



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORIA - CPA

TÍTULO DEL PROYECTO

“Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio para los pequeños productores de banano de la Parroquia Mariscal Sucre, Cantón Milagro”

AUTORES: Campos Banderas Verónica Azucena

Parrales Piguave Mayra Alexandra

Milagro, julio del 2012

ECUADOR

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de Tesis de Grado con el Tema de **“Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio para los pequeños productores de banano de la Parroquia Mariscal Sucre, Cantón Milagro”**, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de: **Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría - CPA**

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema.

Presentado por las Egresadas:

Campos Banderas Verónica Azucena

C.I. 0921659934

Parrales Piguave Mayra Alexandra

C.I. 0927589135

TUTOR

Lic. Manuel E. Suasnabas Sánchez

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotras las egresadas: Campos Banderas Verónica Azucena y PARRALES PIGUAVE Mayra Alexandra, por medio de este documento, entregamos el proyecto; **“Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio para los pequeños productores de banano de la Parroquia Mariscal Sucre, Cantón Milagro”**, del cual nos responsabilizamos por ser los autores del mismo y tener la asesoría personal del Lic. Manuel E. Suasnabas Sánchez.

Milagro, Julio del 2012.

CAMPOS BANDERAS VERONICA AZUCENA
C.I 0921659934

PARRALES PIGUAVE MAYRA ALEXANDRA
C.I 0927589135

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA - C.P.A. otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA	()
CIENTIFICA	
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

A mi hija, Por ser el motor de mispropósitos.

A mi padre, que aunque hoy no este, siempre imagino este momento.

VERONICA AZUCENA CAMPOS BANDERAS

DEDICATORIA

A Dios, por ser el guía en mi camino y en todos mis propósitos.

A mis padres, quienes siempre me han apoyado incondicionalmente, brindándome su cariño y fortaleza día a día.

MAYRA ALEXANDRA PARRALES FIGUAVE

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios. Nuestro señor por la oportunidad que he tenido de aprender, mejorar y crecer junto a personas tan especiales.

A mi madre querida, quien en el trayecto de mi vida y mi carrera se ha sacrificado por mí dándome su apoyo tanto económico como moral.

A mi esposo, por su apoyo incondicional y por estar siempre a mi lado brindándome su cariño y su amor.

Agradezco a mi tutor Lic. Manuel E. Suasnabas Sánchez, por sus constantes asesorías en este trabajo de grado.

VERONICA AZUCENA CAMPOS BANDERAS

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme permitido llegar a cumplir una de mis metas más anheladas.

A mis padres, mi eterna gratitud por permitirme llegar hasta este punto de mi vida con su incondicional apoyo. Por su enorme sacrificio para que pueda acceder a mejores oportunidades en mi vida. Por estar siempre pendientes de mi bienestar y de que alcance las metas que me permitirán crecer como persona.

A la Universidad Estatal de Milagro, prestigiosa institución de la que me enorgullezco haber formado parte durante una importante etapa en mi vida, y de la cual me llevo valiosos recuerdos y enseñanzas que perdurarán durante toda mi vida y me serán de gran utilidad en todo momento.

A mi familia y amigos que gracias a ellos he podido sobrellevar aquellos momentos duros, gracias por sus consejos, por su compañía, agradezco la dicha de tenerlos y poder contar con ellos como un apoyo moral.

Un especial agradecimiento a mis ex profesores Econ. Franklin Gaibor e Ing.XiomaraZuñiga quienes con sus conocimientos colaboraron en la realización de este trabajo.

A mi tutor, Lic. Manuel E. Suasnabas Sánchez quien me supo guiar constantemente en la realización de este proyecto.

MAYRA ALEXANDRA PARRALES FIGUAVE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Máster

Jaime Orozco Hernández

RECTOR DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedemos a hacer entrega de la Cesión de Derechos del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención del Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue la de **“Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio para los pequeños productores de banano de la Parroquia Mariscal Sucre, Cantón Milagro”**, y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, Julio del 2012

CAMPOS BANDERAS VERONICA AZUCENA

C.I 0921659934

PARRALES PIGUAVE MAYRA ALEXANDRA

C.I 0927589135

ÍNDICE GENERAL

Página de carátula o portada.	I	
Página de la constancia de aprobación por el tutor.	II	
Página de declaración de autoría de la investigación.	III	
Certificación de la Defensa	IV	
Página de dedicatoria.	V	
Página de agradecimiento.		VII
Página de Cesión de Derechos de Autor.	IX	
Índice general.	X-XI	
Índice de tablas.	XIII	
Índice de Figuras.	XVII	
Resumen.	XX	
Introducción		XXI

CAPITULO I

Pág.

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del Problema	1
1.1.1 Problematización	1
1.1.2 Delimitación del problema	2
1.1.3 Formulación del problema	2
1.1.4 Sistematización del problema	2
1.2 Objetivos	3
1.2.1 Objetivo general	3
1.2.2 Objetivos específicos	3
1.3 Justificación	4

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 Marco teórico	5
2.1.1 Antecedentes históricos	5-10
2.1.2 Antecedentes referenciales	10-15
2.1.3 Fundamentación	15-24
2.2 Marco Legal	25-28
2.3 Marco conceptual	29-30
2.4.1. Hipótesis general	31
2.4.2. Hipótesis particulares	31
2.4.3 Declaración de las variables	31
2.4.4 Operacionalización de las variables	32

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo y diseño de la investigación	34
3.2 La población y la muestra	34

3.2.1 Características de la población	34
3.2.2 Delimitación de la población	35
3.2.3 Tipo de muestra	35
3.2.4 Tamaño de la muestra	35
3.2.5 Proceso de selección	35
3.3 Los métodos y las técnicas	36
3.3.1 Métodos teóricos	36
3.3.2 Métodos empíricos	36
3.3.3 Técnicas e instrumentos	36
3.4 El tratamiento estadístico de la información	36

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis de la Situación Actual	37-49
4.2 Análisis comparativo, evolución, tendencia y perspectivas	49
4.3 Resultados	50
4.4 Verificación de Hipótesis	50-51

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 Tema	52
5.2 Fundamentación	52-53
5.3 Justificación de la Propuesta	54
5.4 Objetivos	54
5.4.1 Objetivo General de la Propuesta	54
5.4.2 Objetivos Específicos de la Propuesta	54
5.5 Ubicación Geográfica	55
5.6 Factibilidad de la Propuesta	56
5.7 Descripción de la Propuesta	56
5.7.1 Actividades	56-66

5.7.2 Recursos para la Implementación	67-72
5.7.3 Impacto	73
5.7.4 Cronograma	74
5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta	74 - 75

CONCLUSIONES	75
RECOMENDACIONES	76
BIBLIOGRAFÍA	77

ANEXO 1: Formato de encuesta aplicada al personal administrativo de la unemi	78 - 79
---	---------

ÍNDICE DE TABLAS

Pág.

Tabla 1.

Operacionalización de las Variables.....32-33

Tabla2.

Necesidad de recurrir a intermediarios externos37

Tabla 3

Efecto de los intermediarios en las ganancias de los agricultores.....38

Tabla 4

La venta de la producción de banano y la disminución de utilidades.....39

Tabla 5

Nivel de precios pagados por los intermediarios.....40

Tabla 6

Efecto de no lograr contratos con las empresas exportadoras.....41

Tabla 7

Efecto del nivel de exigencias de las empresas que exportan banano.....42

Tabla 8

Efecto de no saber comercializar directamente la producción de banano.....43

Tabla 9

Dificultad para comercializar la producción de banano.....44

Tabla 10

Efecto de trabajar con intermediarios.....45

Tabla 11

El efecto de los intermediarios en la recuperación de la inversión.....46

Tabla 12

Necesidad de una asociación o una cooperativa.....47

Tabla 13

Nivel actual de cooperativismo entre los bañeros de la zona de Mariscal Sucre.....48

Tabla 14

Verificación de la Hipótesis.....50-51

Tabla 15

Análisis FODA.....60

Tabla 16

Matriz FO-FA-DO-DA.....61

Tabla 17

Barreras de entrada62

Tabla 18

Productos sustitutos.....63

Tabla 19

Determinantes de la rivalidad.....63

Tabla 20

Poder de los compradores.....63

Tabla 21

Negociación con los proveedores.....64

Tabla 22	
Resumen del análisis del centro d acopio.....	64
Tabla 23	
Presupuesto de ingresos.....	67
Tabla 24	
Gastos administrativos.....	68
Tabla 25	
Gastos generales.....	68
Tabla 26	
Gastos de ventas.....	68
Tabla 27	
Activo fijo.....	69
Tabla 28	
Depreciación de los activos fijos.....	69
Tabla 29	
Inversión.....	70
Tabla 30	
Financiamiento.....	70
Tabla 31	
Financiamiento.....	71
Tabla 32	

Estado de pérdidas y ganancias	71
Tabla 33	
Balance general.....	72
Tabla 34	
Flujo de caja.....	72
Tabla 35	
Razones financieras.....	73
Tabla 36	
Cronograma.....	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1

Necesidad de recurrir a intermediarios externos38

Figura 2

Efecto de los intermediarios en las ganancias de los agricultores.....39

Figura 3

La venta de la producción de banano y la disminución de utilidades.....40

Figura 4

Nivel de precios pagados por los intermediarios.....41

Figura 5

Efecto de no lograr contratos con las empresas exportadoras.....42

Figura 6

Efecto del nivel de exigencias de las empresas que exportan banano.....43

Figura 7

Efecto de no saber comercializar directamente la producción de banano.....44

Figura 8

Dificultad para comercializar la producción de banano.....45

Figura 9

Efecto de trabajar con intermediarios.....46

Figura 10

El efecto de los intermediarios en la recuperación de la inversión.....47

Figura 11

Necesidad de una asociación o una cooperativa.....48

Figura 12

Nivel actual de cooperativismo entre los bañeros de la zona de Mariscal Sucre.....49

Figura 13

Ubicación del centro de acopio.....55

Figura 14

Organigrama.....56

Figura 15

Análisis de las 5 fuerza de Michael Porter.....62

Figura 16

Logotipo.....65

Figura 17

Diseño del centro de acopio.....65

Figura 18

Afiche.....65

Figura 19

Tarjeta de presentación.....67

RESUMEN

La Presente Tesis consiste en analizar la influencia que produce la existencia de intermediarios en el sector bananero al momento de comercializar la fruta, es necesario, investigar e implementar una estrategia que brinde las facilidades a los pequeños productores al momento de vender el banano, buscando se reduzcan los costos que el agricultor invierte en la cosecha y en el proceso de la caja de banano para la venta.

La presencia de intermediarios al igual que la de muchas compañías nacionales y transnacionales produce en el pequeño agricultor cierto grado de incertidumbre al momento de la comercialización de la cosecha.

En la actualidad alcanzar el éxito para empresas, organizaciones o instituciones, día a día se torna una lucha fuerte ya que volverse competitivo es primordial para poder sobrevivir con la actividad que se esté desempeñando, para lo cual en el presente proyecto se establecerán estrategias y procedimientos que ayuden a la efectividad del servicio en beneficio del sector agropecuario de la parroquia Mariscal Sucre del Cantón Milagro.

El implantar procedimientos es fundamental dentro de cada empresa ya que en estos se detallan actividades, funciones y responsabilidades que todos los miembros de la compañía o empresa deben realizar.

Un Centro de Acopio representado por miembros asociados no solo los beneficia sino que además sirve de ejemplo para la comunidad, ya que demuestra que al existir cooperativismo se puede lograr de una manera mas factible establecer contratos con compañías exportadoras haciéndose respetar las normas dispuestas por el gobierno.

Finalmente este proyecto pretende que las ganancias y rentabilidad de los pequeños productores aumenten y de esta manera el desarrollo de la parroquia.

INTRODUCCION

El banano se cultiva en todas las regiones tropicales del Ecuador y tiene una importancia fundamental para la economía del país, en términos de valor bruto de producción, el banano es el cuarto cultivo nutritivo más importante del Ecuador y del mundo, después del arroz, el trigo y el maíz es un producto básico contribuye a la seguridad alimenticia de millones de personas en gran parte del mundo en desarrollo y dada su comercialización en mercados locales, proporcionan ingresos y empleo a las poblaciones rurales.

La producción de banano para la exportación se considera una actividad netamente económica, se sirve únicamente de unas cuantas variedades seleccionadas por su alto rendimiento, su durabilidad en el transporte de larga distancia, su calidad y su aspecto sin taras. Ecuador es el mayor exportador de banano del mundo y su presencia en el comercio mundial va en aumento, las exportaciones aumentaron en los últimos años, este crecimiento se vio apoyado sobre todo por el aumento de la superficie plantada y en menor medida, por el incremento de los rendimientos por hectárea.

En el Ecuador existen sectores importantes en el cultivo del banano y Milagro no es una excepción ya que existe la parroquia Mariscal Sucre, considerada como zona agrícola de gran importancia en la producción del banano, miles de hectáreas son cultivadas y su proceso de exportación genera fuentes de trabajo e ingresos económicos al sector y al país.

El traslado del producto desde la parroquia Mariscal Sucre al puerto se lo realiza diariamente en transportes solventados por los propios agricultores, generando incertidumbre en la economía de los mismos, es necesario cambiar la política de comercialización que brinde garantía, durabilidad y que el producto llegue con la calidad que exige las normas de exportación.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

Nuestro país siendo el mayor exportador del banano a nivel mundial se ve afectado por la existencia de compañías nacionales exportadoras, los mismos centran su interés en aquellos productores que comercializan en grandes cantidades, lo cual ha dado lugar a la inestabilidad de los pequeños productores de todas las provincias bananeras del país como son Guayas, Los Ríos, El Oro, Esmeraldas.

Una de las poblaciones afectadas es la parroquia Mariscal Sucre del cantón Milagro, Provincia del Guayas, que atraviesa una inestabilidad económica debido al bajo precio que reciben al exportar la fruta. Esto ocurre porque no existen compañías interesadas en comprar el producto a quienes procesan en pocas cantidades, razón por la cual los pequeños productores se ven en la necesidad de buscar intermediarios quienes causan que la fruta se someta a una larga cadena de comercialización.

Cabe señalar que desde el momento que los pequeños productores venden el producto a una exportadora ésta tiene sus costos de transportación, exportación, por lo cual hay que considerar espacios navieros los cuales también tienen su costo. En esta cadena el que menos ingresos tiene es el productor bananero y el que más se beneficia es el intermediario quien realiza la venta final.

Todo esto produce en el pequeño agricultor cierto grado de preocupación, desaciertos al momento de vender la cosecha, ya que el costo que se invierte en labores agrícolas y procesamiento de la caja de banano resulta muchas veces demasiado alto en comparación al valor recibido el cual hace que exista baja rentabilidad para el sector bananero.

Por lo tanto se hace necesario, investigar e implementar una estrategia que nos brinde las facilidades al vender el banano, disminuyendo los costos que resultan demasiado elevados para el productor, amigable con el medio ambiente, y que permita la estabilización de los rendimientos del cultivo de banano.

1.1.2 Delimitación Del Problema

PAIS: Ecuador

REGION: Costa

PROVINCIA: Guayas

CIUDAD: Milagro

PARROQUIA: Mariscal Sucre

AREA: Administrativa

UNIVERSO: Agricultores de la parroquia Mariscal Sucre

TIEMPO: 5 años

1.1.3 Formulación Del Problema

¿De qué manera incide la intermediación en los rendimientos económicos de los pequeños productores bananeros de la Parroquia Mariscal Sucre?

1.1.4 Sistematización Del Problema

- ¿Cuáles son los factores por los cuales los pequeños productores no reciben contrato por parte de las compañías compradoras de banano?
- ¿Qué circunstancias impulsan a los pequeños productores a recurrir a intermediarios para poder vender su producto?

- ¿Cómo afecta a la recuperación de la inversión agrícola de la cosecha de banano, la intermediación de empresas comercializadoras?
- ¿De qué forma afecta el escaso cooperativismo de los agricultores de banano de la Parroquia Mariscal Sucre, a sus resultados económicos?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Determinar la incidencia de la intermediación en los rendimientos económicos de los pequeños productores bananeros de la Parroquia Mariscal Sucre, a través de un estudio o investigación de los factores que afectan a la rentabilidad de este sector, para proponer una alternativa de trabajo que les asegure mejores ganancias.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Determinar los factores por los cuales los pequeños productores no reciben contrato por parte de las compañías compradoras de banano.
- Establecer las circunstancias que impulsan a los pequeños productores a recurrir a intermediarios para poder vender su producto.
- Analizar cómo afecta a la recuperación de la inversión agrícola de la cosecha de banano, la intermediación de empresas comercializadoras.
- Investigar de qué forma afecta el escaso cooperativismo de los agricultores de bananos de la Parroquia Mariscal Sucre, a sus resultados económicos.

1.2.3 Justificación

Con el desarrollo de esta investigación se pretende obtener una alternativa para que los pequeños productores puedan vender la fruta al precio oficial sin que dependan de intermediarios que coloquen el producto en principales

supermercados los cuales fijan los precios y las condiciones de compra del banano, y buscando con esto estabilizar la situación económica del sector.

Actualmente los productores que realizan su venta, gran porcentaje de su utilidad se concentran fundamentalmente en dos actores de la cadena, como el naviero (flete) y los supermercados.

Los principales beneficiarios del estudio realizado son los productores de banano de la parroquia Mariscal Sucre, ya que sus ingresos se ven perjudicados por los gastos que ocasiona esta cadena de comercialización, que aunque no se han realizado investigaciones al respecto, los agricultores afirman ser representativos tanto así que limita el bienestar social de la población.

Los resultados obtenidos servirán de ayuda para la comunidad con el ánimo de eliminar este problema y que puedan vender su producto libremente y además participar en mercados especializados, haciendo competitivos al sector bananero de la parroquia.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEORICO

2.1.1 Antecedentes Históricos

El banano es una fruta cuyo origen se considera del Sureste Asiático, incluyendo el norte de la India, Burma, Camboya y parte de la China sur, así como las Islas mayores de Sumatra, Java, Borneo, las Filipinas y Taiwán.

Las más antiguas referencias relativas al cultivo del banano proceden de la India, donde aparecen citas en la poesía épica del budismo primitivo de los años 500-600 antes de Cristo. Otra referencia encontrada en los escritos del budismo Jataka, hacia el año 350 antes de Cristo, sugiere la existencia, hace 2.000 años, de una fruta tan grande como “colmillo de elefante”.

En el mediterráneo de los tiempos clásicos, el banano solo se conocía de oídas, fue descrito por Megastenes, Teofrasto y Plinio. Todos los autores parecen convenir que la planta llegó al mediterráneo después de la conquista de los árabes en el año 650 después de Cristo.

Al África fue llevado desde la India, a través de Arabia, y luego rumbo al Sur, atravesando Etiopia hasta el norte de Uganda aproximadamente en el año 1.300 después de Cristo.

El banano fue llevado a las Islas Canarias por los portugueses después de 1.402 y de ahí paso al Nuevo Mundo, iniciándose en 1.516 una serie de introducciones de este

cultivo. La posibilidad de la presencia precolombina del plátano en América ha sido sugerida, pero no se tienen pruebas directas de ello.

Importancia mundial del banano

Como alimento es considerado un de los cultivos mas importantes en el mundo, ocupando este frutal el cuarto lugar en importancia, después del arroz, trigo y la leche. Los bananos son consumidos extensivamente en los trópicos, donde se cultivan y en las zonas templadas es apreciado por su sabor, gran valor nutritivo y por la disponibilidad durante todo el año. Tan solo en el Centro y Oeste de África constituye la fuente principal de alimentación de 270 millones de personas.

Se estima que a nivel mundial los bananos y plátanos se cultivan en una superficie de 10 millones de hectáreas y que producen alrededor de 84 millones de toneladas de fruta, de los cuales un poco mas de 10% es exportable. Los principales países productores son: India, Brasil, Ecuador, Colombia, Indonesia, Filipinas y China entre otras.

Los principales países exportadores de bananos son: Ecuador, Costa Rica, Colombia, Panamá, Guatemala, Honduras, Filipinas y México. En el continente americano, este frutal se encuentra distribuido en la parte norte, Centro y Sur de América, en donde las condiciones ecológicas propician su desarrollo, siendo Brasil el máximo productor. Los países latinoamericanos y del Caribe producen la mayor cantidad de los plátanos que entran en el comercio Internacional.

Ecuador es el primer exportador de banano en el mundo con un 35% en el mercado global y el cuarto productor del planeta. Desde la década de los años 50 la actividad bananera se ha convertido en una de las principales fuentes generadoras de divisas y la tercera fuente de recursos para el país después del petróleo y remesas de los inmigrantes. La actividad bananera tiene un peso muy importante para la economía ecuatoriana, su tasa de participación dentro del Producto Interno Bruto agrícola es del 24%.

Las exportaciones de banano y plátano representaron entre enero a diciembre del 2008 aproximadamente USD 1500 millones, como resultado de la valorización de la vasta región productiva conocida como costa.

La costa ecuatoriana viene experimentando su evolución agrícola desde la mitad del siglo XVIII hasta la actualidad. En esta primera fase, ocurrida durante el periodo colonial, la función principal de la costa era servir de vínculo entre una región dinámica de la sierra y el mercado exterior mediante los puertos. Sin embargo, en la segunda mitad del siglo XVIII la costa desarrollo un notable crecimiento de la exportación bajo el auge cacaotero, situación que genero cambios como el aumento de la población y su consolidación como el nuevo espacio dinámico. No obstante esta dinámica finalizo de manera brutal entre los años 1920 y 1925 debido a la caída de precios y la disminución de la producción nacional. Reflejando la modificación en las condiciones favorables del Ecuador en el mercado mundial.

Al finalizar los años 40, y con más fuerza en el decenio de los años 50, la producción y la exportación de banano lograron sacar al país de la crisis económica. Una nueva expansión fue motivada tras el nuevo contexto del comercio internacional. Contrariamente a la aparición de grandes propiedades durante el boom cacaotero, el desarrollo del cultivo de banano genero el nacimiento de propiedades pequeñas, medianas y grandes; permitiendo de cierta forma, la promoción de nuevos grupos sociales.

Las exportaciones de banano comenzaron a dinamizarse a partir de 1946, estimuladas por el crecimiento de su precio a nivel internacional. Por otra parte, a pesar de las grandes plantaciones que algunas empresas exportadoras poseían en Ecuador, la mayoría de las exportaciones provenían de productores independientes que se fueron estableciendo, principalmente en las zonas abandonadas de las antiguas haciendas de cacao o en zonas vírgenes, bajo un fuerte apoyo del estado.

La “fiebre del banano” provoco la aparición de una nueva clase de propietarios de tierras comerciantes, artesanos, funcionarios, militares, etc. Es así que las características internas del cultivo de banano se presentaron radicalmente diferentes a

las que existían en América Central y originaron un único modelo social y espacial dentro de los territorios considerados como bananeros.

En esta época, la política del Estado estuvo caracterizada por la participación y el apoyo a la exportación bananera mediante inversiones fiscales, apertura de líneas de crédito para el cultivo, creación de organismos oficiales de apoyo para el aumento de la producción y control de enfermedades, mejoramiento de la calidad y la redacción de un cuerpo legal con el afán de normar y regular la producción y comercialización del banano.

A partir del inicio de los años 60, la euforia bananera disminuyó y la coyuntura existente hasta el momento se invierte: la demanda mundial de banano ecuatoriano se redujo, el mal de Panamá llegó a Ecuador y provocó grandes daños. Como alternativa a dicho problema, la aparición de la variedad Cavendish en América Central, producto de la investigación agronómica, presentó un mejor rendimiento potencial y una mayor resistencia a los huracanes debido a la profundidad de sus raíces, lo cual permitió el reemplazo de la variedad.

En Ecuador, el cambio de variedad inició en 1967 y se completó en 1973, con una serie de implicaciones sociales y regionales. Los tres procesos inmediatos que acompañaron estos cambios fueron la reducción de las superficies plantadas, el reagrupamiento geográfico de la producción y la concentración económica de los beneficios.

El reagrupamiento geográfico condujo a una creación altamente especializada en las tierras cultivables para la exportación. Esta situación trajo cambios en la distribución y posesión de la estructura agraria, disminuyendo el número de productores y, como consecuencia, aumentando el peso relativo de los grandes propietarios.

Si bien la variedad Cavendish presenta ventajas frente a un mejor rendimiento potencial, es necesaria la implementación de insumos químicos (fertilizantes y fitosanitarios), sistemas de riego y drenaje, esta variedad también presenta como desventaja la fragilidad de la fruta al estropeo, por lo tanto genera el aumento de mano de obra al requerir de cajas de cartón para su exportación, lo cual implica que en el embalaje

aumenta la demanda y utilización de mano de obra, además de la aplicación de innovaciones tecnológicas por parte de los productores.

Localización Geográfica

Las condiciones climáticas adecuadas para el cultivo se ubican entre una latitud de 30⁰ norte y 30⁰ sur del Ecuador, pero los óptimos se dan de 0⁰ a 15⁰. Altitud, desde el nivel del mar hasta 300 metros con buena precipitación, temperatura y suelo, las zonas comprendidas entre los 0 y 300 metros sobre el nivel del mar son adecuadas para el cultivo, sin embargo el plátano se adapta a alturas hasta de 2.200 metros sobre el nivel del mar, considerando que las variaciones de altitud hacia arriba prolongan el ciclo biológico.

Las excelentes condiciones de orden climático y ecológico que tiene nuestro país, han permitido que pequeños, medianos y grandes productores desarrollen la explotación de bananos, de una manera que podemos calificarla de democrática en diez provincias del país, que aseguran la posibilidad de abastecer de la demanda mundial los 365 días del año.

Esto constituye una fuente de trabajo y de ingresos para miles de familias tanto del campo como de la ciudad, que laboran en las diferentes actividades, que van desde la siembra, como el manejo y control fitosanitario de las plantaciones, llegando al corte y traslado de la fruta a las empacadoras, donde recibe el tratamiento previo al embalaje y traslado a los puertos de embarque.

Producto de este trabajo, donde laboran unas ochocientas mil cabezas de familia, manejando doscientas mil hectáreas de bananos sembradas en el país, estamos en capacidad de abastecer al mundo, con una fruta de óptima calidad, casi orgánica muy superior a la que ofrece la competencia, que se la puede calificar de orgánica, por el uso de bajos niveles de agroquímicos para combatir enfermedades, como la sigatoka negra, insectos y parásitos, por el bajo uso de agroquímicos.

Pero mantener el liderazgo en el comercio mundial de la fruta, constituye un reto de todos los años calendario, para productores, exportadores y gobierno nacional, ya que

tienen que enfrentar un mercado dinámico y altamente competitivo, en el que únicamente la excelencia de la gestión de los protagonistas, en los procesos de producción y mercadeo, pueden como lo vienen haciendo desde 1952 conservar la primacía en el comercio internacional del banano.

Es importante destacar que por cuanto décadas, el desaparecido Programa Nacional del Banano fue el organismo encargado de aplicar y ejecutar las políticas y normas técnicas, planes de investigación y obras de fruta, así como también el control de los precios y calidad, sustentado su accionar en el conocimiento y análisis de una información veraz y oportuna recabada por sus técnicos.

Es muy importante, resaltar la solidez de la actividad bananera, en el contexto de la economía del país, pues la exportación de la fruta, revisando el comportamiento histórico del comercio exterior, antes y después del boom petrolero, mantiene una posición gravitante, como un gran generador de divisas para el erario y de fuentes de empleo para el pueblo ecuatoriano, tanto del campo como de la ciudad, que es muy superior al de otros rubros productivos.

2.1.2 ANTECEDENTES REFERENCIALES

PRIMERA REFERENCIA

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

TESINA DE GRADO:

AUDITORIA A UNA EMPRESA DEDICADA A LA EXPORTACIÓN DE BANANO
PERÍODO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008 EN GUAYAQUIL.

AUTORES:Michelle Miranda Contreras

Esteban Ontaneda Aguilera

AÑO: 2009

RESUMEN

CONTROL DE CALIDAD

En La Materia Prima

En la selección de fruta se recomienda controlar la madurez y firmeza de la pulpa y que no presente magulladuras ni contusiones severas.

En El Proceso

Los tiempos de secado, la humedad del aire y la temperatura deben estar controlados, para evitar producto muy húmedo o quemado.

En El Empaque

Revisar que el sellado sea bueno para evitar el contacto con el oxígeno, ya que por esto son selladas al vacío.

En El Producto Final

Deberá determinarse peso, humedad. Estos análisis deberán determinarse periódicamente apoyándose en laboratorios que brindan el servicio. El producto almacenado, tiene una vida útil de 6 meses a temperatura ambiente en un lugar seco y protegido de la luz, para posteriormente pasar al puerto donde van a ser embarcados en los distintos contenedores del barco que los va a trasladar a su destino final.

Finalmente, la fruta es empacada de acuerdo a los requerimientos del mercado y transportada a los puertos de Guayaquil o Puerto Bolívar para ser exportada a nuestro cliente en Rusia.

SEGUNDA REFERENCIA

BOLETÍN MUSALAC

Boletín Informativo Oficial de la Red de Investigación y



RESUMEN

Alternativas para el manejo de la Sigatoka negra en plátano mediante el uso de lixiviado y productos biológicos:

La Sigatoka negra es la enfermedad foliar de mayor importancia a nivel mundial en los cultivos de plátano y banano, reduce el área fotosintética de la planta, afectando directamente la calidad del fruto y el rendimiento del cultivo.

El control de la enfermedad se realiza mediante la aplicación de fungicidas lo que representa costos hasta del 40% de la producción total, aumento en la contaminación ambiental y daños en la salud humana.

Estudios preliminares demuestran que el uso de lixiviados de compost de raquis de plátano disminuye el desarrollo de la Sigatoka negra afectando germinación, haciendo menos intensa la enfermedad. Otra alternativa consiste en la utilización de extractos vegetales a partir de Flor de muerto y Fique, los cuales han demostrado su efecto fungicida en varios géneros de hongos fitopatógenos.

Conclusiones:

Las dosis de lixiviado de 10, 25 y 50% mostraron igual efectividad de control de la enfermedad de la Sigatoka negra.

El tratamiento con extracto de fique al 20% resultó ser bastante efectivo bajo condiciones in vitro y en condiciones de invernadero, ejerciendo un control similar para ambos aislamientos lo cual hace de este extracto un producto promisorio para ser validado en el control de la Sigatoka negra en campo.

TERCERA REFERENCIA

LIBRO: CUANDO LAS MANOS HACEN EL RACIMO

AUTOR: AGROECONOMISTA DARIO CEPEDA

RESUMEN:

Ecuador es líder por más de cuatro décadas en el ámbito internacional bananero. El banano ecuatoriano es fundamental en el comercio mundial, ya que Ecuador no sólo es el primer exportador de esta fruta desde 1952, sino también es el segundo mayor productor. Ecuador goza de condiciones climáticas excepcionales, las que junto a la riqueza de su suelo, han permitido que el país se convierta en un productor agrícola de excelente calidad. Existe disponibilidad de la fruta todo el año. El banano es un gran alimento por el potasio que contiene y debido a su textura, es ideal para niños y ancianos.

CUARTA REFERENCIA

La Asociación de Pequeños Productores Bananeros "El Guabo"

Empresa exportadora de banano

elguabo@ecua.net.ec

RESUMEN

La Asociación de Pequeños Productores Bananeros "El Guabo" (APPBG) inicia sus actividades con un grupo de 14 productores del Cantón El Guabo, Provincia de El Oro, realizando su comercialización directamente hacia mercados de Europa como: Holanda, Suiza, Italia, Bélgica, Austria, Finlandia, Inglaterra, Francia y Estados Unidos de Norte

La APPBG exporta sus productos con certificación FLO (FairTradeLabelling Organización) que permite acceder al mercado de comercio justo. Además se posee los certificados orgánicos, Euregap y FDA.

El mercado de comercio justo fue creado para mejorar la posición de los productores desfavorecidos en los países en vía de desarrollo estableciendo estándares Fairtrade y creando un marco que permita un comercio a condiciones favorables para ellos.

Los productos con el Sello de Comercio Justo garantizan que se mejorará la situación de los productores en los países en vías de desarrollo.

QUINTA REFERENCIA

Diario el Telégrafo

Autor: Alex Córdova Larrea

acordova@telegrafo.com.ec

RESUMEN

La recesión económica, los conflictos políticos en Medio Oriente y la sobreoferta han hecho que este año sea atípico para el sector bananero, que redujo las exportaciones de la fruta y tuvo millonarias pérdidas.

Créditos especiales para exportadores y la compra de racimos a pequeños productores fueron establecidos por el Gobierno como recetas para evitar el colapso del sector.

En el país, el mercado de la fruta tiene una estructura en la que hay pocos compradores (exportadores) y muchos ofertantes (productores).

El sector presenta varios problemas, como la sobreproducción mundial, incremento de costos de producción, dependencia de las compañías comercializadoras transnacionales para colocar la fruta en los principales supermercados, entre otros, que hicieron que la crisis del sector fuera más evidente en 2011.

Los productores y exportadores del país dependen de las compañías comercializadoras transnacionales para distribuir la fruta en los principales mercados de Europa y Estados Unidos principalmente.

Jhovanny Coronel, presidente de la Asociación de Bananeros del Guabo (Asoguabo), que agrupa a 400 productores, indica que la mayoría de sus compañeros tiene que someterse a una larga cadena de comercialización y las ganancias que produce la fruta son mínimas.

2.1.3 FUNDAMENTACION

Origen y variedades

El banano tiene su origen en Asia meridional, siendo conocido en el Mediterráneo desde el año 650 d.C. La variedad llegó a Canarias en el siglo XV y desde allí fue llevado a América en el año 1516. La agricultura comercial se inicia en Canarias por finales del siglo XIX y principios del siglo XX.

El plátano macho y el bananito son propios del Sudoeste Asiático, su cultivo se ha extendido a muchas regiones de Centroamérica y Sudamérica, así como de África subtropical; constituyendo la base de la alimentación de muchas regiones tropicales.

El banano es el cuarto cultivo de frutas más importante del mundo. Los países latinoamericanos y del Caribe producen el grueso de los plátanos que entran en el comercio internacional, unos 10 millones de toneladas, del total mundial de 12 millones de toneladas. Es considerado el principal cultivo de las regiones húmedas y cálidas del sudoeste asiático. Los consumidores del norte lo aprecian sólo como un postre, pero constituye una parte esencial de la dieta diaria para los habitantes de más de cien países tropicales y subtropicales.

Los costos promedio reflejan la calidad del origen, mientras que por la banana nacional se obtiene alrededor de 0,40 \$/kg, la importada se paga alrededor de 1 \$/kg (Ecuador: 1,13; Brasil 0,91 ó Bolivia 0,84) en el Mercado Central de Buenos Aires. Esto obliga a los trabajadores locales a esmerarse por conseguir una característica similar, para lo cual la adopción de prácticas, como la fertilización en tiempo y forma, tendientes a mejorar el cultivo es para tener en cuenta.

Los padrones mundiales referidos a la obtención de frutas indican que el banano ocupa el primer lugar en importancia, siendo Ecuador el país de mayor producción a nivel mundial. Es la fruta de mayor consumo per capital en Argentina y en EE.UU.

Manejo del Cultivo del banano, Plagas y Enfermedades

Dada la alta densidad del cultivo, se requiere dar un adecuado manejo a la plantación, sobre todo para el control de enfermedades, debido a que se va a presentar una humedad excesiva dentro de la plantación, además la alta incidencia de arvenses (malezas) favorecidas por el microclima creado, que a su vez van a servir de hospederos para las plagas.

A mayor densidad, es lógico el aumento del rendimiento bruto, pero puede disminuir el número de dedos por mano y por racimo, hay menor peso de los racimos y más lenta será la maduración, por lo que una mayor densidad debe acompañarse de mejor fertilización y un mejor manejo general de la plantación en cada uno de estos aspectos, que nos permitirá obtener la producción, productividad y calidad esperados para la comercialización nacional e internacional.

Fertilización

Antes de iniciar un programa de fertilización, se debe realizar un análisis de suelo para determinar claramente los nutrientes requeridos. Para condiciones de alta precipitación que conllevan a pérdida rápida de nutrientes, se debe aportar gran cantidad de materia orgánica para contribuir al mejoramiento del suelo. La aplicación de cualquier nutriente se debe realizar en forma de corona y fraccionada para hacerlo más aprovechable por la planta.

Los requerimientos nutritivos del Plátano son elevados, sobre todo en los sistemas de explotación para exportación; las variedades de fruta pueden necesitar entre 250 y 600 kg de nitrógeno por hectárea para proporcionar rendimientos comerciales, y entre 700 y 800 kg de potasio.

Los retoños cortados para evitar su desarrollo y los restos de los pseudotallos después de la cosecha se abandonan en la superficie o se añaden a un Compost para mejorar la calidad de la tierra. Un exceso de salinidad no detiene el crecimiento de la planta, pero reduce marcadamente su rendimiento, dando lugar a frutos enanos o muy delgados.

Es recomendable abonar antes de la siembra, preparando los hoyos con buena materia orgánica (1-1,5 Toneladas por Hectárea), para asegurar que la nutrición en los primeros cuatro meses de desarrollo sea adecuada, etapa muy delicada del establecimiento. En suelos pobres, las plantas se fertilizarán con químicos entre cuatro y seis veces durante cada ciclo de producción.

La proporción de fertilizante empleado va de 3:1:6 a 8:10:8 NPK de acuerdo a las características del suelo; la cantidad dependerá de la densidad de población, pero estará en torno a 1-1,5 toneladas por hectárea en un ciclo, incluyendo 50-150 kg de nitrógeno, 15-60 kg de fósforo y 80-180 kg de potasio.

Para que la labor de fertilización y/o abonamiento sea eficiente se hace necesario implementar las demás labores de cultivo, como son el control de malezas, construcción de drenajes, labores fitosanitarias del cultivo, riego y otros.

Debido al costo del transporte se recomienda utilizar fertilizantes que contengan la mayor cantidad del elemento. Igualmente en lo posible se debe utilizar fertilizantes simples; los fertilizantes químicos deben ser una ayuda y no una necesidad primordial y como lo anotamos arriba, siempre deben aplicarse de acuerdo a un análisis de suelo y con la recomendación técnica de acuerdo al cultivo y al tipo de explotación (intensiva comercial, semicomercial, en monocultivo, o asociado) y, posteriormente hacer un análisis foliar para hacer análisis de comparación y verificar la asimilación de los nutrientes. En los cultivos de pan coger, los análisis de suelos y foliares no se realizan por obvias razones.

Las técnicas de fertilización incluyen la aspersion foliar de un tercio del fertilizante total estimado cuando aparecen los brotes, una segunda dos meses más tarde cubriendo un área de 30 cm alrededor de cada planta, y una tercera luego de otros dos meses al

doble de distancia, o una progresiva, comenzando con un cuarto de kilo de abono rico en magnesio para las plantas jóvenes y aplicando luego dosis progresivamente crecientes cada dos meses, llegando a dosis de 2,5 kg/planta en época de floración.

Si el suelo es deficiente en manganeso y zinc, suele añadirse una aspersion anual con micronutrientes aplicados sobre las hojas, así como cobre usado como fungicida.

Cuando la plantación esta en plena producción, la fertilización se hace alrededor de los puyones o hijos, puesto que las plantas paridas ya fueron fertilizadas o abonadas en los ciclos anteriores. Cuando la fertilización se incorpora al suelo es más eficiente su aplicación porque el aprovechamiento de las plantas es más rápido; además, se pierde menos fertilizante por efecto de la volatilización.

Lo mejor es un tratamiento integrado al cultivo, entre labores de campo, abonos y fertilizantes, para la óptima calidad, sanidad y una excelente producción.

Riego

El riego se usa para abonar los 100 mm mensuales de agua que los Plátanos requieren. Pueden utilizarse aspersores de alto volumen, micro aspersores o sistemas de riego por goteo. El riego de bajo volumen es más eficiente. Es necesario adoptar medidas para impedir el exceso de humedad en el suelo. En época seca, los requerimientos de agua pueden alcanzar los 100 m³ por semana y por hectárea, en invierno la mitad, los riegos se reducen cuando el fruto está próximo a la madurez, deben usarse aguas de fuentes cercanas y, lo más importante, limpias, potables y libre de elementos pesados como el hierro.

La plantación solo aprovecha el agua del suelo cuando hay suficiente aireación, por tanto humedad y porosidad del suelo deben estar en equilibrio, para obtener al tops rendimientos del cultivo. Por eso es tan importante el drenaje en la plantación; porque un buen sistema de drenajes aumenta la producción y disminuye la incidencia de plagas y enfermedades. El drenaje es necesario cuando el nivel freático este a menos de 40-60 cms de la superficie, aunque sea de manera temporal.

Características

Forma: tienen forma oblonga, alargada y algo curvada.

Tamaño y peso: el peso del plátano macho es de los más grandes, llegando a pesar unos 200 gramos o más cada unidad. El bananito es mucho más pequeño que el resto de plátanos y su peso oscila en torno a los 100-120 gramos.

Color: en función de la variedad, la piel puede ser de color amarillo verdoso, amarillo, amarillo-rojizo o rojo. El plátano macho tiene una piel gruesa y verdosa y su pulpa es blanca. En el bananito, la pulpa es de color marfil y la piel, fina y amarilla.

Sabor: el plátano y el bananito destacan porque su sabor es dulce, intenso y perfumado. En el plátano macho, la pulpa tiene una consistencia harinosa y su sabor, a diferencia del resto de plátanos de consumo en crudo, no es dulce ya que apenas contiene hidratos de carbono sencillos.

Los plátanos se pueden recolectar todo el año y son más o menos abundantes según la estación. Se cortan cuando han alcanzado su completo desarrollo y cuando empiezan a amarillear.

Con frecuencia, y especialmente en invierno, se anticipa la recolección y se dejan madurar los frutos suspendiéndolos en un local cerrado, seco y cálido, conservado en la oscuridad.

El envasado se realiza en cajas de cartón con un peso aproximado de 12 kilogramos o de 15 kilogramos. El transporte de la fruta se realiza en vehículos refrigerados con una temperatura aproximada de 14°C.

Su mejor época

Se puede encontrar esta deliciosa y nutritiva fruta en el mercado durante todo el año.

Variedades

Existen más de 500 variedades de banano; cada región tiene sus propias variedades adaptadas a las condiciones climáticas locales. Sin embargo, las variedades introducidas en los trópicos americanos son mucho más limitadas.

Entre dichas variedades destinadas a la exportación destaca Gros Michel, por poseer cualidades extraordinarias en cuanto al manejo y a la conservación. Las variedades de plátano enano procedentes de las Islas Canarias son las únicas que producen fruta con excelentes cualidades de conservación, que se pueden cultivar en un clima típicamente subtropical, destacando la variedad tradicional Pequeña enana.

Dominico es una variedad caracterizada por su sabor dulce. Balangon es la variedad más cultivada en Filipinas, de sabor muy agradable, cuya fruta madura entre los 90 y 100 días después de la última cosecha. El Caveandish es el que más se cultiva. El cultivo se realiza con éxito en diferentes ambientes, tanto semi-áridos como subtropicales. En Europa por ejemplo, se cultiva de este a oeste del Mediterráneo.

En los trópicos el cultivo se ve más favorecido debido a los regímenes de temperatura óptimos, de alrededor de 24 °C, y a la abundancia y distribución uniforme de las lluvias. En Argentina las zonas productoras están en el norte del país, mayoritariamente en las provincias de Salta, Formosa y Jujuy.

La obtención de altos rendimientos depende del mantenimiento del vigor de las plantas durante todo el desarrollo. Entre los factores que más influyen en el desarrollo del cultivo están la temperatura, nivel nutricional del suelo, humedad y duración del día.

La producción de banana está directamente relacionada con el peso del racimo y con el número de plantas por unidad de área; e inversamente relacionada con la longitud del tiempo requerido para la formación de los frutos.

El tamaño del racimo o cachoesta relacionado al número de manos, número de dedos o bananas por mano y por el tamaño de cada fruta.

El tamaño de las plantas y el peso de los racimos se ha relacionado al número y tamaño de las hojas funcionales. Las mayores producciones se producen cuando a la floración hay 10 a 12 hojas funcionales con un adecuado suministro de nitrógeno. El peso máximo de los racimos se alcanza antes del invierno donde los días son mas cortos.

Cómo elegirlo y conservarlo

Siempre han de estar intactos, sin golpes ni magulladuras.

En el plátano de consumo crudo y el bananito, el color de la piel es indicativo del grado de madurez del fruto. Se han de descartar los ejemplares que están excesivamente blandos. La presencia de manchas y puntos negros o marrones en la piel no afecta a la calidad de la pieza.

Esta fruta no requiere unas condiciones especiales de conservación, basta mantenerlos en un lugar fresco, seco y protegido de la luz directa del sol. Si se conservan en el frigorífico, la cáscara del plátano se ennegrece por lo que se altera su aspecto externo, pero esto no afecta en absoluto a su calidad nutritiva. El ennegrecimiento de la membrana puede evitarse si se envuelven en papel de periódico.

Los bananos también se pueden refrigerar, de forma que se conservan durante unos 2 meses. El banano, además, se conserva mejor en racimo y no suelto, y se han de consumir lo antes posible una vez alcance su madurez.

Requerimiento de nutrientes minerales

Cuando en el suelo no existen limitantes nutricionales el rendimiento potencial del banano está estrechamente relacionado con la disponibilidad de agua y con la densidad de plantación. Un estudio de 7 años realizado en Hawai demostró que con el aporte de N y K en plantaciones densas con suelos irrigados y naturalmente bien provistos de Mg, Ca y P; los rendimientos alcanzan las 100 tn/ha/año.

Como en todos los cultivos se ha demostrado la importancia de la correcta nutrición durante el desarrollo de la planta, haciendo particular énfasis en el K, cuyos síntomas de deficiencias son más evidentes antes de la floración.

Determinar el estado nutricional actual del lote mediante un análisis de suelos sirve como base de conocimiento de los nutrientes minerales presentes y su grado de disponibilidad para el cultivo. Para ello es recomendable realizar esta práctica antes de la implantación del cultivo y repetirlo todos los años.

El análisis foliar es otra herramienta de suma utilidad para establecer el estado nutricional. A modo de referencia, en la Tabla 1 se indican los niveles críticos para algunos nutrientes en tejidos.

Propiedades Nutritivas

El banano tiene un alto contenido de vitaminas (A, B6 y C) y minerales (Ca, P), pero es particularmente conocido por su altísimo contenido de potasio (K) (370 mg/100 g de pulpa) haciendo del consumo de esta fruta una forma muy agradable de satisfacer los requerimientos diarios de K en la dieta humana (2000 – 6000 mg K/día).

Además destaca su contenido de hidratos de carbono, por lo que su valor calórico es elevado. Los nutrientes más representativos del plátano son el potasio, el magnesio, el ácido fólico y sustancias de acción astringente; sin despreciar su elevado aporte de fibra, del tipo fruto-oligosacáridos.

Estas últimas lo convierten en una fruta apropiada para quienes sufren de procesos diarreicos. El potasio es un mineral necesario para la transmisión y generación del impulso nervioso y para la actividad muscular normal, interviene en el equilibrio de agua dentro y fuera de la célula.

El magnesio se relaciona con el funcionamiento de intestino, nervios y músculos, forma parte de huesos y dientes, mejora la inmunidad y posee un suave efecto laxante.

El ácido fólico interviene en la producción de glóbulos rojos y blancos, en la síntesis material genético y la formación anticuerpos del sistema inmunológico contribuye a tratar o prevenir anemias y de espina bífida en el embarazo.

Composición por 100 gramos de porción comestible

- Calorías 85,2
- Hidratos de carbono (g) 20,8
- Fibra (g) 2,5
- Magnesio (mg) 36,4
- Potasio (mg) 350
- Provitamina A (mcg) 18
- Vitamina C (mg) 11,5
- Acido fólico (mcg) 20
- mcg = microgramos

¹ En relación con la salud

Esta fruta dulce, sabrosa y fácil de comer; basta con pelarla para apreciar su exquisito sabor, es la más popular entre la población infantil. Por sus propiedades nutritivas, su consumo es muy recomendable para los niños, los jóvenes, los adultos, los deportistas, las mujeres embarazadas o madres lactantes y las personas mayores. Es una fruta que tiene cabida en casi todas las dietas, incluidas las de diabetes y adelgazamiento, eso sí, teniendo en cuenta la ración de consumo.

A pesar de que muchas personas piensan que es una de las frutas más calóricas, en comparación con una manzana, tiene un menor aporte calórico. Este error tan extendido es común, ya que muchas personas suelen fijarse en el aporte de calorías de las frutas y de otros alimentos de una forma no demasiado adecuada: observando unas tablas que expresan el contenido energético o calórico y nutritivo por cada 100 gramos

de porción comestible. Los datos realmente fidedignos tienen que hacer referencia a "medidas caseras",

No tomamos 100 gramos de yogur, nos comemos una unidad comercial de 125 gramos. Un plátano de tamaño mediano y sin piel pesa aproximadamente 80 gramos, mientras que una manzana mediana sin piel ni pepitas pesa aproximadamente 150 gramos, y las calorías para una y otra fruta son 66 y 70.

La riqueza en taninos de acción astringente en el plátano maduro los hace especialmente interesantes para personas que sufren episodios diarreicos. Su aporte de fructo-oligosacáridos (FOS) confiere al plátano la capacidad de estimular el crecimiento de las bacterias beneficiosas (bífido bacterias o lactobacilos) del colon.

Los FOS son un tipo de fibra soluble que al ser fermentados por la propia flora intestinal, dan lugar a ciertas sustancias (ácido butírico y propiónico, entre otras) con los siguientes efectos: regulación del tránsito intestinal, efecto protector frente al cáncer de colon al inhibir el crecimiento de las células tumorales mediante diferentes mecanismos y estimulación del sistema inmunológico.

Por su elevado contenido en potasio y bajo en sodio, resultan muy recomendables para aquellas personas que sufren hipertensión arterial o afecciones de vasos sanguíneos y corazón.

No obstante, el plátano es una de las frutas más ricas en este mineral, por lo que su consumo deberán tenerlo en cuenta las personas que padecen de insuficiencia renal y que requieren de dietas especiales controladas en este mineral.

Sin embargo, a quienes toman diuréticos que eliminan potasio y a las personas con bulimia, debido a los episodios de vómitos auto inducidos.

Fuente: 1(dietas-para-bajar-de-peso-y-adelgazar.blogspot.com/2009/02/propiedades-nutritivas-dl-platano)

2.2 MARCO LEGAL

LEY PARA ESTIMULAR Y CONTROLAR LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL BANANO, *PLÁTANO (BARRAGANETE) Y OTRAS MUSÁCEAS AFINES, DESTINADAS A LA EXPORTACIÓN”

Art. 1.- La Función Ejecutiva a través de un Acuerdo Interministerial dictado por los Ministros de Agricultura y Ganadería y, de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Turismo, fijará en forma periódica y en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, el precio mínimo de sustentación que, de modo obligatorio, deberá recibir el productor bananero (al pie del barco), por parte de toda persona natural o jurídica que comercialice, por cualquier acto o contrato de comercio permitido por la Ley, los distintos tipos autorizados de cajas conteniendo banano de exportación. También fijará los precios mínimos referenciales (FOB) a declarar por parte del exportador.

Para este fin, el Ministerio de Agricultura y Ganadería organizará mesas de negociación; cada tres meses, en las que participarán representantes de los productores y exportadores con los dos Ministros de Estado, para establecer dichos precios de manera consensuada.

De no lograr establecer precios mínimos de mutuo acuerdo los dos Ministros, en un plazo de siete días, procederán a fijar los mismos sobre la base del costo promedio de producción nacional.

El precio mínimo de sustentación es el equivalente al costo de producción promedio nacional, más una utilidad razonable de cada uno de los distintos tipos autorizados de cajas conteniendo banano de exportación. Se fijará en dólares de Estado Unidos de Norteamérica, que se los pagará en dólares a la cotización establecida por el Banco Central del Ecuador a la fecha de pago al productor.

Para asegurar el pago del precio mínimo de sustentación que el exportador o intermediario, está obligado a pagar al productor, aquél deberá, indistintamente, rendir caución sobre dicho precio mínimo, con vigencia mínima de treinta días.

Dicha caución podrá consistir en una póliza de seguro, en una garantía bancaria o mediante cheque certificado a favor del productor que se depositará en custodia en el Departamento Financiero de la Subsecretaría correspondiente, previo al embarque.

Independientemente de las sanciones a que haya lugar, el Ministerio, una vez determinado el incumplimiento, solicitará al garante que se ejecute en forma inmediata la garantía a favor del productor”.

Art. 2.- Queda terminantemente prohibido que persona alguna, sea directamente o por interpuesta persona pague al productor un valor menor que el precio mínimo de sustentación fijado de acuerdo con el artículo 1 de esta Ley, utilizando cualquier mecanismo o procedimiento para no cumplir con sus disposiciones.

La calificación de la fruta se la hará única y exclusivamente en la finca de producción y no será motivo de una posterior en el puerto de embarque.

Art. 3.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería, por intermedio de la Subsecretaría del Litoral Norte o Subsecretaría del Litoral Sur y Galápagos, efectuará inspecciones periódicas a las personas naturales o jurídicas que adquieran y/o comercialicen cajas con banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación.”

Para estos efectos, las aludidas personas naturales o jurídicas estarán obligadas a exhibir la documentación pertinente y permitir la revisión por parte de los funcionarios respectivos” de toda la información que manejen y que pudiere resultar necesaria analizar para establecer el cumplimiento de esta Ley.

Art. 4.- En caso de establecerse que la persona natural o jurídica inspeccionada hubiere evadido o incumplido el pago del precio mínimo de sustentación, el Subsecretario correspondiente” con el informe de inspección respectivo y después de oír verbal y sumariamente a la parte interesada, aplicará una multa equivalente de veinticinco a cincuenta veces el monto de la evasión o incumplimiento y disponer en todos los casos la reliquidación y pago en devolución a los productores, del monto de lo no pagado.

En caso de reincidencia, el Subsecretario correspondiente podrá disponer la suspensión de exportar por quince días.

En evento de que se incurriese por tercera ocasión en la prohibición prescrita en el artículo 2 de la presente Ley, el Subsecretario correspondiente” ordenará la prohibición de exportar banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación ecuatoriano, bajo la marca o marcas utilizadas por el incumplido, por el plazo de sesenta días.

Art. 5.- El afectado por la resolución dictada por el Subsecretario correspondiente podrá interponer ante el Ministro de Agricultura y Ganadería recurso de revisión solo en el efecto devolutivo.

El Ministro de Agricultura y Ganadería resolverá el recurso en el término de diez días, hubiese o no comparecido el afectado con sus pruebas de descargo.

Art. 6.- En caso de que la resolución del Ministro resultare favorable al sancionado se procederá a devolver el monto de las multas pagadas y el exportador podrá deducir de futuras adquisiciones los montos que hayan recibido aquellos productores beneficiados por la resolución de primera instancia, valores que o generarán intereses ni recargo de naturaleza alguna por cuenta de los productores.

Art. 7.- Prohíbese y se tendrá por no escrita cualquier forma de renuncia que pudiera estipularse entre productores y exportadoras de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación” y que originándose en una causa ilícita signifique, de cualquier manera, una disminución efectiva del derecho del productor a recibir cuando menos el precio mínimo de sustentación por caja de banano.

Prohíbese que en las liquidaciones de pago de las cajas de banano para exportación consten descuentos no autorizados por el productor. El exportador que violare esta disposición será sancionado por el Subsecretario respectivo, con la multa equivalente al quinientos por ciento (500%) de los valores indebidamente descontados, de la cual se devolverá al productor el valor correspondiente”.

Art. 8.- Prohíbese realizar nuevas siembras de banano, plátano (barraganete) y otras Musáceas afines, destinadas a la exportación” a partir de la fecha de promulgación de la presente Ley.

Se prohíbe comercializar banano para exportación de plantaciones que no estén debidamente inscritas y registradas en el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Quienes incumplan esta disposición serán multados con el valor equivalente al trescientos por ciento (300%) del valor de la fruta que haya comprado.”

Art. 4.- Las compañías exportadoras deberán asignarle directamente los cupos de cajas de plátano (barraganete) y horas musáceas afines, destinadas a la exportación, a los productores o a su vez a las uniones, asociaciones o, cooperativas de producción agropecuaria.

Artículo que se agrega al Capítulo Quinto, del Título X del Código Penal, a continuación del artículo 575, añádase el siguiente artículo innumerado:

“Art. ... El que fraudulentamente, mediante cualquier acto no pague el precio mínimo de sustentación de la caja de banano para exportación, fijado por acuerdo interministerial vigente, así como los autores intelectuales, cómplices y encubridores, serán sancionados con prisión de uno a tres años y la multa establecida en el artículo 4 de la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano. Iniciado el juicio penal por infracción al que se refiere el inciso anterior, el juez dictará como medida cautelar, la suspensión de la marca y/o patente de exportador.”

DISPOSICIONES GENERALES

TERCERA.- Todo contrato suscrito entre productores y exportadores, deberá ser inscrito en el Ministerio de Agricultura y Ganadería, el que abrirá un registro para tal efecto.”

DISPOSICIÓN TRANSITORIA.

Quedarán sin efecto las autorizaciones o permisos de siembra de banano que hayan sido otorgados con anterioridad a la vigencia de la presente Ley y cuya siembra no se haya realizado.

2.1.2 MARCO CONCEPTUAL

Costa: Región Occidental del Ecuador.

Cavendish: El banano de mayor consumo a nivel mundial.

Reducción de superficies plantadas: esto fue debido al estancamiento de los volúmenes exportados y por el aumento de los rendimientos de la variedad cavendish.

Calidad: concepto que expresa el grado de adecuación de un determinado producto o servicio a los que espera de el consumidor.

Comercialización: proceso mediante el cual se dispone un producto de modo que pueda estar al alcance del consumidor. Es una fase necesaria para que pueda realizarse el fin último de la producción de bienes, que es la compra-venta de productos.

Comerciante: persona física o jurídica que centra su actividad empresarial en tráficos de bienes o servicios, distinguiéndose de los industriales, el otro gransector empresarial sometido al derecho mercantil.

Consumo: uso de bienes económicos para satisfacer directamente ciertas necesidades. Los bienes utilizados para tal fin se llaman bienes de consumo.

Cultivo: preparación, cuidado y mejora.

Detallista: aquel que vende al por menor. Los detallistas pueden clasificarse de acuerdo con diversos criterios, tales como: forma de la propiedad, líneas de productos con las que trabajan, localización geográfica del establecimiento y método operativos de sus actividades.

Hectárea: medida de superficie que tiene cien áreas o diez mil metros cuadrados.

La encuesta: este método consiste en obtener información de los sujetos de estudio, proporcionada por ellos mismos, sobre opiniones, actitudes o sugerencias. Hay dos maneras de obtener información con este método: la entrevista y el cuestionario.

Mayorista: comerciante que vende al por mayor.

Mercado: lugar en el que, de forma regular y periódica, se ofrecen mercancías para la venta.

Precio: valor pecuniario en que se estima una cosa o valor de canje de una mercadería cualquiera, en sentido estricto, el valor expresado en dinero de unos bienes (incluidos bienes inmateriales)

Producto: Cosa empleada para satisfacer una necesidad y de la que se dispone una cantidad limitadas.

Proveedor: intermediario o productor que lleva a cabo parte del proceso industrial y suministra a la industria que se encarga finalmente de la comercialización del producto.

Productor: es la persona que produce grandes o pequeñas cantidades de productos para la venta al mercado.

Técnica: es el procedimiento o el conjunto de procedimientos que tienen como objetivo obtener un resultado determinado, ya sea en el campo de la ciencia, de la tecnología, de las artesanías o en otra actividad.

Variable: es medida utilizando una escala de medición. La elección de las escalas de medición a utilizar depende en primer lugar, del tipo de variable en estudio y además del manejo estadístico a la que se someterá la información. En términos prácticos existe una correspondencia directa entre el concepto de variable y escala de medición.

2.4 HIPOTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis General

La intermediación incide en los rendimientos económicos de los pequeños productores bananeros de la Parroquia Mariscal Sucre, del Cantón Milagro.

2.4.2 Hipótesis Particulares

- Los pequeños productores no reciben contrato por parte de las compañías compradoras de banano, al no poder cumplir con las altas exigencias de dichas empresas.
- Entre las circunstancias que impulsan a los pequeños productores a recurrir a intermediarios para poder vender su producto se encuentra el no poseer los mecanismos de comercialización directa de sus cosechas.
- La intermediación de empresas comercializadoras afecta a la recuperación de la inversión agrícola de la cosecha de banano.
- El escaso cooperativismo de los agricultores de bananos de la Parroquia Mariscal Sucre, afecta a sus resultados económicos.

2.4.3 Declaración de Variables

Variables Independientes:

La Intermediación

Al no poder cumplir con las altas exigencias de dichas empresas.

No poseer los mecanismos de comercialización directa de sus cosechas.

La intermediación de empresas comercializadoras

El escaso cooperativismo de los agricultores de bananos de la Parroquia Mariscal Sucre.

VARIABLES Dependientes:

Incide en los rendimientos económicos de los pequeños productores bananeros de la Parroquia Mariscal Sucre, del Cantón Milagro.

Los pequeños productores no reciben contrato por parte de las compañías compradoras de banano.

Entre las circunstancias que impulsan a los pequeños productores a recurrir a intermediarios para poder vender su producto.

Afecta a la recuperación de la inversión agrícola de la cosecha de banano.

Afecta a sus resultados económicos.

2.4.1 OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

Tabla 1

VARIABLES INDEPENDIENTES	CONCEPTUALIZACION	INDICADORES	TECNICA
La Intermediación	Proceso en el cual una persona media entre dos o más partes para comerciar mercancías que no ha producido.	Número de empresas de intermediación que compran banano a los pequeños agricultores de Mariscal sucre.	Encuesta
Altas exigencias de las empresas.	Que los productores no tienen los medios y recursos necesarios para obtener la calidad y cantidad necesaria.	Cantidad de requerimientos de parte de empresas compradoras y exportadoras de banano.	Observación

Mecanismos de comercialización directa.	Recursos y medios necesarios para vender la producción sin necesidad de recurrir a más personas.	Cantidad de agricultores de banano que poseen medios de transportación para llevar sus productos a las empresas exportadoras.	Encuesta
Escaso cooperativismo	Falta de apoyo entre las personas ante una problemática.	Cantidad de gremios o asociaciones bananeras del sector. Número de agricultores bananeros que están cooperativizados.	Encuesta
VARIABLES DEPENDIENTES	CONCEPTUALIZACION	INDICADORES	TECNICA
Rendimientos económicos	Producto o utilidad que se obtiene al finalizar un ejercicio o actividad económica.	Monto de los resultados económicos (ingreso) obtenidos en cada cosecha.	Encuesta
Contrato	Pacto o convenio, oral o escrito, entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada, y a cuyo cumplimiento pueden ser compelidas	Cantidad de contratos (documentos) de comercialización de banano.	Encuesta
Recuperación de la inversión	Volver a obtener el valor invertido en la elaboración de una producción después de su venta.	Nivel monetario obtenido al descontar o especificar los costos de los ingresos por la venta de una cosecha	Encuesta
Resultados económicos.	Efectos económicos al vender la producción	Nivel de Ganancias o utilidades de la cosecha.	Encuesta

Fuente: Hipótesis y variables.
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica CAMPOS.

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL

El presente diseño de proyecto se realizara a través de una investigación de campo, debido a que se efectuó en el lugar donde se presenta el problema, estableciendo una interacción entre los objetivos de estudio y la realidad.

Según su finalidad la investigación es aplicada puesto que toma el resultado dela investigación pura y la aplica a una sola rama de la ciencia.

Según su objetivo la gnoseológico la investigación es explicativa porque describe el problema sus causas y propone una solución al mismo.

Según su orientación temporal la investigación es longitudinal debido a que recoge datos en distintos momentos a lo largo del tiempo.

Además, la investigación es correlacional porque presenta la relación y comportamiento causa efecto de las variables independientes y dependientes, establecidas desde la problematización hasta las hipótesis y son las bases de la investigación.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la Población

La parroquia Mariscal Sucre cuenta aproximadamente con 4.821 habitantes de los cuales se trabajará con lasAsociaciones Agropecuarias, donde se encuentran asociados 250 bananeros.

3.2.2 Delimitación de la Población

Nuestra investigación estará dirigida a los productores bananeros inscritos legalmente en las Asociaciones Agropecuarias de la parroquia Mariscal Sucre.

3.2.3 Tipo de Muestra

El tipo de muestra que utilizaremos es la muestra no probabilística.

3.2.4 Tamaño de la Muestra

Nuestro universo está conformado por 250 productores bananeros que se encuentran asociados, por lo tanto procedemos a calcular la muestra, empleando la fórmula que corresponde a una población finita.

Cálculo de la muestra:

$$n = \frac{N p q}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + p q}$$

$$n = \frac{250 (0,50)(0,50)}{\frac{(250-1)0,05^2}{1,96^2} + (0,50)(0,50)}$$

$$n = \frac{250 (0,25)}{\frac{(249) (0,0025)}{1,96^2} + (0,25)}$$

$$n = 152$$

Tenemos una muestra de 152 agricultores a encuestar.

3.2.5 Proceso de Selección

Hemos tomado los datos mediante una visita a las Asociaciones Agropecuarias existentes en la parroquia Mariscal Sucre basándonos en el número de productores asociados en cada una de ellas.

3.3 LOS METODOS Y LAS TECNICAS

Para llevar a efecto la investigación, se necesitó el empleo de métodos e instrumentos como son los siguientes:

Método Inductivo.- Se va a hacer un análisis minucioso y particular de cada una de las variables que forma parte del problema es decir variable dependiente y variable independiente para determinar la relación existente y desde esa perspectiva posteriormente poder generalizar si el proyecto que nos lleva a efectuar la investigación es o no factible.

Método Deductivo.- Se lo emplea cuando se accede a la diversa información bibliográfica para formar parte de la fundamentación científica y desde ese punto de vista tener información que vuelva más sólido el trabajo de investigación.

Método Hipotético Deductivo.- Al proponer hipótesis ya se inicia el empleo de este método que además nos brindará la oportunidad de usar principios administrativos que nos impulsará a probar dichas hipótesis.

Técnicas de Investigación

Estas técnicas están relacionadas con la experiencia práctica, por lo cual se tomará como herramienta a la Recolección de Información a través de la Encuesta.

Encuesta.- La encuesta será aplicada al grupo de personas dedicadas a la comercialización de banano. Anexo 1

3.4 PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

Utilizaremos las encuestas y observaciones para la presente investigación.

A través de la recolección de datos obtenidos de la encuesta realizaremos el estudio estadístico, los cuales serán tabulados para graficar porcentualmente las respuestas que dieran los encuestados en el proceso de investigación.

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

A continuación, se establecen los resultados de la encuesta que se aplicó a los agricultores de banano de la Parroquia Mariscal Sucre.

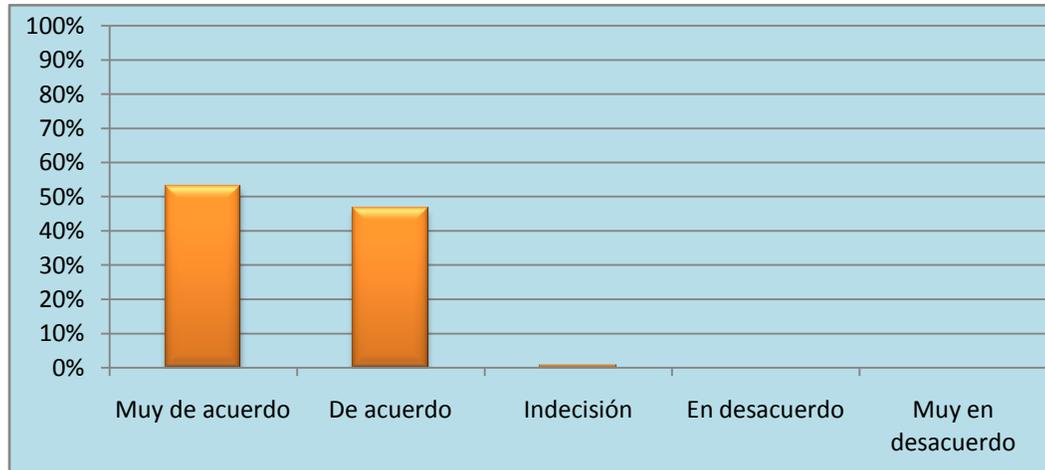
1. La mayoría de los pequeños productores de banano de Mariscal Sucre recurren a intermediarios para vender su cosecha o producción.

Tabla 2
Necesidad de recurrir a intermediarios externos.

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Muy de acuerdo	80	52%
De acuerdo	71	47%
Indecisión	1	1%
En desacuerdo	0	0%
Muy en desacuerdo	0	0%
TOTAL	152	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica Campos.

Figura 1
Necesidad de recurrir a intermediarios externos.



Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica Campos.

Lectura interpretativa:

El 52% de los encuestados están muy de acuerdo en que al término de su cosecha deben recurrir a intermediarios externos para lograr la comercialización de sus productos.

2.La presencia de intermediarios, afecta a las ganancias de los pequeños agricultores.

Tabla 3
Efecto de los intermediarios en las ganancias de los agricultores.

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Muy de acuerdo	91	60%
De acuerdo	61	40%
Indecisión	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Muy en desacuerdo	0	0%
TOTAL	152	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica Campos.

Figura 2

Efecto de los intermediarios en las ganancias de los agricultores.



Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Lectura interpretativa:

El 60% de los encuestados están muy de acuerdo en que la presencia de los intermediarios afecta sus ganancias al momento de comercializar sus productos.

3.Las ganancias o utilidades de los pequeños agricultores disminuyen cada vez que deben vender su producción o cosecha a algún intermediario.

Tabla 4

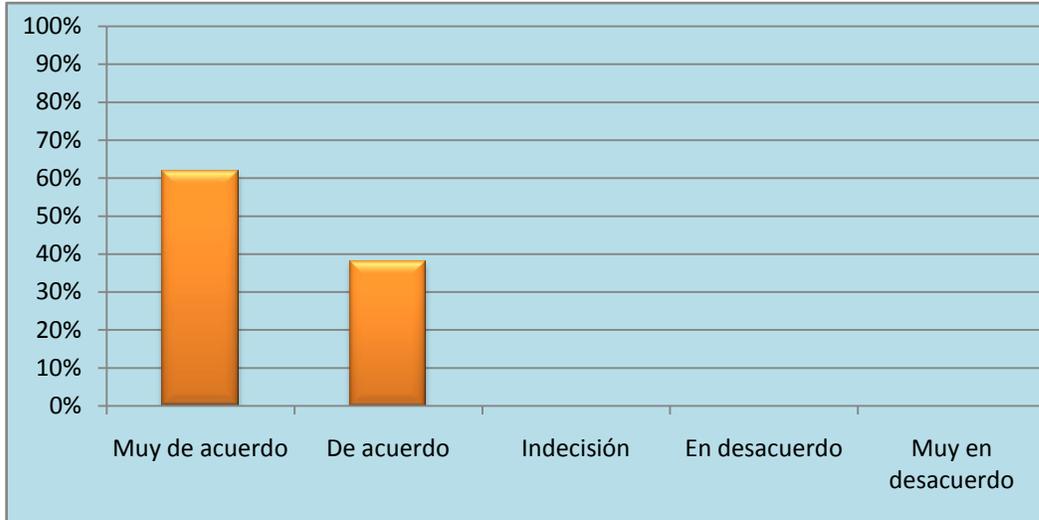
La venta de la producción de banano y la disminución de utilidades

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Muy de acuerdo	94	62%
De acuerdo	58	38%
Indecisión	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Muy en desacuerdo	0	0%
TOTAL	152	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Figura 3

La venta de la producción de banano y la disminución de utilidades



Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Lectura interpretativa:

El 62% de los encuestados están muy de acuerdo en que sus ganancias o utilidades disminuyen cada vez que recurren a intermediarios para vender su producción.

4. Los valores o precios pagados por los intermediarios son bajos.

Tabla 5

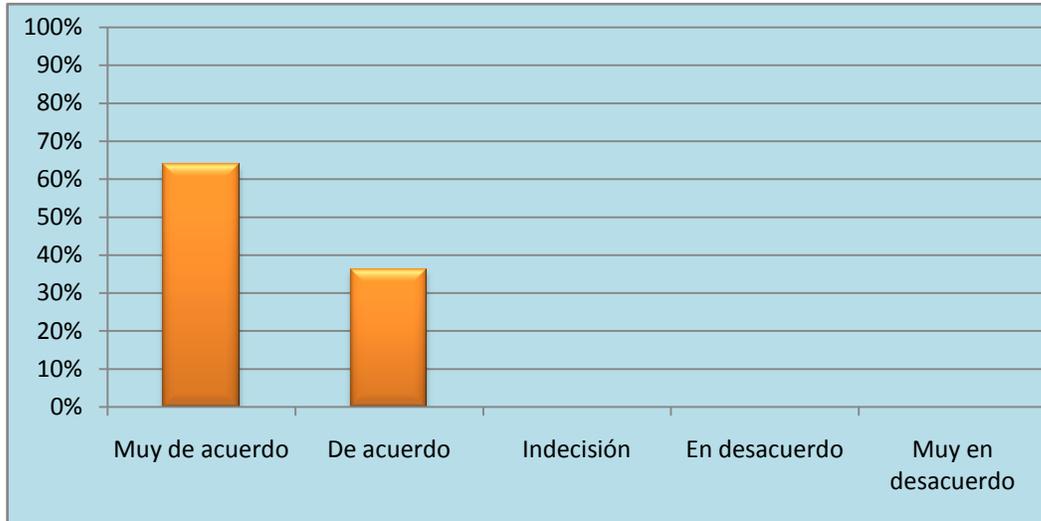
Nivel de precios pagados por los intermediarios

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Muy de acuerdo	97	64%
De acuerdo	55	36%
Indecisión	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Muy en desacuerdo	0	0%
TOTAL	152	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Figura 4

Nivel de precios pagados por los intermediarios



Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica Campos.

Lectura interpretativa:

El 64% de los agricultores encuestados están muy de acuerdo en que los valores recibidos por parte de los intermediarios al momento de vender su cosecha son muy bajos.

5. Los pequeños productores de banano se ven afectados al no poder obtener contrato con las grandes empresas que compran y exportan el banano.

Tabla 6

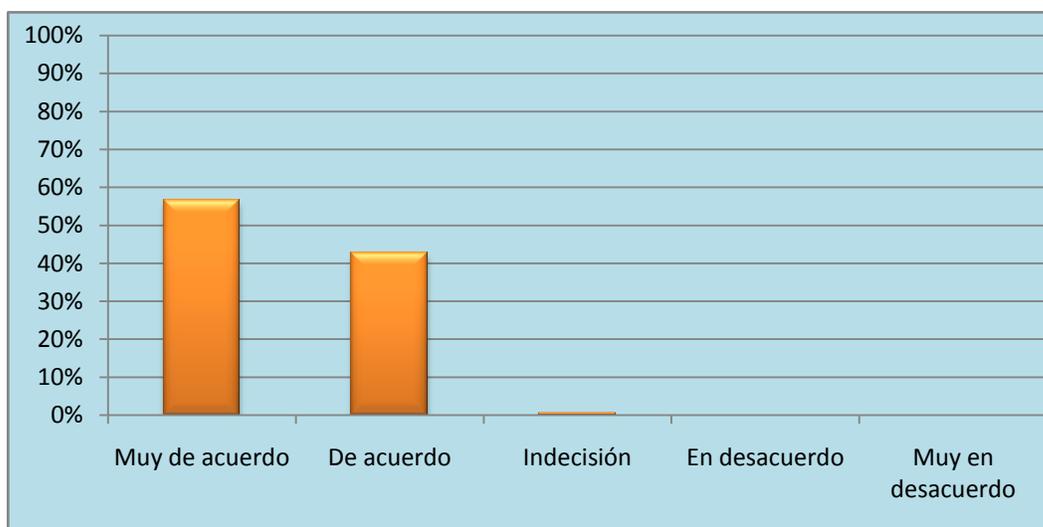
Efecto de no lograr contratos con las empresas exportadoras.

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Muy de acuerdo	86	56%
De acuerdo	65	43%
Indecisión	1	1%
En desacuerdo	0	0%
Muy en desacuerdo	0	0%
TOTAL	152	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica Campos.

Figura 5

Efecto de no lograr contratos con las empresas exportadoras.



Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica Campos.

Lectura interpretativa:

El 56% de los agricultores encuestados están muy de acuerdo en que el no tener contrato con las compañías exportadoras de banano les afecta al momento de comercializar su producción o cosecha.

6. Las empresas que compran y exportan banano establecen un gran nivel de exigencias, lo que es difícil de cumplir para los pequeños productores.

Tabla 7

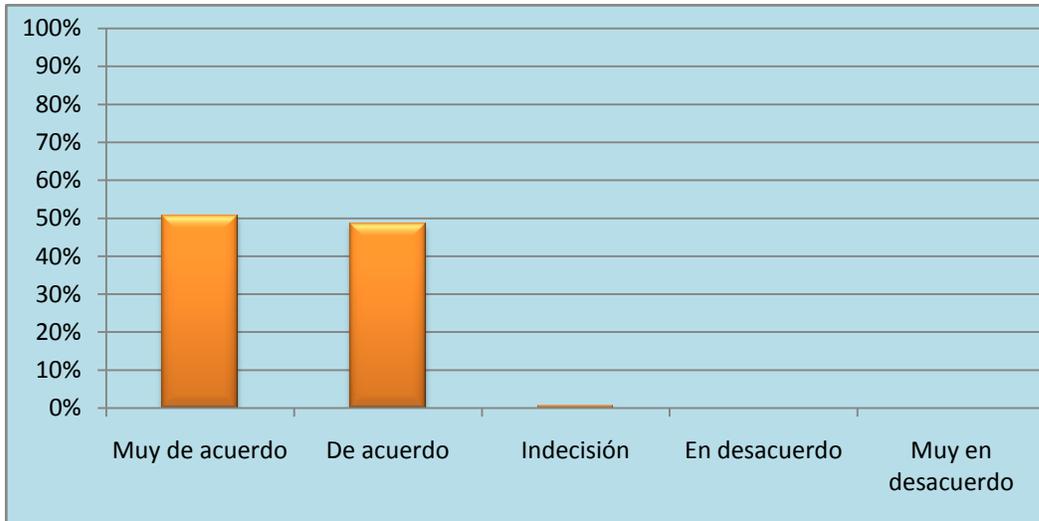
Efecto del nivel de exigencias de las empresas que exportan banano.

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Muy de acuerdo	77	50%
De acuerdo	74	49%
Indecisión	1	1%
En desacuerdo	0	0%
Muy en desacuerdo	0	0%
TOTAL	152	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica Campos.

Figura 6

Efecto del nivel de exigencias de las empresas que exportan banano.



Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica Campos.

Lectura interpretativa:

El 50% de los agricultores encuestados están muy de acuerdo en que el nivel de exigencias por parte de las compañías exportadoras de banano es demasiado alto lo cual es difícil de cumplir para los pequeños productores.

7. Los pequeños productores de banano recurren a intermediarios porque no saben cómo comercializar directamente sus productos.

Tabla 8

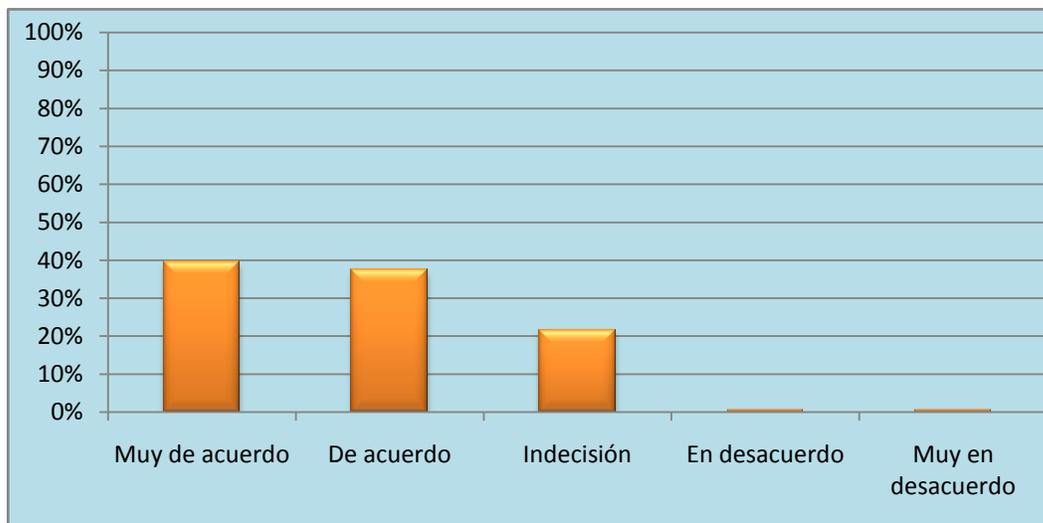
Efecto de no saber comercializar directamente la producción de banano.

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Muy de acuerdo	60	39%
De acuerdo	57	37%
Indecisión	33	22%
En desacuerdo	1	1%
Muy en desacuerdo	1	1%
TOTAL	152	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica Campos.

Figura 7

Efecto de no saber comercializar directamente la producción de banano.



Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica Campos.

Lectura interpretativa:

El 39% de los agricultores encuestados están muy de acuerdo en que la necesidad de comercializar sus productos los lleva a recurrir a intermediarios ya que no tienen los medios y recursos necesarios para comercializarlos directamente.

8. La comercialización de la producción de banano se convierte en una dificultad para los pequeños productores de banano de la zona de mariscal sucre.

Tabla 9

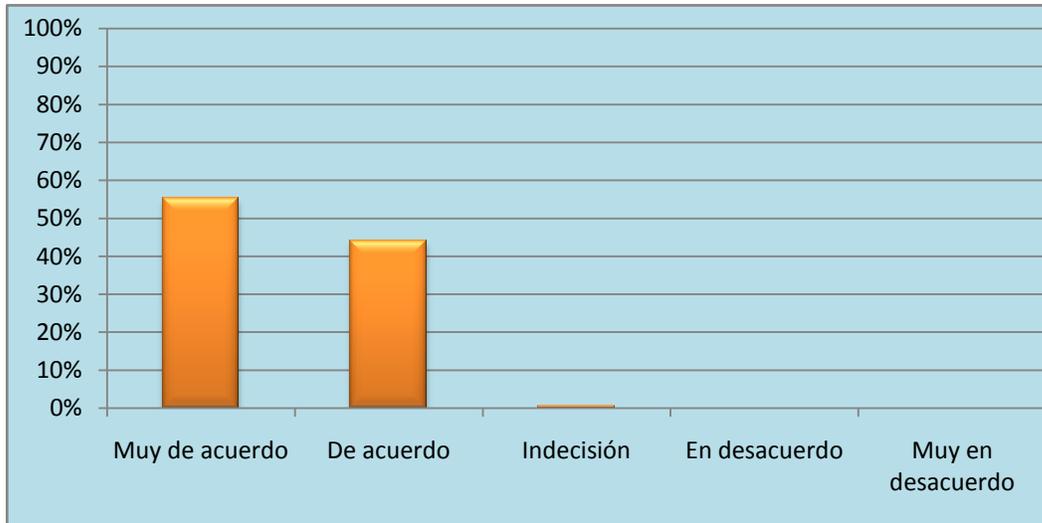
Dificultad para comercializar la producción de banano.

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Muy de acuerdo	84	55%
De acuerdo	67	44%
Indecisión	1	1%
En desacuerdo	0	0%
Muy en desacuerdo	0	0%
TOTAL	152	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica Campos.

Figura 8

Dificultad para comercializar la producción de banano.



Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Lectura interpretativa:

El 55% de los agricultores encuestados están muy de acuerdo en que la comercialización de sus productos se convierte en una dificultad ya que no tienen los mecanismos para hacerlo.

9. Trabajar con intermediarios afecta a los ingresos o ganancias de los productores de banano.

Tabla 10

Efecto de trabajar con intermediarios.

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Muy de acuerdo	81	53%
De acuerdo	71	47%
Indecisión	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Muy en desacuerdo	0	0%
TOTAL	152	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Figura 9

Efecto de trabajar con intermediarios.



Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Lectura interpretativa:

El 53% de los agricultores encuestados están muy de acuerdo en que sus ingresos se ven afectados cuando trabajan con intermediarios.

10. Cuando se emplean intermediarios para vender el banano cosechado, en algunas ocasiones esto afecta a la recuperación de la inversión o costo de la cosecha.

Tabla 11

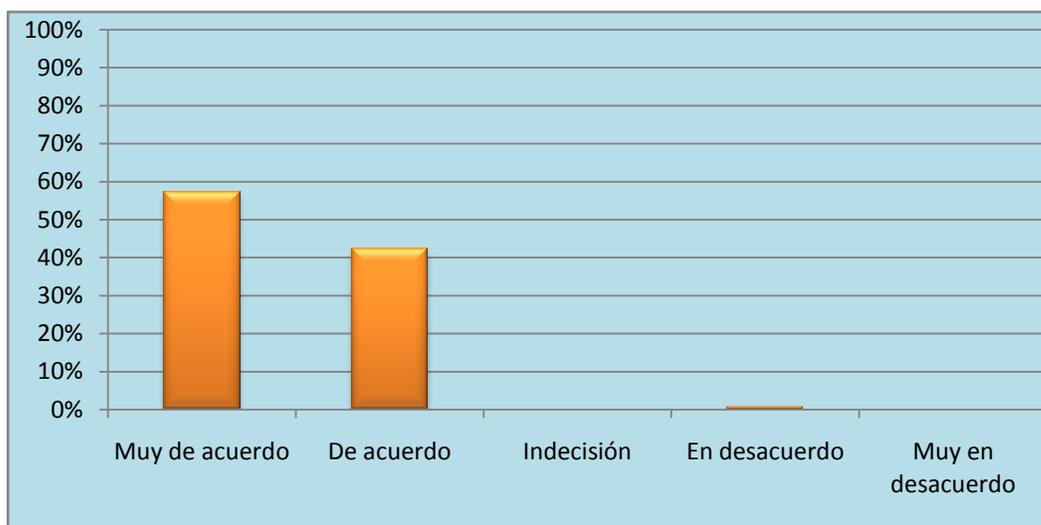
El efecto de los intermediarios en la recuperación de la inversión.

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Muy de acuerdo	87	57%
De acuerdo	64	42%
Indecisión	0	0%
En desacuerdo	1	1%
Muy en desacuerdo	0	0%
TOTAL	152	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Figura 10

El efecto de los intermediarios en la recuperación de la inversión.



Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Lectura interpretativa:

El 57% de los agricultores encuestados están muy de acuerdo en que cuando se emplean intermediarios al momento de vender su producción o cosecha esto afecta la recuperación de la inversión de dicha cosecha.

11. Los agricultores o productores de banano tienen la necesidad de tener una asociación o cooperativa que los instruya y ayude a la comercialización de sus cosechas o producción.

Tabla 12

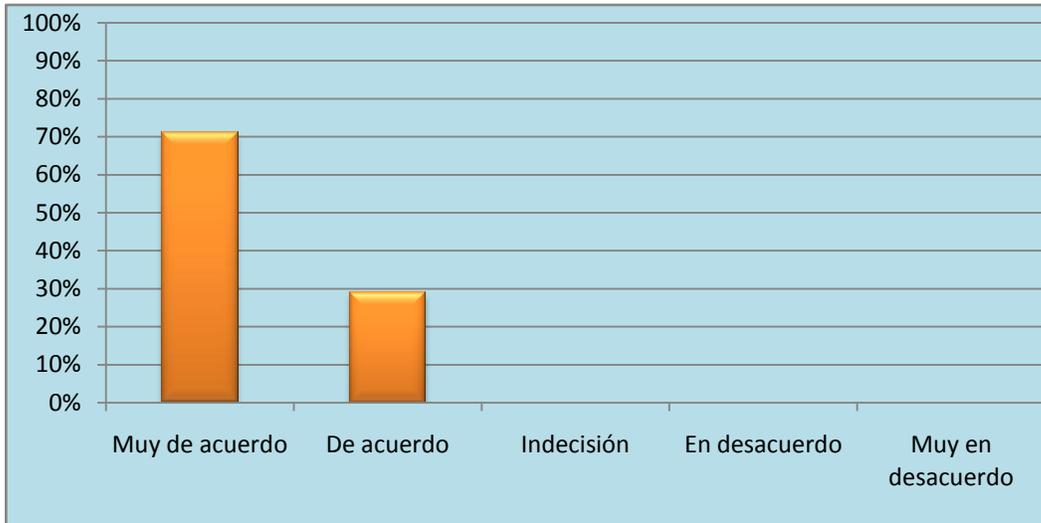
Necesidad de una asociación o cooperativa bananera.

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Muy de acuerdo	108	71%
De acuerdo	44	29%
Indecisión	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Muy en desacuerdo	0	0%
TOTAL	152	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Figura 11

Necesidad de una asociación o cooperativa bananera.



Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Lectura interpretativa:

El 71% de los agricultores encuestados están muy de acuerdo en que necesitan una asociación o cooperativa la misma que servirá de apoyo al momento de comercializar su producción.

12. El nivel de cooperativismo de los productores de banano de Mariscal Sucre es bajo o no suficiente.

Tabla 13

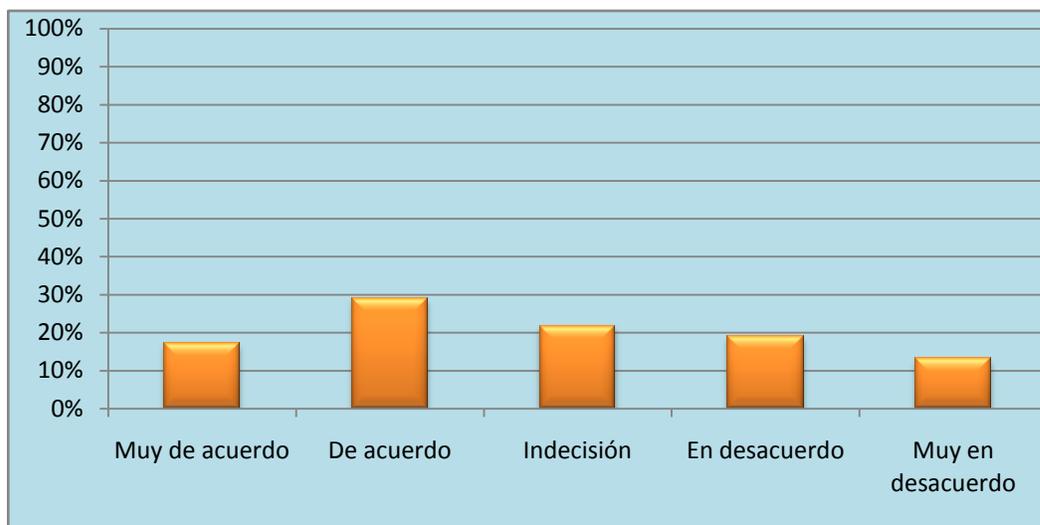
Nivel actual de cooperativismo entre los bananeros de la Zona de Mariscal Sucre.

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Muy de acuerdo	26	17%
De acuerdo	44	29%
Indecisión	33	22%
En desacuerdo	29	19%
Muy en desacuerdo	20	13%
TOTAL	152	100%

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Figura 12

Nivel actual de cooperativismo entre los bananeros de la Zona de Mariscal Sucre.



Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a agricultores bananeros de la Parroquia Mariscal sucre.
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica CAMPOS.

Lectura interpretativa:

El 29% de los agricultores encuestados están de acuerdo en que el nivel actual de cooperativismo entre ellos es bajo.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

Al efectuar una comparación de las hipótesis con los resultados de la investigación, se puede determinar que existe un alto y absoluto nivel de confirmación de los supuestos investigativos, en cuanto a las causas que generan los problemas en la comercialización del banano de la zona de Mariscal sucre.

La tendencia que se genera en la investigación lleva a efectuar un análisis evolutivo de cómo se presenta la comercialización de banano en la zona específica que se tomó para el estudio; de ahí que se establezca que es necesario mejorar el nivel de cooperación de quienes conforman el sector de productores de banano, sólo así se verá una evolución positiva en los niveles de comercialización y los resultados económicos obtenidos.

4.3 RESULTADOS

Una vez que se recogieron los datos, provenientes de los resultados de la aplicación de encuestas a productores bananeros de la Zona de Mariscal Sucre, se procedió a su tabulación y a elaborar su respectivo análisis, obteniendo resultados positivos que terminaron confirmando la posición investigativa que se había planteado en las hipótesis.

Los resultados que se presentan están libres de sesgo o interpretaciones erróneas por parte de los investigadores, por ello se puede aseverar que la verificación de hipótesis carecerá de sesgo, al contrario, será el resultado de un trabajo objetivo.

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Tabla 14

HIPÓTESIS	VERIFICACIÓN
La intermediación incide en los rendimientos económicos de los pequeños productores bananeros de la Parroquia Mariscal Sucre, del Cantón Milagro.	De acuerdo a los resultados de la pregunta 1, de la encuesta aplicada a los productores bananeros de Mariscal sucre, el 52% de ellos indican que la intermediación de terceros afecta a los rendimientos económicos de este sector. Además en la pregunta No. 2, el 60% de agricultores indican que dicha intermediación afecta a sus ganancias. Los resultados de estas dos preguntas llevan a confirmar que la intermediación se ha convertido en un problema y que el efecto es negativo, por cuanto los agricultores ven afectadas las ganancias, a tal punto que en ocasiones no se recupera lo invertido, confirmándose así esta hipótesis.
Los pequeños productores no reciben contrato por parte de las compañías compradoras de banano, al no poder cumplir con las altas exigencias de dichas empresas.	Tomando en cuenta los resultados de la pregunta 5, de la encuesta aplicada a los pequeños productores bananeros de la parroquia Mariscal Sucre, el 56% de ellos están de acuerdo en que el no contar con un contrato les afecta al momento de vender su producción o cosecha. El resultado de esta pregunta lleva a confirmar que el gran nivel de exigencias establecido por las compañías exportadoras es muy alto a tal punto que el pequeño productor no puede cumplirlo, confirmándose así esta hipótesis.

<p>Entre las circunstancias que impulsan a los pequeños productores a recurrir a intermediarios para poder vender su producto se encuentra el no poseer los mecanismos de comercialización directa de sus cosechas.</p>	<p>De acuerdo a los resultados de la pregunta 7, de la encuesta aplicada a los productores bananeros de Mariscal sucre, el 39% de ellos están de acuerdo en que al momento de comercializar los productos tienen que recurrir a intermediarios ya que no cuentan con los recursos necesarios para venderle directamente a las compañías exportadoras, confirmándose así esta hipótesis.</p>
<p>La intermediación de empresas comercializadoras afecta a la recuperación de la inversión agrícola de la cosecha de banano.</p>	<p>De acuerdo a los resultados de la pregunta 10, de la encuesta aplicada a los productores bananeros de Mariscal sucre, el 57% de ellos están muy de acuerdo en que la intermediación de empresas para vender la producción o cosecha afecta la recuperación de la inversión de la misma ya que muchas veces el valor recibido como pago es demasiado bajo en relación al costo de producir y procesar la cosecha, por lo tanto no solo afecta la inversión sino que muchas veces el pequeño agricultor no tiene ganancias de sus productos, confirmándose así esta hipótesis.</p>
<p>El escaso cooperativismo de los agricultores de bananos de la Parroquia Mariscal Sucre, afecta a sus resultados económicos.</p>	<p>De acuerdo a los resultados de la pregunta 12, de la encuesta aplicada a los productores bananeros de la parroquia Mariscal sucre, el 29% de los encuestados están de acuerdo en que en la actualidad no existe un nivel de cooperación entre ellos el mismo que provoca que sus resultados económicos al finalizar la actividad agrícola se vean afectados, esto sucede porque no existen asociaciones quienes los instruyan y ayuden directamente con la comercialización de sus productos, confirmándose así esta hipótesis.</p>

Fuente: Hipótesis y resultados de la encuesta
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica CAMPOS.

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Creación de un centro de acopio para los pequeños productores de banano de la Parroquia Mariscal Sucre, Cantón Milagro.

5.2 FUNDAMENTACION

Un Centro de Acopio es una instalación en el área rural que permite concentrar los productos de los agricultores que se encuentran diseminados en las zonas de producción, a fin de reunir volúmenes suficientes para una operación comercial más importante y poder competir en cantidad y calidad en los mercados de los grandes centros urbanos.

La creación de un centro de acopio para banano permitirá a los pequeños agricultores mejorar su situación de competencia en el mercado, tanto a través de la creación de canales directos de distribución, como por la introducción de mejores técnicas en el manejo del producto y mediante la canalización de los servicios de apoyo básico para una eficiente comercialización.

Los centros de acopio constituyen el mercado inmediato para el productor y permiten la clasificación de los productos cosechados y el mejoramiento de la calidad. Así mismo la conservación y mantenimiento bajo condiciones de temperatura y ambientes adecuados, alargan la vida útil del producto, cumpliendo así con las exigencias de los

compradores se realiza la preparación y acondicionamiento del producto para su transporte o venta a los mercados finales.

En la parroquia Mariscal Sucre la actividad agrícola de cosecha de banano es altamente productiva y es demarcada ya que carece de centros de acopios para el almacenamiento de la fruta. Es por esto que la negociación del producto es acelerada y solo beneficia al mayorista porque es el que establece los precios de compra de la cosechas de los productores. Es por todo lo antes expuesto que se pretende la creación un centro de acopio para banano que beneficie a los pequeños productores del sector ya que carecen del mismo. En tal sentido se pretende desarrollar nuevas maneras y demanda de los productores y a su vez mejorar su calidad de vida.

El Centro de Acopio, estará ubicado en un terreno cercano a la parroquia Mariscal Sucre, este lugar es considerado como un punto estratégico al estar localizado en una zona de influencia comercial del mercado mayorista.

El área requerida para la construcción del depósito de acuerdo con las previsiones de venta, se han estimado en 200 M2. La instalación prevista constará con una zona de carga y descarga, de selección, de lavado, de empaque y también la distribución. La idea del centro de acopio viene a ser una forma entre otras, de mejorar el mercadeo rural; no es sólo una instalación física, sino una estrategia de organización y operación comercial en el medio rural.

La función principal del centro de acopio es el de captar mejores precios para los productores asociados, mediante la organización del proceso de distribución, con esto se busca contribuir al logro de mayores ingresos para el agricultor.

La dirección del Centro de Acopio estará a cargo del administrador quien tendrá la responsabilidad de la planeación y control del desarrollo de las actividades del Centro.

El gerente general coordinará la programación de actividades, asignación de cuotas y ejecución de lo programado con la Administración del Centro. La Administración, rendirá informe de sus tareas al gerente general ésta efectuará el seguimiento y evaluación de las actividades.

5.3 JUSTIFICACION

Los estudios de pre inversión dan la información precisa y necesaria a los interesados del proyecto y además dan la confiabilidad de la información en cuanto a una investigación eficaz, eficiente y efectiva para su sostenibilidad y viabilidad.

Lo que persigue la creación del centro de acopio es captar mejores precios para el agricultor y, con ello, el logro de mayores ingresos mediante la organización del proceso de distribución. A su vez, el centro de acopio permitirá mejorar la planificación de la producción y fomentar programas de ventas de otros productos en la región.

Este centro de acopio contribuirá a disminuir el nivel de intervención de terceros, lo que actualmente afecta a los rendimientos económicos de los pequeños bananeros, por ello es fundamental que se efectúe la creación del centro de acopio, como una alternativa que permitirá cooperar e instruir a estos productores para que obtengan mejores beneficios económicos de su trabajo.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General de la propuesta

Elaborar los estudios de pre-inversión para la creación y puesta en funcionamiento de un centro de acopio de banano en la parroquia Mariscal Sucre, cantón Milagro, a través de establecer las pautas administrativas y financieras para el correcto funcionamiento de lo propuesto.

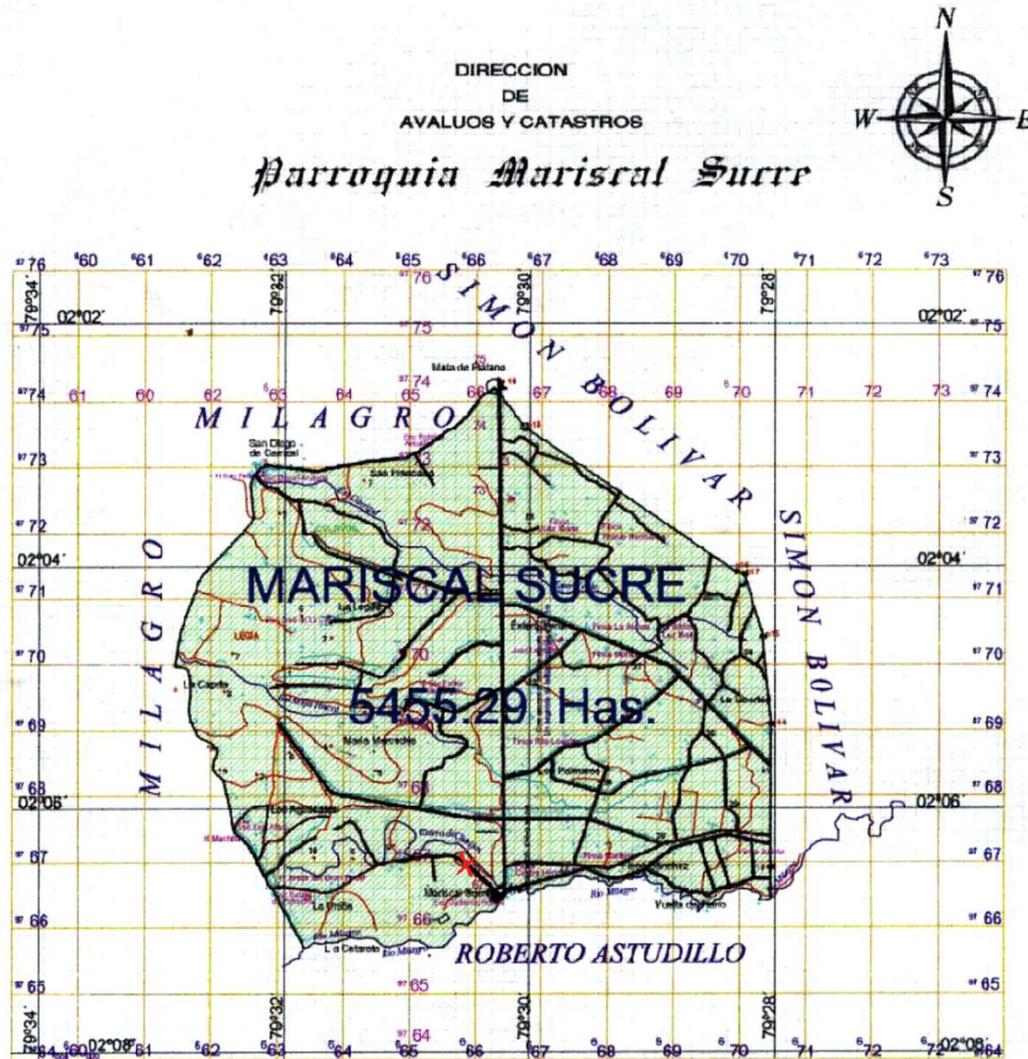
5.4.2 Objetivos Específicos de la propuesta

- Establecer la ubicación del centro de acopio.
- Diseñar su estructura funcional, especificando funciones y procedimientos.
- Elaborar la filosofía corporativa.
- Efectuar un análisis del medio ambiente empresarial y del nivel de competitividad del mercado.
- Diseñar las estrategias de marketing mix.

- Establecer una proyección y análisis financiero.

5.4 UBICACIÓN

Figura 13. Croquis de la ubicación del centro de acopio



Fuente: GADM San Francisco de Milagro.
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Ubicación: País Ecuador, Provincia Guayas, Cantón Milagro, Parroquia Mariscal Sucre

Dirección: El centro de acopio estará ubicado junto la hacienda "GARIVA" vía a la parroquia Mariscal Sucre.

5.6 FACTIBILIDAD

Administrativamente, la propuesta es factible porque se establecerán los lineamientos que permitirán un manejo eficiente de las actividades que se desarrollarán en el centro de acopio, determinando funciones y responsabilidades, además de detallar los procedimientos de cómo efectuar dichas tareas.

Presupuestariamente, se posee alternativas de apoyo y financiamiento de la banca privada y de la estatal, lo que se convierte en un incentivo para continuar y efectuar lo propuesto.

Técnicamente, se cuenta con un espacio físico donado por las autoridades de la parroquia y con todos los recursos necesarios para el eficiente funcionamiento de las instalaciones del centro de acopio.

Legalmente, se posee todos los permisos necesarios para su funcionamiento.

5.7 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

5.7.1 Actividades

5.7.1.1. Estructura funcional

Figura 14. Organigrama



Fuente: Grupo investigador
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Manual de funciones

Funciones del Gerente General

- Aprobar, en coordinación con la Junta Directiva, los procedimientos de gestión a seguir y los métodos de trabajo.
- Estudiar los informes respectivos de actividades presupuestales y financieras del Centro de Acopio.
- Definir y delimitar las actividades a desarrollar por el Administrador, fijando así los límites de autoridad y responsabilidad de él.

Funciones del Administrador:

- Ejecutar las acciones planeadas y aprobadas por el Gerente General en torno a las operaciones de recepción y venta de banano.
- Organizar el funcionamiento del Centro de Acopio.
- Coordinar y supervisar las actividades del Centro en lo referente a descargue, selección, acondicionamiento, y la venta.
- Asignar funciones y responsabilidades a los empleados.
- Controlar y supervisar las actividades de los empleados.
- Capacitar a sus subordinados en las tareas encomendadas.
- Llevar registros de control para el ingreso del producto.
- Llevar registros de control de ventas..
- Llevar registros de control financiero.
- Informar mensualmente al gerente sobre el estado de cuentas del Centro de Acopio.
- Informar al Gerente General sobre cualquier anomalía presentada en el desarrollo de sus actividades, sean éstas de carácter administrativo, contable, financiero o de personal.

- Efectuar el análisis de precios y mercados, y probar algunos métodos de venta para luego plantear el método más apropiado.
- Diseñar métodos para obtener información y estimación de ventas.
- Verificar y analizar la información de mercado recopilada.
- Elaborar el programa de trabajo, analizando en forma conjunta los volúmenes a distribuir, su frecuencia en el tiempo y el área de influencia.
- Detectar y canalizar servicios de apoyo básico al programa de mercadeo.

Actividades a Desarrollar por los ayudantes del Centro de Acopio:

- Cumplir con las actividades encomendadas por el Administrador.
- Recibir y almacenar el banano.
- Seleccionarla por variedad y calidad.
- Separar el banano que ha de ser lavado y seleccionado.
- Colaborar con el Administrador en las labores de venta.
- Colaborar en las labores de cargue y descargue del banano.
- controlar las diferentes maquinarias que existen en el centro de acopio

Manual de procedimientos

Acopio de banano:

- Recibir el banano.
- Seleccionar por variedad y calidad
- Se almacena en el depósito.
- Se realiza el lavado donde se retiran las impurezas y se da una buena presentación.
- Se selecciona según la calidad del banano y se empaca.
- Se lo envía para su exportación.

Venta a exportadores:

- Recepción de la fruta.
- Evaluación de la fruta.
- Selección y empaque de la fruta.
- Se envía la fruta al destino

5.7.1.2. Filosofía corporativa

Misión

El compromiso central del Centro de Acopio en la parroquia Mariscal Sucre del cantón Milagro es satisfacer las necesidades de sus clientes a través de una estrategia de organización y operación comercial en el medio rural que beneficie a todos los productores agrícolas que se han vinculado como socios del Centro.

Visión

Servir como instrumento para el mejoramiento a mediano y largo plazo de los sistemas de producción agrícola y de acopio de los mismos.

Valores corporativos

Calidad: actuación oportuna, responsable y eficiente en el cumplimiento de las funciones corporativas.

Creatividad: búsqueda permanente de motivaciones y alternativas que orienten al crecimiento y desarrollo continuo.

Trabajo en equipo: es la unión de esfuerzos y saberes para lograr un propósito común.

Gestión humana: capacidad permanente de identificar y aprovechar al máximo el potencial del personal en función de su propio crecimiento y de la entidad.

Integridad: actuar con conocimiento, respeto y ética en el cumplimiento de las funciones.

Confidencialidad: ser responsable y prudente en el uso de la información.

Compromiso: estar dispuesto de manera permanente en el cumplimiento de la misión de la entidad.

Transparencia: actuar con equidad, independencia e imparcialidad, respetando los derechos de los ciudadanos y los demás grupos de interés.

Austeridad: dar uso eficiente y eficaz a los recursos asignados, ajustados a las normas de la moral.

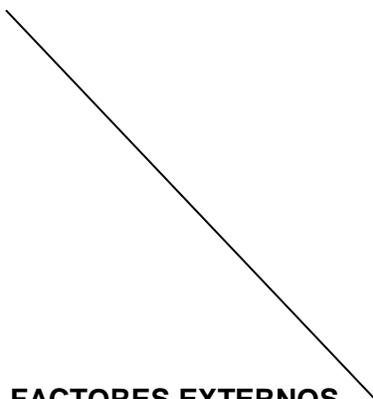
5.7.1.3. Análisis del medio ambiente empresarial y del nivel de competitividad del mercado.

Tabla 15. Análisis FODA

FACTORES INTERNOS	
<p>FORTALEZAS</p> <p>Solidez financiera de la compañía.</p> <p>Reconocimiento de la marca en el mercado internacional.</p> <p>Integración vertical hacia adelante y hacia atrás.</p> <p>Experiencia en el negocio bananero.</p>	<p>DEBILIDADES</p> <p>Falta de planes estratégicos.</p> <p>Falta de programas de desarrollo y capacitación en la empresa.</p> <p>Ausencia de un sistema de Gestión de Calidad.</p> <p>Poca comercialización de frutas tropicales.</p>
FACTORES EXTERNOS	
<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Incremento del mercado del banano orgánico.</p> <p>Crecimiento del mercado europeo sudamericano</p> <p>Ingreso a nuevos mercados</p>	<p>AMENAZAS</p> <p>Perdida constante de mercado.</p> <p>Incremento de nuevos competidores.</p> <p>Cumplimiento de certificaciones y normativas de calidad y medio ambiental.</p> <p>Regulaciones nacionales e internacionales con respecto a las exportaciones de banano.</p>

Fuente: Medio ambiente empresarial
Elaborado por: Mayra Parrales y Verónica Campos.

Tabla 16. MATRIZ FO FA DO DA

<p>FACTORES INTERNOS</p>  <p>FACTORES EXTERNOS</p>	<p>FORTALEZAS</p> <p>Solidez financiera de la compañía.</p> <p>Reconocimiento de la marca en el mercado internacional.</p> <p>Integración vertical hacia adelante y hacia atrás.</p> <p>Experiencia en el negocio bananero.</p>	<p>DEBILIDADES</p> <p>Falta de planes estratégicos.</p> <p>Falta de programas de desarrollo y capacitación en la empresa.</p> <p>Ausencia de un sistema de Gestión de Calidad.</p> <p>Poca comercialización de frutas tropicales.</p>
<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Incremento del mercado del banano orgánico.</p> <p>Crecimiento del mercado ruso europeo sudamericano</p> <p>Ingreso a nuevos mercados</p>	<p>Manejar el volumen financiero de la empresa para incrementar la exportación de banano orgánico e incursionar en nuevos mercados</p> <p>Manejar la posición de liderazgo de la marca en el mercado internacional para exportar variedad de frutas tropicales.</p>	<p>Ejecutar alianzas estratégicas con los Clientes y Proveedores para mantener e incrementar la participación en el mercado.</p>
<p>AMENAZAS</p> <p>Perdida constante de mercado.</p> <p>Incremento de nuevos competidores.</p> <p>Cumplimiento de certificaciones y normativas de calidad.</p> <p>Regulaciones nacionales e internacionales con respecto a las exportaciones de banano.</p>	<p>Descubrir la integración vertical de la empresa para disminuir los costos de producción, comercialización y venta de la cosecha.</p>	<p>Realizar un Sistema de Gestión de la Calidad y de Medio Ambiente para cumplir con las normativas expuestas por los mercados internacionales</p> <p>Aumentar la motivación y estimular el desarrollo profesional de los empleados para mejorar la eficiencia y la productividad en el trabajo y disminuir los costos.</p>

Fuente: Medio ambiente empresarial
Elaborado por: Mayra PARRALES y Verónica CAMPOS.

Figura 15. Análisis de las 5 Fuerzas de Michael Porter.

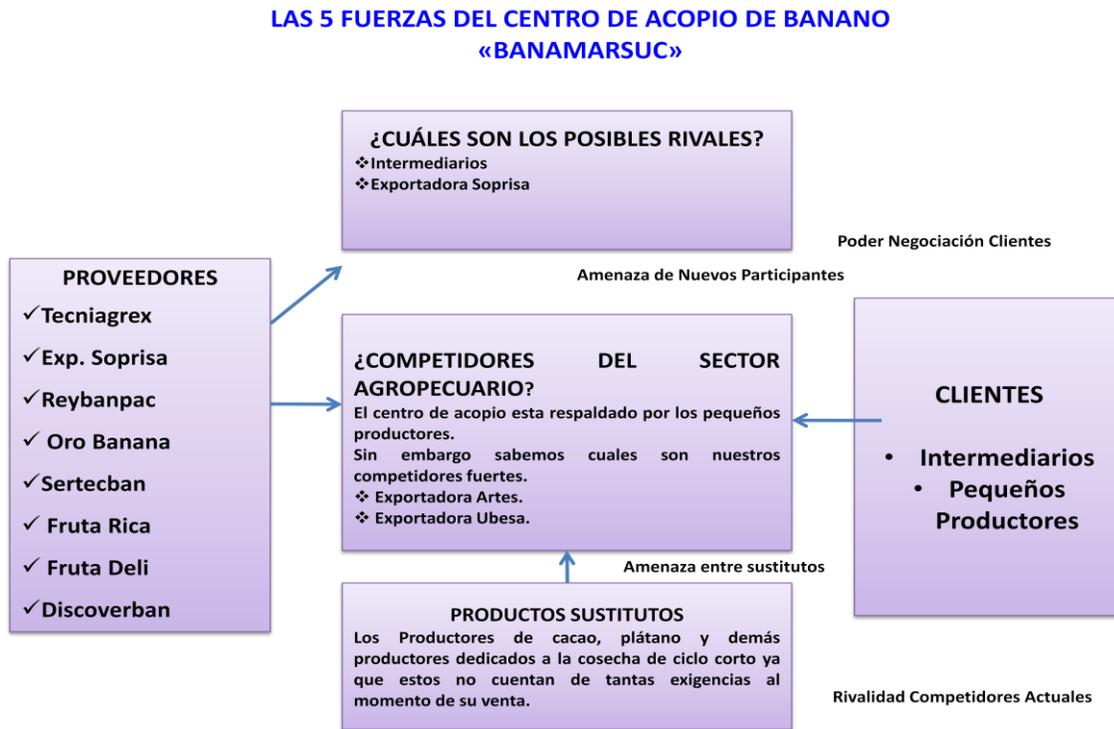


Tabla 17

1.- BARRERAS DE ENTRADA

	Bajo	Medio	Alto
1. UN PRODUCTO DIFERENTE		X	
2. DISTRIBUCION			X
3. NORMATIVA LEGAL			X
4. PRESTIGIO.		X	
	0	2	2
AMENAZA DE NUEVOS PARTICIPANTES	0%	50%	50%

No existen amenazas de nuevos participantes porque nuestras barreras de entradas se encuentran en igualdad entre el nivel medio y el nivel alto eso significa que cualquiera podría ingresar en nuestro mercado competitivo.

Tabla 18

2.-PRODUCTOS SUSTITUTOS

	Bajo	Medio	Alto
1. PRECIOS RELATIVOS		X	
2. PROPENSIÓN A CAMBIAR		X	
3. BENEFICIOS ADICIONALES O VENTAJAS SUSTITUTAS			X
4. COSTOS DE INTERCAMBIO		X	
	0	3	1
AMENAZA DE SUSTITUCIÓN	0%	75%	25%

No hay amenaza de producto sustituto porque las personas del sector agrícola de la parroquia Mariscal Sucre no les gusta invertir en productos de ciclo corto.

Tabla 19

3.-DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD

	Bajo	Medio	Alto
1. COMPETIDORES DE UN TAMAÑO EQUIVALENTE.		X	
2. MANEJO EFICIENTE DE COSTOS.		X	
3. CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA.	X		
	1	2	0
AMENAZA DE RIVALIDAD	33.33%	66.67 %	0%

Existe un nivel de rivalidad bastante considerable dentro de este mercado para combatir ese problema se debería plantear nuevas estrategias y buscar nuevas compañías exportadoras que les ofrezcan un precio mas bajo para poder captar y mantener la satisfacción del sector agrícola.

Tabla 20

4.-PODER DE LOS COMPRADORES.

	Bajo	Medio	Alto
1.- PRODUCTOS IGUALES			X
2.- PRODUCTOS DIFERENCIADOS O UNICOS		X	
3.-ELASTICIDAD			X
	0	1	2
PODER DE LOS COMPRADORES.	0%	33.33%	66.67%

Si tiene el poder de compra,ellos pueden elegir entre varias compañías exportadoras de banano.

Tabla 21

5.- NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES

	Bajo	Medio	Alto
1. PRESENTACIÓN DE INSUMOS SUSTITUTOS.	X		
2.- IMPORTANCIA DEL VOLUMEN PARA EL PROVEEDOR.	X		
3. - IMPACTO DE INSUMOS EN EL COSTO O DIFERENCIACIÓN.		X	
4.- DIFERENCIACIÓN DE INSUMOS.	X		
	3	1	0
PODER DE LOS PROVEEDORES.	75%	25%	0%

El proveedor de los productos es bajo porque existen muchas compañías exportadoras dedicadas a esta actividad.

Tabla 22

RESUMEN DEL ANÁLISIS DEL CENTRO DE ACOPIO “BANAMARSU”

	ACTUAL			FUTURO		
	Bajo	Medio	Alto	Bajo	Medio	Alto
Barreras a la entrada	0	2	2		X	
Productos Sustitutos	0	3	1		X	
Determinantes de la Rivalidad	1	2	0		X	
Poder de los compradores	0	1	2			X
Negociación con los proveedores	3	1	0			X
Evaluación General	4	9	5			
Porcentajes	22.22%	50%	27.78%			

5.7.1.4. Estrategias de marketing mix.

Estrategias de producto:

Nombre:Centro de acopio “BANAMARSU”

Slogan:Excelencia y Calidad Agropecuaria

Logotipo:

Figura 16

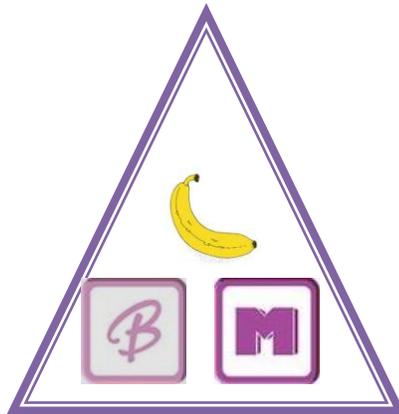
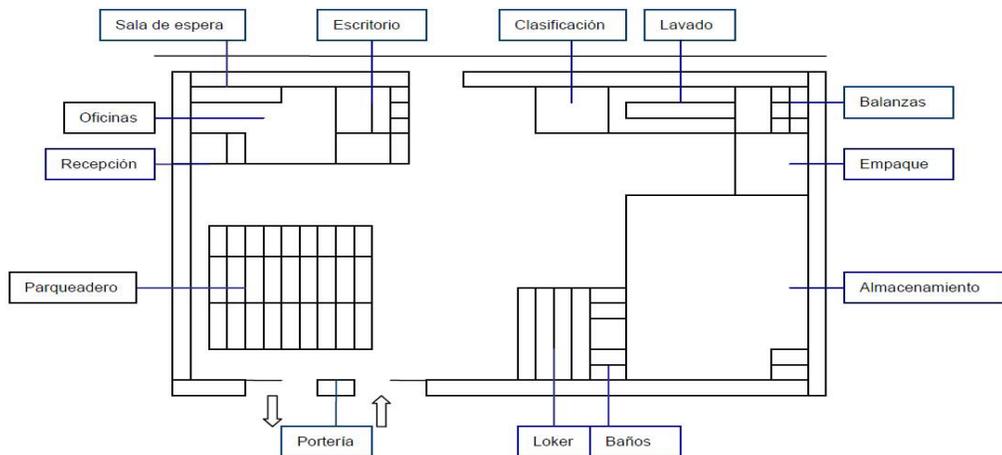


Figura 17



Descripción del servicio:

El servicio que brindara el centro de acopio permitirá a los agricultores mejorar su situación de competencia en el mercado, tanto a través de la creación de canales directos de distribución, como por la introducción de mejores técnicas en el manejo del producto y mediante la canalización de los servicios de apoyo básico para una eficiente comercialización.

Estrategias de precios:

El centro de acopio cobrará un valor fijo por caja de banano recibida el mismo que servirá para cubrir los gastos y costos del mismo.

Estrategias de distribución o plaza:

La comercialización será directa, evitando intermediarios.

Estrategias de publicidad:

Figura 18



CENTRO DE ACOPIO "BANAMARSU"

BANAMARSU comunica a los productores de la parroquia Mariscal Sucre que ha iniciado la compra de cajas de banano.

Ofreciendo:

- **PRECIO OFICIAL**
- **PAGO INMEDIATO**
- **CALIFICACIÓN JUSTA**

Usted puede realizar la entrega de las cajas de banano en nuestro centro de acopio ubicado en La Hcda. Gariva Vía Mariscal Sucre.

Informes a los teléfonos:
094747547 / 094757354.

Tarjeta de presentación:

Figura 19



Anuncio en radio:

Se comunica a todos los moradores de la parroquia Mariscal Sucre que ya abrió sus puertas el primer centro de acopio “BANAMARSU” conformado por los miembros de la asociación “Fernando Alvarado” ofreciendo la compra de banana a los pequeños productores y el pago justo del precio oficial e inmediato.

Los requisitos necesarios para pertenecer a la asociación los puede encontrar en el periódico mural que se encuentra afuera de las instalaciones.

5.7.2. Recursos, análisis financiero.

Tabla 23

CENTRO DE ACOPIO "BANAMARSU"								
PRESUPUESTO DE INGRESOS								
INGRESOS POR SERVICIO	UNIDADES	P.U.	ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
POR UNIDAD DE CAJAS RECIBIDAS AL MES								
CAJAS	32000	0,20	6.400,00	76.800,00	80.640,00	84.672,00	88.905,60	93.350,88
TOTAL DE INGRESOS			6.400,00	76.800,00	80.640,00	84.672,00	88.905,60	93.350,88

Tabla 24

DETALLE DE GASTOS							
GASTOS ADMINISTRATIVOS		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	GERENTE GENERAL	600,00	7.200,00	7.560,00	7.938,00	8.334,90	8.751,65
1	ADMINISTRADOR	298,00	3.576,00	3.754,80	3.942,54	4.139,67	4.346,65
1	AYUDANTE 1	298,00	3.576,00	3.754,80	3.942,54	4.139,67	4.346,65
1	AYUDANTE 2	298,00	3.576,00	3.754,80	3.942,54	4.139,67	4.346,65
1	AYUDANTE 3	298,00	3.576,00	3.754,80	3.942,54	4.139,67	4.346,65
1	AYUDANTE 4	298,00	3.576,00	3.754,80	3.942,54	4.139,67	4.346,65
1	AYUDANTE 5	298,00	3.576,00	3.754,80	3.942,54	4.139,67	4.346,65
1	GUARDIA	298,00	3.576,00	3.754,80	3.942,54	4.139,67	4.346,65
	APORTE PATRONAL		3.191,56	3.351,14	3.518,70	3.694,63	3.879,36
	DÉCIMO CUARTO		2.086,00	2.190,30	2.299,82	2.414,81	2.535,55
	DÉCIMO TERCERO		2.686,00	2.820,30	2.961,32	3.109,38	3.264,85
	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	2.686,00	40.195,56	42.205,34	44.315,61	46.531,39	48.857,96

Tabla 25

GASTOS GENERALES		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	AGUA	30,00	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58
	ENERGÍA ELECTRICA	150,00	1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91
	TELÉFONO	20,00	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72
	SERVICIOS DE INTERNET	90,00	1.080,00	1.134,00	1.190,70	1.250,24	1.312,75
	MANTENIMIENTO Y COMBUSTIBLE	45,00	540,00	567,00	595,35	625,12	656,37
	ALQUILER	250,00	3.000,00	3.150,00	3.307,50	3.472,88	3.646,52
	ÚTILES DE OFICINA (PAPELERIA)	30,00	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58
	DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	14,38	172,50	172,50	172,50	172,50	172,50
	DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACION	55,00	660,00	660,00	660,00	-	-
	DEPRECIACIÓN DE VEHICULO	500,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
	DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA	2,40	28,80	28,80	28,80	28,80	28,80
	DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS	47,75	573,00	573,00	573,00	573,00	573,00
	TOTAL GASTOS GENERALES	1.234,53	14.814,30	15.183,30	15.570,75	15.317,57	15.744,74

Tabla 26

GASTO DE VENTAS		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	PUBLICIDAD	20,00	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72
	TOTAL GASTOS DE VENTAS	20,00	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72
	TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS	3.940,53	55.249,86	57.640,64	60.150,96	62.126,79	64.894,41
	GASTOS PARA EL FLUJO CAJA	3.321,00	47.815,56	50.206,34	52.716,66	55.352,49	58.120,11
	GASTOS GENERALES	615,00	7.380,00	7.749,00	8.136,45	8.543,27	8.970,44
	DEPRECIACIÓN	619,53	7.434,30	7.434,30	7.434,30	6.774,30	6.774,30
			7.434,30	14.868,60	22.302,90	29.077,20	35.851,50

Tabla 27

CENTRO DE ACOPIO "BANAMARSU"			
ACTIVOS FIJOS			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	C. UNITARIO	C. TOTAL
	MUEBLES Y ENSERES		
4	ESCRITORIOS	220,00	880,00
4	SILLA EJECUTIVA	70,00	280,00
7	SILLAS DE ESPERA	35,00	245,00
4	ARCHIVADOR	80,00	320,00
	TOTAL MUEBLES Y ENSERES		1.725,00
	EQUIPOS DE OFICINA		
4	CALCULADORA/SUMADORA	30,00	120,00
4	TELÉFONOS	42,00	168,00
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		288,00
	EQUIPO DE COMPUTACIÓN		
4	COMPUTADORA	500,00	2.000,00
	TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN		2.000,00
	MAQUINARIAS Y EQUIPOS		
2	AIRE ACONDICIONADO (24 BTU)	750,00	1.500,00
6	MONTACARGA	430,00	2.580,00
110	PALLETES	15,00	1.650,00
	TOTAL MAQUINARIAS Y EQUIPOS		5.730,00
	VEHÍCULOS		
1	CAMIONETA	30.000,00	30.000,00
	TOTAL VEHÍCULOS		30.000,00
TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS			39.743,00

Tabla 28

DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS				
DESCRIPCIÓN	VALOR DE ACTIVO	PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	1.725,00	10%	14,38	172,50
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2.000,00	33%	55,00	660,00
VEHÍCULO	30.000,00	20%	500,00	6.000,00
EQUIPO DE OFICINA	288,00	10%	2,40	28,80
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	5.730,00	10%	47,75	573,00
TOTAL	39.743,00		619,53	7.434,30

Tabla 29

INVERSIÓN DEL PROYECTO	
MUEBLES Y ENSERES	1.725,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2.000,00
VEHÍCULO	30.000,00
EQUIPO DE OFICINA	288,00
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	5.730,00
CAJA - BANCO	-
TOTAL DE LA INVERSIÓN	39.743,00

Tabla 30

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		
INVERSIÓN TOTAL		39.743,00
Financiado	100%	39.743,00
		39.743,00

TASA		
TASA ANUAL INTERES PRÉSTAMO	7,00%	0,07
		0,07

PRÉSTAMO BANCARIO		
	CAPITAL	INTERES
Préstamo Bancario	39.743,00	2.782,01

Tabla 31

FINANCIAMIENTO				
TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERÉS	PAGO	SALDO
-				39.743,00
1	3.311,92	2.782,01	6.093,93	36.431,08
2	3.311,92	2.550,18	5.862,09	33.119,17
3	3.311,92	2.318,34	5.630,26	29.807,25
4	3.311,92	2.086,51	5.398,42	26.495,33
5	3.311,92	1.854,67	5.166,59	23.183,42
6	3.311,92	1.622,84	4.934,76	19.871,50
7	3.311,92	1.391,01	4.702,92	16.559,58
8	3.311,92	1.159,17	4.471,09	13.247,67
9	3.311,92	927,34	4.239,25	9.935,75
10	3.311,92	695,50	4.007,42	6.623,83
11	3.311,92	463,67	3.775,59	3.311,92
12	3.311,92	231,83	3.543,75	-
	39.743,00	18.083,07	57.826,07	

Tabla 32

CENTRO DE ACOPIO "BANAMARSU"							
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO							
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
	VENTAS	76.800,00	80.640,00	84.672,00	88.905,60	93.350,88	424.368,48
(-)	COSTO DE VENTAS	7.608,00	7.988,40	8.387,82	8.807,21	9.247,57	42.039,00
	UTILIDAD BRUTA	69.192,00	72.651,60	76.284,18	80.098,39	84.103,31	382.329,48
	COSTOS INDIRECTOS	55.249,86	57.640,64	60.150,96	62.126,79	64.894,41	300.062,66
	UTILIDAD OPERACIONAL	13.942,14	15.010,96	16.133,22	17.971,60	19.208,89	82.266,81
(-)	GASTOS FINANCIEROS	2.782,01	2.550,18	2.318,34	2.086,51	1.854,67	11.591,71
	UTILIDAD ANTES PART. IMP	11.160,13	12.460,78	13.814,88	15.885,09	17.354,22	70.675,11
	PARTICIPACION EMPLEADOS	1.674,02	1.869,12	2.072,23	2.382,76	2.603,13	10.601,27
	UTILIDAD ANTES DE IMPTO	9.486,11	10.591,67	11.742,65	13.502,33	14.751,09	60.073,84
	IMPUESTO RENTA	2.371,53	2.647,92	2.935,66	3.375,58	3.687,77	25.619,73
	UTILIDAD NETA	7.114,58	7.943,75	8.806,99	10.126,75	11.063,32	45.055,38

Tabla 33

CENTRO DE ACOPIO "BANAMARSU"						
BALANCE GENERAL						
CUENTAS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE						
CAJA -BANCOS	-	15.282,51	27.820,13	41.240,36	55.579,94	70.638,20
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	-	15.282,51	27.820,13	41.240,36	55.579,94	70.638,20
ACTIVOS FIJOS	39.743,00	39.743,00	39.743,00	39.743,00	39.743,00	39.743,00
DEPRECIAC. ACUMULADA		7.434,30	14.868,60	22.302,90	29.077,20	35.851,50
TOTAL DE ACTIVO FIJO	39.743,00	32.308,70	24.874,40	17.440,10	10.665,80	3.891,50
TOTAL DE ACTIVOS	39.743,00	47.591,21	52.694,53	58.680,46	66.245,74	74.529,70
PASIVO						
CORRIENTE						
PRÉSTAMO	39.743,00	36.431,08	33.119,17	29.807,25	26.495,33	23.183,42
PARTICIPACIÓN EMPL. POR PAGAR	-	1.674,02	1.869,12	2.072,23	2.382,76	2.603,13
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	-	2.371,53	2.647,92	2.935,66	3.375,58	3.687,77
TOTAL PASIVO	39.743,00	40.476,63	37.636,20	34.815,14	32.253,68	29.474,32
PATRIMONIO						
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-	7.114,58	7.943,75	8.806,99	10.126,75	11.063,32
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES	-	-	7.114,58	15.058,33	23.865,32	33.992,06
TOTAL PATRIMONIO	-	7.114,58	15.058,33	23.865,32	33.992,06	45.055,38
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	39.743,00	47.591,21	52.694,53	58.680,46	66.245,74	74.529,70

Tabla 34

CENTRO DE ACOPIO "BANAMARSU"						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERATIVOS						
VENTAS	\$ -	\$ 76.800,00	\$ 80.640,00	\$ 84.672,00	\$ 88.905,60	\$ 93.350,88
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		\$ 76.800,00	\$ 80.640,00	\$ 84.672,00	\$ 88.905,60	\$ 93.350,88
EGRESOS OPERATIVOS						
INVERSIÓN INICIAL	\$ 39.743,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTO ADMINISTRATIVOS	\$ -	\$ 40.195,56	\$ 42.205,34	\$ 44.315,61	\$ 46.531,39	\$ 48.857,96
GASTO DE VENTAS	\$ -	\$ 240,00	\$ 252,00	\$ 264,60	\$ 277,83	\$ 291,72
GASTOS GENERALES	\$ -	\$ 7.380,00	\$ 7.749,00	\$ 8.136,45	\$ 8.543,27	\$ 8.970,44
COSTO DE VENTA	\$ -	\$ 7.608,00	\$ 7.988,40	\$ 8.387,82	\$ 8.807,21	\$ 9.247,57
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS	\$ -	\$ -	\$ 1.674,02	\$ 1.869,12	\$ 2.072,23	\$ 2.382,76
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$ -	\$ -	\$ 2.371,53	\$ 2.647,92	\$ 2.935,66	\$ 3.375,58
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	\$ 39.743,00	\$ 55.423,56	\$ 62.240,29	\$ 65.621,51	\$ 69.167,60	\$ 73.126,03
FLUJO OPERATIVO	-\$ 39.743,00	\$ 21.376,44	\$ 18.399,71	\$ 19.050,49	\$ 19.738,00	\$ 20.224,85
INGRESOS NO OPERATIVOS						
PRÉSTAMO BANCARIO	\$ 39.743,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	\$ 39.743,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS NO OPERATIVOS						
INVERSIONES						
PAGO DE CAPITAL	\$ -	\$ 3.311,92	\$ 3.311,92	\$ 3.311,92	\$ 3.311,92	\$ 3.311,92
PAGO DE INTERESES	\$ -	\$ 2.782,01	\$ 2.550,18	\$ 2.318,34	\$ 2.086,51	\$ 1.854,67
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	\$ -	\$ 6.093,93	\$ 5.862,09	\$ 5.630,26	\$ 5.398,42	\$ 5.166,59
FLUJO NETO NO OPERATIVO	\$ 39.743,00	-\$ 6.093,93	-\$ 5.862,09	-\$ 5.630,26	-\$ 5.398,42	-\$ 5.166,59
FLUJO NETO	\$ -	\$ 15.282,51	\$ 12.537,62	\$ 13.420,23	\$ 14.339,58	\$ 15.058,26
SALDO INICIAL	\$ -	\$ -	\$ 15.282,51	\$ 27.820,13	\$ 41.240,36	\$ 55.579,94
FLUJO ACUMULADO	\$ -	\$ 15.282,51	\$ 27.820,13	\$ 41.240,36	\$ 55.579,94	\$ 70.638,20

Tabla 35

RAZONES FINANCIERAS			
TASA DE DESCUENTO	20%	ROA	1,13 %
VALOR ACTUAL	\$ 59.262,49	UTILIDAD NETA	\$ 45.055,38
VALOR ACTUAL NETO	\$ 19.519,49	TOTAL ACTIVOS	\$ 39.743,00
TIR	41%	Por cada dólar invertido en las activos, estos me generan un 1,13% de rentabilidad.	
TIR DEL NEGOCIO	41,14%		
ROS	0,11 %	ROE	0,36 %
UTILIDAD NETA	\$ 45.055,38	UTILIDAD NETA	\$ 45.055,38
TOTAL DE VENTAS	424.368,48	PATRIMONIO	\$ 125.085,68
Por cada dólar invertido en las ventas, estas me generan un 0,11% de rentabilidad		Por cada dólar invertido en el patrimonio, éstas me generan un 0,36% de rentabilidad	

5.7.3 Impacto

- Reducción de la participación de Intermediarios en la comercialización del banano.
- Incentivar el nivel de cooperativismo de los pequeños productores de la Parroquia Mariscal Sucre.
- Poder de negociación directa con las compañías exportadoras de banano.
- Mayor incremento en la rentabilidad de sus ingresos.
- Poder de recuperación de la inversión al momento de vender la cosecha.
- Al existir asociaciones tendrán acceso a todos los beneficios que el gobierno ofrece como son: fertilizantes, fumigación aérea gratuita, y kits fungicidas.
- La fruta llegara en buenas condiciones ya que se evitaría la manipulación durante el viaje extenso de la transportación.
- El costo de inversión se reduciría.
- Libertad de comercializar el banano no solo con una exportadora sino con la con las más adecuadas las cuales beneficien al pequeño productor.
- Reducción del valor del transporte ya que estará ubicado en un sector cerca lo cual le facilitara al productor.

5.7.4 Cronograma

Tabla 36

Cronograma para el plan de implementación de un centro de acopio.

No .	ACTIVIDADES	DURACION/DIAS	INICIO	FIN	PROGRESO DE LAS ACTIVIDADES		
					SEPT.	OCT.	NOVI.
1	Identificación el lugar donde va a estar ubicada la empresa.	2	JUEVES 5/09/13	LUNES 9/09/13			
2	Se establece la ubicación del mobiliario y su ubicación interna.	7	MARTES 10/09/13	JUEVES19/09/13			
3	Se crea un análisis de la publicidad a utilizar para dar a conocer el servicio.	1	VIERNES 20/09/13	VIERNES 20/09/13			
4	Se ejecutan las publicaciones.	4	LUNES 23/09/13	VIERNES 27/09/13			
5	Se procede a efectuar el proceso de selección del personal.	5	LUNES 30/09/13	MARTES 1/10/2013			
6	Se desarrollara una reunión con el personal seleccionado fara explicarles como funcionara la empresa de acuerdo al cargo que desempeñan	3	MIERCOLES 2/10/13	VIERNES 4/10/13			
7	se efectuara la compra de las maquinarias	3	LUNES 7/10/13	MIERCOLES 9/10/13			
8	Se realizara la inauguración dela empresa.	4	JUEVES10/10/13	MIERCOLES16/10/13			
9	Se procede a contabilizar los movimientos económicos	7	JUEVES 17/10/13	MIERCOLES 29/10/12			
10	Se presenta los resultados obtenidos	1	JUEVES 30/10/13	JUEVES 30/10/13			

5.7.5. Lineamientos para evaluar la propuesta.

- El planteamiento de la presente propuesta estuvo dirigida por varios lineamientos, como primer paso se realizó una investigación de campo dirigida a los pequeños productores de la parroquia Mariscal Sucre, Cantón Milagro, con la finalidad de corroborar con las hipótesis planteadas y a su vez conocer los criterios de la población referente a la problemática que existe en la actualidad no solo en este año sino basándonos a experiencias anteriores que ha sufrido el sector bananero no solo de la parroquia sino de todo el país.
- Luego de la recopilación de los datos se continuó con la tabulación de los mismos comprobándose así las hipótesis, y por ende la necesidad de un servicio que supla los requerimientos de este sector agrícola que siempre se ha encontrado abandonado por las grandes compañías exportadoras de banano.
- Se procedió a elaborar un Plan Estratégico el cual permita fortalecer al sector y que ayuden a mejorar sus ingresos, luego se planteó un manual de funciones para el talento humano encargado del centro de acopio; continuando así con la respectiva evaluación de la propuesta por medio de los respectivos análisis de Matriz FODA, FO-FA-DO-DA y las cinco fuerzas de Michael PORTER.
- Finalmente se establecieron estrategias que permitan trabajar con mayor eficiencia en el sector bananero, para de esta manera lograr reducir la presencia e influencia de la intermediación de comercializadoras de banano quienes han afectado en gran cantidad los ingresos de los productores.

CONCLUSIONES

El proyecto de " Estudio de Factibilidad para la Creación de un centro de Acopio para los pequeños productores de banano de la parroquia Mariscal Sucre, cantón Milagro", es un proyecto rentable y viable para los inversionistas. Esto comprueba las hipótesis principales del presente estudio.

La rentabilidad que presenta el centro de acopio en su escenario básico, el cual asume, una inversión de \$ 39.743.00 la cual será financiada por medio de la banca privada y estatal , resulta en un Valor Presente Neto de \$ 19.519,49 y una Tasa Interna de Rendimiento del 41.14%.

Contar con el respaldo, experiencia y prestigio de las asociaciones es esencial para el desarrollo y crecimiento de este gran proyecto.

El amplio mercado del banano en los Estados Unidos de América y Europa, y contar con alianzas estratégicas de comercialización durante y después del desarrollo del proyecto, son las ventajas más grandes con que cuenta el centro de acopio.

Las compañías exportadoras ofrecen todo lo necesario en cuanto a transportación, así como también, gran experiencia para que el centro de acopio pueda operar con normalidad.

RECOMENDACIONES

Ejecutar el " Estudio de Factibilidad para la Creación de un centro de Acopio para los pequeños productores de banano de la parroquia Mariscal Sucre, cantón Milagro", ya que representa un beneficio para los inversionistas, al contar con un retorno mayor que el costo del capital.

Tomar en cuenta el impacto que puede llegar a tener, el contar con un centro de acopio dentro de la parroquia respecto a los demás sectores agrícolas de la región.

Evaluar cual es la Estructura Optima de Capital para el centro de acopio para así poder maximizar el valor del proyecto.

Hacer investigaciones de mercado anuales, para conocer las necesidades y expectativas de los consumidores y así poder ajustarse a los cambios de en las mismas. De manera que podrán siempre mantenerse a la vanguardia, y no solo satisfacer sino exceder las necesidades del consumidor.

Se recomienda incentivar la unión de fuerzas con otros pequeños productores de banano, y de esta manera ayudar al crecimiento de las asociaciones presentes inmersas en este proyecto y también al crecimiento de las demás asociaciones existentes en el país ya que hay que considerar que el Ecuador es el país con mayor exportación a nivel mundial.

BIBLIOGRAFIA

- **BALLESTEROS, E**-Economía de la empresa alimentaria. Ediciones Mundi Prensa, Madrid. 2007
 - **ECUAQUIMICA**, Análisis de mercado. Edición 2011
 - **BEBER, Víctor y MOCHÓN, Francisco**- Economía, elementos de micro y macroeconomía, segunda edición Editorial 2007
 - **RODRÍGUEZ, Carlos Mallo, PULIDO Antonio**.- Contabilidad Financiera. Un enfoque actual. Editorial Paraninfo, 2008
 - **CHIRIBOGA, Luis**- Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano, Quinta edición, Ecuador. 2008
 - **MÚNICH, Lourdes; ÁNGELES, Ernesto** – Métodos y Técnicas de Investigación, Décimo segunda edición, México, 2010
 - **MARÍN Rodríguez Zoila Rosa**.- Elementos de nutrición humana, Edición 2008
- AGUILERA, Esteban y CONTRERAS, Michelle**: Auditoria a una empresa dedicada a la exportación de banano período al 31 de diciembre del 2008 en Guayaquil, Tesis de grado para optar al título de Economista, Escuela de Economía, Escuela Superior Politécnica del Litoral, Guayaquil, 2008.
- CEPEDA, Darío agro economista: Cuando las manos hacen el racimo, Guayaquil, primera edición Editorial 2008.
 - <http://www.fao.org/docrep/007/y5102s/y5102s03.htm>
 - <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/400/1/743.pdf>
 - www.castlefoods.ec/index.php/es/cavendish-banano
 - <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/persisten-problemas-con-banano-24227-24227.html>
 - <http://www.extra.ec/ediciones/2011/08/24/provincias/problemas-por-bajo-precio-del-banano/>
 - www.crystal-chemical.com/banano.htm
 - www.agropecuario.org/frutales/banano.html
 - www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/4854/1/7600.pdf

ANEXO 1

ENCUESTA

Su objetivo es obtener información que permita determinar la forma en que la intermediación de empresas que acopian banano, incide en los rendimientos o resultados económicos del sector de pequeños productores bananeros de la Parroquia Mariscal Sucre, del Cantón Milagro, a su vez, se procede a aclarar que los resultados buscan obtener información objetiva para el desarrollo de un proyecto de grado (proyecto académico)

Se empleará una escala de Likert, la cual presenta las siguientes alternativas o escala de calificación de respuestas:

5 Muy de acuerdo 4 De acuerdo 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo (indecisión)

2 En desacuerdo 1 Muy en desacuerdo.

Marque con una X, de acuerdo a su criterio.

ÍTEMS O PREGUNTAS	5	4	3	2	1
1.La mayoría de los pequeños productores de banano de mariscal sucre recurren a intermediarios para vender su cosecha o producción.					
2.La presencia de intermediarios, afecta a las ganancias de los pequeños agricultores.					
3.Las ganancias o utilidades de los pequeños agricultores disminuyen cada vez que deben vender su producción a cosecha a algún intermediario.					
4.Los valores o precio pagado por los intermediarios son bajo.					
5.Los pequeños productores de banano se ven afectados al no poder obtener contrato con ls grandes empresas que compran y exportan el banano.					
6.Las empresas que compran y exportan banano establecen un gran nivel de exigencias, lo que es difícil de cumplir para los pequeños productores.					

7.Los pequeños productores de banano recurren a intermediarios porque no saben como comercializar directamente sus productos.					
8.La comercialización de la producción de banano se convierte en una dificultad para los pequeños productores de banano de la zona de mariscal sucre.					
9.Trabajar con intermediarios afecta a los ingresos o ganancias de los productores de banano.					
10.Cuando se emplean intermediarios para vender el banano cosechado, en algunas ocasiones esto afecta a la recuperación de la inversión o costo de la cosecha.					
11.Los agricultores o productores de banano tienen la necesidad de tener una asociación o cooperativa que los instruya y ayude a la comercialización de sus cosechas o producción.					
12.El nivel de cooperativismo de los productores de banano de mariscal sucre es bajo o no suficiente.					