

11

Fecha de presentación: Junio, 2018
Fecha de aceptación: Julio, 2018
Fecha de publicación: Octubre, 2018

TÉCNICAS ADMINISTRATIVAS

PARA CONSOLIDAR A LOS AGRICULTORES DEL CANTÓN SALITRE
COMO EMPRESARIOS

ADMINISTRATIVE TECHNIQUES TO CONSOLIDATE FARMERS OF CANTON SALITRE AS BUSINESSMEN

MSc. Stephanie Marcela Delgado Estrada¹

E-mail: stephanie.delgadoe@ug.edu.ec

MSc. Javier Antonio Constantine Castro¹

E-mail: javier.constantinec@ug.edu.ec

MSc. Karina Isabel Bricio Samaniego¹

E-mail: karina.bricios@ug.edu.ec

¹ Universidad de Guayaquil. República del Ecuador.

Cita sugerida (APA, sexta edición)

Delgado Estrada, S. M., Constantine Castro, J. A., & Bricio Samaniego, K. I. (2018). Técnicas administrativas para consolidar a los agricultores del cantón Salitre como empresarios. *Universidad y Sociedad*, 10(5), 92-99. Recuperado de <http://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>

RESUMEN

La agricultura fue uno de los pilares fundamentales para el desarrollo económico del Ecuador. Sin embargo, actualmente, en sectores rurales la percepción de ayuda del Gobierno Nacional y el conocimiento para emprender y regular administrativamente los negocios agrícolas se torna en un problema complejo. El presente estudio se centra en agricultores de la zona de Salitre que tienen como actividad principal la producción de arroz, y que poseen una situación insegura debido a la falta de oportunidades de financiamiento, medios de producción y apertura de mercados, debido a que el precio de su producto está regulado. Por lo tanto, cualquier mejora en el proceso de producción no puede ser compensada de manera directa en la venta de su producto, desincentivando a los agricultores que se dedican a dicha actividad.

Palabras clave: Emprendimiento, financiamiento, medios de producción.

ABSTRACT

Agriculture was one of the fundamental pillars for the economic development of Ecuador. However, currently, in rural sectors, the perception of help from the National Government and the knowledge to undertake and administratively regulate agricultural businesses becomes a complex problem. This study focuses on farmers in the Salitre area whose main activity is the production of rice, and who have a precarious situation due to the lack of financing opportunities, means of production and market opening, because the price of the products is regulated. Therefore, any improvement in the production process cannot be compensated directly in the sale of their products, discouraging farmers who engage in such activity.

Keywords: Entrepreneurship, financing, means of production.

INTRODUCCIÓN

El concepto de emprendimiento, se lo define como la capacidad de realizar una actividad, sobre la cual se genera un beneficio, empleando recursos y tiempo remunerado y que en el corto plazo, se espera que obtener un superávit, sin embargo la forma como se administre el negocio determina si en el tiempo se consolida como autoempleo o un negocio formal (Herdero & Blanco, 2013). No existe una guía para garantizar el éxito de un emprendimiento, porque depende del grado de toma de decisiones de quien dirige el negocio; se pueden colocar referencias de libros en el plano administrativo, de cómo establecer controles, fugas de capitales, o de evaluar a un personal contratado, el tema más controversial se concentra en el área de marketing y ventas, de cómo determinar la forma de vender el producto o prestar un servicio, pero siempre existirán errores sobre los cuales se pondrán en riesgo la permanencia del negocio (Vázquez, 2016).

Para emprender un negocio, no es necesario que su director o directores tengan altos conocimientos en métodos de gerencia, tampoco condiciona el nivel de estudios o especialidad sobre la cual tomen decisión al momento de iniciar una carrera universitaria; basta con identificar una necesidad, saber los procesos para crear el producto o servicio y ofertarlo de una forma que cubra las expectativas de valor del cliente o consumidor, para que forme parte de las opciones existentes en un mercado (Salvatierra, 2014). Pero la falta de conocimiento administrativo o la forma en delegar funciones, condiciona al emprendimiento, debido a la necesidad de dependencia en el concepto de operaciones de sus fundadores, que requieren de su presencia en diferentes áreas, para garantizar el funcionamiento del negocio (Heizer, 2014).

De acuerdo al Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (2017), en su informe sobre las condiciones de trabajo en el sector rural del Ecuador, en la actualidad, se genera un fenómeno social en la población rural, donde los jóvenes de comunas están migrando a la ciudad producto de la falta de oportunidades en su sector, calidad en la educación y oportunidades de emprendimiento, es aquí donde una de las variables no concuerda por el componente de la balanza comercial del país, para el Banco Central del Ecuador (2017), los productos de exportación comparten características primarias, ratificando la importancia del sector rural para la captación de dólares a la economía.

Producto de estos antecedentes se plantea la problemática de estudiar un fenómeno de emprendimiento en el sector rural, de cómo el efecto de la migración rural a la ciudad está provocado por la falta de oportunidades,

concepto que discrepa de la producción en el país en el lado de exportación, ya que la falta de empresas que se dediquen a la oferta de materias primas, condicionan que el país entre en una crisis económica, porque su circulante representado por el dólar no puede ser impreso, es decir la falta de implementar condiciones monetarias en caso que la divisa disminuya, siendo su efecto la inflación.

Además se analiza el escenario de la migración, concepto que no debería de existir, sin embargo el sector rural es el más pobre en el país, cuando debe ser la fuente de ingreso, por su naturaleza de negocio, el cual debería demandar puestos de trabajos operativos, situación totalmente inexistente, por ende se infiere que el trabajo en este sector aún no ha sido evolucionado a concepto empresarial, por lo que el emprendedor o director del negocio es partícipe del proceso de producción, evitando que el mismo tenga la incapacidad de generar estrategias para incrementar su actividad económica, no solamente el ambiente monetario, sino la capacidad de delegar funciones o de crear plazas de trabajo, para aportar con opciones de trabajo a jóvenes, que migran a la ciudad por la falta de oportunidades laborales.

El presente trabajo de investigación se divide en cuatro escenarios, (1) el marco teórico que aborda antecedentes de la migración y una vista general del manejo del sector rural en el Ecuador en cuanto a las oportunidades de emprendimiento, (2) el marco metodológico que muestra las técnicas usadas para analizar el objeto en estudio, sacando todas las variables necesarias para entender la problemática, desde una perspectiva empírica, teórica y práctica, (3) la presentación de resultados que evidencien que el agricultor tenga una perspectiva empresarial, y (4) las conclusiones y recomendaciones que ayuden a mejorar la manera de trabajo, en el sector rural, para que se generen plazas de trabajo y se comparta el concepto de delegación de funciones, solución que atraería la competitividad en el sector.

DESARROLLO

Los habitantes que radican en el sector rural, se les han atribuido a las actividades del agro, por la presencia de territorios y lejanías entre las casas, que les han permitido generar procesos productivos con la tierra, volviéndose el principal recurso de sustento en la zona, sin embargo en la última década ha presentado una disminución en su población, un ejemplo son las estadísticas manejadas por el Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (2017), el cual afirma que para el año 2001, el 39% de la población en el Ecuador se encontraba viviendo en las zonas rurales, para el año 2015, la tendencia descendió a 35%, siendo el principal grupo afectado los jóvenes

entre 15 y 24 años, provocando un envejecimiento de la población en el sector rural, algo preocupante porque las actividades agrícolas requieren de esfuerzo físico, más aún si en el Ecuador el concepto de industrialización no es aplicado en la agricultura.

La calidad de los centros de educación, y facilidades para colocar un negocio, por temas de tecnología, servicios básicos y relaciones comerciales con empresas, son algunos criterios sobre los cuales atraen la migración de los habitantes del sector rural. De acuerdo a una entrevista realizada a Jymy García, integrante de la Asociación Los Caídos de la provincia del Guayas, indica que los jóvenes en las comunidades viven una difícil situación, donde su familia tienen pocas posibilidades de salir adelante, principalmente por el sector educativo, existen centros donde se dispone de educación primaria, pocos con educación secundaria e inexistencia de establecimientos tecnológicos y universitarios, deben migrar a la ciudad para acceder a este tipo de educación.

La realidad en los medios de producción de las familias, es otro motivante para que busquen un empleo en relación de dependencia, Jymy García afirma que muchos comunitarios poseen experiencia en la siembra y cosecha de productos, conocimiento que es difícilmente aplicado, ya que muchas familias no tienen tierras donde puedan aplicarlos, algunos agricultores deben firmar contratos de alquiler, donde el valor del préstamo corresponde al 50% o más de ganancia de lo que pueden obtener de la venta de materias primas; negocio que es una desventaja para las familias, porque el esfuerzo de la producción es destinado al dueño del terreno.

De acuerdo con el Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (2017), el 63.6% de los jóvenes del área rural en el Ecuador, mantienen condiciones económicas de pobreza en su núcleo familiar, para el 27.10% de las familias en el sector rural, la pobreza extrema es un problema que quieren solucionar con la migración. Con relación a la presencia de servicios básicos, solo el 21.70% de las familias tienen acceso y pueden pagar por servicios básicos, en relación al empleo, la juventud que se encuentra desempleada llega al 10% y 75% de los jóvenes que disponen de un empleo, sus actividades caen en el concepto inadecuado, es decir no tienen acceso al cumplimiento de beneficios sociales por parte de sus empleadores.

En relación a temas educativos, el promedio de un estudiante escolar que actualmente acude a las aulas de clase es de 7.5 años de edad, el problema del analfabetismo, el 2.2% del total de personas que en el país no saben leer y escribir, viven en zonas rurales, las especialidades que se

demandan en centros especializados, lo representan materias técnicas, como la industria, temas relacionados con el agro, prestación de servicios. De acuerdo al secretario técnico del Centro Latinoamericano de Desarrollo Rural Ney Barrionuevo, afirma que la educación rural debe ser distinta, enfocándose en la práctica, impulsando que los jóvenes se planteen sus oportunidades en el ámbito del agro.

La educación en el campo, debe ser complementada por la guía de los padres hacia sus hijos, el medio generador de recursos está enfocada en la búsqueda de trabajo en relación de dependencia, porque es la más accesible en cuanto a inversión, ya que la misma no la requiere, porque al ser contratado en una compañía, la persona accede a beneficios amparados en el código de trabajo y a una remuneración que es fija cada 15 o 30 días, dependiendo de la política de pago de la compañía donde trabaje.

Para Aguayo (2015), la operatividad del sector rural requiere de la incursión de la colectividad para su desarrollo, principalmente porque es un sector estratégico para el país, le proporciona de alimentación una característica básica para toda la población, negocio que nunca se verá en crisis, sin embargo la realidad en cuanto a la calidad de vida de sus habitantes es opuesta, manifestado por las limitadas inversiones y oportunidades de trabajo.

El Gobierno Nacional ha tomado las riendas del sector rural, provocando condiciones favorables para la población, donde el precio es regulado, para evitar especulación, se han proporcionado condiciones para fomentar la agricultura como la implementación del Plan Semilla, sin embargo no es lo suficientemente atractivo, lo que genera que los inversionistas, no vean al sector rural, como un ambiente propicio para iniciar su emprendimiento.

En los últimos 10 años, el escenario del sector rural en el Ecuador ha incursionado en cambios, tanto de carácter económico, social y ambiental, sobre los cuales apuntan, a conceptualizar la importancia de la misma en la economía del país, una de ellas es el cambio en la matriz productiva, introduciendo el concepto de la industrialización, como una alternativa para diversificar los productos, atraer las inversiones y aumentar las plazas de trabajo; sin embargo el desconocimiento en el manejo de relaciones comerciales, producción y logística no han permitido que este concepto despunte.

Aguayo (2015), indica que la problemática dentro del aspecto rural que la hacen poco atractiva y que adicionalmente generan migración por la falta de oportunidades laborales se debe a:

- Ausencia de programas gubernamental, que busquen instruir a los agricultores hacia el mejoramiento de sus técnicas de cultivo.
- Ineficiencia en el uso de materiales existentes, siempre existe la discrepancia en el uso de pesticidas para sacar un producto con excelentes condiciones; el agricultor espera ahorrar costos, sin importar que el castigo de la mala calidad lo ve contemplado al momento de comercializar su producto en el mercado.
- Ausencia de canales de comunicación entre las cadenas de producción, el agricultor por su desesperación de obtener efectivo, permite la entrada de intermediarios que castigan su producto, a fin que en el proceso de transformación, los distribuidores ganen un margen considerable de ganancia.
- Carencia de conocimiento empresarial, los agricultores son los propios personajes del ámbito operativo, manteniendo relaciones comerciales con proveedores exclusivos del pago de contado, limitando su trabajo al capital operativo que el mismo financió antes de iniciar con el cultivo.

Para el presente estudio, se emplea la investigación bibliográfica, de acuerdo a Salkind (2013), indica que ayuda a llegar a una conclusión a través de datos expuestos por otros autores, pasando del conocimiento empírico al teórico, siendo este último la base de la verdad para emitir una respuesta a la problemática. En el Ecuador la realidad del sector rural es catalogada como precaria, porque diversos autores afirman la falta de oportunidades en cuanto a políticas empresariales se refiere para mover este aparato productor, para esto se tomo referencia de informes del Banco Central, Instituto de Estadísticas y Censos, proyectos de investigación de universidades y papers.

La observación se tomó como herramienta para elaborar el conocimiento empírico de la problemática, donde el objeto investigado, fue la realidad actual de los agricultores del cantón Salitre situado en la provincia del Guayas, localidad en la cual, la mayoría de las familias viven del agro, comercializando sus productos al pie de las carreteras.

Pasos para convertir un negocio en empresa

Una vez descrito los puntos débiles sobre los cuales los negocios en el sector agrícola no están funcionando en cuanto a crecimiento y generación de empleo, se procede a revisar conceptos de administración y cómo sus herramientas a través del análisis de cada área del negocio, consiguen la delegación de funciones, generar beneficio sustentable para el dueño del negocio y crear mejores condiciones de operación, como la apertura de nuevos

mercados, o la búsqueda de un mercado que esté dispuesto al pago del producto, contemplando el esfuerzo de la calidad del producto.

Control

De acuerdo a Muñiz (2011), se pueden aplicar tres tipos de control, estos son:

- Control preliminar, se le conoce también como proactivo o previo se ubica en el futuro; su objetivo consiste en evitar debilidades antes de que surjan.
- Control concurrente o coincidente, se ubica durante la fase de la acción o realización de ejecutar los planes e incluye la dirección, vigilancia y sincronización de las actividades según ocurran.
- Control de retroalimentación, se enfoca sobre el uso de la información de los resultados anteriores para corregir posibles desviaciones futuras del estándar, y continuar como un proceso de mejora continua.

Para Lee (2010), de acuerdo a sus recomendaciones sobre el control en los negocios, deben de formularse y definirse herramientas o técnicas que ayuden a dar soluciones a debilidades o amenazas de las áreas del mismo, se encuentran entre otras: la auditoría administrativa, financiera y operativa, los informes, las gráficas de Gantt, el control de producción, el control de ventas, el control de inventarios, el control de crédito y cobranza, el control de personal, el control presupuestal, las siete herramientas de calidad, el Balanced Score Card.

Las anteriores herramientas y otras que en forma específica defina el negocio, servirán para que el emprendedor tenga con claridad la importancia del control y se dé una mejora continua del mismo. Entre los indicadores clave para que funcionan estos controles, se debe considerar lo siguiente:

- La naturaleza y descripción del negocio, es base para la planeación estratégica del mismo, dado que se define la visión, misión, código de ética, objetivos y estrategias.
- Al describir el negocio se debe identificar: ¿a quién satisface? es decir al grupo de clientes, quien es el mercado objetivo: ¿qué tipos de productos son necesarios para cubrir las expectativas del cliente?.,.
- Las políticas, programas, procedimientos y presupuestos son bases de la planeación estratégica del negocio.
- El análisis FODA es investigar o estudiar el ámbito interno del negocio y se identifica como fortalezas y debilidades y el ambiente externo el cual se identifica como oportunidades y amenazas o riesgo.

- La ventaja competitiva de los productos o servicios debe ser ética para que forme parte de un negocio socialmente responsable.
- La estructura del negocio debe ser del tamaño correcto, contemplando toda su división del trabajo.
- La dirección del negocio debe aplicar un proceso de comunicación sin barreras, una motivación efectiva, la toma de decisiones adecuada y el mejor estilo de liderazgo.
- El control estratégico del negocio debe aplicarse con proceso efectivo al contemplar y aplicar con oportunidad sus tipos de control y utilizar las herramientas estratégicas, para que el negocio se desarrolle con un proceso de mejora continua sostenible.

Marketing

Al referir al tema del marketing, se puede dividir la toma de decisiones a través de tres aspectos: realizar un análisis estratégico, elegir e implementar la estrategia, sin embargo, es tarea del director del negocio establecer un control sobre su implementación, es necesario que se encuentre atento en caso que el mismo no funcione, por lo cual se debe corregir de manera inmediata. Una falta de interés sobre el cambio de la estrategia puede significar un desperdicio de recursos, tiempo o posible mala imagen hacia la compañía.

Para indicar con el primer paso para elaborar una estrategia, es necesario que la misma venga acompañada de un reporte, es decir un análisis sobre el entorno en el que se desarrolló la compañía, así como detallar el tipo de actividades que se manejan de manera interna, porque el problema puede ser la falta de oportunidades hacia la diversificación del producto, mala proyección de marca, o condicionamientos externos que influyen en los resultados del negocio, algo que no se puede variar, ya que depende de reformas estatales.

A continuación, se hace una breve descripción de los conceptos que se deben manejar al momento de iniciar un análisis completo hacia la operatividad del negocio:

En función al análisis externo, el resultado es conocer las amenazas y oportunidades que tiene el emprendimiento en el escenario económico, en este caso de las materias primas, comprendiendo de mejor manera donde están los puntos sobre los cuales se puede diferenciar o competir; cabe indicar que la identificación de estos factores, es objeto para implementar una estrategia que se evite generar el problema, porque bajo sus condiciones, las políticas descritas no pueden cambiarse.

Dentro del grupo del análisis externo, se tiene la aplicación de un análisis PESTAL, representado por la tecnología,

la demografía, la cultura, la economía, la ecología, la normativa legal, los aspectos sociales, entre otros, que directamente no pueden ser cambiados por una institución; se considera que los puntos que se analicen en este apartado tengan relación con la apertura de nuevos mercados y opciones, de no ser el caso, es necesario cambiar de localidad, mejorar el producto o cambiar la forma de funcionamiento, de manera que el ámbito sobre todo gubernamental, no intervenga en las decisiones que tomen los directores o gerentes, finalmente se emprende un análisis de Porter, descrito como factores claves para el análisis de la competencia, estos son: la amenaza de los productos sustitutivos, la entrada de nuevos competidores, el poder que tiene para negociar los proveedores, y clientes.

Con relación al análisis interno, se tiene el resultado las fortalezas y debilidades del negocio, aquí se muestra las herramientas sobre las cuales tiene la empresa disponibles, y a dónde apuntar su esfuerzo, ya sea esto generar ingresos, optimizar recursos o coordinar trabajos, entre estos detalles sobre los cuales se realiza un análisis a los aspectos internos de la compañía se tiene lo siguiente: para el área comercial, identificar la cuota de mercado, características del producto, imagen de marca, fuerza de ventas, red de distribución, promoción y publicidad, para el área de producción se tiene, la estructura de costos, control de calidad, características de proceso de producción entre otros; para el área financiera, se muestra la solvencia financiera, área tecnológica, tecnología disponible, investigación y desarrollo, para el área de recursos humanos, el clima social, nivel de formación, nivel de participación.

Al finalizar este proceso, se elabora un análisis FODA a fin de identificar la estrategia ideal sobre la cual se aplica, para obtener una ventaja competitiva en el sector; para el caso de los agricultores, un plan estratégico que le permita que el mercado valore sus cosechas, puede significar una preferencia hacia su cultivo por parte de los consumidores, reducir los tiempos de espera para que el producto rote en percha, es decir, a mayor liquidez, mayores oportunidades de pagar sus deudas adquiridas, se tiene capital para emplearlo en la compra de insumos y semillas, además de tener un mayor control, a fin de lograr calidad en el producto.

Apalancamiento

El microcrédito es un producto financiero que va enfocado directamente hacia pequeños negocios dedicados a actividades legales relacionadas directamente con el comercio, industria y servicios, cuya contratación puede ser

a personas naturales y jurídicas de acuerdo a su capacidad de pago (Cervantes, 2013).

Por la década de los años 70 se promovió el producto del microcrédito como una influencia para salir directamente de la pobreza para cualquier tipo de emprendimiento, concepto que es tomado por las entidades no gubernamentales para incentivar el modelo de negocios en personas de escaso nivel de educación. Entre los tipos de microcrédito se pueden mencionar los siguientes:

- » Informal – familiar. - Cuando un miembro de la familia se encarga de otorgar créditos dentro del núcleo familiar, es un desembolso que no genera interés alguno y nace en conjunto de la solidaridad que existe entre todos los miembros de la familia; esta práctica se la realiza de manera ancestral y nació primero que las instituciones financieras apoyen la práctica de los préstamos.
- » Usura. - Es un crédito otorgado por un prestamista a un tasa de interés por encima de la permitida, se caracteriza porque la persona que lo otorga nunca realiza un análisis previo a quién genera el crédito sino que solicita una prenda como garantía, esta práctica no está regulada y existe la probabilidad que directamente afecte al modelo de negocios ya que los intereses por pagar casi siempre superan el monto, sin embargo es una práctica que directamente se la lleva a cabo por la rapidez de lo que se procesa (Lawrence, 2010).
- » Bancario: Es un préstamo otorgado por una institución financiera a cambio de un valor denominado interés, esta práctica está regulada bajo un contrato y bajo un análisis previo a la persona sujeta de crédito, normalmente no se emplean garantías físicas sino personales bajo el concepto que cuenta con patrimonio para respaldarlo. Esta alternativa del crédito es poco empleada para los microempresarios ya que la mayoría no cuenta con activos fijos o a su vez recién inicia (Navarro, 2010).
- » Cooperativas: Entidades que se encargan de distribuir el producto a poblaciones rurales y campesinas, evalúan el negocio de acuerdo al proceso de recuperación de la inversión, es un acceso al crédito más rápido que el tradicional y las condiciones son menores que antes (Navarro, 2010).
- » Subsidios: Son tipos de préstamos que se plantean sin la devolución de un interés, son créditos solidarios, y normalmente las personas que entregan estos recursos lo hacen con la finalidad de ayudar a la población, este tipo de créditos se plantea incorporar al plan de marketing que se desea establecer y a la nueva forma de reclutar dinero en efectivo (Moncini, 2012).

Bancas comunitarias.

Son tipos de bancos que se dedican a prestar microcréditos ofrecidos por asociaciones de ahorro y crédito exclusivamente para aprovechar negocios potenciales en marcha (Otero, 1998). Este mecanismo consiste en que un asesor del banco visita directamente mercados o haciendas donde existan personas de escasos recursos con sus negocios y que ellos tengan la necesidad de cubrir sus recursos económicos, se considera como una alternativa de autoayuda comunitaria ya que el crédito saldrá con el respaldo de las garantías personas que conforma el conjunto de personas que forma la banca comunitaria.

A continuación se muestra el proceso de bancos comunitarios:

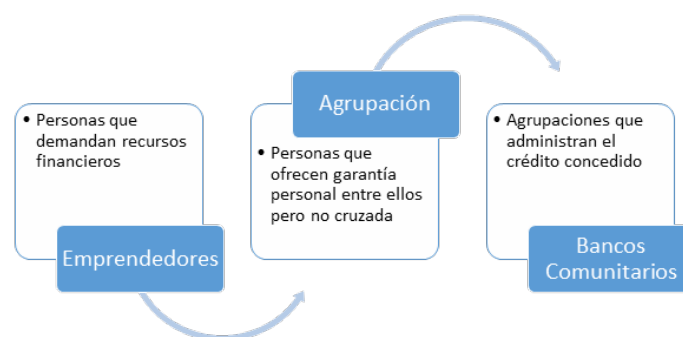


Figura 1. Proceso de estructura de bancas comunitarias.

Fuente: Elaboración propia

Problemas en el manejo de los negocios

Entre los problemas en el manejo de los negocios se puede detallar lo siguiente.

- Problemas legales.- La informalidad en los negocios es un tema global a nivel del país, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2014), tienen la característica de: funcionar a pequeña escala, sus activos fijos y otros valores no pertenecen a la empresa en sí, sino a sus propietarios, tienen organización rudimentaria y tienen muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Para marzo del 2016 el sector informal ocupa un 32.6% del total del empleo urbano, la desventaja de tener un negocio así radica en los problemas con las entidades de control como el Municipio y Servicio de Rentas Internas los cuales siempre están sujetos a multas, embargos y cierres permanentes del negocio.
- Muchos agricultores consideran que el trámite de mantener en orden sus negocios demanda dinero que no disponen como por ejemplo el pago de la patente municipal o declaración de impuestos, sin embargo,

el Gobierno Nacional ha creado facilidades como por ejemplo el Régimen Simplificado o sus sigas RISE.

- Ausencia de demanda. - Poner un negocio en marcha, y que al mismo acuda una considerable cantidad de personas no siempre es una tarea fácil, ya que los potenciales demandantes pueden no conocer de la existencia del negocio, ni los productos que oferta, ni el precio de sus productos. Muchos agricultores consideran que el rubro de publicidad o promoción del local es un gasto innecesario porque compromete su flujo de efectivo llevando sus negocios al fracaso por la imposibilidad de mantenerse en un sueldo fijo ya que su inversión en capital de trabajo se agota.
- Abastecimiento de inventario. - El inventario es el principal inconveniente de todo negocio comercial, ya que el agricultor emprendedor debe saber invertir en producto terminado que sea atractivo y de rápida rotación para obtener el beneficio entre el costo y el precio de venta. Mucho de este inventario no es elegido con precisión generando que el cliente vea un negocio que no es muy surtido y que no encuentre todas sus necesidades en el lugar migrando a la competencia, en este caso lo encabezan las tiendas de barrio y las ferreterías.
- Agotamiento laboral. - Un micronegocio empieza con la participación de una persona como motor del negocio, sin embargo, con el pasar del tiempo al no existir descanso y con jornadas laborales de más de 8 horas generan cansancio y fatiga física y mental, ocasionando que su negocio tenga que cerrar por el tiempo que el agricultor emprendedor descansa. En caso de la industria este riesgo se incrementa porque puede afectar en órdenes de pedido solicitadas por sus clientes, y ante un incumplimiento pierde credibilidad.
- Costos fijos insostenibles. - Los micronegocios comienzan en sus propias viviendas donde colocan pequeños talleres o tiendas, pero el costo de invertir en ayudantes, de pagar servicios básicos, incorporan el presupuesto familiar desde el primer día de la apertura comprometiendo desde ya su ingreso.

La desaceleración de la actividad económica en el país provocada por los bajos niveles de petróleo ha provocado que las inversiones disminuyan. Esto ha afectado particularmente las oportunidades de financiamiento de los micronegocios. Un ejemplo de ello es el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social como fuente de financiamiento de recursos familiares fue disminuido de un 40% de capacidad de pago a un 30% con cubrimiento de garantías en un 80%, es decir que si existen en el núcleo familiar personas que se encuentren aseguradas y ellos quisieran prestar dinero a un familiar para colocar su negocio entonces el monto del crédito ahora es mucho menor.

- El índice inflacionario. - Es otra variable que afecta al modelo de negocios ya que la variación de precios no solo afecta su producto en percha, sino que también el costo de la mercadería obtenida, desde el año 2014 hasta julio del 2016 el índice de inflación ha tenido un notable crecimiento pasando desde una base del 1% hasta el 1.04%. Un aumento en el costo de venta de la mercadería determina que el agricultor tenga que buscar más recursos financieros, de capital de trabajo y con ello aumentar más el riesgo de devolución de la inversión.
- Falta de conocimientos financieros. - Un emprendedor con falta de capacitación no solamente impide que tenga un desarrollo financiero, sino que también tenga una falta de control al momento de saber cuánto invertir en un nuevo proyecto de negocios, cuando lo va a recuperar y qué tasa de interés se debe cobrar al momento de solicitar un crédito.
- Falta de negociación con proveedores. - Una fuente de financiamiento que normalmente no se usa es el acuerdo con proveedores, los cuales por la confianza en el negocio pueden otorgar crédito al momento de financiar los productos en percha. De esta manera el proveedor puede servir como un apoyo para la gestión del modelo de negocios.
- Falta de información económica del negocio. - Cuando un negocio no registra sus operaciones es imposible conocer si ha alcanzado en cuanto a ventas su nivel óptimo para cubrir por lo menos los gastos operativos, impidiendo así gastar dinero de inversión. Es necesario que la administración tenga a su cargo un asistente que maneje temas tributarios y contables para realizar estados financieros, registrar todas las cuentas del negocio y con ello llevar a cabo su respectivo análisis.

CONCLUSIONES

En el caso de estudio que nos ocupa se verifico:

El sector rural del Ecuador, en la actualidad sufre un proceso de migración por parte de la población joven, los cuales no encuentran oportunidades laborales para sacar adelante a sus familias y ofrecerles una calidad de vida digna; vivir en las ciudades les permiten tener acceso a educación secundaria y superior de mejor calidad, además de aplicar a trabajos en relación de dependencia, que no requieren inversión inicial solo conocimientos especializados para desempeñar un cargo.

Las condiciones de trabajo en el sector rural están caracterizadas por la inversión que el emprendedor busque para financiar sus cosechas, algunos agricultores tienen la técnica para el cultivo, pero carecen de tierras, obligando a firmar contratos de alquiler para generar su propio trabajo, valor que se convierte en un costo operativo

que le resta margen de contribución una vez que ha comercializado su mercadería.

El tema de la industrialización es un factor que ha impedido la competitividad en el sector, ofertar materias primas sin valor agregado, provoca una guerra de precios, donde el emprendedor que requiera menor valor para su mercadería obtiene mayor rotación de inventario, siendo el único perjudicado el sector rural, porque las familias obtienen un menor margen de ganancia para cubrir sus presupuestos, sembrando pobreza en el sector.

El control es una variable que los microempresarios consideran de motivo secundario, esto quiere decir que no prestan una mayor atención calificándolo como un gasto y ello a su vez una alternativa que no es vital para el negocio, sin embargo, en el largo plazo esto puede verse afectado en el modelo de negocios ya que no solamente busca servir como alerta a la gerencia al momento de estar bajo una situación de riesgo, sino que también crear planes de acción para impedir este tipo de problema.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguayo, H. (2015). *Mi percepción de la problemática rural en el Ecuador*. Recuperado de [https://elproductor.com/ editorial-del-mes/mi-percepcion-de-la-problematica-rural-en-el-ecuador/](https://elproductor.com/editorial-del-mes/mi-percepcion-de-la-problematica-rural-en-el-ecuador/)
- Banco Central del Ecuador. (2017). *Balanza Comercial*. Recuperado de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201702.pdf>
- Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. (2017). *Ecuador: migración de los jóvenes impacta en el crecimiento de la población rural*. Recuperado de <https://rimisp.org/noticia/ecuador-migracion-de-los-jovenes-impacta-en-el-crecimiento-de-la-poblacion-rural/>
- Cervantes, J. G. (2013). *Evaluación Económica Financiera*. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Heizer, J. (2014). *Principios de administración de operaciones*. México: Pearson Educación.
- Herdero, C., & Blanco, F. (2013). *Los cien errores del emprendimiento*. Madrid: Esic Editorial.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2014). *Empleo Informal*. Recuperado de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/MEMES/empleo_informal/files/assets/downloads/publication.pdf
- Lawrence, G. (2010). *Principios de administración financiera*. México D.F.: Pearson Education.
- Lee, K. (2010). *Administración de operaciones: Estrategia y análisis*. Atlanta: Pearson.
- Moncini, R. (2012). *Finanzas de la empresa*. Recuperado de <http://renatamoncini.blogspot.mx/2012/03/>
- Muñiz, L. (2011). *Control presupuestario*. Barcelona: Profit Editorial.
- Navarro, D. (2010). *Administración financiera*. Manizales: Universidad Nacional de Colombia.
- Otero, M. (1998). *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales*. México: Valdés Editores.
- Salkind, N. (2013). *Métodos de investigación*. México: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
- Salvatierra, S. (2014). *La formación de emprendedores y su incidencia en el desarrollo empresarial, cantón Quevedo año 2014*. Recuperado de <http://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/473/1/T-UTEQ-0052.pdf>
- Vázquez, J. (2016). *El emprendimiento empresarial, la importancia de ser emprendedor*. Atlanta: Createspace Independent Publishing Platform.