



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA ECONOMÍA

Tesis de grado previo a la
obtención del título de
Economista

TEMA:

**PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE VIVEROS Y SU
INCIDENCIA EN EL INGRESO FAMILIAR DEL SECTOR PRIMERO
DE MAYO, CANTÓN QUEVEDO, PERÍODO 2007 – 2013**

AUTOR:

CASANOVA CEVALLOS JAVIER PATRICIO

DIRECTOR:

ECON. HERÁCLIDES MANUEL WEISSON FIGUEROA, M. Sc.

Quevedo – Ecuador

2015

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Casanova Cevallos Javier Patricio, egresado de la carrera de Economía, declaro ser autor del presente trabajo, el cual es de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro y manifiesto conocer y aceptar lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la Normativa Institucional Vigente que la Universidad Técnica Estatal de Quevedo puede hacer uso de los derechos correspondientes de este proyecto.

CASANOVA CEVALLOS JAVIER PATRICIO

C.I: 120551443-1

AUTOR

CERTIFICACIÓN

El suscrito **Econ. Heráclides Manuel Weisson Figueroa, M.Sc.**, docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que el Sr. Egresado **Casanova Cevallos Javier Patricio**, realizó el proyecto de investigación titulado **PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE VIVEROS Y SU INCIDENCIA EN EL INGRESO FAMILIAR DEL SECTOR PRIMERO DE MAYO, CANTÓN QUEVEDO, PERÍODO 2007 – 2013**, bajo mi dirección, cumpliendo con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

ECON. HERÁCLIDES MANUEL WEISSON FIGUEROA, M.Sc.
DIRECTOR DE TESIS



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA ECONOMÍA

**PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE VIVEROS Y SU
INCIDENCIA EN EL INGRESO FAMILIAR DEL SECTOR PRIMERO
DE MAYO, CANTÓN QUEVEDO, PERÍODO 2007 – 2013**

Presentado al Honorable Consejo Directivo como requisito previo a la obtención del título de Economista.

APROBADO

Lcdo. Wilson Cerezo Segovia M. Sc.

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Econ. León Argüello Núñez M. Sc.

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Econ. Daniel Parra Gavilanes M. Sc

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Quevedo – Ecuador

2015

AGRADECIMIENTO

En el acontecer de nuestra existencia, distinguimos a aquellas personas que constituyeron esa parte fundamental en nuestras vidas, por eso agradezco a Dios infinitamente por su bondad y misericordia, por tener a mi madre Norma Cevallos aún con nosotros; a mi padre Colón Casanova, que a pesar de no encontrarse físicamente con nosotros, me dejó esa mayor herencia que fue el estudio. A mis hermanos que fueron ese apoyo incondicional en todo momento. Ricardo, Carlos, Andrea y Cristian, a mi novia mi hombro necesario en momentos difíciles, mis sobrinos y sobrinas, a todos ellos gracias también. Mi agradecimiento a la Universidad Técnica Estatal de Quevedo por abrirme sus puertas, a la facultad de Ciencias Empresariales que me brindó la oportunidad de plasmar mis conocimientos en sus aulas. A mis amigos de siempre. Gracias infinitas.

Gracias a la vida por esta nueva etapa, esperando las Bendiciones no cesen en mis proyectos venideros, tanto en lo personal, profesional y laboral.

Javier

DEDICATORIA

Para mi mejor ejemplo, mi mejor maestro, mi compañero del camino, a usted padre mío con todo el Amor y cariño. Aunque no esté a mi lado ahora celebrando este triunfo físicamente, sé que lo estará desde el cielo augurándome lo mejor para mi vida. Se sentirá orgulloso ahora con el que no pudo ver graduado, y por esa razón le dedico este éxito personal desde lo más profundo de mi corazón. Gracias Dios nuevamente por la familia que tengo.

Dedicatoria a mi madre por ese apoyo incondicional que usted sola me puede dar.

A mis hermanos, Amor sincero y apoyo ilimitado para verme graduado igual que ustedes.

A mis sobrinos y sobrinas para servir de ejemplo para ellos.

A mis amigos que de alguna u otra manera confiaron en este humilde servidor.

A todos y cada uno de ustedes; y a los que se me escapan. *Gracias eternas...!*

Javier

INDICE GENERAL

PORTADA.....	i
AUTORÍA.....	ii
CERTIFICACIÓN.....	iii
TRIBUNAL.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
INDICE GENERAL.....	vii
INDICE DE CUADROS.....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xiv
ABSTRAC.....	xv
I. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. Introducción.....	2
1.2. Problematización.....	4
1.2.1. Planteamiento del problema.....	4
1.2.2 Diagnóstico del problema (Causas y Efectos).....	4
1.2.2.1 Pronóstico.....	4
1.2.2.2 Control de pronóstico.....	4
1.2.3 Formulación del problema.....	5
1.2.4. Sistematización del problema.....	5
1.3. Justificación.....	6
1.4. Objetivo.....	7
1.4.1. Objetivo General.....	7
1.4.2. Objetivos Específicos.....	7
1.5. Hipótesis.....	8
1.5.1. Hipótesis General.....	8
1.5.2. Variables.....	8

II.	MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACIÓN	9
2.1.	Fundamentación Teórica.....	10
2.1.1	Viveros	10
2.1.1.1	Clases de viveros	11
2.1.1.2	Características de un terreno para la instalación de un vivero	12
2.1.1.3	Distribución de la superficie de un vivero	13
2.1.1.4	Preparación de las bolsas	14
2.1.1.5	Cuidados culturales del vivero	15
2.1.1.6	Producción y comercialización de viveros en el cantón Quevedo....	15
2.1.2	Costo de producción	18
2.1.2.1	Elementos del costo de producción	18
2.1.2.2	Clasificación de los costos	18
2.1.3	Comercialización	18
2.1.3.1	Importancia de la comercialización	19
2.1.3.2	Estrategia de la comercialización	20
2.1.4	Microempresa	21
2.1.4.1.	Importancia de la microempresa	21
2.1.4.2.	Clasificación de la microempresa.....	22
2.2.	Fundamentación Conceptual	23
2.2.1	Viveros	23
2.2.2	Microempresa	23
2.2.3.	Ingresos económicos.....	24
2.2.4.	Demanda.....	25
2.2.5.	Oferta	25
2.2.6.	Comercialización	25
2.2.7.	Costo de producción	26
2.2.8.	Producto.....	26
2.2.9.	Costo de venta	26
2.2.10.	Capital de trabajo	26
2.3.	Fundamentación legal.....	27
2.3.1.	Constitución del Ecuador	27

2.3.2.	Ley forestal	29
III.	METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	33
3.1.	Materiales y métodos.	34
3.1.1	Materiales.	34
3.1.2.	Métodos de Investigación	34
3.1.2.1.	Descriptivo	34
3.1.2.2.	Inductivo.....	34
3.1.2.3.	Estadístico	35
3.2.	Fuentes	35
3.2.1.	Primaria.....	35
3.2.2.	Secundario.....	35
3.3.	Técnicas e instrumento de investigación	35
3.3.1.	Encuesta	35
3.3.2.	Estudio de campo	35
3.4.	Población y Muestra.....	36
3.4.1.	Población	36
3.4.2.	Muestra	36
IV.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	37
4.1.	Resultados.....	38
4.1.1.	Condiciones socio – económica de los habitantes del sector de primero de Mayo.	38
4.1.2.	Producción de plantas de viveros en el sector primero de Mayo	47
4.1.3.	Análisis de la comercialización de las plantas de vivero en el sector Primero de Mayo.....	55
4.2.	Discusión.	63
V.	CONCLUSIONES RECOMENDACIONES	64

5.1.	Conclusiones.	65
5.2.	Recomendaciones.	66
VI.	BIBLIOGRAFÍA	67
6.1.	Literatura Citada.....	68
VII.	ANEXOS.....	70

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
1. Nivel de educación	38
2. Tiempo en la actividad de plantas de viveros.....	39
3. Ingreso mensual.....	40
4. Ingreso adicional	41
5. Ingreso mensual por la venta de plantas de viveros	42
6. Número de personas en la vivienda dedicadas a la actividad.....	43
7. Gasto mensual promedio de la familia	44
8. Mejoramiento de la calidad de vida.....	45
9. Incidencia en el ingreso económico	46
10. Mayor producción de planta de vivero.....	47
11. Planta de mayor costo de producción	48
12. Dependencia de la capacidad de producción.....	49
13. Nivel de competencia en el sector primero de mayo.....	50
14. Procedencia del capital invertido.....	51
15. Cantidad de plantas frutales produce anualmente	52
16. Cantidad de plantas ornamentales produce anualmente	53
17. Cantidad de plantas forestales produce anualmente	54
18. Tipos de plantas de viveros de mayor comercialización	55
19. Medio de difusión para la comercialización de las plantas.....	56
20. Asesoría técnica.....	57
21. Instituciones que han proporcionado asesoría técnica.....	58
22. Número de plantas frutales vendidas anualmente	59
23. Número de plantas ornamentales vendidas anualmente	60
24. Número de plantas forestales vendidas anualmente.....	61
25. Convenio de venta directa.....	62

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
1. Nivel de educación	38
2. Tiempo en la actividad de plantas de viveros	39
3. Ingreso mensual	40
4. Ingreso adicional	41
5. Ingreso mensual por la venta de plantas de viveros.....	42
6. Número de personas en la vivienda dedicadas a la actividad	43
7. Gasto mensual promedio de la familia	44
8. Mejoramiento de la calidad de vida	45
9. Incidencia en el ingreso económico.....	46
10. Mayor producción de planta de vivero.....	47
11. Planta de mayor costo de producción	48
12. Dependencia de la capacidad de producción.....	49
13. Nivel de competencia en el sector primero de mayo	50
14. Procedencia del capital invertido	51
15. Cantidad de plantas frutales produce anualmente	52
16. Cantidad de plantas ornamentales produce anualmente	53
17. Cantidad de plantas forestales produce anualmente.....	54
18. Tipos de plantas de viveros de mayor comercialización.....	55
19. Medio de difusión para la comercialización de las plantas	56
20. Asesoría técnica	57
21. Instituciones que han proporcionado asesoría técnica.....	58
22. Número de plantas frutales vendidas anualmente.....	59
23. Número de plantas ornamentales vendidas anualmente.....	60
24. Número de plantas forestales vendidas anualmente.....	61
25. Convenio de venta directa.....	62

ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
1. Encuestas.....	71
2. Estudio de campo.....	77

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación se la realizó en el cantón Quevedo, para realizar y determinar la producción y comercialización de viveros y su incidencia en el ingreso familiar del sector Primero de Mayo, Cantón Quevedo, período 2007 – 2013.

Se utilizaron encuestas para los habitantes que viven en el sector Primero de Mayo del cantón Quevedo, para conocer las condiciones económicas y sociales que les genera la producción y comercialización de viveros.

Una vez analizada la información se llegó a las siguientes conclusiones.

El 50% de los habitantes del sector Primero de Mayo se dedican a la actividad de producción y comercialización de plantas de viveros, teniendo un ingreso promedio de \$500.00 a \$1000.00 mensuales. Además el 44% expresó que de sus familias trabajan sólo de 2 a 3 personas

El 83% de los encuestados manifestaron que la planta de mayor costo de producción que tienen son las forestales; así mismo, el 65% de ellos expresaron que producen un aproximado de más de 1000 plantas anuales

Las plantas de viveros que mayor se comercializan en el sector Primero de Mayo son las forestales como Teca, Guayacán, balsa, etc., con un 76%. Asimismo el 98% de las personas indicaron que no utilizan ningún medio de difusión para poder comercializar sus productos

ABSTRACT

This research was conducted in the canton Quevedo, for determining the production and marketing of nursery and its impact on household income sector of the first May. Quevedo Canton, period 2007 - 2013

Surveys were used to for the people living in the first sector canton May Quevedo, to meet the economic and social conditions that generates production and marketing of nursery

After analyzing the information was reached the following conclusions

50% of the inhabitants of the May 1 industry engaged in the activity of production and marketing of nursery plants and have an average income of 500-1000 per month. In addition 44% said that their families 3 people working

83% of respondents expressed that the plant increased cost of production which are woodland and likewise 65% of them expressed that produce approximately over 1001 annually

Nurseries plants sold more in the field of May 1 are the forest as Teak, Guayacan, raft, etc with 76%. Also 98% of people said they do not use any broadcast medium to market their products

(DUBLIN CORE) ESQUEMAS DE CODIFICACIÓN			
1.	Título / Title	M	La producción y comercialización de viveros y su incidencia en el ingreso familiar del sector Primero de Mayo, Cantón Quevedo, periodo 2007 – 2013
2.	Creador / Creator	M	Casanova Cevallos Javier Patricio
3.	Materia/Subject	M	Ciencias Empresariales; Economía
4.	Descripción / Description	M	La presente investigación se realizó en el cantón Quevedo, con el objetivo de determinar la producción y comercialización de viveros y su incidencia en el ingreso familiar del sector Primero de Mayo, Cantón Quevedo, período 2007 – 2013
5.	Editor / Publisher	M	Facultad de Ciencias Empresariales
6.	Colaborador/Contributo	O	Ninguno.
7.	Fecha / Date	M	07/04/2015
8.	Tipo / Type	M	Proyecto de investigación
9.	Formato/Format	R	Word 2010; .pdf
10.	Identificador/Identifier	M	http://biblioteca.uteq.ec
11.	Fuente / source	O	Sector primero de Mayo
12.	Lenguaje /Lenguaje	M	Español
13.	Relación/ Relation	O	Ninguno
14.	Cobertura/Coverage	O	Cantón Quevedo
15.	Derechos/ Rights	M	Ninguno
16.	Audiencia/Audience	O	Trabajo de Investigación.

CAPÍTULO I
MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. INTRODUCCIÓN

La producción y comercialización de viveros ha evolucionado hacia una concentración con menos actores, con mayor profesionalismo. Como promotores de la genética vegetal, han sido responsables de la internación, evaluación e introducción comercial de prácticamente todas las novedades varietales y porta injertos. Los viveros han sido los principales actores en el recambio y actualización varietal frutícola en la última década

El Ecuador cuenta con plantaciones de productos ornamentales, entre plantas jóvenes, flores y follaje. Y es que el clima tropical, el sol radiante durante los 365 días del año, su favorable humedad, esto convierte al país en un paraíso perfecto para la producción y comercialización de viveros

En esta última época la producción y comercialización de plantas de viveros que existen en el sector Primero de Mayo son formadas por personas líderes en campo de la agricultura, de ahí su enfoque de crear viveros de plantas de toda clase como ornamentales, frutales y forestales brindando también servicio de jardinería

La mayoría de las personas en el sector Primero de Mayo se dedicó a la producción y comercialización de plantas de diferentes especies, por lo cual, hace necesario realizar el siguiente trabajo de investigación para determinar de qué manera incide en su ingreso familiar

A continuación se realizará un compacto del contenido de la tesis

CAPITULO I.- Aquí se describe la problemática de la investigación que llegó a realizar la investigación, así mismo se determinaron los objetivos para realizar la investigación

CAPITULO II.- Se refiere al marco teórico en donde se divide en tres secciones, fundamentación teórica, conceptual y legal. Además sirve para describir conceptos relacionados al tema de la investigación

CAPÍTULO III.- Se ubica la metodología de la investigación en donde se exponen los métodos que se van a utilizar para hallar las informaciones y también se muestra la población que va hacer objeto de estudio

CAPÍTULO IV.- Aquí se muestra los resultados de la investigación, realizada en el sector Primero de Mayo del cantón Quevedo

CAPÍTULO V.- Se indica las conclusiones y recomendaciones que fueron encontradas al realizar la investigación sobre la producción y comercialización de viveros

CAPÍTULO VI.- Se describe los autores utilizados para realizar el marco teórico

CAPÍTULO VII.- Contiene documentos que respaldan la investigación realizada

1.2. PROBLEMATIZACIÓN

1.2.1. Problema de investigación

En el sector Primero de Mayo del cantón Quevedo, al igual que en otros sectores del país, la situación en que viven por la continua baja y alza de los insumos para la producción y comercialización de viveros, preocupa de manera significativa a las familias que han tenido que buscar otra alternativa de ingreso para compensar sus necesidades

Para determinar el ingreso económico que les genera la producción y comercialización de viveros a las diferentes familias del sector, se necesita conocer las condiciones con las cuales ellos realizan estas actividades

Por otra parte, para la elaboración del siguiente proyecto de investigación se debe conocer la composición de los sectores que abarcan la población del sector Primero de Mayo del cantón Quevedo, para determinar específicamente quienes serán objeto de nuestro estudio

1.2.2. Diagnóstico de la investigación (Causa – Efecto)

CAUSAS

- ❖ Aumento de inversión en sector de viveros
- ❖ Captar la demanda de plantas de viveros
- ❖ Aumento de familias que se dediquen a la producción y comercialización de viveros

EFFECTOS

- ❖ Beneficios económicos al sector de la producción y comercialización de viveros
- ❖ Satisfacción de la demanda por plantas de viveros

- ❖ El aumento de personas que se dediquen a la producción de viveros generará pérdidas económicas a las existentes

1.2.2.1. Pronóstico

- ❖ Permanente crecimiento en la economía del cantón Quevedo
- ❖ Aumento de nuevas plazas de empleo
- ❖ Brindar ayudas económicas al sector de viveros

1.2.2.2. Control de pronóstico

- ❖ Estrategias para impulsar la inversión en el sector
- ❖ Controles de las condiciones laborales de los trabajadores
- ❖ Supervisión y capacitaciones por parte de las instituciones financieras

1.2.3. Formulación del problema

¿De qué manera incide la producción y comercialización de viveros en el ingreso familiar de los habitantes en el sector Primero de Mayo del cantón Quevedo?

1.2.4. Sistematización del problema

- ❖ ¿Cuáles son las condiciones socio – económicas de las familias del sector Primero Mayo del cantón Quevedo?
- ❖ ¿Cuál es el costo de producción promedio de viveros en el sector Primero de Mayo del cantón Quevedo?
- ❖ ¿Cuál es el procedimiento que utilizan las familias del sector Primero de Mayo para la comercialización de las plantas de viveros?

1.3. JUSTIFICACIÓN

Los viveros en el sector de Primero de Mayo del cantón Quevedo, tienen como propósito la producción y comercialización de plantas forestales, frutales y ornamentales a gran escala

La producción y comercialización de viveros tienen dos grandes finalidades para las familias que se dedican a esta actividad; como primero, tenemos que ayudar a cubrir la deforestación y que no ocurra el efecto invernadero, la destrucción de la capa de ozono, la tala indiscriminada de bosques, la falta de control de los recursos vivos, etc. Y como segundo tenemos que sean un ingreso alternativo para sus familias. La producción y comercialización dará solución a estos problemas y mejorará las condiciones económicas de vida de la población

La producción y comercialización de viveros es una alternativa de ingreso que han utilizado familias para darle solución a los problemas económicos, no hacerlo con criterio de sostenibilidad es un riesgo que compromete el futuro de sus familias

La investigación tiene como propósito realizar un análisis de la producción y comercialización de viveros en el sector Primero de Mayo del Cantón Quevedo período 2007 - 2013, para poder determinar cómo incide en su ingreso familiar

Por tal motivo el análisis en la producción y comercialización de viveros nos da una perspectiva sobre la futura situación de crecimiento y desarrollo a la que va encaminada las familias en el sector primero de mayo

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo general

Analizar la producción y comercialización de viveros y su incidencia en el ingreso familiar de los habitantes del sector Primero de Mayo del cantón Quevedo.
Período 2007 - 2013

1.4.2. Objetivo específicas

- ❖ Determinar las condiciones socio – económicas de las familias del sector Primero de Mayo.
- ❖ Establecer la producción de plantas de viveros en el sector Primero de Mayo del cantón Quevedo.
- ❖ Analizar la comercialización de las plantas de viveros en el sector Primero de Mayo.

1.5. HIPÓTESIS

1.5.1. Hipótesis general

La producción y comercialización de viveros contribuye a obtener un mayor ingreso para las familias del sector Primero de Mayo del cantón Quevedo. Período 2007 – 2013.

1.5.2. Variables

INDEPENDIENTE

Producción y comercialización de viveros

DEPENDIENTE

Ingreso familiar

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.1. Viveros

Según (Rivas, 2012). Un vivero es la instalación destinada a los cultivos ornamentales; es decir, los orientados a reproducir plantas vivas mediante técnicas y ambientes más o menos artificiales teniendo en cuenta las características edafológicas del propio producto. El destino principal de su producción es el embellecimiento de espacios públicos o privados, ya sean interiores o exteriores

Esta actividad lleva aparejada la aplicación de una alta tecnología en los métodos de cultivo, lo que permite la modificación del clima del recinto de cultivo, la regulación de los ciclos productivos o sus procesos de vegetación e inducción floral y el empleo de técnicas de post-recolección

El proceso en el vivero acoge diferentes fases en función del método de reproducción de las plantas:

- ❖ En el caso de la planta ornamental, la reproducción puede ser: por esqueje adquirido a terceros u obtenido de plantas madre de la explotación, por semillado, como ocurre con las plantas vivaces u otras; o adquiriendo el plantel al proveedor para posteriormente engordar la planta

- ❖ Tratándose de árboles y arbustos de gran porte el sistema habitual de reproducción es el esquejado

El proceso de cultivo se inicia con el semillado o esquejado en pequeñas bandejas de plástico con o sin alveolos en la zona de manipulación

Posteriormente, se trasladan las bandejas a una zona de germinación, con instalaciones apropiadas, o directamente al invernadero

Una vez enraizada la planta, la siguiente fase es el repicado; es decir, el trasplante desde las bandejas a una maceta pequeña y, normalmente, de plástico. Una vez que ha adquirido la fortaleza y el tamaño adecuado, o cuando

las condiciones de la propia planta así lo requieran, pasa a los umbráculos para que se adapte a las condiciones climáticas naturales

En su caso, para plantas de exterior o arbustos, el destino final, antes de su puesta a la venta, es el medio ambiente en bancales de cultivo exteriores. En el caso de los arbustos de gran porte, la última fase es su trasplante a tierra o a contenedores de gran tamaño, ya sean de barro o plástico. En el primer caso la venta se hace con cepellón y en el segundo en la propia maceta, que tiene una capacidad que puede ir desde los cuarenta a los doscientos litros

Aunque en esta actividad todos los productores comercializan plantas y arbustos, debes saber que existen dos líneas básicas de cultivo:

- ❖ Cultivo y pequeños arbustos
- ❖ Cultivo de arbustos de gran porte y árboles

2.1.1.1. Clases de viveros

(Izquierdo, 2011). Las clases de viveros son:

a. Viveros permanentes

Se proyectan y construyen con la idea de una duración en el tiempo ilimitado, por lo cual se dotan de infraestructura fija, producen planta de varias especies y con variedad del tipo de planta (estructura, edades)

b. Viveros volantes

Se proyectan para suministrar en una zona donde se van a ejecutar una repoblación. Sólo se producen 1 o 2 especies, con un solo método de producción

(envase o raíz desnuda) y se abandona después de la repoblación. A partir de 400-500 Has, se haría un vivero volante

c. Viveros de planta en envase

Es la tendencia actual

d. Viveros de planta a raíz desnuda

Son la mayoría de los viveros volantes, aunque al final usaban bolsas

2.1.1.2. Características de un terreno para la instalación de un vivero

(LACOPI, 2011). Establece que las características del terreno para la instalación de un vivero deberán ser:

- ❖ Facilidad para mecanizar el vivero: fácil acceso y topografía suave
- ❖ Terreno bien drenado
- ❖ Altitud no superior a 1200 mts. en el Norte y a 1600 mts. en el sur, para evitar los riesgos de heladas intensas y que el periodo vegetativo sea demasiado corto
- ❖ Clima contrastado, preferible la montaña y el interior que el llano
- ❖ Disponibilidad de agua en la cantidad y calidad suficientes
- ❖ Conocer la calidad y uso anterior del suelo que es irrelevante en el cultivo en envase pero muy importante en el de a raíz desnuda
- ❖ Texturas francas o franco-arenosas, con porcentajes de limo y arcilla menores del 15% y sin partícula mayores de 2 mm

- ❖ Contenido de materia orgánica en 2,5 % y 5%.
- ❖ pH entre 5,5, y 6,5, porque en pH altos se favorece el desarrollo del damping-off y se limita la micorrización

2.1.1.3. Distribución de la superficie de un vivero

A. Superficie principal

Un vivero se distribuirá de la siguiente manera:

a) Semillero.- para la siembra de las especies más delicadas que puede ser:

- ❖ Al aire libre
- ❖ Bajo malla de sombreado
- ❖ En invernadero

b) Plantel o conjunto de eras.- donde se cultivan las plantas mediante:

- ❖ Siembra directa
- ❖ Cultivo a raíz desnuda
- ❖ Siembra en semillero y trasplante a plantel para cultivo a raíz desnuda
- ❖ Instalación de envases para la realización del cultivo
- ❖ Estaquillado directo sobre plantel para reproducción por vía vegetativa

c) Superficie de descanso.- 25 % al 30% de la Superficie del plantel, empleada en el cultivo a raíz desnuda para el barbecho y la aplicación de tratamientos sanitarios, enmiendas y fertilizaciones

d) Invernaderos.- Que son zonas de cultivo cubiertas con control de la ventilación, calefacción, refrigeración, humificación e iluminación artificial

e) Elementos complementarios.- cerramientos (alambrada semienterrada si hay conejos, y cortavientos), depósitos para las mezclas de sustratos, foso para

echar los desperdicios, almacén para productos tóxicos-inflamables, oficina y almacén, cobertizo para trabajo, laboratorio de semillas, aula para descanso y pedagogía, equipos y maquinaria (aperos, envases, tractor, herramientas)

B. Superficie auxiliar

Comprende la red viaria distribuida de la siguiente manera:

- ❖ Caminos principales que dividen el vivero en cuarteles para permitir el paso y la maniobra de los camiones y suelen tener 5 mts. de anchura
- ❖ Caminos secundarios que dividen el cuartel en bancales para permitir el paso y la maniobra de los tractores y suelen tener de 1 a 5 mts. de anchura
- ❖ Sendas que dividen el bancal en eras de cultivo para permitir el paso de los operarios y sus carretillas y suelen tener menos de 1 mts. de anchura

2.1.1.4. Preparación de las bolsas.

(LACOPI, 2011). La tierra para llenar las bolsas se toma de los primeros 10cm. Del lote donde se hace el vivero; Se debe llenar con suelo suelto, negro, sin piedras, ni terrones compactos; Su tamaño está relacionado con la permanencia de los colinos en el vivero

Este período depende de las condiciones del sombrío transitorio en el lote a sembrar, de la disponibilidad de semillas y de los factores de clima básicamente precipitación, en el momento del trasplante y en los meses siguientes; si utilizan bolsas de 22 cm. de largo por 20cm. De ancho; Se deben llenar totalmente; se acomodan o encarran en franjas de 1.00 a 1.20m de ancho por el largo dispuesto y con calles de 0.80m entre franjas

Las semillas se siembran a 1cm. de profundidad con la parte más ancha colocada hacia abajo, en caso de duda, la siembra será acostada a la misma

profundidad (1 cm). La duración del almacigo depende de las condiciones enumeradas anteriormente y varía entre 3 y 4 meses

2.1.1.5. Cuidados culturales del vivero

- ❖ Las malezas proliferaran en los almacigos de caco y deben ser controlados sistemáticamente; como control mecánico se puede utilizar aserrín de maderas o cisco de arroz cubriendo la boca de la bolsa
- ❖ En época de sequía o poca lluvia es necesario regar el almacigo mínimo cada dos días y el vivero debe constar con pequeñas zanjas de drenaje
- ❖ Solamente cuando las plantas presentan síntomas de deficiencia de nitrógeno caracterizado por coloración verde pálida en las hojas, se utiliza fertilización en el almacigo, se aplica urea al 0.5% (50 gr. de urea en 10 litros de agua)
- ❖ La sombra en el vivero se maneja con la remoción de las hojas de plátano o palma colocada sobre el cobertizo en época de lluvia, se debe dar aireación y mayor penetración de la luz

2.1.1.6. Producción y comercialización de viveros en el cantón Quevedo

(Díaz, 2010). Los viveros están localizados en un 64% en la localidad de Quevedo; 14.3% en Mocache y Valencia, respectivamente y un 7.1% en el cantón Buena Fe. La superficie que los viveristas tienen para la producción de plántulas de teca está entre 0.25 y 2.5 ha. Paralelamente a la producción de plántulas de teca un 50% de los productores viveristas recolectan la “semilla” en los meses de septiembre a noviembre de cada año, coincidiendo con CORMADERA (2001), quien indica que la recolección de las semillas se la debe realizar en la época seca

Generalmente esta actividad la realizan en las plantaciones existentes en la Estación Experimental Tropical Pichilingue, zona considerada como la mayor fuente semillera del Ecuador (CORMADERA, 2001), en la vía Quevedo - El Empalme y en algunos árboles de propiedad de la UTEQ

El criterio para la recolección de la “semilla” en algunos productores es que el árbol sea viejo y frondoso con fuste recto y de gran floración con la finalidad de cosechar la mayor cantidad de semilla; sin embargo, no existe un criterio técnico que certifique la calidad de la semilla por lo que se la puede calificar como “semilla reciclada”

Cabe destacar que un 28.6% de los viveristas adquieren semilla certificada de Costa Rica o a PROFAFOR, lo cual garantiza por lo menos la pureza y una buena germinación y vigor de las plántulas; sin Foto 4. Semilla reciclada de rodales del INIAP embargo, el porcentaje de viveristas que utilizan semilla certificada es bastante bajo

Al realizar el análisis de precios de un kilogramo de semilla, se encontraron diferencias muy notorias. Para aquellos viveristas que reciclan la semilla el costo por kilogramo corresponde a 75 centavos de dólar; mientras que, para aquellos que compran la semilla a campesinos de la zona tiene un costo de 1,5 dólares, y la semilla que se recolecta en el INIAP tiene un precio de 6,0 dólares el kilogramo; por su parte, aquellos que compran semilla certificada lo hacen a 20 y 25 dólares el kilogramo

El almacenaje es una actividad importante para conservar la viabilidad y el vigor de la semilla por mayor tiempo, y la forma más adecuada de hacerlo es en cuartos fríos a temperaturas de 3 a 5 °C y a baja humedad relativa (CORMADERA, 2001). El almacenaje de la semilla es diferente y depende del nivel económico y del conocimiento que tenga cada viveristas

Solo los viveristas tecnificados almacenan su semilla en cuartos fríos, mientras que, los pequeños viveristas lo hacen en la casa, especialmente en tanques

plásticos, y en algunos casos, no almacenan por que compran lo que van a utilizar inmediatamente. Referente a la fecha de producción de las plántulas de teca, un 36% de los viveristas la realiza en el mes de abril, seguido del mes de octubre con un 22%. En el mes de agosto la realiza un 14% y en los meses de enero, febrero, mayo y septiembre la realiza un 7% de los viveristas, respectivamente

La forma de preparar la semilla (tratamientos pre germinativos) con mejores resultados y más utilizada por los viveristas es el remojo de la semilla durante 8 a 15 días, alternando con una asoleada pasando un día (29%). Este criterio de remojo y asoleada coincide con las recomendaciones que se dan en otros lugares a productores de esta madera (Chaves y Fonseca, 1991; Weaver, 1993; CORMADERA, 2001)

Este tratamiento pre germinativo hace que las semillas germinen entre los 12 a 13 días con porcentajes promedios de germinación del 76%, una moda de 80% y rango que va de 40 a 100%. (Sólo un productor indicó que cuando utiliza semilla vieja o guardada alcanza un porcentaje del 100% de germinación). Esto coincide con CORMADERA (2001), quien indica que la tasa de germinación en semillas de teca está en el orden del 20 al 80% y según la literatura casi nunca llega al 100%

Una vez germinadas las semillas éstas son llevadas a las platabandas (germinador) donde permanecen en promedio hasta los 15 días de edad. Siendo el tiempo promedio de germinación 13 días con un rango que varía de 5 a 20 días, siendo la moda 15 días

2.1.2. Costo de producción

Valor del conjunto de bienes y esfuerzos en que se ha incurrido o se va a incurrir, que deben consumir los centros fabriles para obtener un producto terminado en condiciones de ser entregados al sector comercial (Baca, 2011, pág. 169)

2.1.2.1. Elementos del costo de producción

Los elementos del costo de un producto o sus componentes integrales son los costos de fabricación y mano de obra (Horngren, 2013, pág. 158)

Esta clasificación proporciona a la gerencia la información necesaria para la medición del ingreso y la fijación de precios del producto. A continuación se definen los elementos de un producto

2.1.2.2. Clasificación de los costos

Las clasificaciones de costos pueden hacerse basadas en (Polimeni, 2011, pág. 15)

1. Función del negocio: Estrategia y administración
2. Factor de costos: Costos variables, Costos fijos
3. Costos capitalizables no inventariables, Costos del periodo

2.1.3. Comercialización

La comercialización incluye a individuos y organizaciones a que realizan funciones orientadas a satisfacer los deseos humanos al facilitar las relaciones de intercambio. En una relación de intercambio un comprador potencial y un vendedor potencial se preparan a interactuar con el propósito de intercambio, aunque este no se lleve a cabo; el comprador y vendedor pueden ser dos individuos, dos organizaciones, uno individuo o una organización y el propósito de intercambio puede ser comercio, compra o venta

Las funciones de comercialización son las actividades que salvan la distancia, el tiempo y la posesión y que por lo general separan a los participantes en una relación de intercambio

(Stanton, 2010). Las economías modernas han avanzado mucho más allá de la aldea de pocas familias, pero siguen siendo válidos los mismos principios

El propósito fundamental de los mercados y de los intermediarios consiste en facilitar el intercambio y en conceder un tiempo mayor para la producción, el consumo y otras actividades, incluso el ocio

El tentador llegar a la conclusión que los sistemas más efectivos de comercialización constituyen el resultado de un mayor desarrollo económico, es cierto exactamente lo contrario, un sistema efectivo de comercialización representa un ingrediente necesario para el desarrollo económico e incluso constituir la clave del crecimiento en las naciones menos desarrolladas

Sin un sistema efectivo de comercialización las naciones menos desarrolladas podrían estar condenadas a un círculo vicioso de pobreza, con lo cual se señala que la gente no abonara su forma de vida a un nivel de subsistencia a fin de producto para el mercado, porque no existen compradores para cualquier bien que pudiera producir, y no existen compradores porque todos los demás están empeñados en la producción para satisfacer sus propias necesidades

2.1.3.1. Importancia de la comercialización

(Sapa, 2013). La importancia de la comercialización reside en que esta lo rodea por todas partes y afecta en casi todos los aspectos de la vida diaria, los productos que se adquieren en los distintos negocios, ese constante bombardeo a que se está expuesto: Todo eso forma parte de la comercialización

Además, los periódicos y revistas que se lee, así como los programas de radio que se escuchan y la televisión que se mira son pagados en gran parte por los anunciantes; se trata también de su aspecto de la comercialización, hasta el

propio currículum vitae forma parte de una campaña de comercialización que se utiliza para venderse a algún empleador

Se debe tener presente que los conceptos y técnicas de la comercialización encuentran una amplia aplicación en organizaciones sin fines de lucro, los mismos enfoques básicos que se emplean para vender detergentes para la limpieza de la ropa se pueden emplear para vender ideas, políticas, medios de transportes masivo, servicios de asistencia sanitaria, conservación de la energía y museos

Una razón final e importante de la comercialización consiste en quien constituye un ingrediente básico en el crecimiento y el desarrollo económico. La comercialización estimula la investigación y la innovación y origina nuevos productos que pueden llevar aún más pleno empleo, a mayores ingresos y a un nivel superior de vida si los clientes lo encuentran atractivos, por consiguientes un sistema efectivo de comercialización resulta vital para el futuro de las naciones

2.1.3.2. Estrategia de la comercialización

(Sapa, 2013). Hay tres estrategias genéricas de éxito potencial para desempeñar mejor que otras empresas tanto en el sector industrial como en el comercial:

- a) Liderazgo total en costos
- b) Diferenciación
- c) Enfoque o alta segmentación

En ocasiones, la empresa puede seguir con éxito más de una estrategias como su objetivo principal, aunque rara vez esto es posible. La implantación efectiva de estas estrategias, por lo general, requiere de un compromiso total y del apoyo de todos los elementos organizacionales que estarían divididos si existe más de un objetivo primario

Las estrategias son tácticas para superar el desempeño de los competidores en un sector industrial, en algunas estructuras industriales significara que todas las empresas pueden obtener elevados rendimientos, en tanto que otras, el éxito al implantar una de las estrategias genéricas puede ser lo necesario para obtener rendimientos aceptables en un sentido absoluto

2.1.4. Microempresa

(Parra, 2013). Aquella unidad de producción de bienes y servicios en que todavía el trabajo no se presenta en forma separada del capital, y la división del trabajo no llega a un grado desarrollado, microempresa y desarrollo

Por lo anteriormente expuesto se puede definir a la microempresa como una entidad dedicada a actividades de producción, comercio y servicio, de tipo personal y/o familiar, en donde las actividades se concentran en el dueño de la microempresa, que es el que ejerce el control y la dirección general de la misma

2.1.4.1. Importancia de la microempresa

(Parra, 2013). La microempresa constituye un importante elemento para disminuir los niveles de desempleo y erradicar la pobreza en el país, misma que genera empleo con ingresos que les permiten cubrir las necesidades básicas de quienes integran estas unidades, con lo cual les permite mejorar su calidad de vida

2.1.4.2. Clasificación de la microempresa

(Monteros, 2011). Establece que la microempresa se puede clasificar en:

a. Alimenticio – Agroindustrial

Este sector está constituido por: restaurantes, cafeterías, fondas, actividades que se dedican a la elaboración y preparación de desayunos, almuerzos, meriendas y latos típicos en general

b. Artesanal

Comprende las actividades permanentes de diversos grupos de artesanos que individualmente orientan su trabajo hacia la producción de artesanías manuales, tradicionales y folklóricas de cada sector de la Provincia

c. Producción y comercialización de cuero y calzado

De este sector podemos decir que se conforma con los microempresarios del Cantón Cotacachi que en su mayoría elaboran y comercializan artículos de cuero como maletas, zapatos, portafolios, chompas, carteras, bolsos

d. Metalmecánica

Este importante sector de la microempresa en la provincia de Imbabura constituyen los talleres donde se transforma el hierro en productos terminados como: puertas, ventanas, pasamanos, escritorios, papeleras, sillas, etc.

e. Textiles y confecciones

Estas actividades predominan en los cantones de Otavalo y Atuntaqui, caracterizadas por el predominio de la elaboración de ropa con productos de tela y lana para toda clase de personas tanto en el mercado nacional como internacional

f. Gráficas e impresiones

Este sector está constituido por la actividad que realizan las imprentas, tipografías, diseños y estampados, copiadoras e inclusive centros de computación que brindan servicios a la colectividad en general e instituciones

g. De la construcción

A este sector se los considera desde el punto de vista de la producción y comercialización de materiales necesarios para la construcción como por ejemplo la fabricación de ladrillos, bloques, adoquines, tubos de asbesto

h. Madero forestal

Comprenden las actividades que realizan los expendedores de madera para la fabricación de artículos artesanales, muebles y otros productos complementarios de la construcción

i. Servicios técnicos y profesionales

Este sector está dado por aquellas actividades que independientemente realizan diferentes tipos de profesionales, especialmente en la prestación de servicios, como son por ejemplo: Talleres de arreglo de radio y TV, zapaterías, arreglos de bicicletas, mecánicas automotrices, bufes de abogados, consultorías y asesorías profesionales en general

2.2. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

2.2.1. Viveros

(Rivas, 2012). Un vivero es la instalación destinada a los cultivos ornamentales es decir los orientados a reproducir plantas vivas mediante técnicas y ambientes

más o menos artificiales teniendo en cuenta las características edafológicas del propio producto. El destino principal de su producción es el embellecimiento de espacios públicos o privados, ya sean interiores o exteriores

(Montes, 2010). Establece que un vivero es una superficie dedicada a la producción de planta de especies forestales cuyo destino sea la repoblación forestal. En un vivero forestal se han de seguir 3 objetivos básicos: cubrir las necesidades de planta forestal en cantidad, que esta tenga la calidad adecuada, y hacerlo a un costo razonable

2.2.2. Microempresa

(Parra, 2013). Aquella unidad de producción de bienes y servicios en que todavía el trabajo no se presenta en forma separada del capital, y la división del trabajo no llega a un grado desarrollado, microempresa y desarrollo

2.2.3. Ingresos económicos

Cadena (2008). Cantidad de dinero que una familia puede gastar en un período determinado sin aumentar ni disminuir sus activos netos

Vásquez (2010). Son fuentes de Ingresos económicos, sueldos, salarios, dividendos, ingreso por intereses, pagos de transferencia, alquileres y demás

2.2.4. Demanda

(Sapa, 2013). Manifiestan que la demanda se la puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los consumidores están dispuestos adquirir durante un período determinado y según determinados condiciones de precios, calidad, ingresos y gustos de los consumidores

(Anderson, 2011). Señala que la demanda es la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad bienestar y satisfacción

2.2.5. Oferta

(Anderson, 2011). Deduce que la oferta se refiere al comportamiento de la misma y a la definición de las cantidades que ofrecen o pueden proporcionar quienes tienen dentro de sus actividades proveer de bienes o servicios similares al proyecto

(Martinez, 2013). Indica que la oferta es la cantidad de bienes o servicios producidos o que se pueden producir, dispuestos a llevar a un mercado, en base a los precios que puedan alcanzar en su intercambio por otros bienes o dinero

2.2.6. Comercialización

(Anderson, 2011). Considera que la comercialización es lo relativo al movimiento de bienes y servicios entre productores y usuarios

(García, 2011). Señala que los canales de comercialización son las distintas variables del mercado lo cual reúne toda la información que se establece entre el productor y consumidor incluyendo los medios de publicidad, como radios, revistas, etc.

2.2.7. Costo de producción

(Sandoval, 2010). Indica que dependiendo del tipo de proyecto el cálculo de los costos de producción se define según el ciclo vegetativo de cada producto

(Anderson, 2011). Expresa que son todos aquellos en que se incurre para lograr que los productos manufacturados estén listos para su venta, incluyen los costos materiales directos, mano de obra directa y gastos de fabricación

2.2.8. Producto

(Martinez, 2013). Deducen que el producto puede ser cualquier que proporciona una satisfacción deseable por los consumidores

(Ferrel, 2009). Manifiesta que es cualquier cosa tanto favorable como desfavorable que se recibe en un intercambio y este puede consistir en una idea, servicio o mercancía

2.2.9. Costo de venta

(García, 2011). Indica que estos costos pertenecen a los costos variables y por lo tanto no varían con los cambios del producto

(Terranova, 2013). Señala que son aquellos que se originan al momento de la venta o al llegar al producto al consumidor

2.2.10. Capital de trabajo

(Terranova, 2013). Manifiesta que es la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante, desde el punto de vista práctico está representada por el capital adicional con lo que hay que contar para que empiece a funcionar la empresa, con esto hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos

(Viscione, 2013). Deducen que el total del activo circulante a menudo se denomina capital de trabajo, y a la diferencia entre activo circulante y pasivo circulante se define como trabajo neto. Algunos autores definen los activos circulantes como el capital de trabajo de la empresa

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.3.1. Constitución del Ecuador¹

Art. 1.- El Ecuador es un Estado constitucional de derechos y justicia, social, democrático, soberano, independiente, unitario, intercultural, plurinacional y laico. Se organiza en forma de república y se gobierna de manera descentralizada

La soberanía radica en el pueblo, cuya voluntad es el fundamento de la autoridad, y se ejerce a través de los órganos del poder público y de las formas de participación directa previstas en la Constitución

Los recursos naturales no renovables del territorio del Estado pertenecen a su patrimonio inalienable, irrenunciable e imprescriptible

Art. 276.- El régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos:

2. Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable

6. Promover e impulsar la ciencia, la tecnología, las artes, los saberes ancestrales y en general las actividades de la iniciativa creativa comunitaria, asociativa, cooperativa y privada

Art. 277.- Para la consecución del buen vivir, serán deberes generales del Estado:

6. Promover e impulsar la ciencia, la tecnología, las artes, los saberes ancestrales y en general las actividades de la iniciativa creativa comunitaria, asociativa, cooperativa y privada

¹ (Constitución, 2008)

Art. 278.- Para la consecución del buen vivir, a las personas y a las colectividades, y sus diversas formas organizativas, les corresponde:

2. Producir, intercambiar y consumir bienes y servicios con responsabilidad social y ambiental.

Art. 280.- El Plan Nacional de Desarrollo es el instrumento al que se sujetarán las políticas, programas y proyectos públicos; la programación y ejecución del presupuesto del Estado; y la inversión y la asignación de los recursos públicos; y coordinar las competencias exclusivas entre el Estado central y los gobiernos autónomos descentralizados. Su observancia será de carácter obligatorio para el sector público e indicativo para los demás sectores

Art. 284.- La política económica tendrá los siguientes objetivos:

2. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional

5. Lograr un desarrollo equilibrado del territorio nacional, la integración entre regiones, en el campo, entre el campo y la ciudad, en lo económico, social y cultural

6. Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales

7. Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo

9. Impulsar un consumo social y ambientalmente responsable

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados

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

2.3.2. Ley forestal

Art. 20.- Para la administración y aprovechamiento forestal, establécese la siguiente clasificación de los bosques:

- a) Bosques estatales de producción permanente;
- b) Bosques privados de producción permanente;
- c) Bosques protectores; y,
- d) Bosques y áreas especiales o experimentales

Art. 42.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería supervigilará todas las etapas primarias de producción, tenencia, aprovechamiento y comercialización de

materias primas forestales. Igual supervigilancia realizará respecto de la flora y fauna silvestres

Art. 43.- Para efecto de lo dispuesto en el artículo anterior, la movilización de productos forestales y de flora y fauna silvestres, requerirá de la correspondiente guía de circulación expedida por el Ministerio de Agricultura y Ganadería. Se establecerán puestos de control forestal y de fauna silvestre de atención permanente, los cuales contarán con el apoyo y presencia de la fuerza pública

Art. 44.- Para efecto del cumplimiento de esta Ley, créase la Guardia Forestal bajo la dependencia del Ministerio de Agricultura y Ganadería

Las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional colaborarán con la Guardia Forestal, para el eficaz ejercicio de sus funciones

Art. 45.- Prohíbese la exportación de madera rolliza, con excepción de la destinada a fines científicos y experimentales en cantidades limitadas, y previa la autorización del Ministerio de Agricultura y Ganadería y en las condiciones que éste determine

Art. 49.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería promoverá, realizará y coordinará la investigación relativa a la conservación, administración, uso y desarrollo de los recursos forestales y de las áreas naturales del patrimonio forestal

Art. 53.- Las tierras forestales cubiertas de bosques o vegetación protectores naturales o cultivados, las plantadas con especies madereras y las que se dedicaren a la formación de cualquier clase de bosques que cumplan con las normas establecidas en esta Ley, gozarán de exoneración del pago del impuesto a la propiedad rural. La Dirección Nacional de Avalúos y Catastros, al efectuar el avalúo y determinará el impuesto, aplicará dicha exoneración

Art. 57.- Sin perjuicio de los incentivos previstos en esta Ley, las empresas de aprovechamiento forestal integral cuyas plantas industriales se instalen en áreas de producción de la materia prima, gozarán de los respectivos beneficios contemplados en la Ley de Fomento Industrial para estos casos, siempre que se cumplan los requisitos previstos en la misma

Art. 59.- Las tierras forestales de propiedad privada cubiertas de bosques protectores de producción permanente y aquellas en las que se ejecuten planes de forestación o reforestación, no serán afectables por la Reforma Agraria

Art. 59.- Las tierras forestales de propiedad privada cubiertas de bosques protectores de producción permanente y aquellas en las que se ejecuten planes de forestación o reforestación, no serán afectables por la Reforma Agraria

Art. 81.- Quien pade, tale, descortece, destruya, altere, transforme, adquiera, transporte, comercialice o utilice los bosques de áreas de mangle, los productos forestales o de vida silvestre o productos forestales diferentes de la madera, provenientes de bosques de propiedad estatal o privada, sin el correspondiente contrato, licencia o autorización de aprovechamiento a que estuviera legalmente obligado, o que, teniéndolos, se exceda de lo autorizado, será sancionado con multas equivalentes al valor de uno a diez salarios mínimos vitales generales y el decomiso de los productos, semovientes, herramientas, equipos, medios de transporte y demás instrumentos utilizados en estas acciones sin perjuicio de la acción penal correspondiente y en los términos del artículo 65 del Código Penal

Art. 83.- Quiénes comercialicen productos forestales, animales vivos, elementos constitutivos o productos de la fauna silvestre, especialmente de la flora o productos forestales diferentes de la madera, sin la respectiva autorización, serán sancionados con una multa de quinientos a mil salarios mínimos vitales

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1.1. Materiales y equipos

- ❖ Hojas A4
- ❖ Cuadernos
- ❖ Tableros
- ❖ Lapiceros
- ❖ Marcadores
- ❖ Resaltadores
- ❖ Computadora

- ❖ impresora
- ❖ Laptop
- ❖ Calculadora
- ❖ Memory USB
- ❖ Cámara fotográfica

3.1.2. Métodos

3.1.2.1. Descriptivo

Permitió describir o analizar la producción y comercialización de viveros en el sector Primero de Mayo del cantón Quevedo

3.1.2.2. Inductivo

Este método permitió analizar los procesos que realizan los habitantes del sector Primero de Mayo en la producción y comercialización de viveros por medio de un análisis ordenado coherente y lógico. Recordando que la inducción permite como investigador la observación de la situación actual, es decir partiendo de los hechos particulares a lo general

3.1.2.3. Estadístico

Se utilizó este método para obtener el tamaño de la muestra de los habitantes del sector primero de Mayo.

3.2. FUENTES

3.2.1. Primaria

Proporcionó directamente los datos relacionados con el problema de investigación, a través de las encuestas a los habitantes del sector Primero de mayo del cantón Quevedo

3.2.2. Secundaria

Permitió revisar textos, folletos, revistas, consultas a profesionales y publicaciones en la prensa que este relacionados con el tema de investigación

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

3.3.1. Encuesta

Constó de un cuestionario de preguntas estructuradas dirigidas a los habitantes del sector Primero de Mayo del Cantón de Quevedo que se dedican a la producción y comercialización de viveros

3.3.2. Estudio de campo

Permitió obtener información a través de la observación en el sector donde se realizó el estudio de la producción y comercialización de viveros

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

La población que fue objeto de estudio en la investigación fueron las 127 personas que dedican a la producción y comercialización de viveros en el sector Primero de Mayo del Cantón de Quevedo.

3.4.2. Muestra

La muestra se la tomará al 100% de la población. Objeto de estudio a las 127 personas.

CAPÍTULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

4.1.1. Condiciones socio – económica de los habitantes del sector de primero de Mayo

Pregunta 1.- ¿Cuál es su nivel de educación?

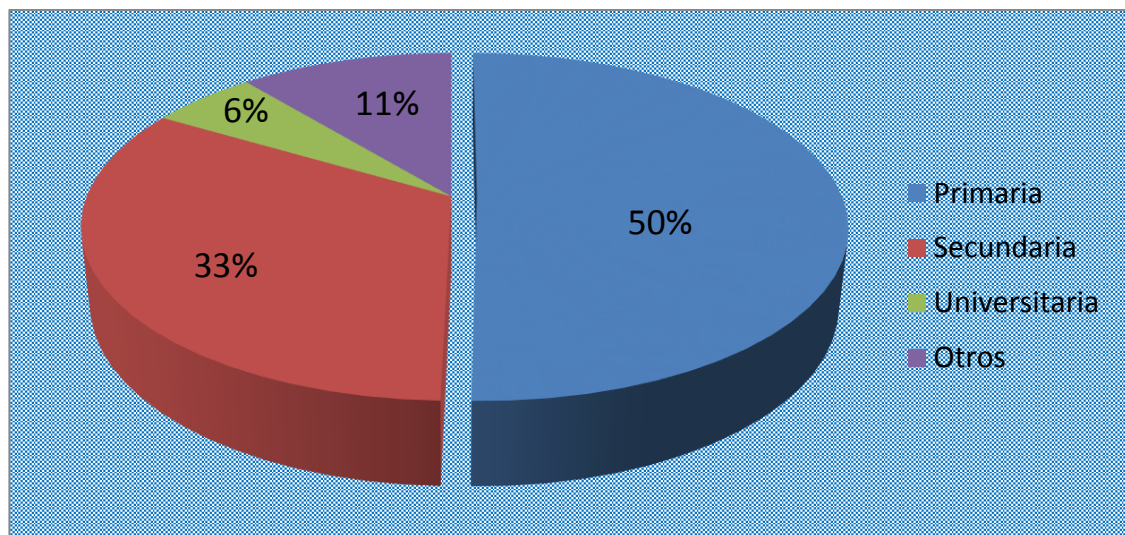
Cuadro # 1. Nivel de educación

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Primaria	64	50%
Secundaria	42	33%
Universitaria	7	6%
Otros	14	11%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 1. Nivel de educación



Análisis:

El gráfico # 1 indica que el 50% de los habitantes encuestados solo han tenido un nivel de educación hasta la primaria, el 33% secundaria, el 11% poseen otro tipo de estudios como técnicos o título de artesanos; y el 7%, tienen estudios universitarios.

Pregunta 2.- ¿Cuántos años usted tiene en la actividad de la producción y comercialización de viveros?

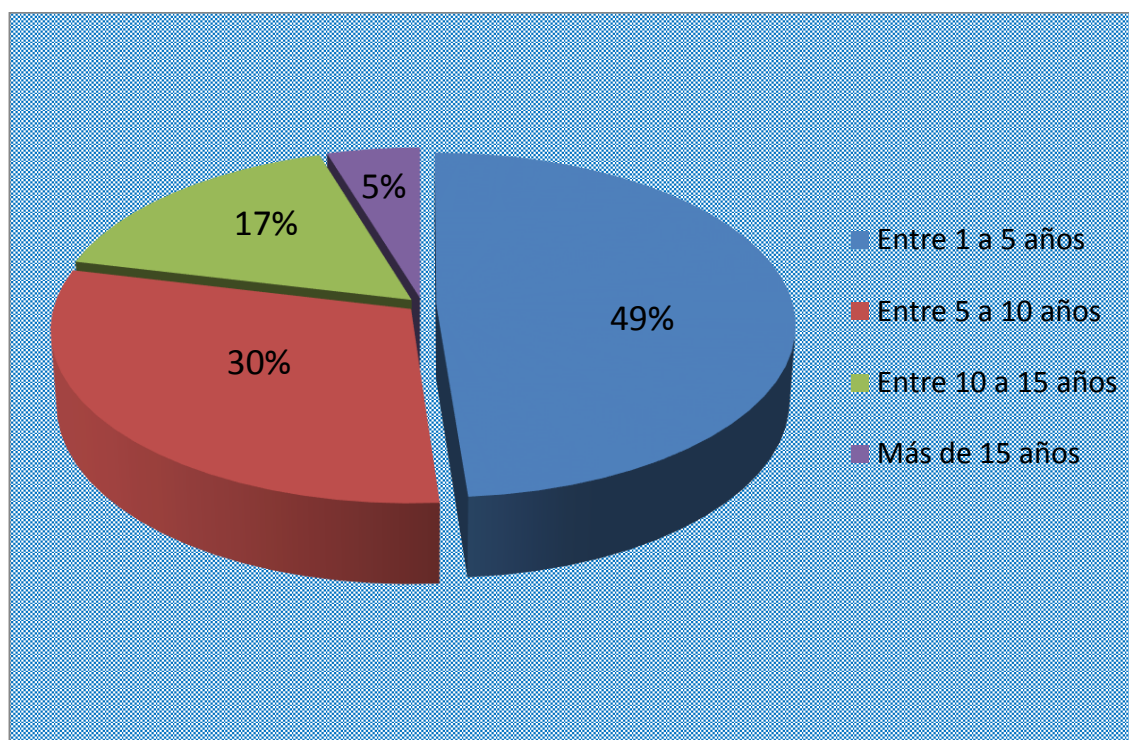
Cuadro # 2. Tiempo en la actividad de viveros

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Entre 1 a 5 años	62	49%
Entre 5 a 10 años	38	30%
Entre 10 a 15 años	21	17%
Más de 15 años	6	5%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 2 Tiempo en la actividad de viveros



Análisis:

El gráfico # 2 indica que el 49% de los habitantes encuestados tienen realizando la actividad de comercialización y producción del cultivo de viveros entre 1 a 5 años, el 30% entre 5 a 10 años, el 17% entre 10 a 15 años y el 5% por más de 15 años.

Pregunta 3.- ¿Cuál es su ingreso promedio mensual?

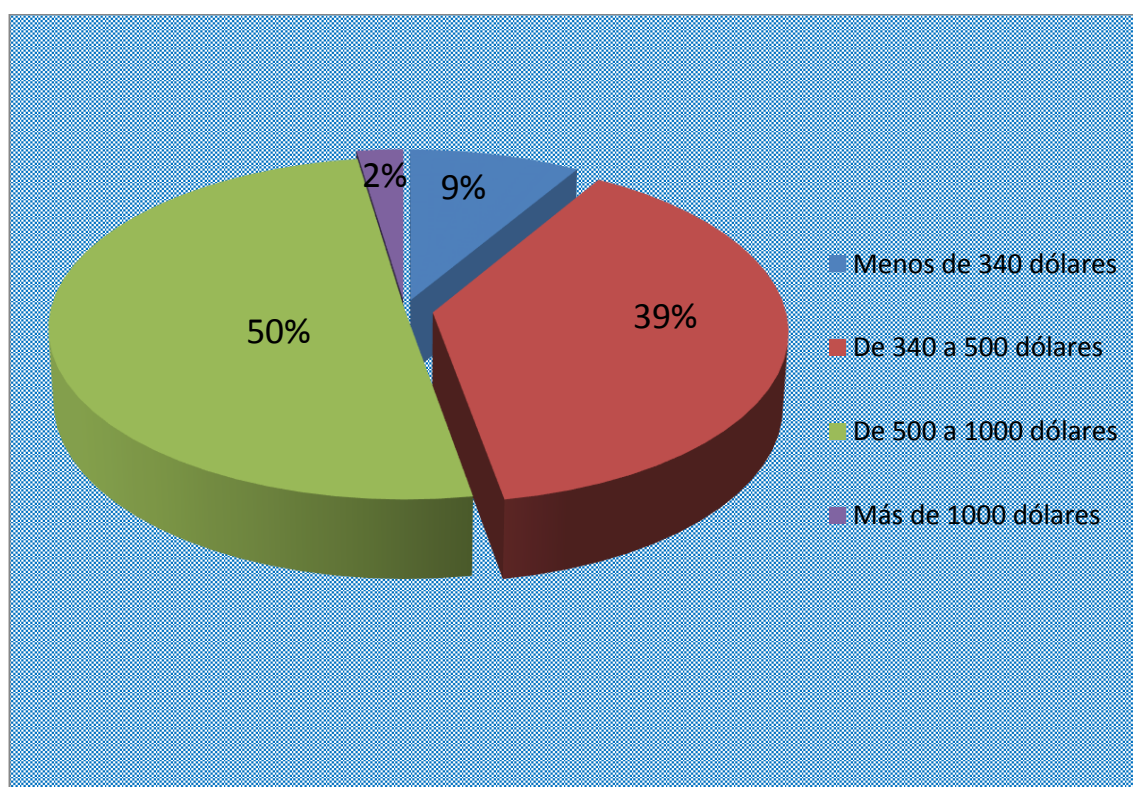
Cuadro # 3. Ingreso mensual

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Menos de 340 dólares	11	9%
De 340 a 500 dólares	49	39%
De 500 a 1000 dólares	64	50%
Más de 1000 dólares	3	2%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 3. Ingreso mensual



Análisis:

El gráfico # 3 muestra que el 50% de los habitantes encuestados tienen un promedio de ingreso mensual de 500 a 1000 dólares, el 39% de 340 a 500 dólares, el 9% menos de 340 dólares; y por último, el 2% tiene un ingreso de más de 1000 dólares a causa de que sus viveros producen un poco más.

Pregunta 4.- ¿Usted tiene otro ingreso adicional por la producción y comercialización de su vivero?

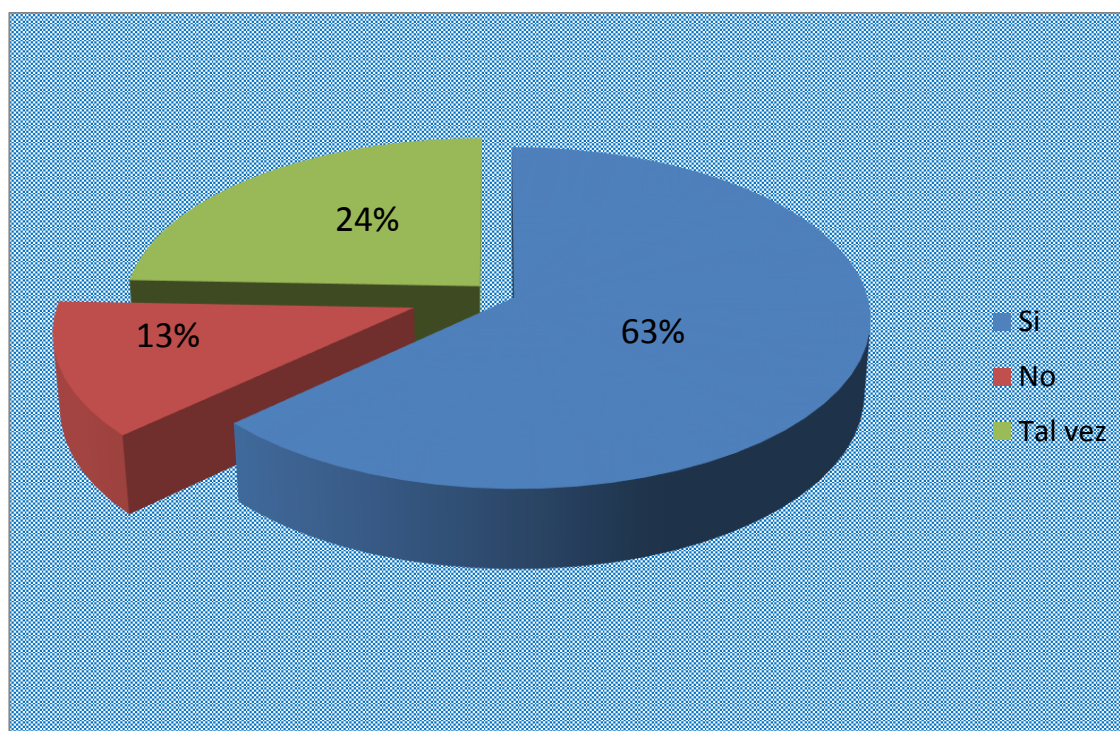
Cuadro # 4. Ingreso adicional

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Si	80	63%
No	16	13%
Tal vez	31	24%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 4. Ingreso adicional



Análisis:

El gráfico # 4 indica que el 63% de los habitantes encuestados si poseen otro ingreso mensual por la producción y comercialización de plantas de viveros, el 24% se expresaron reacios a la pregunta por lo cual contestaron que tal vez, y el 13% expresó que no; que sólo tienen ingreso por la actividad de sus viveros.

Pregunta 5.- ¿Cuál es su ingreso mensual por la venta de plantas de viveros?

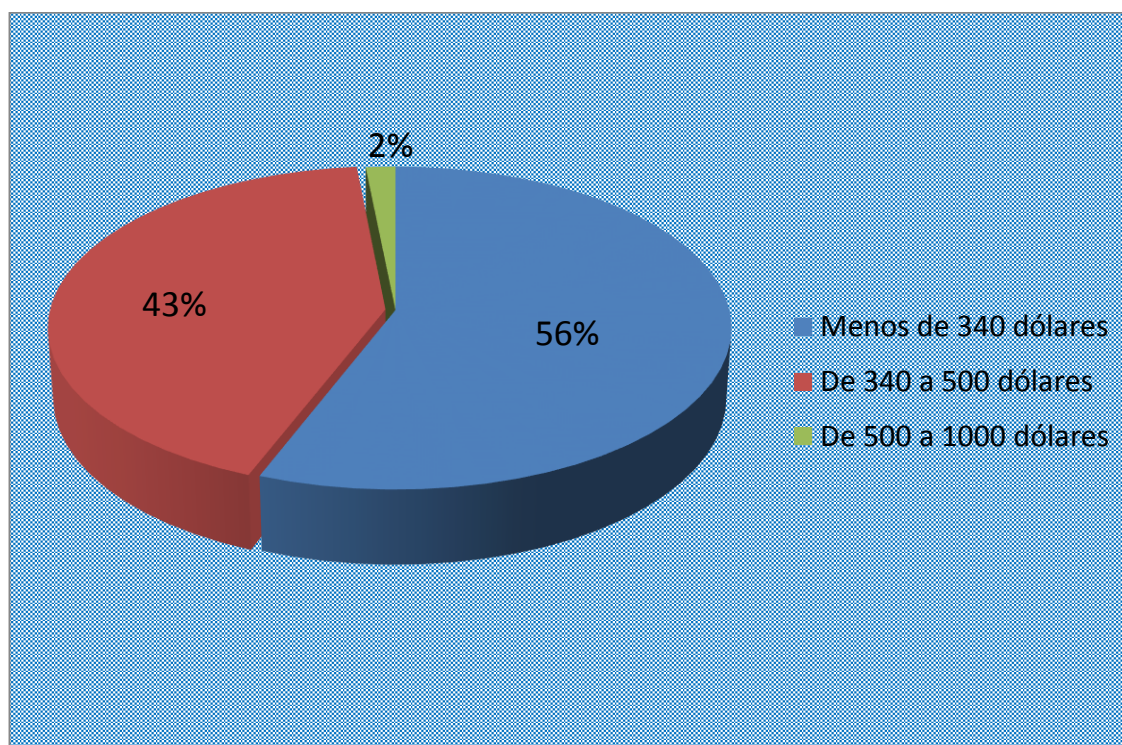
Cuadro # 5. Ingreso mensual por la venta de plantas de viveros

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Menos de 340 dólares	71	56%
De 340 a 500 dólares	54	43%
De 500 a 1000 dólares	2	2%
Más de 1000 dólares	0	0%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 5. Ingreso mensual por la venta de plantas de viveros



Análisis:

El gráfico # 5 muestra que el 56% de los habitantes encuestados expresaron que tienen un ingreso promedio menor de 340 dólares mensuales, el 43% de 340 a 500 dólares y tan solo el 2% indicó que su ingreso en la actividad de los viveros es de 500 a 1000 dólares.

Pregunta 6.- ¿Cuántas personas se dedican a la producción y comercialización de plantas de viveros en su vivienda?

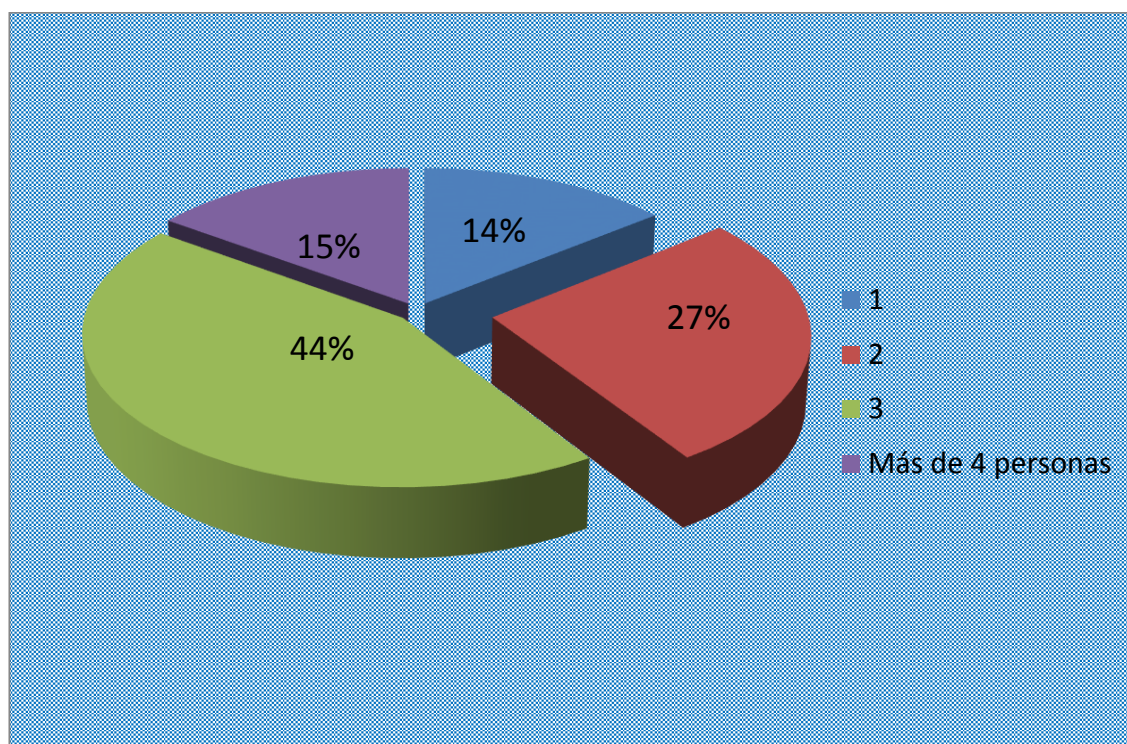
Cuadro # 6. Número de personas en la vivienda dedicadas a la actividad

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
1	18	14%
2	34	27%
3	56	44%
Más de 4 personas	19	15%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 6. Número de personas en la vivienda dedicadas a la actividad



Análisis:

El gráfico # 6 muestra que los habitantes del sector Primero de Mayo, con el 44%, expresaron que en sus viveros laboran sólo 4 personas que viven en su hogar, el 27% sólo 2 personas, el 15% más de 4 personas y con el 14% nada más que una persona.

Pregunta 7.- ¿Cuál es el gasto mensual promedio de su familia?

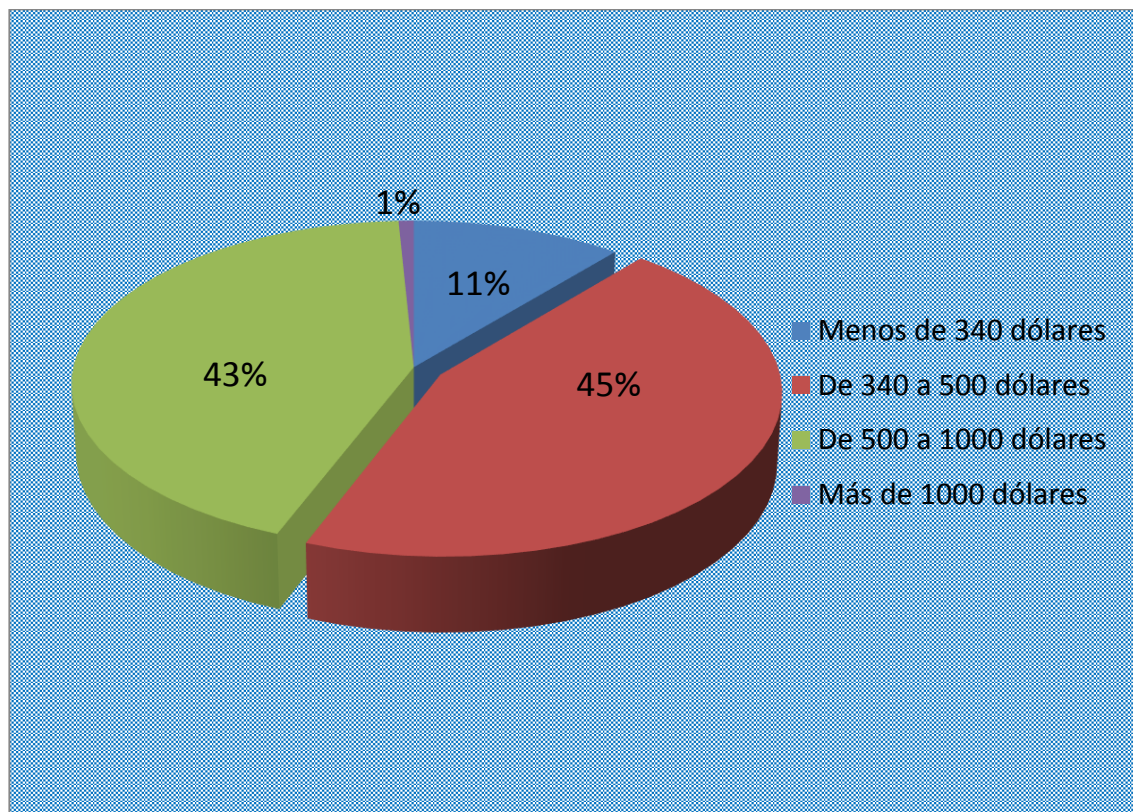
Cuadro # 7. Gasto mensual promedio de la familia

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Menos de 340 dólares	14	11%
De 340 a 500 dólares	57	45%
De 500 a 1000 dólares	55	43%
Más de 1000 dólares	1	1%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 7. Gasto mensual promedio de la familia



Análisis:

El gráfico # 7 muestra que el 45% de los habitantes del sector Primero de Mayo, tienen un gasto mensual de 340 a 500 dólares mensuales, el 43% de 500 a 1000 dólares, el 11% poseen un gasto menor de 340 dólares y el 1% restante tienen un gasto mensual de más de 1000 dólares.

Pregunta 8.- ¿La venta de plantas de viveros ha permitido mejorar la calidad de vida de su familia?

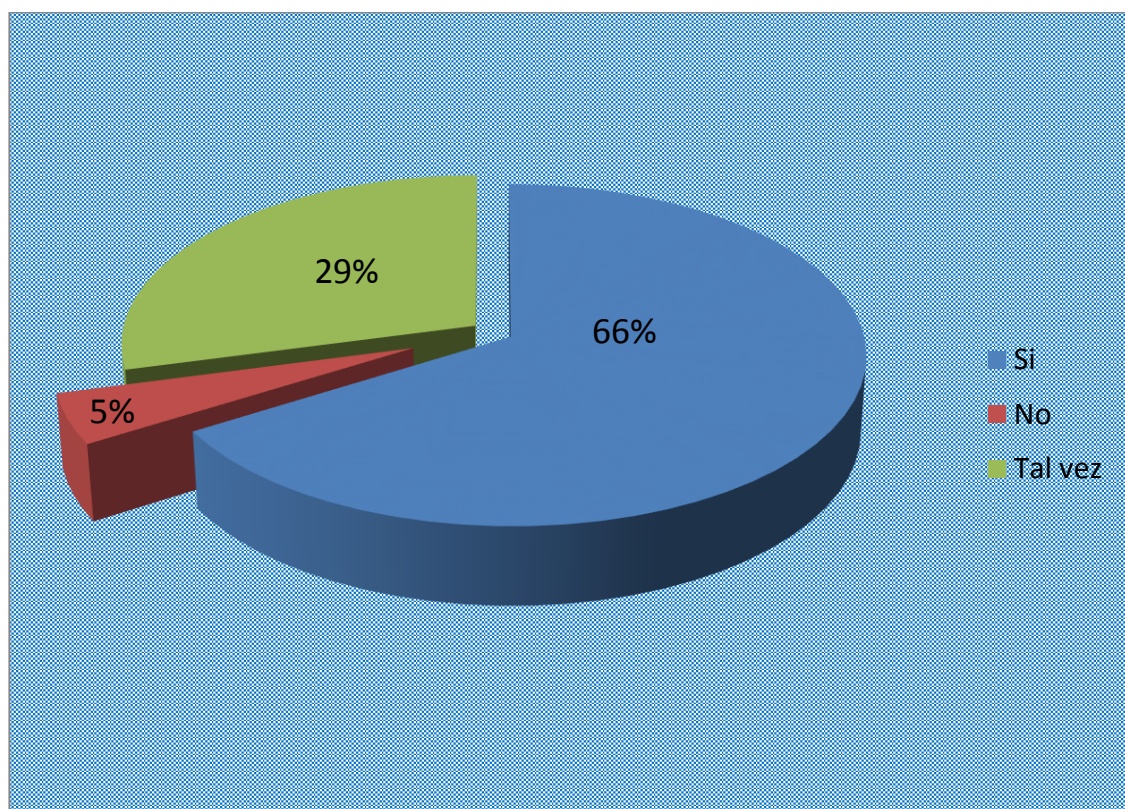
Cuadro # 8. Mejoramiento de la calidad de vida

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Si	84	66%
No	6	5%
Tal vez	37	29%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 8. Mejoramiento de la calidad de vida



Análisis:

El gráfico # 8 muestra que el 66% de los habitantes del sector Primero de Mayo, si han podido mejorar la calidad de vida de su familia por la venta de las plantas de viveros, el 29% expresaron que tal vez; y tan solo el 5%, expresó que no, debido a que su ingreso por esta actividad no es muy alta.

Pregunta 9.- ¿Cree usted que la actividad de producción y comercialización de viveros ha tenido incidencia en el ingreso económico de su familia?

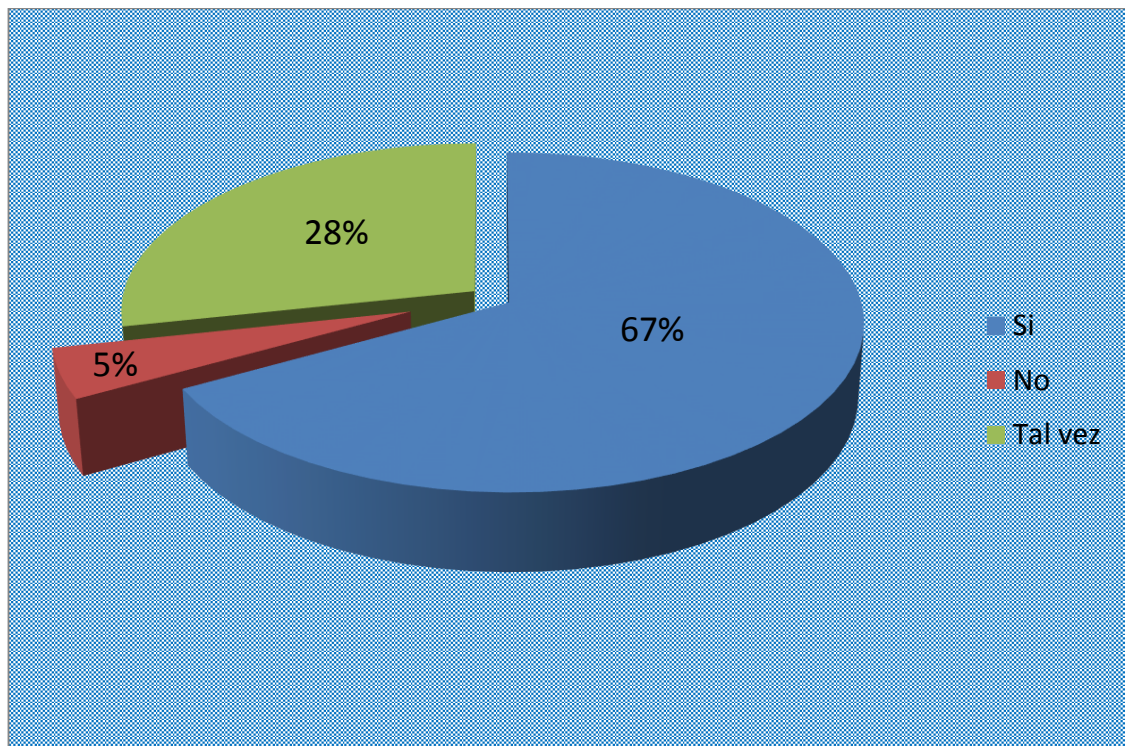
Cuadro # 9. Incidencia en el ingreso económico

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Si	85	67%
No	6	5%
Tal vez	36	28%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 9. Incidencia en el ingreso económico



Análisis:

El gráfico # 9 muestra que el 67% de los habitantes del sector Primero de Mayo, considera que si ha influido en el ingreso familiar la comercialización de plantas de viveros, el 29% expresaron que tal vez; y tan solo el 5%, expresó que no.

4.1.2. Producción de viveros en el sector Primero de Mayo

Pregunta 1.- ¿Qué tipo de plantas de vivero usted produce más?

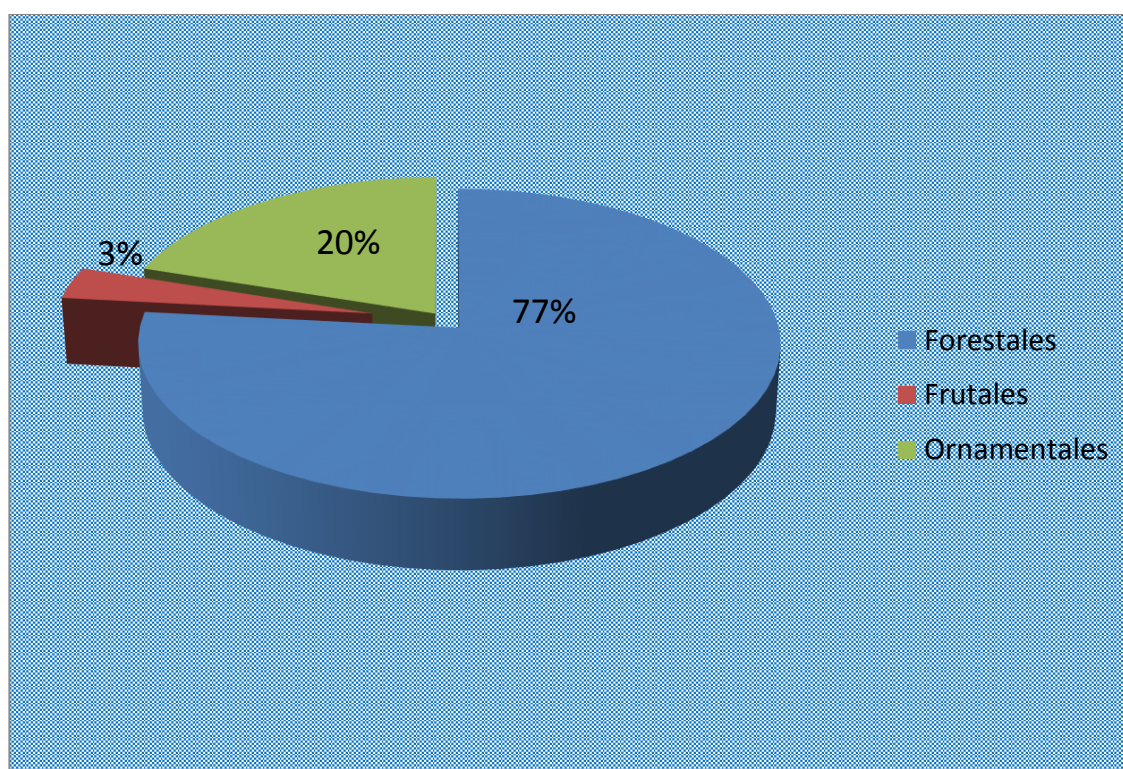
Cuadro # 10. Mayor producción de planta de vivero

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Forestales	92	77%
Frutales	4	3%
Ornamentales	24	20%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 10. Mayor producción de planta de vivero



Análisis:

El gráfico # 10 indica que el 77% de los habitantes encuestados expresaron que el tipo de planta de vivero que ellos más comercializan son las forestales como teca, balsa, guayacán, el 20% las ornamentales que pueden servir para adornos; y el 3%, las frutales como mango, naranja, cacao, etc.

Pregunta 2.- ¿Cuál es la planta de mayor costo de producción en su vivero?

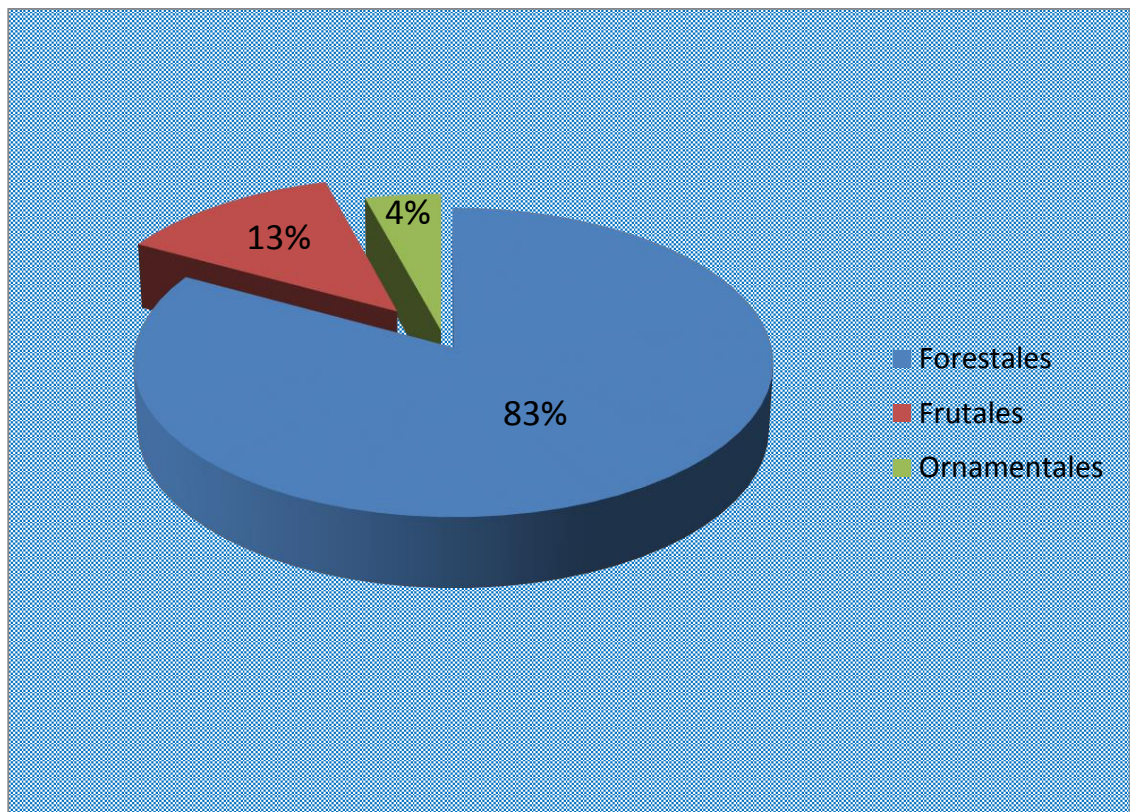
Cuadro # 11. Planta de mayor costo de producción

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Forestales	78	83%
Frutales	12	13%
Ornamentales	4	4%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 11. Planta de mayor costo de producción



Análisis:

El gráfico # 11 indica que el 83% de los habitantes encuestados expresaron que el tipo de planta de vivero que mayor costo de producción tienen son las forestales, con el 13% las frutales; y por último el 4% con las ornamentales.

Pregunta 3.- ¿De qué depende la capacidad de producción de su vivero?

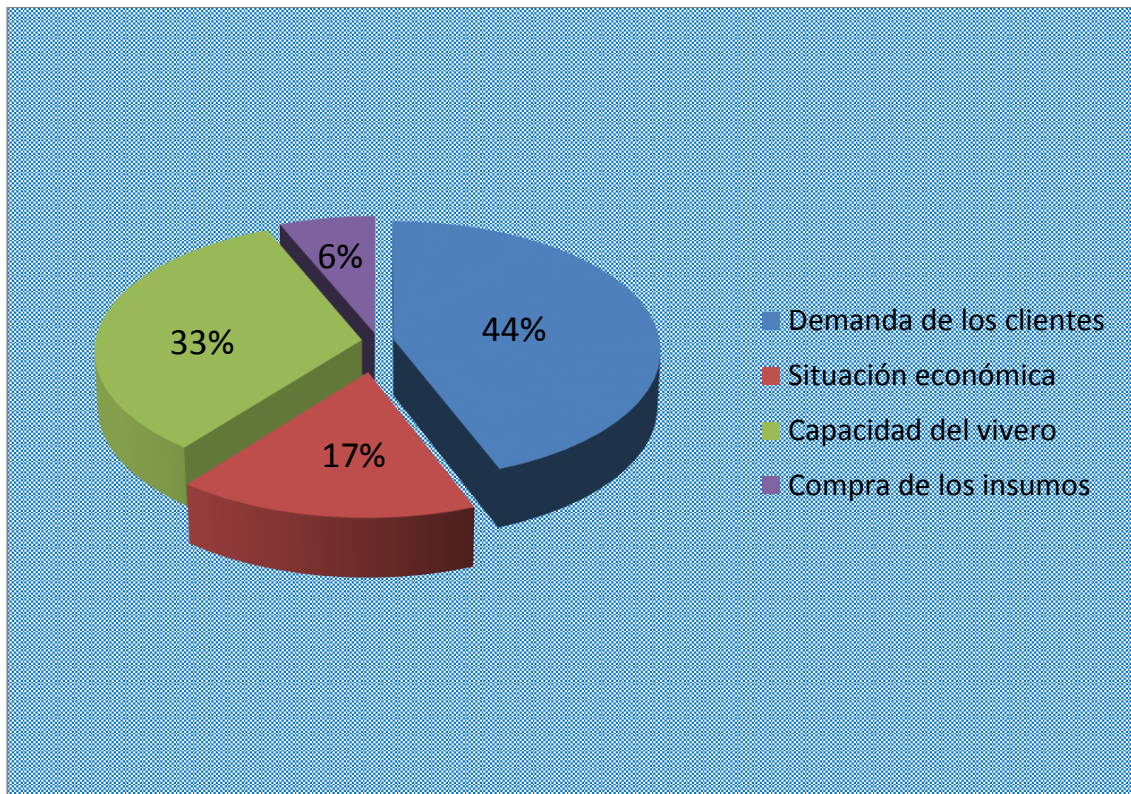
Cuadro # 12. Dependencia de la capacidad de producción

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Demanda de los clientes	56	44%
Situación económica	21	17%
Capacidad del vivero	42	33%
Compra de los insumos	8	6%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 12. Dependencia de la capacidad de producción



Análisis:

El gráfico # 12 indica que el 44% de los habitantes encuestados indicaron que la capacidad de su vivero depende de la demanda de los clientes, el 33% de la capacidad de su vivero, el 17% de su situación económica actual, y el 6% restante de la compra de los insumos para producir más.

Pregunta 4.- ¿Qué nivel de competencia hay en el sector Primero de Mayo en la producción de viveros?

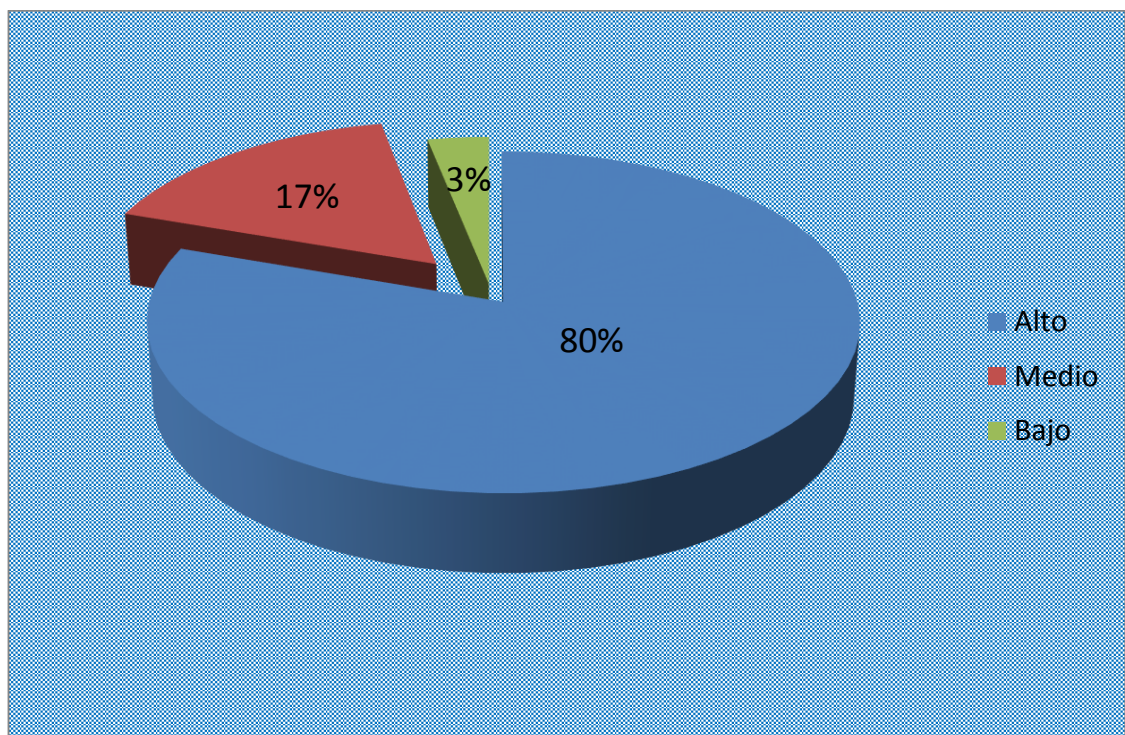
Cuadro # 13. Nivel de competencia en el sector primero de mayo

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Alto	102	80%
Medio	21	17%
Bajo	4	3%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 13. Nivel de competencia en el sector Primero de mayo



Análisis:

El gráfico # 13 muestra que el 80% de los habitantes del sector Primero de Mayo consideran que el nivel de competencia es alto, debido a la mayoría de familias que poseen un vivero en el lugar, el 17% expresaron que la competencia es intermedia; y tan solo el 3% manifestó que es bajo.

Pregunta 5.- ¿El capital que usted invirtió para la producción en su vivero fue?

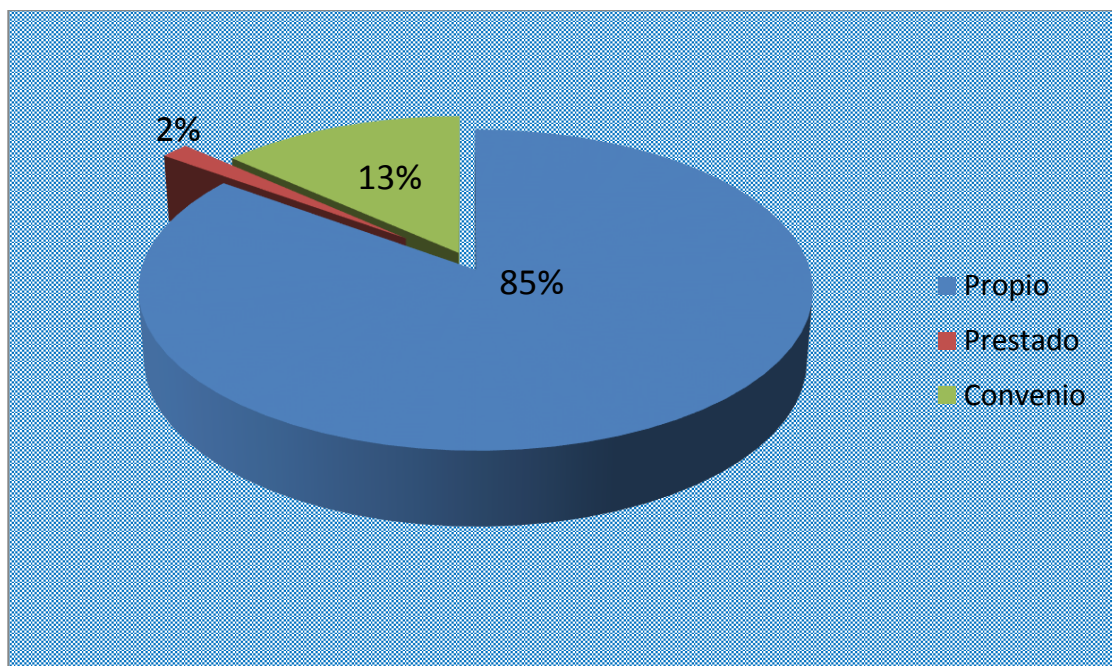
Cuadro # 14. Procedencia del capital invertido

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Propio	108	85%
Prestado	2	2%
Convenio	17	13%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 14. Procedencia del capital invertido



Análisis:

El gráfico # 14 indica que el 85% de los habitantes encuestados comenzaron en la actividad de los viveros con capital propio, el 13% manifestó que en convenio con otros productores y comercializadores locales, y con un último 2% tuvieron que prestar hasta tener un préstamo en alguna institución financiera o persona prestamista.

Pregunta 6.- ¿Qué cantidad de plantas frutales usted produce anualmente?

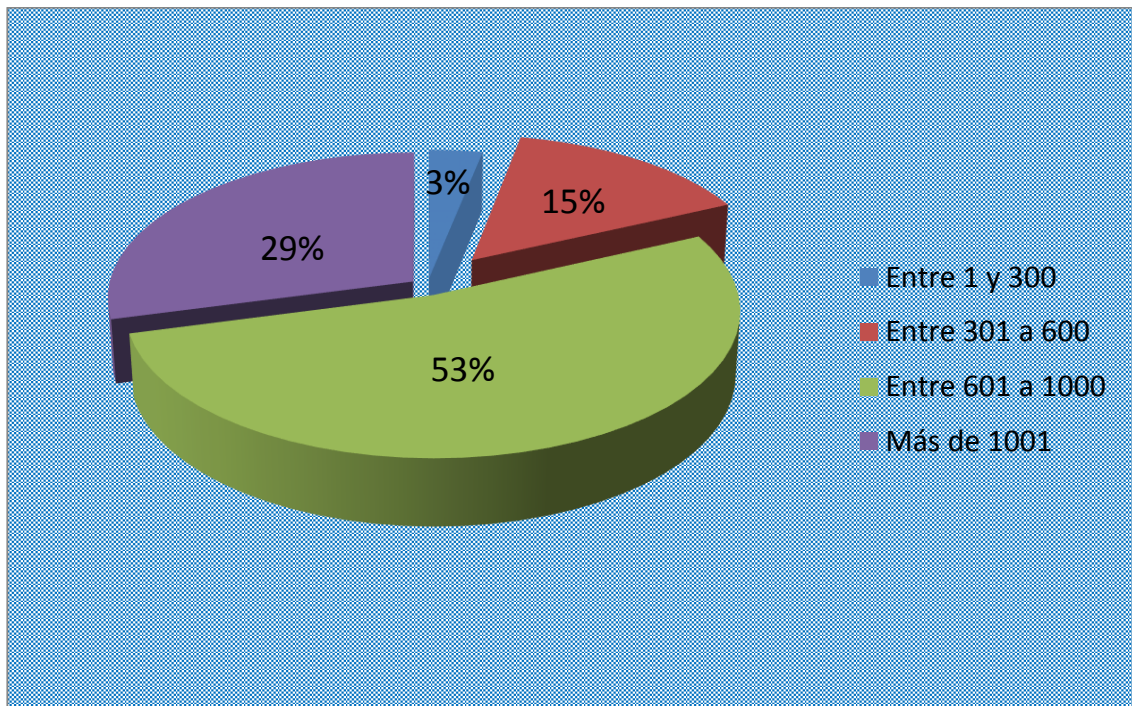
Cuadro # 15. Cantidad de plantas frutales producidas anualmente

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Entre 1 y 300	4	3%
Entre 301 a 600	19	15%
Entre 601 a 1000	67	53%
Más de 1001	37	29%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 15. Cantidad de plantas frutales producidas anualmente



Análisis:

El gráfico # 15 indica que el 53% de los habitantes encuestados expresaron que la cantidad de plantas de viveros frutales que se producen anualmente oscila entre 601 a 1000 plantas, el 29% más de 1001 plantas, el 15% entre 301 a 600 plantas y el 3% entre 1 a 300 plantas.

Pregunta 7.- ¿Qué cantidad de plantas ornamentales usted produce anualmente?

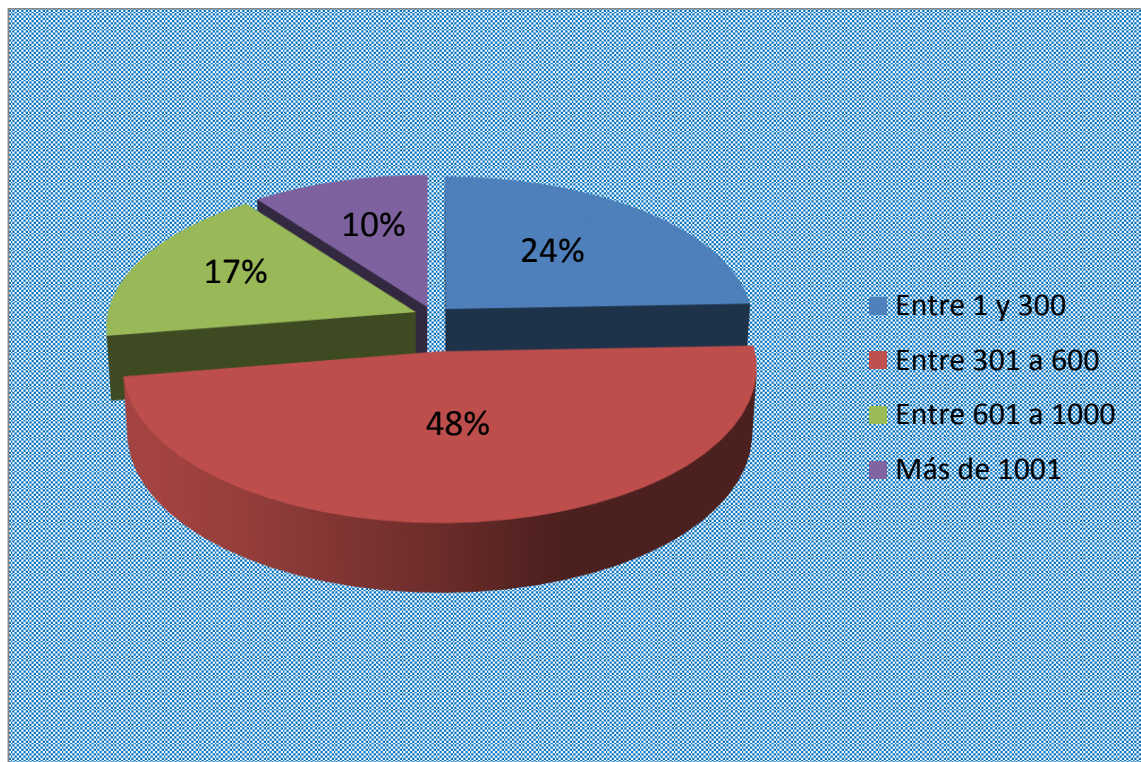
Cuadro # 16. Cantidad de plantas ornamentales producidas anualmente

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Entre 1 y 300	31	24%
Entre 301 a 600	61	48%
Entre 601 a 1000	22	17%
Más de 1001	13	10%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 16. Cantidad de plantas ornamentales producidas anualmente



Análisis:

El gráfico # 16 indica que el 48% de los habitantes encuestados expresaron que la cantidad de plantas de viveros ornamentales que se producen anualmente oscila entre 301 a 600 plantas, el 24% entre 1 a 300 plantas, el 17% entre 601 a 1000 plantas y el 10% más de 1001 plantas.

Pregunta 8.- ¿Qué cantidad de plantas forestales usted produce anualmente?

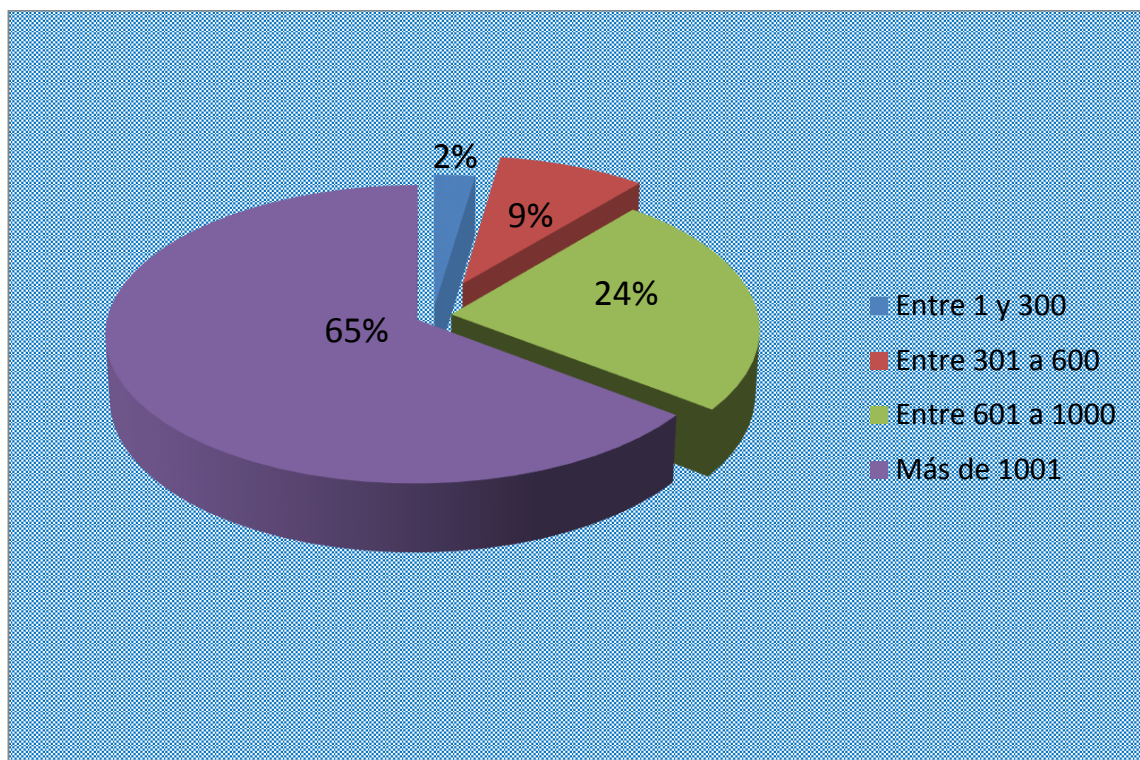
Cuadro # 17. Cantidad de plantas forestales producidas anualmente

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Entre 1 y 300	3	2%
Entre 301 a 600	11	9%
Entre 301 a 1000	31	24%
Más de 1001	82	65%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 17. Cantidad de plantas forestales producidas anualmente



Análisis:

El gráfico # 17 muestra que el 65% de los habitantes encuestados pronunciaron que la cantidad de plantas de viveros forestales que se producen anualmente son más de 1000 plantas, el 24% fluctúa entre 601 a 1000 plantas, el 9% entre 301 a 500 plantas y el 2% entre 1 a 300 plantas.

4.1.3. Análisis de la comercialización de los viveros en el sector Primero de Mayo

Pregunta 1.- ¿Qué tipo de plantas son las que más se comercializan en el sector?

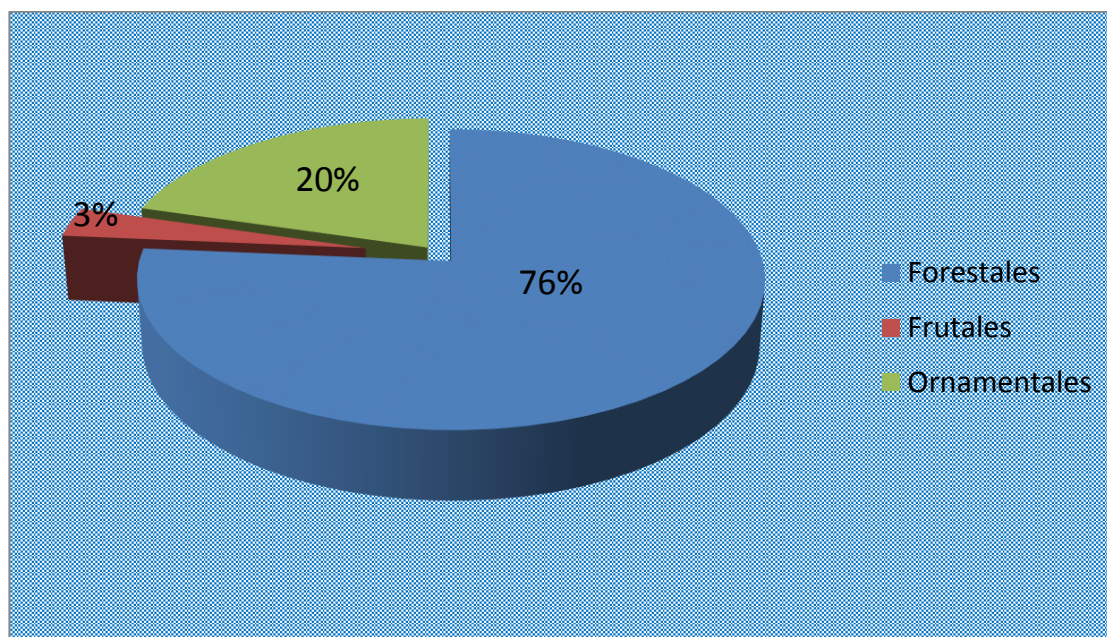
Cuadro # 18. Tipos de plantas de viveros de mayor comercialización

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Forestales	97	76%
Frutales	4	3%
Ornamentales	26	20%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 18. Tipos de plantas de viveros de mayor comercialización



Análisis:

El gráfico # 18 muestra que el 76% de los habitantes encuestados expresaron que el tipo de planta de viveros que tiene mayor comercialización en el sector son las forestales, el 20% considera las ornamentales y el 3% exteriorizaron que son las frutales.

Pregunta 2.- ¿Qué tipo de medio de difusión usted utiliza para la comercialización de su vivero?

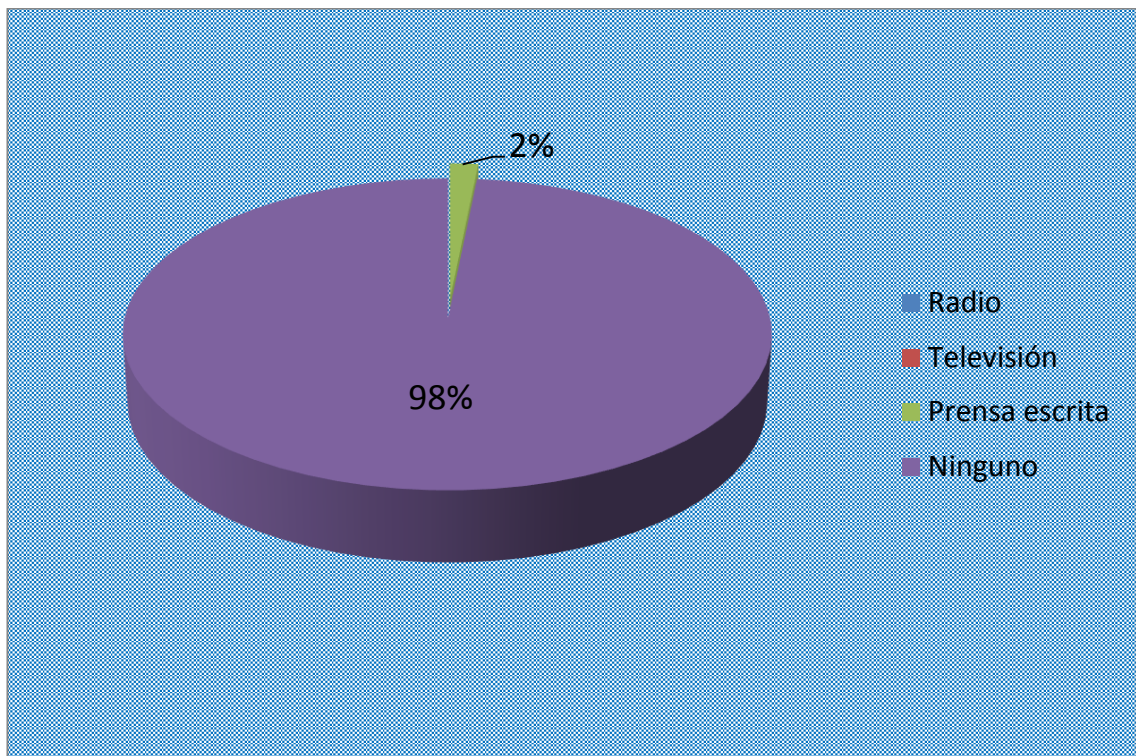
Cuadro # 19. Medio de difusión para la comercialización de las plantas

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Radio	0	0%
Televisión	0	0%
Prensa escrita	2	2%
Ninguno	125	98%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 19. Medio de difusión para la comercialización de las plantas



Análisis:

El gráfico # 19 indica que el 98% de los habitantes encuestados no utilizan ningún medio de difusión para poder comercializar sus viveros debido a los costos; y tan solo el 2% de ellos utilizan la prensa escrita para hacer conocer su negocio de viveros.

Pregunta 3.- ¿Usted ha recibido alguna asesoría técnica?

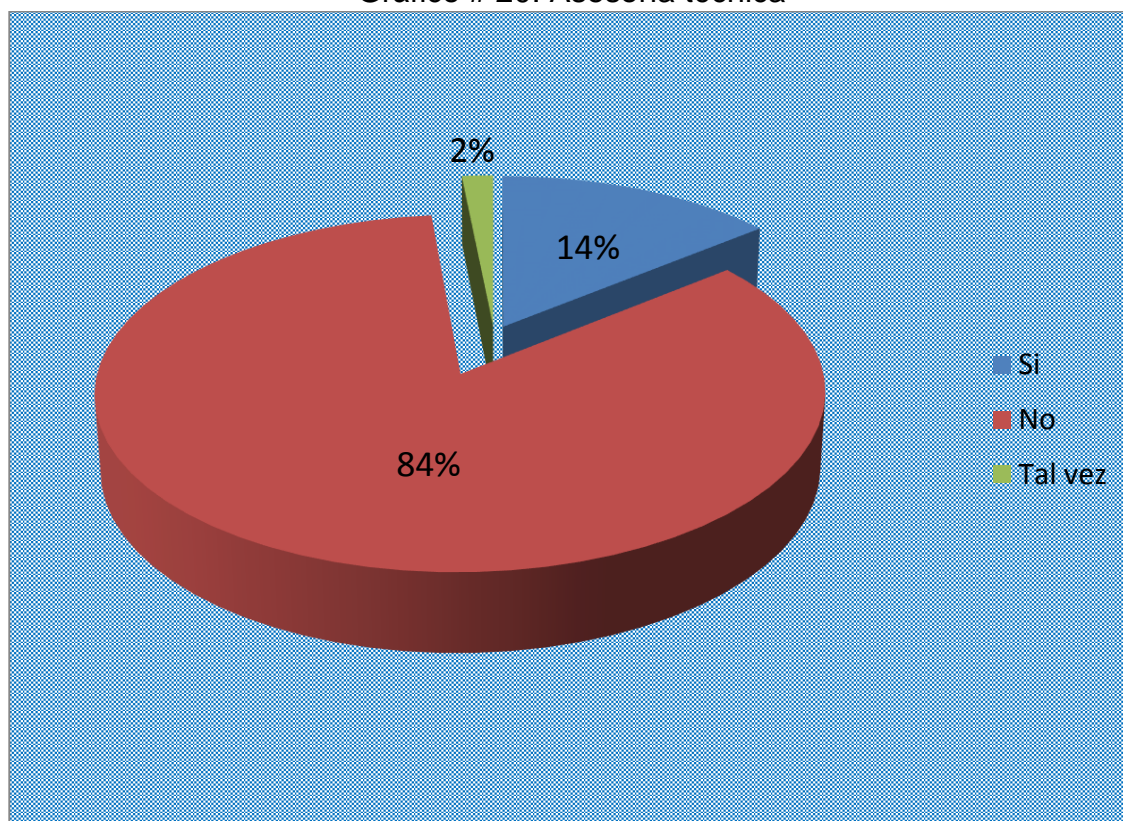
Cuadro # 20. Asesoría técnica

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Si	18	14%
No	107	84%
Tal vez	2	2%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 20. Asesoría técnica



Análisis:

El gráfico # 20 indica que el 84% de los habitantes encuestados, opinaron que no han recibido ninguna capacitación técnica sobre los cultivos de plantas de viveros por alguna institución pública o privada, el 14% expresó que si han recibido capacitación por medio de convenios con empresas por compra anticipada; y el 2% contrapuestos a la pregunta contestaron que tal vez.

Pregunta 4.- ¿De las siguientes instituciones, quién le gustaría le proporcione asesoría técnica?

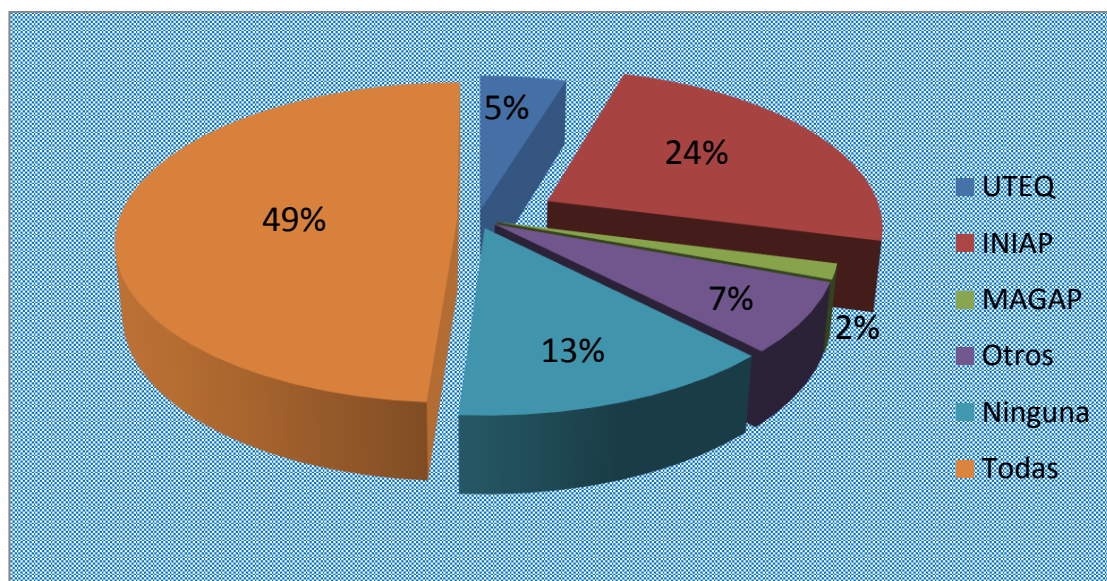
Cuadro # 21. Instituciones candidatas a asesoría técnica

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
UTEQ	6	5%
INIAP	31	24%
MAGAP	2	2%
Otros	9	7%
Ninguna	17	13%
Todas	62	49%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 21. Instituciones candidatas a asesoría técnica



Análisis:

El gráfico # 21 indica que el 49% de los habitantes encuestados les gustaría que todas las instituciones que tengan conocimiento acerca de cultivos de plantas de vivero, les proporcione asesoría técnica, el 24% considera que INIAP, el 13% piensa que ninguna, el 7% que otras instituciones, el 5% la UTEQ; y el 2% desean que sean del MAGAP.

Pregunta 5.- ¿Qué cantidad de plantas frutales usted vende anualmente?

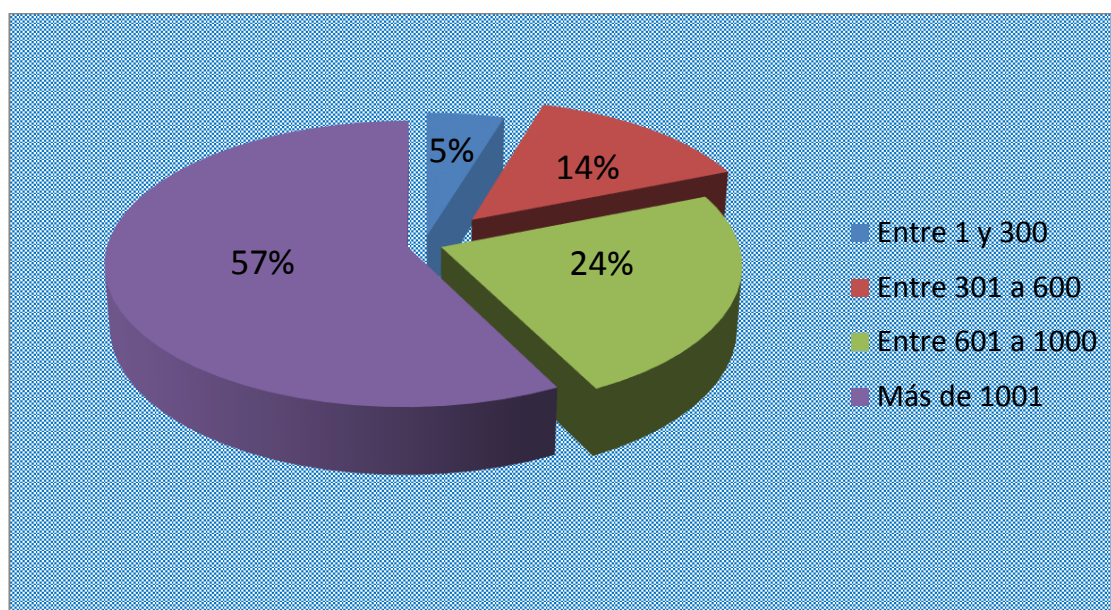
Cuadro # 22. Número de plantas frutales vendidas anualmente

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Entre 1 y 300	6	5%
Entre 301 a 600	8	14%
Entre 601 a 1000	30	24%
Más de 1001	73	57%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 22. Número de plantas frutales vendidas anualmente



Análisis:

El gráfico # 22 indica que el 57% de los habitantes encuestados manifestaron que venden más de 1001 plantas frutales anualmente, el 24% entre 601 a 1000 plantas, el 14% entre 301 a 600 plantas y el 5% entre 1 a 300 plantas.

Pregunta 6.- ¿Qué cantidad de plantas ornamentales usted vende anualmente?

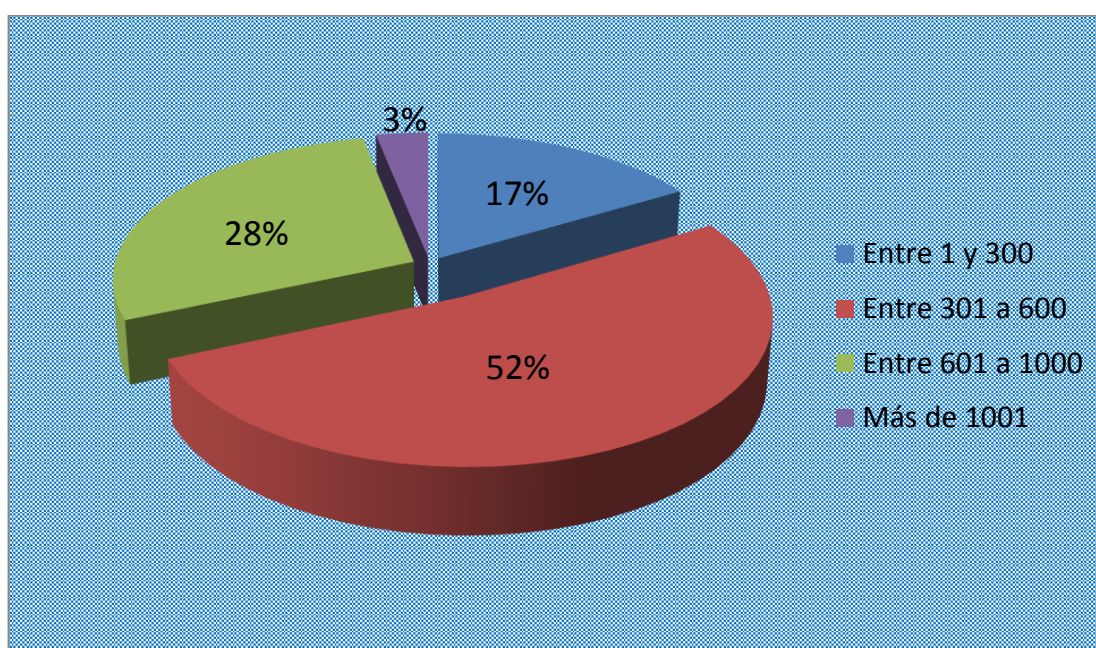
Cuadro # 23. Número de plantas ornamentales vendidas anualmente

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Entre 1 y 300	21	17%
Entre 301 a 600	66	52%
Entre 601 a 1000	36	28%
Más de 1001	44	3%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 23. Número de plantas ornamentales vendidas anualmente



Análisis:

El gráfico # 23 indica que el 52% de los habitantes encuestados revelaron que venden entre 301 a 600 plantas ornamentales anualmente, el 28% entre 601 a 1000 plantas, el 17% entre 1 a 300 plantas; y el 3% más de 1001 plantas.

Pregunta 7.- ¿Qué cantidad de plantas forestales usted vende anualmente?

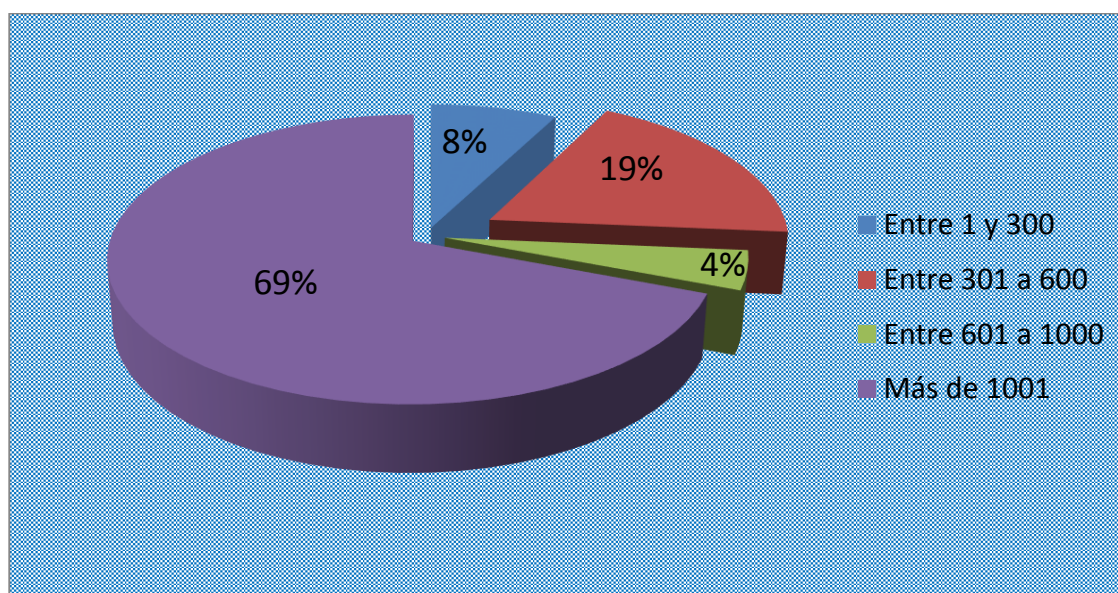
Cuadro # 24. Número de plantas forestales vendidas anualmente

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE %
Entre 1 y 300	7	8%
Entre 301 a 600	17	19%
Entre 601 a 1000	4	4%
Más de 1001	63	69%
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 24



Análisis:

El gráfico # 24 muestra que el 69% de los habitantes encuestados manifestaron que venden más de 1001 plantas forestales anualmente, el 19% entre 301 a 600 plantas, el 8% entre 1 a 300 plantas y el 4% entre 601 a 1000 plantas.

Pregunta 8.- ¿Usted mantiene algún convenio por venta anticipada de las plantas de viveros?

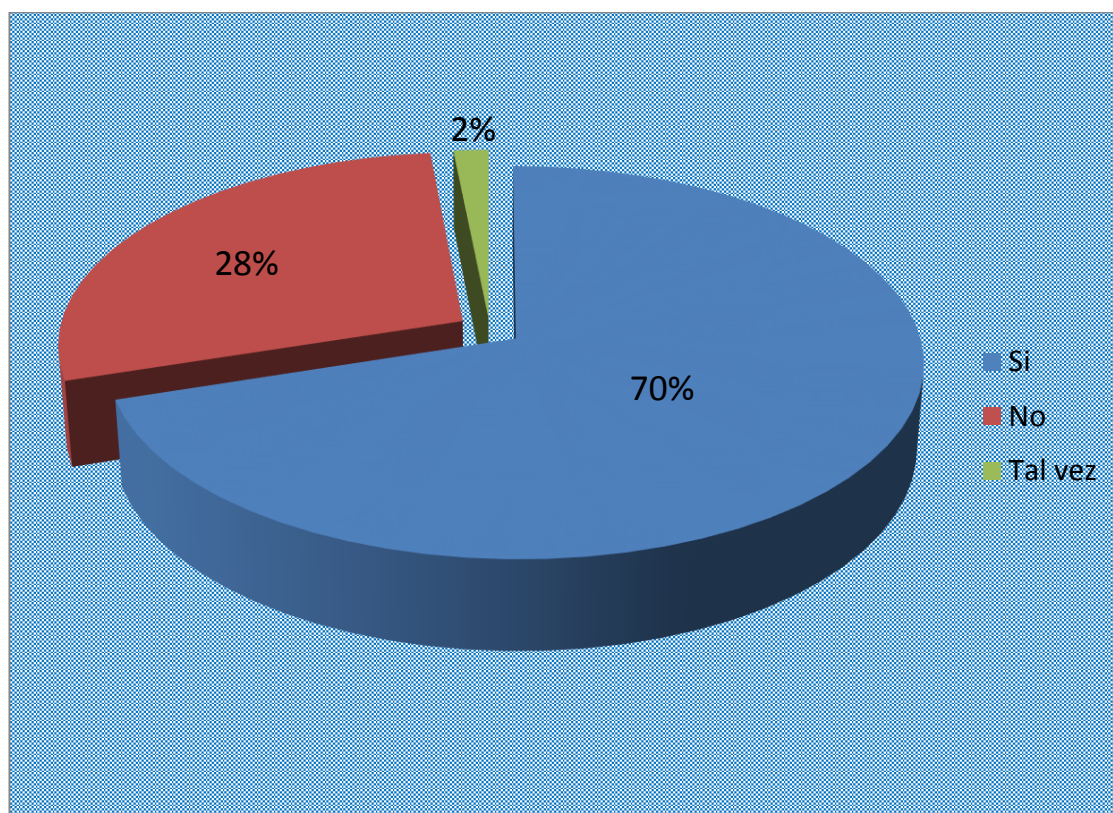
Cuadro # 25. Convenio de venta directa

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	89	68
No	36	31
Tal vez	2	2
TOTAL	127	100%

Elaborado: Autor

Fuente: habitantes del sector primero de mayo

Gráfico # 25. Convenio de venta directa



Análisis:

El gráfico # 25 enseña que el 70% de los habitantes encuestados si mantienen un contrato de venta anticipada con instituciones o personas, el 28% expresaron que no lo hacen y el 2% que tal vez pero no se sienten con seguridad en realizar este tipo de convenios.

4.2. DISCUSIÓN

El ingreso económico de los habitantes encuestados en el sector Primero de Mayo expresaron que su principal ingreso se debe a la actividad de la producción y comercialización del cultivo de viveros, lo que concuerda con **(Vásquez, 2010)**. Son fuentes de Ingresos económicos, sueldos, salarios, dividendos, ingreso por intereses, pagos de transferencia, alquileres y demás.

Los productores y comercializadores de planta de viveros en su mayoría tienen una demanda de plantas forestales, siguiéndole las ornamentales y las de menos demanda son las frutales, lo cual indica **(Sapa, 2013)**. Quién manifiesta que la demanda se la puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los consumidores están dispuestos adquirir durante un período determinado y según determinadas condiciones de precios, calidad, ingresos y gustos de los consumidores

Mediante la investigación se pudo determinar que los habitantes que poseen viveros al momento de comenzar con esta actividad tuvieron que incurrir a su ahorro para poder invertir en sus viveros, así mismo expresaron que las ganancias que obtienen la invierten en el vivero para poder cubrir los gastos que éstos les generan. Lo que concuerda con **(Kotler, 2010)**, que indica que es el total de los costos en un proyecto. Además se puede clasificar, en equipos y maquinaria, muebles de oficina, edificios, vehículos, etc.

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- ❖ El 50% de los habitantes del sector Primero de Mayo se dedican a la actividad de producción y comercialización de plantas de viveros, teniendo un ingreso promedio de \$500.00 a \$1000.00 mensuales. Además; el 83% de los encuestados manifestaron que la planta de mayor costo de producción que tienen son las forestales
- ❖ Las plantas de viveros que mayor se comercializan en el sector Primero de Mayo son las forestales como Teca, Guayacán, Balsa, etc., con un 76%. En tanto que el 65% de ellos expresaron que producen un aproximado de más de 1000 plantas anuales
- ❖ De las personas encuestadas en el Sector Primero de Mayo, un 63% manifestaron que sí tienen otro ingreso mensual adicional a la actividad de producción y comercialización de plantas de viveros; declarando así, que muchas de éstas personas se dedican al trabajo en haciendas bananeras del sector

5.2. RECOMENDACIONES

- ❖ Correspondería realizar talleres y seminarios sobre administración, contabilidad o liderazgo, para potenciar así sus pequeñas microempresas y que de alguna u otra manera obtengan en el largo plazo una mejor rentabilidad
- ❖ Se debería por medio de instituciones públicas o privadas realizar capacitaciones y talleres sobre cultivos de viveros; siendo personas que no tienen ningún conocimiento técnico sobre este tema
- ❖ Habría que tener una regularización en la actividad de producción y comercialización de plantas de viveros, para que los recursos invertidos puedan ser direccionados de una mejor manera y así puedan obtener atractivas ganancias

CAPÍTULO VI
BIBLIOGRAFIA

6.1. LITERATURA CITADA

Anderson, H. (2011). Conceptos básicos de contabilidad de costos. México: Editorial CECSA.

Ferrel. (2009). Introducción a los negocios en un mundo cambiante. McGraw-Hill.

García, A. (2011). Análisis e interpretación financiera. México: CECSA.

Ilpers, A. (2012). Guía para la presentación de proyectos (quinta edición). México: Editores siglo XXI.

Izquierdo, J. (2011). Viveros. Venezuela: Palomino ediciones.

Koch. (2008). Manual del empresario exitoso. Barcelona: oikos.

Kotler, P. (2010). Dirección de marketing. México: Pearson educación.

LACOPI. (2011). Instalaciones de viveros. Chile: Ecoe ediciones.

Martínez, G. (2013). Evaluación de proyectos (tercera edición). Colombia: McGraw Hill.

Monteros, E. (2011). Gestión de microempresas (primera edición). Ibarra - Ecuador: Norma ediciones.

Montes, J. (2010). Viveros. Chile: Editorial fernandez .

Parra, E. (2013). Gestión empresarial. México: McGraw Hill.

Rivas, R. (2012). Comportamiento del consumidor: decisiones y estrategias de marketing. México: Universidad ISID.

Sandoval, I. (2010). Administraciòn financiera. Mèxico: Lamusa.

Sapa, R. N. (2013). Fundamentos de preparaciòn y evaluaciòn de proyectos .
Santiago de Chile: Mc Graw Hill Latinoamericana.

Terranova, K. (2013). Economìa y administraciòn. Colombia: Ecoe ediciones.

Viscione, J. (2013). anàlisis financiero, principios y mètodos (septima ediciòn).
Mèxico: Limusa s.a.

LINKOGRAFIA

Constituciòn. (20 de Octubre de 2008). *Constituciòn de la Republica del Rcuador*.
Recuperado el 19 de Marzo de 2015, de Ministerio de Industrias y
Productividad: [http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/
downloads/2014/04/CONSTITUCI%C3%93N-DE-LA-REP%C3%9ABLICA-DEL-ECUADOR.pdf](http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/04/CONSTITUCI%C3%93N-DE-LA-REP%C3%9ABLICA-DEL-ECUADOR.pdf)

CAPÍTULO VII
ANEXOS

Anexo 1. Encuestas

ANEXO 1. ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES DEL SECTOR PRIMERO DE MAYO DEL CANTÓN QUEVEDO.



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES CARRERA ECONOMÍA

Pregunta 1.- ¿Cuál es su nivel de educación?

- a) Primaria
- b) Secundaria
- c) Universitaria
- d) Otros

Pregunta 2.- ¿Cuántos años usted tiene en la actividad de la producción y comercialización de viveros?

- a) Entre 1 a 5 años
- b) Entre 5 a 10 años
- c) Entre 10 a 15 años
- d) Más de 15 años

Pregunta 3.- ¿Cuál es su ingreso promedio mensual?

- a) Menos de 340 dólares
- b) De 340 a 500 dólares
- c) De 500 a 1000 dólares
- d) Más de 1000 dólares

Pregunta 4.- ¿Usted tiene otro ingreso adicional por la producción y comercialización de su vivero?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) Tal vez ()

Pregunta 5.- ¿Cuál es su ingreso mensual por la venta de plantas de viveros?

- a) Menos de 340 dólares ()
- b) De 340 a 500 dólares ()
- c) De 500 a 1000 dólares ()
- d) Más de 1000 dólares ()

Pregunta 6.- ¿Cuántas personas se dedican a la producción y comercialización de plantas de viveros en su vivienda?

- a) 1 ()
- b) 2 ()
- c) 3 ()
- d) Más de personas ()

Pregunta 7.- ¿Cuál es el gasto mensual promedio de su familia?

- a) Menos de 340 dólares ()
- b) De 340 a 500 dólares ()
- c) De 500 a 1000 dólares ()
- d) Más de 1000 dólares ()

Pregunta 8.- ¿La venta de plantas de viveros ha permitido mejorar la calidad de vida de su familia?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) Tal vez ()

Pregunta 9.- ¿Cree usted que la actividad de producción y comercialización de viveros ha tenido incidencia en el ingreso económico de su familia?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) Tal vez ()

Pregunta 10.- ¿Qué tipo de plantas de vivero usted produce más?

- a) Forestales ()
- b) Frutales ()
- c) Ornamentales ()

Pregunta 11.- ¿Cuál es la planta de mayor costo de producción en su vivero?

- a) Forestales ()
- b) Frutales ()
- c) Ornamentales ()

Pregunta 12.- ¿De qué depende la capacidad de producción de su vivero?

- a) Demanda de los clientes ()
- b) Situación económica ()
- c) Capacidad del vivero ()
- d) Compra de los insumos ()

Pregunta 13.- ¿Qué nivel de competencia hay en el sector Primero de Mayo en la producción de viveros?

- a) Alto ()
- b) Medio ()
- c) Bajo ()

Pregunta 14.- ¿El capital que usted invirtió para la producción en su vivero fue?

- a) Propio ()
- b) Prestado ()
- c) Convenio ()

Pregunta 15.- ¿Qué cantidad de plantas frutales usted produce anualmente?

- a) Entre 1 y 300 ()
- b) Entre 301 a 600 ()
- c) De 601 a 1000 ()
- d) Más de 1001 ()

Pregunta 16.- ¿Qué cantidad de plantas ornamentales usted produce anualmente?

- a) Entre 1 y 300 ()
- b) Entre 301 a 600 ()
- c) De 601 a 1000 ()
- d) Más de 1001 ()

Pregunta 17.- ¿Qué cantidad de plantas forestales usted produce anualmente?

- a) Entre 1 y 300 ()
- b) Entre 301 a 600 ()
- c) De 601 a 1000 ()
- d) Más de 1001 ()

Pregunta 18.- ¿Qué tipo de plantas son las que más se comercializan en el sector?

- a) Forestales ()
- b) Frutales ()
- c) Ornamentales ()

Pregunta 19.- ¿Qué tipo de medio de difusión usted utiliza para la comercialización de su vivero?

- a) Radio ()
- b) Televisión ()
- c) Prensa escrita ()
- d) Ninguno ()

Pregunta 20.- ¿Usted ha recibido alguna asesoría técnica?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) Tal vez ()

Pregunta 21.- ¿De las siguientes instituciones, quién le gustaría le proporcione asesoría técnica?

- a) UTEQ ()
- b) INIAP ()
- c) MAGAP ()
- d) Otros ()
- e) Ninguna ()
- f) Todas ()

Pregunta 22.- ¿Qué cantidad de plantas frutales usted vende anualmente?

- a) Entre 1 y 300 ()
- b) Entre 301 a 600 ()
- c) De 601 a 1000 ()
- d) Más de 1001 ()

Pregunta 23.- ¿Qué cantidad de plantas ornamentales usted vende anualmente?

- a) Entre 1 y 300 ()
- b) Entre 301 a 600 ()
- c) De 601 a 1000 ()
- d) Más de 1001 ()

Pregunta 24.- ¿Qué cantidad de plantas forestales usted vende anualmente?

- a) Entre 1 y 300 ()
- b) Entre 301 a 600 ()
- c) De 601 a 1000 ()
- d) Más de 1001 ()

Anexo 2. Estudio de campo



Negocio familiar Vivero "El CADE"



Trabajando en el Vivero "EL CADE"



Vivero "El Almendro"



Plantas de viveros Forestales "Teca Polaca"



César Vásquez, mostrando planta de teca cultivada en su vivero



Encuesta a productores de viveros