



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES**

**DISEÑO DE PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA COMERCIAL**

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA PROPONER LA
COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO “PLABAVE” EN EL RECINTO
PANIGÓN DEL CANTÓN MILAGRO”**

AUTORAS:

EGRESADAS:

CASTRO PEÑAHERRERA DIANA CAROLINA

SALAZAR CONTRERAS FAVIOLA ESTEFANIA

SEPTIEMBRE 2013

MILAGRO

ECUADOR

ACEPTACIÓN DE LA TUTORA

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:

Haber analizado el proyecto de Grado presentado por la Srta. Diana Carolina Castro Peñaherrera y la Srta. Faviola Estefania Salazar Contreras con el Tema de **“Estudio de factibilidad para proponer la Comercializadora de plátano “PLABAVE” en el Recinto Panigón del Cantón Milagro”**, para optar al título de Ingeniera Comercial, por ello acepto tutoriar a las estudiantes, durante la etapa de desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

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

Presentado por las egresadas:

Diana Carolina Castro Peñaherrera C.I. 092960628-3

Faviola Estefania Salazar Contreras C.I. 092921594-5

TUTORA

.....

EC. YADIRA ARTEAGA ESTRELLA

DECLARACIÓN DE LA AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotras las egresadas: Castro Peñaherrera Diana Carolina y Salazar Contreras Faviola Estefania, declaramos ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que entregamos el proyecto; **“Estudio de factibilidad para proponer la Comercializadora de Plátano “Plabave” en el Recinto Panigón del Cantón Milagro”**, del cual nos responsabilizamos por ser las autoras del mismo y tener la asesoría personal de la EC. Yadira Arteaga Estrella, además no contiene material escrito por otra persona, salvo al que está debidamente referenciado en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

MILAGRO, SEPTIEMBRE DEL 2013

Diana Carolina Castro Peñaherrera
C.I.092960628-3

Faviola Estefania Salazar Contreras
C.I.092921594-5

EC. YADIRA ARTEAGA ESTRELLA

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de **INGENIERÍA COMERCIAL**, otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	()
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de **INGENIERÍA COMERCIAL**, otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	()
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

A Dios por haberme dado la sabiduría y fortaleza para poder cumplir con esta meta.

A mi papá: Por confiar en mí, por siempre acompañarme en todo momento, y por todo el apoyo que siempre me ha brindado.

A mi mamá: Por ser mi motivación, por sus consejos y por nunca dejarme sola.

A mi hermana que de una u otra forma siempre ha estado para apoyarme.

DIANA CAROLINA CASTRO PEÑAHERRERA

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme dado la oportunidad de llegar hasta aquí y por haberme guiado e iluminado por el camino correcto para culminar con mí proyecto.

A mis padres por todo el esfuerzo que realizaron por mí, por la confianza, por el apoyo, por la fortaleza que me impulsaron para seguir adelante y porque gracias a ustedes he podido formarme profesionalmente.

Agradezco especialmente a mi tutora EC. Yadira Arteaga Estrella, por su colaboración y paciencia, porque siempre estuvo demostrando su ayuda incondicional en todo momento.

DIANA CAROLINA CASTRO PEÑAHERRERA

DEDICATORIA

A Dios por darme las fuerzas necesarias para culminar con esta etapa de mi vida.

A mis padres, por todo el apoyo incondicional, y por el cariño y amor que me han brindado día a día.

A mis hermanos por su apoyo incondicional.

A mis sobrinos: Brithany, Ariana y Yeral

FAVIOLA ESTEFANIA SALAZAR CONTRERAS

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, Nuestro Señor por la oportunidad de aprender, crecer y mejorar junto a personas excepcionales.

A mis padres por ser el motor que impulsa mi vida, quienes en el trayecto de mi vida se han sacrificado por mí dándome todo su apoyo tanto moral como económico.

A la Universidad Estatal de Milagro, prestigiosa institución de la cual me enorgullece haber formado parte en una etapa tan importante de mi vida, de la cual me llevo valiosas enseñanzas y recuerdos que perduraran por siempre en mi memoria y me serán de mucha utilidad durante mi vida profesional.

Agradezco a mi tutora EC. Yadira Arteaga Estrella, por su predisposición y asesoría en este trabajo de grado

A los Ingenieros Juan Carlos Torres y Walter Reyes quienes con sus conocimientos colaboraron en la realización de este proyecto.

FAVIOLA ESTEFANIA SALAZAR CONTRERAS

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Máster

Jaime Orozco Hernández

RECTOR DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

Presente

Por medio del presente documento, libre y voluntariamente procedemos a hacer la Cesión de Derechos del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención del Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue **“Estudio de factibilidad para proponer la Comercializadora de plátano “PLABAVE” en el Recinto Panigón del Cantón Milagro”**, el cual corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, Septiembre del 2013

Diana Carolina Castro Peñaherrera

C.I. 092960628-3

Faviola Estefania Salazar Contreras

C.I. 092921594-5

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
EL PROBLEMA.....	2
1.1PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.1.1 Problematización.....	2
1.1.2 Delimitación del problema	3
1.1.3Formulación del problema	3
1.1.4Sistematización del problema.....	3
1.1.5Determinación del tema.....	4
1.2 OBJETIVOS.....	4
1.2.1Objetivo general de la investigación	4
1.2.2Objetivos específicos.....	4
1.3JUSTIFICACIÓN.....	4
CAPÍTULO II.....	6
MARCO REFERENCIAL.....	6
2.1 MARCO TEÓRICO.....	6
2.1.1 Antecedentes históricos	6
2.1.2 Antecedentes Referenciales.....	11
2.1.3Fundamentación.....	12
2.2 MARCO LEGAL.....	28
2.3 MARCO CONCEPTUAL.....	32
2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	34
2.4.1 Hipótesis General	34
2.4.2 Hipótesis Particulares.....	34
2.4.3 Declaración de Variables.....	34
2.4.4 Operacionalización de la Variables	36
CAPÍTULO III.....	38
MARCO METODOLÓGICO.....	38

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL.....	38
3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA.....	39
3.2.1 Características de la población	39
3.2.2 Delimitación de la población.....	39
3.2.3 Tipo de muestra.....	39
3.2.4 Tamaño de la muestra.....	39
3.2.5 Proceso de Selección.....	40
3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS.....	40
3.3.1 Método teóricos.....	40
3.3.2 Método empírico.....	40
3.3.3 Técnicas e instrumentos.....	41
3.4 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.....	41
CAPÍTULO IV.....	42
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	42
4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	42
4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCION, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS. ..	43
4.3 RESULTADOS.....	71
4.4 VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS.....	72
CAPÍTULO V.....	73
PROPUESTA.....	73
5.1 TEMA.....	73
5.2 JUSTIFICACIÓN.....	73
5.3 FUNDAMENTACIÓN.....	74
5.4 OBJETIVOS.....	77
5.4.1. Objetivo General de la propuesta	77
5.4.2. Objetivo Específico de la propuesta	77
5.5 UBICACIÓN.....	78
5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	79
5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	93

5.7.1 Actividades	107
5.7.2 Recursos, Análisis Financiero.....	108
5.7.3 Impacto.....	122
5.7.4 Cronograma	123
5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta	124
CONCLUSIONES.....	125
RECOMENDACIONES.....	126
BIBLIOGRAFIA.....	127
ANEXOS.....	131

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Proporción de plátano plantada en el Ecuador.....	8
Cuadro 2: Tabla de Composición del Plátano	13
Cuadro 3: Operacionalización de las Variables.....	36
Cuadro 4: Factores que inciden en la producción de plátano.....	43
Cuadro 5: Técnicas utilizadas para la producción del plátano.....	45
Cuadro 6: Problemas que originan la perdida en producción de plátano.	47
Cuadro 7: Rubros en la producción de plátano	49
Cuadro 8: Factores para el desabastecimiento del plátano.....	51
Cuadro 9: Interés por las técnicas de producción del plátano.....	53
Cuadro 10: Mejora del cultivo del plátano en los ingresos.	54
Cuadro 11: Inconvenientes en la producción de plátano.....	56
Cuadro 12: Tarifas del Productos.....	58
Cuadro 13: Producción de plátano para la mejora de ganancias.....	60
Cuadro 14: Importancia de una comercializadora de plátano.	61
Cuadro 15: Beneficios al existir una comercializadora.....	62
Cuadro 16: Producción de racimas en una hectárea.	63
Cuadro 17: Verificación de las Hipótesis	72
Cuadro 18: Barreras de Entrada	94
Cuadro 19: Productos Sustitutos.....	95
Cuadro 20: Rivalidad del Sector.....	95

Cuadro 21: Poder de negociación de proveedores	96
Cuadro 22: Poder de negociación de los compradores.....	97
Cuadro 23: Resumen de matrices.....	98
Cuadro 24: FODA.....	99
Cuadro 25: FOFADODA.....	100
Cuadro 26: Objetivos, Estrategias y Políticas de la Microempresa.	101
Cuadro 27: Gastos de Constitución.....	108
Cuadro 28: Presupuesto de Ingresos.....	108
Cuadro 29: Presupuesto de Costos Directos	109
Cuadro 30: Presupuesto de Costos Indirectos	109
Cuadro 31: Presupuesto de Mano de Obra Directa	110
Cuadro 32: Presupuesto de Gastos Administrativos.	110
Cuadro 33: Presupuesto de Gastos Generales	111
Cuadro 34: Presupuesto de Publicidad	111
Cuadro 35: Inversiones del Proyecto	111
Cuadro 36: Capital de Trabajo	112
Cuadro 37: Depreciación de Activos	112
Cuadro 38: Financiamiento del Proyecto.....	112
Cuadro 39: Financiamiento del Proyecto.....	113
Cuadro 40: Tabla de Amortización Fija	113
Cuadro 41: Tabla de Amortización	113
Cuadro 42: Presupuesto de Pérdidas y Ganancias.....	114
Cuadro 43: Presupuesto de Flujo de Caja.....	115
Cuadro 44: Presupuesto Balance General	116
Cuadro 45: Punto de Equilibrio.....	117
Cuadro 46: Activos Fijos.....	118
Cuadro 47: Índices Financieros.....	119
Cuadro 48: Tasa de Descuento.....	119
Cuadro 49: Tasas de Rendimiento.....	119
Cuadro 50: VAN Y TIR	119
Cuadro 51: Análisis de Costos	121

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Factores que inciden en la producción de plátano.....	43
Gráfico 2: Técnicas utilizadas para la producción del plátano.....	45
Gráfico 3: Problemas que originan la pérdida en producción de plátano.	47
Gráfico 4: Rubros en la producción de plátano	49
Gráfico 5: Factores para el desabastecimiento del plátano.....	51
Gráfico 6: Interés por las técnicas de producción del plátano.	53
Gráfico 7: Mejora del cultivo del plátano en los ingresos.....	54
Gráfico 8: Inconvenientes en la producción de plátano.....	56
Gráfico 9: Tarifas del Productos.	58
Gráfico 10: Producción de plátano para la mejora de ganancias.	60
Gráfico 11: Importancia de una comercializadora de plátano.....	61
Gráfico 12: Beneficios al existir una comercializadora.	62
Gráfico 13: Producción de racimas en una hectárea.....	63
Gráfico 14: Organigrama de la Microempresa.....	83
Gráfico 15 : 5 Fuerzas de Porter	93
Gráfico 16: Análisis de Costos	121

ÍNDICE DE IMAGENES

Imagen 1: Transportación.....	27
Imagen 2: Ubicación de la Ciudad.....	78
Imagen 3: Plano de la Comercializadora.....	78
Imagen 4: Logotipo de la Microempresa	103
Imagen 5: Volantes	106
Imagen 6: Letrero de la Microempresa.....	106
Imagen 7: Tarjeta de Presentación de la Comercializadora.....	107
Imagen 8 : Punto de Equilibrio	117
Imagen 9: Cronograma de Actividades	123

RESUMEN

En el Recinto Panigón perteneciente a la Parroquia 5 de Junio del Cantón Milagro hay un sector netamente beneficioso para la producción de plátano, es por eso que hemos considerado factible la propuesta de una comercializadora de plátano en el recinto antes mencionado.

El proyecto está estructurado por capítulos donde se da a conocer la elaboración de la tesis, se detalla el problema con sus causas y efectos, objetivos, delimitación, sistematización, formulación y su correspondiente justificación, se constituye una breve reseña histórica acerca de la actividad a realizar, además incluirá sus respectivas hipótesis y variables para mejor dominio y comprensión del trabajo.

Consecutivamente se desarrolló el marco metodológico donde se puede observar que el estudio es de clase no probabilístico debido a que se cuenta con una porción de población para el cálculo de la muestra donde la herramienta investigativa es la encuesta y entrevista, una vez conseguidos los datos requeridos procedemos a la tabulación y análisis de la herramienta investigativa, donde se pudo constatar que a la mayor parte de la población les interesa la propuesta.

Información importante cuyo propósito es consolidar la propuesta donde se define todo lo referente para “Proponer una comercializadora de plátano” donde incluirá su misión, visión, objetivos, organigrama estructural, funciones del cargo, además de un análisis financiero a tres años detallándose la inversión que tendrá el proyecto, costos indirectos y directos, gastos de apalancamiento bancario, presupuesto de ventas con un incremento del cinco por ciento a partir del segundo año para cumplir con las obligaciones de la microempresa, se culmina con el detalle de los índices financieros, donde se muestra la rentabilidad del proyecto.

ABSTRACT

In the enclosure belonging to the Parish Panigón June 5 Milagro Canton there is a sector clearly beneficial for banana production, is why we considered feasible proposal a marketer of bananas on the grounds mentioned above.

The project is structured by chapters that discloses the preparation of the thesis details the problem with its causes and effects , objectives, delimitation , systematization , corresponding formulation and justification, it is a brief history about the activity also carry out their assumptions and include variables for better control and understanding of the work .

Consecutively methodological framework was developed which shows that the study is not probabilistic class because it has a lot of people for the calculation of the sample where the tool is the survey research and interview, once made the required data proceed to the tabulation and analysis of investigative tool, where it was found that most of the people are interested in the proposal.

Important information whose purpose is to consolidate the proposal which defines everything related to " propose a commercial banana " which include its mission, vision , objectives, organizational structure , job functions , plus a three-year financial analysis detailing the investment will the project , direct and indirect costs , costs of bank leverage , sales budget with an increase of five percent from the second year to meet the obligations of microenterprise , culminates with the detailed financial ratios , where shows the profitability of the project .

INTRODUCCIÓN

Desde el inicio de la humanidad se aprendió a cultivar suficientes excedentes de alimentos para permitir que algunos pudieran perseguir otros objetivos que no solo fueran cazar y recolectar.

Mediante observación se pudo constatar que el agro Milagreño ha sido beneficiado por parte del gobierno ya que ha recibido algunos subsidios en los suministros utilizados para la producción de plátano como es la urea. Es así como no se obtiene la producción esperada cada año. Los insumos en la producción inciden en los costos ya que sin ellos no se obtienen productos de calidad.

El desabastecimiento de productos agrícolas de primera necesidad en la mesa de los Milagreños se da porque no existen el adecuado manejo de los insumos de producción así como también el adecuado proceso de comercialización, recordemos que Milagro es reconocido por su producción agrícola. Por este motivo se considera que se debe realizar una investigación para analizar la situación de la inestabilidad productiva en el sector agrario.

Con esta investigación se estaría beneficiando a los dueños de las tierras a los trabajadores del sector agrario para tratar de buscar estabilidad económica y mejorar sus condiciones de vidas.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

En el sector agrario del Cantón Milagro se evidencia la inestable producción de plátano (verde) que tienen los dueños en las fincas ubicadas en el Recinto Panigón de la Parroquia 5 de Junio, debido a las temporadas de sequía e inundaciones que ocurren cada año. Los productores no evolucionan acorde a las necesidades y cambios técnicos en la producción debido a la poca capacitación, y afecta a la calidad del producto.

Los escasos insumos de producción inciden en gran parte a la falta de capital de los productores y la falta de información para obtener créditos que se les puede otorgar para la producción, que afectan en ser competitivos en el mercado. Se observa que los productores en su economía tienen bajos rendimientos causado por los precios inestables y la pérdida de los cultivos, generando grandes pérdidas económicas.

Al existir una limitada comercialización en su distribución los productores no manejan un control de precios adecuado lo que genera un desabastecimiento en el mercado de este producto.

En el Sector Agrario del Recinto Panigón se observa que existe una inestable producción en las plantaciones plátano, esto origina que los productores de este sector obtengan bajas utilidades y en algunos casos pérdidas de dinero y tiempo.

Con el presente análisis se busca obtener alternativas para que el sector agrario del Recinto Panigón obtenga una mejora en la producción de los cultivos de plátano, para mejorar la calidad de vida de los dueños y los trabajadores que realizan sus labores en este sector.

1.1.2 Delimitación del problema

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Milagro

Sector: Rural

Parroquia: 5 de Junio (Chimbo)

Recinto: Panigón

Área: Economía Agraria

Producto: Plátano (verde)

Tiempo: Año 2013

1.1.3 Formulación del problema

¿Cómo incide la inestable producción de plátano (verde), en las utilidades de los productores del Sector Agrario del Cantón Milagro?

1.1.4 Sistematización del problema

- ¿Cómo afecta la carencia de técnicas de producción en la calidad de los productos?
- ¿Cómo afecta los bajos rendimientos en la producción, en las utilidades de los productores de plátano?

- ¿Cómo afecta el escaso capital en la compra de insumos en la producción?
- ¿Cómo afecta la limitada comercialización en el desabastecimiento del mercado de plátano verde?

1.1.5 Determinación del tema

Análisis de la producción de plátano (verde), en las utilidades de los productores del Sector Agrario del Cantón Milagro, aplicado en el año 2013.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo general de la investigación

Analizar cómo incide la inestable producción de plátano (verde), en las utilidades de los productores del Sector, aplicando técnicas de investigación que permitan estudiar su productividad en el Recinto Panigón ubicado en la Parroquia 5 de Junio del Cantón Milagro.

1.2.2 Objetivos específicos

- Conocer cómo afecta la carencia de asesoría técnica en la calidad de los productos.
- Distinguir cómo afecta los bajos rendimientos en las utilidades de los productores de plátano.
- Analizar cómo afecta el escaso capital en los insumos de producción.
- Relacionar cómo afecta la limitada comercialización en el desabastecimiento del mercado.

1.3 JUSTIFICACIÓN

En el país se evidencia mejoras en el sector agrario con el aporte de los créditos de producción que ofrece la Corporación Financiera Nacional (CFN), Banco Nacional de Fomento (BNF) y los subsidios de algunos insumos que ayudan a la producción como la Urea.

La siguiente investigación se la realiza porque se ha visto la necesidad que tiene el Sector Agrario de este Cantón, en cuanto a las condiciones de su producción y el mejoramiento de la calidad de vida de las personas que realizan sus labores en este sector productivo de Milagro, para saber porque no se produce suficientes utilidades para cubrir las necesidades de los productores y porque no se puede mejorar la producción cada año.

Esta investigación beneficiaría a todos los productores del sector agrario y a la comunidad Milagreña en general porque proporcionara información de la cantidad y la calidad de Productos Agrícolas que se producen en el Agro Milagreño.

Por este motivo se considera que se debe realizar una investigación para constatar la situación real de la producción. Mediante referencias se ha podido observar que en este sector no obtienen la producción que se espera cada año.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes históricos

El primero de nuestros ancestros apareció hace unos 4 millones de años. Conocido como el Homo Habilis, Homo Erectus, los Neandertales, los que empezaron a extender desde África arrancando la colonización en el resto del mundo.

Las personas se mantenían de la pesca, la caza y la recolección de frutos, semillas, nueces y bayas, pero esto involucraba que los recolectores se tenían que mover cuando los recursos de una zona quedaban temporalmente agotados.

En la zona desde el Oriente Medio extendiéndose desde los valles del Tigris y el Éufrates en el Oeste a través de Siria y posteriormente hacia el sur, por su desarrollo, es aquí donde los humanos sembraron por primera vez iniciando así una revolución general.

El Creciente Fértil es el lugar donde se dio inicio a la agricultura, fue la primera pero no la única zona que experimentó una revolución agrícola, el cultivo se inició de forma libre en otras partes del mundo, entre ellas Mesoamérica, la región andina de América del Sur, China, el Sureste Asiático y el África subsahariana. Posiblemente el inicio de la agricultura ya se habría iniciado hace 10.000 años coincidiendo con el final de la última glaciación esto es el calentamiento que tuvo la tierra, disolviendo

así las capas de hielo que revestían gran parte del norte de Eurasia y América del Norte, liberando cuantiosas cantidades de agua dulce. En estas circunstancias, la sabana poco espesa dio paso a una vegetación más cuantiosa de praderas y bosques que proporcionaron a los cazadores y recolectores alimentos mucho más nutritivos.

El medio era tan productivo que los grupos sabían cómo utilizarlo logrando permanecer, en lugar de moverse de forma constante. Con mayores cantidades de alimentos disponibles, la población creció, y esto significó a su vez que la gente tuvo que inventar nuevas formas de sobrevivir durante los períodos de escasez, aprendiendo así a almacenar la comida.

Los alimentos más fáciles de recolectar, debido a que no se dañaban al secarse, eran los cereales y las semillas de diversas hierbas. En el proceso gradual ciertos grupos aprendieron a preservar las plantas salvajes que habían descubierto y que les eran útiles como fuente de alimento.¹

El plátano es originario de la Península de Malaya. En América es introducido desde la gran canaria a las Islas de Santo Domingo, por Fray Tomás de Berlanga en 1516. Dando inicio así a la movilización a las regiones tropicales del sur de Asia, a las islas mayores de Filipinas, zonas del sur de China, Formosa, Java, Sumatra y noroeste de la India.²

En el Ecuador se cosechan mayoritariamente dos variedades de plátanos que son el dominico y el barraganete. En la zona local del Guayas y Los Ríos se encuentra la producción de dominico. En toda la zona de Santo Domingo y en Manabí Cantón “El Carmen” está dedicado al cultivo y exportación de barraganete.³

El plátano tiene una contextura más firme que el banano y un contenido más bajo de azúcares.

¹CROFTON, Ian, *De la Antigüedad a la Edad Media*, http://www.planetadelibros.com/pdf/50_cosas_Historia_del_mundo.pdf.

Extraído 27 de marzo del 2013.

²ALDANA ALFONSO, Héctor Miguel; OSPINA MACHADO, Julio Ernesto; *Producción Agrícola 1*, Editorial Terranova, Bogotá, D.C., Colombia, 2001.Extraído 27 de marzo del 2013.

³REYES BORJA, Walter Oswaldo, Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), Responsable del Programa Banano y Plátano del Sector Litoral del Sur, Estación Experimental.Extraído 13 de mayo del 2013.

Según las dimensiones de la utilización del suelo se observa el porcentaje total del plátano plantado en el Ecuador.

Cuadro 1: Proporción de plátano plantada en el Ecuador.

Nº de explotaciones	Tamaño explotación (ha)	Porcentaje del total plantado
3 956	1 – 30	80 %
480	31 – 50	10 %
366	51 – 100	7 %
139	> 100	3 %

Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Fuente: Programa Nacional del Banano y Proyecto SICA-BIRF/MAG-Ecuador

El plátano ha sido utilizado desde tiempos antiguos en una gran variedad de platos en la gastronomía Ecuatoriana y se utiliza como un alimento similar a las papas o yucas. El plátano se consume principalmente cocinado cuando aún está verde, pudiendo ser utilizado en exquisitos platos como bolones, empanadas, corviches, bollos, patacones o simplemente en chifles, los plátanos deben mantenerse a temperatura ambiente no es necesaria ni recomendable la refrigeración. ⁴

Entre las características del plátano verde una porción de 100 g suministra 32 g de carbohidratos, 1,2 g de proteína, 0,3 g de grasa y 135 kcal. Los plátanos además tienen un alto contenido de agua y un bajo contenido de proteína. Generalmente contienen alrededor de 20 mg de vitamina C y 120 mg de vitamina A por 100 g.

Contiene además un bajo contenido de calcio, hierro y vitaminas B y suministran únicamente 80 kcal por 100 g, es por eso que se debe consumir aproximadamente 2 kg para suministrar 1 500 kcal. ⁵

⁴Dissupcorp S.A., *Importación-Exportación Intermediación Comercio Internacional*, <http://www.dissupcorp.com/productos/platano-barraganete>, Extraído el 9 de mayo del 2013.

⁵Depósitos de Documentos de la FAO(Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación), *Nutrición Humana en el Mundo en Desarrollo*, <http://www.fao.org/docrep/006/W0073S/w0073s0u.htm>, Extraído el 9 de mayo del 2013.

El incremento bananero se dio en los años 1950-1960 e incentivo al igual el proceso migratorio, aunque el país siguió con una economía agraria, la ciudad se distribuyó de modo equivalente entre las principales regiones, Costa y Sierra.

Desde de los años de 1960 ocurrieron grandes y profundos cambios en la economía del Ecuador. Como resultado de la crisis temporal en la producción bananera que aquejaba en esa época, y los bajos precios del café. Estos elementos fueron los que consintieron la preparación de un proyecto político encaminado hacia la transformación de la economía, industrialización, y la transformación de los aplazamientos feudales de fabricación hacia una innovación del sector agrícola.

La Transformación Agraria en los años de 1964 fue visiblemente el eje que agrupó las fuerzas modernizante. No obstante el impacto sobre la repartición de la tierra es restringido, esta reforma simbolizó el punto sin regreso para las formas feudales de producción como huasipungo y el comienzo de cambios estructurales en el uso de la tierra, en los distintos cultivos y la aplicación de tecnologías para la innovación del campo.

El proceso de industrialización, fue enérgicamente influenciado desde su comienzo en los 60 por las políticas gubernamentales, deja su huella en el desarrollo del sector agrícola. Estos cambios son el preámbulo de las transformaciones ocurridas en la Economía Ecuatoriana como consecuencia del apogeo petrolero.

Los principales productores de suministros alimenticios agrarios son los dueños de pequeñas propiedades. El acceso de estos a las tierras fértiles se hace cada vez más difícil por la distribución de ella y los pocos recursos que estos tienen para producirla.⁶

En la provincia del Guayas la Parroquia 5 de Junio del Cantón Milagro es la más joven de todas, fue creada mediante Ordenanza Municipal del 29 de junio de 1995, siendo elevada a cantón el 10 de enero de 1995, sin embargo no ha sido reconocida por el Ministerio de Gobierno, Policía y Municipalidades, por cuanto no cuenta con el número suficiente de 10 mil habitantes como establece la Ley para su aprobación.

⁶CLOC - Coordinadora Latinoamericana de Organizaciones del Campo, *Agricultura en el Ecuador*, <http://www.cloc-viacampesina.net/es/temas-principales/reforma-agraria/93-reforma-agraria-ecuador> _Extraído 26 de marzo del 2013

El 5 de junio de 1967 un grupo de campesinos pertenecientes a la Cooperativa 5 de Junio derribaron todas las plantaciones de cacao de propiedad de la hacienda La Eugenia, ya que los dueños de esta hacienda se negaban a ceder o vender las tierras para crear en ese sitio el poblado.

El 25 de junio de 1967 es apresado Alberto Pilalot Vera acusado de la destrucción de los cultivos y cerca de alambrado, cuya orden de prisión la dio el intendente de policía del Guayas, que había iniciado un juicio penal a Pilalot Vera.

El 25 de agosto, el desaparecido IERAC (Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Colonización) hace un avalúo de los cultivos destruidos, por alrededor de 52.870 sucres.

El 5 de octubre, en las oficinas del IERAC en Milagro fueron citados los propietarios de la hacienda Eugenia y miembros de la Cooperativa 5 de Junio, donde se suscribió un acta transaccional entre los dueños de la hacienda y los directivos de la asociación para que paguen el valor de los cultivos destruidos en dicha hacienda.

Allí se firmó la escritura de compraventa de tierras a favor de la Cooperativa. La escritura la firmaron la dueña de la hacienda, Carmen Ayala Icaza; el gerente de la cooperativa, Clemente Rivera y Alberto Pilalot Vera como Presidente.

En la Ordenanza de creación de la “Parroquia 5 de Junio” el Ilustre Concejo Cantonal de Milagro consideró que los moradores del Recinto 5 de Junio (puente de Chimbo), vía Milagro Km. 26 han presentado una solicitud firmada por la mayoría de los vecinos, expresando la voluntad de que sea elevada a Parroquia Rural el actual Recinto 5 de Junio.

Uno de los fines de la Municipalidad es procurar el bienestar material de la colectividad, impulsando el desarrollo físico del cantón, siendo la obligación del Ayuntamiento, acorde con la Ley, acrecentar el espíritu de nacionalidad y civismo de los asociados para lograr la unidad de la nación. ⁷

⁷BALAREZO PINOS, Diego y VICUÑA PIEDRA, Víctor Hugo - Paleógrafo, Gestor Cultural, Conservación Documental, *El Milagro de Milagro: Un recorrido por su historia Segunda Edición Corregida y Aumentada, año 2007*, <http://historiacantonmilagro.wordpress.com/16-division-politica-del-canton-milagro/>. Extraído 26 de marzo del 2013.

2.1.2 Antecedentes Referenciales

Se toma como referencia la investigación: de Gallego “Producción y Administración de Fincas plataneras”, cuya parte esencial son los cuidados necesarios que se debe tener con la plantación para obtener una excelente productividad, promulgar el buen trato a las plantas y como se debe realizar cada una de las actividades en el proceso de producción y administración de las fincas dedicadas al cultivo de plátano. Además de las consecuencias del mal cuidado de las plantaciones, la fertilización fuera de tiempo, y cuanto puede producir las plantas debido al número de hojas que tenga al momento de la parición.⁸

Según Nicolás autor de la investigación Producción y Administración de Fincas plataneras demuestra que la productividad de las plantaciones se debe en gran parte a los cuidados que se les dé a las plantas durante todo el ciclo es decir desde la siembra hasta la cosecha.

Es decir los cuidados de las plantaciones tienen una gran influencia en los cambios de los volúmenes de producción, considerando estos cuidados como el principal componente para que la producción de plátano sea la esperada por los administradores, y estos cuidados deben convertirse en la fortaleza de los productores de este producto agrícola que en la provincia del Guayas forma parte de los productos más consumidos en su gastronomía.

Cada parte del proceso productivo del plátano es esencial para el cumplimiento de los niveles de producción establecidos, en cada finca platanera, no es solo realizar cada una de las actividades o funciones en el proceso productivo sino hacerlo correctamente ya que de esto dependerá los niveles de productividad al final de cada cosecha.

⁸GALLEGO BETENCUR, Nicolás – Ingeniero Agrónomo, Especialista en Suelos y Nutrición, Especialista en Administración de Empresas. *Producción y Administración de Fincas Plataneras*, año 2008, http://www.agrosolar.org/doc_usuarios/2009-09-22-19-33-05.pdf , Extraído 26 de marzo del 2013

2.1.3 Fundamentación

Historia

En el Asia sudoriental, donde se dio inicio a la agricultura, al igual que otros cultivos, se origina el Plátano, considerando a la península Malaya como probable centro de origen de la *Musa balbisiana* y de *Musa acuminata* naciendo de estas otras variedades comestibles conocidas en América.

Algunos de los clones de *Musa* se introdujeron desde Asia por los comerciantes e invasores a la costa Oriental de África como al Asia Menor. Posiblemente los principales introductores pudieron ser emigrantes indonesios que vía Madagascar arribaron al continente africano durante el primer milenio después de Cristo.

Los árabes fueron también quienes quizás pudieron llevar algunos clones tanto a África como en Asia Menor e incluso a España, en el transcurso de los siglos VIII a X de la era cristiana.

Los clones del África Oriental fueron probablemente llevados por los portugueses, aunque ya existían varios incluidos a través del continente por tributos nómadas. El plátano fue introducido a las Islas Canarias después de 1402 por los portugueses, también se cree que pudieron llevar desde la India, al África o Brasil otros clones.

El plátano fue llevado desde la gran Canaria a Santo Domingo por Fray Tomas de Berlanga introduciendo un clon no identificado, que fue la primera de muchos más que vinieron con los años, de ahí se pasó al Nuevo Mundo, iniciándose en 1516 una serie de introducciones de este cultivo.

Los plátanos tienen su origen en Asia sudoriental, la *musa acuminata* tuvo su origen en malasia o islas cercanas, de donde fue llevada a varios lugares como las Filipinas, donde se combinó con otros ejemplares de *musa balbisiana* dando origen a otro grupo de musas de donde proceden los plátanos y bananos. Desconocidos en América hasta finales del siglo pasado y eran considerado exóticos.⁹

⁹ N.W.SIMONDS, *Los Plátanos*, Editorial Blume, Edición Española, 1966, extraído el 26 de marzo del 2013, extraído el 28 de marzo del 2013.

Valor Nutricional

El plátano posee un gran valor nutritivo, es fuente de vitaminas A, B6, C y minerales como potasio, magnesio y fosfato. El potasio proveniente del plátano es muy bueno para el corazón porque podría evitar la hipertensión y los problemas cardíacos. El plátano posee un gran valor nutricional, es fuente de vitaminas A, C y de algunos minerales, con un alto contenido de agua. No es muy considerado como una fruta pero en la cocina ecuatoriana es de mucha importancia.¹⁰

Cuadro 2: Tabla de Composición del Plátano

Componentes	Valores
Total de Grasa: g	0.10
Carbohidratos: g	35.30
Fibra Dietética: g	0.50
Proteínas: g	1.20
Vitamina A. Equiv. Retinol : mcg	130
Vitamina C: mg	28
Hierro: mg	0.80
Calcio: mg	8
Tiamina: mg	0.07
Riboflavina: mg	0.04
Niacina: mg	0.50
Agua%	62.60
Energía Kcal	132
Ceniza: g	0.80
Fosforo: mg	40

Fuente: INCAP – Tabla de Composición de Alimentos de Centroamérica

Descripción de la Planta

-Planta: Es grande y perenne con una raíz corta y con un tallo supuesto, que es el efecto que resulta de la asociación de las vainas foliares, cónico y con una altura de 3.5 a 7.5 metros, finalizando en su parte superior una corona de hojas.

¹⁰ INCAP (Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá), Tabla de Composición de Alimentos de Centroamérica, Serviprensa S.A., Segunda edición, México, 2007, extraído el 28 de marzo del 2013.

-Hojas: Estas tiene una forma espiral y son muy grandes, con un largo de 2 a 4 metros y de ancho puede ser hasta de medio metro, su peciolo es de 1 o más metros de longitud y con un limbo avalado prolongado adherido hacia el peciolo.

Se puede romper fácilmente si las hojas ya están viejas de manera transversal por el golpe del viento.

- **Tallo:** Es una raíz grande, subterráneo y almidonado, que acaba en yemas desarrollándose cuando la planta ha cosechado.

- **Flores:** Se originan a través delseudotallo, y es visible hasta el momento de la parición, finalizando con el capullo. Su función es unir a las raíces, hojas y racimos. Con un color semejante al purpura o violeta. Cada grupo de flores en cada hoja forma un conjunto de frutos conocidos como “mano” que contiene de 3 a 20 frutos.

-Fruto: Alargado, mientras esta en el proceso del fruto estos se curvan geotrópicamente, dependiendo del peso del fruto. Esta reacción es lo que establece la estructura del racimo.¹¹

Suelo

Por su poder de adaptación, el plátano se cultiva en diversos tipos de suelos y en variados climas pero no todos los suelos son aptos para su cultivo por eso se prefieren los suelos ya que son de fácil acceso y más baratos de mantener en óptimo estado para el cultivo del plátano. Los tres factores que dirán si el suelo está en condiciones para el cultivo del plátano, la estructura, según la profundidad, presencia de sustancias toxicas.¹²

¹¹ RODRIGUEZ G., Marciano, MORALES CH., Juan, CHAVARRIA C., José, *Producción de Plátanos*, Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), Costa Rica, 1985, extraído el 28 de marzo del 2013.

¹² DÁVILA, Manuel: *El Plátano*, Serie de publicaciones misceláneas, Nicaragua, 1983, extraído el 28 de marzo del 2013.

Clima

Los factores climáticos delimitan directa o indirectamente las zonas aptas para el cultivo de los plátanos, las zonas tropicales son óptimas para el desarrollo del cultivo de plátano, ya que son húmedas y cálidas. Los entornos climáticos donde estén ubicadas las zonas de producción, afectan directamente el crecimiento y desarrollo del cultivo.¹³

Distancia de Siembra

La distancia de la siembra dependerá del tipo de suelo, la fertilidad del suelo, las variedades a cultivar, si se va a sembrar en asociación con algún otro cultivo de ciclo corto o largo, el mantenimiento que se le dará a la plantación y si se va a cultivar los plátanos para el mercado interno o para la exportación.

Si se utiliza los trazados en cuadros o triángulos la distancia de la siembra será de 3mx3m, lo que proporcionará como resultado desde 1.111 hasta 1.280 plantas por hectárea. Si se decide utilizar el doble surco, se deberá sembrar en dos filas de dos metros entre ellas y entre plantas cada dos filas se recomienda dejar una calle de tres metros para facilitar las labores de cosecha mediante este método se puede obtener 1.332 plantas por hectárea. Lo recomendable es tener 1.050 plantas por hectáreas según la información proporcionada por la fuente Ing. Walter Reyes Responsable del Programa Banano y Plátano del Sector Litoral del Sur, Estación Experimental (INEAP).

Ciclo de Vida

Recordemos que el cultivo del plátano es perenne si se proporciona los cuidados adecuados a la plantación, y de no darse los cuidados en las plantaciones se observaran muestras de enflaquecimiento, es decir la calidad de la producción no será igual a la que se está acostumbrada a obtener. Además se debe considerar la

¹³ BELALCAZAR CARVAJAL, Sylvio: *El Cultivo del Plátano en el Trópico*, Centro Satélite Plátano y Banano, Armenia, Colombia, 1991, extraído el 28 de marzo del 2013.

erradicación de plagas para que se tenga una plantación sana. Siendo recomendable tener una plantación no más de dos porque dan muestras de baja calidad.¹⁴

Variedades

En el Ecuador existen muchas variedades de plátanos pero hay dos de mayor producción que son:

Dominico: Es una planta que en su cosecha da hasta 23 dedos por mano, es más pequeño y delgado que el maqueño y barraganete. El dominico tiene de 22 a 30 cm de largo y de 2 a 4 cm de ancho. Tiene un peso de entre 150 y 200 gramos. Se encuentra en la zona local del Guayas y Los Ríos.

Barraganete: Esta variedad da hasta 44 dedos por racima. Tiene entre 22 y 30 cm de largo y con un ancho de 2 a 5 cm. A diferencia del dominico este se encuentra en Sto. Domingo y Manabí (Cantón “El Carmen”) ya que este es destinado a la exportación.

El Maqueño: El maqueño es de la región sierra cuando la planta esta florecida parece banano y es de sabor más dulce, puede dar entre 80 dedos por mano. Tiene entre 20 y 25 cm de largo, con un ancho de 2 a 4 cm y su peso está entre los 150 y 200 gramos. Este plátano se lo distribuye a Santo Domingo.¹⁵

Insumos

Para la producción del plátano se necesitan insumos de buena calidad y que sean adecuados o recomendados por un especialista en el tema como puede ser un ingeniero Agrónomo. Los químicos fertilizantes plaguicidas y otros insumos

¹⁴ MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA: *Agrocadena de Plátano Caracterización de la Cadena*, pág. 15. Extraído el 28 de marzo 2013.

¹⁵ SOTOMAYOR, Ignacio, CEDENO, Galo: Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), Programa Nacional del Banano y Plátano; http://www.iniap.gob.ec/nsite/index.php?option=com_content&view=article&id=29:banano&catid=6:programas&Itemid=12#tres. Extraído el 26 de marzo del 2013.

necesarios para la producción de plátano tienen un precio elevado en el mercado aunque se puede utilizar abonos orgánicos que son de menor costo y la calidad del producto es muy reconocida.

Selección del Terreno

Este factor es considerado sin duda alguna uno de los más importantes, ya que el plátano es considerado como un cultivo de tipo perenne, lo que implica grandes montos en inversiones iniciales. Para la selección del terreno de este cultivo se debe tener en consideración las características edáficas como su topografía. Este aspecto guarda una relación muy estrecha con la producción y la calidad de la misma, pero principalmente con la vida útil de las plantaciones y el manejo de problemas fitosanitarios y la prevención de la erosión del suelo.

Lo ideal para la siembra del plátano sería que se realice en suelos o terrenos planos, o en su efecto en aquellos con pendiente no mayores del 4%.¹⁶

Preparación del Terreno

Se la realiza según el estado actual del terreno y del sistema planificado de explotación y la situación topográfica junto con ciertas propiedades físicas del suelo, como la textura y estructura que pueden condicionar el uso de la maquinaria agrícola. Si los suelos son de textura liviana y a la vez con pendientes superiores al 4%, su uso debe ser mínimo o a la vez no recurrir a su uso, sino a labranzas mínimas indispensables, usando para este efecto herramientas manuales que ocasionen al suelo el menor daño posible, el uso de maquinarias en este tipo de terrenos acelera el proceso de erosión del suelo.

En el caso de un suelo acabado de explotar o barbecho, o si por el contrario son suelos sembrados con pastos, la preparación debe reducirse, si es necesario, a una

¹⁶ ROBINSON, Jhon, GALAN, Víctor: *Plátanos y Bananas*, Editorial Española, Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, España, 2011. Extraído el 27 de marzo del 2013.

labranza mínima, siendo lo más aconsejable proceder a su destrucción por métodos manuales o químicos.

El sistema de explotación a llevar a efecto depende de la magnitud de las labores de preparación, si la explotación corresponde al sistema monocultivo o de cultivos asociados con especies de ciclo corto como maíz, frijol, yuca o tomate.

En los monocultivos las labores de preparación de terreno deben ser mínimas es decir similares al caso de los suelos barbechos. Mientras que para los cultivos asociados las labores deben corresponder en lo posible a labranzas acordes con el cultivo de asociación. El empleo de una preparación habitual consiste en una arada, dos rastrilladas y una nivelada es lo aconsejable.

Trazado

Esta labor consiste en delimitar o marcar los sitios donde serán sembradas las plantas o unidades de producción, teniendo en cuenta que el cultivo es perenne y que no tendrá oportunidades de hacer correcciones por esto es necesario que este programa se realice con la mayor precisión posible.

Los trazados pueden ser por cuadros, rectángulos, triángulos y líneas paralelas, simples o dobles.

El trazado en cuadros solo se puede emplear en terrenos planos o con pendientes no mayores al 4%, este método no ayuda a proteger el terreno de la erosión debido a que las aguas lluvias pueden correr por las calles sin obstáculo alguno y arrastrar consigo la capa vegetal. Además no favorece al establecimiento de prácticas de conservación de suelos.

El trazado en triángulos y curvas de nivel, son los más indicados para realizar siembras en terrenos con pendientes mayores al 4%. Estos permiten aplicar un gran número de prácticas de conservación de terrenos, mediante el establecimiento de barreras vivas y construcción de fajas de contención como de acequias, impidiendo

que el agua lluvia corra libremente, disminuyendo por consiguiente su velocidad y capacidad de arrastre.

Calculo del número de plantas

Existen varias fórmulas para calcular el número de plantas o semillas requeridas para la siembra en una determinada superficie.

Para este efecto se seleccionaron las fórmulas más utilizadas donde:

N= número de plantas

AT= área total

d= distancia entre plantas

k= 1,154(constante)

Trazado en cuadro $N = \frac{AT}{d^2}$

Trazado en triangulo $N = \frac{AT}{d^2} * k$

Hoyado

Los orificios para la siembra pueden hacerse de forma manual mediante el empleo de palas, barretones, excavadoras manuales, o a su vez mecánicamente mediante la utilización de un barreno accionado por un tractor, este método es sumamente eficiente y apropiado para áreas con déficit de mano de obra y en suelos pesados o compactos.

También es utilizada la siembra en zanjas hechas con una zanjadora, pero en algunas ocasiones las plantaciones sembradas por este método presentan problemas de volcamiento a consecuencia de un anclaje deficiente.

Tamaño del hueco

Depende del volumen y el número de cormos (Es el conjunto de una planta conformado solo por las hojas, tallo y raíz) a utilizar como semilla, al igual que la clase de suelo. Respecto al tamaño del tallo, la dimensión del hueco, sin considerar su profundidad, puede variar desde 30cm de largo por 30cm de ancho hasta 40cm de largo por 40cm de ancho. Para tallos cuyos pesos oscilen entre 0.5 a 1.0 kilogramos y 1.0 a 1.5 kg, respectivamente.

En cuanto al tipo de suelo, considerando especialmente la textura, el tamaño del hueco desempeña un papel muy importante en el caso de suelos pesados o compactos. De su dimensión depende el grado de separación o disolución del suelo, con lo cual se va a facilitar la población del mismo.

Profundidad de la Siembra

Esta depende del cormo si se le deja o no un pedazo de seudotallo, si el caso es afirmativo la profundidad utilizada sería de 30cm hasta 40cm, si no es así se recomienda cubrir al cormo con una capa de suelo de 5 a 10cm de espesor.

Propagación y Tratamiento de Semilla

La propagación del cultivo de plátano debe llevarse a cabo con semillas procedentes de plantas vigorosas, sanas fértiles y de gran producción.

Para tratar la semilla tradicional Colinos o Cepas: Se preparan los colinos dejándolos limpios libres de suelo, se eliminan los tejidos afectados del cormo con un cuchillo o machete y se deja 8 a 12cm de seudotallo, se utiliza un tanque con agua a 60°C introduciendo las semillas en este teniendo cuidado que la temperatura del agua no suba, para lo cual se puede utilizar un termómetro, luego se los coloca a una distancia de 3x3, hay que recordar que mientras más grandes son los colinos o cepas el crecimiento es más rápido.

De igual manera se debe hacer un análisis del suelo para ver que tanto va a aportar con nuestros cultivos.

Semillas

El plátano se ha sembrado y reproducido por medio de material vegetativo denominado colinos, cormos, cepas o hijos; es la principal vía de transmisión de las particulares genéticas deseables, pero este también es el procedimiento más eficiente para la propagación de plagas y enfermedades, que hacen que los cultivos pierdan rentabilidad.

Clases de Semillas

Las siguientes son las semillas tradicionalmente utilizadas por los agricultores:

Cepa esta puede provenir de plantas cosechadas, o también de aquellas que aún no dan ningún racimo.

Colino “aguja” o puyón suseudotallo de forma cónica, con hojas estrechas, la altura oscila entre 0.20 y 1.20 metro con un peso que varía de 0.5 a 4 kilogramos. Este tipo de semilla es fácil de sacar, preparar, sembrar y de ciclo vegetativo corto; la desventaja es su escasa disponibilidad.

Plántulas “in vitro” esta semilla posee hojas anchas, seudotallo de forma cilíndrica y ciclo vegetativo un poco más largo se pueden obtener gran cantidad de plantas a partir de un solo meristemo, todas con las mismas características en producción y tipo de racimo, que el colino madre.

Siembra

En el hoyo se rosea un poco de insecticida que puede ser Vydate de 1.5 gramos o mililitros por litro de agua. También se puede rosear de 60-80 gramos de 10.30.10

(10 de nitrógeno, 30 de fósforo y 10 de potasio) al fondo del hoyo y encima ya una vez cubierto.¹⁷

Fertilización

Cuando la plantación está en la etapa de crecimiento es recomendable rociar de 60-80 gramos de 10.30.10 (10 de nitrógeno, 30 de fósforo y 10 de potasio) alrededor de la planta una vez que se ha realizado la siembra. La urea se recomienda utilizarla por lo menos 3 veces al año, según el requerimiento del cultivo debe haber disponibilidad de agua. Cuando es nuevo el cultivo se lo aplica alrededor si es viejo a unos 40 cm seleccionados.

Control de Malezas

Cuando el control de malezas es manual puede realizarse de varias formas como son: con la mano utilizando guantes y sacudiendo la tierra de las raíces, con un machete contando la maleza cerca del ras de la tierra. Y con químicos utilizando una bomba de fumigación, de acuerdo al tipo de maleza que haya en el campo se usa de 2 a 3 litros de Paraquat por hectárea.

Deshoje

Se debe a la sigatoka se corta la punta con una curva, se eliminan las hojas secas o amarillentas, hojas dobladas o que impidan el crecimiento del racimo es recomendable que se lo realice cada 15 días. En las hojas que solo han sido afectadas en menos de un 50% se puede hacer una defoliación parcial cortando únicamente la parte afectada. Y las que han sido afectadas en más de un 50% deberán ser cortadas al ras del pseudotallo.

¹⁷ PALENCIA, Gildardo, GOMEZ, Raúl, MARTIN, José: *Manejo sostenible del cultivo de plátano*, Editorial Produmedios, Edición Luz María Calle Hoyos, Bogotá-Colombia, 2007. Extraído el 26 de marzo del 2013.

Apuntalamiento

En algunos lugares, el número de plantas caídas por el viento, nematodos y otras plagas del suelo son considerables. Esto significa un racimo menos para el productor.

Para evitar la caída de las plantas por el terreno infestado por los nematodos y picudos o terrenos expuestos a vientos fuertes y para evitar el volcamiento de plantas paridas se debe apuntalar utilizando el sistema aéreo.

El sistema de apuntalamiento aéreo es el método más efectivo y seguro consiste en amarrar las plantas a un cable aéreo y las más alejadas a aquellas. Es una actividad que requiere de mucho dinero por el uso de cable y un posteo.

Embolse y Encinte

Esta actividad es necesaria para la exportación ayuda a conservar la calidad del producto que el mercado internacional exige. El embolse se lo realiza para proteger al racimo contra los daños ocasionados por los insectos, ya que este contiene líquidos que ayudan al cuidado de la planta y acelera el tiempo de cosecha, no hay ningún color de preferencia.

El encinte es el que ayuda a determinar la edad del racimo para que luego se pueda cortar en el tiempo adecuado. En esta actividad se coloca un color diferente por semana cada que nace un racimo.

Enfermedades

Entre las enfermedades del plátano en el Ecuador tenemos la Sigatoka Negra los síntomas aparecen en el reverso las hojas de la planta formando puntos oscuros de color oscuros café rojizos, teniendo menos de 0,25 mm de diámetro.

Estos puntos crecen de forma alargada, creando estrías del mismo color de 20 mm de largo y 2 mm de ancho aproximadamente. La distribución de esta enfermedad se da frecuentemente de manera densa a uno o ambos lados a lo largo de toda la vena

central. Su color va teniendo un cambio más oscuro casi negro, haciéndose más evidente en la parte superior de la hoja.

Estas estrías se agrandan, se ensanchan y toman un color café más claro húmedo, tomando una forma espiral, esto se lo conoce como primer estado de la mancha.

Como segundo estado de la mancha tenemos el centro negro de la enfermedad que se hunde levemente y el borde se hace más prominente.

La lesión de la enfermedad se seca en el tercer estado de la mancha y se vuelve de un color sutilmente gris y con un borde negro muy delgado. Al existir muchas lesiones en la planta estas se juntan se vuelve negra y muere en un lapso de 3 a 4 semanas desde los primeros síntomas.¹⁸

Nematodos

Los nematodos al ser organismos multicelulares microscópicos tienen una amplia distribución geográfica ocasionando no solo daños a las plantas cultivadas, sino también complejos patológicos más severos.

El ataque de un grupo de nematodos en el plátano interviene en el desarrollo, conservación de las plantas y la producción.

Las pérdidas producidas por estos organismos dependen de la población existente, de la susceptibilidad del material, del tipo de suelo y del entorno ambiental que ayuden la infección, el sustento y reproducción de los nematodos.

Insectos

El insecto que ataca fuertemente a las plantaciones en nuestro país es el Picudo Negro, es una de las plagas más antiguas y muy destructoras. Tiene un tamaño de 12mm de largo, de color blanco, ápora y con una cabeza café. Durante su proceso

¹⁸ ESPINOZA, Alfonso, LARA, Esmeralda, PICO, Jimmy, GUADAMUD, Arturo: *Combate de la Enfermedades y Plagas Importantes del Plátano (AAB) mediante el uso de prácticas culturales, un entomopatogeno y biocidas de baja toxicidad*, Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, Virgen de Fátima, Yaguachi, Guayas, Ecuador, 2003. Extraído el 26 de marzo del 2013.

larval pasa todo el tiempo en el interior del cormo de la planta. Si el picudo es pequeño podría viajar por el seudotallo destruyendo todo el tejido de este.

El insecto ya adulto cambia su color a café rojizo claro a amarillo café. Después de un espacio de descanso se vuelve negro y da inicio a su actividad.

El clima húmedo beneficia a estos insectos y pero son sensibles a las variaciones de temperatura consiguiendo ser detenido a los 18°C a arriba de lo 40°C.

Los síntomas en plantas nuevas se generan por la no formación, los túneles que hay en la semilla con escasa pudrición, enanismo, se vuelven amarillas y las hojas se secan. En las plantas desarrolladas se pudre el cormo, las hojas se vuelven amarillas y la existencia de túneles en el cormo.

Zonas de Cultivo

El plátano dominico se lo cultiva en la región Costa ya que es para el consumo interno y tiene un proceso empírico sin una selección de calidad, ni un empaquetado para la comercialización. En Manabí se siembra todo lo que es el cultivo de barraganete ya que tiene un proceso diferente al del guayas desde su siembra porque es dedicado a la exportación y tienen un cuidado mayor en sus plantaciones. En la sierra se siembra el plátano maqueño esta variedad tiene un sabor más dulce que los demás tipos de plátanos.¹⁹

Calidad

El control de calidad en los alimentos en la actividad industrial persigue el mantenimiento en la calidad de niveles adecuados acordes a las exigencias del consumidor en la misma instancia que genera rentabilidad en la fabricación.

¹⁹ El Comercio: http://www.elcomercio.ec/agromar/tipos-platano-cosechan_0_455354483.html, Publicado Sábado 2 de abril del 2011. Extraído el 26 de marzo del 2013.

Los productos alimenticios deben brindar las garantías de seguridad al consumidor, estos deben ser: aspectos nutritivos, ambientales, contaminantes, toxicológicos, origen, elaboración, caducidad y sello de seguridad del producto.²⁰

(Taylor), *“En el tiempo de la segunda guerra mundial aumentaron algunos procesos para la administración de calidad como la inspección por muestreo y los controles estadísticos para detectar defectos”*

Mercado

El mercado es un cumulo de personas quienes tienen una carencia o deseo por un producto o servicio y que tienen la capacidad económica y legal para comprarlo.

La palabra mercado fue utilizada para distinguir el lugar donde los compradores y vendedores se reunían para intercambiar sus bienes, tales como las plazas de las ciudades.²¹

Transportación

En el traslado de la fruta en el Cantón Milagro se presentan problemas al no contar con una adecuada distribución de productos, y sin vehículo para su transportación. En el Cantón El Carmen la distribución se realiza por medio de contenedores de las compañías trasnacionales que compran el producto para la exportación.²²

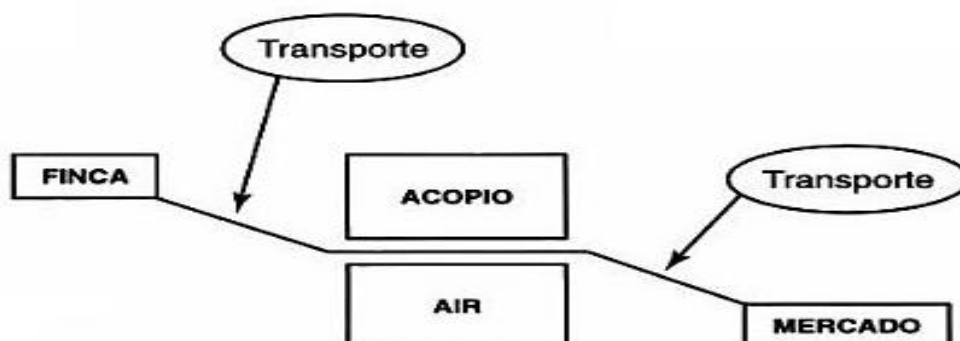
La importancia del transporte de los productos agrícolas como elemento relevante en la determinación de precios y tiempo dentro de los pasos para que un producto sea colado en el mercado, como se observa en el siguiente gráfico:

²⁰ SERRA BELENGUER, Juan A, BUGUENO BUGUENO, Graciela: Gestión de Calidad en las Pymes Agroalimentarias, Editorial Universidad Politécnica de Valencia, Madrid, 2004. Extraído el 26 de marzo del 2013.

²¹ PUJOL BENGOCHEA, Bruno: Dirección de Marketing y Ventas, Editorial Cultural S.A., Edición 2002, Madrid España 2002. Extraído el 26 de marzo del 2013.

²² CALDENTEY, Pedro, DE HARO, Tomas: *Comercialización de Productos Agrarios*, Editorial Agrícola Española S.A., V Edición, Madrid, 2004. Extraído el 26 de marzo del 2013.

Imagen 1: Transportación.



Fuente: Comercialización de Productos Agropecuarios y Agroindustriales (CEDECO)

Comercialización

La comercialización agropecuaria y agroindustrial, en particular, están orientadas al mercado; de esta manera concentran su actividad en la producción y complementariamente en la venta del producto elaborado. Para entender al consumidor se da el desarrollo de la comercialización articulando el ciclo de producción y consumo.

Hay que recordar que el ingreso de los compradores generalmente fortalece el mercado y obliga a la empresa a especializar la labor de comercialización, ya que los compradores solicitan mayor cantidad de artículos, variedad de presentaciones y alta calidad. Entonces la agroindustria debe invertir, tecnificarse y aumentar su eficiencia y calidad para atender con volumen y calidad la nueva demanda.²³

En el Cantón Milagro la comercialización de uno de los productos agrícolas como es el verde se da de productores a intermediarios y este a su vez realiza la distribución al consumidor final.

²³ Corporación Educativa Para el Desarrollo Costarricense: Comercialización de Productos Agropecuarios y Agroindustriales, Editorial Grafito S.A., San José, Costa Rica 1999. Extraído el 26 de marzo del 2013.

2.2 MARCO LEGAL

Requisitos legales para el funcionamiento.

Toda empresa antes de empezar sus funciones, debe cumplir con los requisitos de ley para que quede legalmente constituida. Estos requisitos son los siguientes:

Emisión del Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Este documento es otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI), dentro de los treinta primeros días de funcionamiento para cumplir con las normas establecidas por el Código Tributario. En la Ciudad de Milagro el Servicio de Rentas Internas está ubicado en las calles Juan Montalvo y Bolívar frente al Municipio del Cantón.

Requisitos para la obtención del Ruc:

Personas naturales

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

Sociedades

- Formulario 01A y 01B
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

Patente Municipal

Este documento se lo puede obtener en el Municipio de Milagro cumpliendo con los siguientes requisitos:

- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Copia de la Cédula de Ciudadanía.
- Copia de papeleta de votación del último periodo de elecciones
- Formulario de declaración para obtener la patente.

Permiso Único de Funcionamiento Anual

Este documento lo otorga el Municipio de Milagro, con los siguientes requerimientos:

- Llevar la dirección donde se encuentra ubicado el establecimiento.
- Copia de cédula del dueño del negocio.

Permiso de funcionamiento Ministerio Salud Pública (M.S.P.)

Para este permiso es necesaria la obtención de los documentos anteriores, además de otros requisitos que son:

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Permiso de la Dirección de Higiene Municipal.
- Registro único de Contribuyentes (RUC).
- Papeleta de votación.
- El carné de salud de cada uno de los empleados.
- Solicitud dirigida a director o directora provincial de salud, coordinador de vigilancia sanitaria, solicitando la inspección del local donde se ubicara la comercializadora.
- Una copia del permiso del cuerpo de bomberos.
- Una copia de cedula del representante legal o propietario.
- Una copia del último certificado de votación.
- Plano del establecimiento a escala 1:50.
- Croquis de ubicación del establecimiento

- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública
- Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.

Con lo que luego se puede obtener el respectivo registro sanitario.

Permiso funcionamiento Cuerpo Bomberos Milagro.

Para conseguir este documento primero debe ser inspeccionado el local o lugar donde se realizaran las labores, pudiendo constatar las instalaciones debidamente adecuadas para prevenir cualquier tipo de incendios. Este se lo obtiene en sede principal del Cuerpo de Bomberos en Milagro, ubicado en Rocafuerte entre García Moreno y 24 de Mayo.

Requisitos para registro e inscripción de comercializadores

Para registrarse e inscribirse como Comercializador, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

1. Solicitud dirigida a la dependencia del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, correspondiente, dicha solicitud contendrá:
 - a) Nombres y apellidos completos, dirección domiciliaria, electrónica (si la tuviere), casilla de correo, número de teléfono, copia de la cédula de ciudadanía y certificado de votación actualizado si se trata de personal natural; o copia del certificado de cumplimiento de obligaciones actualizado emitido por la Superintendencia de compañías.
 - b) Petición de registro y declaración de que los datos constantes en los documentos adjuntos son verdaderos y que acepta que su registro sea eliminado si los datos consignados fueren falsos o adulterados.
 - c) Contar con la infraestructura de un centro de acopio para verificar la calidad comercial.

- d) Tener conexión con un departamento sanitario para la verificación de la calidad fitosanitaria.

2. Adjunto a la solicitud de registro deberá presentar:

- a) Copia de las escrituras de constitución de la empresa, de existir, copias de escrituras de reformas a los estatutos y/o aumento de capital, Acuerdo Ministerial de Aprobación de los Estatutos según corresponda; o documento público que certifique su existencia legal e inscripción en un registro público;
- b) Copia de nombramiento actualizado del (los) Representante (s) Legal (es) debidamente inscritos en el registro Mercantil;
- c) Copia de cedula de ciudadanía y certificado de votación de los principales directivos y de todos los miembros;
- d) Registro Único de Contribuyente adonde se pruebe que la primera actividad es la comercialización de fruta;
- e) Los contratos de compra-venta del plátano (barraganete o dominico) suscrito con los productores y exportadores deberán estar debidamente registrado en el MAGAP;
- f) Certificado de registro de la directiva actualizada, emitido por la entidad que otorgo la personalidad jurídica.
- g) La documentación del ente correspondiente que compruebe la existencia legal del gremio, uniones, asociaciones o cooperativas en el que conste como uno de sus fines la comercialización del banano de sus productores;

De utilizar copias las documentaciones adjuntas a la solicitud les corresponderá estar certificados ante Notario Público.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, siempre y cuando reciba toda la documentación anterior, registrara a los comercializadores, en un término de veinte (20) días, a partir de la presentación de la documentación completa. Dicho registro tendrá una vigencia de cinco años.

Si los comercializadores, sean personas naturales o jurídicas, no se encuentren al día en sus obligaciones laborales y tributarias, no se registraran en el Ministerio hasta que cumplan con las mismas.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Accesibilidad: Es el grado en el que cualquier persona puede utilizar un objeto, visitar un lugar o acceder a un servicio, independientemente de sus capacidades técnicas, cognitivas o físicas.

Administrador de la hacienda: Es el encargado de administrar los bienes contenidos en una propiedad dedicada a la agricultura.

Competitividad: Capacidad de una persona, organización o país, para mantener sistemáticamente ventajas comparativas y/o competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socio-económico.

Cormo: Es el conjunto de una planta conformado solo por las hojas, tallo y raíz.

Cultivos: Es el trabajo hecho en la tierra para que luego las plantas cuidadas den fruto.

Devengar: Principio por el cual todo ingreso o gasto nace en la etapa de compromiso, considerándose en este momento ya como incremento o disminución patrimonial a efectos contables y económicos.

Economía agraria: Es una rama de la ciencia económica que estudia la relación de la agricultura con toda la economía de un país o región.

Edáfica/co: Se trata del suelo o todo lo que es referente a él, principalmente en las plantas.

Ejecutar: Es el momento en el cual se lleva a cabo el trabajo del proyecto, conforme al plan del mismo, el cual se estableció previamente.

Erosión del suelo: Proceso ocasionado por la pérdida del recurso que tiene el suelo, mediante un movimiento de partículas, especialmente por medio de la función del agua o del viento.

Feudales: Fieles del rey a cambio de recibir un bien ej. Tierras.

Fitosanitarios: Sustancia que tiene como objetivo la prevención o eliminación de plagas en la agricultura.

Jornalero: Persona que trabaja por día en labores del campo.

La agricultura: Cultivo de la tierra para obtener frutos de ella.

Los campesinos: Personas que viven y laboran en el campo.

Oportunidades laborales: Son los chances que tiene una persona de mejorar su situación en el trabajo como posibilidad de un ascenso, una oferta de contratación o la propuesta de iniciar un nuevo emprendimiento o proyecto.

Perenne: Aquellas plantas que duran varios años sin volver a ser sembradas.

Personal foraneo: Personas que no tiene domicilio en la localidad donde se encuentra ejecutando un trabajo determinado.

Pobreza rural: La escasez que tienen las personas del sector rural de lo necesario para poder vivir.

Producción: Es la forma como el hombre obtiene mediante el trabajo, los recursos y bienes necesarios para satisfacer sus necesidades. Es el resultado de la combinación de tres factores que lo integran: naturaleza, trabajo y capital

Regulación: Acción que consiste en hacer que una cosa funcione o vuelva a funcionar de manera regular o uniforme.

Rentabilidad: Generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista.

Topografía: Se basa en técnicas y conocimientos de un terreno para poder proyectar y desenvolver una actividad.

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis General

El incremento de la producción de plátano (verde) logrará aumentar las utilidades de los productores agrícolas del Cantón Milagro.

2.4.2 Hipótesis Particulares

- La asesoría del Ingeniero Agrícola aportará en la producción del Sector Agrario al mejorar la calidad del producto.
- Incrementando el rendimiento de la producción se incurre en el aumento en las utilidades de los productores de plátano.
- El rendimiento del capital contribuirá en la compra de insumos para la producción.
- El aumento de la comercialización del producto abastecerá el mercado de plátano verde.

2.4.3 Declaración de Variables

Hipótesis general

El incremento de la producción de plátano (verde) logrará aumentar las utilidades de los productores agrícolas del Cantón Milagro.

Variable independiente: Producción de plátano (verde).

Variable dependiente: Las utilidades de los productores.

Hipótesis particular 1

La asesoría del Ingeniero Agrícola aportará en la producción del Sector Agrario al mejorar la calidad del producto.

Variable independiente: La asesoría del Ingeniero Agrícola.

Variable dependiente: Mejorar la calidad del producto.

Hipótesis particular 2

Incrementando el rendimiento de la producción se incurre en el aumento en las utilidades de los productores de plátano.

Variable independiente: Incrementando el rendimiento de la producción.

Variable dependiente: Se incurre en el aumento en las utilidades de los productores de plátano.

Hipótesis particular 3

El rendimiento del capital contribuirá en la compra de insumos para la producción.

Variable independiente: El rendimiento de capital.

Variable dependiente: Contribuirá en la compra de insumos para la producción.

Hipótesis particular 4

El aumento de la comercialización del producto abastecerá el mercado de plátano verde.

Variable independiente: El aumento de la comercialización del producto.

Variable dependiente: Abastecerá el mercado de plátano verde.

2.4.4 Operacionalización de la Variables

Cuadro 3: Operacionalización de las Variables

Variables	Definición	Ítems	Indicadores
Producción de plátano	La producción es el resultado de trabajo durante un periodo de siembra y cosecha.	¿Considera usted que al mejorar el cultivo del plátano mejorarían sus ingresos?	Precios, transportación, número de compradores.
Utilidades de los productores	Las utilidades son el dinero que recibe un productor por la venta de su cultivo.	¿Considera usted que al mejorar el cultivo del plátano mejorarían sus ingresos?	Precios transportación, número de compradores.
La asesoría del Ingeniero Agrícola	Las técnicas de producción son los medios y recursos utilizados en una actividad, que tiene como fin la obtención de un producto o servicio.	¿Usted al producir el plátano (verde) que técnicas utiliza?	Tradicional, asesoría de expertos, consulta al vendedor del producto, producto de sus experiencias.
Mejorar la calidad del producto	La calidad del producto es la satisfacción de las necesidades del consumidor.	¿Cuáles han sido los problemas para que exista pérdida en la producción de plátano (verde)?	Mínimo control de plagas, el picudo negro, sigatoka negra, transportación, cortes fuera de tiempo.
Incrementando el rendimiento de la producción	El rendimiento es el resultado esperado de la producción durante un periodo de inversión.	¿Considera usted que al mejorar el cultivo del plátano mejorarían sus ingresos?	Ventas, nivel de comercialización, precios.
Se incurre en el	Las utilidades son el	¿Considera usted	Ventas, nivel de

aumento en las utilidades de los productores de plátano	beneficio que se obtiene de la diferencia de los ingresos y costos totales.	que al mejorar el cultivo del plátano mejorarían sus ingresos?	comercialización, precios.
El rendimiento de capital	El capital es la cantidad de bienes, recursos y servicios destinados a producir utilidades, beneficios o ganancias para la producción.	¿Cuáles han sido los factores que han incidido en la producción de plátano (verde)?	Monetario, movilización, apoyo técnico.
Contribuirá en la compra de insumos para la producción	Los insumos son conjunto de bienes y servicios que se necesita para utilizar en el proceso de producción para obtener otros bienes de consumo.	¿En la producción de plátano que rubro le resulta más costoso?	Calidad Semilla, riego, Semilla certificada fertilizantes, compra de herramientas, horas hombre.
El aumento de la comercialización del producto	Es el intercambio de un producto o servicio por dinero.	¿Qué tipo de inconvenientes ocasiona la baja producción de plátano (verde)?	Nivel de comercialización, Abastecimiento
Abastecerá el mercado de plátano verde	El abastecimiento se produce cuando se desea cubrir las necesidades de consumo, que cada persona tiene.	¿Basado en su experiencia que factor causa el desabastecimiento del plátano en el mercado?	Precios transportación, Falta de compradores.

Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL

En el proyecto de investigación se va a plantear los siguientes tipos de investigación:

Investigación descriptiva.- Porque nos permite identificar las características de la producción del sector agrícola estableciendo los aspectos que influyen en este sector y que tienen un alto grado de inestabilidad productiva.

Se utilizara este tipo de investigación en el momento que se realiza la entrevista, y las encuestas. Para verificar la veracidad del problema a investigar y luego se podría aplicar la propuesta de solución.

Investigación bibliográfica.-Es aquella también conocida como documental porque nos permite buscar la información en libros, revistas, documentos o sitios web, que contengan datos sobre el tema a investigar.

Investigación de Campo.- Es la que nos permite levantar información en un lugar determinado donde realizamos, observaciones, entrevistas, cuestionarios, encuestas

No experimental.-Es la que no afecta ninguna variable porque observa, describe y explica a través de la investigación bibliográfica y de campo ayudando a mejorar la

estabilidad productiva, utilizando técnicas ya existentes en el sector agrario del Recinto Panigón.

Investigación explicativa.- Porque se busca manifestar los hechos de la Inestabilidad Productiva en el Sector Agrario en el Recinto Panigón.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la población

En el proyecto la población a ser el sector agrícola del Recinto Panigón ubicado en la Parroquia 5 de Junio del Cantón Milagro, teniendo como base una población de 36 personas que son agremiadas en la Asociación de Campesinos “Víctor Hugo Reyes Caicedo”.

Este grupo de socios se dedican a la agricultura como fuente de trabajo cuyas edades corresponde desde los veinticuatro años en adelante.

3.2.2 Delimitación de la población

La población a estudiar es de 36 personas que son miembros de la Asociación de Campesinos “Víctor Hugo Reyes Caicedo” del Recinto Panigón ubicado en la Parroquia 5 de Junio del Cantón Milagro. Esto nos indica que la población es finita, por lo cual no tomaremos muestra.

3.2.3 Tipo de muestra

Se trabajara con la población por lo se empleara el tipo no probabilístico por lo que ya se tiene identificados a las personas a las cuales se les realizara las encuestas, concretamente a los miembros de la Asociación de Campesinos “Víctor Hugo Reyes Caicedo” del sector agrario de la Parroquia 5 de Junio (Chimbo) Recinto Panigón.

3.2.4 Tamaño de la muestra

Se realizara las encuestas con toda la población ya que es un grupo muy reducido de 36 personas, que se toma como referencia a los miembros de la Asociación de

Campesinos “Víctor Hugo Reyes Caicedo”. Con estos datos se desarrollará las encuestas.

3.2.5 Proceso de Selección

El proceso de selección es de tipo probabilístico, ya que la información recolectada se la realiza a través de procedimientos reales que se obtiene de las 36 encuestas a los miembros de la Asociación de Campesinos “Víctor Hugo Reyes Caicedo” del Recinto Panigón del Cantón Milagro.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 Método teóricos

Se utilizara en la investigación los siguientes métodos:

Método empírico.- Porque se hizo una observación del problema en el sector agrícola del recinto Panigón, debido a la inestabilidad productiva que tienen los productores de plátano en este sector.

El método histórico.- Fue empleado en la investigación para mostrar los inicios del problema y como ha sido su evolución a través del tiempo.

Hipotético-deductivo.- Se utilizara para verificar si nuestras hipótesis son acertadas.

El método analítico-sintético.- Porque se realizaran encuestas a los integrantes de la asociación del sector agrario del Recinto Panigón quienes son los afectados por la inestabilidad productiva.

3.3.2 Método empírico

La observación.- Es utilizada en esta investigación para reconocer el problema que será objeto de análisis.

3.3.3 Técnicas e instrumentos

Entre las técnicas que se utilizarán para obtener información acerca de la investigación serán:

La encuesta.- A todos los miembros de la asociación de campesinos del sector agrario del Recinto Panigón que son afectados por la inestabilidad productiva.

La encuesta servirá para obtener información del problema objeto de análisis.

La entrevista.- Serán realizadas para la obtención de información y datos, además de las fichas de observación.

3.4 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

La información será obtenida mediante la elaboración de un cuestionario para las encuestas, aplicada en el sector agrícola de la parroquia 5 de junio Recinto Panigón del Cantón Milagro a los integrantes de la Asociación de Campesinos “Víctor Hugo Reyes Caicedo”. Los datos obtenidos de estas encuestas serán tabulados y ordenados en tablas estadísticas mediante la utilización del programa Excel. Se emplearán gráficas con el respectivo análisis de la interpretación de los resultados para poder verificar las hipótesis.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Las autoras realizaron el trabajo de campo en julio del 2013, en el Recinto Panigón del Cantón Milagro a los miembros de la Asociación de Campesinos “Víctor Hugo Reyes Caicedo”, dentro de los cuales se puede encontrar a los potenciales proveedores: 36 personas que se dedican a la producción de plátano desde ya hace varios años.

Con la finalidad de realizar una recolección de datos de forma confiable y suficiente para la investigación, fue establecido el siguiente orden a seguir:

1. Aplicación de encuestas
2. Recolección de datos
3. Tabulación de la información
4. Elaboración de cuadros, gráficos estadísticos
5. Análisis e interpretación de resultados

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS.

ENCUESTA

Pregunta# 1

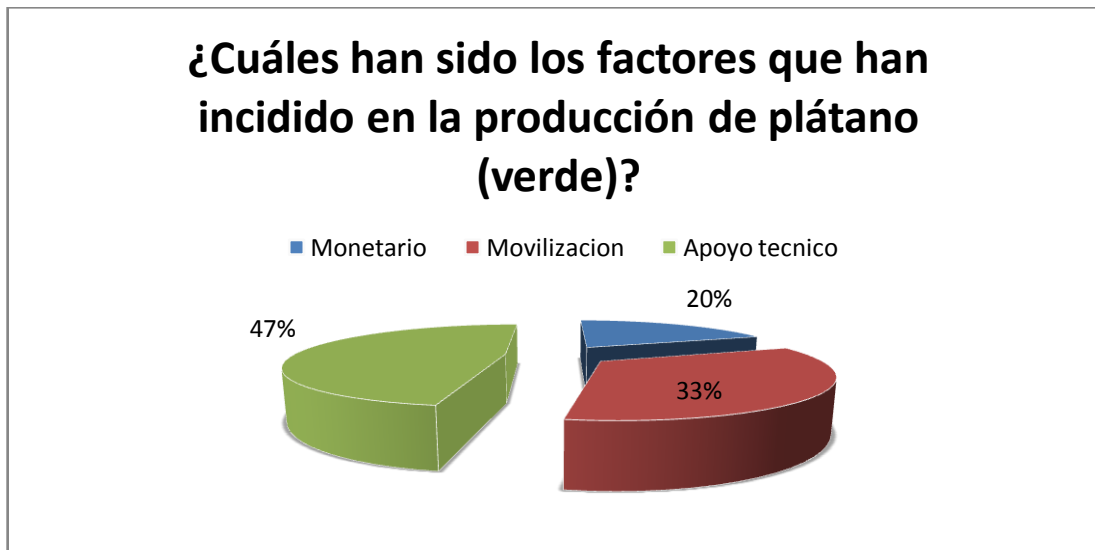
¿Cuáles han sido los factores que han incidido en la producción de plátano (verde)?

Cuadro 4: Factores que inciden en la producción de plátano.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Monetario	7	19%
Movilización	12	33%
Apoyo técnico	17	47%
Total	36	100%

Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #1
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Gráfico 1: Factores que inciden en la producción de plátano.



Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #1
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

ANÁLISIS

Los agremiados de la Asociación de Campesinos “Víctor Hugo Reyes Caicedo” consideran que los factores que han incidido en su producción de plátano (verde) han sido apoyo técnico con un 47%, la movilización con 33% y lo monetario con 19%.

INTERPRETACIÓN

Los resultados evidencian que el 47% que tienen problemas con el apoyo técnico es el que tiene una mayor incidencia con respecto a la problemática de la producción de plátano (verde), aunque una gran parte de los agremiados opinan que la incidencia en la producción es la falta o carencia de movilización, sin embargo ellos siguen produciendo este producto que es indispensable en la mesa de los consumidores del Cantón.

Por todo lo indicado anteriormente se concluye que es necesaria la presencia de una Comercializadora en el Sector, para que los productores de plátano no les sea necesario la movilización hasta la ciudad sino más bien puedan vender sus productos dentro de sus previos cultivados, además que la presencia de una Comercializadora ayudaría con el apoyo técnico que se necesita para el cultivo de este producto.

Pregunta# 2

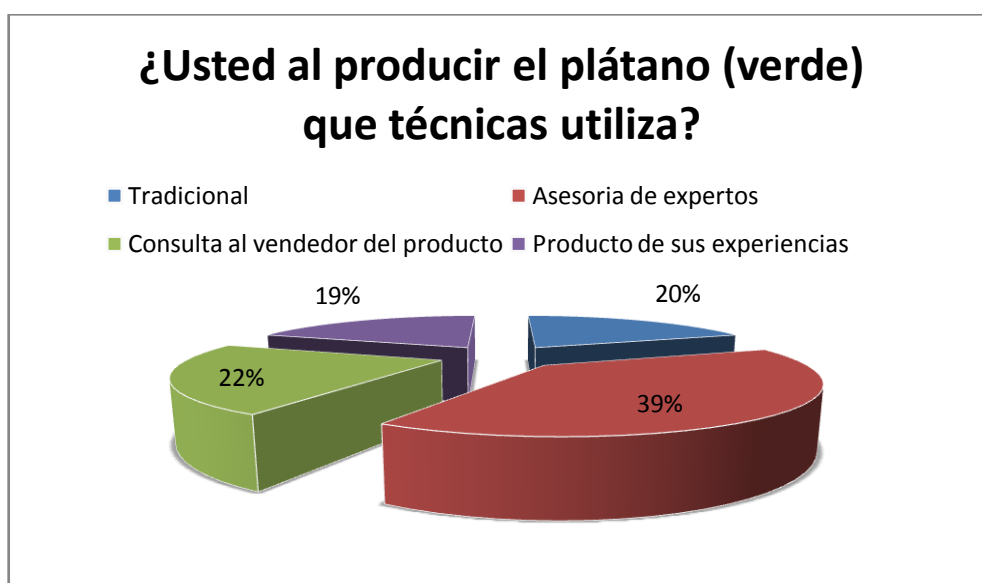
¿Usted al producir el plátano (verde) que técnicas utiliza?

Cuadro 5: Técnicas utilizadas para la producción del plátano.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Tradicional	7	19%
Asesoría de expertos	14	39%
Consulta al vendedor del producto	8	22%
Producto de sus experiencias	7	19%
Total	36	100%

Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #2
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Gráfico 2: Técnicas utilizadas para la producción del plátano.



Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #2
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

ANÁLISIS

El 29% de los socios de la asociación usa la asesoría de expertos, un 22% consulta a los vendedores de insumos agrícolas y un 19% lo hace producto de su experiencia como productor y un 19% lo hace de forma tradicional.

INTERPRETACIÓN

Interpretando los resultados de la información proporcionada por los agremiados de la asociación podemos resumir que actualmente la mayoría de productores están cancelando un valor por el servicio de asesoría de expertos para obtener un mayor volumen de producción aunque otros consultan de la eficacia de los productos a los vendedores de insumos agrícolas. No obstante algunos aún siguen realizando los cultivos de forma tradicional y productos de su experiencia.

En conclusión sería grato que la comercializadora dicte charlas de técnicas de cultivo de plátano como un beneficio a sus proveedores.

Pregunta# 3

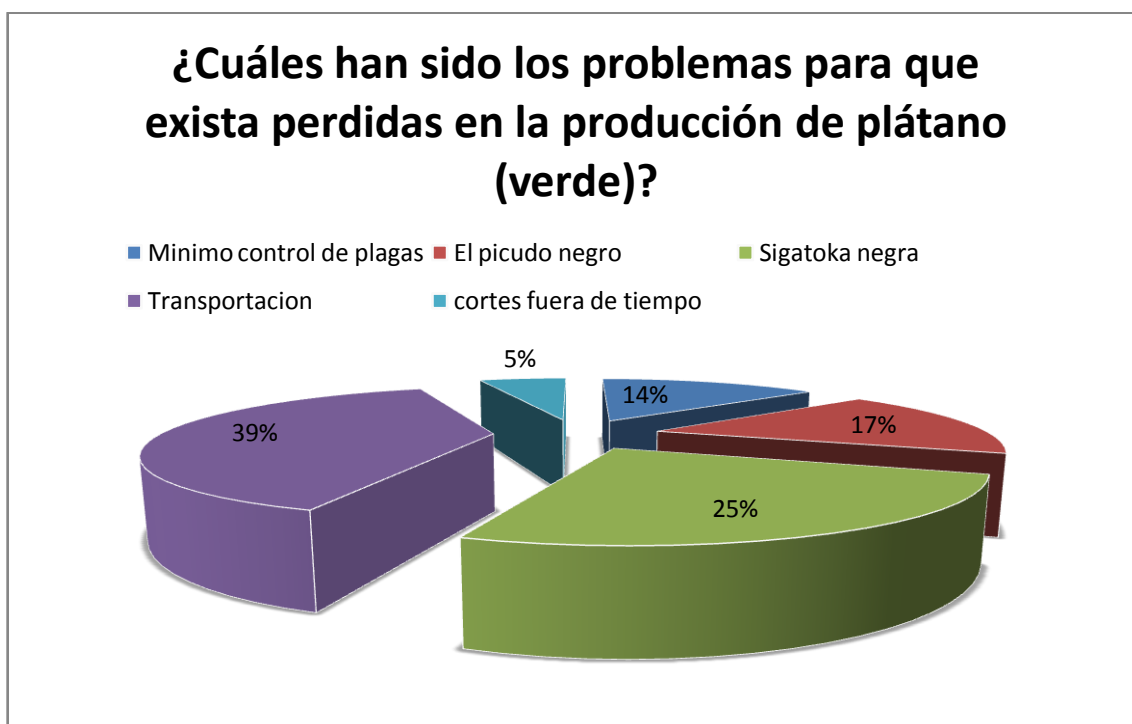
¿Cuáles han sido los problemas para que exista perdida en la producción de plátano (verde)?

Cuadro 6: Problemas que originan la perdida en producción de plátano.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Mínimo control de plagas	5	14%
El picudo negro	6	17%
Sigatoka negra	9	25%
Transportación	14	39%
Cortes fuera de tiempo	2	6%
Total	36	100%

Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #3
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Gráfico 3: Problemas que originan la perdida en producción de plátano.



Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #3
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

ANÁLISIS

El 39% atribuyen las pérdidas de producto a la difícil transportación, un 25% de las pérdidas se dan por la sigatoka negra, el 17% al picudo negro y el 14% debido al mínimo control de plagas, y el 6% de los socios consideran que los cortes fuera de tiempo generan pérdidas de producto.

INTERPRETACIÓN

En la asociación consideran que las causas de las pérdidas en la producción de plátano se deben a la transportación del producto, ya que este en épocas invernales se vuelve caótico por el difícil acceso a las plantaciones aunque también representa un gasto en cualquier época del año, aunque las plagas con la sigatoka negra también dejan grandes pérdidas de producción ya que no permite que el plátano engrose y se pierde la racima, el picudo negro causa que las plantas se precipiten al suelo y se dañe la racima si no se ha hecho el amarre de la planta.

Se concluye con que es necesaria la presencia de una comercializadora en el sector, para que los productores de plátano no les sea forzosa la movilización hasta la ciudad y por ende no exista pérdida en los productos.

Pregunta# 4

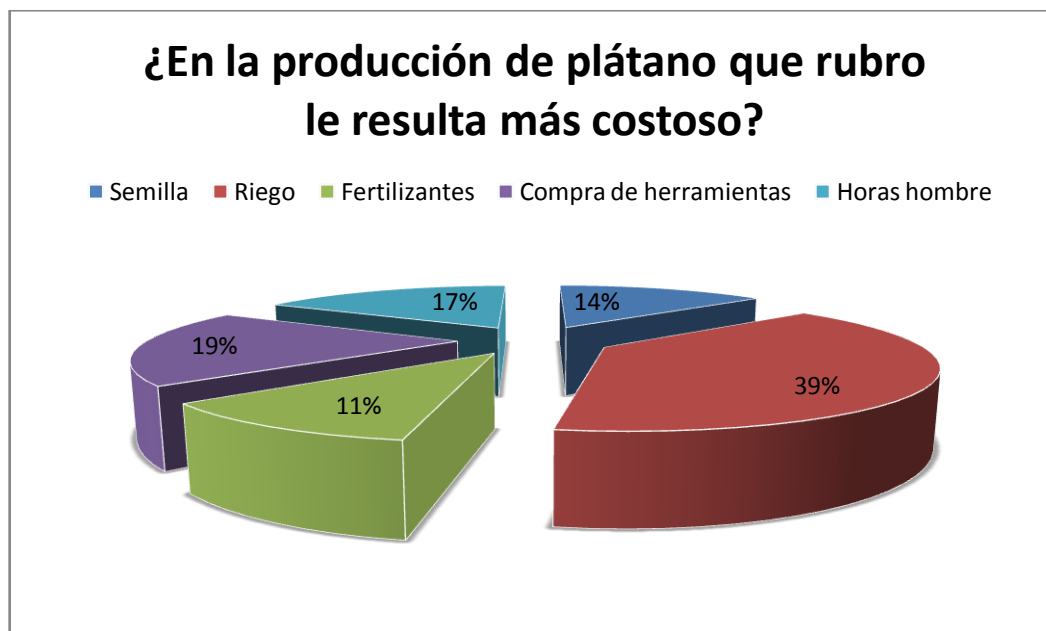
¿En la producción de plátano que rubro le resulta más costoso?

Cuadro 7: Rubros en la producción de plátano

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Semilla	5	14%
Riego	14	39%
Fertilizantes	4	11%
Compra de herramientas	7	19%
Horas hombre	6	17%
Total	36	100%

Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #4
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Gráfico 4: Rubros en la producción de plátano



Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #4
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

ANÁLISIS

Un 39% de los socios consideran que es el riego el rubro más caro, un 19% considera que el rubro en el cual gastan más dinero es en la compra de herramientas, y un 17% considera que gastan más en horas hombre, El 14% de los socios consideran que el rubro más costoso es la semilla, y para un 11% de los socios son los fertilizantes los más caros.

INTERPRETACIÓN

Según los datos analizados para la gran mayoría de los socios el rubro que les resulta más costoso es el riego ya que algunos dicen que a pesar que lo realizan dos veces a la semana en ese rubro gastan más porque para hacerlo invierten en gasolina, horas hombre, almuerzo de los trabajadores, alquiler de la bomba de riego y la tubería. Aunque un 19% de los socios dicen que en el rubro que se gasta más es en la compra de herramientas y un 17% que su rubro más costoso son las horas hombre ya que se pagan el salario de los empleados de manera semanal y es un costo fijo para los productores.

En conclusión es necesaria la utilización de regíos fijos para las plantaciones de plátano y la compra de una bomba de riego ya que de esta forma se ahorraría en horas hombre, tuberías y solo se tendría que invertir en gasolina para que funcione la bomba de riego.

Pregunta# 5

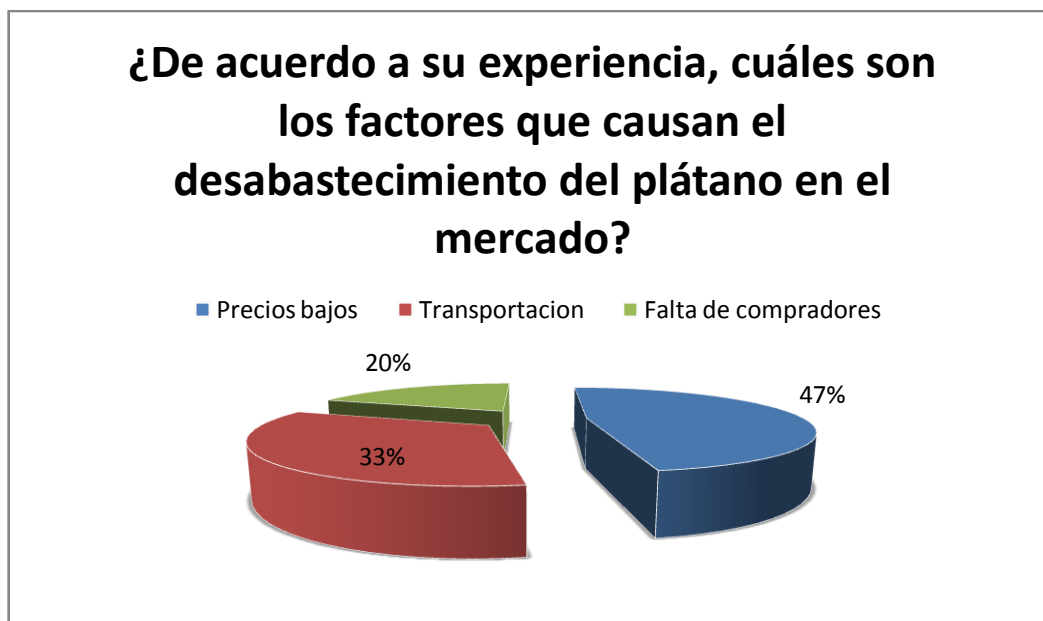
¿De acuerdo a su experiencia, cuales son los factores que causan el desabastecimiento del plátano en el mercado?

Cuadro 8: Factores para el desabastecimiento del plátano.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Precios bajos	17	47%
Transportación	12	33%
Falta de compradores	7	20%
Total	36	100%

Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #5
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Gráfico 5: Factores para el desabastecimiento del plátano.



Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #5
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

ANÁLISIS

Un 47% de los socios consideran que el desabastecimiento del plátano en los mercados se debe a los precios bajos que pagan los comerciantes mayoristas al productor, un 33% considera que es la falta de transporte para los productos, el 20% que es la falta de compradores.

INTERPRETACIÓN

La mayoría de los socios coinciden en que el desabastecimiento del plátano en el mercado se debe a los precios bajos que pagan los comerciantes a los productores de este producto aunque un 33% de estos nos indican que otra de las causas sería la falta de un medio de transporte de gran capacidad.

Se concluye con que es necesaria una comercializadora en el sector por que la existencia de una ayudaría a mantener los precios del plátano y además con el problema del transporte por que estando ubicado la comercializadora en el sector se disminuiría la utilización de camionetas pequeñas en las cuales se realizan de ocho a doce viajes semanales para poder llevar el producto al mercado del Cantón.

Pregunta# 6

¿Le gustaría a usted conocer técnicas de producción que le permitan mejorar sus ingresos?

Cuadro 9: Interés por las técnicas de producción del plátano.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Si	36	100%
No	0	0%
Total	36	100%

Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #6
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Gráfico 6: Interés por las técnicas de producción del plátano.



Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #6
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

ANÁLISIS

Al 100% de los encuestados les gustaría conocer otras técnicas de producción.

INTERPRETACIÓN

A todos los miembros de la asociación les interesas mejorar las técnicas de producción porque ellos mencionaron que de esta manera mejoraría sus ingresos y sus vidas darían un gran cambio para mejorar. Se concluye que este beneficio lo puede brindar la comercializadora mediante convenios con la asociación.

Pregunta# 7

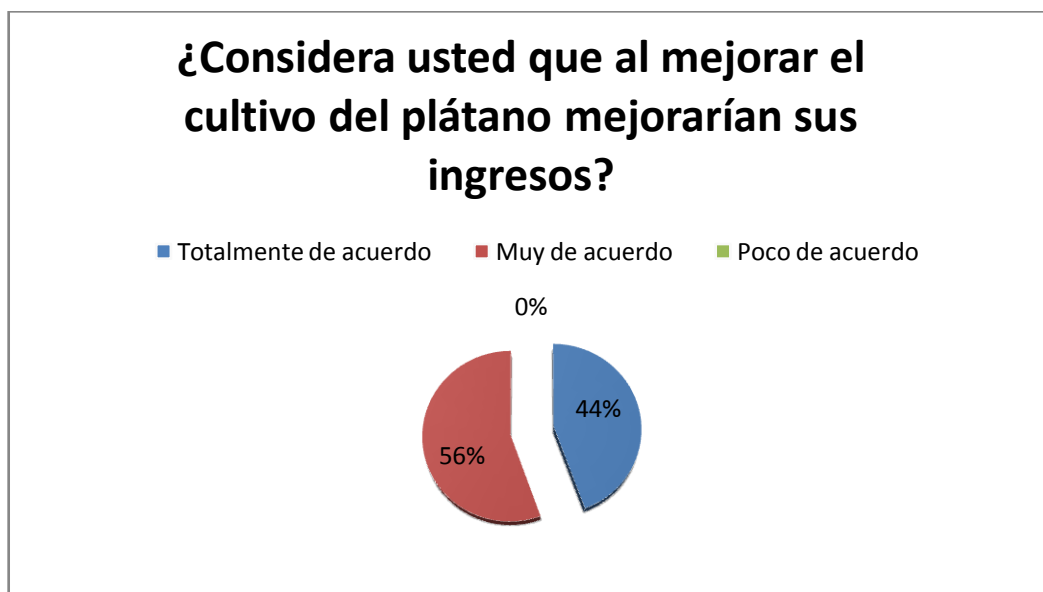
¿Considera usted que al mejorar el cultivo del plátano mejorarían sus ingresos?

Cuadro 10: Mejora del cultivo del plátano en los ingresos.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Totalmente de acuerdo	16	44%
Muy de acuerdo	20	56%
Poco de acuerdo	0	0%
Total	36	100%

Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #7
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Gráfico 7: Mejora del cultivo del plátano en los ingresos.



Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #7
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

ANÁLISIS

Un 56% de ellos están muy de acuerdo, el 44% de los socios están totalmente de acuerdo con que mejorarían sus ingresos al mejorar su cultivo, y un 0% de los miembros de la asociación están poco de acuerdo.

INTERPRETACIÓN

Los miembros de la asociación están de acuerdo que con la mejora de sus cultivos también mejoraría su utilidad, la de su familia y trabajadores ya que todos están inmersos en los cambios para mejorar la producción.

Se concluye que los agremiados a la asociación ya dieron el primer paso para la mejora de sus cultivos que es aceptar que hay problemas que se pueden mejorar en sus cultivos.

Pregunta# 8

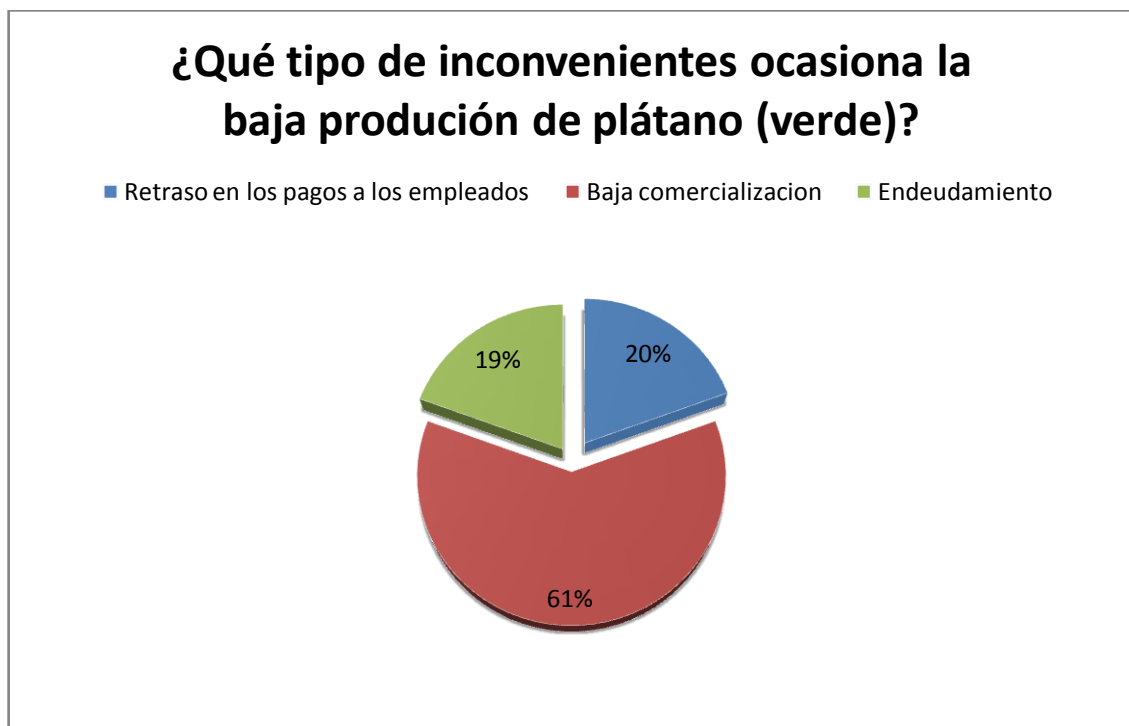
¿Qué tipo de inconvenientes ocasiona la baja producción de plátano (verde)?

Cuadro 11: Inconvenientes en la producción de plátano.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Retraso en los pagos a los empleados	7	19%
Baja comercialización	22	61%
Endeudamiento	7	19%
Total	36	100%

Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #8
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Gráfico 8: Inconvenientes en la producción de plátano.



Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #8
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

ANÁLISIS

El 61% piensa que sería la baja comercialización del plátano en el mercado, un 20% de los encuestados consideran que unos de los inconvenientes que causa la baja producción sería el retraso en los pagos a los empleados, un 19% creen que causaría endeudamiento al no tener las utilidades.

INTERPRETACIÓN

Los agremiados consideran que el mayor inconveniente que ocasiona la baja producción sería la baja comercialización ya que al no existir la producción esperada mermarían los ingresos y dado a esto no se podría pagar a los empleados ni a las deudas que se han obtenido con anterioridad.

Pregunta# 9

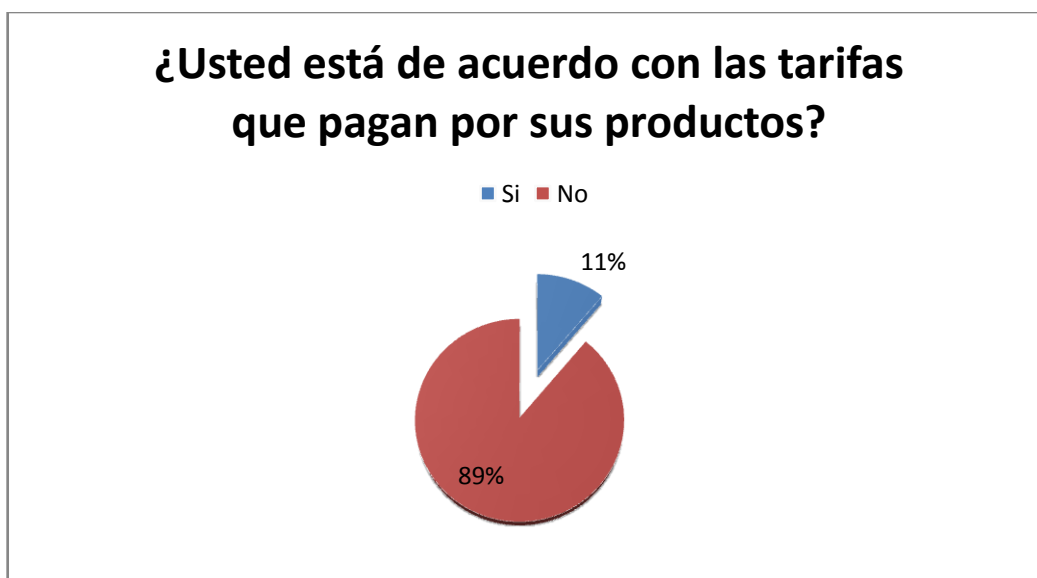
¿Usted está de acuerdo con las tarifas que pagan por sus productos?

Cuadro 12: Tarifas del Productos.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Si	4	11%
No	32	89%
Total	36	100%

Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #9
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Gráfico 9: Tarifas del Productos.



Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #9
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

ANÁLISIS

Un 89% no están de acuerdo, con los precios que actualmente cancelan por sus productos, y un 11% de los agremiados están de acuerdo con los precios que reciben por la venta de sus productos.

INTERPRETACIÓN

La gran mayoría de los miembros de la asociación no están conforme por los precios que se les cancelan por sus productos ellos opinan que desde ya hace varios años no se les cancela el precio justo por el plátano y no existe ningún control a los mayoristas para que estos paguen un precio adecuado.

Se concluye que con la llegada de una comercializadora se podría dar un precio referencial al plátano para que los productores estén más gustosos de seguir cultivando este producto.

Pregunta# 10

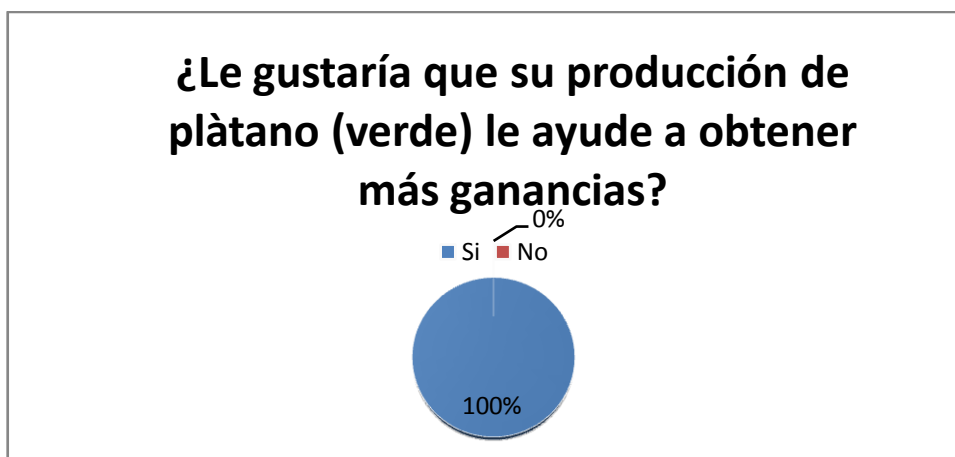
¿Le gustaría que su producción de plátano (verde) le ayude a obtener más ganancias?

Cuadro 13: Producción de plátano para la mejora de ganancias.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Si	36	100%
No	0	0%
Total	36	100%

Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #10
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Gráfico 10: Producción de plátano para la mejora de ganancias.



Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #10
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

ANÁLISIS

Al 100% de los agremiados les gustaría que su producción de plátano le ayude a mejorar sus ingresos y por ende su utilidad.

INTERPRETACIÓN

A todos los miembros de esta asociación les gustaría obtener mayores ganancias mediante la producción de plátano verde.

La creación de una comercializadora sería beneficiosa para las familias de los agremiados, ya que cambiaría sus vidas al obtener mayores utilidades.

Pregunta# 11

¿La existencia de una comercializadora usted la considera?

Cuadro 14: Importancia de una comercializadora de plátano.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Muy necesario	36	100%
Poco necesario	0	0%
No necesario	0	0%
Total	36	100%

Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #11
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Gráfico 11: Importancia de una comercializadora de plátano.



Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #11
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

ANÁLISIS

Los agremiados consideran necesaria la llegada de una comercializadora al sector.

INTERPRETACIÓN

A la mayoría de los encuestados les agrada la idea de la llegada de una comercializadora al sector ya que así mejorarían sus ingresos y se reducirían los gastos de transportación.

Pregunta# 12

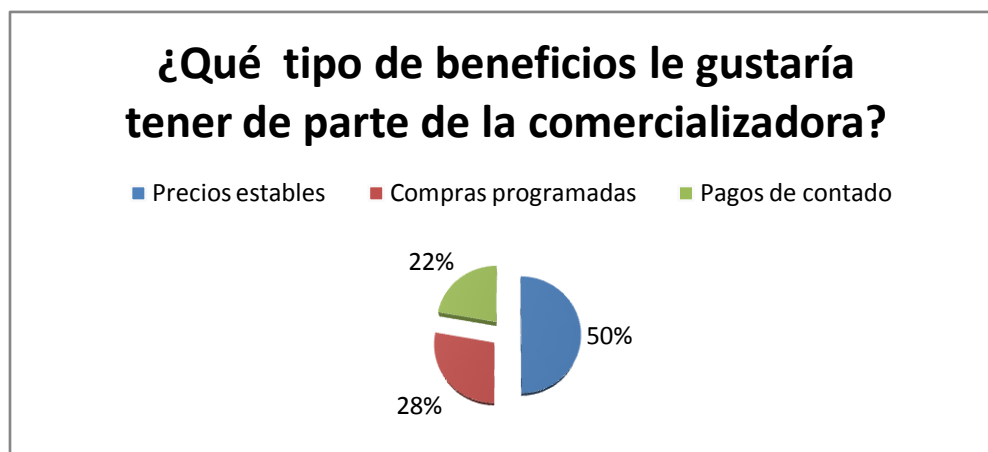
¿Qué tipo de beneficios le gustaría tener de parte de la comercializadora?

Cuadro 15: Beneficios al existir una comercializadora.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Precios estables	18	50%
Compras programadas	10	28%
Pagos de contado	8	22%
Total	36	100%

Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #12
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Gráfico 12: Beneficios al existir una comercializadora.



Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #12
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

ANÁLISIS

Al 50% de los encuestados les gustaría tener de parte de la comercializadora precios estables, al 28% compras programadas y a un 22% pagos en efectivo.

INTERPRETACIÓN

Se observa que a los encuestados les gustaría que su principal beneficio por parte de la comercializadora sean los precios estables ya que nos les gusta la fluctuación de precios, ni las bajas de utilidades repentinas, además de las compras programadas y los pagos en efectivo pues no les agrada tener que ir al banco a cambiar los cheques además de la peligrosidad de salir de un banco con dinero en efectivo.

Pregunta# 13

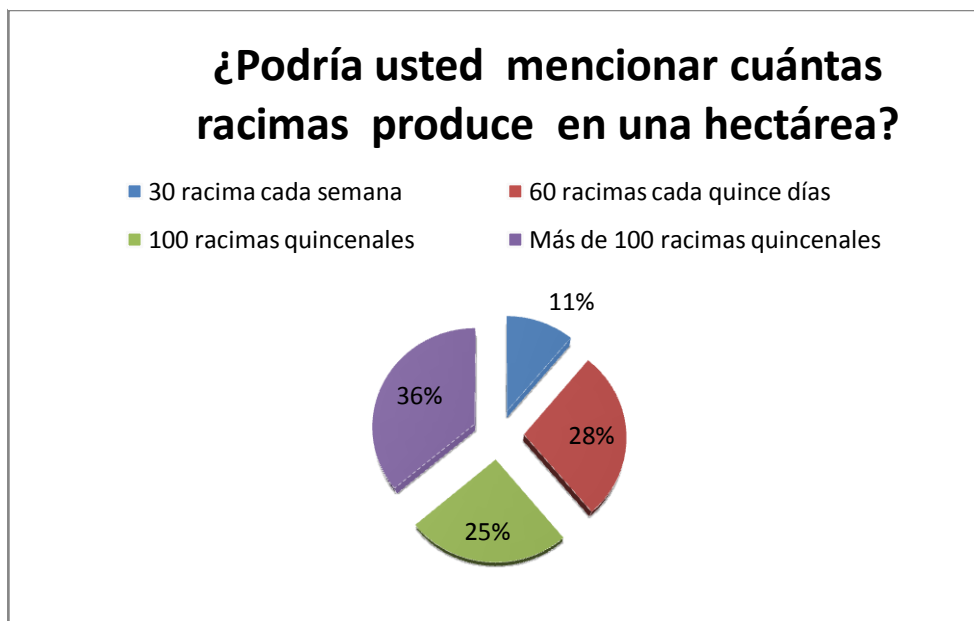
¿Podría usted mencionar cuantas racimas produce en una hectárea?

Cuadro 16: Producción de racimas en una hectárea.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
30 racima cada semana	4	11%
60 racimas cada quince días	10	28%
100 racimas quincenales	9	25%
Más de 100 racimas quincenales	13	36%
Total	36	100%

Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #13
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Gráfico 13: Producción de racimas en una hectárea.



Fuente: Encuesta elaborada en el Recinto Panigón- pregunta #13
Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

ANÁLISIS

El 36% de los agremiados produce más de cien racimas de plátano quincenales, el 28% sesenta racimas de plátano cada quince días, el 25% cien racimas quincenales, y el 11% treinta racimas semanales.

INTERPRETACIÓN

Como podemos observar la producción de plátano es de forma constante en todas las épocas del año y todos los meses aunque según lo expuesto por algunos de ellos es que estas respuestas se dan por que ellos consideraron que la temporada actual es de producción baja es decir hay épocas en las cuales se llega a producir hasta 80 racimas semanales.

Entrevista 1



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
UNIDAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

**PREGUNTAS REALIZADAS EN LA ENTREVISTA AL SECRETARIO DE LA
ASOCIACION DE AGRICULTORES DEL RECINTO PANIGON**

OBJETIVO.- Determinar la incidencia que tiene la inestabilidad productiva en la utilidades de los agremiados a la Asociación de Campesinos “Víctor Hugo Reyes Caicedo” del recinto Panigón del Cantón Milagro.

COOPERACION.- Le agradecemos por la colaboración prestada en esta entrevista, la información que usted nos proporcione será estrictamente confidencial.

NOMBRE: Reyes Salazar Edison Geovanny **CARGO:** Secretario
INSTITUCION: Asociación de Campesinos “Víctor Hugo Reyes Caicedo”

CIUDAD: Milagro **NIVEL DE ESTUDIOS:** Superiores

TITULO: Abogado

PREGUNTAS:

1.- ¿Cuál es el número de socios que usted dirige?

Actualmente la asociación cuenta con 36 agremiados

2.- ¿Su cooperativa cumple con los requisitos legales y jurídicos para el funcionamiento?

SI ✓ NO ¿PORQUÉ?

Porque estamos legalmente inscritos en el **MIES** zona distrital número 8

3.- ¿Cree usted que el precio que pagan los compradores de plátano es el adecuado?

SI NO ✓ ¿PORQUÉ?

Porque siempre los productores son a quienes les pagan precios insignificantes, debido a que la gran parte de los mayoristas son quienes resultan más beneficiados con la producción con solo realizar labores de compra y venta.

4.- ¿Usted cree que con la implementación de una comercializadora en el Cantón ayudaría a los agricultores a obtener mayores utilidades?

SI ✓

NO

¿PORQUÉ?

Porque habría más oportunidades u opciones para vender el producto a un precio adecuado y con margen de utilidad, además que los mismos compradores de siempre tendrían una excelente competencia ya que no serían los únicos en el mercado y se vería la verdadera comercialización del producto, no obstante con una comercializadora vigente se realizarían acuerdos de ventas, en cuanto a precios y compras programadas que eso es lo más importante.

5.- ¿Estaría dispuesto a vender su producción a una comercializadora?

SI ✓

NO

¿PORQUÉ?

Como ya le comente porque la asociación podría firmar acuerdos y recibir muchos beneficios por parte de la comercializadora.

6.- ¿De qué depende su respuesta?

- a) del precio
- b) beneficios ✓
- c) utilidades
- d) todas las anteriores

Entrevista 2

1. **¿Cómo obtienen el registro de productor artesanal?**

Nosotros no contamos con ese tipo de registros.

2. **¿Para iniciar con la comercializadora de plátanos que documentos presento para obtener el registro?**

Los documentos que más exigen son el Ruc y el permiso que expide en el MAGAP de comercializador.

3. **¿Qué beneficios se han obtenido?**

Muchos ahora estamos más unidos, tanto productores como comercializadores, además de que las utilidades que rinde este tipo de negocio son muy alentadoras.

4. **¿Cómo es el sistema de distribución?**

Desde el productor al comercializador y luego a la exportadora por ejemplo nosotros trabajamos con Del Monte y Translate.

5. **¿Qué tipo de empaquetado utilizan?**

Sencillo caja de cartón, una esponja plástica tanto al plan de la caja como al cerrar la caja, y luego llenadas en pallet cada pallet lleva 48 cajas y cada contenedor lleva 22 pallet, es decir 1060 cajas promedio.

6. **¿Cuántos dedos van dentro de cada caja?**

Dentro de cada caja van 65 a 70 dedos más o menos.

7. **¿Qué filtros de calidad tiene?**

En las fincas productoras y luego en la empacadora se verifica la calidad con un ingeniero agrónomo, que es pagado por la exportadora.

8. ¿Qué otras empresas se dedican a este tipo de negocios?

Aquí en este cantón existen más de 20 comercializadoras de este producto ya que es el que promueve la economía de esta parte del país.

9. ¿Cuál es la modalidad de cobro y pagos?

Los pagos son hechos mediante depósitos desde la exportadora y luego a su vez la comercializadora cancela los productos a los productores.

10. ¿Qué estrategias de comercialización utilizan?

Se debe tener primero a la exportadora con la que se desea trabajar y a una lista de productores con los que se certifica que si se va a llegar a la meta impuesta por la exportadora.

11. ¿Ustedes son exportadores directos?

No pero estamos consiguiendo los contactos necesarios para llegar a este fin.

12. ¿A qué país se exportan los plátanos?

Estados unidos, Europa entre otros países.

13. ¿Cuál es el principal importador de plátanos?

España

14. ¿Cada cuánto tiempo realiza usted llena un contenedor?

Cada semana, se realiza un o dos contenedores según lo que la exportadora requiera con previo aviso.

Entrevista 3

1. ¿Cuáles semillas son las más utilizadas?

Las son los colinos, o las plantas por fecundación in-vitro.

2. ¿Cómo realizan ustedes el cálculo del número de plantas por hectáreas?

Consultamos a un ingeniero Agrónomo y sembramos alrededor de mil doscientas plantas.

3. ¿En qué tiempo se obtiene la primera producción luego de la siembra?

Después de nueve meses, si es con plantas por fecundación in-vitro y seis o siete si se siembran colinos.

4. ¿Cuáles son las dimensiones del hoyado?

De 30 cm de ancho y 40 cm de profundidad.

5. ¿Cómo ustedes saben cuál es la profundidad de la siembra adecuada?

De treinta a cuarenta centímetros de profundidad.

6. ¿Cómo realizan el control de malezas?

Se realiza rosas cuando existen malezas.

7. ¿Cada cuánto tiempo realizan el desoje?

Se lo realiza cada quince días.

8. ¿La fertilización o ureado cada cuanto tiempo se lo debe realizar?

Aquí se lo realiza cada cuatro meses esto 3 veces al año.

9. ¿El deshije como lo realizan ustedes?

Comúnmente se lo debe realizar pero nosotros no lo realizamos porque así nos evitamos la resiembra, y solo se deja que el hijo mayor ocupe el puesto de él que ya estar por salir en la cosecha.

10. ¿Para qué o por que se realiza en amarre de las plantas?

Para evitar la caída prematura de la mata de plátano.

11. ¿A la producción de plátano se le realiza en enfunde?

Si es para que los insectos no dañen la calidad del plátano.

12. ¿Para qué se realiza el encinte a los racimos o plantas de plátano?

Para saber la edad que tiene, y cuando se debe cortar.

13. ¿Qué enfermedades atacan a la plantación?

La sigatoka negra y el picudo negro.

14. ¿Cuál fue su presupuesto para empezar la producción?

No me acuerdo en este momento ya que este negocio empecé ya hace varios años, y no podría decirle a ciencia cierta.

4.3 RESULTADOS

La propuesta presentada a continuación ha tenido un porcentaje muy alto de aceptación por los agremiados de la Asociación de Campesinos “Víctor Hugo Reyes Caicedo” del recinto Panigón del Cantón Milagro, aspecto que ha sido positivo para la realización del proyecto.

Es importante mencionar que las personas involucradas en este estudio tiene los mismos intereses de la comercializadora que es mejorar la comercialización y a su vez mejorar su nivel de vida; por lo cual se ha tomado en consideración algunas de las sugerencias hecha por los encuestados.

Conclusiones:

1. Se ha comprobado que existe una predisposición por parte de los productores por mejorar el cultivo de plátano.
2. Por medio de este estudio se ha evidenciado la insatisfacción de los productores de plátano por los valores que se cancelan en la actualidad por sus productos.
3. Se pudo evidencia que algunos productores ya están recibiendo asesoría técnica y la gran mayoría realiza la producción de manera tradicional.
4. Con la llegada de la comercializadora a este sector productivo se podría cancelar a los productores de este sector precios referenciales del mercado.
5. Se debe considerar los pagos anticipados del producto, para asegurar la venta.

Recomendaciones:

1. Aprovechar la predisposición de los agremiados para la apertura de la comercializadora de plátano verde.
2. Brindar a los productores la seguridad de la compra de sus productos.
3. Proponer a los futuros proveedores asesoría de expertos en el área de producción de plátano para que ellos mejoren su productividad.

4. Pagar precios referenciales a los productores de este sector que les permita obtener utilidades y mejorar su producción.
5. Recuperar la inversión a mediano plazo, mediante la compra anticipada de producto (pagar el plátano en la misma planta).

4.4 VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

Cuadro 17: Verificación de las Hipótesis

Hipótesis	Verificación
Hipótesis general: El incremento de la producción de plátano (verde) logrará aumentar las utilidades de los productores agrícolas del Cantón Milagro.	Esta hipótesis se la puede verificar en la pregunta #7(¿Considera usted que al mejorar el cultivo del plátano mejorarían sus ingresos?), de las encuestas en la cual indicaron que si están de acuerdo con que si se mejorara el cultivo se mejoraría la obtención de utilidades por la venta de este producto.
Hipótesis particular 1: La asesoría del Ingeniero Agrícola aportará en la producción del Sector Agrario al mejorar la calidad del producto.	De acuerdo con el estudio realizado se ha podido observar que los productores están conscientes que la utilización de técnicas ayudara a la producción de plátano y mejorara la producción y calidad de los productos. Además podemos verificar esta hipótesis en la pregunta #6 (¿Le gustaría a usted conocer técnicas de producción que le permitan mejorar sus ingresos?), de las encuestas.
Hipótesis particular 2: Incrementando el rendimiento de la producción se incurre en el aumento en las utilidades de los productores de plátano.	Esta hipótesis se puede verificar en la pregunta #7 (¿Considera usted que al mejorar el cultivo del plátano mejorarían sus ingresos?), de la encuesta donde los encuestados respondieron que al mejorar el cultivo del plátano mejorarían sus ingresos.
Hipótesis particular 3: El rendimiento del capital contribuirá en la compra de insumos para la producción.	Efectivamente se puede verificar esta hipótesis en la pregunta #4 de la encuesta donde los encuestados manifestaron que el factor monetario influye en la producción de plátano significativamente ya que se deben comprar varios insumos, como el riego, fertilización, etc.
Hipótesis particular 4: El aumento de la comercialización del producto abastecerá el mercado de plátano verde.	La verificación de esta hipótesis se la puede observar en la pregunta #5(¿De acuerdo a su experiencia, cuales son los factores que causan el desabastecimiento del plátano en el mercado?), de la encuestas donde los encuestados manifestaron que una de las mayores causas para el desabastecimiento son los precios bajos que se cancelan al productor de plátano.

Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Comercializadora de plátano “Plabave” en el Recinto Panigón del Cantón Milagro”

5.2 JUSTIFICACIÓN

Al proponer la comercializadora de plátano “Plabave” será de gran importancia para la Asociación de Campesinos “Víctor Hugo Reyes Caicedo” para mejorar la comercialización y calidad de este producto. La población del Cantón Milagro consume constantemente este fruto y al no existir una comercializadora en la ciudad de Milagro demuestra que la rentabilidad es alta. Lo que los clientes exigen es calidad y precios referenciales del producto lo que es de mucha importancia para poder brindar satisfacción a nuestros clientes y que ellos a su vez sean fieles a nuestra comercializadora.

Por lo tanto se ha determinado una estructura organizacional a través de un organigrama estructural pudiendo observarse cómo estará compuesta la comercializadora, manuales de funciones y la información sobre las labores que se deberá cumplir en cada actividad y los manuales de procedimientos para poder identificar los procesos de producción, transformación y comercialización.

Para conocer mejor el mercado donde se quiere trabajar en el negocio se desarrollara el análisis de las Cinco Fuerzas de Michael Porter para conocer la

rentabilidad, sus ventajas competitivas que se obtendrán y lograr el posicionamiento en el mercado. Estableciendo el análisis FODA para evaluar los factores internos y externos que se generan en el negocio.

Además para las estrategias de aspectos internos se desarrollara el análisis del Marketing Mix compuesto por las 4P del marketing. Establecidas las actividades que se consideraran y crearan en la comercializadora para su implementación del cronograma del tiempo de sus actividades.

Finalmente se efectuara un análisis financiero detallando activos fijos, gastos, compras y ventas que tendrá la comercializadora, presentando los estados financieros con datos reales para poder demostrar la viabilidad de este negocio, con las conclusiones y recomendaciones respectivas se concluye conociendo el aporte que tendrá esta opción empresarial.

5.3 FUNDAMENTACIÓN

La fundamentación está conformada por algunos términos relevantes del marco teórico.

Administración.- (Franklin, 1997) Es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar los objetivos planteados en la organización.

La administración es la que proporciona oportunidades e incentivos para los agricultores, para mejorar su productividad y sus ingresos. Es el espacio donde coinciden los servicios técnicos y comerciales en las actividades de producción, participación entre productores y entrega de insumos.

(ARISTOTELES, 384) Este filósofo realizó una clasificación en la administración pública, menciona que *“la Monarquía era el gobierno de uno solo, la Aristocracia el gobierno de la clase alta y la Democracia como el gobierno del pueblo.”*

Bellota.- Es el nombre que se le otorga a la racima de plátano cuando nace.

Centro de acopio.- El centro de acopio es un espacio físico que tiene una especial y adecuada infraestructura que cumple con la función de mejorar la calidad y competitividad del producto, cuenta con varios sistemas y procesos administrativos.

Está equipado con máquinas que ayudan con el lavado, químicos que evitan la maduración de la fruta y balanza que indica el peso adecuado de la caja. También se hará la selección del producto, procesamiento y empaque, además de incluir una bodega que facilita la carga de camiones.²⁴

Comercialización.- La comercialización de plátano comprende el proceso que va desde la explotación de la fruta hasta el consumidor final. Este es un proceso que el agricultor toma desde que empieza con la producción hasta que va para la venta en el mercado interno.

Cosecha.- Es la recolección de las plantaciones que han pasado por el proceso de siembra, fertilización, y han logrado llegar hasta la etapa de cosecha. En el plátano esta etapa es esencial porque si se la realiza antes del tiempo especificado puede dañarse el producto. Por ello para esta etapa se guía por las cintas de colores que son atadas a las plantas de plátano desde el momento en el que sale la bellota de aquí en adelante cuentan de ocho a nueve semanas para llegar a este proceso. Una vez realizado el corte de la racima se ata las mismas a unas cañas para no dañar el producto luego se lo lava con Alumbre y Mertect para cortar la mancha y luego es embalado el producto, para llevarlo al mercado.²⁵

Distribución.- Se la considera una de las fases de la comercialización, ya que se define como la división de partes pequeñas para atender la demanda de la fruta. Su objetivo es que el producto este a disposición del consumidor final, en la cantidad demandada, cuando lo necesite y en el lugar donde quiera adquirirlo.²⁶

Incentivos a proveedores.- Uno de los incentivos que se les da a los productores es la entrega de los productos para cortar la mancha, charlas en cuanto a cómo se

²⁴ OBALLE, Alda, TORREALDO, Juan, TORRES, Hugo: *Manual sobre Centros de Acopio*, Publicación Miscelánea No 116, Lima, 1974. Extraída el 12 de Junio del 2013.

²⁵ CAYON, Damián, SALAZAR, Francisco: *Resúmenes Analíticos de la Investigación sobre el Plátano en Colombia*, Corpoica, Armenia-Colombia, 2001. Extraída el 12 de Junio del 2013.

²⁶ ANZOLA, Serverlo: *Administración de Pequeñas Empresas*, Editorial McGraw Hill, 2010. Extraída el 12 de Junio del 2013.

debe desarrollar la siembra y el proceso de producción cada cuanto tiempo se realiza la fertilización, además de compras programadas, pagos a fecha, precios estables.²⁷

Insumos.- Los insumos son los materiales que comprenden los plaguicidas, fertilizantes para el control de plagas, es importante que estos productos sean de buena calidad al igual que las semillas para que no haya problemas fitosanitarios.

Mercadeo de plátano.- El mercadeo interno se lo realiza de forma tradicional. No tiene mucha exigencia en cuanto a su calidad, tamaño o forma de la fruta. Preparar, presentar y empacar el plátano son sistemas nuevos que se utilizan en los mercados especializados, para finalmente identificar los pasos de comercialización.

Sistema de Producción.- Es el proceso que se realiza para llegar a la obtención de un bien o servicio elaborado.

Este proceso productivo tiene una clasificación muy extensa como es:

- ❖ **Sistema físico:** Aquello que existen físicamente.
- ❖ **Sistemas Abstractos:** Son aquellos que pueden existir en la mente de las personas o en forma conceptual.
- ❖ **Sistemas Elaborados:** Estos son realizados por el hombre.
- ❖ **Sistemas Naturales:** Son obtenidos por la naturaleza.
- ❖ **Sistemas Técnicos.** Aquellos que utilizan la tecnología
- ❖ **Sistemas Sociales:** Cuya finalidad es la complacencia de un objetivo social.
- ❖ **Sistemas por Proceso:** Es aquel que sigue una secuencia para llegar a la obtención de un producto.
- ❖ **Sistemas por Órdenes:** Es aquel que sigue un proceso especial de acuerdo a los lotes a elaborarse.

²⁷ SNELL, Bateman: *Administración Liderazgo y Mundo Competitivo*, Editorial McGraw Hill, 2009.

Rentabilidad.- La rentabilidad de plátano no solo se considera por el medio en que se ejecuta, sino también por las inversiones para la elaboración, producción, maquinaria y comercialización. Es el desarrollo local que se genera en la comercializadora.

Transportación.- Es uno de los servicios más importantes de la comercializadora sin este no se podría acerca los productos que se ofrecen a los domicilios de los clientes. El transporte de transferencia es un componente muy significativo que permite consumir productos de otra región o incluso de otro país, ejemplo en milagro no se podría consumir papa y en cuenca no se podría consumir el verde o la papaya.

5.4OBJETIVOS

5.4.1. Objetivo General de la propuesta

Proponer la comercializadora de plátano "Plabave" cuya función será la compra y venta de plátano en cajas distribuidas a toda la ciudadanía Milagreña, mediante el talento humano capacitado asegurando de esta manera la permanencia de la Microempresa brindando beneficios económicos para las entes involucrados.

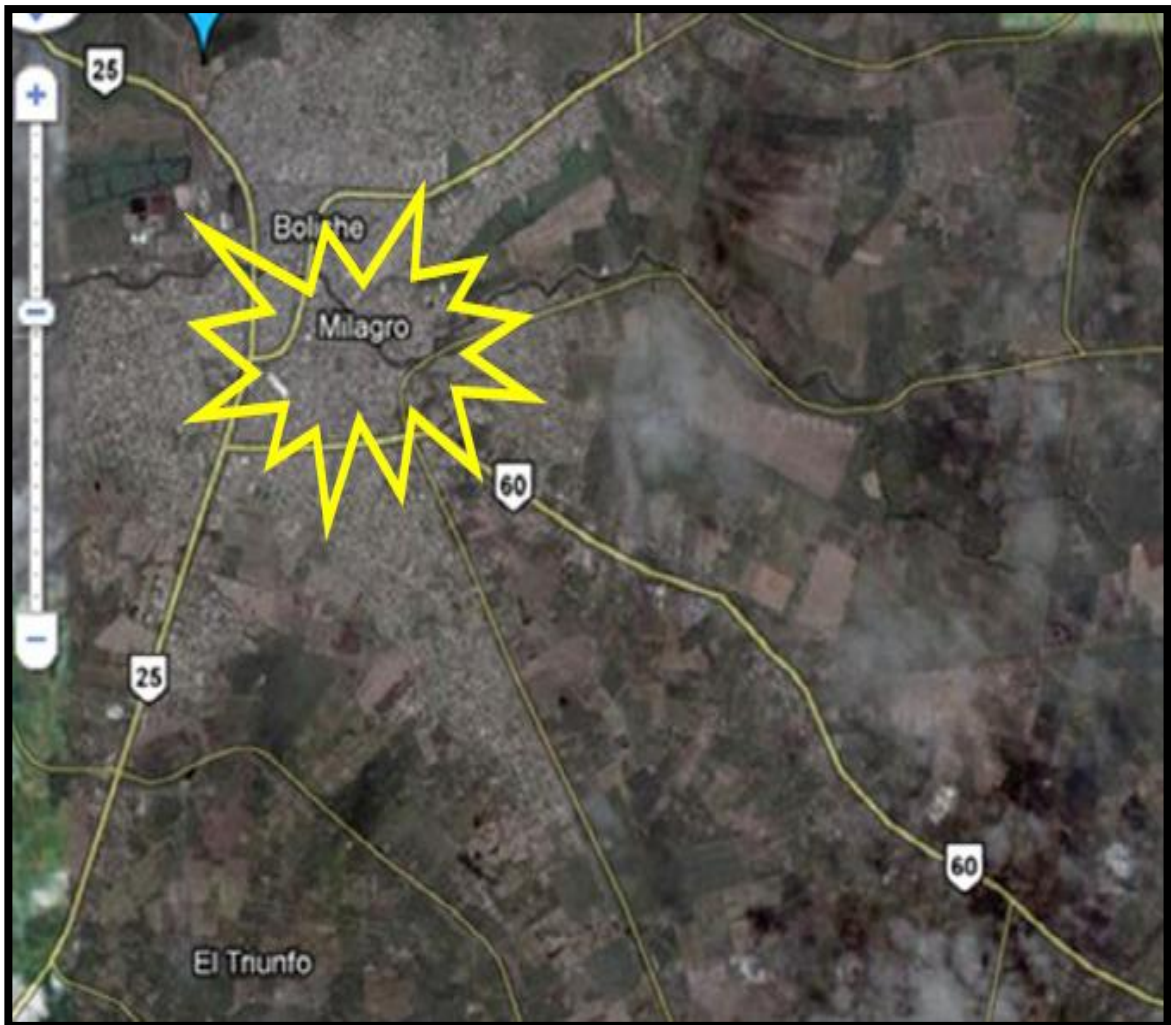
5.4.2. Objetivo Específico de la propuesta

- Establecer convenios con organizaciones productoras de plátano que serán nuestros proveedores y asesorarlos con la finalidad de mejorar la calidad del producto.
- Realizar acuerdos con los productores en cuanto a la cantidad y calidad del producto que nos van a entregar. Además de los precios justos para cancelar el producto recibido.
- Generar estrategias en los precios del producto a los consumidores para asegurar las ventas de la Microempresa y fidelizar a los futuros clientes.
- Realizar una evaluación económica para demostrar la viabilidad que tendrá la comercializadora mediante un estudio financiero.

5.5 UBICACIÓN

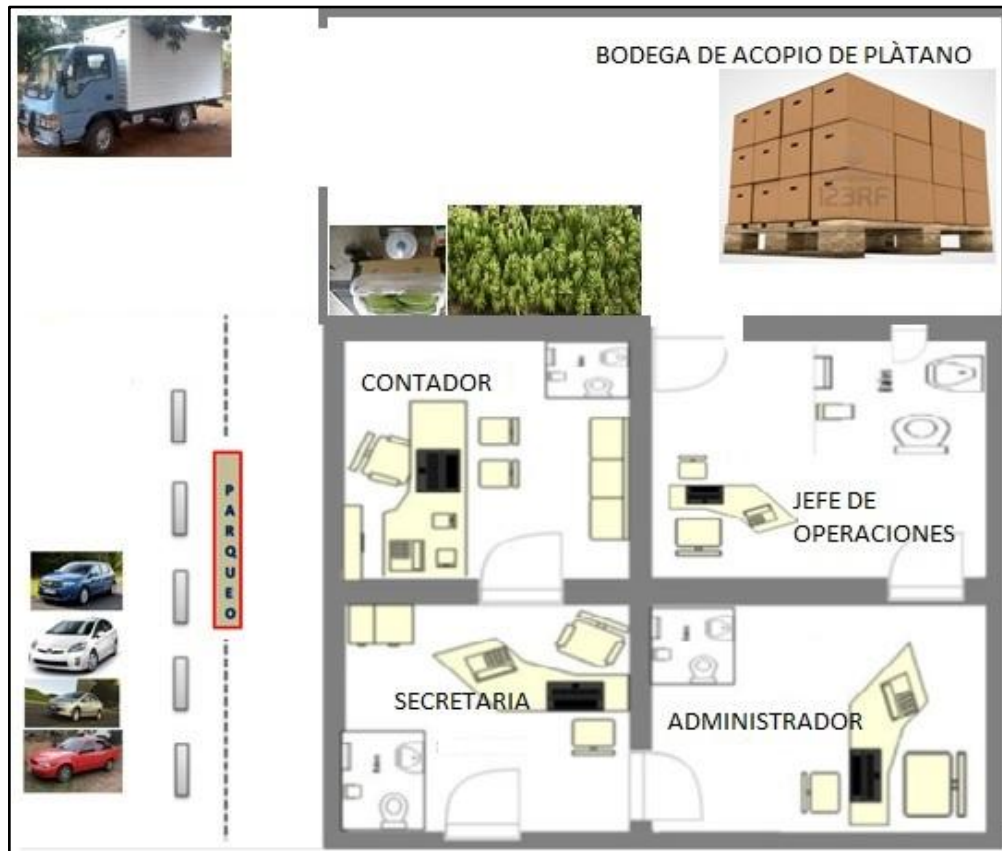
La comercializadora estará ubicada en la Provincia del Guayas, Cantón Milagro en la Parroquia 5 de Junio "Recinto Panigón", en la vía al Km 26 entrando por la hacienda María Eugenia a 3 Km desde la entrada. La comercializadora tendrá un espacio físico de una hectárea donde se ubicara un edificio con las respectivas divisiones de cada área administrativa y operativa para el funcionamiento de la Microempresa.

Imagen 2: Ubicación de la Ciudad



Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Imagen 3: Plano de la Comercializadora



Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Tipo de empresa: Microempresa Comercializadora donde se realizaran actividades de compra y venta de plátano en la Ciudad de Milagro, dispuestas a satisfacer las necesidades de una sociedad exigente que aporten con precios referenciales del mercado y compras programadas a nuestros proveedores.

5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Misión

Somos una Microempresa dedicada a la compra y venta de plátano, de excelente calidad, con precios referenciales en el mercado, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Ayudando a mejorar la calidad de vida de los productores de plátano del Cantón Milagro a través de las compras programadas.

Visión

Consolidarnos para el 2018 como una comercializadora reconocida a nivel nacional, por nuestro excelente producto manteniendo la confianza de nuestros proveedores y clientes internos y externos.

Valores Corporativos

Los valores corporativos de nuestra comercializadora de plátano “Plabave” son: la honestidad, puntualidad, respeto, lealtad, eficiencia, ética, responsabilidad y todos los valores que enaltecen al ser humano, promoviendo el compromiso y aprendizaje continuo.

Honestidad: Es actuar con coherencia y sinceridad en toda actividad que tiene el ser humano, siendo claro en sus acciones.

Puntualidad: Se basa en la disciplina de cada persona en cumplir con sus obligaciones y ayudando a organizar el tiempo en las actividades de la Microempresa.

Respeto: Aplicado en todas las actividades ofrecidas por nuestra microempresa, formando un lugar seguro donde se demuestra la consideración de nuestro negocio que existe con los clientes.

Lealtad: Se trata de lo franco y sincero que seamos al ofrecer y comercializar nuestro producto, para que así tengamos la aceptación esperada de nuestros compradores.

Eficiencia: La eficiencia comprende el cumplimiento y la realización de los objetivos por medio de la optimización del tiempo y recursos.

Ética: La ética radica en la conducta humana que se proyecta principalmente a las personas interesadas por nuestro producto;

Responsabilidad: Cumplimiento de las propuestas tomando en cuenta como se lo hace, para el bien de los clientes y de nuestra Microempresa.

Objetivo de la Microempresa

Lograr una demanda que nos permita alcanzar metas financieras en la permanencia en el mercado, y el reconocimiento de la Microempresa nacional e internacional.

Objetivos Específicos

- Implementar estrategias de fidelización de clientes y proveedores.
- Ofrecer productos de excelente calidad, con cumplimiento de plazos y entrega con buena atención al cliente.
- Definir canales de distribución.
- Evaluación financiera de sostenibilidad en la comercializadora.

Técnico y Administrativo

La comercializadora contara con un personal capacitado en sus distintas áreas cumpliendo con los requerimientos técnicos y administrativos del puesto de trabajo a desempeñar, además debe estar comprometido y sentirse identificado con la misión, visión y valores de la Microempresa.

Requerimiento Personal

La comercializadora de plátano verde “Plabave” contara con el siguiente personal:

- Administrador(1)
- Secretaria(1)
- Contador(1)
- Jefe Operativo (1)
- Operarios (3)

Organigrama

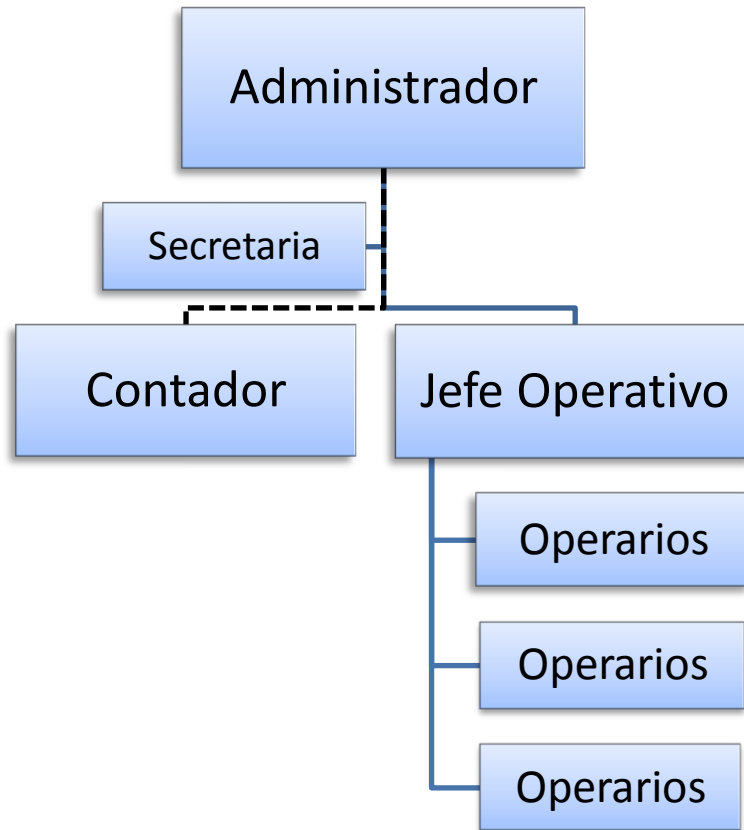
La estructura del organigrama está compuesta como una organización simple, formada por dos niveles que son el área administrativa y el área operativa.

Área Administrativa.- Encargada del funcionamiento de la empresa (Comercializadora de Plátano Verde). Está constituida por el administrador que tiene a su cargo funciones directivas, entre ellas establecer políticas legales para la administración de la comercializadora, representante legal, selección de personal, también se contará con un contador encargado de las actividades financieras y comerciales, y con una secretaria encargada de realizar actividades encargadas por la microempresa.

Área Operativa.- Se encarga de cumplir con las ventas establecidas, así mismo de la distribución del producto en los diferentes puntos de venta. Conformado por el personal de ventas, empacadores, choferes y bodegueros. Además del personal de limpieza contratados eventualmente.

Organigrama de la Comercializadora de Plátano Verde “Plabave”

Gráfico 14: Organigrama de la Microempresa



Autoras: Diana Castro P, Faviola Salazar C.

DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES

Descripción del puesto de trabajo (1)

Nombre del cargo: Administrador

Área: Administrativa

Salario: 420.00

Supervisa: Las actividades de la microempresa.

Requisitos mínimos:

Edad: 25 años

Experiencia: 2 años

Género: Indistinto

Título: Ing. Comercial, CPA o afines.

Funciones del cargo:

- Establecer y Cumplir nuevas metas de la empresa.
- Supervisar cada área de la empresa y dar solución a conflictos.
- Aprobar estados financieros, informes, roles de pago, declaraciones tributarias y firma planillas de aportaciones al IESS.
- Realizar el proceso de selección de personal.
- Motivar al personal y dar a conocer los valores de la microempresa.
- Instaurar y evaluar las políticas de la microempresa.

Características específicas:

- ❖ Ser profesional en las funciones que realice.
- ❖ Tener buen trato para con sus colaboradores.
- ❖ Ser un líder que fomente el trabajo en equipo.
- ❖ Capacidad de resolución de complicaciones y toma de decisiones.

Descripción del puesto de trabajo (2)

Nombre del cargo: Secretaria

Área: Administrativa

Salario: 318.00

Reporta a: Gerente

Requisitos mínimos:

Edad: 18 hasta 30 años

Experiencia: 6 meses

Género: Femenino

Título: Bachiller en Comercio y Administración o carreras afines

Funciones del cargo:

- Realiza el envío y recepción de documentos además se encarga de mantener los archivos en orden.
- Mantener el trato cordial con los proveedores y clientes
- Controlar horarios de entrada y de salida de los empleados de la microempresa.
- Coordinar visitas con los proveedores y clientes.

Características específicas

- ❖ Facilidad de palabra
- ❖ Experta en el uso de herramientas tecnológicas como Windows office.
- ❖ Conocimiento del mercado.
- ❖ Manejo de archivo y realización de oficios, memorándum, etc.

Descripción del puesto de trabajo (3)

Nombre del cargo: Contador (externo)

Área: Administrativa

Salario: 50.00

Reporta a: Administrador

Funciones a realizar por el contador

- Llevar la contabilidad relacionada con la empresa en un sistema contable.
- Archivar facturas, notas de venta que sustenten el negocio.
- Elaborar y exponer los Estados Financieros de la microempresa ante el Administrador.
- Realizar roles de pago y fichas de aportaciones al IEES de todo el personal.
- Encargado de efectuar pagos de impuestos, sueldos, proveedores, servicios básicos.
- Realiza anexos transaccionales y declaración de impuestos.
- Revisa conciliación de cuentas.
- Hacer los presupuestos de la microempresa.

Características del contador

- Ética profesional y principios de contabilidad.
- Desempeño responsable de sus actividades.
- Puntualidad con las labores encomendadas.

Descripción del puesto de trabajo (4)

Nombre del cargo: Jefe operativo

Área: Operativa

Salario: 350.00

Reporta a: Administrador

Requisitos mínimos:

Edad: 25 años

Experiencia: 2 años

Género: Indistinto

Título: Ing. Agrónomo

Funciones del cargo

- Verificar el producto, asesorando a los productores acerca de los procesos a seguir para obtener una producción de calidad.
- Comprobar el peso de las cajas de plátano.
- Recepción del producto para la comercialización.
- Revisar el empaque de los productos.
- Supervisa a los trabajadores.

Características específicas

- Conocimiento de la materia prima y asesoría a los productores de plátano.
- Noción de gestión de calidad, conocimientos del ciclo de vida del producto.
- Puntualidad en las labores que estén a su cargo, verificar la existencia del stock del producto en bodegas.

Descripción del puesto de trabajo (5)

Nombre del cargo: Operario

Área: Operativa

Salario: 318.00

Reporta a: Jefe operativo

Requisitos mínimos:

Edad: 18 años

Género: Masculino

Título: Bachiller Agrónomo

Funciones del cargo

- Selección de la fruta a empacarse.
- Aplicación de líquidos (alumbre, mertect), para evitar la maduración de la fruta.
- Se encarga de pesar las cajas de plátano.
- Realiza el acopio de la fruta.
- Entrega de las cajas a clientes.

Características específicas

- Responsabilidad con el cargo.
- Iniciativa con las labores encomendadas por el jefe.
- Capacidad de rápido aprendizaje

LEGAL

Requisitos legales para el funcionamiento.

Toda empresa antes de empezar sus funciones, debe cumplir con los requisitos de ley para que quede legalmente constituida. Estos requisitos son los siguientes:

Emisión del Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Este documento es otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI), dentro de los treinta primeros días de funcionamiento para cumplir con las normas establecidas por el Código Tributario. En la Ciudad de Milagro el Servicio de Rentas Internas está ubicado en las calles Juan Montalvo y Bolívar frente al Municipio del Cantón.

Requisitos para la obtención del Ruc:

Personas naturales

- Mostrar original y entregar copia de cédula de identidad, del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Demostrar el original del certificado del último sufragio electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

Patente Municipal

Este documento se lo puede obtener en el Municipio de Milagro cumpliendo con los siguientes requisitos:

- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Copia de la Cédula de Ciudadanía.
- Copia de papeleta de votación del último periodo de elecciones
- Formulario de declaración para obtener la patente.

Permiso Único de Funcionamiento Anual

Este documento lo otorga el Municipio de Milagro, con los siguientes requerimientos:

- Llevar la dirección donde se encuentra ubicado el establecimiento.
- Copia de cédula del dueño del negocio.

Permiso de funcionamiento Ministerio Salud Pública (M.S.P.)

Para este permiso es necesaria la obtención de los documentos anteriores, además de otros requisitos que son:

- Formulario de solicitud (gratuito) relleno y suscrito por el propietario.
- Permiso de la Dirección de Higiene Municipal.
- Registro único de Contribuyentes (RUC).
- Papeleta de votación.
- El carné de salud de cada uno de los empleados.
- Solicitud dirigida a director o directora provincial de salud, coordinador de vigilancia sanitaria, solicitando la inspección del local donde se ubicara la comercializadora.
- Una copia del permiso del cuerpo de bomberos.
- Una copia de cedula del representante legal o propietario.
- Una copia del último certificado de votación.
- Plano del establecimiento a escala 1:50.
- Croquis de ubicación del establecimiento
- Copias del o los certificaciones ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública
- Documentaciones que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.

Con lo que luego se puede obtener el respectivo registro sanitario.

Permiso funcionamiento Cuerpo Bomberos Milagro.

Para conseguir este documento primero debe ser inspeccionado el local o lugar donde se realizaran las labores, pudiendo constatar las instalaciones debidamente adecuadas para prevenir cualquier tipo de incendios. Este se lo obtiene en sede principal del Cuerpo de Bomberos en Milagro, ubicado en Rocafuerte entre García Moreno y 24 de Mayo.

Requisitos para registro e inscripción de comercializadores

Para registrarse e inscribirse como Comercializador, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

3. Solicitud dirigida a la dependencia del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, correspondiente, dicha solicitud contendrá:
 - e) Nombres y apellidos completos, dirección domiciliaria, electrónica (si la tuviere), casilla de correo, número de teléfono, copia de la cédula de ciudadanía y certificado de votación actualizado si se trata de personal natural; o copia del certificado de cumplimiento de obligaciones actualizado emitido por la Superintendencia de compañías.
 - f) Petición de registro y declaración de que los datos constantes en los documentos adjuntos son verdaderos y que acepta que su registro sea eliminado si los datos consignados fueren falsos o adulterados.
 - g) Contar con la infraestructura de un centro de acopio para verificar la calidad comercial.
 - h) Tener conexión con un departamento sanitario para la verificación de la calidad fitosanitaria.

4. Adjunto a la solicitud de registro deberá presentar:
 - h) Copia de las escrituras de constitución de la empresa, de existir, copias de escrituras de reformas a los estatutos y/o aumento de capital, Acuerdo Ministerial de Aprobación de los Estatutos según corresponda;

o documento público que certifique su existencia legal e inscripción en un registro público;

- i) Copia de nombramiento actualizado del (los) Representante (s) Legal (es) debidamente inscritos en el registro Mercantil;
- j) Copia de cedula de ciudadanía y certificado de votación de los principales directivos y de todos los miembros;
- k) Registro Único de Contribuyente adonde se pruebe que la primera actividad es la comercialización de fruta;
- l) Los contratos de compra-venta del plátano (barraganete o dominico) suscrito con los productores y exportadores deberán estar debidamente registrado en el MAGAP;
- m) Certificado de registro de la directiva actualizada, emitido por la entidad que otorgo la personalidad jurídica.
- n) La documentación del ente correspondiente que compruebe la existencia legal del gremio, uniones, asociaciones o cooperativas en el que conste como uno de sus fines la comercialización del banano de sus productores;

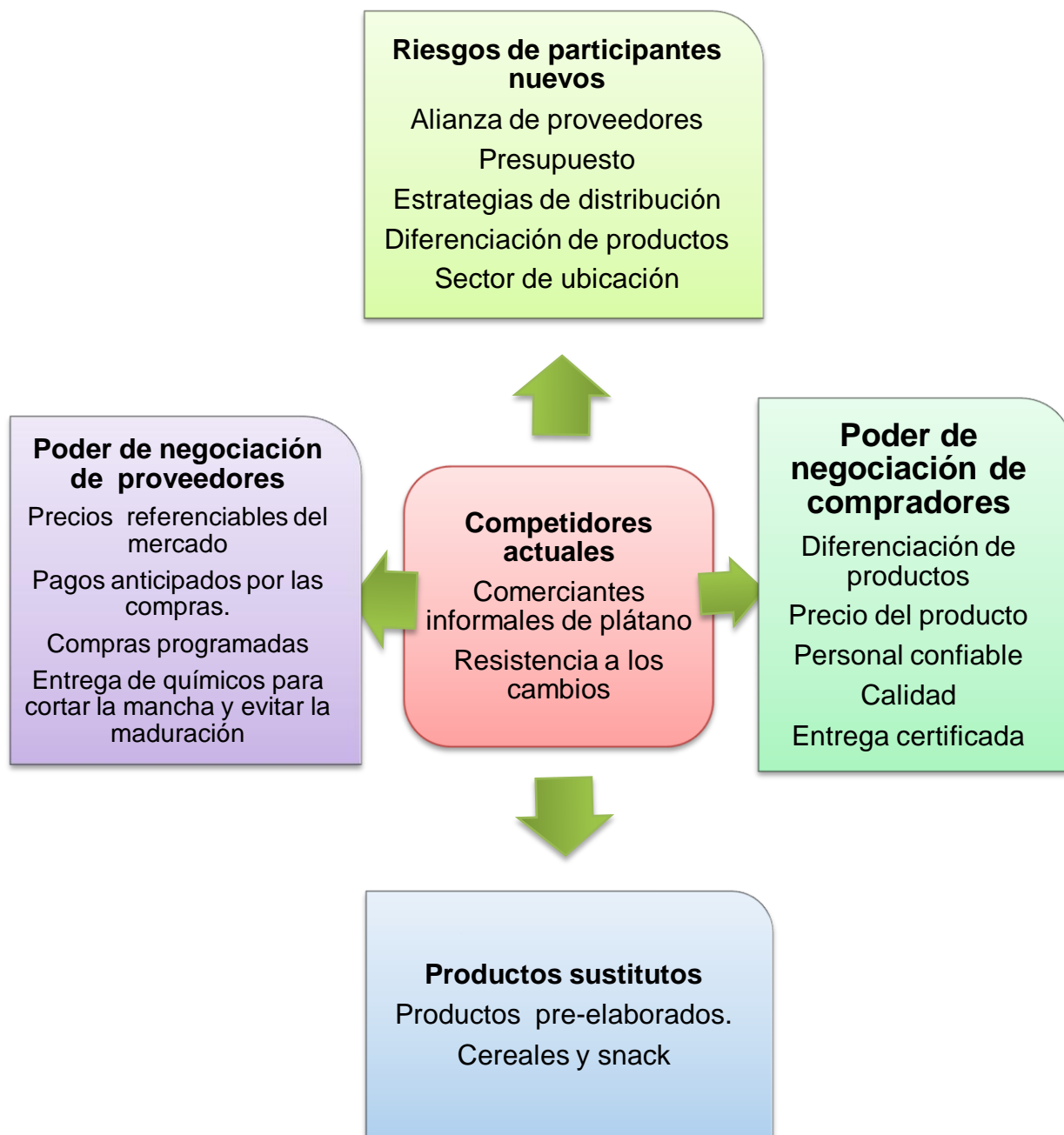
De utilizar copias las documentaciones adjuntas a la solicitud les corresponderá estar certificados ante Notario Público.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, siempre y cuando reciba toda la documentación anterior, registrara a los comercializadores, en un término de veinte (20) días, a partir de la presentación de la documentación completa. Dicho registro tendrá una vigencia de cinco años.

Si los comercializadores, sean personas naturales o jurídicas, no se encuentren al día en sus obligaciones laborales y tributarias, no se registraran en el Ministerio hasta que cumplan con las mismas.

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Gráfico 15 : 5 Fuerzas de Porter



Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Barreras de entrada

Cuadro 18: Barreras de Entrada

VARIABLES	BAJO	MEDIO	ALTO
Alianza con proveedores	X		
Ubicación	X		
Presupuesto		X	
Distribución	X		
Diferenciación			X
TOTAL	3 60%	1 20%	1 20%

Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Análisis

Al analizar los resultados que proporcionan las variables de las barreras de entrada en el mercado al realizar la apertura la comercializadora de plátano "PLABAVE" en la ciudad de milagro, lo que se evidencia en los resultados es que si se puede realizar la apertura de la comercializadora en el mercado, debido a que la mayor competencia de la comercializadora estará en la ciudad y la comercializadora tendrá su sede principal ubicada en el sector productivo de este producto el cual fue objeto de investigación. No obstante es necesario realizar actividades crediticias para iniciar las actividades en la comercializadora.

Productos sustitutos

Cuadro 19: Productos Sustitutos

VARIABLES	BAJO	MEDIO	ALTO
Productos pre-elaborados		X	
Cereales-Snacks		X	
TOTAL	0	2 100%	0

Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Análisis

Los sustitutos representan para la comercializadora un problema de tipo medio, lo que significa una oportunidad favorable, en lo que respecta la compra del producto por parte de los consumidores.

Rivalidad del sector

Cuadro 20: Rivalidad del Sector

VARIABLES	BAJO	MEDIO	ALTO
Diferenciación de producto			X
Estrategias de distribución		X	
Distribución de los procesos de compras	X		
TOTAL	1 33.33%	1 33.33%	1 33.33%

Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Análisis

Los resultados proporcionados por las variables de rivalidad del sector indican que es una problemática que involucra las variables altas medias y bajas, es decir los competidores, no se oponen a la creación de la Comercializadora de plátano "PLABAVE", en el Cantón Milagro.

Poder de negociación de los proveedores

Cuadro 21: Poder de negociación de proveedores

VARIABLES	BAJO	MEDIO	ALTO
Precios referenciales del mercado		X	
Pagos anticipados por las compras		X	
Compras programadas		X	
Entrega de químicos a proveedores		X	
Cultura	X		
TOTAL	1 20%	4 80%	0

Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Análisis

La negociación de los proveedores, el problema es de tipo medio, lo que indica que la relación con los proveedores es buena, pero no obstante se debe seguir buscando alternativas para hacer duradera la relación con los que serán proveedores de la comercializadora de plátano "PLABAVE" que sean favorables para ambas partes.

Poder de negociación de los compradores

Cuadro 22: Poder de negociación de los compradores.

VARIABLES	BAJO	MEDIO	ALTO
Precio del producto			X
Diferenciación		X	
Personal confiable		X	
Entrega certificada	X		
Calidad	X		
TOTAL	2 40%	2 40%	1 20%

Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Análisis

El poder de negociación de los compradores se presenta como un problema de tipo medio - bajo lo que resulta favorable para el funcionamiento de la comercializadora de plátano "PLABAVE" dada la existencia de varias oportunidades.

Resumen de las matrices

Cuadro 23: Resumen de matrices.

NIVEL DE ATRACTIVIDAD DEL MERCADO	BAJO	MEDIO	ALTO
Barreras de entrada	3	1	1
Productos sustitutos	0	2	0
Rivalidad del sector	1	1	1
Poder de negociación de los compradores	2	2	1
Poder de negociación de los proveedores	1	4	0
TOTAL	7	10	3
PORCENTAJE	35%	50%	15%

Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Análisis

Dado los resultados de PORTER, el nivel de aceptación del mercado son medios con una tendencia a bajo, esto es como resultado de la inversión que se debe realizar en el tipo de negocio que se desea emprender, y la baja competencia es un incentivo más para ingresar en esta actividad económica como es la Comercializadora de plátanos “PLABAVE”, agregando a ello la satisfacción de entregar un producto de primera necesidad en la alimentación de los Milagreños.

FODA

Cuadro 24: FODA

Fortalezas <ul style="list-style-type: none">• Estudio de precios que se encuentran en el mercado.• Entrega eficientes y puntuales.• Excelente calidad de los productos.• Ofrecer distintas variedades de plátano acorde a las necesidades de cada cliente.• Ventas por pedidos a domicilio.	Oportunidades <ul style="list-style-type: none">• Mercado Potencial.• Desconocimiento del mercado meta objetivo.• Acceso a créditos por el historial crediticio.• Alianza con los proveedores.• Posición estratégica del centro de acopio.
Debilidades <ul style="list-style-type: none">• Inestabilidad de los precios en el mercado.• Controles en el mercado interno• Generar confianza de los clientes• No tener local propio• Obtener permisos y patentes	Amenazas <ul style="list-style-type: none">• Paro de transportistas.• Huelgas de productores agrícolas.• Estados climáticos.• Políticas gubernamentales.• Precios impuestos por el mercado.

Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Cuadro 25: FOFADODA

FOFADODA	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mercado Potencial. • Desconocimiento del mercado meta objetivo. • Acceso a créditos por el historial crediticio. • Alianza con los proveedores. • Posición estratégica del centro de acopio 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Paro de transportistas. • Huelgas de productores agrícolas. • Estados climáticos. • Políticas gubernamentales. • Precios impuestos por el mercado
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estudio de precios que se encuentran en el mercado. • Entrega eficientes y puntuales. • Excelente calidad de los productos. • Ofrecer distintas variedades de plátano acorde a las necesidades de cada cliente. • Ventas por pedidos a domicilio. 	<p>Fo (fortalezas y oportunidades)</p> <p>Al existir un mercado potencial y contar con entregas eficientes y puntuales nos permite ofrecer precios asequibles a nuestros clientes, con un servicio diferenciado de la entrega a domicilio.</p>	<p>Fa (fortalezas y amenazas)</p> <p>Entregado un producto de calidad y a excelentes precios, evitaremos la competencia, y seremos reconocidos por el mercado.</p>
<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad de los precios en el mercado. • Controles en el mercado interno • Generar confianza de los clientes • No tener local propio • Obtener permisos y patentes 	<p>Do (debilidades y oportunidades)</p> <p>La ventaja de ser un negocio relativamente nuevo en el cantón en un mercado potencial se generara la confianza a los clientes, y además de tener la confianza de los proveedores de plátano.</p>	<p>Da (debilidades y amenazas)</p> <p>Por ser nuevos en el mercado debemos ganarnos el reconocimiento de la ciudadanía y eso lo lograremos con la calidad de los productos, y con nuestros precios accesibles.</p>

Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Cuadro 26: Objetivos, Estrategias y Políticas de la Microempresa.

Objetivo	Estrategias	Políticas
<p>Do En un plazo de 3 meses aumentar las ventas en un 16%.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Atraer clientes por medios de campañas publicitarias con el fin de cumplir los objetivos planteados. • Realizar promociones de ventas para restaurantes que son clientes potenciales. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar campañas publicitarias especiales para atraer a nuevos clientes. 2. Mantener las promociones por un tiempo de seis meses hasta ganarse la confianza de nuestros clientes.
<p>Da Ampliar la cartera de clientes en un 30% en el plazo de un año.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Visitas a nuevos restaurantes y domicilios para anunciar acerca de nuestros productos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar las visitas a los nuevos lugares progresivamente, 5 restaurantes cada quince días y una ciudadela al mes.
<p>Fo Incrementar la demanda del plátano en un 15% en el primer año.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conservar la buena imagen de la empresa. • Aumentar la competitividad del personal para conseguir mayor prestigio. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El personal de la empresa deberá recibir capacitación por lo menos una vez al año.
<p>Fa Incrementar en un 25% la preferencia de la población por nuestros productos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener y mejorar la calidad de los productos progresivamente mediante la capacitación de los proveedores de plátano. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estas capacitaciones deberán realizarse mínimo cada semestre.

Elaborado por: Diana Castro, Faviola Salazar

Segmentación del mercado

La composición del mercado tiene como objetivo identificar el mercado meta de la empresa, por lo que se toma como base aspectos demográficos, geográficos, socio gráficos del Cantón Milagro, considerando que los productos van dirigidos a la ciudadanía en general.

Composición del mercado

De acuerdo a la estructura del mercado la Comercializadora de plátano verde "Plabave", estará ubicada en la Provincia del Guayas, Cantón Milagro en la Parroquia 5 de Junio "Recinto Panigón".

El objetivo de la segmentación es identificar cual es el mercado meta:

Variable demográfica: se tomara en cuenta su género, edad, y clase social.

Variable geográfica: permite determinar el segmento al cual se va a vender el producto.

Variable socio gráfica: esta nos permitirá realizar un análisis de las influencias sociales que tendrá la apertura de la comercializadora de plátano verde "Plabave".

Grupo objetivo

Demografía

Edad: 18 en adelante

Género: mujeres - hombres

Clase social: media- alta

Geografía

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Milagro y sus alrededores

MARKETING MIX

PRODUCTO

Como se ha detallado anteriormente lo que se pretende implementar es la comercializadora de plátano "Plabave", en el Cantón milagro a partir de la inversión de los socios, lo que se trata es superar las expectativas de los clientes que soliciten el producto y que este sea de la calidad que ellos esperan, para generar la confianza y llegar hacer líderes en el mercado y a la vez aportar a la sociedad mediante la generación de empleo.

Tipo:

Producto dirigido a las familias que desean consumir un plátano de calidad en la comodidad de su hogar, manteniendo una alimentación sana y recibiendo una satisfacción no solo por su buen producto sino también por los precios que estarán al alcance del bolsillo de los Milagreños.

Logotipo:

Imagen 4: Logotipo de la Microempresa



En el logotipo de la microemresa se utilizo un camión porque este hara que las personas relacionen rápidamente a nuestra comercializadora con el plus adicional de la entrega de plátano a domicilio.

Slogan:

Lo bueno de comer saludable.

Descripción del producto:

Cajas de plátano dominico (verde)

Cajas de plátano barraganete (verde)

Cajas de plátano dominico (maduro)

Cajas de plátano barraganete (maduro)

A continuación se detalla cómo va a estar conformado el producto ofrecido.

Las Cajas de plátano de 44 kilos, estarán Conformado por 60 dedos en cada caja ya que el proceso de empaque es diferente al banano porque este proceso se lo realiza por dedos y no en manos como se lo ejecuta comúnmente en el banano.

Precio

Los precios no variaran según el estado del plátano ya sea este verde o maduro, la variedad no tiene mayor influencia. Y con la conducta de precios que se encuentren en el mercado, estos se renuevan si en el mercado existe un alza de precios.

Caja de 44 kilos dominico verde \$7,50

Caja de 44 kilos barraganete verde \$7,50

Caja de 44 kilos dominico maduro \$7,50

Caja de 44 kilos barraganete maduro \$7,50

PROMOCIÓN

Promociones y Publicidad

Mediante la promoción y publicidad se aumentara la cartera de clientes además de atraer a un mayor segmento del mercado objetivo.

Acciones publicitarias

- Mediante la prensa escrita (Prensa la verdad, el Milagreño).
- Publicidad comercial (volantes).
- Obsequios a nuestros clientes (camisetas con el logo de la empresa).
- Publicidad radial (La voz de Milagro).

Acciones promocionales

- Promociones para restaurantes el 2% de descuento por la compra de 10 cajas de plátano verde (dominico o barraganete) a la semana.
- Por cada caja de plátano maduro un llavero con al logo de la microempresa.

PLAZA

La distribución de los productos de la comercializadora de plátano "Plabave", será directa ya que se realizara desde la microempresa hacia los clientes.

Porque el nombre

Representa la parte esencial de la existencia de la comercializadora que es vender productos de calidad y mantener la producción de productos que sean saludables y aptos para el consumo.

Es por eso que la comercializadora lleva el nombre de "Plabave"

PLA porque deriva de la palabra plátano, BA hace referencia al producto que tendrá precios baratos, V por la variedad que habrá en la comercializadora y E porque queremos que nuestra microempresa a través de la calidad llegue ala excelencia.

Volantes

Imagen 5: Volantes



VENDEMOS PLATANO YA SEA ESTE VERDE O MADURO DE EXCELENTE CALIDAD Y A PRECIOS COMODOS, DE DOS VARIEDADES PARA QUE USTED DECIDA CUAL ES LA MEJOR OPCION PARA SU FAMILIA.

ABRIMOS DE LUNES A DOMINGO VISITENOS ESTAREMOS GUSTOSOS DE ATENDERLO

RECINTO PANIGON VIA AL KM 26 ENTRANDO POR LA HACIENDA MARIA EUGENIA

COMERCIALIZADORA DE PLÁTANOS VERDES

TEL: 0982582445

Comercializadora de platanos
Plabave

Letrero

Imagen 6: Letrero de la Microempresa



TE OFRECEMOS PLATANOS VERDES DE PRIMERA CALIDAD PARA MANTENER LA BUENA ALIMENTACIÓN DE TU FAMILIA.

Recinto Panigón entrando por la Hacienda María Eugenia.

LO BUENO DE COMER SALUDABLE

Comercializadora de platanos
Plabave

Tarjeta

Imagen 7: Tarjeta de Presentación de la Comercializadora



5.7.1 Actividades

1. Pedir préstamo a una institución financiera.
2. Identificar el sitio donde va a estar ubicada la comercializadora.
3. Formalizar las adecuaciones del local.
4. Sacar permisos de funcionamiento.
5. Realizar análisis de los medios publicitarios a emplearse.
6. Se efectúa las publicaciones en los medios aceptados.
7. Se ejecuta el proceso de selección del personal.
8. Se realiza una reunión para dar la bienvenida al nuevo talento humano de la microempresa.
9. Se formaliza la compra de racimas de plátanos.
10. Se procede al empacado del plátano en las cajas.
11. Inauguración de la comercializadora de plátanos.
12. Se entregan las cajas de plátanos a los clientes.
13. Se elabora la contabilización de los movimientos económicos.
14. Se presentan los estados financieros.

5.7.2 Recursos, Análisis Financiero

Cuadro 27: Gastos de Constitución

GASTOS CONSTITUCIÓN		
CANT.	DETALLE	AÑO 0
1	PATENTE	20.00
1	PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL CUERPO DE BOMBEROS	16.00
1	CERTIFICADO DE SALUD DE PROPIETARIO Y EMPLEADOS	24.00
1	PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL M.S.P.	115.00
1	PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE LA INTENDENCIA DE POLICIA	15.00
1	RUC	10.00
1	ABOGADO	300.00
TOTAL DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN		500.00

Cuadro 28: Presupuesto de Ingresos

COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO "PLABAVE"						
PRESUPUESTO DE INGRESOS						
DETALLE	CANT	PRECIO	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
CAJAS DE PLÁTANO DOMINICO VERDE	800	7,5	6000	72000	75600	79380
CAJAS DE PLÁTANO BARRAGANETE VERDE	500	7,5	3750	45000	47250	49612,5
CAJAS DE PLÁTANO DOMINICO MADURO	450	7,5	3375	40500	42525	44651,25
CAJAS DE PLÁTANO BARRAGANETE MADURO	500	7,5	3750	45000	47250	49612,5
TOTAL VENTAS	2250	30	16875	202500	212625	223256,25

Cuadro 29: Presupuesto de Costos Directos

COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO "PLABAVE"						
PRESUPUESTO DE COSTOS DIRECTOS						
DETALLE	CANT	PRECIO	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
RACIMAS DE PLÁTANO DOMINICO VERDE	1200	2,5	3000	36000	37800	39690
RACIMAS DE PLÁTANO BARRAGANETE VERDE	800	2,5	2000	24000	25200	26460
RACIMAS DE PLÁTANO DOMINICO MADURO	700	2,5	1750	21000	22050	23152,5
RACIMAS DE PLÁTANO BARRAGANETE MADURO	800	2,5	2000	24000	25200	26460
TOTAL COSTOS DIRECTOS	3500	10	8750	105000	110250	115762,5

Cuadro 30: Presupuesto de Costos Indirectos

COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO "PLABAVE"						
PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS						
DETALLE	CANT.	PRECIO UNITARIO	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
CAJAS DE CARTON	2275	0,1	227,5	2730	2866,5	3009,825
LAMINAS PLASTICAS	4600	0,05	230	2760	2898	3042,9
FRASCO DE ALUMBRE	1	25	25	300	315	330,75
FRASCO DE MERTECT	1	25	25	300	315	330,75
DISPENSADORES DE AGUA	2	70	140	1680	1764	1852,2
EXTINTORES	2	65	130	1560	1638	1719,9
TOTAL INSUMOS DIRECTOS	6881	185,15	777,5	9330	9796,5	10286,325

Cuadro 31: Presupuesto de Mano de Obra Directa

COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO "PLABAVE"										
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA										
NOMINA	SUELDO	XIII	XIV	FON. RES.	VAC.	APOR. PERS. IESS	TOTAL SUELDM EN.	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3
JEFE DE OPER.	350	29.17	26.5	29.16	18.12	32.73	420.21	5042.57	5294.70	5559.43
OPERARIO 1	318	26.50	26.5	26.49	16.56	29.73	384.32	4611.82	4842.41	5084.53
OPERARIO 2	318	26.50	26.5	26.49	16.56	29.73	384.32	4611.82	4842.41	5084.53
OPERARIO 3	318	26.50	26.5	26.49	16.56	29.73	384.32	4611.82	4842.41	5084.53
TOTAL	1304	108.67	106	108.62	67.80	121.92	1573.17	18878.04	19821.94	20813.03

Cuadro 32: Presupuesto de Gastos Administrativos.

COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO "PLABAVE"										
PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS										
NOMINA	SUELDO	XIII	XIV	FON. RES.	VAC.	APOR. PERS. AL IESS	TOTAL SUELDO MENSUAL	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3
ADMINIS.	420	35.00	26.5	34.99	21.52	39.27	498.74	5984.84	6284.08	6598.28
CONTADOR (EXTERNO)	50						50.00	600.00	630.00	661.50
SECRET.	318	26.50	26.5	26.49	16.56	29.73	384.32	4611.82	4842.41	5084.53
TOTAL	788	61.50	53	61.48	38.08	69.00	933.05	11196.66	11756.49	12344.31

Cuadro 33: Presupuesto de Gastos Generales

COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO "PLABAVE"				
PRESUPUESTO DE GASTOS GENERALES				
DETALLE	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
AGUA	25	300	315	330,75
ENERGIA ELECTRICA	120	1440	1512	1587,6
TELEFONO	50	600	630	661,5
INTERNET	70	840	882	926,1
TOTAL	265	3180	3339	3505,95

Cuadro 34: Presupuesto de Publicidad

COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO "PLABAVE"				
PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD				
DETALLE	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
PROPAGANDA	400	4800	5040	5292

Cuadro 35: Inversiones del Proyecto

INVERSIONES DEL PROYECTO	
ACTIVOS FIJOS	
DESCRIPCION	VALOR DEL ACTIVO
EDIFICIO	8000
TERRENO	4500
VEHICULO	15000,00
MUEBLES Y ENCERES	1300,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	3270,00
EQUIPO DE OFICINA	2250,00
EQUIPOS Y MAQUINARIAS	420,00
TOTAL ACTIVOS	34740

Cuadro 36: Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
DETALLE	VALOR
MATERIALES	4000
SUMINISTROS	768
MANT Y SEGURO	500
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	5268

Cuadro 37: Depreciación de Activos

DEPRECIACION DE ACTIVOS			
DESCRIPCION	VALOR DEL ACTIVO	% DE DEPRECIACION	TOTAL ANUAL
EDIFICIO	8000,00	5%	400,00
TERRENO	4500,00	0%	0,00
VEHICULO	15000,00	20%	3000,00
MUEBLES Y ENCERES	1300,00	10%	130,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	3270,00	33,33%	1089,89
EQUIPO DE OFICINA	2250,00	10%	225,00
EQUIPOS Y MAQUINARIAS	420,00	10%	42,00
TOTAL ACTIVOS	34740,00		4886,89

Cuadro 38: Financiamiento del Proyecto

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	
INVERSION TOTAL	MONTO
ACTIVO FIJO	34740
CAPITAL DE TRABAJO	5268
TOTAL INVERSION	40008

Cuadro 39: Financiamiento del Proyecto

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		
FINANCIAMIENTO	PORCENTAJE	MONTOS
PRESTAMO BANCARIO	65%	26005,20
APORTE PROPIO	35%	14002,80
TOTAL	100%	40008,00

Cuadro 40: Tabla de Amortización Fija

TABLA DE AMORTIZACION FIJA	
CAPITAL	26005,20
AMORTIZACION(SEMESTRAL)	180 DIAS
PLAZO EN AÑOS	3
TASA DE INTERES	12%
AMORTIZACION DE CAPITAL	5
PERIODOS DE GRACIA	1
AMORTIZACION DE CAPITAL	5201,04

Cuadro 41: Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACION				
SEMESTRES	INTERES	CAPITAL	PAGO	SALDO INSOLUTO
0				26005,20
1	1560,31	0	1560,31	26005,20
2	1560,31	5201,04	6761,35	20804,16
3	1248,25	5201,04	6449,29	15603,12
4	936,19	5201,04	6137,23	10402,08
5	624,12	5201,04	5825,16	5201,04
6	312,06	5201,04	5513,10	0,00

Presupuesto de pérdidas y ganancias

El presente documento contable muestra los resultados de las operaciones de la microempresa durante el periodo de tres años. Además presenta la situación de la microempresa tomando como parámetro a medir los ingresos, costos y gastos realizados; provee la utilidad de la empresa durante estos tres periodos contables.

Cuadro 42: Presupuesto de Pérdidas y Ganancias

COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO "PLABAVE"				
PRESUPUESTO DE PERDIDAS Y GANANCIAS				
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
VENTAS	202500,00	212625,00	223256,25	638381,25
COSTO DE VENTAS	133208,04	139868,44	146861,86	419938,33
UTILIDAD BRUTA	69291,96	72756,56	76394,39	218442,92
COSTOS INDIRECTOS	19176,66	20135,49	21142,26	60454,41
UTILIDAD OPERATIVA	50115,31	52621,07	55252,13	157988,51
DEPRECIACION	4886,89	4886,89	4886,89	14660,67
GASTOS FINANCIEROS	3120,62	2184,44	936,19	6241,25
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS, INTERESES Y RESERVA LEGAL	42107,79	45549,75	49429,05	137086,59
IMPUESTO 37% (15% PART. TRABJ. Y 22% IMPST. RENTA)	15579,88	16853,41	18288,75	50722,04
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL 10%	26527,91	28696,34	31140,30	86364,55
RESERVA LEGAL 10%	2652,79	2869,63	3114,03	8636,46
UTILIDAD NETA	23875,12	25826,71	28026,27	77728,10

Presupuesto de flujo de caja

En el flujo de caja se refleja los movimientos de efectivo efectuados por la microempresa. Proporciona información relevante para los administradores del negocio y surge como respuesta a la necesidad de determinar las salidas de recursos en un momento determinado, es decir sirve como sustento en la toma de decisiones en las actividades de la microempresa.

Cuadro 43: Presupuesto de Flujo de Caja

COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO "PLABAVE"				
PRESUPUESTO DE FLUJO DE CAJA				
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
VENTAS	202500,00	212625,00	223256,25	638381,25
COSTO DE VENTAS	133208,04	139868,44	146861,86	419938,33
COSTOS INDIRECTOS	19176,66	20135,49	21142,26	60454,41
1 FLUJO OPERATIVO	50115,31	52621,07	55252,13	157988,51
INGRESOS NO OPERATIVOS				
CREDITO	26005,20			26005,20
APORTE PROPIO	14002,80			14002,80
A TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	40008,00			40008,00
EGRESOS NO OPERATIVOS				
INVERSIONES				
GASTOS DE CONSTITUCION	500,00			500,00
ACTIVO FIJO	34740			34740
CAPITAL DE TRABAJO	5268			5268
PAGO DE DIVIDENDOS AL BANCO	8321,66	12586,52	11338,27	32246,45
IMPUESTOS	15579,88	16853,41	18288,75	50722,04
B TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	64409,55	29439,92	29627,02	123476,49
2 FLUJO NO OPERATIVO (A-B)	-24401,55	-29439,92	-29627,02	-83468,49
FLUJO NETO 1+2	25713,76	23181,15	25625,11	74520,02
FLUJO ACUMULADO	25713,76	48894,91	74520,02	

Balance general presupuestado

Muestra la situación patrimonial de la microempresa en un momento determinado. El balance general está compuesto de dos partes del activo y del pasivo, en el activo se muestra los patrimonios que tiene la microempresa, mientras que en el pasivo se refleje el origen financiero de la misma. La legislación exige que este documento demuestre la legitimidad del estado patrimonial de la microempresa.

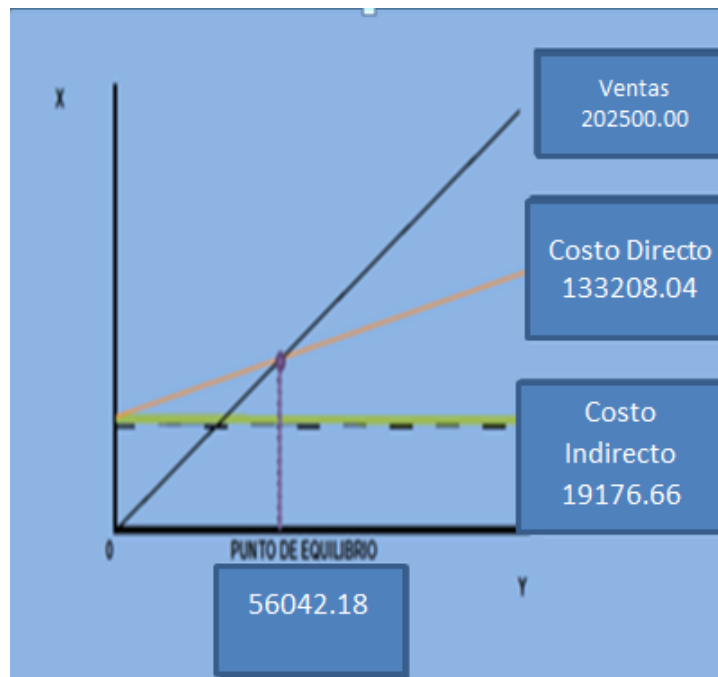
Cuadro 44: Presupuesto Balance General

COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO "PLABAVE"			
PRESUPUESTO BALANCE GENERAL			
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<u>ACTIVOS CORRIENTES</u>			
CAJA BANCO	25713,76	48894,91	74520,02
INVENTARIO	5268	5268	5268
ACTIVOS FIJOS			
ACT FIJO	34740	34740	34740
MENOS DEP ACUM	4886,89	9773,78	14660,67
ACTIVO A LARGO PLAZO			
GASTOS DE CONSTITUCION	500,00	500,00	500,00
TOTAL ACTIVO A LARGO PLAZO	500,00	500,00	500,00
TOTAL ACTIVO	61334,87	79629,13	100367,35
<u>PASIVO CORRIENTE</u>	20804,16	10402,08	0,00
PATRIMONIO			
APORTE DE CAPITAL	14002,80	14002,80	14002,80
RESERVA LEGAL	2652,79	5522,42	8636,46
UTILIDADES DEL EJERCICIO	23875,12	25826,71	28026,27
UTILIDADES RETENIDAS	0	23875,12	49701,82
TOTAL PASIVO +PATRIMONIO	61334,87	79629,13	100367,35

Cuadro 45: Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES	
PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1
VENTAS	202500,00
COSTO DIRECTO	133208,04
COSTO INDIRECTO	19176,66
PUNTO DE EQUILIBRIO	56042,18

Imagen 8 : Punto de Equilibrio



Descripción de los activos a utilizar en el desarrollo de la Microempresa

Cuadro 46: Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS			
CANT	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	EDIFICIO (Adecuaciones)	8000	
	TOTAL EDIFICIO		8000
1	TERRENO(1 hectárea)	4500	
	TOTAL TERRENO		4500
	EQUIPOS Y MAQUINARIAS		
2	MESAS CON RODILLOS PARA EMPAQUE	100	200
2	BANDEJAS PARA LAVADO (50 litros)	40	80
2	BALANZA DIGITAL (Básica)	70,00	140,00
	TOTAL EQUIPOS Y MAQUINARIAS		420,00
	EQUIPO DE OFICINA		
3	ACONDICIONADOR DE AIRE (Split Panasonic 24000 Btu)	750,00	2250,00
	TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA		2250,00
	EQUIPOS DE COMPUTACION		
4	COMPUTADORA DE ESCRITORIO (Toshiba DX1215-D2101 Core I5+ 1000gb+ 4gb Ram+ Bt+ 22 LedTáctil)	750,00	3000,00
3	IMPRESORA MULTIFUNCION (HP Deskjet 2510)	90,00	270,00
	TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTACION		3270,00
	MUEBLES Y ENSERES		
4	ESCRITORIO (1.20 mt largo x o.60 cm)	200,00	800,00
4	SILLAS DE OFICINA (Estándar Para Oficina Modelo Sensa)	25,00	100,00
4	ARCHIVADORES (Aéreos)	100,00	400,00
	TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES		1300,00
	VEHICULO		
1	FURGON (JAC 5 vel. MSB-5M)	15000,00	15000,00
	TOTAL DE VEHICULO		15000,00
	TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS		34740,00

Cuadro 47: Índices Financieros

INDICES FINANCIEROS				
DESCRIPCION	INV.INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
FLUJO NETO	-40008	25713,76	23181,15	25625,11

Cuadro 48: Tasa de Descuento

TASA DE DECUENTO	11.83%
-------------------------	---------------

Cuadro 49: Tasas de Rendimiento

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE LOS FLUJOS	74520,02
AÑO	3
INV INICIAL	40008
TASA DE REND PROMEDIO	62%

Cuadro 50: VAN Y TIR

SUMATORIA DE LOS FLUJOS DECONTADOS	59852,47
VALOR PRESENTE NETO(VAN)	19.844,47 €
ÍNDICE DE RENTABILIDAD(IR) MAYOR A 1	1,50
RENDIMIENTO REAL(RR) MAYOR A 12	50%
TASA INTERNA DE RETORNO(TIR)	39%

Cuadro 51: Razones Financieras

RAZONES FINANCIERAS	
UTILIDAD OPERATIVA	157988,51
GASTOS FINANCIEROS	6241,25
INV. INC.	40008
UTILIDAD NETA	77728,10
VALOR DEL CRÉDITO	26005,20
VENTAS	638381,25
TOTAL ACTIVOS	100367,35

COBERTURA FINANCIERA	25,3
INVERSIÓN TOTAL	3,9
MONTO DEL CRÉDITO	3,0
MONTO DE LA INVERSIÓN	1,94
MARGEN NETO DE UTILIDAD	12%
ROTACIÓN DE ACTIVO	6,36
DUPONT	0,77

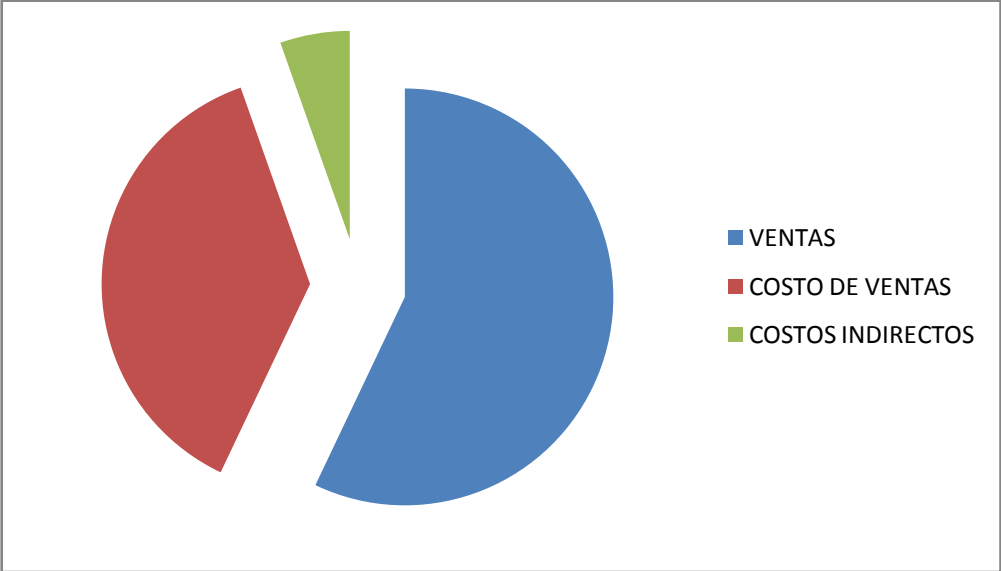
PE	58844,2918
PE	28%
CAP TRAB	23181,15
IND DE LIQUIDEZ	2,84174472
VALOR AGREGADO SOBRE VENTAS	15%
INDICE DE EMPLEO	68%

RIESGO	
ACTIVOS CORRIENTES	54162,91
ACTIVOS TOTALES	79629,13
UTILIDAD NETA	25826,71
RIESGO DE LIQUIDEZ	32%
RENDIMIENTO CORRIENTE	32%

Cuadro 52: Análisis de Costos

ANALISIS DE COSTOS	
VENTAS	202500,00
COSTO DE VENTAS	133208,04
COSTOS INDIRECTOS	19176,66

Gráfico 16: Análisis de Costos



5.7.3 Impacto

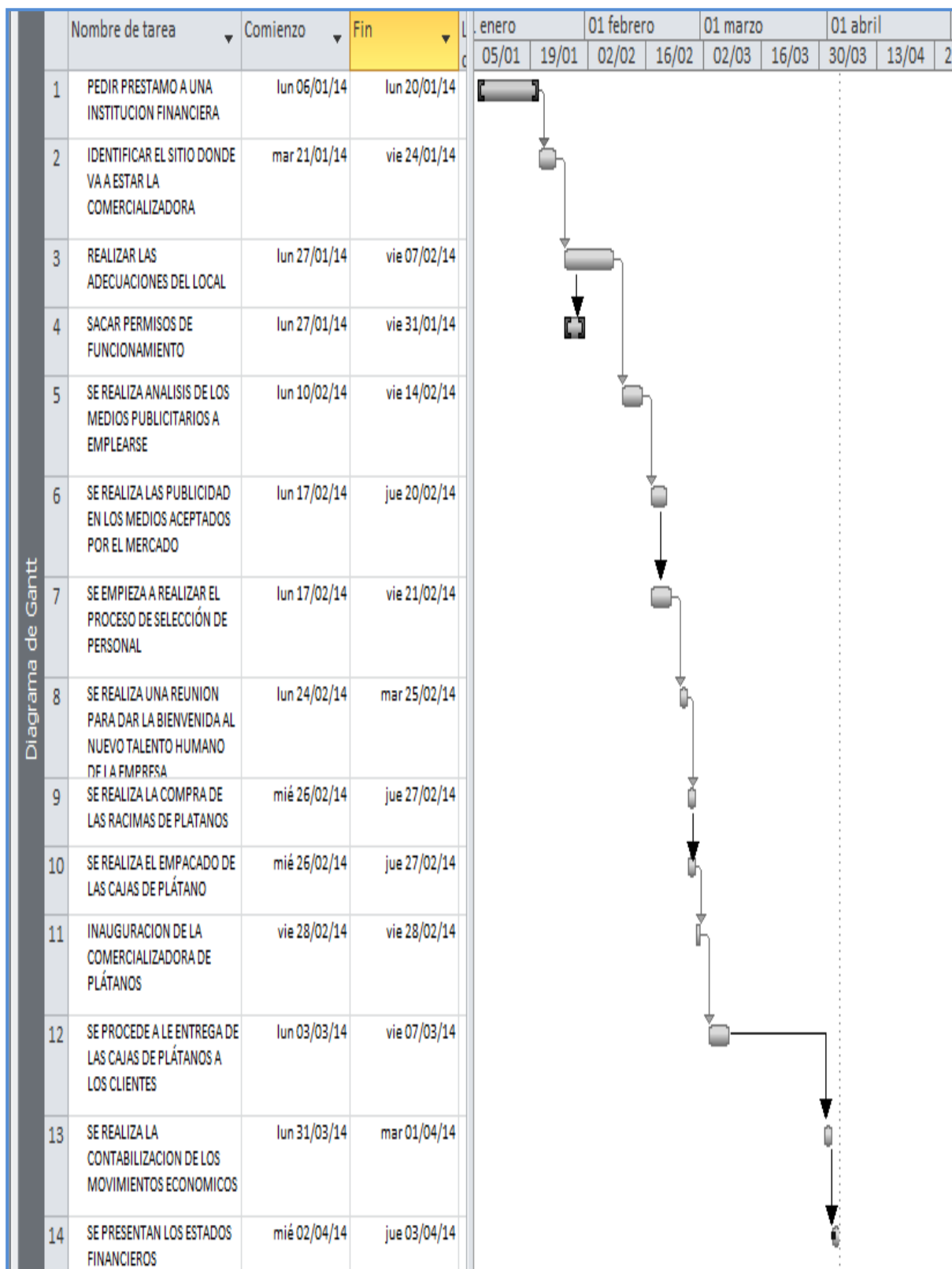
La comercializadora proyectara una imagen innovadora fresca para obtener la atención de los clientes potenciales conquistando así al mercado, formando de esta actividad un nicho de mercado en este sector.

La comercializadora de plátano está dedicada a la venta de este producto causara un impacto beneficioso en el Cantón Milagro y sectores aledaños, dado que existirá un incremento económico para el Cantón, la cual permitirá crear nuevas fuentes de trabajo y que los Agricultores de plátano vendan sus productos dentro de la ciudad. Esta microempresa ayudara a que el Cantón compita con ciudades de elite a nivel nacional.

Esta microempresa tendrá una amplia instalaciones donde cada área de la misma está bien distribuida, para evitar alguna contaminación que afecte tanto al cliente internó como al externo además de ser un factor determinante para el cumplimiento de las normas ambientales del país.

5.7.4 Cronograma

Imagen 9: Cronograma de Actividades



5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta

Esta propuesta estuvo dirigida por varios lineamientos, como paso inicial se realizó una investigación para confirmar las hipótesis planteadas, además de saber la opinión que los productores de plátano verde del Cantón milagro acerca del porque ellos obtienen una inestabilidad productiva en los sembríos de este producto agrícola.

Luego de haberse realizado la investigación se realizó la tabulación de los datos obtenidos, comprobando así las hipótesis planteadas, y por ello que existe la necesidad de una comercializadora que renueve los requerimientos de este sector agrícola que aclama la llegada de nuevos comerciantes serios y comprometidos con el progreso del sector platanero del Cantón.

Se procedió a realizar perfiles para el talento humano de la comercializadora especificando las funciones que va a realizar cada empleado dentro de la microempresa. Además de la evaluación de la propuesta mediante los análisis de la FODA, FO-FA-DO-DA y de las cinco fuerzas de Michael PORTER.

Finalmente se realizó el establecimiento de estrategias que permitan o ayuden a cumplir con los objetivos planteados para trabajar con mayor eficiencia en el sector platanero, para de esta manera reducir la informalidad de los comerciantes de este producto en el Cantón.

CONCLUSIONES

Luego de haber realizado los estudios adecuados para demostrar la viabilidad, factibilidad y rentabilidad de la propuesta. Se ha llegado a varias conclusiones, para cubrir los costos de la microempresa.

- La demanda de este producto hace que los clientes exijan precios justos además de un producto de calidad.
- Existen variados comportamientos dentro de nuestros clientes al momento de realizar la adquisición de los productos para su hogar.
- Después de haber realizado los análisis FODA y de PORTER se pudo constatar que la microempresa tiene un alto nivel de competencia de esta actividad no solo de vendedores informales sino de empresas establecidas de productos semi-elaborados.
- Si se cumple con los parámetros establecidos en el punto de equilibrio, se cubrirá los costos y luego de esto se iniciará la generación de utilidades.

RECOMENDACIONES

- Se hace la recomendación de crear la comercializadora de plátanos “Plabave” ya que dentro del Cantón se hace indispensable una microempresa que realice este tipo de actividad.
- Brindar a los clientes precios justos y un producto de calidad acompañado de un buen servicio de entrega a domicilio de tal manera que se genere una lealtad de los consumidores del producto para con la comercializadora.
- Realizar evaluaciones del mercado anualmente para obtener nuevas estrategias que contribuyan al mejoramiento del producto.
- Se deberá mantener el punto de equilibrio para cubrir los costos de la microempresa y sobrepasar el nivel de ventas si se desea obtener utilidades que permitan el éxito del negocio.
- Elaborar análisis del comportamiento de los consumidores para realizar las respectivas estrategias así satisfacer los deseos y exigencias de los compradores.

BIBLIOGRAFÍA

FUENTES DE LIBROS

1. ALDANA ALFONSO, Héctor Miguel; OSPINA MACHADO, Julio Ernesto; *Producción Agrícola 1*, Editorial Terranova, Bogotá, D.C., Colombia, 2001. Extraído el 26 de marzo del 2013.
2. REYES BORJA, Walter Oswaldo, Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), Responsable del Programa Banano y Plátano del Sector Litoral del Sur, Estación Experimental. Lunes 24 de junio del 2013.
3. GALLEGO BETENCUR, Nicolás – Ingeniero Agrónomo, Especialista en Suelos y Nutrición, Especialista en Administración de Empresas. Producción y Administración de Fincas Plataneras, 26 de marzo del 2013
4. N.W.SIMONDS, *Los Plátanos*, Editorial Blume, Edición Española, 1966, extraído el 26 de marzo del 2013, extraído el 28 de marzo del 2013.
5. INCAP (Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá), Tabla de Composición de Alimentos de Centroamérica, Serviprensa S.A., Segunda edición, México, 2007, extraído el 28 de marzo del 2013.
6. RODRIGUEZ G., Marciano, MORALES CH., Juan, CHAVARRIA C., José, *Producción de Plátanos*, Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), Costa Rica, 1985, extraído el 28 de marzo del 2013.
7. DÁVILA, Manuel: *El Plátano*, Serie de publicaciones misceláneas, Nicaragua, 1983, extraído el 28 de marzo del 2013.
8. BELALCAZAR CARVAJAL, Sylvio: *El Cultivo del Plátano en el Trópico*, Centro Satélite Plátano y Banano, Armenia, Colombia, 1991, extraído el 28 de marzo del 2013.
9. MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA: *Agrocadena de Plátano Caracterización de la Cadena*, pág. 15. Extraído el 28 de marzo 2013.

10. ROBINSON, Jhon, GALAN, Víctor: *Plátanos y Bananas*, Editorial Española, Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, España, 2011. Extraído el 27 de marzo del 2013.
11. PALENCIA, Gildardo, GOMEZ, Raúl, MARTIN, José: *Manejo sostenible del cultivo de plátano*, Editorial Produmedios, Edición Luz María Calle Hoyos, Bogotá-Colombia, 2007. Extraído el 26 de marzo del 2013.
12. ESPINOZA, Alfonso, LARA, Esmeralda, PICO, Jimmy, GUADAMUD, Arturo: *Combate de la Enfermedades y Plagas Importantes del Plátano (AAB) mediante el uso de prácticas culturales, un entomopatogeno y biocidas de baja toxicidad*, Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, Virgen de Fátima, Yaguachi, Guayas, Ecuador, 2003. Extraído el 26 de marzo del 2013.
13. SERRA BELENGUER, Juan A, BUGUENO BUGUENO, Graciela: *Gestión de Calidad en las Pymes Agroalimentarias*, Editorial Universidad Politécnica de Valencia, Madrid, 2004. Extraído el 26 de marzo del 2013.
14. PUJOL BENGOCHEA, Bruno: *Dirección de Marketing y Ventas*, Editorial Cultural S.A., Edición 2002, Madrid España 2002. Extraído el 26 de marzo del 2013.
15. CALDENTEY, Pedro, DE HARO, Tomas: *Comercialización de Productos Agrarios*, Editorial Agrícola Española S.A., V Edición, Madrid, 2004. Extraído el 26 de marzo del 2013.
16. Corporación Educativa Para el Desarrollo Costarricense: *Comercialización de Productos Agropecuarios y Agroindustriales*, Editorial Grafito S.A., San José, Costa Rica, 1999. Extraído el 26 de marzo del 2013.
17. OBALLE, Alda, TORREALDO, Juan, TORRES, Hugo: *Manual sobre Centros de Acopio*, Publicación Miscelánea No 116, Lima, 1974. Extraído el 26 de marzo del 2013.

18. CAYON, Damián, SALAZAR, Francisco: *Resúmenes Analíticos de la Investigación sobre el Plátano en Colombia*, Corpoica, Armenia-Colombia, 2001. Extraído el 26 de marzo del 2013.
19. ANZOLA, Serverlo: *Administración de Pequeñas Empresas*, Editorial McGraw Hill, 2010. Extraído el 26 de marzo del 2013.
20. SNELL, Bateman: *Administración Liderazgo y Mundo Competitivo*, Editorial McGraw Hill, 2009. Extraído el 26 de marzo del 2013.
21. Taylor, F. (s.f.). *Administración Científica de Taylor*. En B. B. Serra Belenguer, *Gestión de Calidad en la Pymes Agroalimentarias* (pág. 19). Valencia: Universidad Politécnica de Valencia.

FUENTES ELECTRONICAS EN LINEA

1. CROFTON, Ian, *De la Antigüedad a la Edad Media*, [http://www.planetadelibros.com/pdf/50 cosas Historia del mundo.pdf](http://www.planetadelibros.com/pdf/50_cosas_Historia_del_mundo.pdf), 27 de marzo del 2013.
2. Dissuppcorp S.A., *Importación-Exportación Intermediación Comercio Internacional*, <http://www.dissupp.com/productos/platano-barraganete>, extraído el 9 de mayo del 2013.
3. Depósitos de Documentos de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación), *Nutrición Humana en el Mundo en Desarrollo*, <http://www.fao.org/docrep/006/W0073S/w0073s0u.htm>, extraído el 9 de mayo del 2013.
4. CLOC - Coordinadora Latinoamericana de Organizaciones del Campo, *Agricultura en el Ecuador*, <http://www.cloc-viacampesina.net/es/temas-principales/reforma-agraria/93-reforma-agraria-ecuador>, 26 de marzo del 2013
5. BALAREZO PINOS, Diego y VICUÑA PIEDRA, Víctor Hugo - Paleógrafo, Gestor Cultural, *Conservación Documental, El Milagro de Milagro: Un*

recorrido por su historia Segunda Edición Corregida y Aumentada, año 2007, <http://historiacantonmilagro.wordpress.com/16-division-politica-del-canton-milagro/>, 26 de marzo del 2013.

6. SOTOMAYOR, Ignacio, CEDENO, Galo: Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), Programa Nacional del Banano y Plátano; http://www.iniap.gob.ec/nsite/index.php?option=com_content&view=article&id=29:banano&catid=6:programas&Itemid=12#tres. Extraído el 26 de marzo del 2013.
7. El Comercio: http://www.elcomercio.ec/agromar/tipos-platano-cosechan_0_455354483.html, Publicado Sábado 2 de abril del 2011. Extraído el 26 de marzo del 2013.

ANEXOS

FICHA DE OBSERVACIÓN

Lugar: Cantón Milagro

Sector: Recinto Panigón

Fecha: 2013 – 26- 03

Informante: Varias personas

Título: Inestabilidad Productiva del Sector Agrario

La inestabilidad productiva es un problema que se da en todos los sectores del país, el recinto Panigón del Cantón Milagro no es la excepción se pudo observar las bajas cantidades de producción de los cultivos de plátano. Debido a este problema los productores no tienen las utilidades que se esperan cada año para satisfacer sus necesidades. Esto es generado por el desinterés y la falta de capacitación por parte de los mismos productores de este producto.

Comentario

En este sector no ha existido el interés por parte de los productores para capacitarse en temas como la siembra, el regío y la manera adecuada de realizar la fertilización en sus cultivos de plátano, para así obtener una mayor producción, y mejores utilidades.



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
UNIDAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES
CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS AGRICULTORES DEL
RECINTO PANIGON

Le agradecemos por la colaboración prestada en esta encuesta, la información que usted nos proporcione será estrictamente confidencial.

INSTRUCCIONES: Lea detenidamente el enunciado y marque con un (x) la respuesta que usted considere conveniente.

1.- ¿Cuáles han sido los factores que han incidido en la producción del plátano verde?

- Monetario Apoyo técnico
 Movilización

2.- ¿Usted al producir el plátano verde que técnicas utiliza?

- Tradicional Asesoría de experto
 Consulta al vendedor del producto
 Producto de sus experiencias

3.- ¿Cuáles han sido los problemas para que exista perdidas en la producción de plátano?

- Mínimo control de plagas El picudo negro
 Sigatoka negra Transportación
 Cortes fuera de tiempo

4.- ¿En la producción de plátano que rubro le resulta más costoso?

- Semilla Riego
 Fertilizantes Compra de herramientas
 Horas hombre

5.- ¿Basado en su experiencia que factor causa el desabastecimiento del plátano en el mercado?

- Precios bajos Transportación
 Falta de compradores

6.- ¿Le gustaría a usted conocer técnicas de producción que le permita mejorar sus ingresos?

- SI NO

7.- ¿Considera usted que al mejorar su cultivo de plátano mejorarían sus ingresos?

- Totalmente de acuerdo Poco de acuerdo
 Muy de acuerdo

8.- ¿Qué tipo de inconveniente ocasiona la baja producción de plátano (verde)?

- Retraso en los pagos a empleados
 Baja comercialización
 Endeudamiento

9.- ¿Usted está de acuerdo con las tarifas que se pagan por sus productos?

SI NO

10.- ¿Le gustaría que su producción de plátano verde le ayude a obtener más ganancias?

SI NO

11.- ¿La existencia de una comercializadora de plátano usted la considera:

Muy necesario Poco necesario
No necesario

12.- ¿Qué tipo de beneficios le gustaría tener de parte de una comercializadora de plátano?

Precios estables Compras programadas
Pagos de contado

13.- ¿Podría mencionar cuantas racimas de plátano usted produce en una hectárea?

- 30 racima cada semana
 60 racimas cada quince días
 100 racimas quincenales
 Más de 100 racimas quincenales

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN


COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA

MES: ABR DIA: 27 AÑO: 2011 CAJA No.: 14 No.: 000283451

CONTRIBUYENTE: ILUSTRE M. MILAGRO MENDOZA SAQUISILI MARIA ROSARIO
 Dirección: CALLE MIGUEL VALVERDE ENTRE INGLATERRA Y PEDRO VE

CEDULA - R.U.C. - CODIGO CATASTRAL: 1105-28-27-0-0-0-0-0
 CODIGO TRANSACC.: URB

PAGO DE PREDIOS URBANO Y ADICIONALES 2011
 TITULO DE CREDITO No. O 62934

Avaluo Prop. Urb: \$ 79.687,18
 CUERPO DE BOMBEROS 11,95



VALOR RECIBIDO	
EFFECTIVO	\$.*****11,95
CHEQUES	\$.*****0,00
N/C y/o TRANSFER	\$.*****0,00
TOTAL RECIBIDO	\$.*****11,95

0248822
 MUNICIPALIDAD DE MILAGRO
 TESORERIA
 27 ABR 2011
 11:40:20
 SELLO Y FIRMA DEL CAJERO
PAGADO

DIRECTOR FINANCIERO: [Signature] TESORERO MUNICIPAL: [Signature] JEFE DE RENTAS: [Signature]


COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA

MES: NOV DIA: 24 AÑO: 2010 CAJA No.: 5 No.: 000011831

CONTRIBUYENTE: HERNANDEZ FRANCO ZOILA ELIZABETH
 Dirección: TORRES CAUSANA Y ENRIQUE VALDEZ

CEDULA - R.U.C. - CODIGO CATASTRAL: 0908084999001
 CODIGO TRANSACC.: PAT

PAGO DE PATENTE ANUAL MUNICIPAL Y ADICIONALES 2010
 TITULO DE CREDITO No. P-2321

- P 1004
 - P 1004 ELECTRONICA ALEXANDRA
 - P 1004 ECON. INSTALACION, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE SISTEMAS ELECTROI
 - P 1004 VALUO 3,000,00



IMP. PATENTE 37,00
 REG. SANITARIO 2,00
 FORMULARIOS 6,00
 EMISION 1,00

Interes: 2,95 Multa: 0,10 Coactiva: 0,00

VALOR RECIBIDO	
EFFECTIVO	\$.*****59,95
CHEQUES	\$.*****0,00
N/C y/o TRANSFER	\$.*****0,00
TOTAL RECIBIDO	\$.*****59,95

01-3460
 24 NOV 2010
 12:25:52
 SELLO Y FIRMA DEL CAJERO

DIRECTOR FINANCIERO: [Signature] TESORERO MUNICIPAL: [Signature] JEFE DE RENTAS: [Signature]



Solicitud para Registro de Patente
Personas Naturales

Especie Valorada \$ 1.00

Nº 019259

GOBIERNO AUTÓNOMO
DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN
SAN FRANCISCO DE MILAGRO

ESPACIO PARA USO EXCLUSIVO DE LA MUNICIPALIDAD

SOLICITUD No. _____

DÍA	MES	AÑO
-----	-----	-----

PRIMERA VEZ RENOVACIÓN

DATOS DEL CONTRIBUYENTE				No. CÉDULA DE CIUDADANÍA
APELLIDOS		NOMBRES		
PATRNO	MATRNO	1er. NOMBRE	2do. NOMBRE	R.U.C.

DATOS DEL SOLICITANTE				
DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO		TELÉFONO (S)	CALLE	
ESTA OBLIGADO LEGALMENTE A LLEVAR CONTABILIDAD		FECHA DE INICIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN MILAGRO		CAPITAL PROPIO (ACTUALIZADO)
SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	MES	DÍA	AÑO
CAPITAL PROPIO (ACTUALIZADO) \$ _____				

CLASIFICACIÓN DOMICILIARIA PARA PERSONAS NATURALES QUE EJERCEN ACTIVIDADES COMERCIALES, INDUSTRIALES O FINANCIERAS EN EL CANTÓN MILAGRO

CLASE A.	DOMICILIO LEGAL EN EL CANTÓN SIN INSTALACIONES O LOCALES DENTRO DEL CANTÓN.	<input type="checkbox"/>
CLASE B.	DOMICILIO LEGAL EN EL CANTÓN CON UNA O MÁS INSTALACIONES O LOCALES DENTRO DEL CANTÓN.	<input type="checkbox"/>
CLASE C.	NO DOMICILIADAS LEGALMENTE EN EL CANTÓN Y CON UNA O MÁS INSTALACIONES O LOCALES DENTRO DEL CANTÓN.	<input type="checkbox"/>

ACTIVIDAD	PARA EL CASO DE PERSONA EXONERADA
COMERCIAL <input type="checkbox"/> INDUSTRIAL <input type="checkbox"/> OTROS <input type="checkbox"/> FINANCIERA <input type="checkbox"/> ARTESANAL <input type="checkbox"/> ESPECIFIQUE _____ ESPECIFICAR ACTIVIDAD PRINCIPAL _____	No. DE RESOLUCIÓN DE EXONERACIÓN _____ FECHA DE EMISIÓN DE RESOLUCIÓN _____

INFORMACIÓN ESTADÍSTICA		
ESTA AFILIADO A ALGUNA CÁMARA DE PRODUCCIÓN? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> AGRICULTURA <input type="checkbox"/> COMERCIO <input type="checkbox"/> INDUSTRIA <input type="checkbox"/> INDUSTRIA <input type="checkbox"/> ARTESANÍA <input type="checkbox"/>	CANTIDAD DE TRABAJADORES 1 - 20 <input type="checkbox"/> 201 - 501 <input type="checkbox"/> 21 - 50 <input type="checkbox"/> MAS DE 501 <input type="checkbox"/> 51 - 200 <input type="checkbox"/>	

NO USAR (USO EXCLUSIVO DE LA INSTITUCIÓN)		
DECLARAMOS DE MANERA VOLUNTARIA Y BAJO JURAMENTO, QUE LA INFORMACIÓN PRESENTADA ES VERDADERA Y CORRECTA, ASÍ COMO LA INFORMACIÓN PROVEENDE DE LOS REGISTROS DE LA OFICINA DE REGISTRO Y TRIBUTACIÓN.	LIQUIDADADO POR:	RELIQUIDADADO POR:
SOLICITANTE / REPRESENTANTE	_____	_____

OBSERVACIÓN.- ESTE FORMULARIO SE UTILIZARÁ EN LOS SIGUIENTES CASOS:
 1. PARA LAS PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS POR LA LEY A LLEVAR CONTABILIDAD.
 2. CUANDO EL PAGO DE LA PATENTE MUNICIPAL SE REALICE POR PRIMERA VEZ O RENOVACIÓN.

LA PATENTE MUNICIPAL NO AUTORIZA EL FUNCIONAMIENTO DE LOCAL ALGUNO, POR LO TANTO, TRAMITE LA TASA DE HABILITACIÓN.

F:\ANEXOS\IMG_0005.jpg





**ACTA CONSTITUTIVA DE LA ASOCIACIÓN DE CAMPESINOS DEL RECINTO
PANIGON "VICTOR HUGO REYES CAICEDO"**

En el Cantón Milagro, Provincia del Guayas, Recinto Panigon el día Sábado 6 de Enero del 2010, siendo a las 17H30, previa convocatoria nos reunimos un grupo de agricultores, del Recinto Panigon en casa del compañero "**WILSON REYES CARDENAS**" cuya nomina en orden alfabético, con cedula de identidad y las firmas respectivas se adjuntan. Toma la palabra el compañero "**Luis Lara**" quien agradece la presencia de los Agricultores de nuestro Recinto e informa que es importante unirnos para de esta manera juntos luchar para mejorar la calidad de vida de cada uno de nosotros y en especial de nuestros hijos, de las tierras y del recinto esto es a través de nuestra organización, por lo tanto es necesario constituir nuestra propia organización de campesinos, bajo el siguiente orden del día.

- 1.- Registro de asistentes
- 2.- Nombramiento del Director y Secretario AD-HOC
- 3.- Lectura y aprobación del orden del día
- 4.- Discusión y resolución sobre los objetivos de la Asociación
- 5.- Discusión y resolución sobre el nombre que llevará la Asociación
- 6.- Elección de los miembros del Directorio Provisional
- 7.- Juramento y posesión de los dignatarios
- 8.- Clausura.

Una vez que se constata la asistencia y al tener la presencia de todos los socios interesados en formar la Asociación inmediatamente se procede a nombrar como **DIRECTOR DE ASAMBLEA al señor DANNY SALAZAR BOORQUEZ**, y como **secretario AD-HOC al señor LUIS LARA VALAREZO**, los mismos que fueron posesionados ante los asambleístas. A continuación se procede a dar lectura del orden del día el mismo que es aprobado por unanimidad, sin ninguna modificación. En lo que tiene que ver con el nombre de la asociación, todos los miembros asistentes coinciden en que debe llamarse **ASOCIACIÓN DE CAMPESINOS DEL RECINTO PANIGON "VICTOR HUGO REYES CAICEDO"**.

Siguiendo el orden del día se pasa a efectuar las elecciones de los miembros del Directorio Provincial, toma la palabra el Director de la Asamblea y expresa a todos los asambleístas que es importante nombrar una **DIRECTIVA PROVISIONAL**, la misma que se encargará de elaborar los Estatutos para presentar al Ministerio de Inclusión Económica y Social y de esta manera se legalice la Asociación, a fin de tener vida jurídica, luego se pasa a efectuar las elecciones de los miembros del directorio provincial, el mismos que por unanimidad queda conformada de la siguiente manera:

PRESIDENTE	Victor Reyes Caicedo
VICEPRESIDENTE	Wilson Reyes Cárdenas
SECRETARIO	Luis Lara Valarezo;
TESORERO	Epifanio Vargas Rivadeneira;
SINDICO.	Abogado Tito Zamora Mora;

www.dustball.com/cs/plagiarism.checker/

NEW! Upgraded and more accurate plagiarism detection. [Learn more.](#)

The Plagiarism Checker

The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:

Text being analyzed	Result
Mediante referencias se ha podido observar que en este sector	OK
Relacionar cómo afecta la limitada comercialización en el desabastec...	OK
¿Cómo afecta la limitada comercialización en el desabastecimiento d...	OK
observa que los productores en su economía tienen bajos rendimiento	OK
existir una limitada comercialización en su distribución los productore...	OK
Distinguir cómo afecta los bajos rendimientos en las utilidades de	OK
presente análisis se busca obtener alternativas para que el sector	OK
investigación beneficiaria a todos los productores del sector agrario y	OK

Results: No plagiarism suspected

[Go Back](#)

© 2002-2010 by/DBA Brian Klug - [Contact](#)

Help Bubble

ES 11:20 31/10/2013

www.dustball.com/cs/plagiarism.checker/

NEW! Upgraded and more accurate plagiarism detection. [Learn more.](#)

The Plagiarism Checker

The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:

Text being analyzed	Result
nematodos al ser organismos multicelulares microscópicos tienen un...	OK
plátano se consume principalmente cocinado cuando aún está verde,...	OK
Ecuador se cosechan mayoritariamente dos variedades de plátanos ...	OK
siguientes son las semillas tradicionalmente utilizadas por los agricult...	OK
Fuente: Comercialización de Productos Agropecuarios y Agroindustri...	OK
¿Basado en su experiencia que factor causa el desabastecimiento del	OK
utilizar copias las documentaciones adjuntas a la solicitud les corresp...	OK
Posiblemente los principales introductores pudieron ser emigrantes in...	OK

Results: No plagiarism suspected

[Go Back](#)

© 2002-2010 by/DBA Brian Klug - [Contact](#)

Help Bubble

ES 11:21 31/10/2013

www.dustball.com/cs/plagiarism checker/

NEW! [Upgraded and more accurate plagiarism detection. Learn more.](#)

The Plagiarism Checker

The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:

Text being analyzed	Result
utilizara para verificar si nuestras hipótesis son acertadas	OK
Porque nos permite identificar las características de la producción del	OK
datos obtenidos de estas encuestas serán tabulados y ordenados en	OK
información será obtenida mediante la elaboración de un cuestionario...	OK
aquella también conocida como documental porque nos permite busc...	OK
permite levantar información en un lugar determinado donde realizam...	OK
Porque se realizaran encuestas a los integrantes de la asociación	OK
Porque se busca manifestar los hechos de la Inestabilidad Productiva	OK

Results: No plagiarism suspected

[Go Back](#)

© 2002-2010 by/DBA Brian Klug - [Contact](#)

11:24 31/10/2013

www.dustball.com/cs/plagiarism checker/

NEW! [Upgraded and more accurate plagiarism detection. Learn more.](#)

The Plagiarism Checker

The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:

Text being analyzed	Result
comercializadora proyectará una imagen innovadora fresca para obte...	OK
Coordinadora Latinoamericana de Organizaciones del Campo, Agric...	OK
SOTOMAYOR, Ignacio, CEDENO, Galo. Instituto Nacional Autónomo ...	OK
Documentaciones que acrediten la personería Jurídica cuando corres...	OK
valores corporativos de nuestra comercializadora de plátano Plabave...	OK
detallado anteriormente lo que se pretende implementar es la comerci...	OK
REYES BORJA, Walter Oswaldo, Instituto Nacional Autónomo de Inve...	OK
empresa: Microempresa Comercializadora donde se realizaran activi...	OK

Results: No plagiarism suspected

[Go Back](#)

© 2002-2010 by/DBA Brian Klug - [Contact](#)

11:31 31/10/2013

www.dustball.com/cs/plagiarism checker/

NEW! Upgraded and more accurate plagiarism detection. [Learn more.](#)

The Plagiarism Checker

The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:

Text being analyzed	Result
Interpretando los resultados de la información proporcionada por los a...	OK
cantón existen más de 20 comercializadoras de este producto ya	OK
concluye que este beneficio lo puede brindar la comercializadora med...	OK
¿Para iniciar con la comercializadora de plátanos que documentos pr...	OK
socios consideran que el desabastecimiento del plátano en los merca...	OK
encuestados les gustaría tener de parte de la comercializadora precios	OK
agremiados consideran necesaria la llegada de una comercializadora...	OK
creación de una comercializadora sería beneficiosa para las familias de	OK

Results: No plagiarism suspected

[Go Back](#)

Help Bubble

© 2002-2010 by/DBA Brian Klug - [Contact](#)

ES 11:29 31/10/2013