



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
VICERRECTORADO ACADÉMICO
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
Y EDUCACIÓN CONTINUA

TESIS DE GRADO

PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

**“DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS DE LA
COMERCIALIZACIÓN DE ARROZ PARA ELABORAR
UNA ALTERNATIVA DE MEJORAR LA RENTABILIDAD
DE LOS PRODUCTORES DE LA ZONA DE BABAHOYO”**

MAESTRANTE:

ING. AGR. MARIBEL JESSENIA VERA SUÁREZ

DIRECTOR DE TESIS:

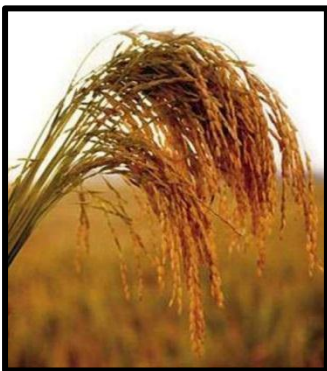
ING. AGR. MBA. JOFFRE LEÓN PAREDES

BABAHOYO – LOS RÍOS – ECUADOR

2012

I. INTRODUCCIÓN.

El cultivo del arroz comenzó hace casi 10.000 años en las regiones húmedas de Asia tropical y subtropical, posiblemente sea la India el país donde se cultivó por primera vez esta gramínea debido a que en ella abundaban los arroces silvestres. Pero el desarrollo del cultivo tuvo lugar en China, desde sus tierras bajas a sus tierras altas, probablemente hubo varias rutas por las cuales se introdujeron de Asia a otras partes del mundo.



Este cultivo es el alimento básico para más de la mitad de la población mundial, aunque es el más importante del mundo si se considera la extensión de la superficie que se cultiva y la cantidad de gente que depende de su cosecha. A nivel mundial, ocupa el segundo lugar después del trigo considerando la superficie cosechada como cultivo alimenticio. Además de su importancia como alimento, proporciona empleo al mayor sector de la población rural de los países donde se cultiva.

La producción mundial en 2011 aumentó 2,9 %, alcanzando 723 millones de toneladas contra 702 Tm de arroz cáscara en 2010. En 2012, las últimas estimaciones indican cosechas estables a 725 Tm. La producción se incrementaría en la China, Indonesia y Tailandia, mientras que ésta bajaría en India y en Corea del Sur. En África, la producción debería relevarse de 3 % gracias a mejores condiciones climáticas en las regiones occidentales. En cambio, en América Latina, y especialmente en el Cono Sur, la producción podría bajar entre 12 a 13 %.

En el 2011, el comercio mundial dio un salto de 12 %, alcanzando un volumen record de 35,2 Tm contra 31,4 Tm en 2010. En 2012, los intercambios deberían caer de 2,8 % a 34,2 Tm a raíz de una reducción de la demanda de importación asiática. Los inventarios mundiales de arroz para finales del 2011 alcanzaron 141 Tm contra 134,4 Tm en 2010. En 2012, las proyecciones mundiales fueron

relevadas para alcanzar un nivel record de 156 Tm, ya sea una alza de 10,5 %. Las perspectivas para el 2013, indican un nuevo incremento a 164,5 Tm pues estas reservas representan casi 35 % de las necesidades mundiales. (FAO, 2012)

El comercio mundial del arroz durante los próximos 15 años (de 18 millones en 1996 a 21 millones en 2010), se estima que se incrementará a razón de una tasa anual de 1,11 %, tasa significativamente inferior a la actual (8,82 %) y refleja el hecho de que el impacto mayor de la liberalización comercial mundial ya surtió efecto.

El consumo de arroz y por tanto el comercio está diferenciado por los tipos de arroz y por la calidad de los mismos:

- De grano largo representa el 85 % del comercio mundial, incluyendo aproximadamente del 10 – 15 % de arroces aromáticos (tipos jazmín y basmáttil).
- Del 35 – 40 % de arroces de alta calidad (menos del 10 % de granos partidos).
- Del 30 – 35 % de arroces de baja calidad, y.
- De grano medio/corto, el comercio de este tipo de arroces representa solamente una cuota del 15 %.

Debido a las características del mercado mundial del arroz que contribuye a la constante volatilidad de los precios, es importante considerar varios aspectos en el mercado internacional, en los que se destacan las pequeñas cantidades comercializadas respecto a las cantidades producidas o consumidas, por ello pequeños cambios en la producción o en el consumo de alguno de los principales productores - consumidores o países compradores - vendedores que pueden dar lugar a un gran impacto sobre el volumen puesto en el mercado e indudablemente también sobre los precios.

Otro aspecto es el alto grado de concentración entre los exportadores de arroz en el mundo, pues el 85 % de la exportación procede de 7-9 países, por tanto variaciones de las ofertas de las existencias de este producto es debido a varios factores entre los cuales la climatología juega un papel preponderante, repercutiendo finalmente sobre los precios del producto. Adicionalmente, la producción mundial de arroz está en niveles de quinientos diez millones de toneladas métricas, de las que sólo se exporta 13.6 millones (7 %).

En el Ecuador, la zona de Babahoyo, Capital Provincial de Los Ríos, es un área netamente agrícola, productiva e industrial con tierras fértiles donde se produce arroz, soya, maíz, banano, cacao, etc. El cultivo del arroz genera una importante cantidad de fuentes de trabajo en el agro, constituyéndose además en el alimento básico de las familias ecuatorianas de toda clase social, siendo un producto de alta disponibilidad dentro del mercado nacional.

A pesar de que la mayoría de los miembros del sector agrícola procuran financiarse con fondos propios, los principales problemas que los arroceros tienen que afrontar es la escasez de financiamiento por parte de las Instituciones gubernamentales y privadas, sumado a esto las altas tasas de interés (en el orden del 20 %), que se pretenden cobrar por la situación de la economía del país, cuyo ángulo más débil está precisamente en el sector productivo de la economía. Otra de las razones que han hecho que el arroz paralice sus ofertas y su comercialización en el mercado es la "desaparición" de sus quintales. Esta situación se da principalmente por el inadecuado control gubernamental sobre la producción y registro en la contabilidad nacional de la gramínea.

La comercialización y distribución de este producto en el mercado interno son procesos relativamente sencillos; en la actualidad, la comercialización se inicia cuando el productor trata de entregar su cosecha al mejor postor, sin embargo dependiendo del nivel de producción de la zona donde se ha sembrado este cultivo y si las cosechas fueron buenas, el productor tiene que andar deambulando de un lugar a otro tratando de conseguir buen precio, peso justo y adecuada calificación. Pero esto no es sencillo de conseguir puesto que en

estas épocas, tanto las piladoras como los pequeños y medianos comerciantes no cuentan con el capital suficiente para cancelar oportunamente al productor arrocero, por lo que este tiene que peregrinar de un lugar a otro hasta lograr depositar su producto y muchas veces no a su entera satisfacción.

En la provincia de Los Ríos, el Gobierno Nacional ha implementado la Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA), en las cuales existen tres silos ubicados en los cantones de Babahoyo, Quevedo y Ventanas, con la finalidad de captar las cosechas de arroz de los agricultores de estas zonas. Esta institución, recientemente creada, no se da abasto y no cuenta con infraestructura adecuada y capital idóneo para cancelar oportunamente a quienes llevan sus productos, por lo cual se deduce que el agricultor arrocero debe de realizar una serie de travesías para poder acceder al cobro de lo que ha sido su esfuerzo por varios meses de trabajo y que le sirve para el sustento de familia.

2. TEMA DE TESIS.

Diagnóstico y análisis de la comercialización de arroz para elaborar una alternativa de mejorar la rentabilidad de los productores de la zona de Babahoyo.

3. MARCO CONTEXTUAL.

3.1. Contexto nacional.

El arroz es el cultivo más extenso del Ecuador, ocupa más de la tercera parte de la superficie de productos transitorios del país. Según el Censo Nacional Agropecuario del 2002, el arroz se sembró anualmente en alrededor de 340 mil hectáreas cultivadas por 75 mil unidades de producción, las cuales el 80 % son productores de hasta 20 hectáreas.

La mayor área sembrada en el país está en la costa, pero también se siembra en las estribaciones andinas y en la amazonía pero en cantidades poco significantes.

Los sistemas de manejo de la producción arrocerá dependen de la estación climática, zona de cultivo, disponibilidad de infraestructura de riego, ciclo vegetativo, tipo y clase de suelo niveles de explotación y grados de tecnificación.

El comercio de arroz no tiene una tendencia sostenida en el tiempo, ya que depende del abastecimiento interno, del precio al productor doméstico frente al pagado por las exportaciones, la situación de oferta en los países vecinos, y las regulaciones formales o informales vigentes en las fronteras norte y sur frente al comercio de la gramínea.

Las cantidades de arroz importadas al país (4,33 toneladas) son poco significativas con respecto a las cantidades que son exportadas a otros países. El mercado colombiano sigue siendo un mercado muy atractivo para exportar arroz debido a que el precio pagado es mucho mayor al obtenido aquí.

De acuerdo a los datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca del Ecuador y el Sistema de Información Geográfica y Agropecuaria, la superficie disponible en el año 2009 señalan aproximadamente 371 mil hectáreas sembradas de arroz en el territorio nacional. La tendencia es más bien decreciente en cuanto a esta variable, se detecta claros picos de siembra en el 2004 y 2007 con casi 433 y 410 mil hectáreas respectivamente (INEC, 2012).

En el período 2005 a 2009 se registran decrecimientos promedio anuales de 2,8 % en superficie sembrada y de 4,2 % en producción. Si el análisis se realiza para el último trienio, la superficie casi no varía mientras que la cantidad producida de arroz decrece anualmente en 2 % en promedio.

Apenas dos provincias, Guayas y Los Ríos, representan el 83% de la superficie sembrada de la gramínea en el Ecuador. Otras provincias importantes en el cultivo son Manabí con 11%, Esmeraldas, Loja y Bolívar con 1 % cada una; mientras que el restante 3% se distribuye en otras provincias. En cuanto a la producción, Guayas, Los Ríos y Manabí tienen el 47; 40 y 8 %

respectivamente, y las restantes provincias productoras representan producciones menores y por tanto, su rendimiento también es más bajo que las principales zonas productoras.

Gracias a las favorables condiciones climáticas que benefician al Ecuador, es posible sembrar arroz todo el año. De cualquier forma, se debe resaltar que el arroz de verano es el más apreciado por su alta calidad.

3.2. Mercado local.

El arroz es uno de los rubros de mayor importancia socioeconómica del sector agrícola. Dada la importancia que tiene este cultivo, es imprescindible su diagnóstico y análisis, para elaborar una alternativa que mejore la rentabilidad de los productores en la zona de Babahoyo.

El comercio se ve afectado debido que a pesar de existir óptimas cosechas, y mejoren las demandas, los precios de esta gramínea no compensan la rentabilidad deseada, lo cual degenera el sustento económico de los productores, como medio de calidad de vida para mantener sus hogares.

En la actualidad la Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA) es la que inicia la compra de la cosecha de invierno – verano de esta gramínea en el sur de Los Ríos. Los pequeños productores vieron con satisfacción que se haya dado este paso porque consideran que ahora es más evidente la posibilidad de que puedan comercializar su cosecha sin caer en manos de los intermediarios, ya que muchos de estos crean especulación entre los productores arroceros, comprándoles el producto a precios bajos (se aprovechan de la necesidad del agricultor) y guardándolo hasta que la demanda se encuentra insatisfecha (escasea el producto) y lo pueden vender a precios mucho más altos. Los controles ante estas acciones siguen siendo nulos y en consecuencia se dan en todo el país sin temor a futuras sanciones.

4. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA.

Los productores de arroz se encuentran en una situación difícil para comercializar la gramínea a las piladoras. Actualmente compran el producto entre \$ 32 y 34; otras lo hacen a \$ 35, pero con sacas de 240 libras.

El gobierno fijó el precio del arroz en \$38, pero lo acordado sólo queda en papeles. Los dueños de las piladoras en Los Ríos aducen que tienen excedente y optan por darle una sola alternativa al campesino, mientras que los productores, sostienen que los dueños de las piladoras compran el arroz a un precio menor al costo referencial por quintal propuesto por el gobierno, repercutiendo pérdidas al agricultor en sus ingresos.

Otro agravante para los productores es que el Ministerio ha dejado de comprar el producto para comercializarlo a través del Banco Nacional de Fomento (BNF), tal como lo hizo en el 2008.

En Los Ríos, la Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA), es la institución que actualmente compra la cosecha, pero la demanda es mucho mayor y no abastece al mercado, lo cual conlleva a la burocracia. Sin embargo no todos los productores pueden entregar su producto, debiendo realizar largas filas para desembarcarlo.

La comercialización se realiza entre aproximadamente 220 piladoras que existen, por lo cual hay cierta incertidumbre con el sistema de comercialización debido a que no hay reglas claras y además tiende a complicarse aún más cuando comienza la cosecha. Cabe recalcar que los altos precios de los fertilizantes e insumos están variando día a día de acuerdo al precio internacional del petróleo y sin poder contenerlos. A ello se suma la falta de crédito por parte del Banco Nacional de Fomento lo cual conlleva a la rentabilidad negativa para el agricultor.

Algún tiempo atrás, en la zona del sur de Los Ríos, los productores solían

entregar su arroz a Pronaca, ubicada en el proyecto Cedegé, luego lo compraban de manera integral, es decir a los productores que le facilitaron créditos en insumos. No obstante, el Estado solicitó sus instalaciones a Pronaca para comenzar a funcionar la UNA, pero los campesinos dudan de la gestión administrativa de los silos, ya que por costumbre el Gobierno ha reflejado una pésima administración de los bienes públicos.

El escenario en los mercados de abastos es diferente, los consumidores compran el arroz a 0,35 hasta 0,40 la libra sin que nadie controle sus precios. Sin duda a pesar de los precios altos del grano en los mercados, las piladoras compran la gramínea, sin que ninguna autoridad ponga alto a los abusos de los mayoristas.

5. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

5.1. Problema general o básico.

¿Cómo influye la comercialización de arroz en los productores de la zona de Babahoyo, con la finalidad de mejorar su rentabilidad económica?

5.2.Subproblemas o derivados.

- ¿Por qué la comercialización en los productos agrícolas presenta una total desorganización, con altos costos de producción y escasa relación del producto con la agroindustria?
- ¿Por qué la mayoría de los productores no entrega su cosecha a la Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA), especialmente en las zonas arroceras del cantón Babahoyo?
- ¿Por qué es imprescindible estudiar las políticas de comercialización, para que el productor no se sienta afectado al momento de vender su cosecha en la zona de Babahoyo?

6. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

6.1. Temporal.

La recopilación, tabulación e interpretación de la información que sirvió de base para el desarrollo de la Tesis de Grado y optar por el título de Magister en Administración de Empresas, fue el periodo comprendido desde el mes de septiembre hasta noviembre del 2012.

6.2. Espacial.

El diagnóstico y análisis de la comercialización se realizó en una muestra representativa a los productores y comerciantes arroceros de la zona de Babahoyo.

6.3. Unidades de observación.

Se realizó un análisis profundo de la situación actual de los productores arroceros, así como también las diferentes políticas de comercialización empleadas por organismos gubernamentales.

7. JUSTIFICACIÓN.

Las variedades de arroz cultivadas han ido variando en los últimos años, mediante una gradual renovación de las más antiguas, en función de las mejores características; provocando la desaparición de determinadas variedades, pues las nuevas ofrecen mejores rendimientos, una mayor resistencia a enfermedades, altura óptima, mejor calidad de grano o una mayor producción.

El arroz contiene una relativa cantidad de proteínas (en comparación con otros cereales), pues el contenido de glútenes el 7 % del peso, comparado con el 12% de los trigos de bajo contenido de proteína. No obstante, el arroz posee más lisina que el trigo, el maíz y el sorgo. Contiene grandes cantidades de almidón en forma de amilosa (que cohesionan a los granos). El otro contenido de almidón, tras la amilosa, es la amilopectina. El arroz limpio, ya desprovisto

de su salvado, suele tener menos fibra dietética que otros cereales y por lo tanto es más digestivo, puede ser un alimento de sustento a pesar de su bajo contenido en riboflavina y tiamina. Es por esta razón por la que algunos investigadores han encontrado correlaciones entre el crecimiento de la población y la expansión de su cultivo. Además posee una elevada posición entre los cereales al considerar su aporte energético en calorías, así como en proteínas. La biodiversidad lo coloca en un 66 %, si bien posee pocas proteínas comparado con otros cereales.

El arroz es uno de los principales productos agropecuarios debido a su importancia en la canasta alimenticia, su contribución al PIB, y la tradición de intervención de que ha sido sujeto por parte del Estado. Esto ha contribuido a que sea un producto altamente politizado.

El crecimiento de la población mundial, principalmente en las zonas urbanas, cuya demanda aumenta, así como el consumo de recursos destinados a la producción de este cereal, sobre todo el agua, hace prioritaria la comercialización y hace surgir tiendas que venden a precios económicos y cadenas de supermercados que ejercen presiones sobre la agricultura para cumplir con normas más altas de calidad e inocuidad y reducir los costos.

Al mismo tiempo, se crea una demanda de una alimentación más variada que diversificará los sistemas de producción de arroz para crear otros subsectores más lucrativos. En el futuro, sin duda habrá menos recursos para la producción de arroz, lo que significa menos arroz si no aumentan las cosechas y por lo tanto menor rentabilidad en los productores.

Ante estos desafíos los productores deben responder mediante el incremento de las cosechas, por temporada y por unidad de superficie, a fin de reducir los costos e incrementar la producción y así dar competitividad económica a la producción de este cereal.

La comercialización como sistema económico y social tiene por objeto realizar plenamente la participación libre en la producción y el consumo mediante la responsabilidad individual y colectiva.

El agricultor entrega su producto a la piladora que más le convenga económicamente, especialmente cuando estas son íntegras en que se pague un precio justo, buen peso y excelente calificación, dentro del cual se incluyen varios factores que inciden dentro de este proceso como son distancias, forma de pago, recepción del producto; que en ciertos casos es muy rigurosa, disminuyendo el volumen final de sacas pagadas.

Las piladoras procesan el producto inicial hasta transformarlo en un bien de consumo final, que se comercializa generalmente en sacos de 100 libras al nivel de mayoristas. Sin embargo, algunas piladoras venden su producto terminado en otras presentaciones que se distribuyen a supermercados y comisariatos en fundas de 1, 2, 3 y 5 kilos y en otros casos en saquillos de 10 hasta 25 libras.

La distribución del producto en el ámbito nacional, se lo realiza de acuerdo a la ubicación geográfica en donde se ubican las piladoras. Debido a que generalmente la producción de arroz se concentra en la Provincia del Guayas y Los Ríos, se ha logrado determinar que las piladoras y mayoristas del Guayas distribuyen su producto en toda la Provincia, cubriendo además a la Provincia de Manabí y llevando parte de sus existencias al mercado mayorista de Quito.

La importancia de generar propuestas de comercialización radica en fortalecer las actividades de producción del cultivo de arroz en las diferentes zonas agrícolas. Los factores de comercialización deben ir orientados principalmente para aumentar la rentabilidad del producto y así mejorar la calidad de vida de los productores.

Con la presente investigación diagnosticaremos y analizaremos los diferentes factores que inciden en la comercialización en el cultivo del arroz, para elaborar una alternativa que permita aumentar la sustentabilidad económica de los

agricultores de la zona de Babahoyo, con miras a mejorarlos precios al productor y al consumidor, así como mejorar la disponibilidad y la calidad demandada por el consumidor mediante el logro de mayor eficiencia del mercado.

8. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

8.1. Objetivo general.

Analizar la comercialización de arroz para elaborar una alternativa de mejorar la rentabilidad en los productores de la zona de Babahoyo.

8.2. Objetivos específicos.

8.2.1. Diagnosticar los diferentes factores que inciden en la comercialización del cultivo del arroz.

8.2.2. Elaborar alternativas que permitan mejorar la sustentabilidad económica de los agricultores en la zona de Babahoyo.

8.2.3. Establecer políticas de comercialización acorde a la necesidad de los productores.

9. MARCO TEÓRICO

9.1. Marco Conceptual.

Dentro del aspecto conceptual se puntualizarán todos los conceptos concretos que se manejarán durante la etapa de conocimiento científico, lo cual servirá para interpretar de mejor forma, los términos que se apliquen durante la elaboración de la propuesta.

Comercialización de un producto.

Los conceptos de marketing, mercadotecnia, mercadeo y comercialización se utilizan como sinónimos. Sin embargo el término marketing es el que más se utiliza y el más extendido.

Marketing es el uso de un conjunto de herramientas encaminadas a la satisfacción del cliente. Estas herramientas son conocidas también como las *Cuatro P*: producto, precio, distribución o plaza y publicidad o promoción. Como disciplina de influencias científicas, el marketing es un conjunto de principios, metodologías y técnicas a través de las cuales se busca conquistar un mercado, colaborar en la obtención de los objetivos de la organización, y satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores o clientes. (Instituto de Promoción Productiva, 2011)

Comercialización agrícola.

Se refiere al conjunto de actividades económicas que tienen que ver con el acopio, la adecuación, la distribución y la venta de la producción agrícola.

Además el proceso de comercialización es el conjunto de actividades físicas relacionadas con la compra venta de un producto agrícola, tales como el acopio, la clasificación, el empaque, el transporte, el almacenamiento y la transformación. (Enciclopedia Agropecuaria Terranova, 1998)

Producto.

Un producto es todo aquello (tangibles o intangibles) que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso y/o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo. (Wikipedia, 2012)

Precio.

Es el monto de intercambio asociado a la transacción. El precio no tiene relación con ninguno de los costos asociados al producto al que se le fije, sino que debe tener su origen en la cuantificación de los beneficios que el producto significa para el mercado, y lo que éste esté dispuesto a pagar por esos beneficios. Sin perjuicio de lo anterior, para la fijación del precio se considera los precios de la competencia, el posicionamiento deseado y los requerimientos del productor. Adicionalmente, y como motivo de evaluación de la conveniencia del negocio, se compara los precios con los costos unitarios -incluyendo en ellos, los de producción, operación, logística y cualquier otro atingente. (Ballón, 2012).

Compra – Venta.

Compra es la acción y efecto de comprar. Este verbo refiere a obtener algo a cambio de dinero. La compra implica necesariamente otra operación: la venta. Se trata de actividades opuestas: quien compra entrega dinero para recibir un bien o servicio, mientras que quien vende entrega el bien o servicio a cambio del dinero. Esto quiere decir que el comprador entrega dinero al vendedor y éste hace lo propio con el producto.

Podría decirse que la compra es un trueque en el cual el dinero es el medio de intercambio. El vendedor “cambia” sus productos al comprador por dinero. Las operaciones de compra y venta se producen en el ámbito del mercado, una institución social mediante la cual los vendedores (oferentes) y los compradores (demandantes) establecen una relación comercial para concretar la transacción. (Copyright, 2012)

Plaza o Distribución.

En este caso se define dónde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece. Considera el manejo efectivo de los canales logísticos y de venta debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas. El *Merchandising* es el estudio de la ubicación física del producto para facilitar su acceso al consumidor, técnica muy empleada en las grandes superficies comerciales. (Ballón, 2012).

Cultivo.

El cultivo es la práctica de sembrar semillas en la tierra y realizar las labores necesarias para obtener frutos de las mismas. La agricultura es un arte milenario que tiene el propósito de cultivar la tierra mediante diferentes tratamientos y alternativas con el fin de obtener vegetales y frutos que puedan ser utilizados con propósitos alimenticios, medicinales y estéticos.

Las actividades de cultivo que ocurren a menudo por la acción del hombre pero que también responden a procesos naturales dan como resultado cereales, frutas, vegetales, forraje y otros. Se entiende por cultivo a todas las acciones humanas que tienen el fin de mejorar, tratar y transformar las tierras para el

crecimiento de siembras. Para muchos países del mundo esta actividad es su principal sustento económico y, al mismo tiempo, es, junto con la ganadería, la principal acción que da alimento para la población mundial. (Sanz, 2012)

Arroz.

El arroz es el fruto en grano de la planta *Oryza sativa*, herbáceo anual de la familia de las gramíneas. Es el cereal más extendido por el mundo, se cultiva ampliamente en los cinco continentes, en regiones pantanosas de clima templado o cálido y húmedo. (Wikipedia, 2012)

Productor.

Es aquel que realiza una producción, en cualquiera de los significados de este término. Un productor es una persona que mediante su trabajo elabora un producto o realiza un servicio. Los organismos productores son los que producen o fabrican su propio alimento. (Wikipedia, 2012)

Producción.

La producción es el estudio de las técnicas de gestión empleadas para conseguir la mayor diferencia entre el valor agregado y el costo incorporado consecuencia de la transformación de recursos en productos finales. (López, 2001)

Rendimiento Agrícola.

Es la relación de la producción total de un cierto cultivo cosechado por hectárea de terreno utilizada. Se mide usualmente en toneladas métricas por hectárea Tm/ha. (EcuRed, 2012)

Rentabilidad.

Es el beneficio comparado con el total de recursos empleados para obtener esos beneficios. La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Pero una definición más precisa es que la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. (Osorio, 2012)

Especulación.

Operación comercial que consiste en comprar un bien cuyo precio se espera que suba a corto plazo, con el único fin de venderlo en el momento oportuno y obtener un beneficio. (ByFarlex, 2012)

Piladora.

Son silos que permiten secar la gramínea a temperaturas altas. El proceso consiste en ventilar el producto en un silo pulmón de fondo cónico para que no varíen las condiciones fisicoquímicas del cereal en cáscara. El sistema de ventilación adecuado homogeniza la temperatura y la humedad de los arroces recibidos, antes de llevarlo a la secadora de donde saldrá con el 13 % de humedad o menos según el mercado al que se destine (arroz envejecido). Maquinaria en la cual se realizan los procesos de transformación de la gramínea para el consumo humano. (Torres, 2011)

Almacenamiento.

El arroz en cáscara seco es almacenado en silos, hasta iniciar el proceso de trilla. (Torres, 2011)

Silo.

Lugar en el cual se puede almacenar la gramínea en los tiempos de abundancia para luego ser procesados. (Torres, 2011)

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), es la institución rectora del multisector, para regular, normar, facilitar, controlar, y evaluar la gestión de la producción agrícola, ganadera, acuícola y pesquera del país; promoviendo acciones que permitan el desarrollo rural y propicien el crecimiento sostenible de la producción y productividad del sector impulsando al desarrollo de productores, en particular representados por la agricultura

familiar campesina, manteniendo el incentivo a las actividades productivas en general. (Gobierno Nacional de la República del Ecuador, 2011)

Unidad Nacional de Almacenamiento.

La Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA) es una entidad de derecho público, adscrita al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, con personería jurídica, patrimonio propio, presupuesto independiente, autonomía administrativa y financiera, con domicilio en la Ciudad de Quito, cuyos objetivos son:

- Proporcionar a los productores de granos básicos servicios integrales de almacenamiento.
- Garantizar la soberanía y seguridad alimentaria.
- Reducir los costos de comercialización de los productos de consumo masivo.
- Mejorar los niveles de ingreso de los productores directos, con la finalidad de estimular y orientar el incremento de la producción de granos básicos y garantizar el normal abastecimiento interno a precios favorables tanto para los productores como para los consumidores, en concordancia con las políticas, los planes y programas de desarrollo económico, social y ambiental del país.
- Proporcionar en sus instalaciones servicios de recibo, almacenamiento, tratamiento, conservación, custodia y selección para los productos agropecuarios de ciclo corto. (Gobierno Nacional de la República del Ecuador, 2011)

Estudio de Comercialización.

Se define como Estudio de Comercialización cuando los productos agropecuarios, por sus características del mercado que la recepciona, es

exigente en cuanto a su forma de presentación, calidad del producto (color, olor, sabor, textura, higiene, etc. Generalmente se requiere de intermediarios ya sea para la comercialización nacional, y/o exportadores para su comercialización internacional. Esta labor de intermediación, necesariamente deberá ejecutarse como parte del proyecto en el marco del componente de acopio y comercialización, hasta que puedan surgir intermediarios comercializadores potenciales. (Gestiopolis, 2008).

El consumidor.

Consumidor es aquella persona que consume un bien o utiliza un producto o servicio para satisfacer una necesidad. El comportamiento del consumidor es aquella parte del comportamiento de las personas y las decisiones que ello implica cuando están adquiriendo bienes o utilizando servicios para satisfacer sus necesidades (Gestiopolis, 2008).

Cadena de comercialización.

La cadena de comercialización es el conjunto de intermediarios que intervienen en la comercialización en un bien, desde el productor hasta el consumidor. Según las características físicas y económicas de los bienes, ésta puede variar de un modo bastante pronunciado. La cadena de comercialización, aunque en apariencia encarece el producto final, es imprescindible para que éste llegue oportunamente a los consumidores que lo demandan, constituyendo por lo tanto un elemento indispensable en el funcionamiento de una economía de mercado. (Meléndez, 1984)

Canales de comercialización.

Los canales de comercialización son las etapas por las cuales pasa un bien o servicio en el proceso de transferencia entre el productor y el consumidor final. Añade que los canales de comercialización cumplen una serie de funciones bien definidas en la sociedad, como normalizar las decisiones, lo cual se traduce en costos de distribución más bajo; también sirven como medio de financiamiento del proceso consistente en desplazar los artículos desde el productor al consumidor; o bien se usan como servicios de inteligencia del

fabricante y le ayudan a resolver el problema de comunicarse con el mercado. (Meléndez, 1984)

Análisis de la comercialización.

Es cuando las actividades involucradas en la mercadotecnia generalmente se descuidan. En la etapa de prefactibilidad de la evaluación de un proyecto, algunos investigadores comentan que la empresa podrá vender directamente el producto, evitando con esto todo el análisis de la comercialización. Sin embargo, al enfrentarse a la realidad, surgen los problemas.

La comercialización no es la simple transferencia de productos o servicios hasta las manos del cliente; esta actividad debe conferirle al producto los beneficios de tiempo y lugar, es decir, una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuados, para dar al cliente la satisfacción que él espera con la compra de éste.

Casi siempre ninguna empresa está capacitada, sobre todo en recursos materiales, para vender todos sus productos directamente al consumidor final. Para ello tenemos a los intermediarios, que son empresas o negocios propiedad de terceros encargados de transferir el producto o servicio al consumidor final, para darle el beneficio de tiempo y lugar. (Vargas y Palmerín, 2010)

Estudio de mercado.

Es el proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica. (Thompson, 2008)

Análisis del consumidor.

Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias, etc.). Su objetivo final es aportar datos que

permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores. (Wikipedia, 2012)

Análisis de la competencia.

Estudia el conjunto de empresas con las que se comparte el mercado del mismo producto.

Para realizar un estudio de la competencia es necesario establecer quiénes son los competidores, cuántos son y sus respectivas ventajas competitivas. El plan de negocios podría incluir una plantilla con los competidores más importantes y el análisis de algunos puntos como: marca, descripción del producto o servicio, precios, estructura, procesos, recursos humanos, costes, tecnología, imagen, proveedores, entre otros.

El benchmarking o plantilla permite establecer los estándares de la industria así como las ventajas competitivas de cada empresa. A partir de esta evaluación, se determinará si es factible convivir con la competencia y si es necesario neutralizarla o si un competidor puede transformarse en socio a través de fusión, jointventures o alianzas estratégicas. (Wikipedia, 2012)

Estrategia.

Concepto breve pero imprescindible que marcará el rumbo de la empresa. Basándose en los objetivos, recursos y estudios del mercado y de la competencia debe definirse una estrategia que sea la más adecuada para la nueva empresa. Toda empresa deberá optar por dos estrategias posibles:

- Liderazgo en costo: Consiste en mantenerse competitivo a través de aventajar a la competencia en materia de costos.
- Diferenciación: Consiste en crear un valor agregado sobre el producto ofrecido para que este sea percibido en el mercado como único: diseño, imagen, atención a clientes, entrega a domicilio. (Wikipedia, 2012)

Diagnóstico.

Es el proceso de estudio para medir, determinar, evaluar y caracterizar particularidades de una necesidad u oportunidad que se presenta y que debe ser satisfecha mediante el mejoramiento de las condiciones actuales, o capitalizada a través de la realización de inversiones que aumenten la rentabilidad. En el diagnóstico se identifican las causas que generan el hecho y sus efectos, permitiendo a partir del análisis, formular estrategias de intervención de acuerdo con las necesidades o potencialidades de cada empresa. (Fernández, 2008)

Observación Científica.

Consiste en examinar directamente algún hecho o fenómeno según se presenta espontáneamente y naturalmente, teniendo un propósito expreso conforme a un plan determinado y recopilando los datos en una forma sistemática. Es apreciar, ver, analizar un objeto, un sujeto o una situación determinada, con la orientación de un guía o cuestionario, para orientar la observación. (Feed, 2008)

9.2. Marco referencial sobre la problemática de investigación.

El arroz, es un cultivo que en el país reviste vital importancia socio-económica, por su contenido proteico y por la costumbre de su consumo. A pesar que la producción de arroz se ha mantenido en los últimos años, el cultivo aún presenta factores que inciden en la productividad, como son el mal manejo de los recursos, agua, suelo, uso indiscriminado de plaguicidas, etc.

La comercialización nacional de la producción y la mayor parte de las importaciones es realizada por la industria arrocera del país. La producción nacional es entregada por lo general directamente por el productor a la industria. A pesar del incremento en las importaciones de arroz, no se reportaron problemas para el recibo de arroz nacional de parte de las plantas procesadoras, a excepción de algún caso aislado, lo anterior gracias a las negociaciones que se han llevado a cabo entre el Gobierno, representantes de los productores y el sector industrial para que las importaciones solamente se

realicen en los meses de faltante nacional, sin embargo siempre se mantiene la amenaza de que se importe arroz en épocas que no son deficitarias.

El arroz importado es comercializado por las industrias ya sea este proveniente del desabasto o por importaciones propias. Además las importaciones que hacen las empresas, requieren del servicio de máquina de parte de algunas industrias para procesar el arroz y luego comercializarlo hasta el consumidor.

Algunos almacenes, cadenas de supermercados, restaurantes importan directamente arroces pilados de diferentes tipos, precosidos, preparados y los distribuyen directamente o por medio de mayorista al comercio nacional. (Infoagro, 2012)

En la actualidad los altos costos para el cultivo y producción de arroz en nuestro país enfrenta un grave problema, el alza acelerada de los insumos como herbicidas, fungicidas, insecticidas y fertilizantes hacen que la actividad agrícola en esta área se vea avocada a buscar nuevas formas de cultivo y producción que permitan que los pequeños y medianos agricultores de la zona de Babahoyo se estimulen a seguir produciendo, es por ésta razón que uno de los objetivos es producir arroz pero bajo estándares de calidad que no afecten al medio ambiente ni a su entorno. (Sempértégui, *et al.* 2009).

Dentro del proceso de comercialización, la importancia del estudio de mercado y de factibilidad de una empresa de productos tradicionales orgánicos en nuestro país es determinante, sobre todo en aquellos que constituyen o forman parte de la dieta diaria alimenticia, o tienen potencial. En los últimos años, el aumento demográfico y la necesidad de obtener provisiones de alimento se ha incrementado la producción, pero no necesariamente los ingresos, pues la gente del sector rural al llegar a los mercados se enfrenta a una serie de problemas y se ve afectada en el precio de sus productos que, muchas veces, no justifica la salida de su sitio de trabajo. (SICA, 2008).

Una de las dificultades que amenaza al sector agrícola es la comercialización ya que los productores saben producir pero no saben cómo vender en el mercado y menos saben cómo dar valor agregado a sus productos.

En el sistema de comercialización agrícola las actividades están ligadas entre sí de manera funcional, como un medio para lograr el fin que persigue el sistema y, además, para satisfacer las necesidades del consumidor. El estudio funcional del mercado puede hacerse siguiendo una secuencia lógica: se inicia con las funciones relacionadas con el productor, se continúa con la compra por parte del intermediario y se termina con la venta al consumidor final. (Enciclopedia Agropecuaria Terranova, 1998)

Indudablemente, la calidad del arroz para ser distribuido siempre será la mejor, es decir granos completamente sanos como la gran mayoría del mercado lo exige y sin residuos (hojas, tallos, etc.) ya que la comercialización generalmente es en cáscara. El canal de comercialización que se utiliza para la distribución del producto es el siguiente: (Muñoz, 2008)

Productor —————> Mayorista

Los pequeños agricultores sufren pérdidas porque suelen utilizar insumos costosos en exceso y aplicarlos en forma incorrecta o a destiempo. Además manifiesta que en la etapa de comercialización, debido a que los pequeños agricultores no están suficientemente capacitados, ni organizados ocurren distorsiones como: pequeños excedentes, mala calidad, por la urgencia de tener dinero para pagar deudas adquiridas en la producción, no disponer de instalaciones para sus cosechas, venden la totalidad de su producción de una sola vez en la peor época del año. (FAO, 1991)

Los potenciales compradores y/o intermediarios en el proceso de comercialización pueden ser:

- Acopio: presta servicios de acondicionamiento, almacenaje e intermediación en la venta.

- Industria: molinos harineros, industrias del aceite, fábricas de alimento, fábricas de jugo, molinos arroceros, etc.
- Exportador.
- Corredor: presta servicios de intermediación en la venta de la mercadería.
- Cooperativa: hace las veces de acopiador.

Los gastos en los que incurre el productor dependen de la forma en que se comercialice su mercadería. Básicamente, el productor tiene dos modalidades de venta:

Indirecta: el productor entrega la mercadería a un acopiador o cooperativa, quien acondiciona la mercadería y se encarga de buscar el comprador. El momento de venta lo decide el productor. Los gastos en los que incurre el productor son:

- Fletes: uno denominado "corto" o "acarreo", que transporta la mercadería desde el campo hasta el acopio, y otro denominado "largo" que transporta la mercadería desde el acopio hasta el destino final (exportador, industria, etc.).
- Comisiones: pagada al acopio por ser intermediario del negocio, o a un corredor cuando el acopio solo recibe, acondiciona y almacena la mercadería.
- Acondicionamiento: en concepto del secado y/o limpieza de la mercadería.
- Almacenaje: el acopiador, por el servicio de almacenamiento, cobra un porcentaje sobre la mercadería recibida. Generalmente, el almacenaje para los primeros meses es sin cargo. Si el productor no decide vender en ese periodo de tiempo, comienza a correr un cargo mensual por almacenaje.

- Paritarias: en concepto de carga y descarga de la mercadería en el acopio y destinatario final.

Directa: el productor vende a la industria o a un exportador. Puede intervenir un corredor actuando como intermediario del negocio, quien cobra una comisión por tal concepto. Esta modalidad es utilizada por productores con alta escala de producción, generando un ahorro en sus gastos de comercialización. Por ejemplo:

- Fletes: solo uno, que va desde el campo al destino final.
- Comisiones: no hay acopiador. Puede-intervenir un corredor.
- Acondicionamiento: si el productor tiene planta propia de acondicionamiento en el campo, incurre en menos costos. Caso contrario deberá abonar los mismos al comprador final.
- Almacenaje: si tiene planta propia, incurre en menos costos. Si entrega en forma directa se eliminan los costos de almacenaje. (Agribusiness, 2012).

El cultivo de la gramínea está dominado por pequeños campesinos, los cuales son presa fácil de los “fomentadores” y “arrendatarios”, se entiende, en efecto, que éstos difícilmente pueden construir sus propios establecimientos en donde secar, limpiar y almacenar el arroz cuando llega la cosecha. Por tanto deben recurrir a las fábricas cercanas con el objeto de “depositar” su grano, ya que ellas cuentan con la única infraestructura de almacenamiento en las zonas de cultivo más importantes como son las provincias del Guayas y Los Ríos.

Gracias a las “ventajas” que los industriales obtienen en el bodegaje, dado que se cobra una tarifa que generalmente se paga descontando del grano almacenado, esta situación les permite a los piladores apropiarse de una parte del grano de los cultivadores y campesinos. Además, como el fomento obliga a los campesinos a entregar el arroz a los fomentadores que, en la mayoría de

los casos son los mismos industriales, los cuales, gracias a este mecanismo, se aseguran contar con una cantidad determinada de “materia prima”, por lo cual los piladores se terminan apropiando no de la mayoría - sino de la totalidad - de la cosecha de los campesinos cultivadores. Esto significa que, gracias a esta circunstancia, una parte cuantiosa de los “beneficios de la cosecha”, paran en sus bolsillos.

Conviene señalar, aunque sea de paso, igualmente, que como las piladoras controlan el bodegaje antes de que inicie el proceso de pilada, así como el almacenamiento luego de que el arroz es procesado, esta situación las coloca en una situación estratégica pudiendo manejar, de acuerdo a sus intereses, la venta, ya que en realidad son grandes comerciantes o están asociados a grandes o medianas empresas de comercialización de arroz) destinada tanto al mercado nacional como al mercado internacional, siendo por lo consiguiente los grandes abastecedores o desabastecedores del mercado interno y no los propios productores como, a veces, se aludía. (Espinoza, 2000)

Además el IICA (1993), expresa que uno de los problemas constituye los sistemas de intermediación, que son engorrosos y los comerciantes vinculados a los campesinos tienen que recurrir a los grandes intermediarios que contratan los mayores volúmenes de producción comercializable. Este control les garantiza la apropiación de una importante proporción de los excedentes generados en la producción. Añade que la intermediación no se restringe a la compra y venta de los productos. En muchos casos con la finalidad de garantizar la exclusividad en la comercialización, genera una dependencia y subordinación de los productores a través de la concesión de préstamos en dinero y especies, pagos anticipados por cosechas, venta a crédito de víveres, pagos extraordinarios por el producto en épocas de escasez, etc.

Hasta el momento el Estado ecuatoriano dotará de molusquicidas que actúan por contacto, son poco solubles en agua y no afectan a la salud humana, a los productores de arroz para acabar con la plaga del caracol manzana, la cual ha afectado aproximadamente el 40 % de la cosecha en varias provincias

ecuatorianas. Miles de hectáreas han sido afectadas por esta plaga en las provincias de Guayas, Manabí, Los Ríos, El Oro.

Cabe recalcar que esta plaga que en la próxima cosecha del invierno podría afectar con más fuerza al sector productor de arroz, por lo que es indispensable diseñar varias estrategias para hacer frente a la situación. Sobre los mecanismos para superar la pobreza de los campesinos en el sector rural, es necesario aumentar la producción y por ello el Estado subsidiará las semillas certificadas para que cuesten igual que las otras semillas, ya que se proyecta como objetivo para el 2014 que el 80 % de las semillas sean certificadas y que la productividad pase de 3,5 a 8 toneladas métricas por hectárea.

Las causas para superar la pobreza en el sector rural es la comercialización, por ello, el gobierno resolvió la reducción de la intermediación negativa, el aseguramiento del precio para los productores, la articulación entre productores e industria y el financiamiento para producción y comercialización. (Agencia públicas de noticia del Ecuador, 2012).

Una de las Políticas del MAGAP es el almacenamiento y comercialización, debido a que los pequeños y medianos productores no tienen capital propio para almacenar la producción inmediatamente después de la cosecha, para esperar que el precio de mercado de productos como arroz, maíz y soya, repunte. En consecuencia, solo el Estado puede proveer esa capacidad de almacenamiento y contar con el capital para comprar la producción. Contando con esa capacidad de almacenamiento, la Unidad Nacional de Almacenamiento, compra la producción de los agricultores y exporta arroz. El maíz y la soya los vende a la industria nacional. El Ecuador es deficitario en soya y maíz. Si el Estado no interviene en la comercialización de estos productos, los precios de mercado de los mismos caerían estrepitosamente en el momento de la cosecha, especialmente en los meses de mayo y junio, cuando se produce la cosecha de arroz y maíz de la estación lluviosa.

Hay un altísimo porcentaje de la producción de estos granos comprometida con comerciantes locales. Si el Estado no interviniera como comprador y

exportador, la dependencia de los productores hacia prestamistas y comerciantes sería todavía más grave.

Es importante decir que la Unidad de Almacenamiento del Estado, tiene dificultades financieras para realizar oportuna y ágilmente la comercialización de maíz, arroz y soya. La baja capacidad de almacenamiento sumada a la falta de financiamiento, produce retraso en la compra de la producción, sobretudo de la estación lluviosa, que sale al mercado bruscamente en el mes de mayo y junio. Los costos de transacción de los productores se elevan, por transporte y los pequeños productores independientes, no pueden vender su producción a la empresa estatal.

Cuanto menor es la capacidad de compra del Estado y menor la capacidad del BNF para financiar la producción de los campesinos, mayor es la dependencia de estos últimos respecto de comerciantes y prestamistas locales. Por lo tanto, menor es la libertad económica o el menú de opciones que tiene el productor para elegir al comprador de su producción y competir. La libertad de los agentes del mercado como sujetos, es algo que hay que construir sustituyendo el actual sistema de dependencias personales con comerciantes y prestamistas, por un sistema financiero formal moderno y competitivo, que atienda la demanda de estos servicios por parte de los pequeños y medianos productores.

A pesar de las limitaciones señaladas, el servicio de comercialización de la UNA-MAGAP es el programa que más gravitación tiene sobre la economía de los pequeños y medianos productores de los cultivos mencionados. No debería ser así, los programas y proyectos orientados a elevar productividad y competitividad deberían ser más importantes, pero no es así. (Guerrero *et al*, 2011)

La ausencia de infraestructura de almacenamiento de arroz por lo menos a nivel regional refleja la indiferencia con que también los gobiernos regionales miran a la agricultura y al arroz; esta ausencia contribuye a acelerar las pérdidas a los productores y encareciendo el precio final a los consumidores. El

mercado del arroz está dominado por la industria molinera y comerciantes mayoristas. (Vásquez, 2011)

El problema de la comercialización de arroz se debe a la falta de centros de acopio de granos en Ecuador. El país necesita una capacidad de almacenamiento anual de 250.000 toneladas métricas, pero sólo cuenta con 150.000, sin embargo la solución al problema de la comercialización del arroz en la provincia de Los Ríos es abrir más centros de acopio.

En la provincia, el Gobierno Provincial de Los Ríos es un veedor de las políticas agrícolas que implementa el Gobierno, mientras que el Ministerio de Agricultura Ganadería, Acuicultura y Pesca (MAGAP) es el responsable de los problemas que afectan a los arroceros como el retraso en el pago del producto que les hace el Banco de Fomento. También se ha reportado la lentitud en la recepción del producto en los centros de acopio, ya que lo que se busca es que exista una atención inmediata y de calidad a los pequeños y medianos agricultores. A esto se puede adjuntar que esta es una experiencia nueva, ya que el Gobierno directamente interviene en el mercado de comercialización para regular los precios de los productos agrícolas. El Gobierno prevé construir centros de acopio para almacenar 250.000 TM al año., con eso se prevé romper el cuello de botella que se genera en la comercialización de granos. (Gobierno Provincial de Los Ríos, 2011)

Los industriales piden que el Gobierno venda el arroz que tiene en la UNA, ya que la necesidad es de 50 mil TM por mes. Tanto en el agro como en los mercados del país comienzan a sentirse la reducción de los niveles de la cosecha de arroz y esto se refleja en el precio. Una saca de arroz en cáscara se la consigue en \$ 36, mientras que un quintal del grano pilado se cotiza a entre \$ 38 y \$ 40, ello dependiendo de la calidad. Esto mientras el precio oficial está fijado en \$ 31. Pero lo más preocupante para la Corporación de Industriales Arroceros del Ecuador (Corpcom), es que a comienzo de septiembre podría comenzarse a sentir un mercado desabastecimiento del producto. Aún más, de los 40 socios que se agremian en Corpcom, 10 ya han denunciado problemas de carencia de arroz. Se cree que una solución, es que

el Gobierno venda lo que tiene en bodegas de la Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA), ya que se estiman que el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) tiene guardados más de 150 mil sacos de arroz en cáscara. Además, el Gobierno tendría en las bodegas arroz pilado, que debería sacarlo al mercado. En cuanto a las razones para esta situación, quienes viven del comercio de la gramínea dicen que la respuesta es simple: "La cosecha del grano invernal no resultó lo esperado. El invierno nos jugó una mala pasada y las plagas como el caracol también". En efecto, la cosecha invernal no fue del millón de toneladas métricas (22 millones de quintales) que se esperaba y con lo cual se hablaba incluso de un excedente para exportar a Colombia.

La carencia del producto en el campo comenzó con el término de la comercialización del producto cosechado en invierno. Hoy, el poco arroz que se comercializa, se lo hace en \$ 38 en el campo, lo que para el pequeño productor los precios resultan ser mejores. El nivel de productividad habría decrecido debido al alto nivel de humedad. Pero incluso el problema podría persistir, ya que la siembra veraniega también experimenta un retraso por el mal estado de la tierra, ya que la cosecha, según cálculos de los industriales, debería corresponder a 150 mil hectáreas. La necesidad de la industria arrocera se ubica en 50 mil toneladas métricas por mes, mientras que la necesidad diaria en la alimentación del ecuatoriano, que al mes requiere de 88 mil quintales de arroz, lo hace infaltable en los 4,6 millones de hogares. (Lema, 2012).

Cada año se mantiene el mismo problema cuando se inicia la cosecha de arroz, el precio baja y no hay quien compre, por lo que primero es necesario fijar el precio antes que se inicie la comercialización, ya que no hay a quien venderlo. Los agricultores de las zonas de Mata de Cacao, Febres Cordero, y Pueblo Nuevo informan que ya el arroz está en su punto máximo, además se inició la cosecha, por lo que la mayoría de agricultores de la zona están cogiendo en los actuales momentos el cereal, lo cual está dejando hasta 50 sacas por hectáreas y no hay a quien ofrecerlo. Los industriales, dueños de piladoras compran el quintal de arroz a 38 dólares y actualmente nadie les compra a ese valor y requiriendo que se lo venda en un menor precio. Es

necesario mantener el precio de 38 dólares o 39 dólares para que deje algo de ganancias ya que un precio irrisorio de 30 o 31 dólares no compensa con los costos de inversión que subieron en un 35 a 40 % con relación al año anterior, donde la urea y los demás insumos están por las nubes y que el oficio de los agricultores es labrar la tierra y hacerla producir.

Un informe que realizó el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), indicó que hay más de 6 mil hectáreas perdidas en arroz. La producción va a ser acogedora y abastecería para cubrir la demanda con los afectados; conociendo que solo en Los Ríos se siembra cerca de 100 mil hectáreas. (Jiménez, 2012)

Reportes emitidos por el MAGAP difunden que Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA) intenta frenar la especulación y la subida del precio del arroz, comprando a los productores el quintal y vendiendo directamente la gramínea a los consumidores en las ferias libres y locales de expendio afiliadas a la red Socio Alimentos, pero los agricultores no están muy contentos; pues eso implica que hay una intermediación indiscriminada en la comercialización del arroz, pagando por debajo de los precios oficiales.

A esto se añade que no hay escasez del producto, porque la cosecha de los años 2011 y parte del 2012, permiten mantener una gran cantidad de toneladas métricas, pero lo que sí se considera una afectación es la proliferación de la plaga del caracol, que es lo que está poniendo en riesgo algunas hectáreas de sembríos. En los centros de abasto, los comerciantes reflejan descontento por la especulación que generan los intermediarios, que con el pretexto de escasez, los obligan a pagarles precios altos, lo que repercute en subir el precio al consumidor para recuperar la inversión. (El Mercurio, 2012)

En el caso del servicio de crédito, el mismo es producido sobre todo por prestamistas, intermediarios y empresas agroindustriales, lo cual es particularmente negativo, especialmente en el caso de los prestamistas e intermediarios. Las tasas de interés vigentes en el sector rural llegan al 120% anual entre prestamistas e intermediarios, los cuales, además, limitan la

competencia, pues comprometen la cosecha del productor a cambio del préstamo, de manera que este último, en el momento de la cosecha, no puede elegir libremente la empresa a la cual venderle la producción. Sin embargo, es importante señalar que a lo largo de los últimos 4 años la oferta de crédito del Banco Nacional de Fomento ha aumentado considerablemente. A nivel nacional, la oferta del BNF se elevó de USD 14,16 millones en 2006 a USD 42,34 millones en 2009.

Como se puede constatar, hay un aumento considerable de la oferta de crédito del Banco durante los últimos años; no solo del crédito renovado sino de nuevos créditos, pero si se observa el destino del crédito, el cultivo de arroz es uno de los rubros que ha recibido mayor financiamiento, ya que el uso de semilla certificada e insumos para la producción dependen del crédito para el aumento de la productividad agrícola. Esto obedece al hecho de que la agricultura es una actividad biológica que tiene ciclos a los cuales debe someterse el productor, de manera que si los insumos no son utilizados en el momento oportuno y en las dosis adecuadas, no se pueden obtener los rendimientos programados y la calidad de la producción adecuada.

Es importante tener en cuenta que el productor asume no solamente el riesgo agrícola - inherente a la actividad que realiza - sino también el riesgo comercial, por la falta de capital y de infraestructura de almacenamiento para guardar la producción inmediatamente después de la cosecha, cuando el precio de mercado del arroz desciende bruscamente. (Guerrero *et al*, 2011)

A la carencia de créditos directos para los productores de arroz, se suma la impropia modalidad de otorgamiento de los mismos por parte del estado, quien prefiere financiar a los molineros y sean éstos quienes trasladen los créditos al agricultor con la consiguiente pérdida de rentabilidad al productor. (Vásquez, 2011)

Estudios efectuados indican que la distribución del arroz paddy resulta muy costosa para los productores de arroz, es decir, las empresas receptoras de la producción (piladoras, centros de acopio), tardan 60 días o más para cancelar

la producción recibida. Esto conlleva a que los productores agrícolas tengan una pérdida monetaria considerable, producto de la recuperación tardía de los recursos monetarios que implica una pérdida del poder adquisitivo en las economías que sufren del fenómeno de la inflación. Además se consideran que los proveedores no generan valor, ya que el costo de los insumos, repuestos de maquinarias y equipos agrícolas; que en su mayoría son importados, por lo tanto se afectan directamente al ocurrir una variación monetaria. Así mismo, se asocia al tiempo de entrega, calidad de los productos y al servicio postventa. (Carreño, 2008).

Según investigaciones realizadas en la zona de Salitre determinan que en el área agroindustrial de nuestro país no hay un interés por el diseño, investigación, desarrollo y construcción de maquinaria agrícola que ayude al agricultor; además señalan que en los estudios de campo realizado, se ha podido determinar que el pequeño agricultor en la mayoría de los casos obtiene una utilidad muy baja por la venta, siendo esta una de las causas por la cual el agricultor ha perdido el interés en cultivar sus productos, sumado a esto que el precio fijado por el Estado es poco respetado en las zonas rurales.

La misma fuente indica que la intermediación y comercialización de este grano es una actividad muy rentable y que la industria arrocera de nuestro país no ha registrado considerables avances en competitividad, ya que de acuerdo a lo investigado, nuestro país tiene pobres niveles de competitividad en comparación con países similares como Colombia y Perú. (Aguirre *et al*, 2011)

10. HIPÓTESIS

10.1. Hipótesis general o básica.

La implementación de una buena actividad en la comercialización regularía los precios de los productos agrícolas, mejorando la rentabilidad de los productores de la zona de Babahoyo.

10.2. Subhipótesis o derivadas.

- Las actividades que aporten valor al producto (valor agregado), así como las que coadyuven una situación favorable en lo económico, con el tiempo pueden contribuir a que el productor se sienta satisfecho por la recepción de la saca de arroz al momento de comercializarla.
- El aumento de Centros de Acopio solucionaría el problema de la comercialización de la gramínea, ya que su falta de disponibilidad repercute a que no se respete el precio referencial al momento de comercializar el producto, siendo el principal factor que influye en la rentabilidad de los productores en la zona de Babahoyo.
- Las políticas gubernamentales estarán acordes a la realidad agrícola, contribuyendo con infraestructura, créditos oportunos en cantidades suficientes, evitando los intermediarios para mejorar la rentabilidad de los productores de la zona de Babahoyo.

10.3. Variables.

Variable Independiente (VI):

El diagnóstico de la comercialización del cultivo de arroz.

Variable Dependiente (VD):

Elaborar una alternativa que mejore la rentabilidad de los productores en la zona de Babahoyo.

11. RESULTADOS OBTENIDOS DE LA INVESTIGACIÓN

11.1. Pruebas estadísticas aplicadas en la verificación de hipótesis.

Los procedimientos aplicados en el desarrollo de la Tesis de Grado, se detallan a continuación:

Se calculó el tamaño de la muestra para poblaciones finitas, utilizando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Dónde:

N= Total de población

$Z_{\alpha} = 1.96^2$ (si la seguridad es del 95%)

p= proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)

q= 1 – p (en este caso 1 – 0.05 = 0.95)

d= precisión (5%)

De acuerdo a la fórmula utilizada, los resultados obtenidos para la muestra fueron los siguientes:

Fuente	Población	Muestra
Productores	864	67
Comerciantes	180	52

- Para la recolección de la información, se diseñó y aplicó una encuesta utilizando un cuestionario que contiene trece preguntas para productores y seis para comerciantes; cada una de ellas con respuestas múltiples.
- La selección de los encuestados fue al azar, considerando el número requerido según la fórmula propuesta para la investigación.
- Se efectuó la Distribución Teórica de Frecuencias, con el objeto de apreciar a simple vista, mediante gráfico de pasteles, los valores representativos de la muestra.

11.2. Análisis e Interpretación de datos.

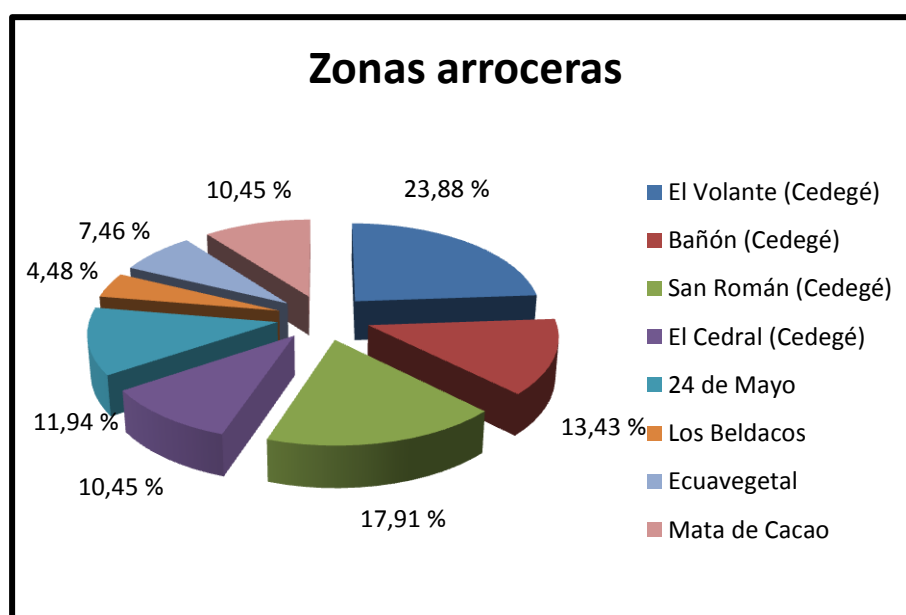
11.2.1. Encuesta aplicada a Productores de la zona de Babahoyo.

Pregunta 1. ¿A qué zona arroceras pertenece usted?

a. Cuadro 1.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
El Volante (Cedegé)	16	23,88
Bañón (Cedegé)	9	13,43
San Román (Cedegé)	12	17,91
El Cedral (Cedegé)	7	10,45
24 de Mayo	8	11,94
Los Beldacos	3	4,48
Ecuavegetal	5	7,46
Mata de Cacao	7	10,45
Total	67	100,00

b. Gráfico 1.



c. Interpretación.

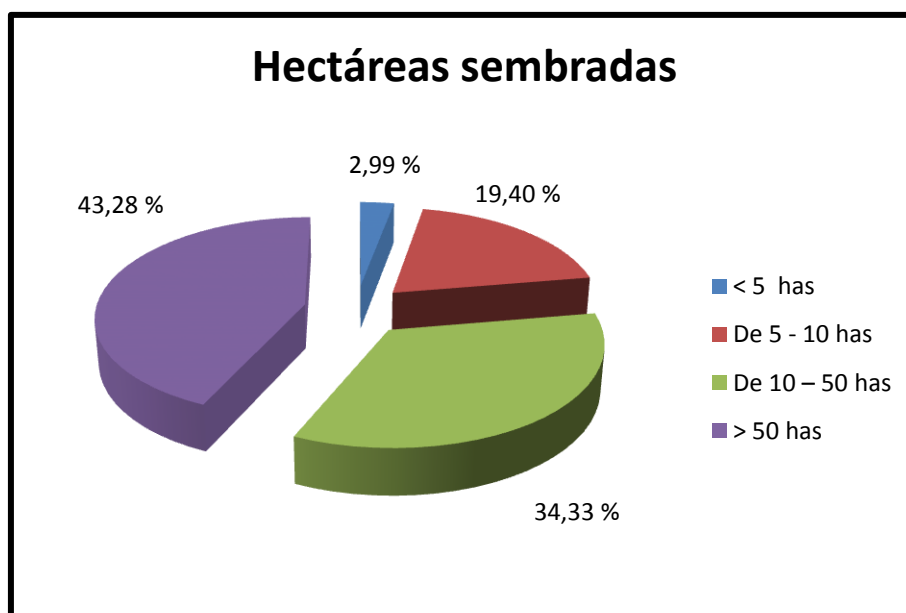
El 23,88% de los productores de arroz encuestados pertenecen a la zona de El Volante (Cedegé); el 17,91 % a San Román (Cedegé); 13,43 % Bañón (Cedegé); 11,94 % a la zona 24 de Mayo; 10,45 % zona de El Cedral (Cedegé) y Mata de Cacao; 7,46 % Ecuavegetal y 4,48 % Los Beldacos.

Pregunta 2. ¿Cuántas hectáreas se siembran en esta zona?

a. Cuadro 2.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
< 5 ha	2	2,99
De 5 - 10 ha	13	19,40
De 10 - 50 ha	23	34,33
> 50 ha	29	43,28
Total	67	100,00

b. Gráfico 2.



c. Interpretación

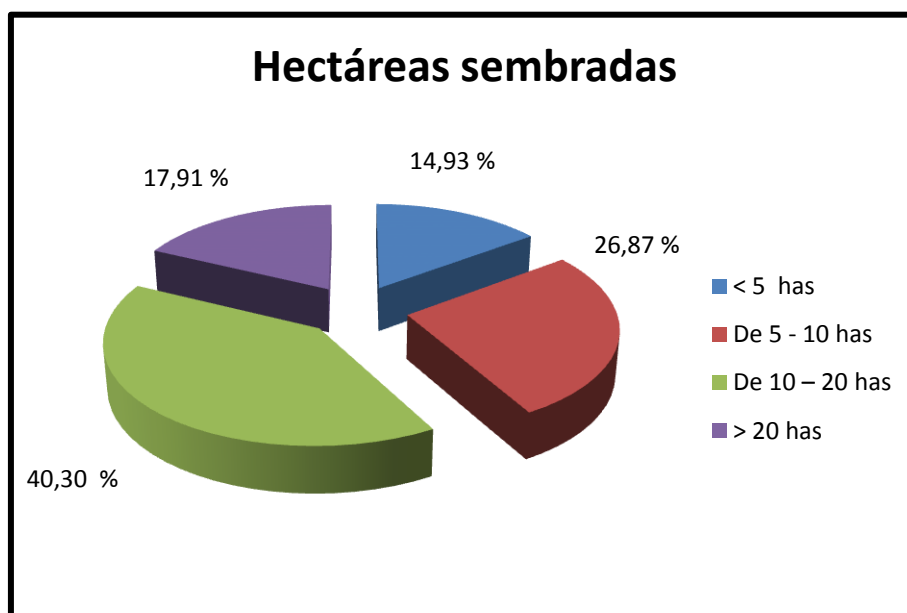
De acuerdo a las zonas productoras de arroz existentes en Babahoyo, se determinó que el 43,28 % siembran más de 50 hectáreas; el 34,33 % siembra de 10 a 50 hectáreas; 19,40 % de 5 a 10 hectáreas y 2,99 % menos de 5 hectáreas.

Pregunta 3. ¿Cuántas hectáreas siembra usted?

a. Cuadro 3.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
< 5 has	10	14,93
De 5 - 10 has	18	26,87
De 10 – 20 has	27	40,30
> 20 has	12	17,91
Total	67	100,00

b. Gráfico 3.



c. Interpretación.

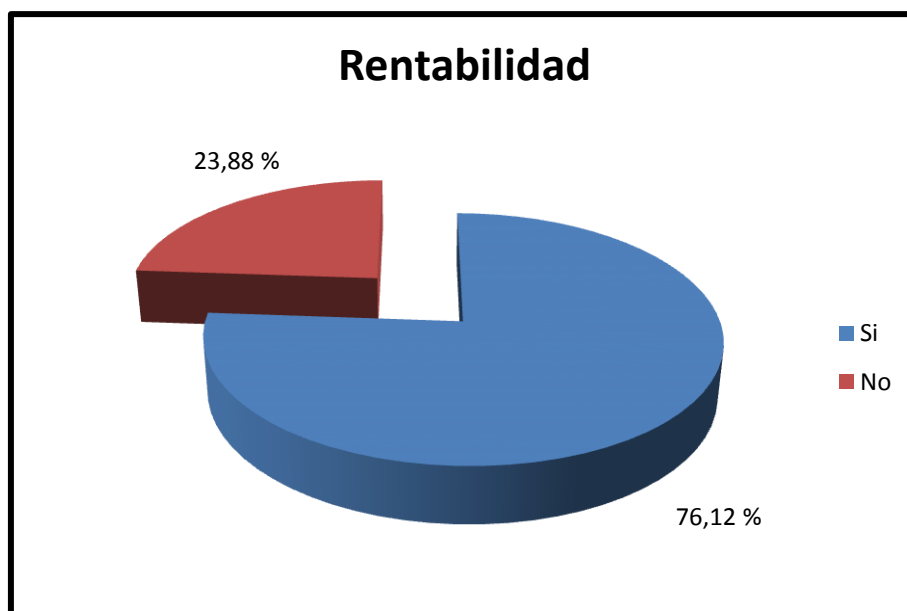
Los resultados de la investigación muestran que los productores encuestados el 40,30 % siembra de 10 a 20 hectáreas; 26,87 % de 5 a 10 hectáreas; 17,91 % más de 20 hectáreas y 14,93 % menos de 5 hectáreas.

Pregunta 4. ¿Considera que la siembra del cultivo de arroz es un negocio rentable?

a. Cuadro 4.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Si	51	76,12
No	16	23,88
Total	67	100,00

b. Gráfico 4.



c. Interpretación.

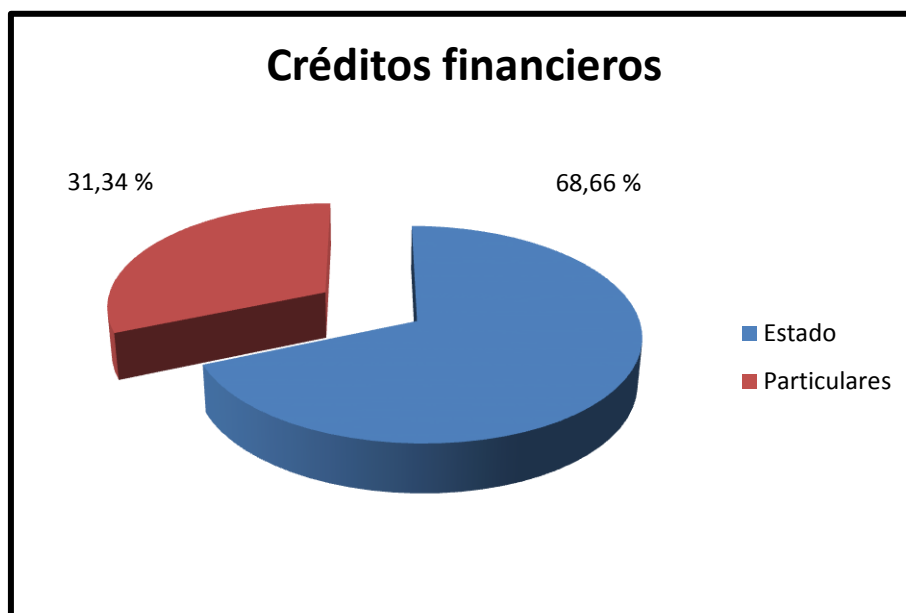
El 76,12 % de los productores arroceros consideran a la siembra del cultivo de arroz como un negocio rentable, en tanto que un 23,88 % no lo considera satisfactorio.

Pregunta 5. ¿Accede usted a créditos financieros?

a. Cuadro 5.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Estado	46	68,66
Particulares	21	31,34
Total	67	100,00

b. Gráfico 5.



c. Interpretación

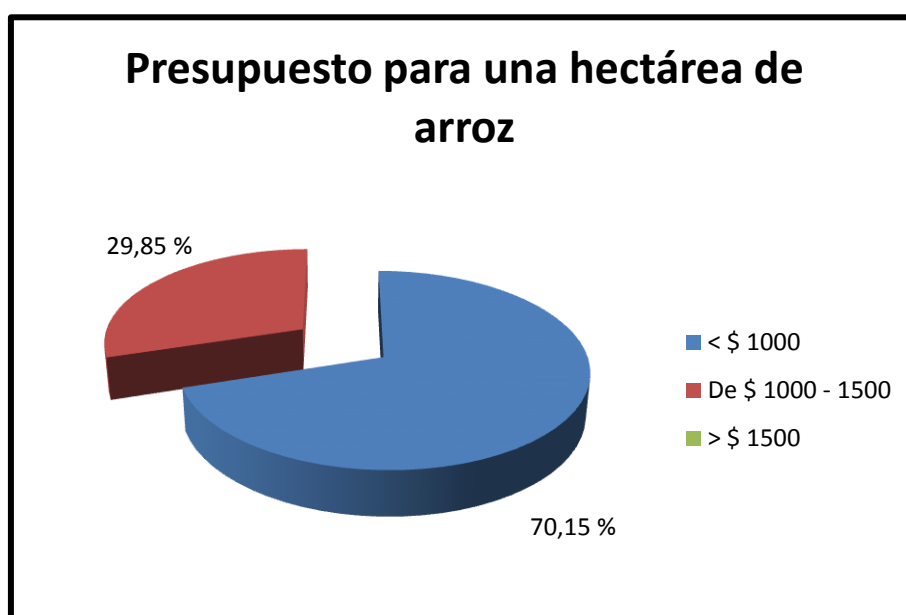
En el gráfico anterior observamos que el 68,66 % de productores arroceros accede a créditos financieros por parte del estado, y el 31,34 % a créditos particulares o privados.

Pregunta 6. ¿Cuál es el presupuesto para una hectárea de arroz?

a. Cuadro 6.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
< \$ 1000	47	70,15
De \$ 1000 - 1500	20	29,85
> \$ 1500	0	0,00
Total	67	100.00

b. Gráfico 6.



c. Interpretación

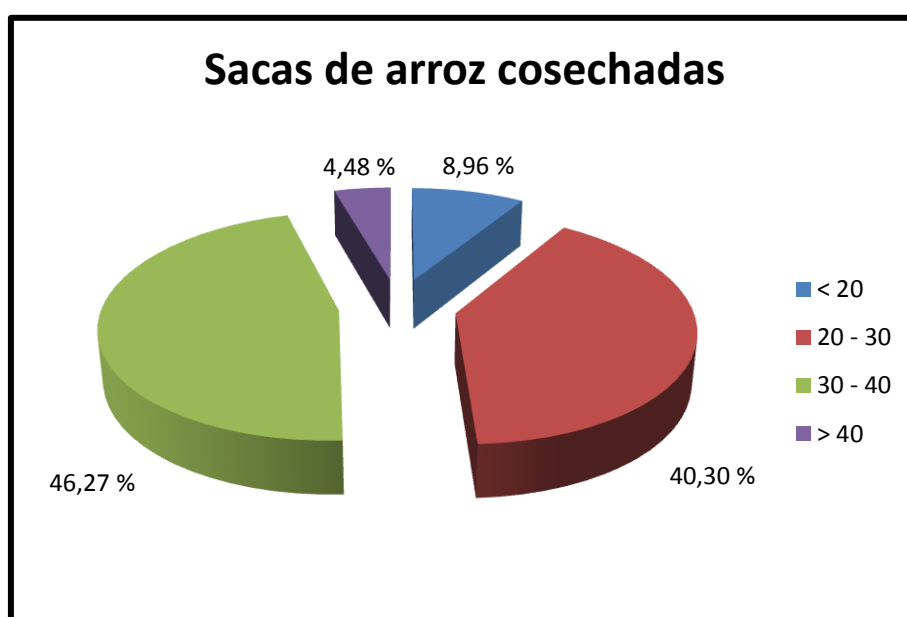
El 70,15 % de productores invierten un presupuesto menor a \$ 1.000,00; mientras que el 29,85 % de \$ 1.000,00 a 1.500,00; en tanto que ninguno de los productores encuestados invierten más de \$ 1.500,00

Pregunta 7. ¿Cuántas sacas de arroz cosecha normalmente?

a. Cuadro 7.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
< 20	6	8,96
20 - 30	27	40,30
30 - 40	31	46,27
> 40	3	4,48
Total	67	100,00

b. Gráfico 7.



c. Interpretación.

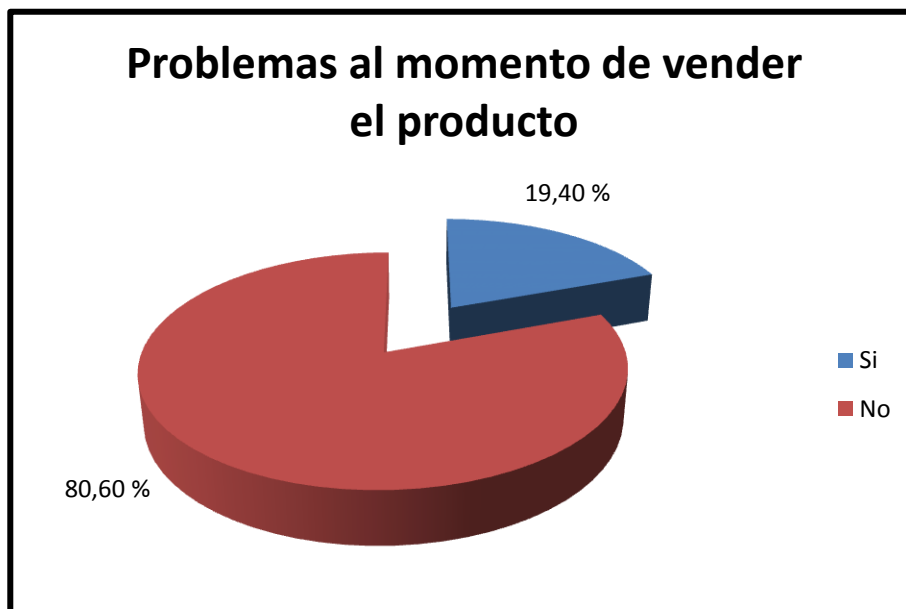
El 46,27 % de los productores manifestaron que cosechan de 30 a 40 sacas de arroz por hectárea, seguido por un 40,30 % que dijeron cosechar de 20 a 30 sacos por hectárea; un 8,96 % de los encuestados cosechan menos de 20 sacos por hectáreas, y un 4,48 % más de 40 sacos por hectárea.

Pregunta 8. ¿Tiene problemas al momento de vender su producto?

a. Cuadro 8.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Si	13	19,40
No	54	80,60
Total	67	100,00

b. Gráfico 8.



c. Interpretación

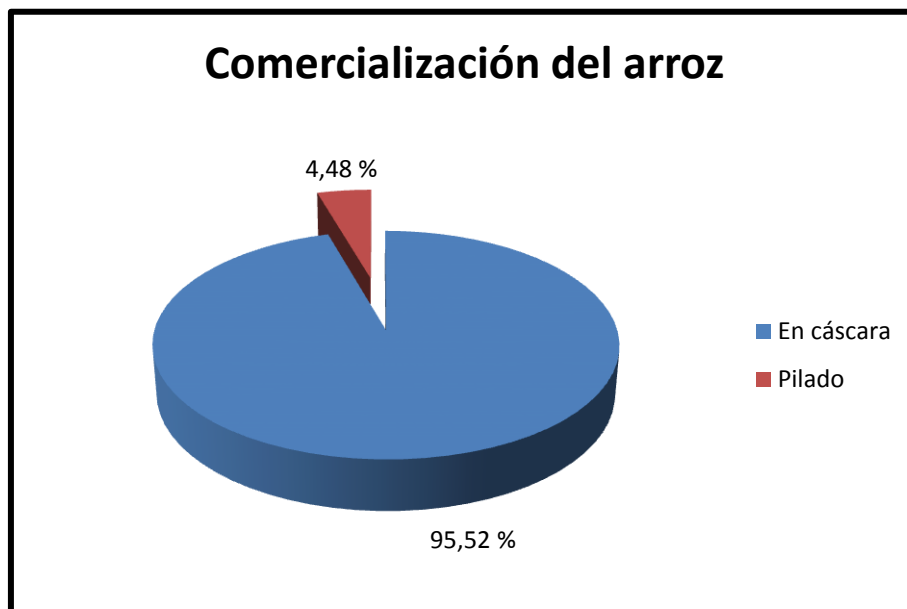
El 80,60 % de los productores arroceros encuestados manifiestan no tener problemas al momento de vender el producto y el 19,40 % indican si tener dificultades.

Pregunta 9. ¿Cómo comercializa el arroz?

a. Cuadro 9.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
En cáscara	64	95,52
Pilado	3	4,48
Total	67	100,00

b. Gráfico 9.



c. Interpretación

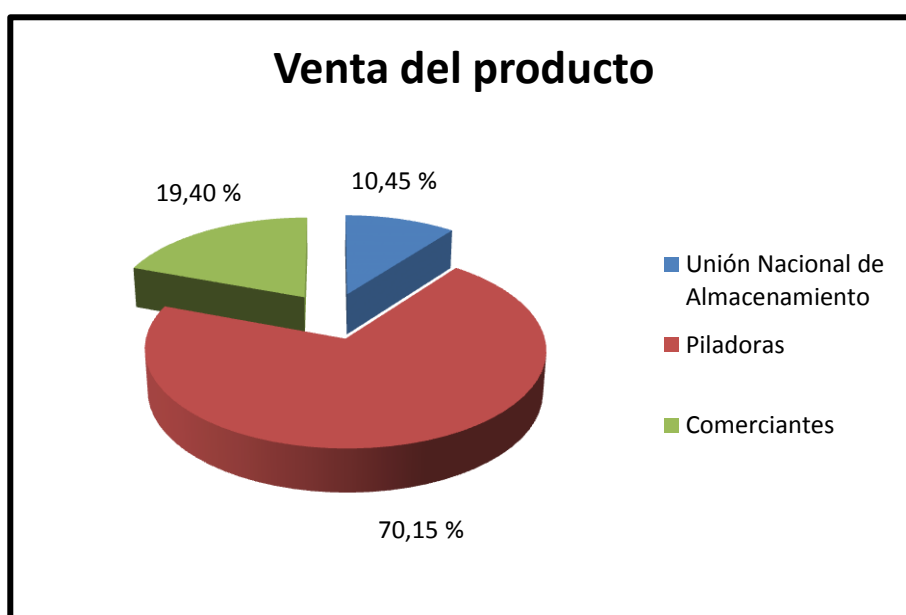
El 95,52 % de los productores manifestaron que comercializan el arroz en cáscara, y el 4,48 % arroz pilado.

Pregunta 10. ¿Dónde vende el producto?

a. Cuadro 10.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Unión Nacional de Almacenamiento (UNA)	7	10,45
Piladoras	47	70,15
Comerciantes	13	19,40
Total	67	100,00

b. Gráfico 10.



c. Interpretación

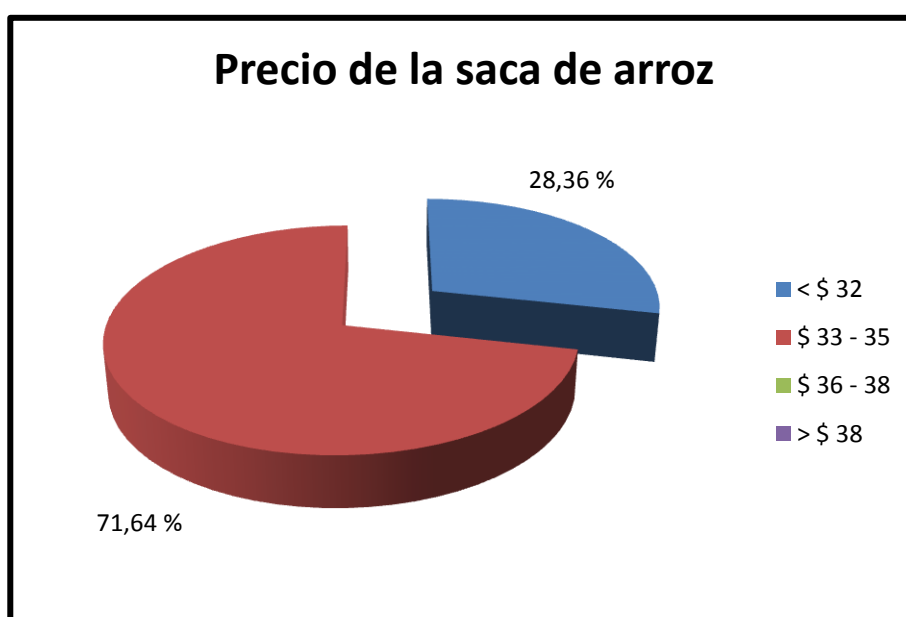
Los resultados de la investigación muestran que el 70,15% de los productores venden el producto a las piladoras; el 19,40 % a los comerciantes y el 10,45 a la Unión Nacional de Almacenamiento (UNA).

Pregunta 11. ¿Cuál es el precio que le pagan normalmente por una saca?

a. Cuadro 11.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
< \$ 32	19	28,36
\$ 33 - 35	48	71,64
\$ 36 - 38	0	0,00
> \$ 38	0	0,00
Total	67	100,00

b. Gráfico 11.



c. Interpretación.

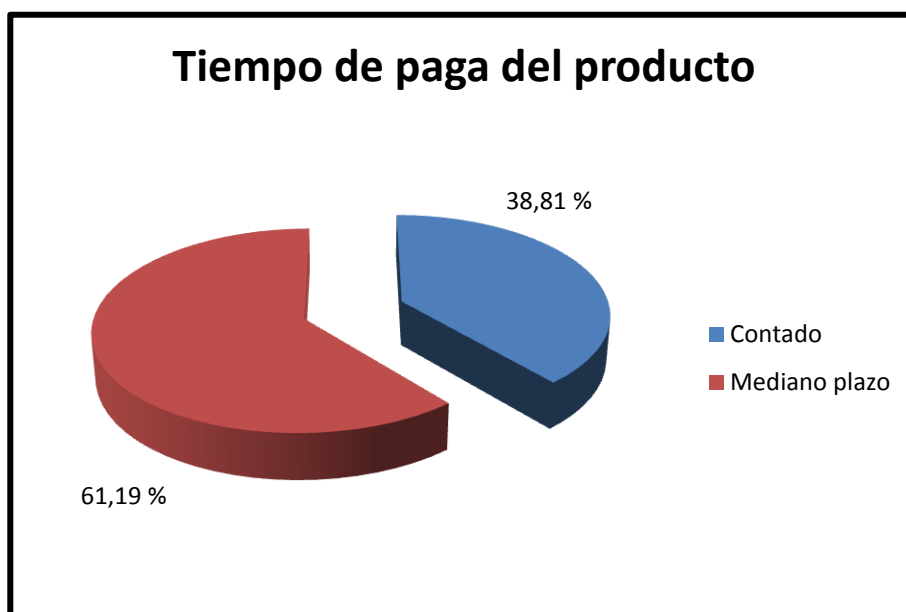
Al 71,64% de los productores investigados les pagan por la saca de arroz de \$ 33,00 a 35,00; el 28,36 % menos de \$ 32,00 mientras que a ningún productor le cancelan más de \$ 36,00.

Pregunta 12. ¿A qué tiempo le pagan el producto?

a. Cuadro 12.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Contado	26	38,81
Mediano plazo	41	61,19
Total	67	100,00

b. Gráfico 12.



c. Interpretación.

El 61,19 % de los encuestados manifestaron que les pagan el producto a mediano plazo y el 38,81 % de contado.

Pregunta 13. ¿Considera usted haber realizado una buena inversión?

a. Cuadro 13.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Si	64	95,52
No	3	4,48
Total	67	100,00

b. Gráfico 13.



c. Interpretación.

El 95,52 % de los productores encuestados consideran la siembra del cultivo de arroz como buena inversión, mientras que el 4,48 % no lo consideran buena inversión.

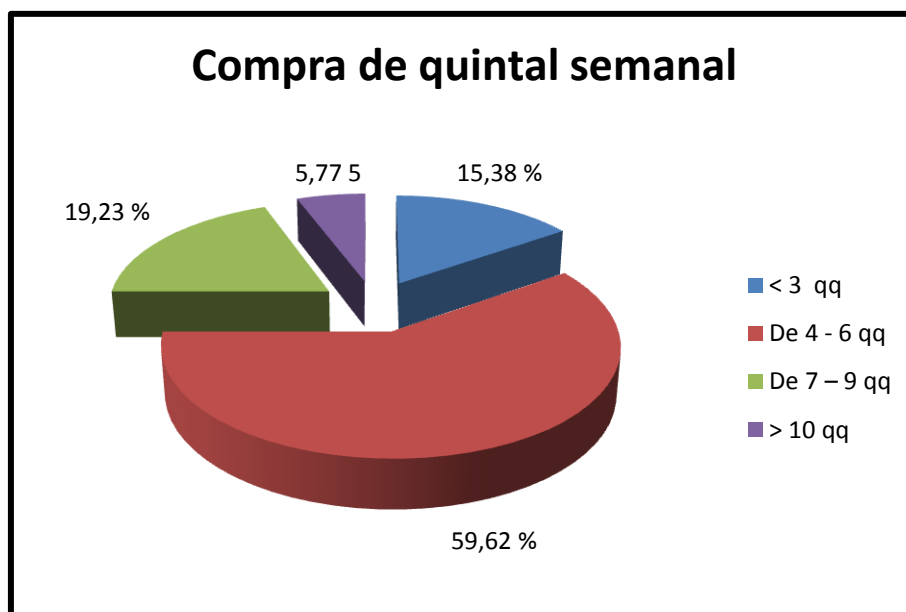
11.2.2. Encuesta aplicada a comerciantes de la zona de Babahoyo.

Pregunta 1. ¿Cuántos quintales compra usted semanalmente?

a. Cuadro 14.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
< 3 qq	8	15,38
De 4 - 6 qq	31	59,62
De 7 – 9 qq	10	19,23
> 10 qq	3	5,77
Total	52	100,00

b. Gráfico 14.



c. Interpretación.

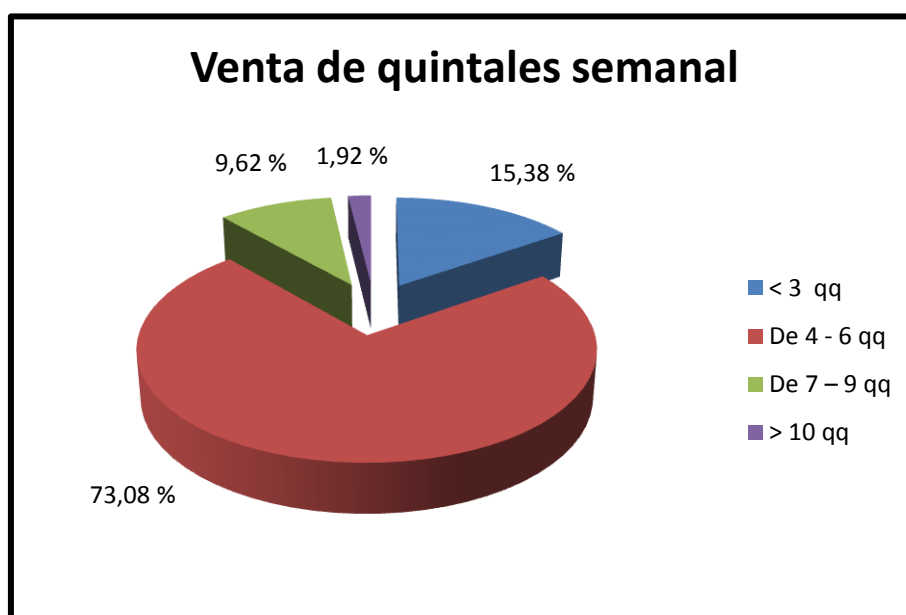
Los resultados de la investigación muestran que el 59,62 % de los comerciantes compran de 4 a 6 quintales semanales; 19,23 % de 7 a 9 quintales; 15,38 % menos de 3 quintales y el 5,77 % más de 10 quintales.

Pregunta 2. ¿Cuántos quintales vende usted semanalmente?

a. Cuadro 15.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
< 3 qq	8	15,38
De 4 - 6 qq	38	73,08
De 7 – 9 qq	5	9,62
> 10 qq	1	1,92
Total	52	100,00

b. Gráfico 15.



c. Interpretación.

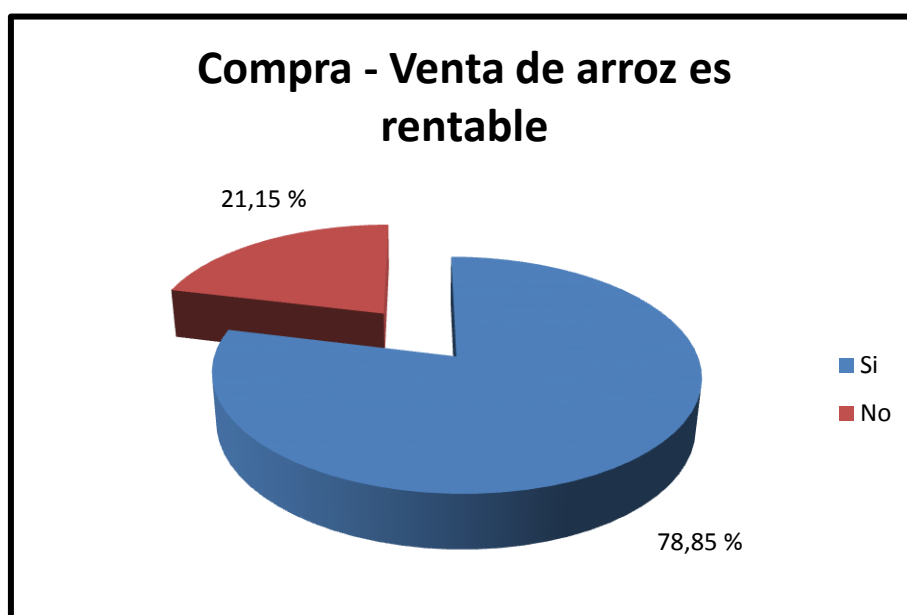
El 73,08 % de los comerciantes encuestados venden semanalmente de 4 a 6 quintales; el 15,38 % menos de 3 quintales; 9,62 % de 7 a 9 quintales y 1,92 % más de 10 quintales semanales.

Pregunta 3. ¿Considera que la compra y venta de arroz es un negocio rentable?

a. Cuadro 16.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Si	41	78,85
No	11	21,15
Total	52	100,00

b. Gráfico 16.



c. Interpretación.

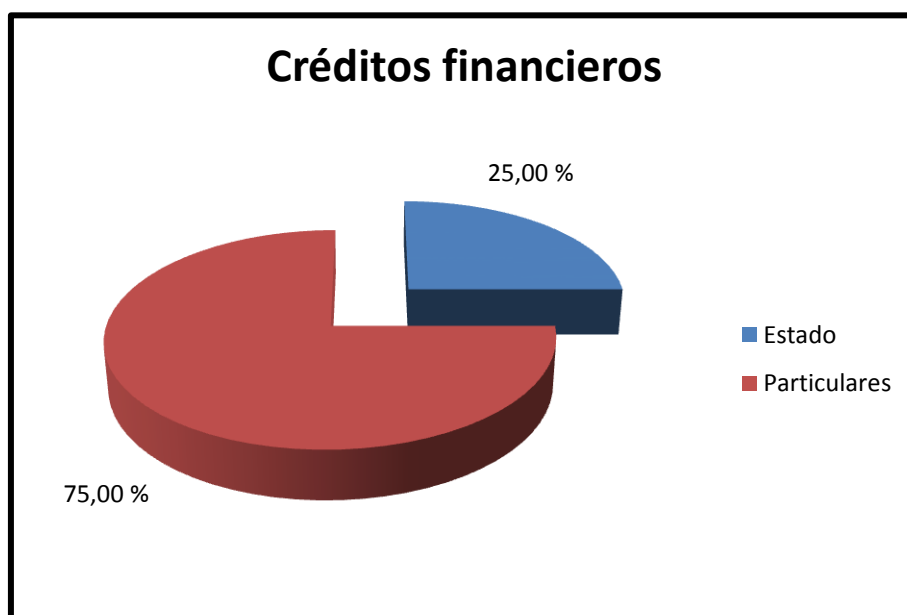
El 78,85 % de los comerciantes indican que la compra y venta de arroz es un negocio rentable, en cambio el 21,15 % señalan que no es rentable.

Pregunta 4. ¿Accede usted a créditos financieros?

a. Cuadro 17.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Estado	13	25,00
Particulares	39	75,00
Total	52	100,00

b. Gráfico 17.



c. Interpretación.

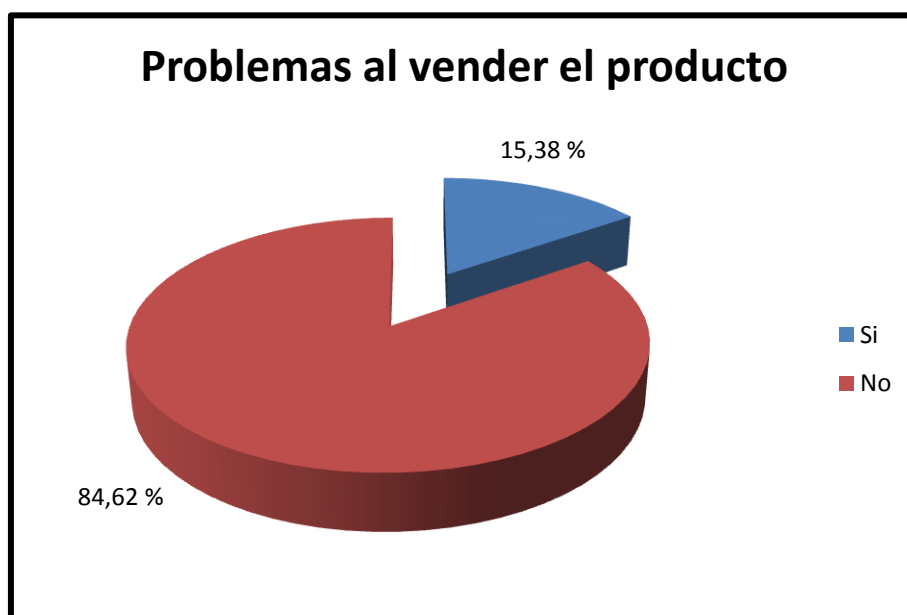
El 75,00 % de los comerciantes investigados acceden a créditos financieros particulares, mientras que el 25,00 % a créditos del estado ecuatoriano.

Pregunta 5. ¿Tiene problemas al momento de vender su producto?

a. Cuadro 18.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Si	8	15,38
No	44	84,62
Total	52	100,00

b. Gráfico 18.



c. Interpretación.

En los resultados anteriores se observa que el 84,62 % de los comerciantes no tienen problemas al vender su producto, mientras que el 15,38 % si presenta esta dificultad.

Pregunta 6. ¿Cuál es el precio que le pagan normalmente por un quintal?

a. Cuadro 19.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
< \$ 32	0	0,00
\$ 33 - 35	49	94,23
\$ 36 - 38	3	5,77
> \$ 38	0	0,00
Total	52	100,00

b. Gráfico 19.



c. Interpretación.

Al 94,23 % de los comerciantes encuestados les pagan por el quintal de arroz de \$ 33,00 a 35,00 y el 5,77 % de \$ 36,00 a 38,00; mientras que a ningún productor le cancelan menos de \$ 32,00 y más de \$ 38,00.

11.3. Conclusiones y recomendaciones generales y específicas acerca de los resultados de la investigación.

11.3.1. Conclusiones generales.

La información estadística que se presenta surge de una muestra representativa que al ser extrapolada se considera como de la población total, por lo cual se deducen las siguientes conclusiones generales:

- No existe organización entre los productores arroceros de la zona de Babahoyo, por lo que no se implementan adecuadas actividades que generen valor agregado al producto, repercutiendo en la calidad de vida de los productores arroceros.
- Los productores arroceros de la zona de Babahoyo no entregan el producto a la Unión Nacional de Almacenamiento (UNA), debido a la baja capacidad de almacenamiento a lo que se suma la falta de liquidez financiera, provocando retraso en la compra de la producción de la gramínea.
- Las políticas de comercialización, no se encuentran enmarcadas en la realidad agrícola de la zona, ya que los pequeños y medianos productores a pesar de no contar con tecnología o plan de capacitación adecuado, no tienen capital propio para la producción y comercialización, accediendo a créditos particulares en cantidades deficientes y con altas tasas de interés influyendo en la baja rentabilidad económica.

11.3.2. Conclusiones específicas.

A partir de los resultados obtenidos en la encuesta planteada a los productores y comerciantes, se puede llegar a las siguientes conclusiones específicas:

- El 55,22 % de los productores arroceros pertenecen a la zona de Cedegé, siendo estas El volante, San Román y Bañón con 23,88; 17,91 y 13,43 %, respectivamente.

- La mayor cantidad de hectáreas sembradas por zonas, superan las 50 hectáreas, por tanto si se considera la zona de Babahoyo como buena productora de esta gramínea.
- La mayoría de productores arroceros siembran de 10 a 20 hectáreas, representado por el 40,30 %, siendo este cultivo un medio de calidad de vida para sustento de los hogares.
- El 76,12 % de los productores consideran la siembra del cultivo de arroz como un negocio rentable, mientras que el 23,88 % no lo considera de buena rentabilidad.
- Se requiere implementar planes que incentiven a los productores a utilizar tecnología adecuada, ya que el 68,66 % de los productores acceden a créditos financieros del estado, invirtiendo para una hectárea de arroz menos de \$ 1000,00
- La mayor parte de los productores encuestados cosechan normalmente entre 30 y 40 sacas de arroz en cáscara, indicando que no tienen problemas al vender su producto en época de demanda.
- Según las encuestas realizadas, los productores en su mayoría venden el producto a los dueños de piladoras siendo estos los beneficiados en la compra de arroz, pagando por la saca entre \$ 33,00 y 35,00; es decir, debajo del precio referencial y no de contado sino a mediano plazo.
- El 95,52 % de los productores arroceros consideran la siembra del cultivo de arroz como buena inversión.
- Los comerciantes encuestados señalan que compran entre 4 a 6 quintales de arroz semanalmente, ya que ese es el promedio de los quintales vendidos en sus negocios, por lo que no consideran necesario guardarlo ya que con esa cantidad lo consideran como un negocio rentable.

- La mayor cantidad de comerciantes afirman que para sostener sus negocios acceden a créditos financieros particulares y no del estado, ya que así su interés sea más elevado, obtienen el préstamo rápidamente, mientras que en las entidades estatales tienen que cumplir una serie de requisitos crediticios.
- Los comerciantes encuestados indican no tener inconvenientes al momento de vender su producto, a pesar de venderlo entre \$33,00 y 35,00 ya que el arroz es el producto de mayor consumo en las zonas urbanas y rurales.

11.3.3. Recomendaciones Generales.

La Tesis de Grado permite sugerir y proponer el mejoramiento de la gestión productiva de los productores arroceros de la Zona de Babahoyo, por lo cual se evaluó a través de una investigación de mercado las prácticas actuales de los sistemas de producción, ejecutando las siguientes recomendaciones generales:

- Implementar una buena actividad en la comercialización del arroz, como organizar cooperativas y/o asociaciones para que obtengan asistencia técnica integral en producción, procesamiento y comercialización para darle valor agregado al producto, lo que al mismo tiempo regularía los precios de esta gramínea.
- Aumentar Centros de Acopio, mediante la construcción de áreas de secado, lo que permita seleccionar y vender el arroz de mayor calidad a mejores precios, ya que solo el Estado puede proveer esa capacidad de almacenamiento y contar con el capital para comprar la producción.
- Impulsar que las políticas gubernamentales estén acordes a la realidad agrícola, existiendo cambios sustanciales en infraestructura (patio de secado de los Centros de Acopio), cambios en tecnología que incrementen la productividad y calidad del arroz producido, mejorar la capacidad crediticia en cantidades suficientes y oportunas y ejecutar planes de capacitación para mejorar la rentabilidad de los productores de la zona de Babahoyo.

11.3.4. Recomendaciones específicas.

De las conclusiones específicas acotadas anteriormente, se deducen las siguientes recomendaciones específicas:

- Realizar estudios relacionados con cultivo de arroz en el sector de Cedegé, por existir la mayor cantidad de productores de la gramínea en la zona de Babahoyo.
- Sectorizar las hectáreas sembradas por zonas, incentivando que superen las 50 hectáreas, fomentando así en los productores la asociatividad y organización.
- Ejecutar planes de capacitación para mejorar la producción del cultivo, ya que la mayoría de productores arroceros siembran de 10 a 20 hectáreas, aumentando así la rentabilidad de esta gramínea, como medio de calidad de vida para sustento de sus hogares.
- Acotar que cualquier mejora en la calidad del producto, debe verse reflejada en el precio para que sea un negocio rentable.
- Utilizar tecnología adecuada, ya que los productores acceden a créditos financieros del estado, invirtiendo para una hectárea de arroz menos de \$ 1000,00 debido a que son empíricos.
- Concientizar al agricultor para que supere la producción de las sacas de arroz cosechadas normalmente.
- Establecer con los dueños de piladoras el precio de la saca de arroz, acorde a la calidad y con el pago a corto plazo.
- Incentivar a los productores arroceros a aumentar su inversión.

- Motivar a los comerciantes arroceros a aumentar la compra de arroz semanal, logrando generar más venta y mejorar así su negocio.
- Incitar a los comerciantes a créditos financieros estatales, estableciendo políticas que minoren los requisitos para esta clase trabajadora.
- Fortalecer el marketing en los comerciantes de esta gramínea, debido que al que no tener inconvenientes al momento de vender su producto, pueden generar mayores ventas por ser el arroz es el producto de mayor consumo en las zonas urbanas y rurales.

12. PROPUESTA DE APLICACIÓN DE RESULTADOS

12.1. Alternativa obtenida.

El análisis de los datos recopilados en la investigación dirigida a los productores y comerciantes arroceros de la zona de Babahoyo, permitirá formar asociaciones de agricultores arroceros de la zona, con la finalidad de crear una empresa de procesamiento y comercialización directa de la cosecha, otorgándole valor agregado al producto, destacándose así como una oportunidad para los pequeños y medianos productores, que se verá reflejada en un cambio del nivel de vida de los mismos, aumentando sus ganancias sin tener que acudir a intermediarios.

Esto indudablemente permitirá que se capacite a los agricultores de las asociaciones arroceras desde la obtención del crédito financiero, ciclo del cultivo, cosecha y venta; pasando indudablemente por la etapa de cosecha, pilada, ensacada y finalmente la comercialización a los puntos de expendio del producto (mercados, comisariatos, ferias, tiendas, abastos, etc.), tratando de vender a buen precio tanto el producto, como los derivados del molinado y procesado como son: arrocillo, polvillo, cascarilla (tamo, que sirve como fertilizante rico en Silicio y otros), pues pueden utilizarse en la elaboración de diversos productos de uso biológico y orgánico, fertilizaciones en diversos cultivos, además de ser destinados también a la alimentación animal.

La zona de Babahoyo, a pesar de contar con las condiciones naturales óptimas, no se ha desarrollado lo suficiente en el sector arrocero, por lo que consideramos posible aportar con el crecimiento y desarrollo de este sector, debido a que el pequeño y mediano productor no obtiene los beneficios suficiente para cubrir todos los gastos que comprenden, desde el arado y siembra, hasta los insumos agrícolas y costos de financiamiento que se dan durante el periodo vegetativo y reproductivo del cultivo en que no hay cosecha, lo que impide que mejore su rentabilidad, por lo que es necesario la eliminación del intermediario tradicional permitiendo que los pequeños productores

obtengan un mejor precio para su producto, lo que se torna imprescindible para la presentación de la siguiente propuesta.

12.2. Alcance de la alternativa.

La alternativa propuesta tiene como propósito que los productores arroceros se constituyan en asociaciones con vida jurídica, construyan e implementen sus propios centros de almacenamiento y procesamiento del producto, consiguiendo planes de capacitación, infraestructura (tendales, bodega, oficina) y piladora para proporcionarle valor agregado al arroz, así como a los residuos del pilado provenientes de este cultivo, como son: salvado, harina, polvillo, arrocillo, cascarilla de arroz o tamo, etc., que al ser comercializados mejorarán la rentabilidad económica y la calidad de vida de los productores arroceros.

12.3. Aspectos básicos de la alternativa.

12.3.1. Antecedente.

Durante décadas, por no decirlo por siempre, el agricultor ha padecido con la problemática de comercialización de arroz, por lo que los precios de venta del producto en comparación con los gastos realizados no son justificables a su realidad. Sin embargo, las oportunidades que ofrece el mercado son muy amplias, pues la zona de Babahoyo es un pueblo tradicionalmente arrocero, porque por la ubicación estratégica de la provincia, se encuentra privilegiada por su climatología, rodeada de ríos y es el paso obligatorio de los comerciantes que transitan de norte a sur o viceversa del país.

El incremento sostenido de la demanda, la elevación de los precios del arroz en el mercado interno, el aumento de las áreas de cultivo y la generalización de una nueva forma de producción vinculado a esta gramínea, inciden en el desarrollo de la producción arrocera, a menos que, al mismo tiempo, no hubiera podido consolidarse y desarrollarse la industria de procesamiento del grano que en el Ecuador, se conoció históricamente como la industria del pilado.

La idea de formar asociaciones de productores arroceros no es nada nuevo en el Ecuador. De hecho, continuamente se analiza esta posibilidad como una salida a un conjunto de problemas que afecta a los campesinos de esta gramínea, sobre todo, del litoral ecuatoriano, ya que independientemente de su situación jurídica o grado de formalización se caracterizan por ser grupos de personas, entre ellos medianos y pequeños productores, que tienen por lo menos un objetivo común actuando conjuntamente ante las autoridades locales para que sus pedidos sean atendidos y captar la obtención de créditos, insumos, capacitación y otros servicios promoviendo el bienestar de sus miembros, para lograr minimizar el impacto de lo que eventualmente se sale de control como la producción y comercialización interna y externa del arroz y así reducir preocupaciones.

Cabe acotar que es necesario formar asociaciones de producción arrocera debido que la mayoría de productores de la gramínea no son capitalistas; trabajan con créditos de corto plazo, de tal manera que difícilmente serían accionistas de una compañía de tal naturaleza, o en una proporción sumamente reducida. En este contexto lo ideal y lo verdaderamente conveniente a los hombres que solamente disponen de su capacidad de trabajo y crédito limitado, sería que se los capitalice inicialmente, constituidos en agrupaciones asociativistas, a fin de que a medida de la cantidad y calidad de productos que aporten, se vayan lentamente convirtiendo en propietarios de las instalaciones, es decir de piladoras, necesarias para el beneficio de los mismos, otorgando además valor agregado a los residuos del molinado y procesado del arroz.

Debido al control casi monopólico del mercado nacional por parte de las grandes empresas de procesamiento de arroz (piladoras); así como la permanente especulación, escasez y alza continua de precios, se torna imperativo agrupar a los agricultores y formar asociaciones arroceras con el propósito de que este pueda crear su propia empresa, procesar el producto (pilar) y venderlo en el mercado, obteniendo mayores beneficios por el valor agregado otorgado.

El valor añadido o agregado del arroz consiste precisamente en fomentar el pilado en cada una de las asociaciones, y venderlo directamente procesado, obteniendo sus propias ganancias al entregarlos a los comerciantes, además de aprovechar los residuos del molinado de la gramínea como son la cascarilla o tamo de arroz (que posee alto contenido de Silicio); salvado (contiene sílice, fitoesteroles y otros nutrientes); germen (grasa rica en vitamina E, nutrientes y enzimas); polvillo (polvo + germen + grasa + arroz quebrado + puntas de arroz) todos ellos indispensables para la fertilización orgánica, así como para la alimentación de animales, pues son muy solicitados por los ganaderos y criadores de otras especies pecuarias que ven incrementados los pesos y ganancias en el engorde.

12.3.2. Justificación.

Es indudable que el desarrollo de la producción arrocerera en el Ecuador fue posible porque se consolidó un sector industrial complementario. La industria del arroz aparece así como consecuencia y condición para la consolidación de esta rama de la producción. El avance general de la producción se puede comprender, efectivamente, si se toma en cuenta el crecimiento de un sector industrial dedicado al decorticamiento de la gramínea, ya que la industrialización del grano es una condición para el aumento del consumo. A su vez, se puede entender el crecimiento de este último (particularmente en la sierra), si es que se toman en cuenta las nuevas formas de utilización del arroz que el procesamiento da lugar, pues ello es un requisito fundamental para el desarrollo de la industria y, por ende, de la producción general.

La consolidación del sector industrial - arrocerero se puede apreciar por el aumento del número de piladoras, así como de su capacidad instalada; además, por el reforzamiento de su papel a nivel del cultivo y la comercialización del grano.

Cabe recalcar que luego del proceso de cosecha, la producción primaria concluye con el almacenamiento del grano, que generalmente se hace en sacos o silos. La industrialización del arroz comienza con el secado de los granos; una vez que estos están completamente deshidratados, se procede al

descascarado y la eliminación de la cáscara de los mismos. Como resultado de ese proceso se obtiene el arroz integral que en algunos casos es tratado con maquinarias especializadas de pulido para así obtener el arroz blanco que es consumido regularmente. Habitualmente el proceso de industrialización termina con el envasado del arroz para consumo humano.

El sector arrocero en la actualidad se enfrenta a grandes desafíos, muchos de ellos relacionados con el entorno mundial como por ejemplo la situación del petróleo y otros aspectos que afectan no solo al arroz sino a todas las actividades.

Estos desafíos hacen imprescindible formar asociaciones arroceras para que los pequeños y medianos productores se encarguen de su propio proceso de industrialización, la cual comienza con el secado de grano (arroz en cáscara), almacenamiento en silos, descascarado y eliminación de cáscara (arroz integral), pulido (arroz blanco) y envasado, encargándose de la comercialización en el mercado interno, es decir venta directa, especialmente en supermercados y puntos de venta siendo esta la mejor opción para los productores, ya que la apertura comercial representa una oportunidad para que la actividad arrocera busque nichos de mercado no solo a nivel nacional sino en el mundial, dando mayor valor agregado al producto, buscando otros usos comerciales, tanto para el arroz como para sus subproductos.

Finalmente consideramos que nuestra propuesta, como intermediarios de comercio justo, nos permitirá comenzar un proceso de transformación y comercialización que ofrezca al mercado potencial un producto de bajo precio y de buena calidad.

12.3.3. Planteamiento de la propuesta.

Formar asociaciones con pequeños y medianos productores con la finalidad de crear una empresa procesadora y comercializadora de arroz para otorgarle valor agregado al producto cosechado, en la zona de Babahoyo.

12.3.4. Objetivo general.

Formar asociaciones arroceras, con la finalidad de crear una empresa procesadora y comercializadora de arroz, en la zona de Babahoyo.

12.3.5. Objetivos específicos.

- Conformar asociaciones líderes en la comercialización de arroz y en prestación de servicios de procesamiento del producto.
- Crear una empresa procesadora y comercializadora de arroz, para mejorar el nivel de vida de los productores en la zona de Babahoyo.
- Aprovechar los residuos del molinado de la gramínea, para ser comercializados por los productores de las asociaciones de la zona.
- Mantener la estabilidad de los precios durante la comercialización del cultivo de arroz.
- Beneficiar a la población rural generando empleo y mejorando la calidad de vida de los mismos.

12.3.6. Estructura general de la propuesta.

Fundamentación.

La asociación de arroceros será de carácter gremial y nacional, compuesta por los productores de arroz que se afilien a ella, siendo el pilar fundamental para miles de agricultores de la zona, quienes van adquirir beneficios en pro de su bienestar y mejor calidad de vida.

La creación de las asociaciones arroceras nace de la necesidad de tener procesos modernos que agilicen la producción en menos tiempo, además de tener espacio suficiente para el almacenamiento de la gramínea ya sea en estado natural (arroz en cáscara) o procesada (arroz pilado) y su distribución a mercados, comisariatos, tiendas, abastos, etc., tratando de vender a buen

precio el producto, así como aprovechar los residuos después del pilado (cascarilla de arroz o tamo, salvado, harina, polvillo y arrocillo) y ubicarlos en el mercado para utilizarlos como diversos subproductos de uso biológicos y orgánicos, dándole valor agregado para lograr mejorar la rentabilidad económica de sus miembros.

Estudio de mercado.

En nuestra propuesta será necesario realizar dos estudios, debido a que el proyecto estará enfocado tanto en el lado de la oferta, como en la demanda, para la distribución del producto pilado a los puntos de venta local y nacional.

Entrevista a expertos.

Este método se utilizará para conocer el lado de la oferta, es decir conocer más de fondo las necesidades del productor.

El productor arrocero vive en las zonas rurales del cantón, sus conocimientos sobre la siembra y cosecha de su producto son empíricos, la mayor parte de ellos viven de los ingresos generados únicamente del trabajo producido por su tierra, que no únicamente consiste en la siembra de arroz, sino también de los alimentos de producción estacional. Quienes no poseen terrenos los alquilan para llevar a cabo las actividades agrícolas y no la totalidad de ellos pertenecen a algún gremio.

Método de encuestas.

Nuestra propuesta estará dirigida para los habitantes de la zona rural del cantón Babahoyo, para esto se tomará como punto de partida las parroquias que conforman este sector y poder establecer el tamaño de la muestra.

Plan de Marketing.

Nuestro “Arroz Babahoyo” como se denominará al producto, será de buena calidad y se ofrecerá en el mercado a precio económico, por lo que detrás de un proceso logístico bien coordinado y elaborado, la importancia radica en pagar un precio más justo por los quintales de arroz con cáscara a los

pequeños productores, de acuerdo a lo establecido según la oferta y la demanda del periodo cuando se realice la compra.

FODA

Fortalezas.

- Infraestructura adecuada, lo que permitirá tener un servicio más eficiente y rápido.
- Espacio suficiente en las secadoras, permitiéndonos mayor captación de arroz que las piladoras de la zona.
- El producto ofrecido será de buena calidad y precio económico.
- Implementos para procesar los residuos del arroz pilado (cascarilla de arroz o tamo, salvado, harina, polvillo y arrocillo), proporcionándole valor agregado.
- Se encontrará en todos los mercados populares y tiendas de la ciudad.

Oportunidades.

- Invertir en la implementación de varios cuartos de secado, silos de ventilación y una gama de elevadores y transportadores de arroz.
- Implementar espacios suficientes destinados para los tendales, los mismos que en otras piladoras son muy pequeños, con lo que se asegura mayor captación para sus productores.
- Ofrecer servicios personalizados, los cuales no existe dentro de las piladoras del sector.
- Ingreso del producto a un mercado que presente una demanda satisfecha no saturada.

- Desarrollo de un proceso propio en la cadena de distribución.
- Acceso fácil y directo con los pequeños productores de arroz.
- Cancelación oportuna a la entrega del producto.
- Procesar los residuos del pilado, generando diversos subproductos.

Debilidades.

- No contar con pequeños y medianos productores emprendedores, para que puedan consolidarse en una asociación trabajadora y productiva.
- No darse a conocer debidamente con los compradores mayoristas.
- Falta de capacitación y actualización de conocimiento de sus dirigentes y asociados.
- Solo se especializan en arroz.
- No contar con un terreno propio
- Novatos en el mercado.

Amenazas.

- Desacuerdos entre los productores de las asociaciones arroceras.
- Que la asociación o sus dirigentes quieran intervenir en el campo político.
- Dishonestidad por parte de sus dirigentes y asesores.
- Que las demás piladoras opten por invertir en tecnología nueva.

- El entorno político que se vive en nuestro país en cuanto a la estabilidad de la economía general.
- Fenómenos naturales que afecten negativamente a los cultivos de arroz, como plagas, inundaciones, sequías.
- Existencia de competidores potenciales con marcas ya establecidas que gustan al consumidor final.
- Presencia de factores externos no controlables como inflación, políticas desfavorables, deterioro en la economía que afecten directamente a la producción.

Luego de establecer el FODA, se crearán estrategias, en las cuales serán válidas las fortalezas y oportunidades para combatir las debilidades y amenazas.

Análisis de Porter.

Este método analiza el poder que tiene la empresa con respecto a:

- Rivalidad entre competidores: Alto
- Entrada potencial de nuevos competidores: Medio
- Desarrollo de productos sustitutos: Bajo
- Poder de negociación de los proveedores: Medio
- Poder de negociación de los consumidores: Medio.

Marketing Mix.

Producto



Consuma lo nuestro

Se presentará con una imagen novedosa que identifique que el arroz proviene de Babahoyo, pueblo netamente agrícola, por su tierra y ancestros. Este logo comprenderá nuestro personaje característico, un personaje con sombrero montubio y apariencia amigable que espera llamar la atención del cliente. Se identificará claramente el peso del contenido de cada presentación como son 1 kg, 5 kg, 10 kg, 25 kg y 50 kg; se presentará las fechas de elaboración y caducidad y la etiqueta que identifique que nuestro arroz es producido en Ecuador.

Precio.

La estrategia consistirá en entrar al mercado con precios bajos en las ferias populares de la ciudad de Babahoyo y con una buena calidad del cereal.

Debido a que el mercado cambia constantemente los precios, también por ende en cada época el precio se deberá adaptar a las condiciones de la oferta y la demanda que rijan en ese momento.

Promoción.

- Se ofrecerán presentaciones de diferentes tamaños para todas las preferencias de los consumidores.
- Se colocarán stand en los mercados de la ciudad de Babahoyo todos los fines de semana de los primeros 3 meses, con el fin de promocionar el producto, su calidad y las diferentes presentaciones.
- Se escogerá un medio masivo de comunicación, es decir el periódico de mayor cobertura, para que la publicidad aparezca todos los domingos, con presentaciones de nuestro arroz con el respectivo logo, además de recetas y valores nutricionales que fomenten la difusión en el mercado; el anuncio ocupará media página.

Distribución.

El producto se transportará fácilmente en camionetas o camiones, por lo cual se comprará un camión cuya capacidad satisfaga las necesidades de la demanda.

Estudio Organizacional.

La empresa se llamará “PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA ASOBABAHOYO”



Esta empresa prestará servicio en el cantón Babahoyo, siendo quien compra y quien consolide la producción de los pequeños agricultores de arroz, para luego someter a esta gramínea a un proceso de transformación y comercialización y así finalmente ofrecer una nueva marca de arroz “Babahoyo” de buena calidad y a un bajo precio.

Además de brindar un servicio de pilado a aquellos agricultores que deseen comercializar su producto por cuenta propia.

Misión.

La procesadora de arroz “ASOBABAHOYO” tiene como misión procesar y comercializar arroz de buena calidad, ofreciendo a los pequeños productores trato y remuneración justa, obteniendo una mejora significativa en la cadena de distribución del arroz y generando empleo en la comunidad que se dedica a esta actividad agrícola, mejorando su rentabilidad económica.

Visión.

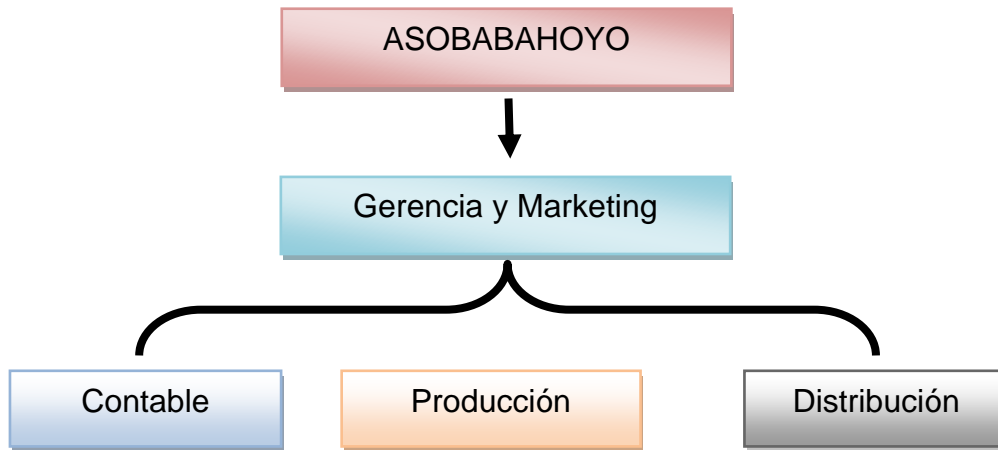
Hasta el año 2015 será la empresa procesadora y comercializadora de arroz más productiva de Babahoyo generando empleo, mejorando la imagen y el nivel de vida de la comunidad agrícola del cantón, incrementando la presencia de la marca Arroz “Babahoyo” a nivel regional.

Valores.

La gestión de la empresa está centrada en ocho valores: alianzas, creatividad, confianza, disciplina, lealtad, tenacidad, calidad y responsabilidad social.

Organigrama.

Para cumplir con los objetivos organizacionales se contará con un equipo de productores, quienes trabajaran con responsabilidad, en los cargos detallados a continuación:



Tamaño de la propuesta.

Para determinar el tamaño de nuestra propuesta se examinarán dos factores: la cantidad de demanda proyectada y la tecnología propia de las piladoras.

Proceso Industrial

- Recepción
- Inspección
- Pesado
- Pre-limpieza
- Secado
- Control
- Almacenamiento
- Dosificación
- Limpieza
- Descascarado
- Pulimiento
- Clasificación del producto
- Elevadores
- Pesado y Empaque

12.4. Resultados esperados de la alternativa.

Este trabajo de investigación nos ha permitido diseñar estrategias de producción como alternativa para mejorar la rentabilidad de los productores de la zona de Babahoyo. Los resultados que se espera de la alternativa son los siguientes:

- Formar asociaciones arroceras con tecnología de punta para mejorar la calidad del producto y así abrirse camino a nuevas zonas de mercado.
- Crear empresas procesadoras y comercializadoras de arroz, para mermar así la existencia de intermediarios.
- Aunar esfuerzos por mantener una estabilidad de precios y dar valor agregado a los subproductos después del pilado de la gramínea.
- Lograr que el pequeño agricultor obtenga una alta utilidad por la venta de su producto, mostrando interés en cultivar la gramínea.
- Aplicar la productividad con énfasis en la parte más crítica en el manejo del cultivo de arroz, esto es, industrialización y comercialización.
- Generar apoyo al desarrollo de los agricultores arroceros con asesoría y financiamiento.
- Desarrollar de los canales de distribución de arroz en la zona de Babahoyo.
- Establecer lineamientos que los permita crecer como asociación.
- Modernizar constantemente los procesos de producción de la gramínea.
- Mejorar la calidad de vida de los pequeños y medianos productores, incrementando la rentabilidad y aumentar sus ingresos económicos.
- Apoyar al desarrollo y bienestar de las familias contemplado en el Plan de Desarrollo Nacional del Buen Vivir.

13. BIBLIOGRAFÍA.

- Agencia Públicas de Noticia del Ecuador. (2012). El Estado ecuatoriano entregará molusquicidas a los productores de arroz para superar la plaga del caracol manzana. Disponible en <http://andes.info.ec/econom%C3%ADa/5655.html>
- Agribusiness. (2012). Comercialización. Disponible en <http://materias.fi.uba.ar/7031/COMERCIALIZACION.pdf>
- Aguirre, K.; Guerrero, M; Haro, M y Bastidas, G. (2011). Proyecto de Creación de una Empresa Piladora y Comercializadora de Arroz para la Ciudad de Guayaquil a través del Aprovechamiento por parte de Pequeños Productores del Cantón Salitre. Escuela Superior Politécnica del Litoral. P 6
- Arroba, S. (2000). Maximizando la producción de arroz. Centro de Investigaciones Especialidad Espíritu Santo. Cuaderno de Investigación Sectorial, N° 1. 60-62.
- Ballón, L. (2012). Planificación estratégica. Segunda fase. Marketing mix Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos84/trabajo-planificacion/trabajo-planificacion2.shtml>
- ByFarlex. (2012). Especulación. Diccionario Español. Disponible en <http://es.thefreedictionary.com/especulaci%C3%B3n>
- Calvario en la comercialización de arroz. (Mayo, 11, 2009). Disponible en http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/874999/-1/Calvario_en_la_comercializaci%C3%B3n_de_arroz.html
- Carreño, J. (2008). Costos estratégicos del cultivo de arroz. Disponible en http://bibadm.ucla.edu.ve/edocs_baducla/tesis/p601i.pdf

- Copyright. (2012). Definición de Compra. Disponible en <http://definicion.de/compra/>
- Cuadrado, L. (2008). Escuela Superior Politécnica del Litoral. Valoración del polvillo de arroz y afrecho de trigo utilizado en la alimentación de cuyes. Disponible en <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/1659/1/17T0828.pdf>
- EcuRed (2012). Rendimiento Agrícola. Disponible en http://www.ecured.cu/index.php/Rendimiento_agr%C3%ADcola
- El Mercurio. (Julio, 18, 2012). Venta directa de arroz para evitar especulación. Disponible en <http://www.elmercurio.com.ec/341098-venta-directa-de-arroz-para-evitar-especulacion.html>
- Enciclopedia Agropecuaria Terranova. (1998). Economía, Administración y Mercadeo Agropecuario. Tomo 6. Bogotá, Colombia. Editores Terranova. Pp. 236, 237, 248.
- Encuestas de Coyuntura Sector Agropecuario. (2011). Programas de Encuestas de Coyuntura del Banco Central del Ecuador. P 19. Disponible en <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Encuestas/Coyuntura/Integradas/etc201102.pdf>
- Espinoza, R. (2000). La producción arrocerá en el Ecuador. Universidad Andina Simón Bolívar. Disponible en <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/File/la%20produccion%20arrocerá%20roque%20espinosa.pdf>
- Estudio sobre el Mercado de Arroz en República Dominicana. (2003). Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

IICA. Santo Domingo. P 7. Disponible en http://www.iicard.org/PDF/Estudiodemercado/estudio_mercado_arroz.pdf

- FAO. (2004). "Año Internacional del Arroz". Documento de base.
- FAO. (2012). Informativo mensual del Mercado mundial del arroz. Disponible en http://www.infoarroz.org/portal/uploadfiles/20120810100350_15_ia0712es.pdf
- Federación Nacional de Arroceros. (2012). Asociaciones de arroceros. Disponible en <http://www.fedearroz.com.co/new/organizacion.php>
- Feed. (2008). La observación científica. Disponible en <http://www.tutores.us/representantes/legales/la-observacion-cientifica/>
- Fernández, J. (2008). Diagnóstico de un proyecto. Disponible en <http://www.buenastareas.com/ensayos/Planeacion-y-Diagnostico-De-Un-Proyecto/267450.html>
- Gestipolis (2008). Ámbito de aplicación del estudio de mercado. Disponible en <http://www.gestipolis.com/canales/demarketing/articulos/41/htm>
- Gobierno Nacional de la República del Ecuador. (2011). Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA). Disponible en <http://www.una.gob.ec/index.php/una/objetivos.html>
- Gobierno Provincial de Los Ríos. (2011). El MAGAP y la Prefectura de Los Ríos evalúan comercialización de granos. Disponible en <http://www.los->

rios.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=112
:98&catid=1:ultimasnoticias

- Guerrero, R.; Samudio, M. y Farías, R. (2011). Diagnóstico: “El Territorio del Norte de Guayas y Los Ríos”. Grupo Dialogo Rural, Conocimiento y Cambio en Pobreza Rural y Desarrollo. Universidad Santa María. P. 55 – 59 y 156 – 157
- Harinera Castellana. (2012). Mejora del valor añadido en el arroz. La utilización de arroces partidos. Disponible en <http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/02454.pdf>
- Infoagro. (2012). La Agrocadena. Disponible en <http://www.infoagro.go.cr/SEPSA/documentacion/pub/06diag.pdf>
- Instituto de Promoción Productiva. La Comercialización de un Producto o Servicio. (2011). Pág. 1. Disponible en http://www.ipplapampa.gov.ar/index.php?option=com_content&task=view&id=16&Itemid=24
- Jiménez, Manuel. 2012. Existe malestar en agricultores por precio del arroz. Disponible en http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101322050/-1/Existe_malestar_en_agricultores_por_precio_del_arroz.html
- Lema, R. (2012). Corporación de Industriales Arroceros del Ecuador (CORPCOM), Menos arroz en el agro y el precio sube. Disponible en <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/menos-arroz-en-el-agro-y-el-precio-sube-551817.html>
- López, C. (2001). Producción, procesos y operaciones. P. 3 Disponible en <http://www.gestiopolis.com/canales/gerencial/articulos/no%2011/pnbasica.htm>

- Meléndez, R. (1984). Mercadeo de productos agropecuarios. México. Editorial Limusa. Pp. 46-102, 106-188.
- Medina, K. (2008). Escuela Superior Politécnica del Litoral. Efecto de la fertilización mineral y orgánica sobre la incidencia y severidad de malezas en el cultivo de arroz (*Oryza sativa L*) en la zona de Lomas de Sargentillo Provincia del Guayas. Disponible en <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/11939>
- Mercado Vargas Horacio y Palmerín Cerna Marisol. (2010). La Internacionalización de las pequeñas y medianas empresas. Análisis de la comercialización. P. 114. Disponible en <http://www.eumed.net/libros/2007c/334/analisis%20de%20la%20comercializacion.htm>
- Muñoz, A. (2008). Estudio de pre factibilidad para la comercialización y producción de arroz en Colimes, Guayas.
- Osorio, P. (2012). Que es rentabilidad. Disponible en <http://www.buenastareas.com/ensayos/Que-Es-Rentabilidad/5750003.html>
- Prorridrepraster. (2006). Estudio Agrosocioeconómico Irrigación Azángaro. Agrosocioeconomía. Disponible en <http://es.scribd.com/doc/55784515/100/Estudio-de-Comercializacion>
- Sanz, V. (2012). Diccionario ABC. Disponible en <http://www.definicionabc.com/general/cultivo.php>
- Sempértégui, L. *et al.* (2009). Producción y Comercialización de arroz envejecido en la piladora "William Manuel". P 3

- Thompson, I. (2008). Mercado. El estudio de mercado. Artículo Publicado en Junio 2008. Disponible en <http://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>
- Torres, W. (2011) Universidad Estatal de Milagro. Tesis de Grado. Ingeniero comercial. Creación e implementación de una industria arrocera con tecnología de punta en el cantón Simón Bolívar. Pp 32 – 34
- Vásquez, V. (2011). La agenda pendiente de los productores de arroz. Asociación de Arroceros Peruanos. P 2.
- Wikipedia. (2012). El arroz en el mundo. Disponible en <http://es.wikipedia.org/wiki/Arroz>
- Wikipedia. (2012). Estudio de mercado. Disponible en http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_mercado
- Wikipedia. (2012). Mezcla de mercadotecnia. Disponible en http://es.wikipedia.org/wiki/Mezcla_de_mercadotecnia

14. ANEXOS.

14.1. Anexo 1. Matriz que relaciona: Problema – Objetivo – Hipótesis.

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general
¿Cómo influye la comercialización de arroz en los productores de la zona de Babahoyo, con la finalidad de mejorar su rentabilidad económica?	Analizar la comercialización de arroz para elaborar una alternativa de mejorar la rentabilidad en los productores de la zona de Babahoyo.	<ul style="list-style-type: none"> • La implementación de una buena actividad en la comercialización regularía los precios de los productos agrícolas, mejorando la rentabilidad de los productores de la zona de Babahoyo.

Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Por qué la comercialización en los productos agrícolas presenta una total desorganización, con altos costos de producción y escasa relación del producto con la agroindustria? 	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnosticar los diferentes factores que inciden en la comercialización del cultivo del arroz. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las actividades que aporten valor al producto, (valor agregado) así como las que coadyuven una situación favorable en lo económico, con el tiempo pueden contribuir a que el productor se sienta satisfecho por la recepción de la saca de arroz al momento de comercializarla.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Por qué la mayoría de los productores no entrega su cosecha a la Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA), especialmente en las zonas arroceras del cantón Babahoyo? 	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar alternativas que permitan mejorar la sustentabilidad económica de los agricultores en la zona de Babahoyo. 	<ul style="list-style-type: none"> • El aumento de Centros de Acopio solucionaría el problema de la comercialización de la gramínea, ya que su falta de disponibilidad repercute a que no se respete el precio referencial al momento de comercializar el producto, siendo el principal factor que influye en la rentabilidad de los productores en la zona de Babahoyo.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Por qué es imprescindible estudiar las políticas de comercialización, para que el productor no se sienta afectado al momento de vender su cosecha en la zona de Babahoyo? 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer políticas de comercialización acorde a la necesidad de los productores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las políticas gubernamentales estarán acordes a la realidad agrícola, contribuyendo con infraestructura, créditos oportunos en cantidades suficientes, evitando los intermediarios para mejorar la rentabilidad de los productores de la zona de Babahoyo.

14.2. Anexo 2.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO Y EDUCACIÓN CONTINUA

FORMULARIO PARA ENCUESTA DIRIGIDA A PRODUCTORES Y COMERCIANTES ARROCEROS.

FICHA DE ENCUESTA

Tipo : Estandarizada

Nivel : Descriptivo Comunidad Babahoyense ()

Objetivo: ¿Conocer cómo se desarrolla la comercialización del cultivo de arroz (*Oryza sativa*) en la zona de Babahoyo?

Señor encuestado le solicito muy cordialmente y de acuerdo a su ilustrado criterio conteste las preguntas que contiene este documento. El mismo tiene fines investigativos.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
Y EDUCACIÓN CONTINUA

ENCUESTA DIRIGIDA A PRODUCTORES ARROCEROS.

1. ¿A qué zona arrocerá pertenece usted?

2. ¿Cuántas hectáreas se siembran en esta zona?

< 5 has () De 5 -10 has ()

De 10 – 50 has () > 50 has ()

3. ¿Cuántas hectáreas siembra usted?

< 5 has () De 5 - 10 has ()

De 10 – 20 has () > 20 has ()

4. ¿Considera que la siembra del cultivo de arroz es un negocio rentable?

Si () No ()

5. ¿Accede usted a créditos financieros?

Estado () Particulares ()

6. ¿Cuál es el presupuesto para una hectárea de arroz?

< \$ 1000 () De \$ 1000 - 1500 () > \$ 1500 ()

7. ¿Cuántas sacas de arroz cosecha normalmente?

< 20 () 20 - 30 () 30 - 40 () > 40 ()

8. ¿Tiene problemas al momento de vender su producto?

Si () No ()

9. ¿Cómo comercializa el arroz?

En cáscara () Pilado ()

10. ¿Dónde vende el producto?

Unión Nacional de Almacenamiento () Piladoras () Comerciantes ()

11. ¿Cuál es el precio que le pagan normalmente por una saca?

<\$ 32 () \$ 33 - 35 () \$ 36 - 38 () >\$ 38 ()

12. ¿A qué tiempo le pagan el producto?

Contado () Mediano plazo ()

13. ¿Considera usted haber realizado una buena inversión?

Si () No ()



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
Y EDUCACIÓN CONTINUA

ENCUESTA DIRIGIDA A COMERCIANTES ARROCEROS.

1. ¿Cuántos quintales compra usted semanalmente?

< 3 qq () De 4-6 qq ()

De 7 – 9 qq () >10 qq ()

2. ¿Cuántos quintales vende usted semanalmente?

< 3 qq () De 4 -6 qq ()

De 7 – 9 qq () >10 qq ()

3. ¿Considera que la compra y venta de arroz es un negocio rentable?

Si () No ()

4. ¿Accede usted a créditos financieros?

Estado () Particulares ()

5. ¿Tiene problemas al momento de vender su producto?

Si () No ()

6. ¿Cuál es el precio que le pagan normalmente por unquintal?

< \$ 32 () \$ 33 - 35 () \$ 36 - 38 () >\$ 38 ()

14.3. Anexo 3.

Nómina de los productores arroceros en la zona de Babahoyo.¹

Nº	Provincia	Cantón	Nombres y Apellidos
1	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE ALEJANDRO AGUIRRE ZERNA
2	LOS RIOS	BABAHOYO	DIGNO MATEO GARCIA VITO
3	LOS RIOS	BABAHOYO	IGNACIO ERNESTO AGUIRRE MORALES
4	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO FAUSTO AGUIRRE ZERNA
5	LOS RIOS	BABAHOYO	ENMA ADELA MORANTE PEREZ
6	LOS RIOS	BABAHOYO	ZOILA VALENTINA MUÑOZ PULECIO
7	LOS RIOS	BABAHOYO	ROGELIA EDITA MUÑOZ PULECIO
8	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO ADOLFO CEPEDA TRIVIÑO
9	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIZ ALEJANDRO TROYA MONTOYA
10	LOS RIOS	BABAHOYO	JOVA AMADA MUÑOZ PULECIO
11	LOS RIOS	BABAHOYO	MANUEL FRANCISCO PERALTA MUÑOZ
12	LOS RIOS	BABAHOYO	LUZ ESPERANZA RIOS CADENA
13	LOS RIOS	BABAHOYO	MAXIMA CRUZ ESPINOZA MARIDUEÑA
14	LOS RIOS	BABAHOYO	JAIRO ALONSO CEPEDA ELISONDO
15	LOS RIOS	BABAHOYO	LORENZO ROMULO BUENAIRE CABRERA
16	LOS RIOS	BABAHOYO	GERTRUDIZ MUÑOZ BOBADILLA
17	LOS RIOS	BABAHOYO	FAUSTO GERARDO CEPEDA TRIVIÑO
18	LOS RIOS	BABAHOYO	DANNY DARIO MUÑOZ MACIAS
19	LOS RIOS	BABAHOYO	ISABEL GRISELDA RODRIGUEZ NAVARRETE
20	LOS RIOS	BABAHOYO	PROSPERO MANUEL MUÑOZ MACIAS
21	LOS RIOS	BABAHOYO	EPIFANIO ERNESTO MUÑOZ VERA
22	LOS RIOS	BABAHOYO	NICOMEDES IGNACIO TOMALA VITE
23	LOS RIOS	BABAHOYO	ROSA ELVIRA GONZALES TOMALA
24	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS GERARDO VITE OCAPÍÑA
25	LOS RIOS	BABAHOYO	CLAUDIO BENEDICTO TOMALA VITE
26	LOS RIOS	BABAHOYO	JOHANA ROCIO GARCIA PONCE
27	LOS RIOS	BABAHOYO	ANITA LUCIA PROAÑO SANCHEZ
28	LOS RIOS	BABAHOYO	HERIBERTO GAVILANEZ SANCHEZ
29	LOS RIOS	BABAHOYO	DONATO ALEJANDRO CEVALLOS GAVILANES
30	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE LASSO SANTILLAN
31	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE VICENTE YAUQUI CORREA
32	LOS RIOS	BABAHOYO	LUZ MARIA RUIZ
33	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE MIGUEL GONZALEZ BURGOS
34	LOS RIOS	BABAHOYO	JULIO NOLASCO GAMBOA AGUIRRE
35	LOS RIOS	BABAHOYO	TEODORO GARCIA SANTILLAN
36	LOS RIOS	BABAHOYO	FATIMA CONSUELO PIEDRA GAMBO
37	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE VICENTE FRANCO ALVARADO
38	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE MANUEL ESPINOZA
39	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS ALBERTO MUJICA GUERRERO

¹Datos obtenidos del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca. 2012

40	LOS RIOS	BABAHOYO	LAURA GENARA ESPINOZA GUERRERO
41	LOS RIOS	BABAHOYO	EMILIO RODOLFO ESPINOZA GUERRERO
42	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIUXI DEL ROCIO GUERRERO DIAZ
43	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE ALBERTO MUJICA DIAZ
44	LOS RIOS	BABAHOYO	EDUARDO SANTOS ESPINOZA GUERRERO
45	LOS RIOS	BABAHOYO	UBALDO JUVENAL GUTIERREZ CHICA
46	LOS RIOS	BABAHOYO	ALBERTO FRANCISCO GUERRERO CONTRERAS
47	LOS RIOS	BABAHOYO	NICOLAS EDUARDO ELENO FLOR
48	LOS RIOS	BABAHOYO	ALEJANDRO ELUTARIO PINCAY PERALTA
49	LOS RIOS	BABAHOYO	CEFERINO HERNAN AGUILAR JUNGICKEL
50	LOS RIOS	BABAHOYO	ERODITO GUILLERMO AGUILAR MORAN
51	LOS RIOS	BABAHOYO	FIDEL PASTOR SUAREZ CEREZO
52	LOS RIOS	BABAHOYO	DOMINGO ELEUTERIO GUERRERO CONTRERAS
53	LOS RIOS	BABAHOYO	JENNY ELENA GUAPUCAL VERA
54	LOS RIOS	BABAHOYO	BAJAÑA ELENO FRANCISCA JAVIER
55	LOS RIOS	BABAHOYO	PEÑA QUINTO PEDRO ARTURO
56	LOS RIOS	BABAHOYO	CRISPIN LUPERCIO GOYES DICAQ
57	LOS RIOS	BABAHOYO	SELLAN MUÑOZ VICTOR HUGO
58	LOS RIOS	BABAHOYO	EZEQUIEL MUÑOS BENITEZ
59	LOS RIOS	BABAHOYO	LOPEZ BURBANO SIXTO JOSE
60	LOS RIOS	BABAHOYO	LOPEZ ALCIVAR EDISON MARTIN
61	LOS RIOS	BABAHOYO	LUZMILA MIRELLA CAMPUZANO CHINCHAY
62	LOS RIOS	BABAHOYO	MASSUH CEDEÑO NAGID ENRIQUE
63	LOS RIOS	BABAHOYO	JULIO KLEVER BAJAÑA OCHOA
64	LOS RIOS	BABAHOYO	FRANKLIN EDISON REBOLLERO SANDOVAL
65	LOS RIOS	BABAHOYO	AVILA TOMALA REIMUNDO CELESTINO
66	LOS RIOS	BABAHOYO	RODRIGUEZ SANCHEZ CARLOS JULIO
67	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIX ENRIQUE BASANTES CARRILLO
68	LOS RIOS	BABAHOYO	MURILLO MENDOZA ANGEL DE JESUS
69	LOS RIOS	BABAHOYO	VILLAFUERTE VILLAMAR SEGUNDO MOISES
70	LOS RIOS	BABAHOYO	MALIZEA FLOR FRANCISCO EDURADO
71	LOS RIOS	BABAHOYO	DANIEL ENRIQUE CALERO VILLAMAR
72	LOS RIOS	BABAHOYO	MIGUEZ MONTOYA EMILIO HECTOR
73	LOS RIOS	BABAHOYO	CARMEN VICTORIA AGUIRRE CEPRA
74	LOS RIOS	BABAHOYO	FLOR ELENO ESTEBAN EVANGELISTA
75	LOS RIOS	BABAHOYO	VIVIANA RAQUEL BAZAN CEPEDA
76	LOS RIOS	BABAHOYO	GARCES QUISILAY ANGEL ELICIO
77	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIA EUGENIA CEPEDA CALEÑO
78	LOS RIOS	BABAHOYO	DIONICIS EDUARDO PACHECO CANDELARIO
79	LOS RIOS	BABAHOYO	RAMOS MORALES MARIA AMERICA
80	LOS RIOS	BABAHOYO	LEANDRO ANACLETO RAMIREZ CARRANZA
81	LOS RIOS	BABAHOYO	JESUS MEJIA SANTAMARIA MORENO
82	LOS RIOS	BABAHOYO	GARCES QUISILAY RUPERTO LUIS
83	LOS RIOS	BABAHOYO	STALIN ESTUARDO PACHECO PEÑAFIEL
84	LOS RIOS	BABAHOYO	ESCOBAR VILLARES ANGEL EUTEMIO

85	LOS RIOS	BABAHOYO	MANUEL RENE SANTAMARIA MORENO
86	LOS RIOS	BABAHOYO	VIDAL LOCADIO RAMIREZ CARRANZA
87	LOS RIOS	BABAHOYO	FAUSTO EUSEBIO GOYES SILVA
88	LOS RIOS	BABAHOYO	ALEXANDRA MAGDALENA CAMPOS OLVERA
89	LOS RIOS	BABAHOYO	MIGUEL LUCIANO CEDEÑO CONTRERAS
90	LOS RIOS	BABAHOYO	AMBROSIO TEODORO MENDOZA BAJAÑA
91	LOS RIOS	BABAHOYO	JULIO FORTUNATO GUERRERO AVILES
92	LOS RIOS	BABAHOYO	ELSA YOLANDA DIAZ CHICA
93	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS ALBERTO GUERRERO DIAZ
94	LOS RIOS	BABAHOYO	PABLO ALBINO CEDEÑO ICAZA
95	LOS RIOS	BABAHOYO	GUILLERMO ENRIQUE GAVILANEZ CONTRERAS
96	LOS RIOS	BABAHOYO	WILSON ENRIQUE ELIZALDE VERA
97	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS ALBERTO MORANTE PEREZ
98	LOS RIOS	BABAHOYO	JUAN ISIDRO MAZACON SALVATIERRA
99	LOS RIOS	BABAHOYO	VICENTE ANIVAL RODRIGUEZ SANTILLAN
100	LOS RIOS	BABAHOYO	GUSTAVO ELEUTERIO BUSTAMANTE SANTILLAN
101	LOS RIOS	BABAHOYO	MANUEL JUVENCIO GAMBO AGUIRRE
102	LOS RIOS	BABAHOYO	ERLLIN BOLIVAR ARREAGA DELGADO
103	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS RODOLFO ARREAGA DELGADO
104	LOS RIOS	BABAHOYO	SERGIO ARNULFO BURBANO SUAREZ
105	LOS RIOS	BABAHOYO	IRMA CRISTINA CEPEDA TRIVIÑO
106	LOS RIOS	BABAHOYO	HUGO ERNESTO CEPEDA TRIVIÑO
107	LOS RIOS	BABAHOYO	MANUEL ALFREDO ESPINOZA CEPEDA
108	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIA ANTONIETA TRIVIÑO SOLIS
109	LOS RIOS	BABAHOYO	ENRIQUE PLUTARCO ESPINOZA MARIDUEÑA
110	LOS RIOS	BABAHOYO	ALFREDO LUCIANO MUÑOZ PORTILLA
111	LOS RIOS	BABAHOYO	MARTHA JULIA MUÑOZ ELENO
112	LOS RIOS	BABAHOYO	JUAN EMILIO MUÑOZ TROYA
113	LOS RIOS	BABAHOYO	LUCIANO EVARISTO MUÑOZ ELENO
114	LOS RIOS	BABAHOYO	ARNULFO DEL TRANSITO MUÑOZ HELENO
115	LOS RIOS	BABAHOYO	MUÑOZ ELENO JUAN BAUTISTA
116	LOS RIOS	BABAHOYO	CARMEN LUISA PLAZA SUAREZ
117	LOS RIOS	BABAHOYO	UFREDO MANUEL VERA PLAZA
118	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO JOSE LOOR CARRIEL
119	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE TEODORO BAZAN CASTRO
120	LOS RIOS	BABAHOYO	ORLY MAURICIO BAZAN ROMERO
121	LOS RIOS	BABAHOYO	VICTORIANO IRINEO ESPAÑA TRIANA
122	LOS RIOS	BABAHOYO	VICTOR EMILIO TIPARES PLAZA
123	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE VICENTE MACIAS VIZUETA
124	LOS RIOS	BABAHOYO	FREDDY EMILIO SUAREZ MORA
125	LOS RIOS	BABAHOYO	ISODORO NICARIO ZAMBRANO ACOSTA
126	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIPE SANTIAGO LAMILLA ARREAGA
127	LOS RIOS	BABAHOYO	RICARDO GUSTAVO ROCAFUERTE NAVARRETE
128	LOS RIOS	BABAHOYO	WILSON OMAR BURBANO CONTRERAS
129	LOS RIOS	BABAHOYO	JOEL EUGENIO LAMILLA RAMOS

130	LOS RIOS	BABAHOYO	VICTOR WLADIMIR CELLAN ORTEGA
131	LOS RIOS	BABAHOYO	FANNY DEL CONSUELO CHANALATA TRONCOSO
132	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIA ELOISA AVILEZ VERA
133	LOS RIOS	BABAHOYO	ANTONIO BENEDICTO GUERRERO AVILES
134	LOS RIOS	BABAHOYO	ALBA MARINA TIRAPE GALARZA
135	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIA ELENA GALARZA RAMIREZ
136	LOS RIOS	BABAHOYO	DIANA CAROLINA VERA AGUIRRE
137	LOS RIOS	BABAHOYO	FLAVIO RICARDO ESPAÑA ARANA
138	LOS RIOS	BABAHOYO	MOISES FRANCISCO RIVERA MUÑOZ
139	LOS RIOS	BABAHOYO	CARMEN GUADALUPE TIRAPE SANTILLAN
140	LOS RIOS	BABAHOYO	CESAR JOSE GARCIA VERA
141	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE EUGENIO MUÑOZ ELENO
142	LOS RIOS	BABAHOYO	BACILIO FERNANDO VERA PLAZA
143	LOS RIOS	BABAHOYO	OTTO MILTON CEDEÑO CONTRERAS
144	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS ROMARIO SUAREZ
145	LOS RIOS	BABAHOYO	AGUSTIN VICENTE PEÑA QUINTO
146	LOS RIOS	BABAHOYO	MARTHA ISLANDIA CASTRO MAYORGA
147	LOS RIOS	BABAHOYO	WILSON BASILIO MUÑOZ ELENO
148	LOS RIOS	BABAHOYO	CLAUDIO ANTONIO SANCHEZ MURILLO
149	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO RICHARD MUÑOZ AYALA
150	LOS RIOS	BABAHOYO	FAUSTO MARCIAL MUÑOZ FLOR
151	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO ESTERCACIO CASTRO AREVALO
152	LOS RIOS	BABAHOYO	GALO ALFONSO MOREIRA CEDEÑO
153	LOS RIOS	BABAHOYO	JACINTO DIOMENES PLAZA PEREZ
154	LOS RIOS	BABAHOYO	DESIDERIO PIZZA NAVARRETE
155	LOS RIOS	BABAHOYO	ISMAEL VICTOR CASTRO AREVALO
156	LOS RIOS	BABAHOYO	JERONIMO FRANKLIN CEDEÑO CARRILLO
157	LOS RIOS	BABAHOYO	GALO JUSTINO MOREIRA ORTEGA
158	LOS RIOS	BABAHOYO	FREDDY GERARDO VARGAS VELASQUEZ
159	LOS RIOS	BABAHOYO	ALBERTO EPIFANIO FLOR PEZANTES
160	LOS RIOS	BABAHOYO	ARTURO ARNULFO MONTERO BARRIGA
161	LOS RIOS	BABAHOYO	MANUEL ERNESTO CEDEÑO ICAZA
162	LOS RIOS	BABAHOYO	MARCOS ALBERTO ESPINOZA GUERRERO
163	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO PABLO MENDOZA SERBONES
164	LOS RIOS	BABAHOYO	WILSON SOCRATES ALBAN ZURITA
165	LOS RIOS	BABAHOYO	ISIDRO TORIBIO GARCIA TOMALA
166	LOS RIOS	BABAHOYO	ELIAS ALFREDO FRANCO ALVARADO
167	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE CEFERINO RAMIREZ VALENZUELA
168	LOS RIOS	BABAHOYO	EDGAR ELIAS MONTERO CHAVEZ
169	LOS RIOS	BABAHOYO	WELLINTONG GASTON RODRIGUEZ VERDEZOTO
170	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE GABRIEL RAMIREZ ZAMBRANO
171	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL ROMAN PAZMIÑO GARCIA
172	LOS RIOS	BABAHOYO	ESTUARDO HUGO MONTERO BARRIGA
173	LOS RIOS	BABAHOYO	PABLO MAXIMO RIVERA AVILEZ
174	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL ROMAN PAZMIÑO GARCIA

175	LOS RIOS	BABAHOYO	ARANA CONTRERAS STALIN HECTOR
176	LOS RIOS	BABAHOYO	CEPEDA TRIVIÑO JUSTO ANGEL
177	LOS RIOS	BABAHOYO	FRANCO ALAVARDO JOSE ELEUTERIO
178	LOS RIOS	BABAHOYO	ROMAN JOAQUIN VERA FAJARDO
179	LOS RIOS	BABAHOYO	LAMILLA CASTILLO IRENE HERMENEGILDA
180	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO JACINTO FAJARDO CABEZAO
181	LOS RIOS	BABAHOYO	BOHORQUEZ BAZURTO CELSO ISMAEL
182	LOS RIOS	BABAHOYO	ELIZONDO LAMILLA PATRICIA YOLANDA
183	LOS RIOS	BABAHOYO	CEPEDA ELIZONDO ERIKA MARICELA
184	LOS RIOS	BABAHOYO	NIXON GILBERTO ARANA CONTRERAS
185	LOS RIOS	BABAHOYO	VELASQUEZ LAJE PASTOR MARTIN
186	LOS RIOS	BABAHOYO	SEVERO NICOLAS CHEVEZ ANA
187	LOS RIOS	BABAHOYO	EFRAIN GREGORIO ARANA VALENZUELA
188	LOS RIOS	BABAHOYO	VERA ACOSTA LORENZO
189	LOS RIOS	BABAHOYO	TOMAS EDUARDO ALMEIDA VERA
190	LOS RIOS	BABAHOYO	AYALA SANTILLAN FELIX ALBERTO
191	LOS RIOS	BABAHOYO	ROLANDO VICTORIANO ARANA CONTRERAS
192	LOS RIOS	BABAHOYO	FAJARDI NIETO DANTE AGUSTIN
193	LOS RIOS	BABAHOYO	JUAN CARLOS MUÑOZ RODRIGUEZ
194	LOS RIOS	BABAHOYO	ALICIA MARGARITA MARIDUEÑA GALARZA
195	LOS RIOS	BABAHOYO	ACOSTA ESPINOZA CARLOS ANTONIO
196	LOS RIOS	BABAHOYO	GILBERTO VICTORIANO ARANA VALENZUELA
197	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIA FANNY UCA FRANCO
198	LOS RIOS	BABAHOYO	VERA CORTEZ SEFERINO SEGUNDO
199	LOS RIOS	BABAHOYO	SEGURA BENITEZ MARIANA VICENTE
200	LOS RIOS	BABAHOYO	MELIDA MELANIA VERA MACIAS
201	LOS RIOS	BABAHOYO	OMAR NESTOR BAZAN CASTRO
202	LOS RIOS	BABAHOYO	SERAFIN RODOLFO VERA SALTOS
203	LOS RIOS	BABAHOYO	SANDRA ELIZABETH GOMEZ GONZABAY
204	LOS RIOS	BABAHOYO	ELOY JACINTO MALDONADO TORRES
205	LOS RIOS	BABAHOYO	ODILO ANICETO PLACENCIO MOSQUERA
206	LOS RIOS	BABAHOYO	MANUEL RICARDO RIQUERO ALVARADO
207	LOS RIOS	BABAHOYO	FELICIANO JOSE CHERREZ GARZON
208	LOS RIOS	BABAHOYO	JACINTO DANIEL PLACENSIO ELIZONDO
209	LOS RIOS	BABAHOYO	ANATILDE ELOINA MONTERO ALVARADO
210	LOS RIOS	BABAHOYO	EDGARDO MARINO MANZABA MARIÑO
211	LOS RIOS	BABAHOYO	WELINTONG DAVID CHIRIGUAYA PLASENCIO
212	LOS RIOS	BABAHOYO	WELINTONG DAVID CHIRIGUAYA PLASENCIO
213	LOS RIOS	BABAHOYO	WALTER FAUSTO COELLO TORRES
214	LOS RIOS	BABAHOYO	ELVIS DARWIN COELLO TORRES
215	LOS RIOS	BABAHOYO	MARCOS AUGUSTO BAJAÑA GOYO
216	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS VICENTE ARREAGA MORALES
217	LOS RIOS	BABAHOYO	MANUEL JUVENAL COELLO TORRES
218	LOS RIOS	BABAHOYO	JACINTO VITERVO VARAS OLVERA
219	LOS RIOS	BABAHOYO	HUGO HUMBERTO MONSERRATE FUENTES

220	LOS RIOS	BABAHOYO	NELLY YOLANDA CONTRERAS HERRERA
221	LOS RIOS	BABAHOYO	SIXTO SIMON PINO VALENCIA
222	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS CANDELARIO ALMEIDA SILVERO
223	LOS RIOS	BABAHOYO	MARJORYE VANESSA SUAREZ MURILLO
224	LOS RIOS	BABAHOYO	JUAN JOSE CALEÑO CALEÑO
225	LOS RIOS	BABAHOYO	AMERICA COLOMBIA CONTRERAS HERRERA
226	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIA LUISA PAZMIÑO PINO
227	LOS RIOS	BABAHOYO	PAOLO NEPTALI CALI MORA
228	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIX RAFAEL PADILLA PINO
229	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS ALFREDO VERA GOYE
230	LOS RIOS	BABAHOYO	ARTURO JOSE MONTOYA TOAZA
231	LOS RIOS	BABAHOYO	JACINTO DE LOS REYES DELGADO MORA
232	LOS RIOS	BABAHOYO	VICTOR HUGO CALEÑO VILLAMAR
233	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO PACIANO LEON MARTINEZ
234	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIPE VALERIO CEREZO SANCHEZ
235	LOS RIOS	BABAHOYO	ZOILE GUSMEN IBARRA SANDOYA
236	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS DANIEL SALVATIERRA BARCO
237	LOS RIOS	BABAHOYO	VILA REVECA LARA ESPIN
238	LOS RIOS	BABAHOYO	BRIGIDA TRASITO ANA MAYIA
239	LOS RIOS	BABAHOYO	LUCIANO WILFRIDO PINO
240	LOS RIOS	BABAHOYO	ELSA FAJARDO CALEÑO
241	LOS RIOS	BABAHOYO	FELICIANO JOSE CHERNES GARZON
242	LOS RIOS	BABAHOYO	AMADA JACINTA HERRERA ROCAFUERTE
243	LOS RIOS	BABAHOYO	ENID CARMEN GALEAS MIGUEZ
244	LOS RIOS	BABAHOYO	ROSAURA FRANCISCA UCA PARRALES
245	LOS RIOS	BABAHOYO	SIPRIANO RAUL CONTRERAS SANCHEZ
246	LOS RIOS	BABAHOYO	MARCOS GILBERTO GUAPULEMA GALEAS
247	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIX VICTORIANO PEÑAFIEL SOLIS
248	LOS RIOS	BABAHOYO	JUANA DE LAS MERCEDES CONTRERAS HERRERA
249	LOS RIOS	BABAHOYO	SEGUNDO NAPOLEON QUISHPE GUAMBO
250	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL ELIAS PAREDES MONTOYA
251	LOS RIOS	BABAHOYO	FRANCISCA SENEIDA MONTOYA TOAZA
252	LOS RIOS	BABAHOYO	SANTIAGO WILFRIDO PARRALES PAZMIÑO
253	LOS RIOS	BABAHOYO	JAVIER WUAMO SANTOS MONTOYA
254	LOS RIOS	BABAHOYO	TIRSO DE JESUS ALVARIO JARAMILLO
255	LOS RIOS	BABAHOYO	VICTOR DONATO PARRALES PINO
256	LOS RIOS	BABAHOYO	WALTER JAVIER COLOMA MORALES
257	LOS RIOS	BABAHOYO	NEPTALI OLIVERIO PAREDES GORDON
258	LOS RIOS	BABAHOYO	BARBARA BERNARDINE SUAREZ MURILLO
259	LOS RIOS	BABAHOYO	SEGUNDO HUMBERTO LOPEZ GALARZA
260	LOS RIOS	BABAHOYO	DUVAL MARCIAL COLOMA BEDON
261	LOS RIOS	BABAHOYO	ANA MARIA MONTOYA TOAZA
262	LOS RIOS	BABAHOYO	ANTONIO JOSE MONTOYA TOAZA
263	LOS RIOS	BABAHOYO	BLANCA YOLANDA MORALES GOMEZ
264	LOS RIOS	BABAHOYO	URSULA COLOMBIA LAJE MOYAN

265	LOS RIOS	BABAHOYO	WILSON ALBERTO HERRERA GAROFALO
266	LOS RIOS	BABAHOYO	JANETH ISABEL SIPION MONTOYA
267	LOS RIOS	BABAHOYO	AMAIQUEMA SANCHEZ MARIO NICOMEDE
268	LOS RIOS	BABAHOYO	SERGIO FLORENCIO LEON RODRIGUEZ
269	LOS RIOS	BABAHOYO	AMAIQUEMA ONOFRE VICENTE
270	LOS RIOS	BABAHOYO	MAURICIO RIGOBERTO SIPION MONTOYA
271	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL ROGELIO COLOMA BEDON
272	LOS RIOS	BABAHOYO	HECTOR SAMUEL LOPEZ CONTRERAS
273	LOS RIOS	BABAHOYO	VILLAMAR MONTALVO WILMER AGUSTIN
274	LOS RIOS	BABAHOYO	SABINO HIPOLITO VILLACIS CASTRO
275	LOS RIOS	BABAHOYO	FORTUNATO ENRIQUE PLACENCIO ELIZONDO
276	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIUXI JANNETH DICA O VELASQUEZ
277	LOS RIOS	BABAHOYO	POSLIGUA CAUCEDO UFREDO FEDERICO
278	LOS RIOS	BABAHOYO	FANNY LUCCIOLA COELLO TORRES
279	LOS RIOS	BABAHOYO	ELVIA VIOLETA CHAVEZ GALARZA
280	LOS RIOS	BABAHOYO	JULIO ISACC AYALA CAICEDO
281	LOS RIOS	BABAHOYO	LELIS BETTY SANCHEZ FUENTES
282	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO MANUEL SANTILLAS MORA
283	LOS RIOS	BABAHOYO	MAYORGA CABEZAS VICENTE BOLIVAR
284	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO AURELIO VELASQUEZ LOZANO
285	LOS RIOS	BABAHOYO	MAYORGA RUIZ JAVIER BOLIVAR
286	LOS RIOS	BABAHOYO	JORGE EUSEBIO VELASQUEZ LOZANO
287	LOS RIOS	BABAHOYO	OSCAR DAVID ACOSTA BENAVIDES
288	LOS RIOS	BABAHOYO	MAYORGA CABEZAS NORBERTO ANTONIO
289	LOS RIOS	BABAHOYO	EVARISTO JOSE CONTRERAS AVILES
290	LOS RIOS	BABAHOYO	ZOILA APOLONIA MANCILLA AYALA
291	LOS RIOS	BABAHOYO	MANUELA DEL CARMEN FRANCO QUINTO
292	LOS RIOS	BABAHOYO	ROSA FRANCISCA SOBENIS CHERNES
293	LOS RIOS	BABAHOYO	ALEXANDRA ISABEL AYALA BARRIO
294	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE ANTONIO VARAS CANTO
295	LOS RIOS	BABAHOYO	ALARCON VILLACIS CARLOS OSWALDO
296	LOS RIOS	BABAHOYO	IRVIN CRISTOBAL GALARZA CONTRERAS
297	LOS RIOS	BABAHOYO	TERESA FRANCISCA PICO MAZACON
298	LOS RIOS	BABAHOYO	ALARCON VILLAMAR JAIME JURENAL
299	LOS RIOS	BABAHOYO	CESAR JULIO TROYA GONKA
300	LOS RIOS	BABAHOYO	JUAN ELOY TROYA CARPIO
301	LOS RIOS	BABAHOYO	ALEXANDRA ISABEL VALAREZO VILLEGAS
302	LOS RIOS	BABAHOYO	SALVATIERRA BRACO SANTOLINO
303	LOS RIOS	BABAHOYO	URGUEL NEPTALY HERRERA
304	LOS RIOS	BABAHOYO	ORLAMDO VICTORIANO ZUÑIGA IBARRA
305	LOS RIOS	BABAHOYO	FLOR ELENA CHAVEZ CONTRERAS
306	LOS RIOS	BABAHOYO	ALBERTO GUILLERMO GOMEZ ICAZA
307	LOS RIOS	BABAHOYO	VICENTE RIBORIO ACOSTA RAMIREZ
308	LOS RIOS	BABAHOYO	CLARA JUSTINA LAMILLA GALARZA
309	LOS RIOS	BABAHOYO	SONIA SOFIA SANTILLAN MORA

310	LOS RIOS	BABAHOYO	EMMA ISABEL ALMEIDA GOMEZ
311	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIX ALBERTO AYALA SANTILLAN
312	LOS RIOS	BABAHOYO	BEATRIZ DEL CARMEN AYALA SANTILLAN
313	LOS RIOS	BABAHOYO	ARIAS MAYIA CLARA DEL PILAR
314	LOS RIOS	BABAHOYO	PINO BAJAÑA SIMON ADRIANO
315	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS DEMETRIO SANTILLAN TRANQUILLO
316	LOS RIOS	BABAHOYO	ALEJANDRINA DEL CARMEN CONTRERAS AVILES
317	LOS RIOS	BABAHOYO	CONTRERAS HERRERA VICTOR FERNANDO
318	LOS RIOS	BABAHOYO	NELLY ISABEL CHAVEZ AYALA
319	LOS RIOS	BABAHOYO	BAJAÑA CONTRERAS MARCO ANTONIO
320	LOS RIOS	BABAHOYO	JAVIER JACINTO PLASENCIO VARGAS
321	LOS RIOS	BABAHOYO	CRISTIAN GONZALO BENITES VERA
322	LOS RIOS	BABAHOYO	MENDOZA BAJAÑA AGAPITO SIMON
323	LOS RIOS	BABAHOYO	GABRIEL ARCANGEL MASACON CASTILLO
324	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS MESIAS GAVILANEZ ESPIN
325	LOS RIOS	BABAHOYO	CEDEÑO MONSERRATE JOSE ROBERTO
326	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS FABIAN COLOMA MORALES
327	LOS RIOS	BABAHOYO	CONSUELO ELIZABETH MONCADA MONCADA
328	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS ALFREDO MANCILLA AYALA
329	LOS RIOS	BABAHOYO	JORJE JAVIER SUAREZ AGUILAR
330	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL GAVILANEZ
331	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE BOLIVAR SUAREZ AGUIRRE
332	LOS RIOS	BABAHOYO	EPIFANIO BENITES AGUIRRE
333	LOS RIOS	BABAHOYO	JONNY FERNANDO VARAS SUAREZ
334	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS SOLIDARIO CHICA MARTINEZ
335	LOS RIOS	BABAHOYO	ALBERTO LEONEL MARTINEZ ANDRADES
336	LOS RIOS	BABAHOYO	ALBERTO NICOLAS SALVADOR LOOR
337	LOS RIOS	BABAHOYO	CALEÑO SUAREZ MARIA MERCEDES
338	LOS RIOS	BABAHOYO	ALBERTO MAGNO SALVADOR GOMEZ
339	LOS RIOS	BABAHOYO	PINO CORDOVILLO WILLIAN DANILO
340	LOS RIOS	BABAHOYO	VICTOR FRANCISCO CABEZAS CEDEÑO
341	LOS RIOS	BABAHOYO	VICTOR RAUL RAMIREZ ZAMBRANO
342	LOS RIOS	BABAHOYO	MILTON RAFAEL CEVALLOS CRIOLLO
343	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE JORGE ANDRADE VILLAMAR
344	LOS RIOS	BABAHOYO	ROSA ESMERALDA MONCADA CORONEL
345	LOS RIOS	BABAHOYO	PASCUAL EUGENIO CONTRERAS MURILLO
346	LOS RIOS	BABAHOYO	ANABELL OTILIA ORDOÑEZ RODRIGUEZ
347	LOS RIOS	BABAHOYO	ESTEBAN PERFECTO RIDRIGUEZ
348	LOS RIOS	BABAHOYO	NANCY ALEXANDRA CONTRERAS CONTRERAS
349	LOS RIOS	BABAHOYO	PINOS VALENCIA GUILLERMO EMILIO
350	LOS RIOS	BABAHOYO	MIRIAM CRISTINA ESPINOZA BUSTAMANTE
351	LOS RIOS	BABAHOYO	LAUTARO CLEOFAS QUIROZ GUERRERO
352	LOS RIOS	BABAHOYO	AMADA VIRGINIA VILLAMAR BRAN
353	LOS RIOS	BABAHOYO	MAGALY SOFIA CONTRERAS AYALA
354	LOS RIOS	BABAHOYO	PADILLA ZUÑIGA REYNALDO JERONIMO

355	LOS RIOS	BABAHOYO	CONTRERAS MURILLO TEODORO MIGUEL
356	LOS RIOS	BABAHOYO	CONTRERAS HERRERA GLORIA PILAR
357	LOS RIOS	BABAHOYO	CONTRERAS RIVERA VERONICA LILIANA
358	LOS RIOS	BABAHOYO	CONTRERAS HERRERA MARIA DEL CARMEN
359	LOS RIOS	BABAHOYO	SALVATIERRA MAGALLANEZ LICENIA MARIA
360	LOS RIOS	BABAHOYO	MARCO WILFRIDO VILLAMAR BRAN
361	LOS RIOS	BABAHOYO	NORMA MARIA VELIZ BARCO
362	LOS RIOS	BABAHOYO	VICENTE ECARISTO PILAY QUIJANO
363	LOS RIOS	BABAHOYO	ALBERTO FORTUNATO ANDRADES VILLAMAR
364	LOS RIOS	BABAHOYO	ESPINOZA IZQUIERDO JULIO WALTER
365	LOS RIOS	BABAHOYO	MONTERO RIZZO SERGIO DARIO
366	LOS RIOS	BABAHOYO	RODRIGUEZ VALVERDE LEWIS RICARDO
367	LOS RIOS	BABAHOYO	FRANCO ONOFRE LUIS FELIPE
368	LOS RIOS	BABAHOYO	FRANCO ONOFRE LUIS FELIPE
369	LOS RIOS	BABAHOYO	EDWIN HERNAN MIRANDA MELENDRES
370	LOS RIOS	BABAHOYO	CABANILLA SILVA LUIS ALBERTO
371	LOS RIOS	BABAHOYO	MOREIRA NAVARRETE ENRIQUE PLUTARCO
372	LOS RIOS	BABAHOYO	CEJIDO GONSABAY JUSTO FRANCISCO
373	LOS RIOS	BABAHOYO	ARANA MORA WILIAN EUGENIO
374	LOS RIOS	BABAHOYO	VITE ROQUE AURELIO DE LAS MERCEDES
375	LOS RIOS	BABAHOYO	PABLO EDUARDO GOYA MORAN
376	LOS RIOS	BABAHOYO	ALBERTO VICENTE MACIAS CASSIS
377	LOS RIOS	BABAHOYO	AGUIRRE TITUANA ANGEL ARGELIO
378	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIA CELINDA VERGARA PEÑAFIEL
379	LOS RIOS	BABAHOYO	PINTO ROSERO JUSTO MANUEL
380	LOS RIOS	BABAHOYO	LEAL ONOFRE CIRA ANATOLIA
381	LOS RIOS	BABAHOYO	INES BRENILDA TORRES VERGARA
382	LOS RIOS	BABAHOYO	CABANILLA REYES MILTON ADRIANO
383	LOS RIOS	BABAHOYO	JAZMIN APOLONIA RODRIGUEZ VALVERDE
384	LOS RIOS	BABAHOYO	CARRERA MOREJON HOLGER ARNALDO
385	LOS RIOS	BABAHOYO	OLVERA CASTRO JIMY UFREDO
386	LOS RIOS	BABAHOYO	TROYA MEDINA AIDITA LUCIA
387	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIX ELIECER VERGARA PEÑAFIEL
388	LOS RIOS	BABAHOYO	TOMALA VERA LUCIANO EMILIANO
389	LOS RIOS	BABAHOYO	MOREIRA COTAYA JUANA MARIA
390	LOS RIOS	BABAHOYO	ADALBERTO DE JESUS MURILLO SANCHEZ
391	LOS RIOS	BABAHOYO	GALARZA CEREZO PASTOR EUSTAQUIO
392	LOS RIOS	BABAHOYO	WALTER ANTONIO MOREIRA LAINES
393	LOS RIOS	BABAHOYO	ONOFRE LEAL MAGNO LEAL
394	LOS RIOS	BABAHOYO	CRISTINA ELIZABETH BUENO TORRES
395	LOS RIOS	BABAHOYO	TEODORO EDWIN SANCHEZ TORRES
396	LOS RIOS	BABAHOYO	WELINTON LUPERCIO VERGARA BUENO
397	LOS RIOS	BABAHOYO	DIANA ISABEL SUAREZ TORREZ
398	LOS RIOS	BABAHOYO	GILDA TARGELIA TORRES VERGARA
399	LOS RIOS	BABAHOYO	JACINTO ELIODORO VERGARA PEÑAFIEL

400	LOS RIOS	BABAHOYO	JIMMY DUVERLING RODRIGUEZ VALVERDE
401	LOS RIOS	BABAHOYO	VICTOR HUGO RECILLO AYALA
402	LOS RIOS	BABAHOYO	SILVA CARPIO ARTURO DE LOS ANGELES
403	LOS RIOS	BABAHOYO	GABRIEL GUADALUPE RIZZO MORAN
404	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS HERNAN MORALES GAIBOR
405	LOS RIOS	BABAHOYO	CARBO GONZALEZ JUAN WILSON
406	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIDUEÑA CAMACHO MARIANA ETELVINA
407	LOS RIOS	BABAHOYO	DARWIN OSCAR RODRIGUEZ VALVERDE
408	LOS RIOS	BABAHOYO	BYRON GASTON RODRIGUEZ VALVERDE
409	LOS RIOS	BABAHOYO	DIOGENES FERNANDO TORRES VERGARA
410	LOS RIOS	BABAHOYO	ELECTRA MARIBEL RODRIGUEZ VALVERDE
411	LOS RIOS	BABAHOYO	EMMA ELIZABETH MIRANDA MELENDRES
412	LOS RIOS	BABAHOYO	LIMA MARIDUEÑA JOSE DAVID
413	LOS RIOS	BABAHOYO	SUAREZ FAJARDO EPIFANIO ADALBERTO
414	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS HERNAN MIRANDA CHACHA
415	LOS RIOS	BABAHOYO	IGNACIO TEODORO MURILLO PALMA
416	LOS RIOS	BABAHOYO	JOFFRE LUIS ENRIQUE TORRES VERGARA
417	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIX BENITO VERGARA BUENO
418	LOS RIOS	BABAHOYO	ASISCLO ESTUARDO GONZALES BAJAÑA
419	LOS RIOS	BABAHOYO	MARCOS ROMAN VALERO VALLEJO
420	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE HUMBERTO MORAN CEREZO
421	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIDUEÑA CAMPOS SEGUNDO MARCELINO
422	LOS RIOS	BABAHOYO	JACINTO PERFECTO VERGARA SUAREZ
423	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS ARTEMIO CIPION BURGOS
424	LOS RIOS	BABAHOYO	ROMULO ISAIAS VILLAMAR ARREAGA
425	LOS RIOS	BABAHOYO	TEOFILO RUFO SIPION HERRERA
426	LOS RIOS	BABAHOYO	SEGUNDO ELOY PAREDES GORDON
427	LOS RIOS	BABAHOYO	ALFONSO MARIA ESPINOZA LEMA
428	LOS RIOS	BABAHOYO	HECTOR ENRIQUE MORAN CEREZO
429	LOS RIOS	BABAHOYO	EMILIANO MARTIN PALMA MORA
430	LOS RIOS	BABAHOYO	LEWIS RICARDO RODRUGUEZ VALVERDE
431	LOS RIOS	BABAHOYO	VICTOR MARISOL SOLIZ MEDINA
432	LOS RIOS	BABAHOYO	LUCY ELIZABETH MIRANDA MELENDRES
433	LOS RIOS	BABAHOYO	ISIDRA NARIA YEPEZ UBE
434	LOS RIOS	BABAHOYO	ISRAEL YEPEZ UBE
435	LOS RIOS	BABAHOYO	CRISTOBAL GILBERTO LEON SUAREZ
436	LOS RIOS	BABAHOYO	WIMPER JOSE GARCIA ACOSTA
437	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS ARTURO JACOME LEON
438	LOS RIOS	BABAHOYO	ENMA MELINA MELENDRES RUIZ
439	LOS RIOS	BABAHOYO	ALBERTO ALFREDO ROSALES ZUÑIGA
440	LOS RIOS	BABAHOYO	JOFFRE LUDY RODRIGUEZ VALVERDE
441	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO IGNACIO CEREZO SANCHEZ
442	LOS RIOS	BABAHOYO	JUAN CESAR FUENTES SUAREZ
443	LOS RIOS	BABAHOYO	MARITZA ELIZABETH SANCHEZ REA
444	LOS RIOS	BABAHOYO	MELIDA MARIA RAMOS

445	LOS RIOS	BABAHOYO	HECTOR OSWALDO HUACON BRAVO
446	LOS RIOS	BABAHOYO	TOBALINO REGALADO HUACON BRAVO
447	LOS RIOS	BABAHOYO	CLARA ISABEL FERNANDEZ VARGAS
448	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIA CLARISA REA GUALPA
449	LOS RIOS	BABAHOYO	JULIO FORTUNATO TOBAR MIRANDA
450	LOS RIOS	BABAHOYO	ANA BASILICA PACHECO AGUILAR
451	LOS RIOS	BABAHOYO	URBANO AMABLE MEDINA ALCIVAR
452	LOS RIOS	BABAHOYO	JULIO HOMERO ESTACIO ZURITA
453	LOS RIOS	BABAHOYO	DOLORES OFELIA ORTIZ MENDEZ
454	LOS RIOS	BABAHOYO	EDUARDO DOMINGO CASTRO CANTOR
455	LOS RIOS	BABAHOYO	MAURA ELENA VILLACIS CASTRO
456	LOS RIOS	BABAHOYO	ENMA PAULA VILLACIS CASTRO
457	LOS RIOS	BABAHOYO	FERNANDO MAXIMO DIAZ VILLACIS
458	LOS RIOS	BABAHOYO	ALEJANDRO RICARDO MONTOYA LEON
459	LOS RIOS	BABAHOYO	FOSIO EUGENIO GALARZA CEREZO
460	LOS RIOS	BABAHOYO	MOISES EFREN AYALA FUENTE
461	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO EUGENIO VILLACIS DIAZ
462	LOS RIOS	BABAHOYO	OLINDA GILDA ALVARADO VINCES
463	LOS RIOS	BABAHOYO	WASHINTONG LORENZO AYALA MIRANDA
464	LOS RIOS	BABAHOYO	ARMANDO ANTONIO DIAZ VILLACIS
465	LOS RIOS	BABAHOYO	SABINA LEONOR CASTRO GALARZA
466	LOS RIOS	BABAHOYO	LIDIA ESMERALDA AGUILAR DIAZ
467	LOS RIOS	BABAHOYO	HERALDO ALADINO AGUILAR HERRERA
468	LOS RIOS	BABAHOYO	KLEBER MILTON GALARZA POSLIGUA
469	LOS RIOS	BABAHOYO	JULIO GUILLERMO DIAZ VILLACIS
470	LOS RIOS	BABAHOYO	TOMAZA IRENE DIAZ VILLACIS
471	LOS RIOS	BABAHOYO	AGUSTIN HELENO FLOR
472	LOS RIOS	BABAHOYO	FRANCISCO OTON LOPEZ GALARZA
473	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL VALLE VALVERDE
474	LOS RIOS	BABAHOYO	LEONARDO VIRGILIO VILLACIS CASTRO
475	LOS RIOS	BABAHOYO	HIPOLITO TIMOTEO AVILA MORAN
476	LOS RIOS	BABAHOYO	PETRA JUDITH RIVERA MUÑOZ
477	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE ALBERTO BAZAN ROMERO
478	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS LEONIDAS OBANDO ZUÑIGA
479	LOS RIOS	BABAHOYO	FRANCISCO EDUARDO OBANDO LOPEZ
480	LOS RIOS	BABAHOYO	LUCRECIA VICTORIA VARGAS YEPEZ
481	LOS RIOS	BABAHOYO	COLON WASHINGTONN ROMERO GUZMAN
482	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL NICOLAS PICO VIZUETA
483	LOS RIOS	BABAHOYO	FRANCISCO PRIMITIVO
484	LOS RIOS	BABAHOYO	CIRA MARIA CORTEZ VILLALVA
485	LOS RIOS	BABAHOYO	MANUEL FERMIN VALDEZ VALLEJO
486	LOS RIOS	BABAHOYO	SONNIA MARIA MURILLO TOMALA
487	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIANITA DE JESUS VILLAMAR BARCOS
488	LOS RIOS	BABAHOYO	GABRIEL DIONICIO PINTO ONOFRE
489	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIX OCHOA SUAREZ

490	LOS RIOS	BABAHOYO	JULIA NATALIA OCHOA SUAREZ
491	LOS RIOS	BABAHOYO	ARMANDO ESTUARDO MUÑOZ CASTILLO
492	LOS RIOS	BABAHOYO	JAVIER MARQUEZ VERA
493	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS LUCIANO MUÑOZ CASTILLO
494	LOS RIOS	BABAHOYO	JULIO ALFREDO CUESTA MONTOYA
495	LOS RIOS	BABAHOYO	MAGNO GALO IZQUIERDO ORTEGA
496	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS NORBERTO AVILES CABEZAS
497	LOS RIOS	BABAHOYO	SUSANA LASTENIA MAGALLANES VERA
498	LOS RIOS	BABAHOYO	CRISTOBAL BENAVIDES DIAZ
499	LOS RIOS	BABAHOYO	CARMEN ROJA AVILES CARRANZA
500	LOS RIOS	BABAHOYO	OCTAVIO CUESTA CASTILLO
501	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE MIGUEL ONOFRE MORAN
502	LOS RIOS	BABAHOYO	AGUSTIN BAUTISTA ROCAFUERTE ORTIZ
503	LOS RIOS	BABAHOYO	LORENZO ANDRADE ROCAFUERTE BARAHONA
504	LOS RIOS	BABAHOYO	ANA MAGDALENA HALARZA ROCAFUERTE
505	LOS RIOS	BABAHOYO	ALFONSO FRANCO ONOFRE
506	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL DEL CARMEN VERA VARAS
507	LOS RIOS	BABAHOYO	TEODORO GASTON FRANCO MORA
508	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL JAVIER SILVA MORALES
509	LOS RIOS	BABAHOYO	LEXI ANTONIETA VARGAS BERMEO
510	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS ANTONIO AYALA PALMA
511	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIO MARQUEZ CADENA
512	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIA BENEDICTA ROCAFUERTE GALARZA
513	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOTA DE LOS ANGELES VERA LOOR
514	LOS RIOS	BABAHOYO	GASTON VILLAVICENCIO MARQUEZ
515	LOS RIOS	BABAHOYO	NARCISA MERCEDES ORTIZ ONOFRE
516	LOS RIOS	BABAHOYO	ALONSO MIGUEL MORANTE LAVALLE
517	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS DIAZ AVILES
518	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE ADRIANA MAYORGA SUAREZ
519	LOS RIOS	BABAHOYO	VICTOR MANUEL PINO CORDOVILLO
520	LOS RIOS	BABAHOYO	PABLO HUGO ARREAGA MORALES
521	LOS RIOS	BABAHOYO	ELADIO EDUARDO VARGAS ALVARADO
522	LOS RIOS	BABAHOYO	NERY WILLIAN CUESTA PALMA
523	LOS RIOS	BABAHOYO	DIOGENES EUFEMIA MARQUEZ BURGOS
524	LOS RIOS	BABAHOYO	ESTEFANIA CARMEN MAYORGA VARGAS
525	LOS RIOS	BABAHOYO	VICENTE LUDOVICO TRIVIÑO MESIA
526	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIX ALEJANDRO BERMEO CEPEDA
527	LOS RIOS	BABAHOYO	ELISA MARICELA TRIVIÑO ROCAFUERTE
528	LOS RIOS	BABAHOYO	SEGUNDO ISMAEL MURILLOBERMEO
529	LOS RIOS	BABAHOYO	FLAVIO SILVA JIMENEZ
530	LOS RIOS	BABAHOYO	ALBERTO DIAZ AVILES
531	LOS RIOS	BABAHOYO	ABAD MAXIMO MARQUEZ ONOFRE
532	LOS RIOS	BABAHOYO	WILSON MACARIO BURBANO ROCAFUERTE
533	LOS RIOS	BABAHOYO	MANUEL MARQUEZ ONOFRE
534	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE CEFERINO MORA MANZABA

535	LOS RIOS	BABAHOYO	KLEVER ABDON VERA RIVAS
536	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO FEDERICO ONOFRE MORA
537	LOS RIOS	BABAHOYO	LEONOR CARLOTA SALVADOR MOSQUERA
538	LOS RIOS	BABAHOYO	NELSON VICENTE MAYORGA MENDEZ
539	LOS RIOS	BABAHOYO	FAVITO CONTRERAS AVILES
540	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE ADALBERTO ZAMBRANO RIVERA
541	LOS RIOS	BABAHOYO	ENRIQUE LEOPOLDO FRANCO VELAZQUES
542	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE NICOLAS PIZA CAMPOS
543	LOS RIOS	BABAHOYO	LEONARDO FRANCISCO VIVAS MURILLO
544	LOS RIOS	BABAHOYO	PETRA AQUILINA ALAVA QUINTO
545	LOS RIOS	BABAHOYO	JAIME ANTONIO VIVAS CONTRERAS
546	LOS RIOS	BABAHOYO	EPIFANIO ERENESTO MORA VARGAS
547	LOS RIOS	BABAHOYO	CLEMENTE MAROOS FRANCO TORRES
548	LOS RIOS	BABAHOYO	JULIO EMUNDO LAVAYEN ORTIZ
549	LOS RIOS	BABAHOYO	HIPOLITO EGARDO MAGALLANES PACHECO
550	LOS RIOS	BABAHOYO	WASHINGTON WILSON ARBOLEDA MENDEZ
551	LOS RIOS	BABAHOYO	NANCY LUCIA AMAIQUEMA BERRUZ
552	LOS RIOS	BABAHOYO	ZOILA DIAZ AVILES
553	LOS RIOS	BABAHOYO	WILLIAN DAVID VALERO VERA
554	LOS RIOS	BABAHOYO	ALFREDO RICARDO VIVAS CABANILCA
555	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIA GLADYS MAYORGA MORAN
556	LOS RIOS	BABAHOYO	OSCAR PLACIDO DIAZ ESLAO
557	LOS RIOS	BABAHOYO	EDUARDO TEODORO MORA CAMPOSANO
558	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL EDUARDO VARGAS PACHECO
559	LOS RIOS	BABAHOYO	CELSO MARCELO PARRALES CARBO
560	LOS RIOS	BABAHOYO	LEONARDO FRANCISCO VIVAS MURILLO
561	LOS RIOS	BABAHOYO	MAXIMO FIDEL MORA AGUIRRE
562	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO HUMBERTO ORTIZ MURILLO
563	LOS RIOS	BABAHOYO	TOMAS AQUILES GALLARDO ACOSTA
564	LOS RIOS	BABAHOYO	ALFONSO SIXTO FRANCO BALON
565	LOS RIOS	BABAHOYO	ALBERTO BONIFACIO JIMENEZ ONOFRE
566	LOS RIOS	BABAHOYO	LUCRECIA MARICZA ONOFRE
567	LOS RIOS	BABAHOYO	NELSON MIGUEL CONTRERAS MERA
568	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE VICENTE PIZA MONTOYA
569	LOS RIOS	BABAHOYO	JULIO DIAZ AVILES
570	LOS RIOS	BABAHOYO	LAUIRA MARIA MONTOYA PEÑAFIEL
571	LOS RIOS	BABAHOYO	ROSA HERMINIA BARCO URIARTE
572	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS FELIPE MORA MANZABA
573	LOS RIOS	BABAHOYO	ROMAN EVARISTO HELENO MUÑOZ
574	LOS RIOS	BABAHOYO	ENRIQUE GENARO CUESTA VERA
575	LOS RIOS	BABAHOYO	AURELIO MARTIN MAGALLANES ESPINOZA
576	LOS RIOS	BABAHOYO	OSWALDO SANDOYA BOHORQUEZ
577	LOS RIOS	BABAHOYO	JUSTO ALBERTO RAMIREZ CEREZO
578	LOS RIOS	BABAHOYO	MANUEL OLMEDO QUINTO ALAVA
579	LOS RIOS	BABAHOYO	MANUEL ADOLFO COTTO SORIANO

580	LOS RIOS	BABAHOYO	CIRO WALTER SALVATIERRA CONTRERAS
581	LOS RIOS	BABAHOYO	DANIEL GONZALO SANTILLAN ICAZA
582	LOS RIOS	BABAHOYO	KLEBER FERNANDO TOAZA MEDINA
583	LOS RIOS	BABAHOYO	BOLIVAR AUGUSTO QUINTO ALAVA
584	LOS RIOS	BABAHOYO	VIVAS PIZA FRANCISCO EUSEBIO
585	LOS RIOS	BABAHOYO	FLAVIO HUMBERTO SALVATIERRA BARCO
586	LOS RIOS	BABAHOYO	ARSEMIO LEANDRO MITE VELASQTEGUI
587	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE JULIAN SALVATIERA GONZALES
588	LOS RIOS	BABAHOYO	BAZAN VIVAS JORGE MIGUEL
589	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS ANTONIO MORENO PISCO
590	LOS RIOS	BABAHOYO	CAMILO ENRIQUE MARQUEZ BURGOS
591	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS FERNANDO PINCAY MUÑOZ
592	LOS RIOS	BABAHOYO	AGAPITO NICOLAS CONTRERAS AVILES
593	LOS RIOS	BABAHOYO	RONALD ALBERTO MONTIEL ONOFRE
594	LOS RIOS	BABAHOYO	ROBERTO BERNARDO MONTALUISA MEDINA
595	LOS RIOS	BABAHOYO	VIVAS PIZA JUAN ISIDRO
596	LOS RIOS	BABAHOYO	RAUL MONTIEL MEDINA
597	LOS RIOS	BABAHOYO	MILTON ALFREDO JIMENEZ QUINTO
598	LOS RIOS	BABAHOYO	LUCAS VIVAS MARIBEL DEL ROCIO
599	LOS RIOS	BABAHOYO	JUAN OLMEDO PALMA MUÑOZ
600	LOS RIOS	BABAHOYO	ESTEBAN ADOLFO SANCHEZ PINO
601	LOS RIOS	BABAHOYO	LETICIA ZORAIDA SANCHEZ DIAZ
602	LOS RIOS	BABAHOYO	VICENTE FERNANDO VILLAMAR BARCOS
603	LOS RIOS	BABAHOYO	VICTOR JACINTO QUINTO GONZALES
604	LOS RIOS	BABAHOYO	FIDEL FRANCISCO ONOFRE LEON
605	LOS RIOS	BABAHOYO	MAXIMA NARCISA SANDOYA TRIVIÑO
606	LOS RIOS	BABAHOYO	GLORIA DOMITILA BRIONES MORA
607	LOS RIOS	BABAHOYO	CATALINA FILOMENA MARTINEZ SANCHEZ
608	LOS RIOS	BABAHOYO	VICTOR ANDRES COTTO VICTOR
609	LOS RIOS	BABAHOYO	VIVAS CASTRO MANUEL ASTOLFO
610	LOS RIOS	BABAHOYO	YULIANA LEONELA CHONILLO FALCONI
611	LOS RIOS	BABAHOYO	ESTEBAN ADOLFO SANCHEZ PINO
612	LOS RIOS	BABAHOYO	AMADA DELIA MAYORGA TOBAR
613	LOS RIOS	BABAHOYO	CARMEN ROSARIO SARCOSSARCOS
614	LOS RIOS	BABAHOYO	MERCEDES ABIGAIL MONTALUISA JIMENEZ
615	LOS RIOS	BABAHOYO	MANZABA SUAREZ JAUDENCIO JOSE
616	LOS RIOS	BABAHOYO	PIZA SILVA UBALDO DOMINGO
617	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS SERGIO PRIETO MOLINA
618	LOS RIOS	BABAHOYO	ANA MAGDALENA GALARZA ROCAFUERTE
619	LOS RIOS	BABAHOYO	NAHUM LUCIO PINO TOVAR
620	LOS RIOS	BABAHOYO	FANNY MERCEDES CERCADO VILLAMAR
621	LOS RIOS	BABAHOYO	ERASMO FRANKLIN SANDOYA
622	LOS RIOS	BABAHOYO	ARANA MORA GILBERTO NIVALDO
623	LOS RIOS	BABAHOYO	MERCEDES CUJILAN AGUIRRE
624	LOS RIOS	BABAHOYO	MERCY ELIZABETH SANDOYA AMAIQUEMA

625	LOS RIOS	BABAHOYO	SILVINO HISAEL TOMALA PINO
626	LOS RIOS	BABAHOYO	JUAN VERA ICAZA
627	LOS RIOS	BABAHOYO	CARGUACARGUAABDON
628	LOS RIOS	BABAHOYO	ALFREDO NICOLAS SANDOYA TRIVIÑO
629	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIETA VANESSA ARREAGA ZAMBRANO
630	LOS RIOS	BABAHOYO	CELSO POLICARIO ONOFRE AMAIQUEMA
631	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL LUSIN GALARZA RACAFUERTE
632	LOS RIOS	BABAHOYO	PIZA SILVA MARIANA FELICITA
633	LOS RIOS	BABAHOYO	VIVAS MURILLO SEGUNDO MANUEL
634	LOS RIOS	BABAHOYO	DOMINGO CONTRERAS AVILES
635	LOS RIOS	BABAHOYO	EDUARDO SANTIAGO TORRES CRESPO
636	LOS RIOS	BABAHOYO	CATALINA RAQUEL AMAIQUEMA MONTES
637	LOS RIOS	BABAHOYO	ROSENDO ALEJANDRO RUNBEA VILLAMAR
638	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO ANTONIO OCHOA
639	LOS RIOS	BABAHOYO	MIRNA NOEMI SANDOYA AMAIQUEMA
640	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIX POLISCARPIO DIAZ CONTRERAS
641	LOS RIOS	BABAHOYO	JUANA IGNACIA PIZA SILVERA
642	LOS RIOS	BABAHOYO	JULIO ANDRES BASQUES VERMA
643	LOS RIOS	BABAHOYO	DOMINGO GERMAN PACHECO ALVARADO
644	LOS RIOS	BABAHOYO	BAZAN VIVAS ARTURO MANUEL
645	LOS RIOS	BABAHOYO	NURY FRANCISCA PLACENCIO RIQUERO
646	LOS RIOS	BABAHOYO	RAMON ADALBERTO TRIVIÑO MEJIA
647	LOS RIOS	BABAHOYO	VIVAS CONTRERAS VIDAL FORTUNATO
648	LOS RIOS	BABAHOYO	JUANA ANGELA BERRUZ ORTIZ
649	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS DOMINGO QUINTO TORRES
650	LOS RIOS	BABAHOYO	ANTONIO PASTOR MENDEZ CHONILLO
651	LOS RIOS	BABAHOYO	REYES HOLGUIN CIRILO
652	LOS RIOS	BABAHOYO	RITA VIRGINIA DIAZ BERRUZ
653	LOS RIOS	BABAHOYO	MILTON CONTRERAS MARISCAL
654	LOS RIOS	BABAHOYO	RITA LUPE RODRIGUEZ TOMALA
655	LOS RIOS	BABAHOYO	DUARTE PLAZA GERONIMO OCTAVIANO
656	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIA MAGDALENA SANDOYA CRUZ
657	LOS RIOS	BABAHOYO	HUGO GARCIA ICAZA
658	LOS RIOS	BABAHOYO	VIVAS PIZA HIPOLITO WIGBERTO
659	LOS RIOS	BABAHOYO	MARCELO ALFREDO SANTILLAN ARBOLEDA
660	LOS RIOS	BABAHOYO	VICTOR VICENTE SANCHEZ VITE
661	LOS RIOS	BABAHOYO	ISIDORO LUCIANO SALVATIERRA MITE
662	LOS RIOS	BABAHOYO	BENITO MARQUEZ CONTRERAS
663	LOS RIOS	BABAHOYO	VIVAS PIZA MARIA DE JESUS
664	LOS RIOS	BABAHOYO	DORA DEL CARMEN SAA CHONILLO
665	LOS RIOS	BABAHOYO	JUAN FAJARDO DIAZ
666	LOS RIOS	BABAHOYO	JORGE ENRRQUE CUESTA MORENO
667	LOS RIOS	BABAHOYO	HUBERTO FELIPE VERA MONTIEL
668	LOS RIOS	BABAHOYO	FAUSTO PASCUAL SANCHEZ VALLE
669	LOS RIOS	BABAHOYO	LORENZA MERCEDES CERCADO ESPINOZA

670	LOS RIOS	BABAHOYO	CASTRO CONTRERAS LAURO DELFIN
671	LOS RIOS	BABAHOYO	JAIME CARRERA ZAPATA
672	LOS RIOS	BABAHOYO	CLARA JACINTA MONTOYA MARISCAL
673	LOS RIOS	BABAHOYO	TOMAS CARLOS VALLE NUÑS
674	LOS RIOS	BABAHOYO	PIZA SILVA UBALDO DOMINGO
675	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE ALBERTO AMAIQUEMA RODRIGUEZ
676	LOS RIOS	BABAHOYO	JACINTO VIRGINO TRIVIÑO MEJIA
677	LOS RIOS	BABAHOYO	EDISON SANCHEZ DIAZ
678	LOS RIOS	BABAHOYO	ABELARDO DANIEL PLAZA MARIDUEÑA
679	LOS RIOS	BABAHOYO	LUCAS MARISCAL ALEJANDRO TEODORO
680	LOS RIOS	BABAHOYO	MARCEL DE LA CRUZ ZAMBRANO RIVERA
681	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS HUMBERTO MORANTES COTTO
682	LOS RIOS	BABAHOYO	NORBERTO AMAIQUEMA BERRUZ
683	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGELA NELLY PORRAS COLLINS
684	LOS RIOS	BABAHOYO	JULIO MIGUEL RODRIGUEZ BOHORQUEZ
685	LOS RIOS	BABAHOYO	PIZA SILVA JIMMY JAVIER
686	LOS RIOS	BABAHOYO	HONORIA GREGORIA DIAZ ESLAO
687	LOS RIOS	BABAHOYO	EUSEBIO MUÑOZ CASTRO
688	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS OSWALDO CONTRERAS VIVAS
689	LOS RIOS	BABAHOYO	MARQUINEZ ORTEGA ENRIQUE ALFREDO
690	LOS RIOS	BABAHOYO	WALTER FAUSTINO JIMENEZ MEDINA
691	LOS RIOS	BABAHOYO	LORENZO EMILIO AMAIQUEMA RODRIGUEZ
692	LOS RIOS	BABAHOYO	VILLALVA TROYA HENRY DE OS ANGELES
693	LOS RIOS	BABAHOYO	ROBERTO VILLALTA FRANCO
694	LOS RIOS	BABAHOYO	FRANCISCA MERCEDES ORTIZ MENDEZ
695	LOS RIOS	BABAHOYO	VIVAS CEDEÑO JORGE GUILLERMO
696	LOS RIOS	BABAHOYO	ENRIQUETA HORTENCIA BERRUZ VIANA
697	LOS RIOS	BABAHOYO	WASHINGTON MANUEL MORAN ADRIAN
698	LOS RIOS	BABAHOYO	VIVAS LOPEZ LUIS ANDRES
699	LOS RIOS	BABAHOYO	ARSENIO EUCLIDES MITE MORA
700	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO LUIS CARRIEL HELENO
701	LOS RIOS	BABAHOYO	GALO JOSE HERRERA SANDOYA
702	LOS RIOS	BABAHOYO	JORGE ENRIQUE JIMENEZ ONOFRE
703	LOS RIOS	BABAHOYO	ROSA MERCEDES MEJIA MORAN
704	LOS RIOS	BABAHOYO	CUESTA MORALES CLEMENTE NOCOLAS
705	LOS RIOS	BABAHOYO	OSCAR GONZALO VERA ORTIZ
706	LOS RIOS	BABAHOYO	JUAN GUSTAVO MARQUEZ MACIAS
707	LOS RIOS	BABAHOYO	AURELIO FRANKLIN ACOSTA CASTILLO
708	LOS RIOS	BABAHOYO	LUCIA ANTONIA GARCIA VERA
709	LOS RIOS	BABAHOYO	SEGUNDO ABEL MONTOYA CALEÑO
710	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS ALBERTO GURUMENDI ZANORA
711	LOS RIOS	BABAHOYO	ERNESTINA JANETH GARCIA MERELO
712	LOS RIOS	BABAHOYO	BERMUDEZ DUARTE JORGE
713	LOS RIOS	BABAHOYO	PEÑAFIEL FARIAS LAURA DE LOS ANGELES
714	LOS RIOS	BABAHOYO	BRIGIDO VARGAS GAIBOR

715	LOS RIOS	BABAHOYO	SANCHEZ AGUSTO JORGE JESUS
716	LOS RIOS	BABAHOYO	MANUEL CELESTINO ALAVARADO SANCHEZ
717	LOS RIOS	BABAHOYO	SANCHEZ RAMIREZ GREY DEL ROCIO
718	LOS RIOS	BABAHOYO	MARCO ANTONIO SANCHEZ CARPIO
719	LOS RIOS	BABAHOYO	ANDRES JUSTINO CONTRERAS AVILES
720	LOS RIOS	BABAHOYO	LUCIO BRAULIO MARQUEZ MACIAS
721	LOS RIOS	BABAHOYO	SANCHEZ PINO HECTOR ARTURO
722	LOS RIOS	BABAHOYO	BLANCA AZUCENA SANDOYA VITE
723	LOS RIOS	BABAHOYO	LUCIANO VECILLA CARPIO
724	LOS RIOS	BABAHOYO	BERMUDEZ DUARTE ANGEL RAFAEL
725	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE ALEJANDRO CARPIO RICAURTE
726	LOS RIOS	BABAHOYO	ELADIA MISAEL GUERRERO MARISCAL
727	LOS RIOS	BABAHOYO	BERMIDEZ DUARTE OCTAVIO ALBERTO
728	LOS RIOS	BABAHOYO	OSWALDO AUGUSTO SANCHEZ MONTALVAN
729	LOS RIOS	BABAHOYO	SANCHEZ PINO CLARA PIEDAD
730	LOS RIOS	BABAHOYO	ILDA BERTHAVERA AVILEZ
731	LOS RIOS	BABAHOYO	ANDRES JUSTINO CARPIO RICAURTE
732	LOS RIOS	BABAHOYO	HUGO ALBERTO OCHOA ORDOÑEZ
733	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIPE FRANCISCO TOMALA EAJE
734	LOS RIOS	BABAHOYO	MONTOYA MARISCAL MARIA EDELMIRA
735	LOS RIOS	BABAHOYO	DIONICIO ALBERTO CONTRERAS AVILES
736	LOS RIOS	BABAHOYO	GENARA NATALIA PINTO ROSERO
737	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIANA DE JESUS VERA MANTUANO
738	LOS RIOS	BABAHOYO	RAMON IGNACIO CERCADO DIAZ
739	LOS RIOS	BABAHOYO	SANDOYA TRIVIÑO MANUEL DE JESUS
740	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL GABRIEL CAMPOVERDE SALAZAR
741	LOS RIOS	BABAHOYO	ROSA GEORGINA BUENO
742	LOS RIOS	BABAHOYO	ELSA CRISTINA CARDENAS BELTRAN
743	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS DIAZ ALVARADO
744	LOS RIOS	BABAHOYO	EMILIO CAMPOS BUENO
745	LOS RIOS	BABAHOYO	PROSPERO ROBERTO GOMEZ ALBAN
746	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS JULIO MONTES FAJARDO
747	LOS RIOS	BABAHOYO	FABIOLA DE LAS MERCEDES SALVATIERRA MEDINA
748	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIPE PROFETA OCHOA ORDOÑEZ
749	LOS RIOS	BABAHOYO	MARITZA MARCELA RIVERA CASTAÑEDA
750	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGELICA JACQUELINE VALERO VERA
751	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS FELIPE OCHOA VILLAMAR
752	LOS RIOS	BABAHOYO	JOMAIRA ESTEFANIA VERA AVILES
753	LOS RIOS	BABAHOYO	MARTINA GEORGINA ADRIAN OSORIO
754	LOS RIOS	BABAHOYO	ROBERTO ANDRES VARGAS DIAZ
755	LOS RIOS	BABAHOYO	MARTHA ARACELY BUENO ADRIAN
756	LOS RIOS	BABAHOYO	HUGO MONCADA SANCHEZ
757	LOS RIOS	BABAHOYO	TEODORO MIOLINA VARGAS
758	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL DANIEL VARGAS DIAZ
759	LOS RIOS	BABAHOYO	MARTHA AZUCENA VALERO VERA

760	LOS RIOS	BABAHOYO	RAFAEL ARTURO MOLINA PIN
761	LOS RIOS	BABAHOYO	MAXIMO ANDRES VARGAS SILVA
762	LOS RIOS	BABAHOYO	ROBERTO PABLO VALERO VERA
763	LOS RIOS	BABAHOYO	MAXIMO ANDRES VARGAS JIMENEZ
764	LOS RIOS	BABAHOYO	FAUSTO HILARIO GUERRERO MARISCAL
765	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO PABLO RAMIREZ MONTOYA
766	LOS RIOS	BABAHOYO	EDUARDO MATIAS ORTEGA BUSTAMANTE
767	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIX MORA TRONCOSO
768	LOS RIOS	BABAHOYO	CARMEN ROSA VERGARA BUENO
769	LOS RIOS	BABAHOYO	EDISON ALBERTO CAMPOVERDE
770	LOS RIOS	BABAHOYO	CARPIO PRÑAFIEL LEONARDO FRANCISCO
771	LOS RIOS	BABAHOYO	VITCOR LUIS VARGAS SILVA
772	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS GONZALO BALAÑA REAL
773	LOS RIOS	BABAHOYO	JUAN BAUTISTA BURBANO ROCAFUERTE
774	LOS RIOS	BABAHOYO	PABLO SABINO GARCIA VERA
775	LOS RIOS	BABAHOYO	ELENA MATILDE MAYA LOZANO
776	LOS RIOS	BABAHOYO	ACOSTA SANCHEZ ISAIAS ORLANDO
777	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE ALIPIO LOZANO CARDENA
778	LOS RIOS	BABAHOYO	JUAN OLEGARIO MOSQUERA BUENO
779	LOS RIOS	BABAHOYO	EUFEMIA HAYDEE ASTUDILLO ARTEAGA
780	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL JULIO CARDENA LOZANO
781	LOS RIOS	BABAHOYO	FELIX ROSENDO MOSQUERA BUENO
782	LOS RIOS	BABAHOYO	ELIZABETH LEONOR BURBANO FILIAN
783	LOS RIOS	BABAHOYO	GASTON ISMAEL TORRES SANTILLAN
784	LOS RIOS	BABAHOYO	TOMAS DANIEL LOZANO ASTUDILLO
785	LOS RIOS	BABAHOYO	ANA LUISA ALCIVAR BELTRAN
786	LOS RIOS	BABAHOYO	YOMAIRA LIZETH ACOSTA MAYA
787	LOS RIOS	BABAHOYO	ENMA PAULA VILLACIS CASTRO
788	LOS RIOS	BABAHOYO	ALEJANDRA GABRIELA BELTRAN CARDENAS
789	LOS RIOS	BABAHOYO	ICAZA SANCHEZ JOSE RICARDO FELIPE
790	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGELA MARIA MAYA BURGOS
791	LOS RIOS	BABAHOYO	SANCHEZ VITE JAQUELINE MARIBEL
792	LOS RIOS	BABAHOYO	JORGE WASHINGTON VARGAS GAIBOR
793	LOS RIOS	BABAHOYO	CARMEN GUISELA MUÑOZ VERA
794	LOS RIOS	BABAHOYO	ACOSTA SANCHEZ BELLA ALIANA
795	LOS RIOS	BABAHOYO	TRIVIÑO VERA FIDEL TADEO
796	LOS RIOS	BABAHOYO	PALMA ALMEIDA JULIO CESAR
797	LOS RIOS	BABAHOYO	MARCOS ELADIO ROMERO VILLAMAR
798	LOS RIOS	BABAHOYO	CALI TOAZA ANDRES ELEODORO
799	LOS RIOS	BABAHOYO	IRENE MERCEDES TORRES HEREDERO
800	LOS RIOS	BABAHOYO	ANGEL ROBERTO MAYORGA MENDEZ
801	LOS RIOS	BABAHOYO	PABLO LUDOVICO OLVERA CONTRERAS
802	LOS RIOS	BABAHOYO	NESTOR ADRIANO HERRERA ZAMBRANO
803	LOS RIOS	BABAHOYO	PABLO FLORENCIO CHICHANDE MIRANDA
804	LOS RIOS	BABAHOYO	VICTOR MANUEL VERA CADENA

805	LOS RIOS	BABAHOYO	JIMMY DAVICO HUACON BRAVO
806	LOS RIOS	BABAHOYO	RAQUEL CECIBEL MARTILLO MONTOYA
807	LOS RIOS	BABAHOYO	ALICIA RAMOS VERA
808	LOS RIOS	BABAHOYO	PEDRO EDISON MONSERRATE RIQUERO
809	LOS RIOS	BABAHOYO	FERNANDO ESTUARDO VERA CADENA
810	LOS RIOS	BABAHOYO	JAIME ISMAEL MONAR ESCOBAR
811	LOS RIOS	BABAHOYO	NESTOR JACINTO MUÑOZ CASTILLO
812	LOS RIOS	BABAHOYO	KATTY JESENEA CARRERA CASTAÑEDA
813	LOS RIOS	BABAHOYO	JACINTO ANDRES JUNCO PARRAGA
814	LOS RIOS	BABAHOYO	ERNESTINA ANGELICA MONTECE ROCA
815	LOS RIOS	BABAHOYO	INOCENTE CESAREO CONTRERAS AVILES
816	LOS RIOS	BABAHOYO	WIMPER ABDON ISQUIERDO ROJAS
817	LOS RIOS	BABAHOYO	AIDA JESSICA SANCHEZ DIAS
818	LOS RIOS	BABAHOYO	LENDIA JUDITH CORDOVA PAREDES
819	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE AUGUSTO CARBO VERA
820	LOS RIOS	BABAHOYO	ALFONSO BOLIVAR IZQUIERDO RIQUERO
821	LOS RIOS	BABAHOYO	LIDIA ESMERALDA AGUILAR DIAZ
822	LOS RIOS	BABAHOYO	JENNY VERONICA MAYORGA MARTINEZ
823	LOS RIOS	BABAHOYO	BUENO ESTRELLA ROSA RUFINO
824	LOS RIOS	BABAHOYO	ALEX AURELIO SALIS AGUILAR
825	LOS RIOS	BABAHOYO	BUENO ADRIAN MAYRA ISABEL
826	LOS RIOS	BABAHOYO	JUSTO MANUEL PINTO ROSERO
827	LOS RIOS	BABAHOYO	SEGUNDO JUVENCIO VARGAS ALVARADO
828	LOS RIOS	BABAHOYO	BUENO TORRES LUIS RUPERTO
829	LOS RIOS	BABAHOYO	PINCAY ALBAN ANGEL VITALINO
830	LOS RIOS	BABAHOYO	QUINTO VERA RITA SABINA
831	LOS RIOS	BABAHOYO	VICENTE EVARISTO PILAY QUIJANO
832	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS FERNANDO PINCAY MUÑOZ
833	LOS RIOS	BABAHOYO	ESPERANZA GARCIA VERA
834	LOS RIOS	BABAHOYO	GRECIA SELINDA MONTALUISA JIMENEZ
835	LOS RIOS	BABAHOYO	VICENTE ALBERTO ONOFRE VELASQUEZ
836	LOS RIOS	BABAHOYO	BLANCA FLOR ICAZA PRIETO
837	LOS RIOS	BABAHOYO	MANUEL GUSTAVO HERRERA ICAZA
838	LOS RIOS	BABAHOYO	MIRIAM EMPERATRIZ CORREA TACURI
839	LOS RIOS	BABAHOYO	LEONOR VERA LEON
840	LOS RIOS	BABAHOYO	LEONOR VERA LEON
841	LOS RIOS	BABAHOYO	GECIA LEONOR VITE VARGAS
842	LOS RIOS	BABAHOYO	MARIAMEIBA MAYORGA MAYORGA
843	LOS RIOS	BABAHOYO	MAXIMO DE LA CRUZ ARGUELLO BRAVO
844	LOS RIOS	BABAHOYO	DIGNA ELIZABETH CASTILLO SELLAN
845	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS LORENZO AYALA MARMOLEJO
846	LOS RIOS	BABAHOYO	JULIO RODOLFO ONOFFRE CASTILLO
847	LOS RIOS	BABAHOYO	CARLOS ALBERTO TRIVIÑO CEDEÑO
848	LOS RIOS	BABAHOYO	FLAVIO EZEQUIEL CALEÑO VILLAMAR
849	LOS RIOS	BABAHOYO	ESTEBAN ADOLFO PINO VALENCIA

850	LOS RIOS	BABAHOYO	CARMEN CECILIA GUERERO VIVAS
851	LOS RIOS	BABAHOYO	MILTON VARGAS GAIBOR
852	LOS RIOS	BABAHOYO	WAGNER STALIN CUEVA VARGAS
853	LOS RIOS	BABAHOYO	OSWALDO VELASCO JACOME
854	LOS RIOS	BABAHOYO	JOSE HONORATO VARAS CANTOS
855	LOS RIOS	BABAHOYO	MARCOS GEOVANNY VARGAS GAIBOR
856	LOS RIOS	BABAHOYO	LUIS ENRIQUE MONSERRATE PIQUEROS
857	LOS RIOS	BABAHOYO	JAIME OSWALDO CHAVEZ MONTERO
858	LOS RIOS	BABAHOYO	ENRIQUETA CANDELARIA LEON MOSQUERA
859	LOS RIOS	BABAHOYO	ENRIQUE JAVIER DELGADO PAREDES
860	LOS RIOS	BABAHOYO	EDUARDO ANTONIO SANDOYA TRIVIÑO
861	LOS RIOS	BABAHOYO	ELITA MARJORIE SANDOYA AMAIQUEMA
862	LOS RIOS	BABAHOYO	MARCIA JUDITH FRANCO TUASA
863	LOS RIOS	BABAHOYO	ALCIBIADES GERMAN ONOFRE CASTILLO
864	LOS RIOS	BABAHOYO	DANIEL JULIAN MORENO MEDINA