas)	10
• Hojas (resmas)	3
• USB (unidad)	1
• Discos magnéticos(unidad)	3
• Mapa cartográfico	1

3.3.2. Equipos	
• Equipo de computación	1
• Calculadora	1
• Equipo de oficina	1
• Impresora	1
• Cámara fotográfica	1
• Escáner	1

3.4. Metodología de la investigación

3.4.1. Métodos

En la presente investigación se utilizó los métodos inductivos, deductivos y de análisis. Se partió de los registros del MAGAP en la cual constan 800 fincas productoras de naranja entre cultivos solos y asociados (último censo agropecuario 2001)

3.4.2. La técnica de la encuesta

Para recabar la información referente a la producción y comercialización de naranja (procesos de producción, datos generales de la finca, manejo de cultivo, fitosanidad.), así como también, los costos de producción, precios,

volúmenes de venta y sistemas de comercialización. Se diseñó un formulario de preguntas que permitió registrar la información requerida para la obtención de datos confiables.

El porcentaje de confianza con el cual se generalizó los datos desde la muestra hacia la población total es del 93%, con un margen de error del 7%. Aplicando la fórmula (Brito, 2006) se obtiene un total de 150 encuestas.

$$n = \frac{PQ N}{(N-1) \frac{E^2}{K^2} + PQ}$$

Dónde:

n : Tamaño de la muestra

PQ : Constante (0.25)

N : Tamaño de la población (800 fincas)

E : Error máximo admisible (7%= 0,07)

K : Coeficiente de corrección del error (2)

3.4.3. Tabulación y análisis estadístico de las encuestas.

Una vez obtenida la información se analizaron las características de los productores de naranja. Se estratificó en tres categorías de acuerdo al número de hectáreas que poseían: grupo 1 (productores pequeños) de 0 a 10 hectáreas; grupo 2 (productores medianos) de 11 a 20 hectáreas; grupo 3 (productores grandes) de 21 hectáreas en adelante, (cuadro 1).

Los resultados de las encuestas debidamente codificados fueron tabulados y analizados estadísticamente, para lo cual se utilizó medidas de tendencia central (Media, rango, moda) y porcentajes para su comparación respectiva.

La información que se generó fue resumida en cuadros y figuras, con lo cual se cubrieron los aspectos tratados en los formularios y, en las variables independientes y dependientes planteadas para la evaluación del estudio, la que tributaron al cumplimiento de los objetivos propuestos para el rechazo o aprobación de la hipótesis planteada.

Cuadro 2. Tipo de productores en 12 localidades de los cantones bajo estudio

Nº	Sectores	Pequeños	Medianos	Grandes
Las Naves				
1	San Pedro de Cumandá	9		
2	La Cadena	3		7
3	San Luis de las Mercedes	4	4	1
4	La Central		1	3
5	Suquivi		3	
6	Bosque de Oro		3	12
Subtotal		16	11	23
Pangua				
1	Nueva Aurora	6	5	
2	Nueva Unión	8	5	3
3	Catasacón	5	8	2
4	Bella Vista		1	
5	El Viradero		6	
6	Las Juntas			1
Subtotal		19	25	6
Quinsaloma				
1	12 de Octubre	1		1
2	Las Crucitas	3	1	4
3	Las Tolas	2		
4	San Antonio	4		
5	El Paraíso	4	8	1
6	Nueva Esperanza	1		2
7	San Miguel	3	1	1
8	La Naranja	3	2	
9	El Achiote	1		
10	Balcerío		4	
11	Calabi		1	
12	Los Cerritos		1	1
Subtotal		22	18	10
Total		57	54	39

Fuente: Encuestas Enero-2010
Elaborado por el autor

3.5. Análisis económico

Para el estudio de la rentabilidad de la producción de naranja, se analizaron los costos y los ingresos, a través de la relación beneficio/costo y la rentabilidad. Se calculó la estructura de costos de los diferentes rubros agrupados en directos e indirectos que utilizan los productores. Además, se calculó el costo y el margen de utilidad por ciento de naranja.

3.5.1. Costo de producción

- Costo directo
 - Materia prima
 - Materiales directos
 - Mano de obra directa
- Costo indirecto
 - Sueldos y salarios
 - Útiles de aseo
 - Materiales indirectos
 - Costos administrativos

3.5.2. Gastos administrativos

- Sueldos y salarios
- Costos de venta (mercadotecnia)

3.5.3. Gastos de ventas

- Comisiones por ventas
- Alquileres
- Transporte y fletes

- Gastos de viajes y viáticos
- Publicidad
- Impuestos
- Otros gastos

3.5.4. Costo financiero

- Gastos financiero
- Intereses a corto plazo
- Intereses a largo plazo
- Otros gastos

3.5.5. Costos totales

$$\text{COSTO TOTAL} = (P + A + V + F)$$

En donde:

P = Costos de producción

A = Costos administrativos

V = Costos de ventas

F = Costos financieros

3.5.6. Punto de equilibrio

Es el punto donde las cantidades ofrecidas, así como las demandadas, tienden a estabilizarse en relación de un precio determinado por el mercado en un determinado período de tiempo, sin que existan variaciones significativas como resultados de las fuerzas de la oferta y la demanda.

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ingresos Totales}}}$$

3.5.7. Rentabilidad

La rentabilidad es un indicador del porcentaje que se obtiene por la ganancia por cada centavo de dólar invertido. La rentabilidad se la obtendrá mediante la relación beneficio-costo utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad (\%)} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Costos totales}}$$

3.5.8. Relación Beneficio Costo

La relación beneficio-costo es el valor presente de los flujos de efectivo netos futuros respecto del desembolso inicial de efectivo. Se puede expresar como si el índice de rentabilidades 1.00 o mayor, la propuesta de inversión es aceptable.

$$\text{R.B.C} = \frac{\text{Ingresos totales}}{\text{Costos totales}}$$

3.6. Márgenes de comercialización

Para obtener los márgenes de comercialización se utilizaron las siguientes fórmulas:

- **Margen bruto de comercialización (MBC)**

$$\text{MBC} = \frac{\text{Precio del consumidor} - \text{Precio del agricultor}}{\text{Precio del consumidor}} \times 100$$

- **Margen del productor (PDP)**

$$\text{PDP} = \frac{\text{Precio Pág. por el consumidor} - \text{Margen Bruto de mercadeo}}{\text{Precio pagado por el consumidor}} \times 100$$

- **Margen neto de comercialización (MNC)**

$$\text{MNC} = \frac{\text{Margen bruto} - \text{Costo de mercado}}{\text{Precio pagado por el consumidor}} \times 100$$

- **Margen bruto de comercialización del acopiador rural (MBC – AR)**

$$\text{MBC AR} = \frac{\text{Precio de venta} - \text{Precio de compra}}{\text{Precio pagado por el consumidor}} \times 100$$

- **Margen bruto de comercialización del mayorista (MBC-M)**

$$\text{MBC- M} = \frac{\text{Precio de venta} - \text{Precio de compra}}{\text{Precio pagado por el consumidor}} \times 100$$

Los precios de compra y venta son los que paga el mayorista al acopiador rural y el minorista al mayorista.

IV. RESULTADOS

4.1. Características generales de la finca

4.1.1. Tenencia de la tierra y tamaño del predio

En lo que respecta a tenencia y superficie de los productores del Cantón Quinsaloma, se destaca que el 90,91 % de los productores pequeños; 94,44 % de los medianos y el 100 % de los productores de naranja son propietarios. Cuadro 3.

En el cuadro 4, se observa que el 90,91 % de los productores medianos y el 100% de los productores pequeños y grandes del Cantón Las Naves, respectivamente, son propietarios de sus tierras, mientras que un 9,09% de los productores medianos son arrendatarios.

Para los productores del Cantón Pangua, Todos los pequeños, medianos y grandes productores de naranja son propietarios. Cuadro 5

Según el MAGAP (2009) se establece que para los cultivos cítricos de Ecuador los predios de los productores pequeños tienen en su mayoría una superficie de 1–10 h⁻¹; mientras que, los medianos (11-20) y los grandes tienen más de 21h⁻¹, esto se da para los tres cantones bajo estudio.

4.1.2. 4.1.2. Uso actual del predio y tipo de explotación

En el Cantón Quinsaloma el 68,18 % de los productores pequeños tienen cultivos permanentes de cacao, café, naranja y el 18,18% de ellos poseen bosques primarios y secundarios; el 66,67 % de los productores medianos poseen cultivos perennes y el 22,22 % de ellos poseen bosques. Por su parte,

el 80% de los productores grandes tienen cultivos perennes. En lo que respecta al total general, el 71,62% de los productores poseen cultivos perennes y el 14,92% tienen cultivos anuales en sus unidades productivas.

Con respecto al Cantón Las Naves, el 68,75 % de los pequeños productores poseen cultivos perennes, el 25 % de ellos tienen cultivos anuales; con respecto a los medianos el 54,55 % de los productores de naranja poseen cultivos perennes y el 36,36 % de ellos poseen bosques y en los productores grandes, el 73% de ellos poseen cultivos perennes y el 18,55 % tienen en sus propiedades bosques.

En el cantón Pangua, de los productores pequeños el 75,00 % de ellos poseen cultivos perennes; el 60 % de los productores medianos poseen cultivos perennes y el 100 % de los grandes tienen cultivos perennes.

Con respecto al sistema de explotación predominante en la zona, se destaca que en el Cantón Quinsaloma el 68,18 % de los productores pequeños y el 66,67 % de los productores medianos poseen cultivo de naranja solo mediante el sistema tradicional; mientras que el 100 % de los productores grandes mantienen el sistema de explotación sólo pero semitecnificado. En el Cantón Las Naves el 62,50% de los productores pequeños tienen el cultivo solo de manera tradicional, mientras que el 72,23 % de los medianos poseen cultivo solo de manera semitecnificado y el 27,27 % de ellos explota de manera asociada a la naranja; en lo que respecta a los productores grandes el 56,52% de ellos tiene el cultivo asociado semitecnificado y el 43,48 % solo tecnificado. Con respecto al Cantón Pangua, el 62,50 % de los productores pequeños y el 56 % de los productores medianos poseen el cultivo solo de manera tradicional y el 100% de los productores grandes tienen su cultivo de naranja solo de manera semitecnificado. Cuadros 3, 4 y 5.

Cuadro 3. Características generales de las fincas en el Cantón Quinsaloma en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

Detalle	Productores Quinsaloma						Promedio
	Pequeños		Medianos		Grandes		
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
Tenencia de la tierra							
Propietarios	20	90,91	17	94,44	10	100,00	95,12
Arrendatario	2	9,09	1	5,56			4,88
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
Tamaño del predio							
1 - 10 ha ⁻¹	22	100					33,33
11 - 20 ha ⁻¹			18	100,00			33,33
más de 21 ha ⁻¹					10	100,00	33,33
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
Uso actual del predio							
Bosques	4	18,18	4	22,22	0	0,00	13,47
Cultivos permanentes	15	68,18	12	66,67	8	80,00	71,62
Cultivos anuales	3	13,64	2	11,11	2	20,00	14,92
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
Sistema de explotación de cítricos							
Tradicional							
Solo	15	68,18	12	66,67			44,95
Asociado	7	31,82	6	33,33			21,72
Semitecnificado							
Solo					10	100,00	33,33
Asociado							
Tecnificado							
Solo							
Asociado							
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00

Elaborado: Por Autor

Cuadro 4. Características generales de las fincas del Cantón Las Naves en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

Detalle	Productores Las Naves						Promedio
	Pequeños		Medianos		Grandes		
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
Tenencia de la tierra							
Propietarios	16	100	10	90,91	23	100	97,00
Arrendatario			1	9,09			3,00
Total	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Tamaño del predio							
1 - 10 ha ⁻¹	16	100					33,33
11 – 20 ha ⁻¹			11	100,00			33,33
más de 21 ha ⁻¹					23	100	33,33
Total	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Uso actual del predio							
Bosques	1	6,25	4	36,36	3	13,04	18,55
Cultivos permanentes	11	68,75	6	54,55	17	73,91	65,74
Cultivos anuales	4	25,00	1	9,09	3	13,04	15,71
Total	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Sistema de explotación de cítricos							
Tradicional							
Solo	10	62,50	0	0	0		20,83
Asociado	6	37,50					12,50
Semitecnificado							
Solo			8	72,73	10	43,48	38,74
Asociado			3	27,27	13	56,52	27,93
Tecnificado							
Solo							
Asociado							
Total	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00

Elaborado: Por Autor

Cuadro 5. Características generales de las fincas del Cantón Pangua en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

Detalle	Productores Pangua						Promedio
	Pequeños		Medianos		Grandes		
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
Tenencia de la tierra							
Propietarios	19	100	25	100,00	6	100	100,00
Arrendatario							
Total	19	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Tamaño del predio							
1 - 10 ha ⁻¹	19	100					33,33
11 – 20 ha ⁻¹			25	100,00			33,33
más de 21 ha ⁻¹					6	100	33,33
Total	19	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Uso actual del predio							
Bosques	2	12,50	6	24,00			12,17
Cultivos permanentes	12	75,00	15	60,00	6	100,00	78,33
Cultivos anuales	2	12,50	4	16,00			9,50
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Sistema de explotación de cítricos							
Tradicional							
Solo	10	62,50	14	56,00			39,50
Asociado	6	37,50	5	20,00			19,17
Semitecnificado							
Solo			3	12,00	6	100,00	37,33
Asociado			3	12,00			4,00
Tecnificado							
Solo							
Asociado							
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00

Elaborado: Por Autor

4.2. Características de producción de las fincas

4.2.1. Producción

Las características de producción en los Cantón Quinsaloma, Las Naves y Pangua se detallan en la figura 1, el 62.32 % de los productores de Las Naves; el 52.00 % de los productores de naranja de Pangua y el 53.70 % de los productores de Quinsaloma producen entre 20.001 a 30.000 unidades/h⁻¹ en cada una de las zonas mencionadas anteriormente

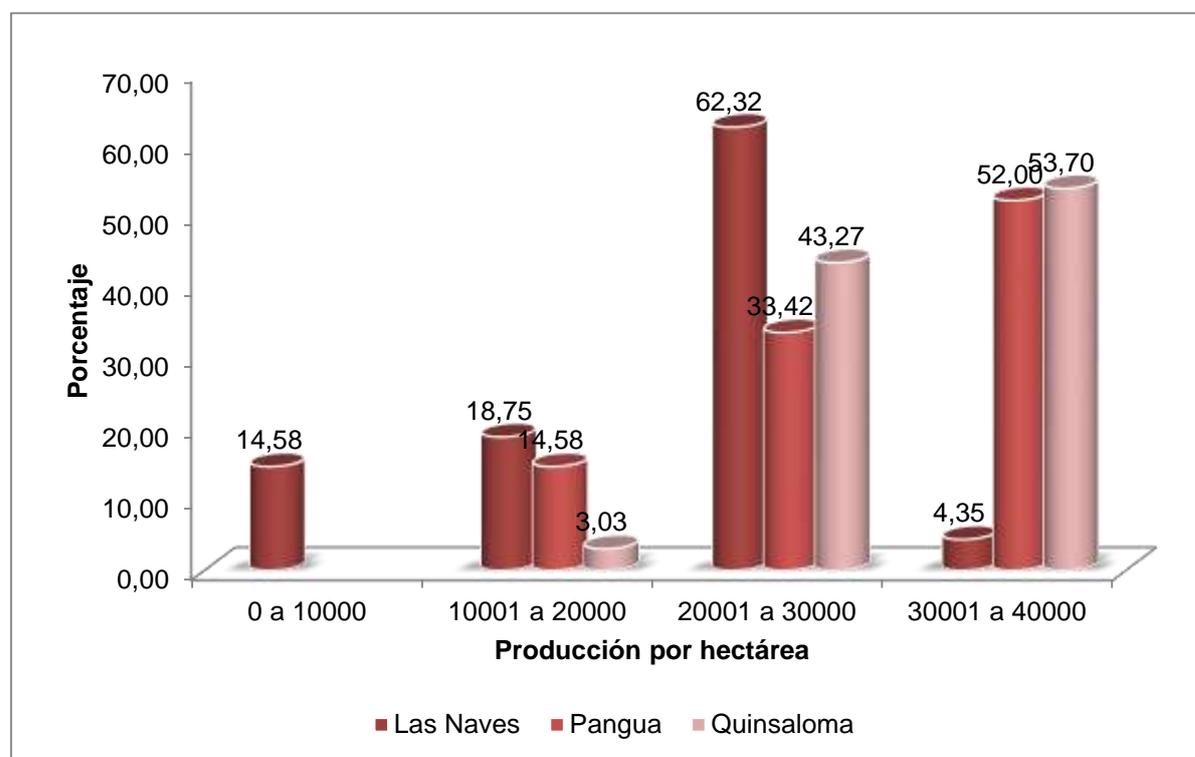


Figura 1. Producción por ha⁻¹ en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

4.2.2. Hectáreas Cultivadas con Naranja

Con respecto a las hectáreas en producción podemos apreciar en la figura 2 que el 48.48 % de los productores de Las Naves; el 36,00 % de los productores de Pangua y el 38.89 % de los productores de Quinsaloma tienen entre 1 y 10

hectáreas en producción, es decir del total de tierras cultivadas con naranja solo un porcentaje de todo el cultivo está produciendo.

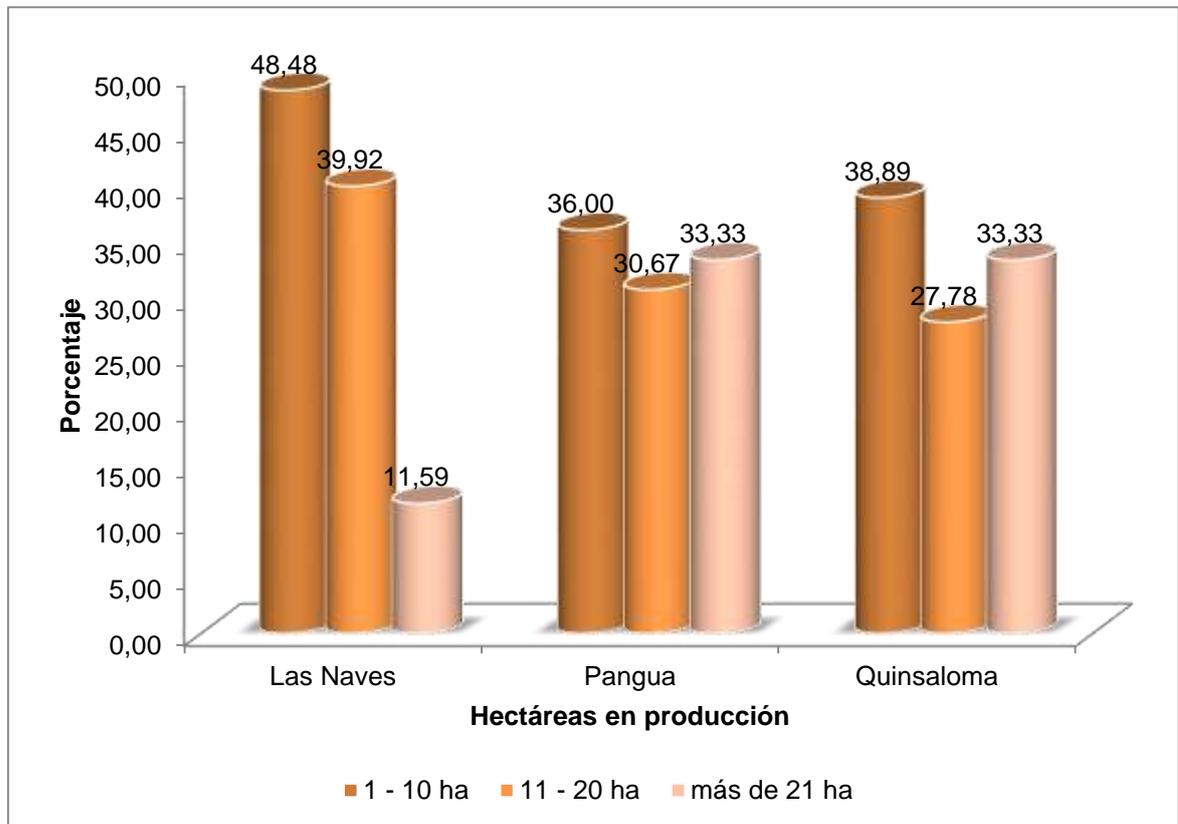


Figura 2. Hectáreas en producción en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

4.2.3. Recolección por cosecha al año

En lo referente al número de recolecciones por cosecha al año, los productores de los tres estratos y de las tres zonas estudiadas realizan entre 3 y 4 recolecciones por cosecha al año, tal como se aprecia en la figura 3, el 95,83 % de Las Naves y el 100 % de la zona de Pangua y Quinsaloma en su orden, deduciendo que la actividad agronómica de la cosecha es común realizarla entre tres y cuatro recolecciones por cosecha al año.

La mayoría de los productores de Las Naves y todos los productores de las otras dos zonas de estudio tienen sus cultivos en producción.

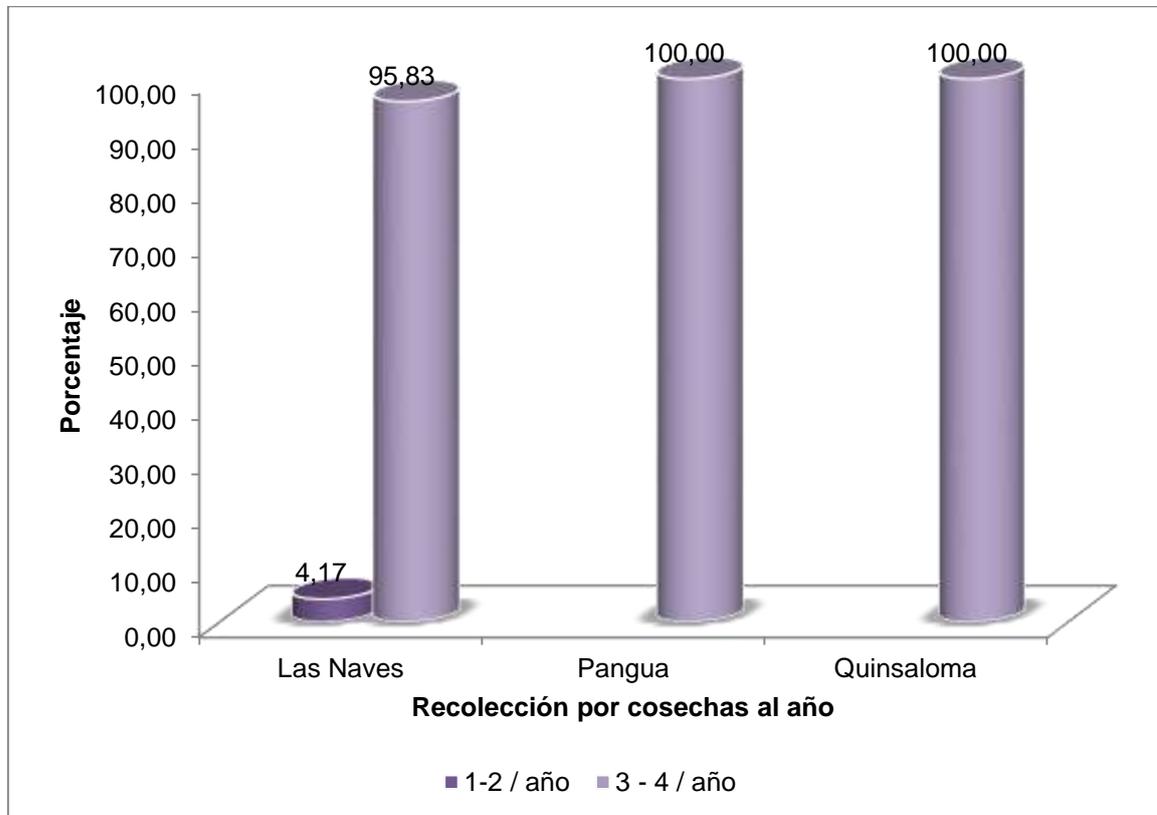


Figura 3. Recolección por cosechas al año en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

4.2.4. Destino de la Producción

El destino que le dan a la producción todos los productores es la venta y por lo general la mayoría acuden a los intermediarios. Figura 4.

Así mismo la mayoría de las tres zonas de estudio realizan la venta de la fruta aun en la planta para ser cosechado por el comprador, en el Cantón Pangua el 67.44% de los productores venden por planta y el 30.47 % de ellos lo realizan por cosecha. Figura 5.

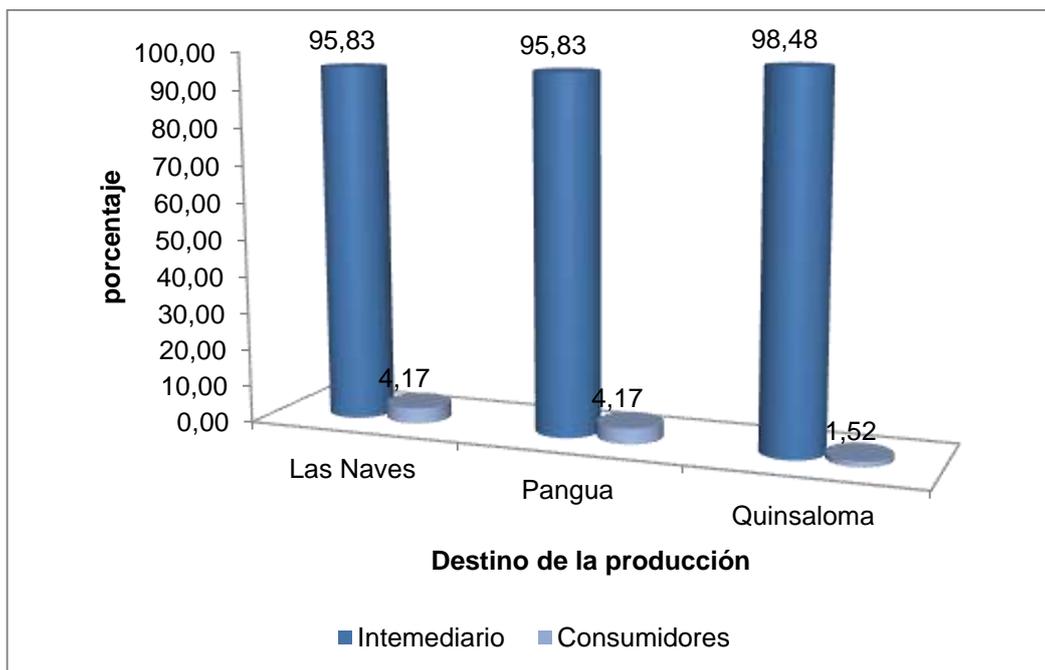


Figura 4. Destino de la producción en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

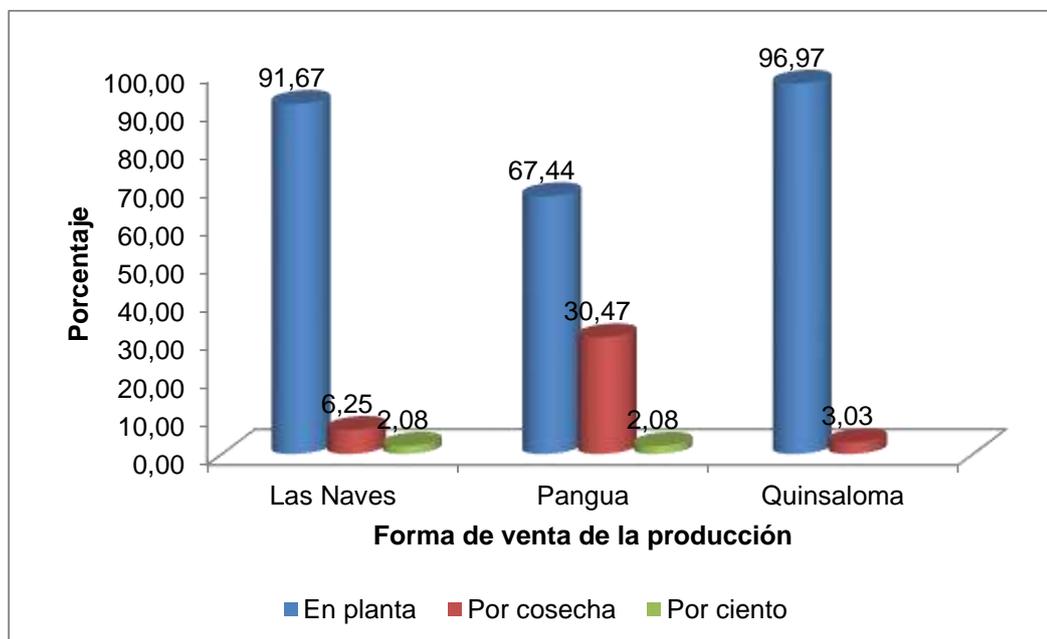


Figura 5. Forma de venta de la producción en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

4.3. Perspectivas de la actividad

Los productores del Cantón Quinsaloma se inclinan por la actividad Hortícola en su mayoría por la experiencia adquirida, además todos los productores pequeños llevan más de 6 años en la actividad a diferencia de los productores medianos y grandes quienes aseguran que tienen más de 10 años en la actividad Hortícola. La característica principal para la selección de plántulas de naranja en los productores pequeños es la adaptación al medio, sin embargo los productores medianos y grandes se basan en el promedio de producción. En cuanto a la procedencia de las plantas, todos los productores de los tres estratos coinciden que las compran en viveros de la zona.

En lo referente al Cantón Las Naves la experiencia predomina como principal ícono en la producción y al igual que en el Cantón Quinsaloma, los pequeños productores tienen un promedio entre 6 y 10 años en la actividad, no así los medianos y grandes quienes llevan más tiempo en dicha actividad (más de 10 años).

Los productores pequeños y medianos consideran como principal característica para la selección de plántulas de naranja la adaptación al medio, no así los productores grandes quienes consideran que es el promedio de producción. En cuanto a la procedencia de las plántulas todos los productores coinciden en que son de viveros de la zona, se destaca que la misma tendencia se da en el Cantón Pangua ya que presenta similar tendencia en los parámetros analizados en cuanto al tiempo de explotación del cultivo y perspectiva de la producción de naranja.

Cuadro 6. Perspectivas de la actividad en las fincas del Cantón Quinsaloma en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

Detalle	Productores Quinsaloma						Promedio
	Pequeños		Medianos		Grandes		
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
Perspectiva de la producción							
Experiencia	20	90,91	15	83,33	10	100,00	91,41
Incentivo	2	9,09	3	16,67			8,59
Cambio de la actividad							
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
Tiempo de explotación							
1 - 5 años							
6 - 10 años	22	100,00					33,33
> 10 años			18	100,00	10	100,00	66,67
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
Características que considera para la selección							
Promedio de producción	7	31,82	15	83,33	10	100,00	71,72
Adaptación al medio	15	68,18	3	16,67			28,28
Crecimiento rápido							
Resistencia a enfermedades							
Otros							
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
Procedencia de las plantas							
Viveros	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
Productores de la zona							
Importadas							
Otros regiones del país							
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00

Elaborado: Por Autor

Cuadro 7. Perspectivas de la actividad en las fincas del Cantón Las Naves en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

Detalle	Productores Las Naves						Promedio
	Pequeños		Medianos		Grandes		
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
Perspectiva de la producción							
Experiencia	10	62,50	8	72,73	22	95,65	76,96
Incentivo	2	12,50	3	27,27	1	4,35	14,71
Cambio de la actividad	4	25,00					8,33
Total	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Tiempo de explotación							
1 - 5 años							
6 - 10 años	16	100,00					33,33
> 10 años			11	100,00	23	100,00	66,67
Total	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Características que considera para la selección							
Promedio de producción	5	31,25	5	45,45	12	52,17	42,96
Adaptación al medio	7	43,75	6	54,55	11	47,83	48,71
Crecimiento rápido	4	25,00					8,33
Resistencia a enfermedades							
Otros							
Total	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Procedencia de las plantas							
Viveros	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Productores de la zona							
Importadas							
Otros regiones del país							
Total	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00

Elaborado: Por Autor

Cuadro 8. Perspectivas de la actividad en las fincas del Cantón Pangua en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

Detalle	Productores Pangua						Promedio
	Pequeños		Medianos		Grandes		
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
Perspectiva de la producción							
Experiencia	16	100,00	18	72,00	6	100,00	90,67
Incentivo			7	28,00			9,33
Cambio de la actividad							
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Tiempo de explotación							
1 - 5 años							
6 - 10 años	16	100,00					33,33
> 10 años			25	100,00	6	100,00	66,67
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Características que considera para la selección							
Promedio de producción	5	31,25	20	80,00	6	100,00	70,42
Adaptación al medio	7	43,75	5	20,00			21,25
Crecimiento rápido	4	25,00					8,33
Resistencia a enfermedades							
Otros							
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Procedencia de las plantas							
Viveros	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Productores de la zona							
Importadas							
Otros regiones del país							
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00

Elaborado: Por Autor

4.4. Canales de comercialización

4.4.1. Mercado

La venta de naranja a las empresas intermediarias de la localidad se da en los productores pequeños, medianos y grandes, y éstos a su vez, lo venden a comercializadores grandes para llegar al consumidor final, (Figura 6).

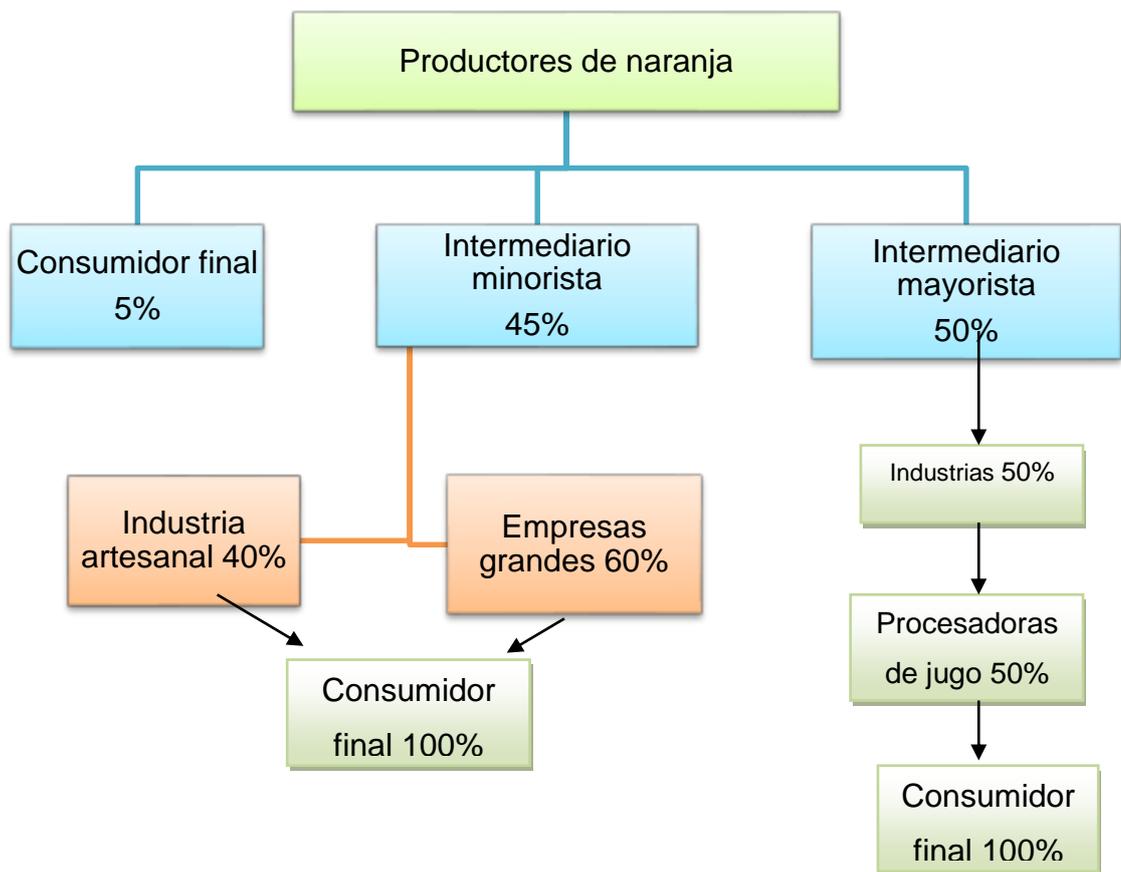


Figura 6. Canales de comercialización utilizados por los productores de naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua

4.5. Manejo de la plantación

En el Cantón Quinsaloma según los datos reportados en las encuestas los productores pequeños (81,82%) medianos (66,67%) poseen sólo jornaleros eventuales, especialmente para la época de cosecha, no así los grandes productores, ya que el 90 % de ellos poseen jornaleros fijos en sus plantaciones. La variedad de naranja que explotan en su mayoría de los tres estratos es la Valencia. Todos los productores realizan mantenimiento de sus cultivos entre los cuales la mayoría de tres estratos realiza control fitosanitario, como el principal mantenimiento del cultivo y la poda después. En los 3 cantones el costo es de \$2.00 por planta, por hectárea, por año, todos los productores fertilizan su cultivo y el producto más utilizado es abono foliar, se destaca que también llevan registros de la producción cada año en los tres cantones.

Con respecto al costo del control fitosanitarios los pequeños productores tienen egresos promedios por este rubro entre 5 y 15 dólares/ h⁻¹; los productores medianos y grandes de 16 a 25 dólares por h⁻¹, en lo que respecta a costos por fertilización los mismos rubros para los estratos pequeños y medianos, no así en los grandes cuyos costos por fertilización superan los 25 dólares por h⁻¹. Con respecto a las herramientas que utilizan en las labores de campo se destaca que los pequeños productores en su mayoría (81,82%) utilizan sólo herramientas (machetes, podón, lima, rastrillo, entre otros); los productores medianos usan equitativamente (44,44%) herramientas y equipos (bomba de mochila), mientras que los productores grandes en su mayoría (70%) utilizan herramientas.

En el Cantón Las Naves los pequeños productores en su mayoría (68,75%) utilizan jornaleros eventuales; los medianos realizan sus actividades agrícolas entre jornaleros fijos y eventuales y en los grandes a más de los jornaleros se destaca personal de administración. Con respecto al tipo de naranja que poseen en sus predios, los pequeños y medianos productores tienen la naranja común, mientras que los grandes productores en su mayoría poseen la

variedad Valencia. Se expresa que todos realizan fertilización de sus cultivos, destacándose entre los pequeños el control de maleza; en los medianos las chapias y en los grandes casi en similar porcentaje (34,78; 30,43 y 34,78 %) se encuentra el control fitosanitario, chapias y control de malezas en su orden.

Se expresa en las encuestas que ningún productor lleva registros del manejo de sus cultivos, sin embargo aseguran los pequeños productores que gastan de 5 a 15 dólares por h^{-1} en fitosanidad; los medianos y grandes productores gastan entre 15 y 25 dólares por h^{-1} . De la misma manera iguales rubros en similares circunstancia se da para la fertilización. Con respecto a las herramientas que utilizan los pequeños productores en su mayoría sólo utilizan herramientas, mientras que los medianos poseen herramientas y equipos y en los grandes el 43,48% poseen además de herramientas y equipos también vehículo

En el Cantón Pangua el 81,25% de los productores pequeños utilizan jornaleros eventuales para sus actividades, los medianos en su mayoría utilizan jornaleros fijos al igual que los productores pequeños. El tipo de naranja Valencia es habitual entre los productores pequeños, no así en los medianos y grandes quienes poseen en sus predios la naranja común. Todos los productores le dan mantenimiento y fertilizan a sus cultivos destacándose el control fitosanitario en los pequeños y grandes y el control de malezas en los productores medianos, el abono foliar es el más utilizado en los tres estratos.

Se destaca que no llevan registros de sus cultivos en ninguno de los estratos estudiados, pero el costo por control fitosanitario es de 5 a 15 dólares por h^{-1} en los pequeños y de 16 a 25 dólares en los medianos y grandes. Los mismos rangos de costos se dan en la fertilización para los tres estratos. Se expresa que los productores pequeños utilizan sólo herramientas; los medianos utilizan herramientas en su mayoría pero también equipos e instalaciones en menor porcentaje; entre los productores grandes es equitativa la utilización de herramientas y equipos.

Cuadro 9. Manejo de la plantación en las fincas del Cantón Quinsaloma en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

Detalle	Productores Quinsaloma						Promedio
	Pequeños		Medianos		Grandes		
	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo	
Mano de obra utilizada							
Jornaleros fijos	4	18,18	6	33,33	9	90,00	47,17
Jornaleros eventuales	18	81,82	12	66,67	1	10,00	52,83
Administración	-	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	-	-	-
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
Tipo de naranja que posee							
Común	4	18,18	3	16,67			11,62
Valencia	18	81,82	15	83,33	10	100,00	88,38
Otras	-	-	-	-	-	-	-
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
Mantenimiento de cultivo							
Si	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
No	-	-	-	-	-	-	-
Total	22	100,00	18	100	10	100	100
Mantenimiento							
Control fitosanitario	17	77,27	9	50,00	6	60,00	62,42
Chapias	3	13,64	7	38,89	4	40,00	30,84
Control de maleza	2	9,09	2	11,11	-	-	6,73
Cosecha	-	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	-	-	-
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
Fertilización del cultivo							
Si	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
No	-	-	-	-	-	-	-
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
Productos que utiliza							
Abono Foliar	12	54,55	12	66,67	5	50,00	57,07
Urea	8	36,36	6	33,33	5	50,00	39,90
Abono orgánico	2	9,09	-	-	-	-	3,03
Otros	-	-	-	-	-	-	-
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
Lleva Registro							
Si	0	0	0	0	0	0	0
No	22	100,00	18	100,00	22	100,00	100,00
Total	22	100,00	18	100,00	22	100,00	100,00
Costo Fitosanitario (\$)/h⁻¹							
5 a 15	21	95,45	-	-	-	-	31,82
16 a 25	1	4,55	18	100,00	10	100	68,18
Más de 25	-	-	-	-	-	-	-
Total	22	100,00	18	100,00	10	100	100,00
Costo Fertilización (\$) / h⁻¹							
5 a 15	18	81,82	-	-	-	-	27,27
16 a 25	-	-	15	83,33	-	-	27,78
> 25	4	18,18	3	16,67	10	100,00	44,95
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	100,00
Herramientas que utiliza							
Herramientas	18	81,82	8	44,44	7	70,00	65,42
Equipos	4	18,18	8	44,44	3	30,00	30,88
Instalaciones	-	-	2	11,11	-	-	11,11
Vehículo	-	-	-	-	-	-	-
Total	22	100,00	18	100,00	10	100,00	96,30

Cuadro 10. Manejo de la plantación en las fincas del Cantón Las Naves en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

Detalle	Productores Las Naves						Promedio
	Pequeños		Medianos		Grandes		
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
Mano de obra utilizada							
Jornaleros fijos	5	31,25	6	54,55	13	56,52	47,44
Jornaleros eventuales	11	68,75	5	45,45	5	21,74	45,31
Administración	-	-	-	-	5	21,74	7,25
Otros	-	-	-	-	-	-	-
Total	16,00	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Tipo de naranja que posee							
Común	12	75,00	7	63,64	10	43,48	60,70
Valencia	3	18,75	4	36,36	13	56,52	37,21
Otras	1	6,25	-	-	-	-	2,08
Subtotal	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Mantenimiento de cultivo							
Si	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
No	-	-	-	-	-	-	-
Total	16	100,00	11	100	23	100	100
Mantenimiento							
Control fitosanitario	4	25,00	4	36,36	8	34,78	32,05
Chapias	1	6,25	5	45,45	7	30,43	27,38
Control de maleza	11	68,75	2	18,18	8	34,78	40,57
Cosecha	-	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	-	-	-
Total	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Fertilización del cultivo							
Si	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
No	-	-	-	-	-	-	-
Total	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Productos que utiliza							
Abono Foliar	8	50	8	72,73	15	65,22	62,65
Urea	4	25	3	27,27	8	34,78	29,02
Abono orgánico	4	25	-	-	-	-	8,33
Otros	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Lleva Registro							
Si	0	0	0	0	0		0
No	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Total	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Costo Fitosanitario (\$)/h⁻¹							
5 a 15	10	62,50					20,83
16 a 25	6	37,50	11	100,00	23	100	79,17
Más de 25	-	-	-	-	-	-	0,00
Total	16	100,00	11	100,00	23	100	100
Costo Fertilización (\$) / h⁻¹							
5 a 15	12	75,00	-	-	-	-	25,00
16 a 25	-	-	7	63,64	-	-	21,21
> 25	4	25,00	4	36,36	23	100,00	53,79
Total	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00
Herramientas que utiliza							
Herramientas	11	68,75	5	45,45	3	13,04	42,42
Equipos	5	31,25	5	45,45	5	21,74	32,81
Instalaciones	-	-	1	9,09	5	21,74	10,28
Vehículo	-	-	-	-	10	43,48	14,49
Total	16	100,00	11	100,00	23	100,00	100,00

Elaborado: Por Autor

Cuadro 11. Manejo de la plantación en las fincas del Cantón Pangua en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

Detalle	Productores Pangua						Promedio
	Pequeños		Medianos		Grandes		
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
Mano de obra utilizada							
Jornaleros fijos	3	18,75	15	60,00	4	66,67	48,47
Jornaleros eventuales	13	81,25	10	40,00	1	16,67	45,97
Administración	-	-	-	-	1	16,67	5,56
Otros	-	-	-	-	-	-	-
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Tipo de naranja que posee							
Común	1	6,25	17	68,00	4	66,67	46,97
Valencia	14	87,50	8	32,00	2	33,33	50,94
Otras	1	6,25	-	-	-	-	2,08
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Mantenimiento de cultivo							
Si	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
No	-	-	-	-	-	-	-
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Mantenimiento							
Control fitosanitario	8	50,00	8	32,00	4	66,67	49,56
Chapias	5	31,25	8	32,00	2	33,33	32,19
Control de maleza	3	18,75	9	36,00	-	-	18,25
Cosecha	-	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	-	-	-
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Fertilización del cultivo							
Si	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
No	-	-	-	-	-	-	-
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Productos que utiliza							
Abono Foliar	10	62,5	18	72,00	5	83,33	72,61
Urea	3	18,75	7	28,00	1	16,67	21,14
Abono orgánico	3	18,75	-	-	-	-	6,25
Otros	-	-	-	-	-	-	-
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Lleva Registro							
Si	-	-	-	-	-	-	-
No	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Costo Fitosanitario (\$)/h⁻¹							
5 a 15	16	100,00	-	-	-	-	33,33
16 a 25	-	-	25	100,00	6	100,00	66,67
Más de 25	-	-	-	-	-	-	-
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Costo Fertilización (\$) / h⁻¹							
5 a 15	16	100,00	-	-	-	-	33,33
16 a 25	-	-	7	28,00	6	100,00	42,67
> 25	-	-	18	72,00	-	-	24,00
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00
Herramientas que utiliza							
Herramientas	15	93,75	12	48,00	3	50,00	63,92
Equipos	1	6,25	5	20,00	3	50,00	25,42
Instalaciones	-	-	8	32,00	-	-	10,67
Vehículo	-	-	-	-	-	-	-
Total	16	100,00	25	100,00	6	100,00	100,00

Elaborado: Por Autor

4.6. Análisis económico

4.6.1. Costos

Según lo mostrado en el cuadro 15, el rubro que mayor egreso tiene los productores pequeños en las tres localidades estudiadas es el mantenimiento de cultivos con 121,77 USD correspondiente al 22,65 %; (Quinsaloma); 120,95 USD correspondiente al 22,83 % (Las Naves) y 110,95 USD correspondiente al 20,79 % (Pangua) le sigue en orden de importancia el rubro costos de fertilización y fitosanidad.

Para los productores medianos de las tres localidades estudiadas se denota como los mayores rubros representativos en sus gastos los costos por fertilización, fitosanidad y mano de obra directa cuyos porcentajes van desde 9,62 % hasta 22,29 %, según lo indicado en el cuadro 12.

Los productores grandes tienen dentro de su explotación como rubro más alto fitosanidad, fertilización y mano de obra directa. Le sigue en orden de importancia el rubro de mantenimiento de cultivo.

4.6.2. Ingresos

Los ingresos que reciben los productores pequeños y grandes se calcularon basándose en la producción por hectárea y el precio promedio (50 dólares cada millar), obteniendo 1.000,03; 1.250,00 y 1.600,00 dólares por el total de la venta en el cantón Quinsaloma; 950,00; 1.350,00 y 1.500,00 cantón Las Naves; 1.050,00; 1.350,00 y 1.500,00 cantón Pangua en su orden respectivo. Cuadro 12.

4.6.3. Relación beneficio costo

La relación beneficio costo fue 1,36 para los productores grandes de Quinsaloma; 1,55 para los medianos productores de Las Naves y 1,30 para los productores grandes del Cantón Pangua (Cuadro 12).

4.6.4. Rentabilidad

La rentabilidad fue 36,36 % para los grandes productores de Quinsaloma; 54,83% para los productores medianos de Las Naves y 30,00 % para los productores grandes del Cantón Pangua

4.6.5. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio está dado por los costos fijos y variables y se lo define como el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto. Para los productores pequeños se determinó \$ 342,94 (Quinsaloma); \$ 298,76 (Las Naves) y \$ 502,31 (Pangua) como punto de equilibrio; productores medianos \$ 605,41 (Quinsaloma); \$340,44 (Las Naves) y \$ 629,27 (Pangua). En los productores grandes \$ 681,81 (Quinsaloma); \$ 59,07 (Las Naves) y \$ 732,18 (Pangua).

4.6.6. Costo de producción un millar de naranjas

El costo de producción de un millar estuvo determinado por los costos totales dividido para la producción total en miles, obteniendo el más alto costo por millar en los productores grandes con \$ 23,48 en el Cantón Quinsaloma. En los grandes productores el Cantón Pangua con \$ 23,08 y entre los productores pequeños, el cantón Pangua con \$ 21,17.

Cuadro 12. Análisis económico en el diagnóstico de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, 2011.

Detalle	Quinsaloma						Las Naves						Pangua					
	Pequeños		Medianos		Grandes		Pequeños		Medianos		Grandes		Pequeños		Medianos		Grandes	
	Costo Total		Costo Total		Costo Total		Costo Total		Costo Total		Costo Total		Costo Total		Costo Total		Costo Total	
	USD	(%)	USD	(%)	USD	(%)	USD	(%)	USD	(%)	USD	(%)	USD	(%)	USD	(%)	USD	(%)
Egresos																		
Terreno/ha	8.00	0.96	18.00	1.70	40.00	3.41	9.50	1.20	20.00	2.29	65.00	6.49	9.00	1.07	17.00	1.53	55.00	4.77
Plantas (costo unidad 0.75USD)	300.00	35.82	300.00	28.33	300.00	25.55	300.00	37.99	300.00	34.41	300.00	29.93	300.00	35.82	300.00	27.08	300.00	26.00
Fitosanidad	85.53	10.21	107.72	10.17	179.9	15.32	85.53	10.83	77.72	8.91	123.9	12.36	85.53	10.21	77.72	7.02	179.9	15.59
Fertilización	92.39	11.03	169.14	15.97	235.84	20.08	62.39	7.90	89.14	10.22	235.84	23.53	92.39	11.03	109.14	9.85	335.84	29.11
Mano de obra directa	67.61	8.07	160.90	15.19	117.00	9.96	67.61	8.56	67.90	7.79	117.00	11.67	97.61	11.65	160.90	14.52	117.00	10.14
Mano de obra indirecta			40.36	3.81	35.89	3.06			34.36	3.94	35.89	3.58			140.36	12.67	35.89	3.11
Dep. de maq., y equipos	22.35	2.67	20.84	1.97	2.35	0.20	22.35	2.83	20.84	2.39	21.35	2.13	22.35	2.67	20.84	1.88	2.35	0.20
Dep. de construcciones	69.4	8.29	84.41	7.97	16.94	1.44	69.4	8.79	84.41	9.68	16.94	1.69	269.4	32.16	84.41	7.62	16.94	1.47
Papelería	5.48	0.65	1.44	0.14	0.48	0.04	5.48	0.69	1.44	0.17	0.48	0.05	5.48	0.65	1.44	0.13	0.48	0.04
Mant. Máq., y equipos	15.65	1.87	15.84	1.50	15.65	1.33	15.65	1.98	15.84	1.82	15.65	1.56	15.65	1.87	15.84	1.43	15.65	1.36
Mant. De construcciones	49.4	5.90	29.32	2.77	19.4	1.65	40.00	5.07	39.32	4.51	59.4	5.93	49.4	5.90	69.32	6.26	84	7.28
Mant. De Cultivo	121.77	14.54	110.95	10.48	210.77	17.95	111.77	14.15	120.95	13.87	10.77	1.07	111.77	13.34	110.95	10.01	10.77	0.93
Total egresos	837.58	100.0	1,058.9	100.0	1,174.22	100.0	789.68	100.0	871.93	100.0	1,002.22	100.0	1,058.58	126.3	1,107.93	100.0	1,153.82	100.0
Ingresos																		
Promedio producción/ha	20,000.50		25,000.00		32,000.00		19,000.00		27,000.00		30,000.00		21,000.00		27,000.00		30,000.00	
Precio de venta millar	50.00		50.00		50.00		50.00		50.00		50.00		50.00		50.00		50.00	
Total ingresos	1,000.03		1,250.00		1,600.00		950.00		1,350.00		1,500.00		1,050.00		1,350.00		1,500.00	
Beneficio neto	162.45		191.07		425.78		160.32		478.07		497.78		-8.58		242.07		346.18	
Relación Beneficio/Costo	1.19		1.18		1.36		1.20		1.55		1.50		0.99		1.22		1.30	
Rentabilidad (%)	19.39		18.04		36.26		20.30		54.83		49.67		-0.81		21.85		30.00	
Punto de equilibrio USD	342.94		605.41		681.81		298.76		340.44		559.07		502.31		629.27		732.18	
Costo millar	16.75		21.18		23.48		15.79		17.44		20.04		21.17		22.16		23.08	

Elaborado: Por Autor

V. DISCUSIÓN

La mayor parte de los productores de naranja son propietarios de sus predios, muestran poco interés en organizarse colectivamente y constituirse en grandes empresas que les permita mejorar sus propiedades.

La mayoría de los productores tanto pequeños como medianos y grandes de las tres localidades poseen en gran porcentaje sus predios con el cultivo principal que es naranja en sus unidades productivas. Con respecto al sistema de explotación predominante en la zona, la mayoría de los productores tiene el cultivo de naranja solo y de manera tradicional.

Entre las variedades que explotan los productores está la variedad valencia y la común coincidiendo con lo reportado por Blanco, (2004) esta variedad posee un árbol vigoroso, de gran tamaño, se adapta bien a diversos climas y suelos. Frutos: tamaño mediano. Forma redondeada. Muy pocas semillas. Zumo abundante y de calidad. El origen de esta variedad no se conoce. Es una variedad de maduración tardía, se recolecta en marzo, aunque se puede mantener en el árbol varios meses.

La mayor parte de los productores pequeños de las tres localidades tienen promedio entre 10.000 y 20.000 frutos por hectárea; los productores medianos y grandes tienen entre 20.000 y 30.000 frutos por hectárea, se destaca que un pequeño porcentaje produce más de 30.000 frutos, difiriendo con lo reportado por el **MAGAP (2008)** quienes indican que existe una media de producción 10.000 unidades/ha⁻¹; también se difiere de **Coordinador de fomento agropecuario, del MAGAP – Manabí, (2008)** quien asegura que a producción anual varía entre las 5000 a 7000 h⁻¹

En cuanto al destino final de la producción, se nota que la mayoría de los productores se dedican a la venta en mata, dejando en mínima proporción para venta por ciento, aceptando lo emitido por parte del **MAGAP (2008)** quien asegura que la producción de naranja comúnmente se vende en mata, coincidiendo con lo reportado por **HERNÁNDEZ (2001)**, quien indica que la comercialización del producto agropecuario abarca todo el proceso que media desde que el producto sale de la explotación hasta que llega al consumidor final, considerando los aspectos físicos de transporte, almacenamiento y procesamiento del producto, con lo cual se rechaza la hipótesis “La comercialización de la naranja a través de intermediarios encarece el producto final hasta el consumidor”.

El principal motivo para el incentivo a la explotación naranjera que consideran los productores de los tres cantones es el factor lucrativo, seguido por el cambio de actividad en los productores pequeños y grandes.

Con respecto al tiempo que tienen los productores de naranjas en la zona de estudio, la mayoría tienen dedicados a esta explotación más de 10 años. Entre los productores pequeños y medianos el 75 % de ellos realiza mantenimiento a los cultivos. Con respecto a los productores grandes el 78 % de ellos realiza mantenimiento. La mayoría de los productores de los tres estratos realiza chapias, en contraposición del restante que realiza control de malezas. Cabe indicar que ningún productor de la zona de Moraspungo realiza resiembra.

El rubro que mayores egresos generan para los productores de naranja de los tres estratos y de los tres cantones estudiados es el mantenimiento del cultivo con 20,46 %, le sigue en orden de importancia el rubro de fertilización con 20,37 %.

Los ingresos que recibieron los productores grandes, medianos y pequeños de los tres cantones estudiados se calcularon basándose en la producción promedio (miles/ha⁻¹) y el precio promedio del millar (50,00 dólares).

(HERNÁNDEZ, 2001), los ingresos de operación se deducen de la información de precios y demanda proyectada, calculados en el estudio de mercado, de las estimaciones de venta de residuos y del cálculo de ingresos por venta de equipos cuyos reemplazo que está previsto durante el periodo de evaluación del proyecto, según antecedentes que pudieran derivarse de los estudios técnicos, organizacionales y de mercado.

Del análisis de la rentabilidad de la actividad naranjera en los tres estratos (pequeños, medianos y grandes productores) de los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua se observa que se genera rentabilidad, por lo cual se aprueba la hipótesis planteada que dice: “El cultivo de naranja es rentable de acuerdo a los parámetros productivos existentes”

VI. CONCLUSIONES

- El sistema de producción de naranja predominante en los cantones investigados es semitecnificado.
- Los canales de comercialización de la naranja se da a tres niveles: Intermediario mayorista, Intermediario minorista y venta directa al consumidor final.
- Los costos de producción del millar de naranja para el productor de Quinsaloma, Las Naves y Pangua es de \$23.48; \$20.04 y \$23.08 respectivamente. La rentabilidad que obtienen los grandes, medianos y pequeños productores de naranja de los tres cantones estudiados está en el orden de 36.26%; 49.67 % y 30.00% respectivamente.

VII. RECOMENDACIONES

- Realizar estudios relacionados a la administración de las fincas agropecuarias con la finalidad de establecer Fortalezas y debilidades de esta actividad que permitan realizar planes estratégicos.
- Los organismos competentes para realizar extensión agropecuaria (prácticas, pasantías y tesis de grado), deben considerar dentro de su plan de trabajo ejecutar investigaciones basadas en los mejoramientos productivos de los manejos de cultivos,
- Fomentar el Asesoramiento en el manejo de injertos, y la incorporación de abonos orgánicos como fuente barata de nutrición para las plantas.
- La capacitación a través de Seminarios o Simposios dirigidas a los productores de la zona en estudio donde se dé a conocer los nuevos avances o técnicas producción en naranjas.

VIII. RESUMEN

Los cantones objeto de investigación se encuentran en: Quinsaloma, (Los Ríos). Las Naves, (Bolívar) y Pangua (Cotopaxi). Y tuvo como objetivo principal analizar la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja en los cantones Quinsaloma, Las Naves y Pangua, periodo 2010. Para recabar la información se diseñó un formulario de preguntas que permitió registrar la información requerida para la obtención de datos confiables.

Los resultados son: La mayoría de los productores tanto pequeños como medianos y grandes de las tres localidades poseen en gran porcentaje sus predios con el cultivo principal que es naranja en sus unidades productivas. Con respecto al sistema de explotación predominante en la zona, la mayoría de los productores tiene el cultivo de naranja solo y de manera tradicional. Entre las variedades que explotan los productores está la variedad valencia y la común. La mayor parte de los productores pequeños de las tres localidades tienen promedio entre 10.000 y 20.000 frutos por hectárea; los productores medianos y grandes tienen entre 20.000 y 30.000 frutos por hectárea

En cuanto al destino final de la producción, se nota que la mayoría de los productores se dedican a la venta en mata, dejando en mínima proporción para venta por ciento El principal motivo para el incentivo a la explotación naranjera que consideran los productores de los tres cantones es el factor lucrativo

Con respecto al tiempo que tienen los productores de naranja en la zona de estudio, la mayoría tienen dedicados a esta explotación más de 10 años. El rubro que mayores egresos generan para los productores de naranja de los tres estratos y de los tres cantones estudiados es 20,46 %. Los costos de producción del millar de naranja para el productor de Moraspungo, Las Naves y Pangua son 18,09; 14,70 y 20,17 dólares respectivamente. La rentabilidad que obtienen los grandes, medianos y pequeños productores de naranja de los tres cantones estudiados está en el orden de 42,33%; 71,64 % y 28,32% respectivamente.

IX. SUMMARY

The cantons are under investigation in: Quinsaloma (Los Ríos). The Ships (Bolivar) and Pangua (Cotopaxi) and main objective were to analyze the production, marketing and profitability of the orange in the cantons Quinsaloma, ships and Pangua, period 2010. To gather the information we designed a questionnaire form that allowed recording the information required to obtain reliable data.

The results: The majority of both small and medium producers and large the three localities have large percentage of their land with the main crop which is orange in their production units. With respect to the dominant operating system in the area, most farmers have only orange growing and the traditional way. Among the varieties that exploit the producers are the valence and the common variety. Most small producers from the three localities have averaged between 10,000 and 20,000 fruits per hectare, medium and large producers are between 20,000 and 30.00 fruits per hectare

As for the fate of production, we note that most producers are dedicated to the sale in matte, leaving small proportion for sale percent the main reason for the incentive to farm producers Naranjera considering the three Cantonese is the profit factor

With respect to time with the dairy farmers in the study area, most have engaged in this operation over 10 years. The item that generated higher expenditures for the orange growers of the three strata and the three counties studied is 20.46%. Production costs of the thousands of orange for Moraspungo producer, ships and Pangua are 18.09, 14.70 and \$ 20.17 respectively. The return earned by large, medium and small orange growers of the three counties studied is in the order of 42.33%, 71.64% and 28.32% respectively.

X. BIBLIOGRAFÍA

AYALA, R. 2000. Evaluación financiera de proyectos de inversión quinta edición. Guayaquil – Ecuador. Pp. 255

BLANCO A. 2008. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ediciones Torán, 4ta Edición. Disponible en www.PromonegocioS.net consultado el 5 de junio 2010

BLANCO H. 2004 - Aspectos generales que se deben considerar en el establecimiento de plantaciones de cítricos.- Revista Agricultura No. Págs. 36 a 41.

BONTA P. y M. FARBER. 2008. Preguntas Sobre Marketing y Publicidad de Grupo, Editorial Norma, Pp. 37. Disponible en www.PromonegocioS.net consultado el 5 de junio 2010

BRITO, O. 2006. Estadística básica práctica en Ciencias Empresariales. Universidad Técnica Estatal de Quevedo. p 110. Quevedo – Ec.

BURBANO, J. y ORTIZ, A. 2006. Presupuestos: Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos. Segunda Edición. Mc Graw Hill Bogotá Disponible en www.monografias.com consultado el 5 de junio 2010

DÁVALOS, P. 2000. Fundamentos de preparación y evaluación de proyectos de inversión. Segunda edición. Bogotá – Colombia. Pp. 102 .104

DÍAZ DE CASTRO, E. 2007.Distribución Comercial, Segunda edición, 1ª impresión McGraw-Hill, Madrid (España): Disponible en www.wikipedia.comconsultado el 5 de junio 2010

DICCIONARIO DE MARKETING. 2000. Grupo Ediciones cultural. Madrid – España. Pp. 25, 36, 45,72.

ENCICLOPEDIA PRÁCTICA DE LA AGRICULTURA Y LA GANADERÍA 2000.- Arboricultura.- Frutales de clima templado.- págs. 637 a 646.

HERNÁNDEZ, H. 2001. Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Cuarta Edición. ECAFSA, Thompson Learning. México D.F. México. Pp. 17 – 45

INFOAGRO. 2002. La Naranja: Cultivo y Manejo de la Naranja. 2002, en línea consultado el 29 de junio 2010 en la dirección www.infoagro.com

KOTLER P. 2000.Dirección de Marketing, Duodécima Edición, Ediciones Prentice Hall. Inc. México, S.A. de C.V. Pp. 359 – 445

MAGAP 2008. Ministerio de agricultura, acuacultura y pesca, 2008. Perspectivas de Los frutales en Ecuador. En línea. Disponible en www.magap.gov.ec Consultado el 1 de abril de 2010

MOCHÓN R. 2001. Marketing. Conceptos y estrategias, Tercera edición, 4ª impresión, Ediciones Pirámide, S.A. Madrid (España): Disponible en www.wikipedia.comconsultado el 5 de junio 2010

ANEXOS

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
UNIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA AGROPECUARIA

TEMA: DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LA NARANJA EN LOS CANTONES QUINSALOMA, LAS NAVES Y PANGUA.

=====

FORMULARIO DE ENCUESTA

A. DATOS GENERALES

A.1. Nombre de la propiedad _____

A2. Nombre del propietario _____

A3. Nombre del encuestado _____

A4. Cantón: _____ A.5. Parroquia: _____

A.6. Sector: _____ A.7. Ubicación: _____

B. TENENCIA DE LA TIERRA

B1. Propietario _____ B2. Arrendatario _____ B3. Otros _____

C. USO ACTUAL DEL SUELO

C1. Superficie Total: _____ Ha

C2. Bosques _____ C3. Cultivos Permanentes _____

C4. Cultivos anuales _____ C5. Otros _____

C6. Naranja _____ Cantidad Ha _____

C7. Mandarina _____ Cantidad Ha _____

C8. Limón _____ Cantidad Ha _____

C9. Otros _____ Cantidad Ha _____

D. SISTEMA DE EXPLOTACIÓN DE CÍTRICOS

D1. Tradicional __ Solo __ Asociado__

D2. Semitecnificado__ Solo __ Asociado__

D3. Tecnificado __ Solo __ Asociado__

E. DATOS DE PRODUCCIÓN

E1: Producción de naranja:

a. Hectáreas en producción: _____

b. Producción por ha: _____

c. Número de cosechas al año _____

E2: ¿Que destino le da a la producción de naranja?

Autoconsumo (ciento) _____

Venta (ciento) _____

Producción derivados (ciento) _____

Otros _____

E3. ¿Dónde vende la naranja, en qué cantidad y a qué precio?

	Cantidad	Precio
Empresa comercializadora		
Intermediarios		
Consumidores		

E4. Forma de venta

En mata____

Por cosecha__

Por ciento__

F. PERSPECTIVAS DE LA ACTIVIDAD

F1. ¿Qué lo motiva a la explotación de naranja?

Experiencia _____ Incentivo lucrativo _____ Cambio de actividad _____

F2. ¿Hace que tiempo tiene esta actividad?

< 1 año _____ 1 – 5 años _____ 6 – 10 años _____ > 10 años _____

F3. ¿Qué cualidades considera para seleccionar sus plantas?

Promedio de producción _____ Adaptación al medio _____

Crecimiento rápido _____ Resistencia a enfermedades _____

Otros _____

F4. ¿Dónde adquirió las plantas que explota?

Viveros__ Productores de la zona__ Importadas__ Otras regiones del país _____

G. MANO DE OBRA EN LA ACTIVIDAD

Mano de obra	Nº personas	Días / semana	Días/ año	Salario/ jornal (USD)	Total (USD)
Jornaleros fijos					
Jornaleros eventuales					
Administración					
Otros					

H. MANEJO DEL CULTIVO

H1. Tipo de naranja que posee

Común ____ N° ____ Ha ____ Edad ____ Densidad de siembra ____
plantas

Valencia ____ N° ____ Ha ____ Edad ____ Densidad de siembra ____
plantas

Otras ____ N° ____ Ha ____ Edad ____ Densidad de siembra ____
plantas ____

H2. ¿Realiza mantenimiento en sus cultivos?

Si _____ No _____ Por qué _____

H3. ¿Cómo realiza el mantenimiento y cuál es su costo?

Control fitosanitario ____ Costo / ha _____

Chapias ____ Costo / ha _____

Control de malezas ____ Costo / ha _____

Cosecha ____ Costo / ha _____

Otros ____ Costo / ha _____

H3. ¿Fertiliza sus cultivos?

Si _____ No _____ Por qué _____

¿Qué productos utiliza?

Productos	Cantidad/ha	Costo USD
Abono foliar		
Urea		
Abono orgánico		
Otros		

I. MANEJO DE PRODUCCIÓN

I1. Lleva registro de su producción

Si ____ No ____ Por qué _____

I2. Cuáles son los datos que considera (En caso afirmativo)

Datos	
Producción/ha	
Fecha de inicio de cosecha	
Fecha de finalización de cosecha	
Fertilización	
Podas	
Control de malezas	
Control fitosanitario	
Jornales	
Insumos	
Otros	

I3. ¿Desde cuándo lleva estos registros?

< 1 año _____ 1 – 3 años _____ > 3 años _____

I4. Determine los costos fitosanitario / ha

Producto	Valor USD

I5. Determine los costos en fertilización/ha

Producto	Valor USD

J. HERRAMIENTAS, EQUIPOS E INSTALACIONES QUE UTILIZA PARA EL CULTIVO Y PRODUCCIÓN DE NARANJA

RUBROS	Cantidad	Valor unitario USD	Valor total USD
Herramientas			
Machetes			
Podón			
Otros			
Equipos			
Bomba de mochila			
Otros			

Instalaciones			
Bodega			
Pozos de agua			
Otros			
Vehículo			
Carretón			

Mapa del Cantón Las Naves



Mapa del cantón Pangua



Mapa del Cantón Quinsaloma

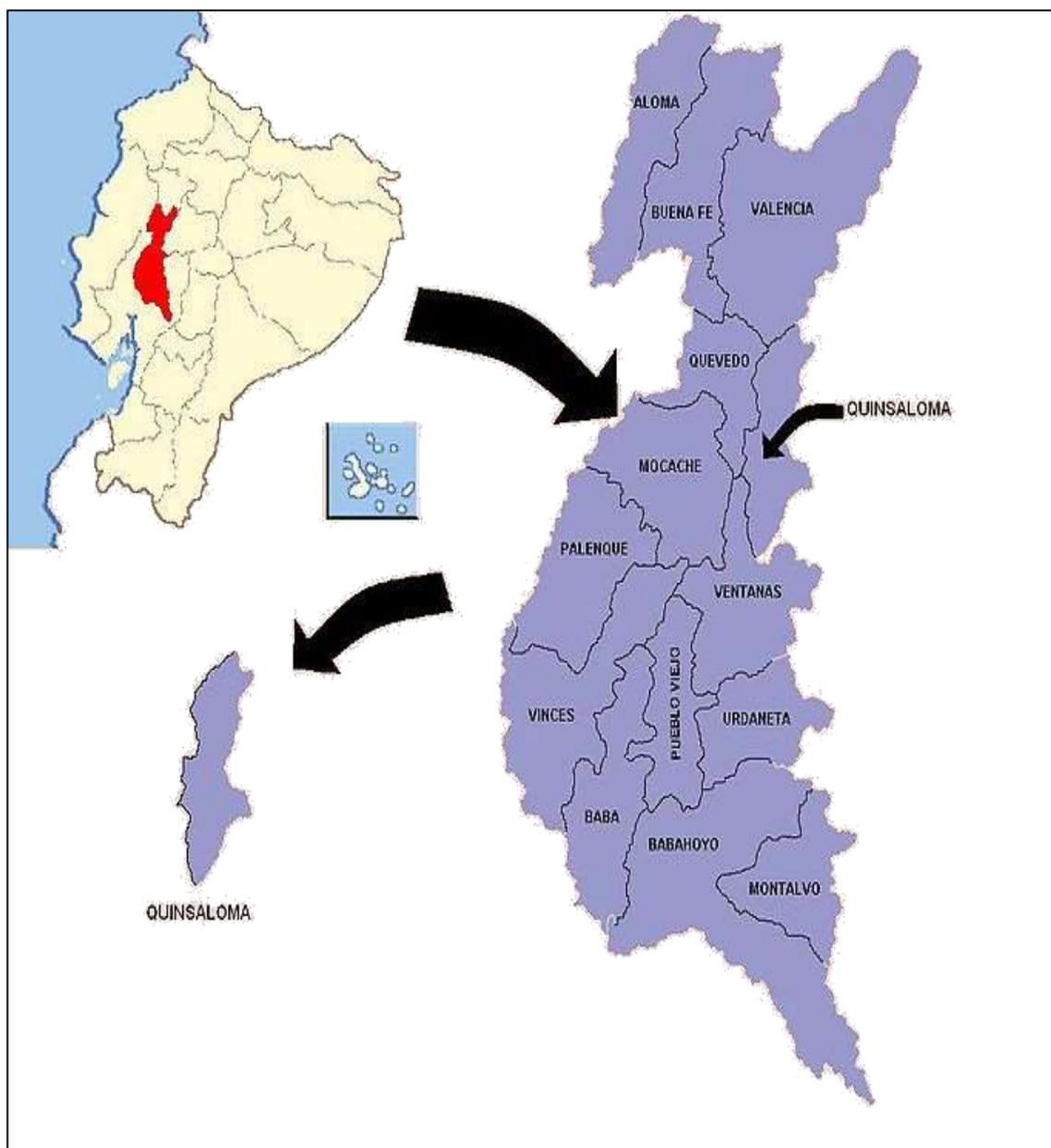




Figura 1. Cosecha de naranja



Figura 2. Recolección de naranja en finca del Cantón Quinsaloma



Figura 3. Cultivo de naranja en el Cantón Las Naves



Figura 4. Arbustos de naranja en producción en el cantón Quinsaloma



Figura 5. Cosecha en finca del Cantón Pangua



Figura 6. Centro de acopio en el cantón Las Naves