

RESUMEN EJECUTIVO

PROBLEMA

Para el sector agrícola ecuatoriano la actividad más importante y de mayor riesgo es la comercialización ya que de ella depende en su totalidad el hecho de que los productores puedan recuperar su inversión y obtener ganancias para así lograr sustentabilidad y sostenibilidad en su actividad.

JUSTIFICACION

La investigación se la realizó con la finalidad de que todos los agentes de la cadena de comercialización mejoren sus condiciones y les permita trabajar con conocimiento real de sus posibilidades dentro de su entorno.

El objetivo general: Determinar los canales de comercialización más utilizados en los productos agrícolas en estudio, para brindar información a la sociedad referente a precio, volumen y noticias de mercado.

METODOLOGIA

Para la presente investigación se empleó el Método de Análisis Directo, utilizado para determinar las condiciones de conocimientos en determinados acontecimientos por medio de análisis reflexivo.

RESULTADOS

Los resultados relativos a cada uno de los productos en estudio, en sus diferentes etapas de análisis. **Zona de producción, Costo de producción, Épocas de producción, Canales de comercialización, Costo de transporte, Volumen y precio promedio mensual, Volumen y precio promedio mensual, Márgenes brutos en los diferentes niveles de la cadena de comercialización, Márgenes brutos en los diferentes niveles de la cadena de comercialización, Precios mensuales históricos,**

CONCLUSION

Esta afirmación se cumple para todos los productos en análisis, es decir ningún agricultor pierde dinero en el proceso productivo y de comercialización a nivel de finca; sin embargo se debe aclarar que las pérdidas que se producen a nivel de finca se deben más bien a elementos que influyen en el proceso productivo, como son: fenómenos meteorológicos, plagas y enfermedades que afectan a los cultivos y falta de faenas de atención a los cultivos que van en desmedro de los volúmenes de producción

RECOMENDACION

Buscar en los agentes involucrados en la comercialización agrícola un mayor grado de coordinación tanto vertical como horizontal para disminuir los riesgos propios de la comercialización agrícola.

Los productores deben adquirir y/o desarrollar tecnología tendiente a reducir el uso de plaguicidas, en especial los plaguicidas de etiqueta roja (ya que para todos los casos estos son los elementos que más inciden sobre los costos) y mano de obra, además deben capacitarse sobre estrategias de comercialización agrícola y estar informados de los principales mercados nacionales e internacionales.