



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y COMERCIALES**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA
DISEÑO DE PROYECTO**

TEMA:

ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS DE CONTROL GUBERNAMENTAL EN LA
COMERCIALIZACIÓN DE BANANO Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO DE LOS
PEQUEÑOS PRODUCTORES DE BANANO DEL CANTÓN MILAGRO.

AUTORES:

Miranda Jara Omar Alcides
Plaza Santur Michael Wladimir

TUTOR:

Ec. Patricio Álvarez Muñoz
Milagro, Septiembre del 2013

Ecuador

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por el Sr. Omar Alcides Miranda Jara y el Sr. Michael Wladimir Plaza Santur, para optar al título de Economistas en Ciencias Administrativas y Comerciales y que acepto tutoriar a las estudiantes, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 30 días del mes de septiembre del 2013.

Ec. Patricio Álvarez Muñoz

DECLARACIÓN DE LA AUDITORIA DE INVESTIGACIÓN

Los autores de esta investigación declaran ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de nuestra autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente 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, a los 30 días del mes de septiembre del 2013.

Omar Miranda Jara
CI: 0921867446

Michael Plaza Santur
CI: 0929221869

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

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

MEMORIA CIENTÍFICA	[]
DEFENSA ORAL	[]
TOTAL	[]
EQUIVALENTE	[]

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

La concepción de este proyecto está dedicada a Dios ya que nuestras vidas se la debemos a él.

A nuestros familiares, pilares fundamentales en nuestras vidas. Sin ellos, jamás hubiéramos podido conseguir lo que hasta ahora hemos logrado. Su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar, no solo para nosotros, sino para cada uno de nuestros familiares en general. También dedico este proyecto.

A cada una de las personas que directa o indirectamente nos ayudaron a realizar esta investigación

Omar Miranda Jara

Michael Plaza Santur

AGRADECIMIENTO

Esta Tesis de grado es el resultado del esfuerzo conjunto de todos los que formaron parte de este trabajo de investigación.

Por esto agradecemos a nuestro tutor guía Ec. Patricio Álvarez Muñoz, quien ha sabido contestar todas nuestras interrogantes y aclarar nuestras dudas.

A nuestros familiares quienes a lo largo de toda nuestras vidas han apoyado y motivado mi formación académica, creyeron en nosotros en todo momento y no dudaron de nuestras habilidades.

A nuestros tutores a lo largo de los 8 semestres, a quienes les debemos gran parte de nuestros conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento

A la Universidad Estatal de Milagro la cual nos abrió sus puertas, para prepararnos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

Omar Miranda Jara

Michael Plaza Santur

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Lcdo. Jaime Orozco Hernández, MSC.

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedemos a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de nuestro Título de Tercer Nivel cuyo tema fue "**Análisis del las políticas de control gubernamental en la comercialización de banano y su incidencia en el desarrollo de los pequeños productores de banano**" y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 30 de septiembre del 2013

Omar Miranda Jara
CI: 0921867446

Michael Plaza Santur
CI: 0929221869

ÍNDICE GENERAL

CARÁTULA	I
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	II
DECLARACIÓN DE LA AUDITORIA DE INVESTIGACIÓN	III
CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR	VII
ÍNDICE DE CUADROS	XI
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
EL PROBLEMA	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Problematización	2
1.1.2 Delimitación del problema	3
1.1.3 Formulación del problema	4
1.1.4 Sistematización del problema	4
1.1.5 Determinación del tema	4
1.2 OBJETIVOS	5
1.2.1 Objetivo General	5
1.2.2 Objetivos específicos	5
1.3 JUSTIFICACIÓN	5

CAPÍTULO II	7
MARCO REFERENCIAL	7
2.1 MARCO TEÓRICO	7
2.1.1 Antecedentes Históricos.....	7
2.1.2 Antecedentes referenciales.....	9
2.1.3 Fundamentación	14
2.2 MARCO LEGAL	28
2.3 MARCO CONCEPTUAL.....	31
2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES	33
2.4.1 Hipótesis General.....	33
2.4.2 Hipótesis Particulares	34
2.4.3 Declaración de Variables	35
2.4.4 Operacionalización de las Variables	36
CAPÍTULO III	37
MARCO METODOLÓGICO	37
3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	37
3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA	38
3.2.1 Características de la población	38
3.2.2 Delimitación de la población.....	38
3.2.3 Tipo de muestra	38
3.2.4 Tamaño de la muestra	39
3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS	41
3.3.1 Métodos teóricos.....	41
3.3.2 Métodos empíricos.....	42
3.3.3 Técnicas de investigación	42
3.4 EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.....	43
CAPITULO IV	44
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	44
4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	44
4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS	67
4.3 RESULTADOS	74

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS	76
CAPÍTULO V	77
PROPUESTA	77
5.1 TEMA	77
5.2 FUNDAMENTACIÓN.....	77
5.3 JUSTIFICACIÓN	80
5.4 OBJETIVOS	82
5.4.1 Objetivo General.....	82
5.4.2 Objetivos específicos.....	82
5.5 UBICACIÓN	83
5.6 FACTIBILIDAD	83
5.7 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA	121
5.7.1 Actividades.....	122
5.7.2 Recursos, Análisis Financiero	123
5.7.3 Impacto	130
5.7.4 Cronograma	132
5.7.5 Lineamientos para evaluar la propuesta	133
CONCLUSIONES.....	134
RECOMENDACIONES	136
BIBLIOGRAFÍA DE INVESTIGACIÓN	138
ANEXOS	144

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Productores y aéreas inscritas en el MAGAP por provincia, año 2013 ..	21
Cuadro 2. Distribuciones de productores y aéreas de banano inscritas en el MAGAP	22
Cuadro 3. Exportaciones de banano del Ecuador expresada en millones de dólares (FOB)	25
Cuadro 4. Exportaciones de banano por volumen, año 2011 (expresado en cajas)	27
Cuadro 5. Exportación de banano 2011 por compañías exportadoras	27
Cuadro 6. Declaración de variables	35
Cuadro 7. Operacionalización de variables.....	36
Cuadro 8. Tiempo dedicado a la actividad bananera	45
Cuadro 9. ¿Ha tenido problemas que han afectado la rentabilidad?	47
Cuadro 10. Problemas que afectan a la rentabilidad del productor	48
Cuadro 11. Frecuencia de los problemas que afectan a los pequeños bananeros.	49
Cuadro 12. Calificación de la ayuda del MAGAP	51
Cuadro 13. ¿Cómo califican a los funcionarios del MAGAP que califican la calidad de la fruta?.....	52
Cuadro 14. Nivel de productividad	54
Cuadro 15. Asesoría técnica para el cultivo de fruta.....	55
Cuadro 16. Costo de producción de un racimo	57
Cuadro 17. Método de venta de la fruta.....	58
Cuadro 18. Respeto del precio y los cupos.....	59
Cuadro 19. Leyes de política bananera para ayudar al pequeño productor.....	61
Cuadro 20. Aplicación de las leyes de protección al productor	62
Cuadro 21. Agremiación de los productores	64
Cuadro 22. Factores para mejorar su productividad	65
Cuadro 23. Verificación de hipótesis.....	76
Cuadro 24. Manual de Funciones Presidente	86
Cuadro 25. Manual de Funciones Tesorero.....	88
Cuadro 26. Manual de funciones Director administrativo.....	89
Cuadro 27. Manual de Funciones Asistente administrativo	91
Cuadro 28. Manual de Funciones Administrador del centro de acopio	93
Cuadro 29. Manual de Funciones Auxiliar de bodega	94
Cuadro 30. Análisis FODA.....	118
Cuadro 31. Matriz FO-FA-DO-DA	119
Cuadro 32. Actividades	122

Cuadro 33. Gastos Proyectados	125
Cuadro 34. Ventas Proyectadas	125
Cuadro 35. Costos Proyectados	126
Cuadro 36. Depreciación de equipos.....	126
Cuadro 37. Flujo de caja	127
Cuadro 38. Financiamiento	128
Cuadro 39. Estado de Resultados	128
Cuadro 40. Balance General.....	129
Cuadro 41. Actividades.....	132

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Grafico estadístico pregunta # 1	45
Figura 2. Gráfico estadístico pregunta # 2	47
Figura 3. Gráfico estadístico pregunta # 3	48
Figura 4. Gráfico estadístico pregunta 4	50
Figura 5. Gráfico estadístico pregunta # 5	51
Figura 6. Gráfico estadístico pregunta # 6	53
Figura 7. Gráfico estadístico pregunta # 7	54
Figura 8. Grafico estadístico pregunta # 8	56
Figura 9. Gráfico estadístico pregunta # 9	57
Figura 10. Gráfico estadístico pregunta # 10	58
Figura 11. Gráfico estadístico pregunta # 11	60
Figura 12. Gráfico estadístico pregunta # 12	61
Figura 13. Gráfico estadístico pregunta # 13	63
Figura 14. Gráfico estadístico pregunta # 14	64
Figura 15. Gráfico estadístico pregunta 15	66
Figura 16. Nivel de productividad de Ecuador vs principales competidores	70
Figura 17. Rentabilidad bananera año 2000 y 2012 expresada en %	72
Figura 18. Ubicación y plano de la empresa	83
Figura 19. Organigrama AGROBANANO	85
Figura 20. Fuerzas de Porter	120

RESUMEN

La inestabilidad del sector bananero ha traído grandes problemas a los productores de esta fruta, más que nada a los pequeños, ya que estos son los más afectados por esta crisis que año tras año afecta al sector bananero.

El irrespeto al precio oficial de la caja de banano, las suspensiones que imponen las comercializadoras o exportadoras a los pequeños bananeros, la reducción de la demanda y la sobreplantación causada por las grandes exportadoras y más que nada la falta de agremiación de los pequeños productores son los problemas más comunes dentro de esta actividad.

Por ello, el propósito de esta investigación es tener una idea clara de cómo se maneja el mercado bananero en nuestro país, sus políticas, su ente regulador, sus integrantes (Productores, comercializadoras y exportadoras) son factores determinantes en la regulación de dicho sector.

El trabajo en exposición pretende disminuir el impacto que tienen la crisis del sector bananero en los pequeños productores, proponiendo la creación de una asociación de pequeños bananeros, la cual brindará estabilidad en el precio de la fruta, ya que la asociación realizará las negociaciones de una forma unificada, creando así una organización sólida y capaz de producir a gran escala, como lo hacen los grandes productores.

La factibilidad de esta propuesta se va a ver reflejada en el bienestar de los asociados, ya que la asociación en mención no busca fines de lucro, por ende las ganancias son bajas, pero la satisfacción de los asociados será muy alta y esta se verá reflejada en un mejor manejo del cultivo el mismo que causará mejoras en la productividad.

Palabras claves: inestabilidad, Precio oficial, agremiación.

ABSTRACT

The instability in the banana sector, grades brought problems for producers of this fruit, mostly small, since these are it feel more crises year after year affects the banana sector.

The disrespect to the official price of the box of bananas, suspensions imposed by marketers or small banana exporters, reducing demand and excess of banana tree caused by large and most of all the lack of unionization of small producers are common within this activity.

Therefore, the purpose of this research is to have a clear idea of how it handles the banana market in our country, its policies, its regulator, its members (producers, traders and exporters) are determining factors in the regulation of the sector. The work on display is intended to decrease impact of the banana sector crisis on small producers, proposing the creation of an association of small banana, which would provide stability in the price of fruit, since the association conduct negotiations in a unified way, thus creating an organization capable of producing solid and large-scale, as do the grades producers.

The feasibility of this proposal is going to be reflected in the welfare of the members, and that the association in question is not looking for profit, thus the profits are low, but the satisfaction of the partners will be very high, and that will reflected in improved crop management, and this in see improved productivity.

Keywords: Instability, official price, unionization

INTRODUCCIÓN

En la actualidad Milagro es uno de los cantones con mayor producción agrícola de la provincia, en este cantón se destaca la producción bananera la cual tiene gran incidencia en el desarrollo de los pequeños agricultores de esta localidad, pero este sector se ha visto afectado por la falta de control gubernamental por parte de las autoridades pertinentes, lo que ocasiona el irrespeto de los precios de la caja de banano por parte de las grandes exportadoras, mermando la posibilidad de desarrollo de este grupo de pequeños productores.

Por consiguiente, el propósito de esta investigación es analizar los mecanismos de control gubernamental a las compañías comercializadoras y exportadoras de banano, mediante la recopilación de datos que nos ayuden a verificar el ineficiente control del gobierno, y así contribuir a mejorar la calidad de vida de los pequeños bananeros del cantón Milagro.

El presente estudio trata de contribuir en la detección de las falencias que se den en los controles de precios, cupos y demás factores que no permiten el desarrollo de los pequeños productores.

Detectadas todas las falencias mencionadas anteriormente se podrá mejorar la competitividad e incrementar los ingresos de los pequeños productores de banano, pagándoles un mejor precio con respecto a los intermediarios e impulsando un comercio justo que los beneficie.

Distinguiendo esta investigación de las otras al presentar un fenómeno socioeconómico que viven día a día los productores de nuestra ciudad y para muchas personas es desconocido.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

El sector bananero depende mucho de ciertas externalidades, como lo son; el cambio climático, fechas donde se reduce el comercio de la fruta en países consumidores, desastres naturales en países productores de banano, esto hace que este sector sea más vulnerables e inestables, que cualquier otro producto producido en nuestro país.

“Según datos de la Asociación de exportadores de banano del Ecuador la provincia del Guayas es la segunda provincia productora de banano, aquí se produce el 32% de toda la producción nacional, es por esta razón que nos parece importante analizar la comercialización de la fruta y los problemas a los que se enfrentan los pequeños productores de banano. Existen cerca de 200 pequeños productores dentro del cantón Milagro, muchos de ellos producen la fruta sin tener un contrato firmado que garantice el precio ni la cantidad al momento de vender su producto”.¹

La falta de control gubernamental en la comercialización de banano es un problema que aqueja a los pequeños productores, al mismo tiempo la falta de una política bananera

1 ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES DE BANANO DEL ECUADOR: La industria bananera Ecuatoriana, Ecuador’ Eduardo Ledesma García, 2010.

no permite llegar a un consenso entre productores y exportadores. Otro punto muy importante dentro de este tema es la ineficiencia productiva la cual reduce la competitividad de los pequeños productores ya que la producción promedio que tienen estos agricultores es baja, por otro lado están los productores de las de 100 hectáreas, es decir los grandes productores que tienen cientos de hectáreas lo cual crea una sobre producción, y de esta forma reducen los cupos de los pequeños bananeros.

Por lo antes mencionado nos parece necesario analizar, la falta de control gubernamental a las compañías comercializadoras y exportadoras de banano en el Ecuador y su incidencia en el desarrollo de los pequeños productores del Ecuador ya que si no se toma medida los pequeños productores podrían desaparecer, lo que ocasionaría que muchas familias se queden sin trabajo.

Como ya se ha mencionado antes, una solución al problema de la comercialización de banano sería, analizar los aspectos importante dentro del marco regulatorio de este sector, y el seguimiento del mismo, para evitar que produzca abusos a los pequeños bananeros, tanto de las comercializadoras como de las exportadoras.

1.1.2 Delimitación del problema

Campo: Economía

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Milagro

Sector: Agrícola

Aspecto: Análisis de las políticas de control gubernamental en la comercialización de banano.

1.1.3 Formulación del problema

¿Cómo incide la falta de aplicación de políticas y mecanismos de control gubernamental en la comercialización de banano, en el desarrollo de los pequeños productores de banano del cantón Milagro?

1.1.4 Sistematización del problema

¿Por qué es necesaria la aplicación y el control de una política bananera de ayuda al pequeño productor, para mejorar la competitividad de los pequeños productores?

¿Por qué son importantes los mecanismos de tecnificación, para mejorar la productividad de los pequeños productores?

¿Porque existe exceso de plantaciones en el ecuador y como afecta los cupos de los pequeños productores?

¿Por qué es importante la agremiación de los pequeños productores y cuales son ventajas que esta trae a sus miembros?

1.1.5 Determinación del tema

Análisis de las políticas de control gubernamental en la comercialización de banano y su incidencia en el desarrollo de los pequeños productores del cantón Milagro.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Determinar la eficacia de las políticas y mecanismos de controles gubernamentales aplicados a las compañías comercializadoras y exportadores, así como a los productores de banano, mediante la recopilación de datos que nos ayuden a diagnosticar la problemática del sector bananero del cantón Milagro.

1.2.2 Objetivos específicos

- ✓ Analizar la eficacia de la aplicación de las políticas bananeras de ayuda al pequeño productor, para mejorar la competitividad de los pequeños productores.
- ✓ Establecer mecanismos de tecnificación a los pequeños productores, para reducir costos optimizar recursos.
- ✓ Analizar porque existe exceso de plantaciones en el ecuador y como incide en los cupos de los pequeños bananeros.
- ✓ Analizar las ventajas de la agremiación de los pequeños productores y las ventajas que esta trae a sus miembros.

1.3 JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo investigativo "Tesis de grado" se justifica por ser de trascendencia para los pequeños bananeros ya que la comercialización de la fruta es el problema principal a los que se enfrentan los productores, más aun en temporada de crisis, donde los precios son inestables y los cupos son reducidos a la mitad.

La actividad bananera está vinculada directamente a la iniciativa privada de los ecuatorianos quienes han invertido su capital tanto económico como humano a las actividades de producción y exportación de la fruta, por lo que nuestro país ha recibido la valiosa contribución de capitales internacional que ha permitido que nuestro país sea

el primer país exportador de banano en el mundo con un 30% de la oferta mundial , luego de él esta Costa Rica, Filipinas y Colombia, juntos ofertan más del 50% del banano en el mundo.

Pero al ser una actividad vinculada directamente a la actividad productiva de nuestro país, tiene una importancia dentro de la economía nacional, nuestro cantón siendo un potencial productor de banano se ve afectado por los problemas que aquejan a este sector, esto hace necesario que se realice un análisis del control gubernamental en la comercialización de banano y su incidencia en el desarrollo de los pequeños productores, mediante un estudio de campo el cual será aplicado en sectores estratégicos que nos permita tener una base de datos , también nos apoyaremos en la recopilación de fuentes bibliográficas que tengan relación con el objeto de estudio.

Por lo antes expuesto consideramos debidamente justificado la realización de nuestra tesis, la misma que se constituirá en un aporte valioso para el sector bananero y más que nada los pequeños productores.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes Históricos

El banano tiene su origen en Asia menor. En 1516 los portugueses introdujeron el banano en Santo Domingo.

El Gros Michel apareció luego en Martinica, a principios del siglo XIX, y después fue llevado a Jamaica por 1835; luego de 40 años se diseminó por toda la zona del Caribe.

Las primeras siembras comerciales se dieron en Jamaica y Panamá antes del año 1860, y en Costa Rica en el año 1872. Las siembras en Colombia y Ecuador se dieron por 1875.

El inicio del “boom” bananero en el Ecuador comienza entre los años 1944 y 1948, cuando el señor Clemente Yerovi Indaburo vio que a consecuencia de un huracán de gran magnitud que azotó a los países de centro América quienes en ese entonces eran los que lideraban la producción de banano, destruyendo las plantaciones de esta fruta, vio la posibilidad de nuestro país se podría incursionar en el mercado bananero y le expuso sus razones al entonces Presidente Galo Plaza Lasso para que se asigne la

concesión de un préstamo de 22 millones de sucres para el cultivo y la posterior exportación de la fruta”.²

Y fueron ambos, Yerovi Indaburu y Plaza Lasso quienes con esta visión promovieron activamente la expansión de los cultivos y el desarrollo de este nuevo rubro de exportación. El banano generó un impacto en la economía Ecuatoriana que fue incluso mayor al generado por el cacao décadas antes, gracias al banano la red vial del Ecuador se expandió notoriamente, se abrieron muchas fuentes de trabajo, aumento la obra pública, todos estos sucesos ocasionaron un desarrollo en el sector agrícola nacional.

En el país, predominaron las plantaciones pertenecientes a los agricultores nacionales. Así, en 1964, existían unas 3 mil propiedades bananeras, con una extensión promedio de 64 hectáreas. En el periodo inicial del boom bananero los salarios de los agricultores dedicados a esta actividad eran superiores a los de cualquier otra ocupación agrícola en el litoral.

Cuando Don Galo Plaza Lasso asume la Presidencia del Ecuador, el Ecuador exportaba 3.8 millones de racimos de banano (cabe mencionar que en esa época no se expresaban ni en cajas menos aun en toneladas métricas sino en racimos) para el término de su mandato en 1952, los embarques de racimos de banano alcanzaron a la cifra histórica nunca antes vista de casi cerca de 16.7 millones, generando un crecimiento del 421%, porcentaje no tiene comparación con ningún otro periodo de expansión bananera en nuestro país. Este crecimiento también se evidenció en las divisas que ingresaron al país por la venta de banano, de 66.2 millones de sucres creció a 320.7 millones.

Gracias al Presidente Plaza Lasso nuestro país se convirtió en el primer exportador mas importante del mundo. *Como prueba de eso en 1948, Ecuador ocupaba el puesto 27 en la producción de esta fruta ya para el año 1951 nos convertimos en el primer exportador de banano del mundo*, palabras del Patrón Galito, apodo patentado por sus contrarios”³.

²AGUILAR GARCÍA Luisa María, BLANCAS SANTILLÁN Eliana Karla, YULÁN BLANCAS Natasha Nadia: Proyecto de inversión para el desarrollo de la producción de banano orgánico ecuatoriano y su exportación a Hamburgo-Alemania”Guayaquil-Ecuador2012

³ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES BANANEROS DEL ECUADOR, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones: *La industria bananera Ecuatoriana*, pagina 1.

A finales de la década de los cincuenta, el mercado internacional bananero empezó a presentar algunos problemas, pero en los años de 1964 y 1965 estos problemas alcanzaron niveles críticos, todo esto ocasiono que a partir de 1964 la balanza comercial ecuatoriana volvería a ser deficitaria hasta 1971.

Todos esta problemática ocasiono que las empresas transnacionales que controlaban la comercialización del banano volvieran a poner sus ojos en el mercado bananero centroamericano ya que las principales plantaciones de estos países registraron una notoria recuperación a raíz de la introducción de una nueva variedad más resistente de la fruta, el banano centroamericano Cavendish desplazo así al banano ecuatoriano Gross Michel.

Otro factor que influyó negativamente en la comercialización de banano para nuestro país fue su ubicación geográfica la que dificultaba el acceso a la costa este de los Estados Unidos y a Europa. Si bien la creación del canal de Panamá permitió acortar las distancias, por su limitada capacidad y por su costo, es todavía un problema que tiene que afrontar el comercio exterior ecuatoriano.

En aquellos tiempos del “boom” bananero, el rol que tuvo el Estado como ente planificador y principalmente como creador de obras de infraestructura las cuales generaron un fortalecimiento en la clase media fue muy importante, aunque esto no consiguió que las desigualdades entre clase alta y media disminuyeran, los grandes grupos exportadores siguieron demostrando su capacidad y agilidad para aprovechar el auge de banano que se vivía por aquellas épocas.

Durante la bonanza bananera, el Estado aumento notablemente el gasto de inversión, especialmente el destinado a la construcción de carreteras que facilitaron el acceso a las plantaciones bananeras.

2.1.2 Antecedentes referenciales

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación nos apoyaremos en varias tesis, las cuales serán analizadas ayudando de esta manera a los lectores a conocer un poco más del tema en cuestión.

Con estas referencias esperamos ahondar más en los temas concernientes al banano ya sea en su producción o comercialización como primer punto tenemos:

“Análisis del impacto socio económico causado en la provincia del Oro por la producción y exportación de banano orgánico a la Unión Europea, en el período 2003-2007” llevada a cabo en el año 2010 y realizada por estudiantes de la Universidad Técnica Particular de Loja en la que se destacan las siguientes conclusiones y recomendaciones”

- La producción de banano, especialmente la de banano orgánico ha ayudado a mejorar la calidad de vida de muchos ecuatorianos, en especial la de los pequeños productores de esta fruta.
- “Los beneficios socio económicos causados por las exportaciones de banano tienen una incidencia importante pues constituye un mercado equitativo para el desarrollo sostenible de los productores marginados y desfavorecidos, obteniendo un precio que cubre el costo de producción y un sobre precio adicional para invertir en la mejora de las condiciones sociales, medioambientales o de calidad del producto”.⁴
- Mejorar la producción de Banano para establecer una cultura de producción agrícola conservando las recomendaciones ambientales para posicionarnos en el mercado internacional y mejorar el estilo de vida de muchos ecuatorianos, especialmente a los pequeños productores.
- Inculcar a los productores de banano orgánico que administren convenientemente los beneficios socio-económicos obtenidos de la exportación, luego mejorar las condiciones sociales, medio ambientales y de la calidad para asegurar los mercados

⁴ RAMÓN GAMBOA, Jessenia Marlene: *Análisis del impacto socio económico causado en la provincia del Oro por la producción y exportación de banano orgánico a la Unión Europea, en el período 2003-2007*, Página 122.

- “Capacitar al productor para que puedan pasar de la producción tradicional a la de banano orgánico mediante un proceso gradual, estableciendo un número determinado de hectáreas para cultivo de banano orgánico, cuidando que no exista sobre-producción”.⁵

Leyes regulatorias y su efecto en la economía caso del banano Ecuatoriano

A través de los años se ha demostrado que el mercado bananero es cíclico, de este modo existen épocas de auge y de crisis. En las épocas de auge se vive un período de prosperidad nacional y en épocas de crisis el bienestar de la población disminuye considerablemente; esto se debe a que aproximadamente el 12% de la población ecuatoriana vive del trabajo que proporciona este mercado directa o indirectamente. En la actualidad la producción bananera ecuatoriana influye considerablemente en el precio internacional de la fruta; sin embargo, la posición del Ecuador como primer exportador del banano en el mundo se encuentra en riesgo debido a la falta de recursos de los productores que trae como consecuencia la ineficiencia y pérdida de competitividad dejándonos vulnerables frente a nuestros principales competidores. “La regulación de este mercado utilizada desde un distinto enfoque, podría ayudar a los productores de esta fruta y a mantener nuestro lugar como primer exportador de banano y de este modo mantenerse o mejorar el bienestar no solo del sector bananero sino de todo el país”.⁶

Análisis

Este estudio no ayudara a conocer los problemas por los que atraviesa la comercialización de banano, así como la cantidad de mano de obra implícita en la actividad bananera, los determinantes del precio de la fruta en el mercado internacional, y por ultimo buscar alternativas para mejorar el bienestar del sector bananero

⁵ RAMÓN GAMBOA, Jessenia Marlene: *Análisis del impacto socio económico causado en la provincia del Oro por la producción y exportación de banano orgánico a la Unión Europea, en el período 2003-2007*, Página 123.

⁶ CASTILLO FIGUEROA Jessica, *Leyes regulatorias y su efecto en la economía caso del banano Ecuatoriano*, Tesis de grado para optar al título de Economista con mención en Gestión Empresarial especialización Finanzas, Escuela Superior Politécnica del litoral, Guayaquil, año 2000.

Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de banano (*Musa sp.*), variedad gran enano cavendish, en Quevedo, provincia de Los Ríos.

El Ecuador es el líder mundial de la actividad bananera, siendo este producto fundamental en el desarrollo del país, por eso Ecuador no sólo es el primer exportador con aproximadamente un 30% de la oferta mundial, sino también es el segundo mayor productor de América Latina. "El objetivo general de este proyecto es: "Producir y comercializar banano, variedad Gran enano Cavendish", y se enfoca en reducir los principales limitantes de la producción de banano como son las plagas y enfermedades que atacan al cultivo, las inadecuadas labores en la cosecha y proceso de empaque de la fruta, y por último, el uso de inadecuados materiales de siembra".⁷

Análisis

Mediante la revisión de este estudio podemos analizar cómo reducir los costos mediante la producción del banano variedad Gran enano Cavendish, con esto podemos ayudar a los pequeños productores para mejorar su productividad y de esta forma ser lo suficientemente competitivos.

Otra investigación que podemos tomar como referencia para la elaboración de nuestro proyecto es la realizada por los economistas Marco Baquero, Gabriela Fernández y Paulina Garzón, Economistas de la Dirección de Investigaciones Económicas del Banco Central del Ecuador. Titulada: "El banano en el Ecuador, estructura de mercados y formación de precios".

El principal resultado encontrado en esta investigación sugiere que en el Ecuador, el mercado del banano tiene una estructura oligopsónica; es decir, es un mercado con pocos compradores del producto (exportadores) y muchos pequeños oferentes o productores, que tendrían además una gran heterogeneidad. Dada esta estructura de mercado, el exportador es quien tiene la capacidad para imponer el precio, el cual

⁷ RODRÍGUEZ CADENA Andrea Carolina: *Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de banano, variedad gran enano cavendish, Quevedo, provincia de Los Ríos*, Tesis de grado para optar al título de ingeniero en agroempresas, departamento de agroempresa, Universidad San Francisco de Quito, Quito, Ecuador, año 2009.

resulta inferior al que se fijaría en un mercado competitivo; además, la cantidad comprada es menor a la que habría prevalecido bajo una estructura de mayor competencia. Esta situación ha provocado que "cuando los precios internacionales están bajos, como es el caso en la actual coyuntura, el exportador no cumpla con el Precio Mínimo de Sustentación (PMS) establecido por las autoridades de Gobierno, pagando un precio inferior al PMS. Bajo esta estructura de mercado, se perjudica al productor bananero, tanto en el precio recibido como en la cantidad vendida".⁸

Exposición y análisis de la política económica en el mercado bananero Ecuatoriano: Causas, efectos y nuevas propuestas.

El banano es una de las frutas naturales más antiguas del mundo y nuestro país tiene la suerte de contar con unas condiciones climáticas excepcionales. Este factor (climático) en conjunto con la riqueza del suelo nacional ha dado como resultado que desde finales de los años 40 Ecuador se convierta en país con una gran producción de banano, que con cuenta con la disponibilidad de la fruta durante todo el año, gracias a todos estos factores el país a podido ser reconocido a nivel mundial como el principal exportador de banano con un 30% de la oferta mundial.⁹

El banano se ha convertido en un importante eje de impulso para la economía ecuatoriana la cual se ha visto favorecida con la generación de divisas, empleo e ingresos, gracias a este producto.

Análisis

Este estudio guarda cierta similitud con nuestra investigación, ya que a lo largo de este estudio realizado por los estudiantes de la ESPOL se abordan temas como: El Rol y la problemática del sector bananero interno, políticas sociales y tecnológicas, políticas de comercialización interna y externa, temas que nos serán de mucha ayuda para el

⁸DIRECCIÓN DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS DEL CENTRAL DEL ECUADOR: *El banano en el Ecuador, estructura de mercados y formación de precios*, página 44.

⁹ ALVARADO, Luis y PAZ Y MIÑO, Galo: *Exposición y análisis de la política económica en el mercado bananero Ecuatoriano: Causas, efectos y nuevas propuesta*, Tesis de grado para optar al título de economista, Instituto de ciencias Humanísticas y Económicas, Escuela Superior Politécnica del Litoral, Guayaquil, 2004.

desarrollo de nuestra investigación, con la diferencia que nosotros estamos enfocados en un ámbito micro (ciudad de milagro).

2.1.3 Fundamentación

“En febrero de 1936, hace ya setenta y siete años el Economista Británico John Maynard Keynes publicaba su obra: La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, que marcaría un hito en la economía mundial. La teoría de Keynes es una de las obras que mayor relevancia e influencia han causado dentro de la formación académica y las ideas económicas de nuestros tiempos. (Revisión crítica de la teoría de Keynes)”.¹⁰

A lo largo de estos años las ideas y fundamentos de Keynes han sido duramente criticados y refutados por algunos famosos economistas como Friedrich Hayek.

Hayek tenía una idea totalmente opuesta a la manifestada por Keynes, para él la intervención del Estado no solucionaba las crisis, más bien las causaba, pero a pesar de todas estas controversias las ideas de Keynes han predominado y se lo considera con justa razón y justicia como el economista más influyente del siglo XX, tanto en el campo teórico como de sus aplicaciones prácticas.

Papel del Estado según la teoría keynesiana.

La evolución del pensamiento económico y la función del Estado.

La función del Estado en la economía ha evolucionado. Los economistas clásicos eran partidarios de que el Estado interviniese lo menos posible. El liberalismo fue la doctrina económica imperante, con la creencia en la mano invisible de Adam Smith.

¹⁰ MÉNDEZ IBISATE, Fernando: *Setenta años de la teoría general de Keynes: una revisión crítica*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense, Madrid, 2006.

Sin embargo, se manifestaban los fallos del mercado en el cumplimiento de los objetivos del sistema económico. Esto provocó la aparición de economías de planificación centralizada o comunistas, inspiradas en los aportes teóricos de Karl Marx.

“En su teoría general Keynes explica sobre el mal funcionamiento de los mercados y manifiesta que en ocasiones estos fallos son derivados por errores en las premisas del modelo clásico, los cuales exponen mercados de completo equilibrio (sin desocupación, sobreabundancia o escasez). Para Keynes la economía no estaba exenta de imperfecciones o fallos”.¹¹

La obra de Keynes en el segundo tercio del siglo XX, produjo un cambio en la evolución del pensamiento económico al asignar al sector público un papel muy relevante en la economía. Keynes subrayó la incapacidad del sistema de economía de mercado.

Séptimo Principio Microeconómico: El Estado puede mejorar a veces los resultados del mercado

Por lo general los mercados suelen ser un buen mecanismo para ordenar y organizar la actividad económica. El Estado interviene en la economía por dos razones fundamentales: Para fomentar la eficiencia y la equidad.

La intervención del Estado o también llamada mano invisible generalmente conllevan a los mercados a asignar los recursos eficientemente, pero en algunas ocasiones esta intervención puede fallar por diversos motivos. En economía se conoce como fallo de mercado a una situación en la que el mercado no puede asignar por sí mismo los recursos eficientemente.

“Algunas veces las fallas de mercado ocurren por una externalidad, entendiéndose a esta como la influencia de las acciones de una persona para generar el bienestar en

¹¹ SIERRA LARA, Yoandris: *“El Pensamiento Económico de John Maynard Keynes y Milton Friedman. Un estudio de sus teorías a través de 4 problemas centrales.”* en Contribuciones a la Economía, octubre 2007.

otra. Otro factor que puede generar un fallo de mercado en una economía es el poder de mercado".¹²

La intervención del estado en una economía no garantiza la distribución equitativa de los recursos económicos, como ya se menciona la influencia de esta mano invisible tiene como fin buscar la asignación eficiente de los recursos y equilibrar un poco la balanza a favor de los más necesitados.

El papel del Estado en los Mercados según "Friedman"

A lo largo de este capítulo se ha hablado bastante de la Teoría General de Keynes y de cómo este manifestaba que los mercados no se regulan por si solos y que era necesaria la intervención del estado para tratar de controlar las ineficiencias de mercado que existen en una economía, pero para el correcto desarrollo de nuestra investigación creemos que también es necesario mencionar de otras teorías económicas muy famosas para como la del Economista Americano Milton Friedman.

Friedman es otro de los grandes pensadores económicos del siglo XX, considerado como el representante fundamental del monetarismo que es la base del capitalismo moderno. Friedman es sin duda el economista que mas ha aportado para poner en su lugar la ola de pensamientos Keynesianos y a reivindicar las ideas clásicas.

En su teoría económica Friedman se manifiesta como un defensor del libre mercado, el tiene una visión totalmente opuesta a los Keynesianos, para él la intervención del Estado no tiene que ser necesariamente nula como manifestaban los clásicos, si no más reducida.

Para Friedman la propiedad privada, la libertad económica y la libre competencia son requisitos indispensables para que un país que quiera desarrollar su economía, se opone a la organización centralmente planificada de la sociedad, argumentando que a lo largo de la historia las empresas y medios de producción en general, administrados por el Estado han resultado improductivos e incapaces de abastecer a sus ciudadanos de los beneficios sociales que pretenden proporcionar y que, sin embargo, dichos

¹² MANKIOW, N. Gregory: *Principios de Microeconomía*, McGraw-Hill, España, 1998.

beneficios son mejores y superiores en los países que poseen una economía de libre mercado.¹³

“El Estado debe limitarse a tareas como: La de protección de los ciudadanos, la fijación de reglas que gobiernan la sociedad y a la promoción de bienes públicos que el mercado no puede dar”.¹⁴

A menudo, se dice que el mercado es el que provoca la existencia de desigualdad en la distribución de la renta. Friedman sostiene que esta desigualdad no es rechazable siempre y cuando exista una verdadera igualdad de oportunidades y movilidad vertical, una situación óptima es que las personas cuenten con una diversidad de ingresos o renta los cuales estimulan la competencia y la competitividad.

El papel del Estado en la economía.

El papel que tiene el Estado dentro de la economía de un país es de suma importancia ya que este actúa como ente regulador, el cual tiene como objetivo lograr una correcta y equitativa redistribución de los recursos para de esta forma buscar el adecuado funcionamiento de los mercados.

Los mercados no siempre funcionan con éxito, es por esto que el Estado debe influir para intentar mejorar el funcionamiento de estos, corrigiendo los desequilibrios e ineficiencias. La forma en la cual el Estado interviene es por medio del pago de pensiones (seguro social), los impuestos y la política monetaria.

En base a las características fundamentales que ha asumido la intervención económica del Estado, podemos determinar los objetivos principales que tiene la planificación económica:

- La planificación económica se manifiesta como una actividad estatal la cual tiene como principal objetivo la centralización de una extensa y variada participación de carácter coyuntural en la economía que el estado ha ido acumulando,

¹³ SIERRA LARA, Y.: “El Pensamiento Económico de John Maynard Keynes y Milton Friedman. Un estudio de sus teorías a través de 4 problemas centrales.” en Contribuciones a la Economía, octubre 2007.

¹⁴ ARGANDOÑA, Antonio: *El pensamiento económico de Milton Friedman*, IESE Business School, Barcelona, 1990.

determinando de esta manera un sustantivo crecimiento del órgano estatal y un aumento en la complejidad de este, por lo que es necesario un marco que provea de sentido esta estructura estatal, originando que los propósitos y objetivos de esta intervención sean compatible.

- Funciona como complemento de mercado, asegurando condiciones de equilibrio, con el fin de que sea posible el uso adecuado de los recursos productivos.
- Busca mitigar los efectos negativos causados por la polarizada distribución de los ingresos y de los factores de producción, con la expectativa de proporcionar un desarrollo estable para las regiones y la sociedad.
- La planeación económica no es solo deber del Estado, las instituciones del sector privado la utilizan para reducir los rangos de incertidumbre sobre los resultados de sus inversiones

Causas de la intervención estatal.

1. Para el proceso de consolidación del capitalismo, fue necesario una transición compleja y con cambios drásticos: la globalización del intercambio mercantil de mercancías, trabajo, tierra y capital, fue aquí donde surgió la necesidad de un fuerte apuntalamiento normativo para la organización de estos mercados. Es así como el Estado se vuelve el ente regulador principal de las relaciones entre los grupos sociales y las clases.
2. Organización y comportamiento del mercado: en economía se conoce al mercado como la suma de racionalidades individuales que no se preocupa por afrontar los problemas de conjunto y menos aún de los problemas a largo plazo del sistema de mercado. Desde el punto de vista del mercado es importante el nivel de rentabilidad, pero por encima de todo crear las condiciones que la estabilicen; de ahí la necesidad de la intervención del Estado. El mercado no deja de ser autónomo en la toma de decisiones y menos cuando existen estructuras oligopólicas dominantes dentro del sistema y las decisiones de este no garantizan una adecuada estrategia para las necesidades de la

industrialización. Por estos casos, se vio muy necesario una instancia que cuente con la capacidad de organizar como un "actor colectivo" el sistema de relaciones económicas.

3. Distribución de los frutos: El Estado interviene en este aspecto para evitar una concentración de la riqueza y lograr que exista una repartición equitativa de la misma. Si el Estado dejará que la economía se regule por si misma existiría una desigualdad muy marcada es por ello que se requiere de las intervenciones Estatales que contrarresten estas tendencias que pueden poner en peligro la continuidad del desarrollo.

La intervención del Estado para regular el sector bananero

La intervención del Estado en la economía se conforma a partir de una acumulación de respuestas coyunturales, más que por un proyecto político que regule y precise las formas, alcances y límites de la intervención estatal en un sector la economía.

El Estado se ha visto en la necesidad de desarrollar una serie de reformas y de acciones tendientes a recuperar las condiciones del equilibrio entre producción (productores) y comercialización del banano (exportadoras), condiciones que no pueden ser recuperadas por medio del mercado, ya que los mecanismos de autorregulación no funcionan en circunstancias de irregularidades ya sea por parte de los productores así como los exportadores.

Entre las principales causas que provocan la intervención estatal tenemos:

- El irrespeto al pago del precio oficial de la caja.
- Pago de la caja de la fruta a través del Sistema de Pagos Interbancarios (SPI) del Banco Central del Ecuador (BCE).
- Venta de la fruta por medio de contrato.
- Sembríos que no se encuentran debidamente registrados en el MAGAP.

Los efectos de estos problemas aquí mencionados se manifiesta y la complejidad de los procesos productivos, la crisis q por lo general todos los años afecta a los pequeños productores, las dificultades al momento de comercializar de la fruta en los mercados

internacionales, procesos que son los que determinan el ritmo y profundidad en que se maneja este sector de la economía.

Estos y otros problemas que surgen de la actividad bananera en definitiva, son los que decidirán las características, los alcances y los límites de la intervención estatal.

Superficie bananera en el Ecuador

La superficie bananera en Ecuador es muy extensa, según datos oficiales del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador, tomados en el 2013, las áreas sembradas e inscritas en Guayas, El Oro y Los Ríos siendo estas las principales provincias con sembrío de banano en el país y de otras provincias, ascienden a 207,193.36 hectáreas, con un total de 10.875 productores desglosadas de la siguiente manera:

Cuadro 1. Productores y aéreas inscritas en el MAGAP por provincia, año 2013

Hectáreas de banano sembrado

Provincia	0 - 30	30 a 100	Mayor a 100	Total
Los Ríos	16,8%	35,8%	46,3%	34,9%
Guayas	26,8%	32,1%	32,7%	31,0%
El Oro	45,9%	25,1%	15,0%	26,5%
Cotopaxi	5,7%	1,7%	1,9%	2,8%
Cañar	2,7%	3,1%	2,5%	2,8%
Esmeraldas	1,3%	1,0%	0,5%	0,9%
Santa Elena	0,2%	0,7%	0,7%	0,6%
Manabí	-	0,1%	0,4%	0,2%
Zonas no asignadas	0,2%	0,1%	-	0,1%
Azuay	0,3%	-	-	0,1%
Bolívar	0,0%	0,2%	-	0,1%
Santo Domingo	0,1%	0,1%	-	0,1%
Loja	0,0%	-	-	0,0%

En el país hay registradas alrededor de 200 mil hectáreas sembradas

92% de la superficie está en tres provincias



Fuente: Catastro del Banano 2013 Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (Magap)
Gráfico: El Telégrafo / infografía@telegrafo.com.ec

En este cuadro observamos cómo están distribuidos los sembríos de banano en el país, donde la provincia de los Ríos ocupa el mayor porcentaje de hectáreas sembradas, con un 34,9% del total de hectáreas sembradas en Ecuador, las tres provincias más influyentes son Los Ríos, Guayas y El Oro, las plantaciones de estas tres provincias ocupan el 92%. Si comparamos la superficie bananera de nuestro país con los de nuestros competidores directos (Colombia, Costa Rica) veremos que el Ecuador supera ampliamente sus plantaciones de banano, tan solo en la provincia del Guayas supera las plantaciones de Colombia.

En Colombia existen alrededor de 60.000 hectáreas plantadas y después del café y las flores, el tercer producto agrícola de exportación en importancia, el 7 por ciento de la superficie total plantada de cultivos frutícolas.

“En Costa Rica la superficie de banano es de 47.959 hectáreas, sigue manteniendo hoy en día su posición destacada como el país con la productividad más elevada de América Latina, el banano es la segunda fuente en importancia de ingresos de exportación de la economía, después de los textiles”¹⁵.

¹⁵ ARIAS Pedro, DANKERS Cora, Pascal Luis, PIKAUSKAS Paul: La economía mundial del banano 1985-2002, organización de las naciones unidas para la agricultura y la alimentación, Roma, 2004 .

Cuadro 2. Distribuciones de productores y áreas de banano inscritas en el MAGAP

DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTORES Y DE ÁREAS DE BANANO INSCRITAS EN EL MAGAP en porcentaje				
RANGO	ago-09		ago-11	
	PRODUCTORES	Has.	PRODUCTORES	Has.
0 < AREA > 5.00	32.51%	4.40%	44.16%	6.16%
5.01 < AREA < 10.00	23.04%	8.50%	20.42%	8.42%
10.01 < AREA < 20.00	17.62%	11.74%	14.05%	11.39%
20.01 < AREA < 50.00	16.73%	23.96%	13.25%	23.13%
50.01 > AREA < 100.00	6.74%	21.04%	5.36%	20.48%
0 > 100.01	3.37%	31.01%	2.76%	30.43%

Fuente: Asociación de exportadores de banano del Ecuador

En Ecuador existen alrededor de 10.875 productores, paradójicamente el 2,76% de los productores ocupa el 30,43% de la superficie plantada en el País, por otro lado el 64,48% de los productores los cuales tienen menos de 10 hectáreas ocupan el 14,58% de la superficie plantada.

Como es notorio en nuestro país existe una sobre-plantación causada por los grandes bananeros, si sumamos los productores de más de 50 hectáreas el porcentaje asciende a 50,91%, los más grandes ocupan la mitad de la superficie bananera en el Ecuador.

Mecanismos de tecnificación para mejorar la productividad

Sistema de Drenaje

El banano se caracteriza por ser una especie una musácea propia de los trópicos, demandante de grandes cantidades de agua, así mismo un exceso de este recurso podría causar graves daños a la plantación, lo cual requiere de un sistema de regulación hídrica para alcanzar un óptimo nivel de humedad en el suelo. Esto se logra a través de un sistema de redes de drenajes, compuestas por, canales primarios, secundarios y terciarios dependiendo de la profundidad de estos.

Sistema de riego

Como ya se menciona anteriormente la planta de banano demanda grandes cantidades de agua por esta razón tener un sistema de riego de acuerdo a las condiciones del suelo se hace necesario en el proceso de preparación y adecuación de tierras el diseño de construcción e instalación de sistemas de riegos, que pueden ser: aspersión subfoliar, aspersión suprafoliar, gravedad y por goteo, para que este sistema obtenga los resultados deseados debe tenerse como base, la retención de humedad, evaporación potencial, la infiltración básica y un correcto balance hídrico.

Construcción de cable vía

Para disminuir costos y utilizar un adecuado transporte del racimo es necesario un sistema de traslado del racimo desde la plantación hasta la empacadora. Este sistema de cables constituidos por un cable principal y varios secundarios, ayudará a evitar el estropeo de la fruta desde su corte hasta el momento que llega a la empacadora.

Infraestructura

Es importante tener una infraestructura adecuada para un correcto proceso de empaque de la fruta, la empacadora debe encontrarse equipada con las necesidades que este proceso demanda, una área de lavado de racimo es importante para lograr una limpieza integral del racimo, también se debe contar con una correcta iluminación para detectar insectos adheridos a la fruta, además es necesario tener piscinas acordes al volumen de producción.

Manejo del cultivo

Para el manejo del cultivo se requiere realizar labores tendientes a propiciar un buen desarrollo de la plantación, así como personal capacitado para la realización de dichas labores, para lograr obtener una buena producción.

Control de maleza

Es de suma importancia dejar el cultivo libre de plantas que compitan por espacio, nutrientes, agua y luz, las malezas también se encuentran asociadas con

enfermedades e insectos plagas, por esta razón es necesario tener un adecuado control de la maleza.

Regulación de la población

También llamado deshije consiste en mantener una buena densidad que permita penetración de la luz solar, regulación de la absorción de nutrientes y evitar el roce de las hojas con los racimos. Esta labor se basa en la eliminación de todos aquellos colines o brotes que no son necesarios, pues afectan la cepa de la planta madre. Esta práctica se puede realizar utilizando un machete, barretón o palín con el cual se elimina únicamente el meristemo, sin afectar el sistema radicular o base de la planta madre. Esta práctica busca obtener una buena secuencia de producción por unidad de banano

Deshoje

Esta práctica consiste en la eliminación de las hojas secas y dobladas favoreciendo a la penetración de los rayos solares, la circulación del viento y previniendo el ataque de algunas plagas y enfermedades.

Es necesario eliminar total o parcialmente aquellas hojas con incidencia de Sigatoka negra o amarilla con el propósito de reducir la fuente de inóculo de nueva infección en la plantación; también se debe eliminar total o parcialmente aquellas hojas que estén o puedan llegar a estar en contacto con el racimo.

Fertilización

Las plantaciones de banano se caracterizan por extraer grandes cantidades de nutrientes del suelo, tanto de elementos mayores como menores, cuyas funciones son importantes para la fisiología de la planta, lo que demanda dosis óptimas de estos elementos y adecuadas a las necesidades del cultivo. Todas estas aplicaciones deben realizarse con base a previos análisis de suelos, en épocas adecuadas al estado de desarrollo de la plantación, de manera que se evite la sobredosificación que puedan generar residuos indeseados en el producto final. El principal indicativo para decidir un abonamiento es la determinación de los niveles críticos de cada nutrimento

Cabe anotar que para determinar la cantidad de éstos en la planta, se hace necesario la realización de análisis foliares.

Enfunde

El enfunde del racimo tiene grandes ventajas en el control de plagas, pájaros, insectos, roedores, e incluso protege al racimo contra condiciones climáticas adversas (excesiva radiación solar, cambios bruscos de temperatura) y es mas contribuye aumentar el grosor y peso del racimo, pues regula la temperatura del racimo, por ello es necesario que esta labor se la haga en momento adecuado ya que de esta depende la calidad de la fruta.

Exportación del banano Ecuatoriano

El banano como producto de exportación fue desde el año 1954 hasta 1972 el principal ingreso del Ecuador. Desde 1973 y hasta febrero 2012, es el segundo producto de exportación, luego del petróleo. Entre las principales variedades de banano tenemos el Barraganete y Ficha - 21. Desde aquellos años la exportación de banano ha evolucionado mucho. En las primeras décadas se las realizaba en racimos, sin mayores cuidados de calidad y sanidad en la exportación o producción; ahora la exportación es realizada en cajas de cartón (de 43 o 22,68 libras) y en contenedores refrigerados, bajo las más exigentes normas de calidad para el “producto total”. Desde el año 2003 las exportaciones de este producto se han mantenido establemente sobre los mil millones de dólares anuales y desde el 2009 crecieron a más de 2 mil millones. El mejor año para el sector bananero fue el 2011, en que sumó 2,24 mil millones de dólares, con un incremento del 10% en relación con el año anterior, que a su vez ya había crecido un poco frente al año 2009.”¹⁶

Cuadro. 3 Exportaciones de banano del Ecuador expresada en millones de dólares (FOB)

ANOS	1994	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
VALOR	708	821	1084	1303	1641	1996	2033	2235

Fuente: Banco Central del Ecuador Febrero 2012

¹⁶ LUNA OSORIO, Luis: La producción y exportación bananera en el Ecuador, <http://solocquenadacbyllunao.blogspot.com/2012/03/la-produccion-y-exportacion-bananera.html>, extraído el 15 de Septiembre del 2013.

En el año 2011 el sector bananero ecuatoriano exportó 284,6 millones de cajas, con ingresos por USD 2.235 millones de dólares y generó más de USD 90 millones de dólares en impuestos fiscales, constituyendo uno de los principales contribuyentes al erario. Estas cifras representan el 32% del comercio mundial de banano (USD 7 mil millones), el 3,84% del PIB corriente total; el 50% del PIB corriente agrícola y el 20% de las exportaciones privadas del país.

El precio del banano de exportación lo fija el Gobierno, generalmente consultando a las partes interesadas. El actual es de USD 6,00 por caja, al 28 de febrero de 2012. El precio se vuelve un problema en la época en que la demanda internacional es baja, porque los productores acusan a los exportadores de pagarles valores inferiores. No sucede lo mismo cuando la demanda es alta, porque los productores reciben valores mucho más altos que el oficial.

Principales destinos del banano ecuatoriano

El banano ecuatoriano tiene muchos destinos. Los principales destinos del año 2011 fueron: los países Bálticos y Rusia, con alrededor de 23% cada uno; el Mediterráneo y Estados Unidos, con alrededor de 17% cada uno. Los otros destinos, entre ellos Europa del Este, el Cono Sur, el Medio Oriente, significaron en conjunto menos del 20% de las exportaciones. Una parte de las exportaciones depende de preferencias arancelarias o de tratamientos especiales de los países importadores. Por ejemplo, para el Ecuador es vital el mercado de la Unión Europea, en el cual sufre de competencia desleal de los 77 países del África, Caribe y Pacífico (ACP), hasta hace poco colonias de algunos países de la UE; y, puede sufrir en el futuro de desventaja frente a las frutas de Centroamérica, Colombia y el Perú, que ya tienen firmados acuerdos de comercio con la UE, mientras que el Ecuador no los tiene.

La exportación bananera es la más importante de las realizadas por el sector privado, por su volumen, su valor y la tecnología que se aplica para producirlo y exportarlo, el funcionamiento de sistemas de transporte refrigerado hacia todos los mercados, con rutas y frecuencias explotadas óptimamente.

Cuadro 4. Exportaciones de banano por volumen, año 2011 (expresado en cajas)

DESTINO	2010	2011	2011(%)	(%) 011/10
EUROPA DEL ESTE	11.279.967	21.315.254	7,49	188,97
MEDIO ORIENTE	6.986.580	10.853.865	3,81	155,35
RUSIA	53.354.962	64.467.416	22,65	120,83
MAR DEL NORTE (PAÍSES BÁLTICOS)	59.366.999	66.181.232	23,26	111,48
CONO SUR	18.238.974	19.969.527	7,02	109,49
MEDITERRÁNEO	50.929.639	48.861.802	17,17	95,94
ORIENTE	2.434.896	2.240.338	0,79	92,01
OCEANÍA	1.335.552	1.185.156	0,42	88,74
ESTADOS UNIDOS	56.206.029	48.577.597	17,07	86,43
AFRICA	5.434.250	945.362	0,33	17,40
TOTAL	265.587.828	284.587.549	100,00	107,15

Fuente: Asociación de bananeros del Ecuador

Cuadro 5. Exportación de banano 2011 por compañías exportadoras

ECUADOR: EXPORTACIÓN 2011 DE BANANO POR COMPAÑÍAS EXPORTADORAS (Cajas) SM 52		
COMPAÑÍAS	CAJAS	%
1 Ubesa	32.857.225	11,55
2 Pacific Crown Fruit	24.484.699	8,60
3 Bananera Continental	22.417.467	7,88
4 Fruitstylelife	17.293.131	6,08
5 Reybanpac	16.651.958	5,85
6 Oro Banana	14.932.134	5,25
7 Brundicorpi	14.898.790	5,24
8 Ecuagreenprodex	10.013.320	3,52
9 Asoagribal	9.483.810	3,46
10 Sertecban	9.105.534	3,20
11 Proneban	8.639.307	3,04
12 Nelfrance	6.962.640	2,45
13 Tecniagrex	6.123.189	2,15
OTROS EXPORTADORES	90.724.350	31,73
TOTAL	284.587.549	100,00

Fuente: Asociación de exportadores bananeros del Ecuador

Las mayores empresas exportadoras de la fruta son 13, que responden por las dos terceras partes de las ventas; siendo las cinco más importantes UBESA, PACIFIC CROWN FRUIT, Bananera Continental, Fruitstylelife y Reybanpac, que en conjunto suman el 40% de las exportaciones.

2.2 MARCO LEGAL

Tomado del Registro Oficial 499 del Reglamento a la ley para estimular y comercializar el banano.

DE LOS PRECIOS MINIMOS DE SUSTENTACION Y PRECIOS MINIMOS REFERENCIALES F. O. B.

Art. 2.- Análisis y fijación de precios mínimos de sustentación precios referenciales F. O. B.- Para efecto de evitar distorsiones en los precios mínimos de sustentación, tanto el análisis como su fijación, serán calculados sobre las libras de banano, plátano y otras musáceas afines (orito, morado, entre otros) destinadas a la exportación, contenidas en la caja y en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.¹⁷

La creación y/o eliminación de los distintos tipos de cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación, será autorizada por el ministerio, de acuerdo a demanda de los distintos mercados, previo a un análisis técnico. Si una persona sea esta natural o jurídica desea exportar una caja de banano, con menor o mayor peso a las establecidas, dicha exportación deberá ser autorizada previamente por el Ministerio Agricultura Ganadería Acuicultura Pesca, y se fijara el precio por libra.

Art. 3.- Mesa de negociación para establecer el precio mínimo de sustentación y el precio mínimo referencial F. O. B.- La mesa de negociación estará conformada de la siguiente forma:

1. El Ministro o su delegado, quien la presidirá.
2. Cinco representantes de los productores bananeros que posean plantaciones bananeras debidamente registradas en el Ministerio.

¹⁷DECRETO EJECUTIVO 818, Registro Oficial 499 de 26-jul-2011, *Reglamento a la ley para estimular y comercializar el banano*, página 3.

3. Cinco representantes de las compañías exportadoras debidamente registradas en el Ministerio.

La forma de designación de los representantes a los que se refieren los números 2 y 3 del presente artículo, será la que se establezca en el correspondiente instructivo que para el efecto expedirá el Ministerio.

El Ministro o su delegado, convocará en la primera semana del mes de noviembre de cada año, a las reuniones de la mesa de negociación para la fijación de los precios mínimos de sustentación de los distintos tipos de cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación, que el exportador deberá pagar al productor, así como también el precio referencial F.O.B. a declarar por parte de los exportadores. La mesa de negociación también podrá ser convocada a petición de una de las partes siempre que se haya modificado sustancialmente el costo de producción promedio nacional de los distintos tipos de cajas o si existiera alguna otra circunstancia justificada que lo amerite.

Los representantes de los productores y los representantes de los exportadores, previa a la reunión de la mesa de negociación, deberán enviar por escrito al Ministro o al delegado designado, en la segunda semana de octubre de cada año, su propuesta de análisis de costos de producción contablemente sustentados, de las distintas zonas productoras a nivel nacional; así como también, un detalle de los gastos de exportación, en los que el exportador incurre contablemente sustentado y se hará constar en actas de sesión dichas entregas, al igual que las resoluciones acordadas que tendrán el carácter de recomendación al Ministerio.

Estos costos de producción promedio nacional recibidos, serán revisados y analizados técnicamente por el Ministerio, para lo cual este remitirá el documento final de los costos de producción promedio nacional a los miembros de la mesa de negociación para que, sobre la base de costos establezcan de mutuo acuerdo la utilidad razonable para el banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación. De ser necesario, los miembros de la mesa de negociación podrán formar una Comisión de Costos que estará integrada por dos representantes de los

productores y dos representantes de los exportadores que formen parte de la mesa de negociación.

En el caso de que la mesa no llegue a consensos, el ministerio realizará un análisis técnico de los costos de producción de las distintas zonas productoras a nivel nacional y de los diferentes tipos de productores, con la finalidad de establecer un costo promedio de producción a nivel nacional; así como también un detalle de los gastos de exportación que el exportador incurre contablemente sustentado.

El Ministro luego de recibida la recomendación acordada por parte de la mesa de negociación, o encaso de que la mesa de negociación no haya llegado a consensos, fijará los precios mínimos de sustentación y precios referenciales F.O.B. de los diferentes tipos de cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación, mediante acuerdo ministerial en un plazo de 7 días una vez recibida el acta de la mesa de negociación.

DE LOS PRODUCTORES, COMERCIALIZADORES Y EXPORTADORES DE BANANO

Art. 4.- Obligaciones del productor.- Son obligaciones del productor las siguientes:

1. "Registrarse y actualizar su registro en el Ministerio; actualización que se efectuará desde el período comprendido del 2 de enero hasta el 31 de diciembre de cada cinco años, luego de lo cual se le entregará el certificado correspondiente. En caso de incumplimiento de esta obligación estará impedido de vender su fruta. Los requisitos y el plazo del registro en el Ministerio serán establecidos en el correspondiente instructivo que para el efecto se expedirá".¹⁸

2. Comunicar al Ministerio, lo siguiente:

2.1 La Transferencia del dominio y/o del usufructo de las plantaciones a terceros.

¹⁸DECRETO EJECUTIVO 818, Registro Oficial 499 de 26-jul-2011, *Reglamento a la ley para estimular y comercializar el banano, página 3.*

2.2 El cambio de cultivo agrícola en su plantación bananera diferente al de plátano (barraganete) u otras musáceas afines.

3. Cumplir estrictamente con el Reglamento de Saneamiento Ambiental Bananero, en lo concerniente a su área.

4. Firmar contratos de compra venta de la fruta con el exportador, cumplir con el mismo y hacerlo cumplir a través de las normas, procedimientos y autoridades competentes.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Glosario extraído del Registro oficial 499 del Reglamento a la Ley para estimular y la comercializar banano.

Capital: Bienes materiales que dispone una persona, con el fin de obtener un rendimiento o ganancia y crear más riqueza.

Comercializadores: Gremios, uniones, asociaciones o cooperativas de productores bananeros y plataneros legalmente constituidos y debidamente registrados en el ministerio.

Demanda: Cantidad de un bien o servicio que los sujetos económicos están dispuestos a obtener en un determinado mercado.

Exportador: Persona natural o jurídica, domiciliada en el Ecuador, legalmente capaz, que produzca y/o compre banano a los productores y comercializadores debidamente calificados como tales en el Ministerio para ejercer la actividad de comercialización bajo las diferentes modalidades internacionales.

Externalidad: Consecuencias de las acciones de una persona para el bienestar de otra.

Fallo de mercado: Situación en la que un mercado no asigna eficientemente los recursos por si solos.

Financiamiento: Manera en que un país, empresa o persona consigue fondos para desarrollar sus actividades.

FOB (Free on board - Libre a bordo):“ Mercadería puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido”.¹⁹

Fruta: Banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación.

Fungicida: Sustancia capaz de destruir los hongos.

Ha: Hectárea de tierra.

Inflación: aumento del nivel de precios de la economía.

Infraestructura: Conjunto de elementos necesarios para el funcionamiento de una organización.

Ingreso: Son todos aquellos recursos que obtienen los individuos o sociedades por el uso de riqueza y el trabajo humano.

Ley: Ley para estimular y controlar la producción y comercialización de banano, plátano y otras musáceas afines, destinada a la exportación.

Mesa de negociación: Instancia de diálogo y consenso entre productores y exportadores.

Ministerio: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y pesca.

Ministro: Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y pesca.

Movilidad vertical: Indica el cambio de categoría profesional de un trabajador.

¹⁹BANCOEX: *glosario de términos*. <http://www.bancoex.gov.ve/web/index.php/glosario?showall=1>

Oferta: Es la cantidad de bienes y servicios, que están dispuestos a ofrecer o vender a precios distintos en tiempo determinado.

Organización: Acción y efecto de organizarse con la finalidad de coordinar el trabajo de varias personas

Poder de mercado: Capacidad de un único agente económico (o de un pequeño grupo de ellos) para influir considerablemente en los precios de los mercados.

Proceso: Conjunto de tareas, actividades interrelacionadas entre sí que a través de varias entradas de información, materiales o procesos dan lugar a productos o información con valor agregado.

Producción: Es el conjunto de operaciones que consiste en la creación de productos o servicios para mejorar e incrementar la utilidad o el valor de los bienes.

Precio mínimo de sustentación.- Es el resultado de la suma de los costos promedios de producción en el Ecuador mas una utilidad razonable a favor del productor.²⁰

Productor.- "Persona natural o jurídica, propietaria, arrendataria o posesionaria de tierras agrícolas cultivables aptas para la producción de banano, plátano y otras musáceas afines destinadas a la exportación, que constituyan por lo menos una unidad agrícola rentable, calificada por el Ministerio".²¹

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis General

La falta de aplicación de las políticas y mecanismos de control gubernamental en la producción, comercialización y exportación de banano en el Ecuador incide en el desarrollo de los pequeños productores de banano del cantón Milagro.

²⁰ ASAMBLEA NACIONAL DEL ECUADOR: Reglamento a la Ley para estimular y comercializar el banano, Quito, Autor, 2011.

²¹ Idem

2.4.2 Hipótesis Particulares

- La aplicación de políticas bananeras ayuda al pequeño productor a mejorar competitividad de los pequeños bananeros.
- La carencia de mecanismos de tecnificación reduce la productividad de los pequeños bananeros.
- El Exceso de plantaciones de los grandes bananeros reduce los cupos a los pequeños productores.
- La falta de agremiación de los pequeños productores impide el acceso a la asistencia que brinda el MAGAP a los pequeños bananeros.

2.4.3 Declaración de Variables

Cuadro 6. Declaración de variables

Componentes	Variables
Hipótesis general	Falta de aplicación de las políticas y mecanismos de control gubernamental.
	Desarrollo
Hipótesis específica 1	Política bananera
	Competitividad de los pequeños Bananeros
Hipótesis específica 2	Mecanismos de tecnificación
	Productividad de los pequeños productores.
Hipótesis específica 3	Exceso de plantaciones.
	Cupos a los pequeños productores.
Hipótesis específica 4	Agremiación.
	Asistencia del MAGAP a los pequeños bananeros.

Fuente: Elaborado por Omar Miranda y Michael Plaza

2.4.4 Operacionalización de las Variables

Cuadro 7. Operacionalización de variables

Componentes	Variables	Conceptualización	Indicadores	Técnicas	Fuente de información
Hipótesis general	Falta de aplicación de las políticas y mecanismos de control gubernamental.	Poco interés por parte de las autoridades pertinentes.	Pagos injusto por parte de las exportadoras	Encuestas	Pequeños productores
	Desarrollo	Capacidad de países o regiones para crear riqueza.	Capacidad de producción	Encuestas	Pequeños productores
Hipótesis específica 1	Política bananera	Actividad orientada en forma ideológica a la toma de decisiones.	Controles en la aplicación de la ley	Encuestas	Pequeños productores
	Competitividad de los pequeños bananeros.	Calidad, productividad, manejo de recursos	Volumen de ventas	Encuestas	Pequeños productores
Hipótesis específica 2	Mecanismos de tecnificación	Mecanismos que optimizan los recursos dentro de esta actividad	Producción	Encuestas	Pequeños productores
	Productividad de los pequeños productores.	capacidad de producción que tienen los agricultores	Producción	Encuestas	Pequeños productores
Hipótesis específica 3	Exceso de plantaciones	Sobrepoblación de sembríos	Hectáreas sembradas	Encuestas	Pequeños productores
	Cupos a los pequeños productores	Cantidad de cajas que pueden vender los productores	Ventas	Encuestas	Pequeños productores
Hipótesis específica 4	Agremiación	Unión de pequeños bananeros	Encuesta	Encuestas	Pequeños productores
	Asistencia del MAGAP a los pequeños bananeros	Actividades destinadas a mejorar la productividad de los pequeños bananeros	Ingresos	Encuestas	Pequeños productores

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación será:

Aplicada.- Se va a emplear a la realidad los conocimientos adquiridos a lo largo de esta investigación, este tipo de estudio se utiliza cuando se identifican las falencias en los controles de la comercialización de banano, esto nos va a permitir tomar las medidas correctivas necesarias.

Explicativa.- Porque de esta forma nos permitirá la comprensión de las causas y sus posteriores efectos en la problemática planteada en este trabajo de investigación. Este tipo de análisis lo vamos a aplicar para poder identificar las variables causa-efecto del problema.

Correlacional.- Esta investigación permite relacionar dos o más conceptos o variables simultáneamente, con el objetivo de medir el grado de relación que existe entre estas. Una vez aplicada las encuestas para la obtención de la información, se procede a verificar las hipótesis y determinar la relación entre las variables.

De campo.- La información va a ser adquirida en el lugar del objeto de estudio, con la finalidad de recabar la mayor cantidad de información posible. Este tipo de investigación va a ser aplicada a los pequeños productores de banano del cantón Milagro con el fin de conocer los problemas por los que estos pasan al momento de tratar de comercializar su producto.

Cuantitativa.- Utiliza la estadística y las matemáticas para el procesamiento de información y la medición de resultados. Se va a aplicar en las encuestas realizadas a los pequeños productores del cantón Milagro.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la población

Para el desarrollo de nuestra investigación se tomará como población a los pequeños productores de banano del cantón Milagro y todas sus parroquias rurales (Roberto Astudillo, Mariscal Sucre, Chobo), dichos agricultores se caracterizan porque tienen como principal sustento económico esta actividad, por sus conocimientos prácticos en el sector agrícola y por el emprendimiento con el que desarrollan esta labor a pesar de su poca tecnificación.

3.2.2 Delimitación de la población

Se delimitó como población para realizar la presente investigación a los pequeños productores de banano del cantón Milagro y parroquias rurales.

3.2.3 Tipo de muestra

El tipo de muestra que se utiliza en la investigación es la probabilística porque hay más de 100 personas en la muestra y cada una de estas personas tienen la misma probabilidad de ser encuestadas, hay que aclarar que no se va a estratificar la muestra

ya que el enfoque de nuestra investigación es claro (pequeños productores) por ello consideramos innecesario realizar una estratificar la muestra.

3.2.4 Tamaño de la muestra

En la presente investigación se ha tomado datos de acuerdo al censo bananero realizado en Agosto del 2011 por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, en dicho censo se puede constatar en la cantón Milagro existen alrededor 212 productores bananeros

Para el cálculo del tamaño de la muestra cuando la población es finita, se aplica la siguiente ecuación:

Dónde:

n = Tamaño de la muestra, n= ?

N = Tamaño de la población. N=212

p = Posibilidad de que ocurra un evento, p= 0,5

q = Posibilidad de no ocurrencia de un evento, q= 0,5

E =Error, se considera el 5%; E= 0,05

Z = Nivel de confianza, que para el 95%, Z= 1,96

Remplazando tenemos:

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

$$n = \frac{(212) (0,5) (0,5)}{(212 - 1) 0,05^2} + (0,5) (0,5)$$

$$1,96^2$$

$$n = \frac{53}{(211) (0,0025)} + (0,5) (0,5)$$

$$1,96^2$$

$$n = \frac{53}{0,5275} + 0,25$$

$$3,8416$$

$$n = \frac{53}{0,387312578}$$

n= 136,84 R//

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 Métodos teóricos

Histórico-Lógico

Este método se basa en el estudio de los hechos o acontecimientos pasados y relaciona las diversas etapas de los fenómenos.

Este tipo de estudio se lo va a realizar para conocer el origen y la evolución de los cultivos de banano en la ciudad de Milagro.

Inducción-Deducción

La inducción se refiere al modo de razonar que consiste en obtener una conclusión general, a partir de los datos particulares y la deducción es el método de estudio que nos permiten pasar de afirmaciones a hechos. Estos métodos se los aplican al momento de las personas estén de acuerdo y acepten nuestra propuesta, con la ayuda de la información recabada se puede corroborar, o a su vez eliminar la hipótesis planteada.

Hipotético-deductivo

Este método es el más apropiado para realizar una investigación, ya este consiste en partir de un suposición o afirmación por demostrar para luego descomponerse en sus variables y luego deducir los indicadores de cada uno de estos con el fin de recopilar información a partir de los indicadores. Este método se lo va a aplicar en la hipótesis,

porque se formulan supuestos sobre las posibles causas del problema que tienen los bananeros, para después ser verificadas y alcanzar conclusiones lógicas.²²

Análisis- Síntesis

El análisis es un procedimiento mental mediante el cual un todo complejo se descompone en sus diversas partes y cualidades. La síntesis establece mentalmente la unión entre las partes previamente analizadas y posibilita descubrir las relaciones esenciales y características generales entre ellas.

Este método se lo utiliza luego de aplicar la encuesta, al procesar la información previamente obtenida, ya que permite analizar e interpretar minuciosamente los resultados, para posteriormente determinar las conclusiones y recomendaciones.

3.3.2 Métodos empíricos

La observación

La observación es un método que consiste en observar atentamente un fenómeno u objeto, para tratar de analizarlo tal y como este es en la realidad, puede ser ocasional o causalmente.

Para realizar nuestra investigación utilizamos esta técnica porque lo primero que se hace es observar geográficamente el sector donde vamos a desarrollar nuestra investigación (encuestas). El otro método que se recomienda es el experimental pero creemos que este método no procede para el tipo de investigación que vamos a realizar.

3.3.3 Técnicas de investigación

La encuesta

²²SALAZAR GARABI Melva María ZAMBRANO PEÑAFIEL Hortencia Janeth, *Estudio de factibilidad para la implementación de un centro de comercialización interna y exportación de cacao en Milagro*. Milagro, abril del 2012

La encuesta es un instrumento que no es útil para obtener información, para esto previamente elaboramos un cuestionario de preguntas correctamente estructuradas. En nuestra investigación utilizamos este instrumento para recabar información de los pequeños productores con la finalidad de observar si se está realizando un correcto control por parte de las autoridades encargadas.

3.4 EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

En la presente investigación se procede a tabular toda la información recopilada, presentando los resultados en gráficos como son los pasteles y barras, utilizando la frecuencia como herramienta estadística.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Actualmente el sector bananero Ecuatoriano presenta una serie de falencias las cuales generan que el productor considere la actividad bananera como poco sustentable. En las encuestas realizadas se puede constatar el difícil momento que vive el sector bananero nacional, pues el irrespeto al precio oficial de la fruta es evidente. Los productores han optado por tirar a bajos sus plantaciones debido a la poca rentabilidad que estas le generan.

La problemática del sector bananero nacional tiene su origen en los pequeños productores los cuales no tienen acceso a la tecnología para reducir sus costos, los altos costos de producción generan que el país pierda competitividad en el mercado internacional.

A nivel Nacional el 44.16% de los productores son personas que tienen menos de 5 hectáreas y controlan tan solo el 6.6% del total del aérea, mientras que el 2,76% son grandes productores que controlan el 30.43% del total del área y son los que cuentan con el acceso a la tecnología para reducir sus costos y por ende obtener una mayor

rentabilidad, ya que el costo de producir una caja de banano para los productores poco eficientes es muy alto a diferencia de lo que es para los productores eficientes a los cuales no le cuesta más allá de \$3,00 o \$3,50.

Si bien es cierto en la actualidad el Ecuador continua siendo el principal exportador de banano del mundo, gracias a que cuenta con una mayor cantidad de hectáreas sembradas que los demás países exportadores, pero a pesar de esto tenemos una productividad menor que la de nuestros rivales.

PREGUNTA # 1

¿Cuánto tiempo lleva ejerciendo esta actividad?

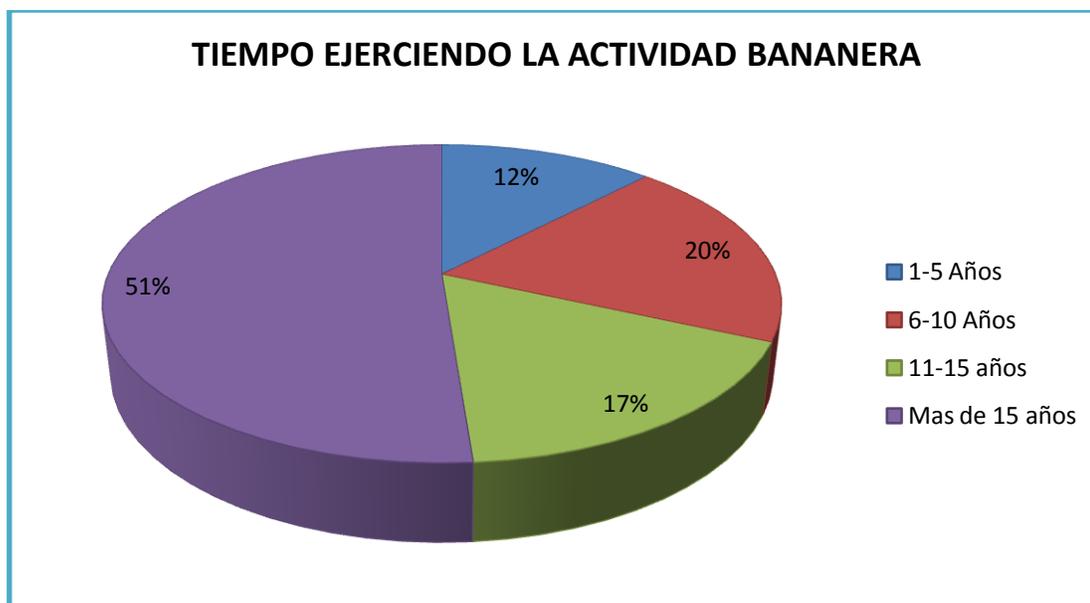
Cuadro 8. Tiempo dedicado a la actividad bananera

Alternativa	Total	%
1-5 Años	16	11,76%
6-10 Años	27	19,85%
11-15 años	23	16,91%
Más de 15 años	70	51,47%
Total		100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 1. Grafico estadístico pregunta # 1



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro
Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Interpretación: Según los datos obtenidos de la encuesta, el 51% de los productores llevan más de 15 años en esta actividad, mientras que el 17% llevan entre 11 y 15 años esto demuestra que pese a los problemas que se suscitan cada año estos han tenido la predisposición de seguir en esta actividad, también podemos afirmar que el 68% de los encuestados son personas con experiencia en el cultivo del banano lo cual les ha ayudado a sobrellevar los problemas que aquí se suscitan, por otra parte el 12% de los productores llevan entre 1 y 5 años en el cultivo de la fruta, lo que demuestra que las personas no ven muy atractivo invertir en esta actividad, en la actualidad está prohibido la siembra de banano en el país ya que existe una sobreproducción causada por los grande bananeros, quitando de esta forma los cupos a los pequeños productores.

PREGUNTA # 2

¿Ha tenido problemas que han afectado la rentabilidad?

Cuadro 9. ¿Ha tenido problemas que han afectado la rentabilidad?

Alternativas	Total	%
Si	136	100,00%
No	0	0,00%
Total		100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 2. Gráfico estadístico pregunta # 2



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Análisis: Según los encuestados el 100% de los bananeros han tenido problemas que han afectado su rentabilidad, esto demuestra la inestabilidad de este sector y la dependencia a muchas externalidades a las que este mercado está sometido, como por ejemplo: El clima, la reducción de la demanda de esta fruta en los principales mercados internacionales por consecuencia de las altas temperaturas que viven estos en las temporadas de verano (en épocas calurosas el banano no es muy apetecido y es

reemplazado por otras frutas), la sobreplantación causada por los grandes productores, etc. Dichos problemas en muchos casos, han incidido para que los pequeños bananeros dejen de ver rentable esta actividad y consideren cambiar sus cultivos.

PREGUNTA # 3

¿Cuáles son los problemas más comunes?

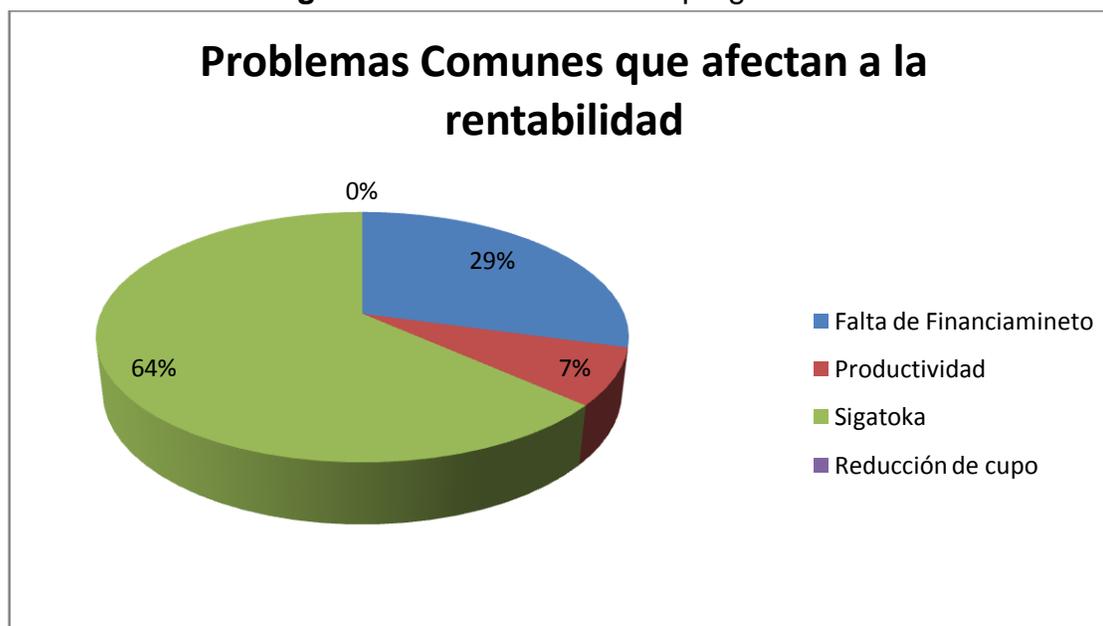
Cuadro 10. Problemas que afectan a la rentabilidad del productor

Alternativas	Total	%
Falta de Financiamiento	39	28,67%
Productividad	10	7,35%
Sigatoka	87	63,97%
Reducción de cupo	0	0%
Total		100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 3. Gráfico estadístico pregunta # 3



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Análisis: Los problemas que afectan a este sector son muchos, por ello los hemos dividido en cuatro problemas, que según nuestro estudio son los de mayor impacto para los pequeños productores, y están directamente relacionados con su baja rentabilidad.

El 64% de los encuestados afirma que el principal problema de los bananeros es la sigatoka, la cual genera la paralización de la producción por las suspensiones que imponen las exportadoras. Otro problema que se observa es la falta de financiamiento, el 29% de los encuestados afirmaron que la falta de financiamiento no permite tecnificar ni dar mantenimiento a la planta. El 7% de los encuestados opinan que la baja productividad no les permite llegar a obtener la misma rentabilidad que tienen los grandes productores, ya que su producción no genera la rentabilidad suficiente para cubrir los costos, la explicación que da a este problema es que al no tener financiamiento los productores no están en la capacidad de tecnificar sus bananeras, ni tampoco fertilizar adecuadamente, lo que da como resultado una baja capacidad productiva.

PREGUNTA # 4

¿Con que frecuencia se dan estos problemas?

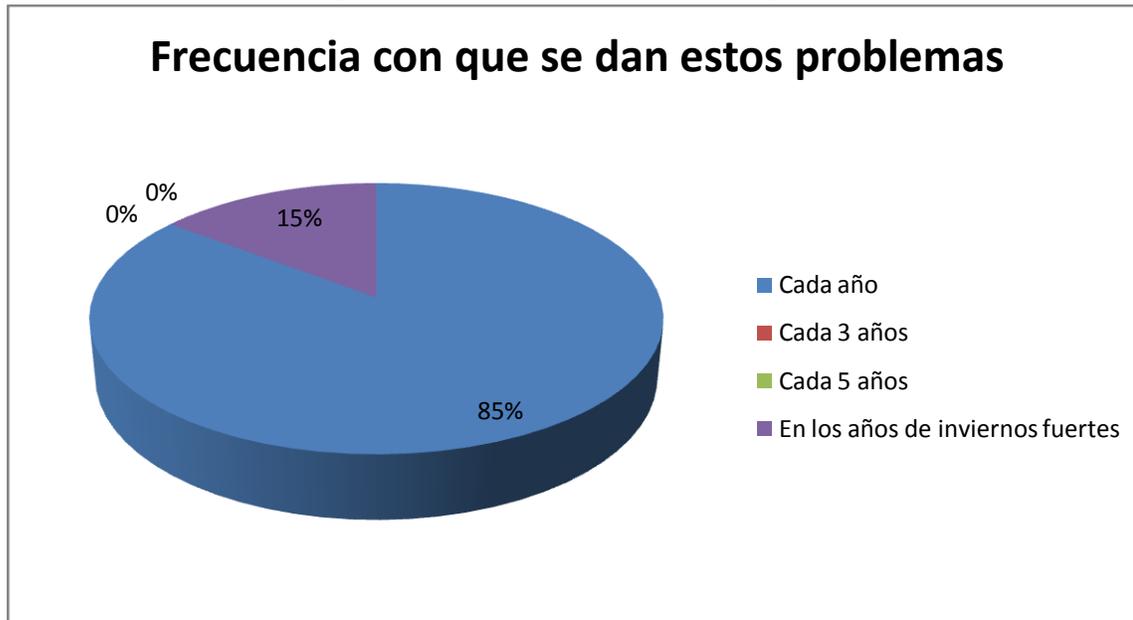
Cuadro 11. Frecuencia de los problemas que afectan a los pequeños bananeros

Alternativa	Total	%
Cada año	116	85,29%
Cada 3 años	0	0%
Cada 5 años	0	0%
En los años de inviernos fuertes	20	14,71%
Total		100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 4. Gráfico estadístico pregunta 4



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro
Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Análisis: El 85% de los encuestados afirma que los problemas antes mencionados se suscitan cada año, por ello los productores tienen que ser lo suficientemente hábiles en el manejo de sus finanzas y así tener un respaldo para cubrir los costos de producción en épocas de ralentización. El 15% afirma que estos problemas se dan solo en época de inviernos fuertes, ya que en esta temporada la planta es más vulnerable a una infección de sigatoka y en la mayoría de los casos los costos en los que se incurren para controlar esta infección suelen ser mayores a la rentabilidad obtenida.

PREGUNTA # 5

¿Cómo califica la ayuda brinda por el MAGAP?

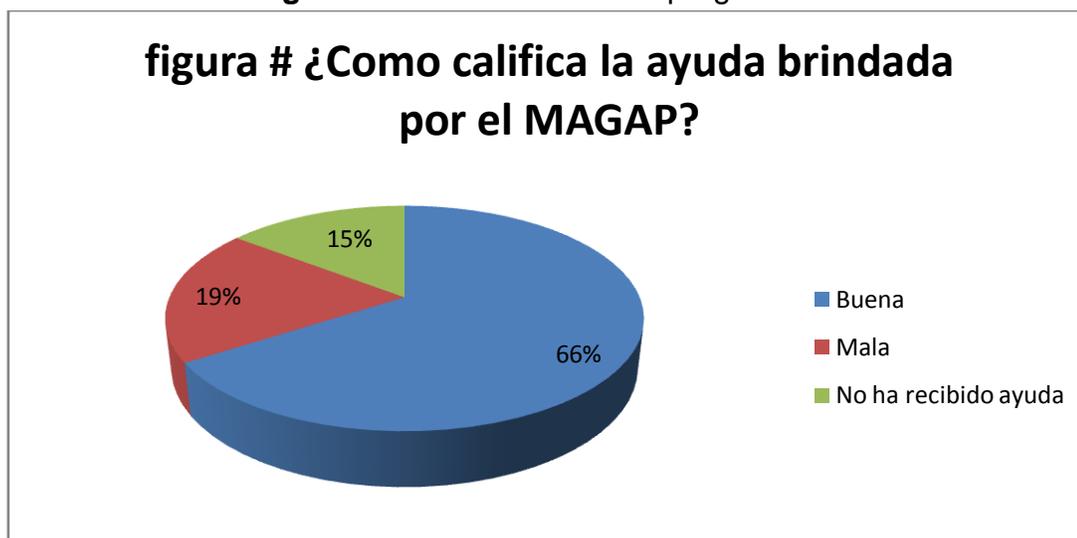
Cuadro 12. Calificación de la ayuda del MAGAP

Alternativa	Total	%
Buena	90	66,17%
Mala	26	19,12%
No ha recibido ayuda	20	14,71%
Total		100,0%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 5. Gráfico estadístico pregunta # 5



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Análisis: Según los datos obtenidos en esta pregunta el 66% de los encuestados opinan que la ayuda brindada por el MAGAP es buena a diferencia de administraciones anteriores, ya que se está tomando medidas para proteger a los pequeños productores, así como convenios entre el MAGAP y el Banco Nacional de Fomento para facilitar

créditos subsidiados cuya tasa de interés es del 5% anual , por otro lado el 19% de los productores encuestados opina que la ayuda del MAGAP antes MAG sigue siendo mala ya que no se han solucionado los problemas que se suscitan cada año además que muchas veces la ayuda no llega a los más desprotegidos como los son los pequeños productores, y por último el 15% del total de la muestra afirma que no han recibido ayuda, con esto nos damos cuenta que aún falta mucho por hacer, para mejorar la situación del pequeño productor.

PREGUNTA # 6

¿Cómo califica a los funcionarios del MAGAP que califican la calidad de la fruta?

Cuadro 13. ¿Cómo califican a los funcionarios del MAGAP que califican la calidad de la fruta?

Alternativas	Total	%
Honestos	63	46,32%
Corruptos	43	31,62%
Incompetentes	30	22,05%
Total		100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 6. Gráfico estadístico pregunta # 6



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Análisis: El 46% de los encuestados cataloga como honestos a los funcionarios de agrocalidad (funcionarios dedicados a verificar la calidad de la fruta), mientras que el 32% de los productores afirma que existe mucha corrupción por parte de estos funcionarios y que para que su fruta no sea rechazada y poder realizar el procesamiento de la misma estos les piden a cambio coimas.

El 22% de los productores restantes manifiesta que los que ocupan este puesto no están calificados, no tienen conocimiento de la logística del proceso de embarque y por ende no tienen ni idea del manejo de la calidad en el proceso de empaque de la fruta.

En esta pregunta encontramos criterios divididos, lo que nos llama la atención fue que los productores que tienen firmado contrato son los que más se quejan de la labor de los funcionarios del MAGAP y afirman que estos aparecen a la mitad del proceso de empaque y ponen todo tipo de pretextos con el afán de sacarles dinero a los productores, y en caso de que estos se nieguen se procede a suspender el embarque.

PREGUNTA #7

¿Cuál es el promedio de cajas por hectárea que produce por semana?

Cuadro 14. Nivel de productividad

Alternativas	Total	%
20-30 Cajas	16	11,76%
31-40 Cajas	75	55,15%
42-50 Cajas	29	21,32%
Más de 51 Cajas	16	11,76%
Total		100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 7. Gráfico estadístico pregunta # 7



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Análisis: Para el cálculo de la producción por hectárea en el cantón Milagro la presente pregunta arroja los siguientes datos:

El 12% de los productores producen entre 20 y 30 cajas por hectárea, por lo general esta son plantaciones pequeñas y poco tecnificadas, el 55% del total de encuestados cosecha entre 31 y 40 cajas por hectáreas a la semana, el 21% producen entre 42y 50 cajas por hectárea, y por último el 12% afirma que produce más de 50 caja por hectárea a la semana, es decir la mayoría de los productores se encuentran dentro del promedio normal dentro de productividad nacional la cual es de 1700 cajas por hectárea al año, cabe acotar que el productividad que tiene el país es bajo, si comparación con los principales países competidores es muy deficiente, pero a pesar de esto Ecuador es considerado el mayor exportador mundial de banano.

Como dato adicional, al momento de contestar la pregunta fue notorio el desconocimiento que tienen los agricultores en cuanto al nivel de producción de sus tierras, lo cual es negativo, ya que si no se tiene conocimiento de esta información, será muy difícil el manejo de la productividad.

PREGUNTA # 8

¿Cuenta con asesoría técnica para el cultivo de fruta?

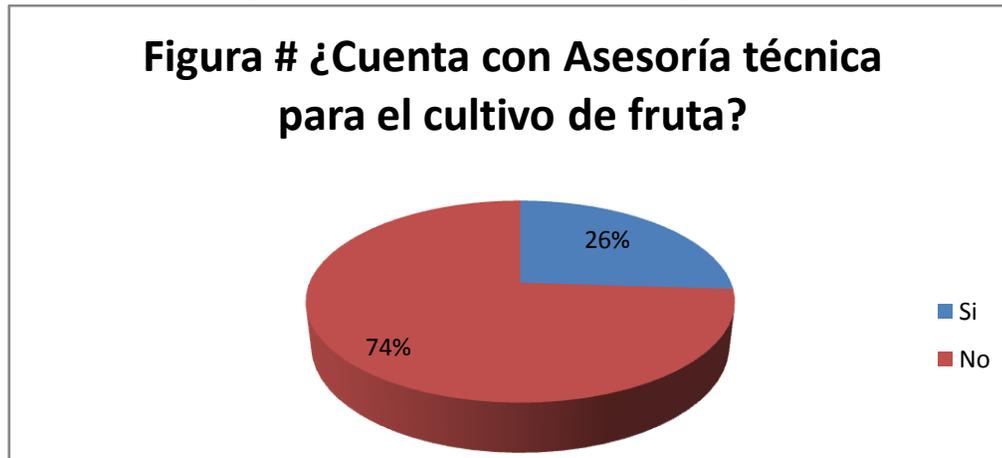
Cuadro 15. Asesoría técnica para el cultivo de fruta

Alternativas	Total	%
Si	35	25,74%
No	101	74,26%
Total		100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 8. Grafico estadístico pregunta # 8



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Análisis: De los productores el 26% cuentan con asesoría técnica, el problema aquí es que dicha asesoría es privada, lo que les genera incurrir en un gasto adicional, actualmente el MAGAP no brinda este tipo de servicios, simplemente convoca a reuniones extraordinarias a los productores donde se brindan charlas sobre el manejo de su cultivo, por otra parte el 74% afirma que no recibe ningún tipo de asesoría técnica, los encuestados en su mayoría acotaron que se debería trabajar en ello, que los ingenieros del MAGAP deben visitar sus fincas y ver las necesidades de los productores, para de esta forma mejorar su producción.

La actual administración ya ha detectado esta falencia y recientemente a puesto en marcha un plan para capacitar a los pequeños productores y de esta forma mejorar la productividad de los mismos, se espera que esta asesoría llegue al 74% de los productores que sufren de esta falta de capacitación.

PREGUNTA # 9

¿Cuál es el costo de producción de un racimo?

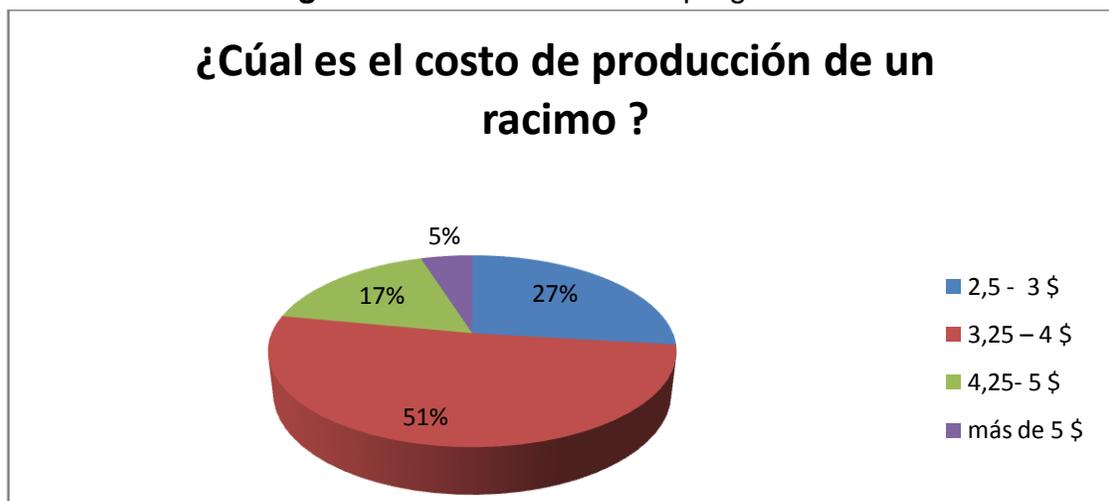
Cuadro 16. Costo de producción de un racimo

Alternativas	Total	%
2,5 - 3 \$	23	16,91%
3,25 - 4 \$	69	50,73%
4,25- 5 \$	37	27,21%
más de 5 \$	7	4,88%
Total		100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 9. Gráfico estadístico pregunta # 9



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Análisis: En lo concerniente a esta pregunta el 27% de los productores encuestados manifiesta que el costo para producir un racimo oscila entre 2,5 \$ y 3 \$, mientras que el 51% opina que el costo de producción es de 3,25 \$ y 4 \$, el 17% afirma que producir un racimo les cuesta alrededor de 4,25 \$ y 5 \$, los productores deben tener en cuenta que la rentabilidad se mide en cajas procesadas y no en la cantidad de racimos

cosechados, es decir un productor gana mucho más al invertir 5 \$ en un racimo que rinde entre 1,5 y 1,8 cajas, que cuando se invierten tan solo 3 \$ en un racimo que rinde 0,7 y 0,9 cajas, aquí vemos que tan beneficioso es mejorar la productividad para obtener mayores utilidades.

PREGUNTA # 10

¿Cómo se realiza la venta de su fruta?

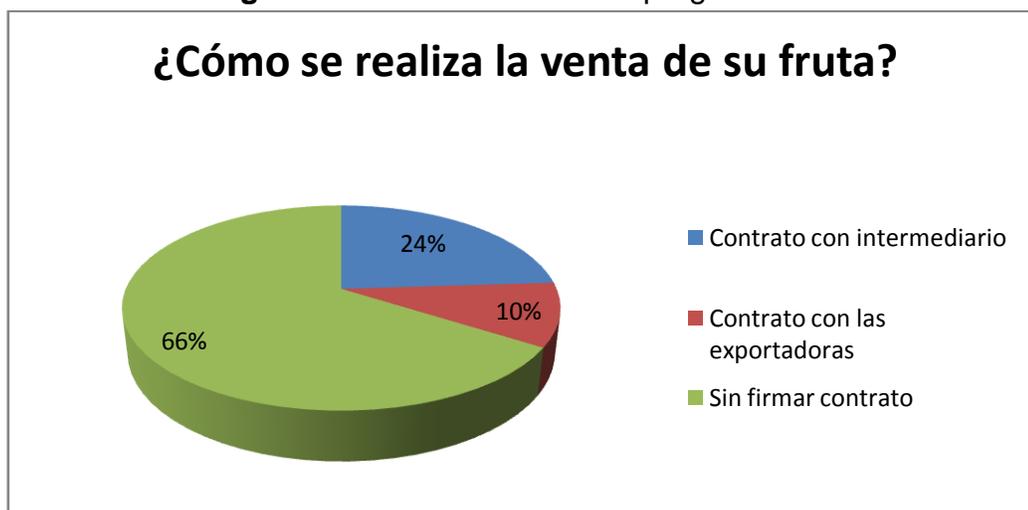
Cuadro 17. Método de venta de la fruta

Alternativas	Total	%
Contrato con intermediario	33	24,26%
Contrato con las exportadoras	13	9,56%
Sin firmar contrato	90	66,18%
Total		100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 10. Gráfico estadístico pregunta # 10



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Análisis: El 24% de los productores encuestados vende su producción por medio de contrato con intermediarios, el 10% de los encuestados vende su producción a exportadoras y por último el 66% de los productores encuestados no firma contrato por la venta de su fruta.

El poco volumen de producción que tienen los pequeños productores, dificulta la venta y causa que su fruta sea poco atractiva para las exportadoras que prefieren comprar en grandes cantidades, otro dato que nos sorprende es que el porcentaje de productores que venden su fruta sin firmar contrato es muy alto, según los encuestados esto se debe a que en las temporadas altas las comercializadoras pagan al precio oficial, pero en temporadas bajas se irrespeta el precio, estas se valen cualquier pretexto para suspender al productor y de esta forma no estar en la obligación de comprarles su producción.

PREGUNTA # 11

¿Se respeta el precio y los cupos pactados en el contrato?

Cuadro 18. Respeto del precio y los cupos

Respeto de precios y cupos	Total	%
Si	42	30,88%
No	95	69,12%
Total		100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 11. Gráfico estadístico pregunta # 11



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Análisis: EL 31% de los encuestados afirma que se les respeta el precio oficial, aunque a veces le reduzcan los cupos hasta en un 30%, por otro lado el 69% afirma que no se les respeta el precio oficial de la caja de banano. Como era de esperarse el hecho de no tener un contrato firmado para la venta de su fruta obliga a los productores a vender su producción a precios inferiores de los establecidos por el MAGAP, el problema radica en que existe falta de control a las comercializadoras para que se realice el cumplimiento del contrato, este inconveniente se evidencia más en épocas de temporadas bajas donde el banano es vulnerable a muchas situaciones, como la sigatoka, suspensiones, reducción de cupos, etc.

PREGUNTA # 12

¿Usted conoce sobre las leyes de política bananera para ayudar al pequeño productor?

Cuadro 19. Leyes de política bananera para ayudar al pequeño productor

Alternativas	Total	
		%
Si	80	58,82%
No	56	41,18%
Total		100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 12. Gráfico estadístico pregunta # 12



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Análisis: El 59% de los encuestados cree conocer las leyes de política bananera que ayudan a mejorar la situación del pequeño productor, y el 41% desconoce sobre dichas leyes, los productores que han tenido la oportunidad de asistir a las reuniones del MAGAP conocen sobre las acciones que el MAGAP está gestionando para ayudar al pequeño productor, entre estas gestiones tenemos: La urea subsidiada, productos para el control de la sigatoka, la reinscripción, para eliminar las plantaciones que no hayan sido inscritas en el MAGAP, el límite de cajas por hectárea, todas estas medidas han sido tomadas con el ánimo de dar espacio a la producción del pequeño productor.

PREGUNTA # 13

¿Usted cree que se aplica al 100% las leyes de protección al productor?

Cuadro 20. Aplicación de las leyes de protección al productor

Alternativas	Total	%
Si	13	9,56%
No	123	90,44%
Total		100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 13. Gráfico estadístico pregunta # 13



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Análisis: Tan solo el 10% de los encuestados piensan que estas gestiones se aplican al 100%, y las demás personas encuestadas que son el 90% afirman que estas medidas no se aplican están medidas al 100% ya que según ellos aún no se ven los resultados de dichas medidas, el sector bananero como ya se mencionó anteriormente es potencialmente inestable, y la falta de cooperación tanto de los productores como los exportadores, hace que la reestructuración que planea el MAGAP sea algo difícil de lograr, los productores esperan ver resultados ya que las crisis se agudizan mas cada año y si no se toman medidas los pequeños productores van a desaparecer quedando el campo abierto para los grandes quienes en compañías de las exportadoras son amos y señores del mercado bananero.

PREGUNTA # 14

¿Usted como productor de banano, pertenece a algún gremio?

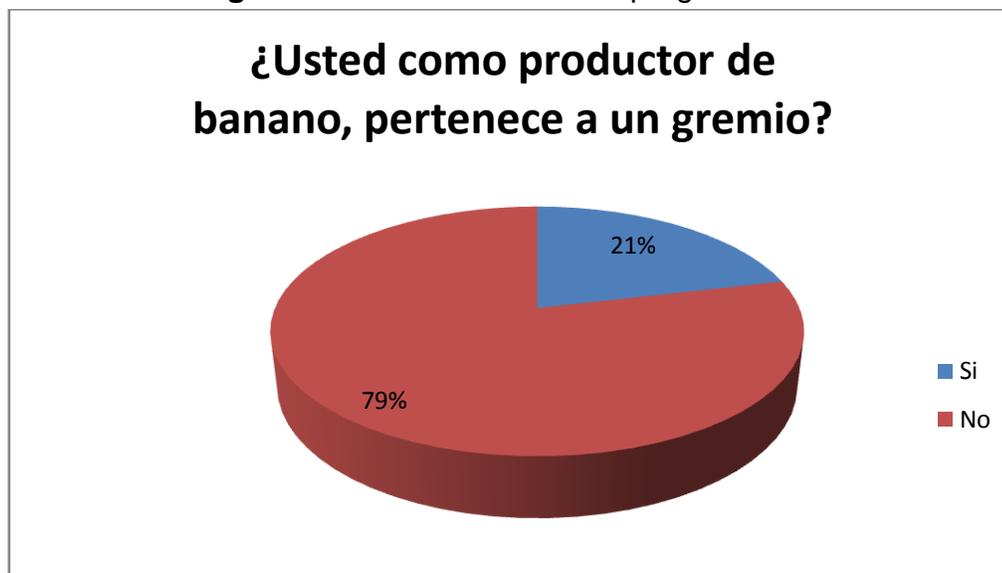
Cuadro 21. Agremiación de los productores

Alternativas	Total	%
Si	29	21,32%
No	107	78,68%
Total		100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 14. Gráfico estadístico pregunta # 14



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Análisis: En lo que respecta a esta pregunta el 21,32% de los encuestados forma parte de un gremio, y el 78,68% no se encuentra asociado, esta es uno de las principales razones por las cuales los pequeños bananeros son vulnerables a cualquier situación adversa, los productores deben saber que estar unidos los fortalece como productores y pueden llegar a tener grandes beneficios, este es uno de los puntos que el MAGAP quiere reforzar, concientizando a los productores de los beneficios que trae estar asociado a un gremio, entre estos beneficios están: prestamos con el BNF, Fertilizantes, también podrán firmar contrato con las exportadoras, y más que nada no podrán ser vulnerado sus derechos como productores de banano.

PREGUNTA # 15

¿Cuál de las siguientes opciones cree usted que podría mejorar su productividad?

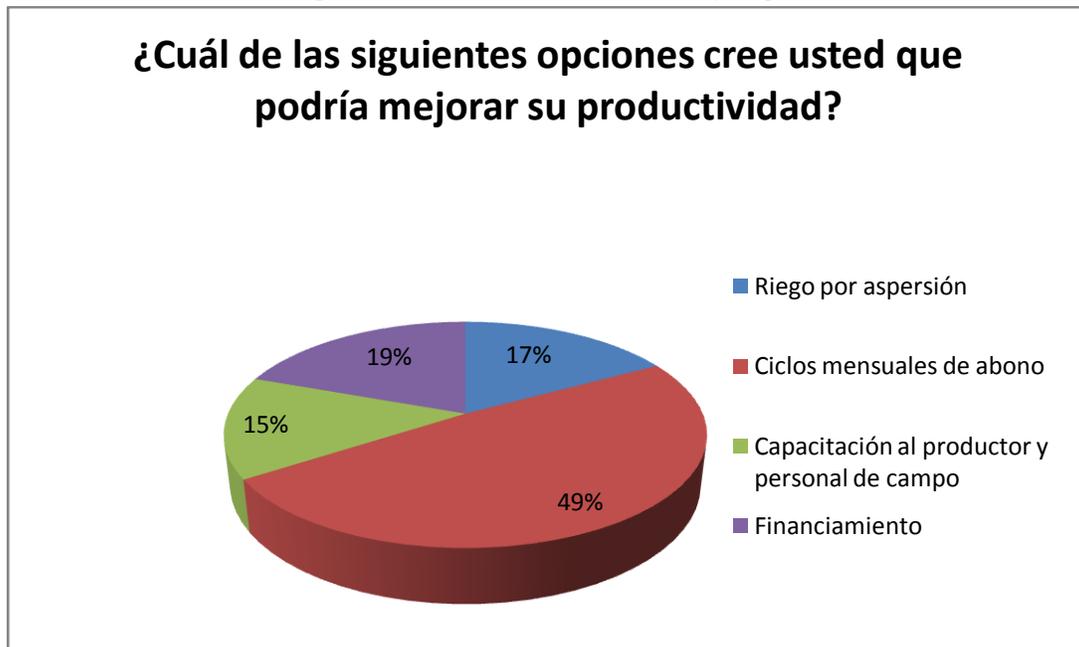
Cuadro 22. Factores para mejorar su productividad

Alternativas	Total	%
Riego por aspersión	23	16,91%
Ciclos mensuales de abono	66	48,53%
Capacitación al productor y personal de campo	20	14,71%
Financiamiento	27	19,85%
Total		100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Figura 15. Gráfico estadístico pregunta 15



Fuente: Encuesta realizada a los pequeños productores bananeros del cantón Milagro

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Análisis: El 49% de los encuestados afirma que con fertilizaciones mensual de abono es la base para mejorar la productividad, mientras que para el resto de encuestados existen criterios divididos, el 15% opina que la capacitación al productor y personal de campo es una buena opción para mejorar la productividad, el 17% opina que el riego por aspersión ayudara a mantener el suelo húmedo que servirá de soporte *para* el desarrollo de *las plantas*, por último el 19% opina que la falta de financiamiento es una de las causa de que los pequeños productores no se desarrollen dentro de esta actividad.

Si damos un análisis más profundo a esta pregunta nos daremos cuenta que con un mejor financiamiento se mejorará la productividad, ya que si se contará con los recursos, se podrían tecnificar mejor las fincas y se aplicarían los ciclos mensuales de abono.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

Análisis comparativo sobre el mercado bananero

El mercado bananero es uno de los sectores más complicado ya que depende de muchas externalidades, esto hace que sea muy difícil poder regularlo, y peor aun cuando no existe consenso entre productores, exportadores y Estado, como punto de partida para este análisis tenemos los problemas que afectan a este sector.

Principales problemas de los pequeños productores

Para el estado el principal problema de los pequeños productores es el desinterés de estos por formar asociaciones, las cuales no les permitan competir de igual a igual con los grandes productores, El problema de los pequeños productores es el volumen de producción ya que para las exportadoras no les resulta atractivo comprar en pequeñas cantidades, debido a que esto les significa un costo adicional.

Actualmente el estado proporciona ayuda a los pequeños productores por medio de las asociaciones, por ende recomienda a esto que se agrupen para que reciban beneficios, tales como: Créditos subsidiados, fertilizantes, fumigaciones, etc.

Por otro lado están las exportadoras, quienes afirman que los problemas de este mercado se dan por la reducción de demanda de los países consumidores, y los aranceles muy altos que paga nuestra fruta para llegar a dichos países, debido a que por su situación geográfica nuestro país, es decir:

El precio FOB del Ecuador (a abril 2013, US\$10.65 por caja) es más alto que el FOB de nuestros competidores (precio promedio considerando Colombia, Costa Rica y Honduras, US\$7.65 por caja).

El costo del paso por el canal de Panamá oscila entre US\$1 a US\$ 1,20, alrededor de US\$ 100.000 por barco. Hay que sumarle que al Ecuador le cuesta también 6 días de navegación desde Ecuador a Panamá y atravesar el Canal, incidiendo en el costo del flete.

El costo del barco en Puerto en Turbo (Colombia) cuesta alrededor de US\$ 6.000 llenando hasta en máximo 2 días el barco de banano; mientras en Ecuador entre US\$ 18.000 a US\$ 21.000 es el costo y tiene que esperar alrededor de 4 a 5 días para llenarlo. Costa Rica también lo llenan en 1 día.

El costo del flete desde Centroamérica y Colombia al Mediterráneo es de alrededor de US\$ 4,25 por cada caja; mientras que el Ecuador paga actualmente entre US\$ 6 a US\$ 6,50 cada caja.

Todo esto hace que nuestra fruta sea más cara, por ello, el gobierno y exportadores afirman que se debe priorizar la calidad.

Según datos obtenidos en nuestra investigación el principal problema de los pequeños productores es la sigatoka la cual es producida por hongos que comúnmente afectan a las hojas de la planta, lo que impide producir una fruta de calidad ya que el racimo no cuenta con las hojas suficientes para ser procesado, la presencia de esta plaga en los cultivos puede ocasionar pérdidas muy grandes en la producción y si no hay atención, la pérdida puede ser total, comúnmente este problema por el mes de Abril donde la infección toma fuerza y el control de la misma aumentan los costos de producción en un 40%, a esto se suma la reducción de cupos y las suspensiones, obligando al productor a vender su fruta a \$ 1 por caja.

Gestiones del MAGAP

Con el propósito de buscar soluciones a los problemas que afectan a la producción, y más que nada a la comercialización del Banano en el Ecuador, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) puso en marcha el “Programa de Desarrollo de la Productividad de Pequeños Productores Bananeros”.

“Este Programa pretende incrementar la productividad y rentabilidad en las fincas de pequeños productores bananeros de hasta 30 hectáreas. La estrategia de intervención se basa en 4 ejes de acción: Asistencia técnica; financiamiento a través de créditos otorgados por el BNF; investigación; y fortalecimiento asociativo y empresarial. Esta

iniciativa tiene presencia nacional, que busca brindar cobertura a 9 mil 813 productores de hasta 30 hectáreas registrados en la Unidad de Banano del MAGAP, de los cuales la mayoría se encuentran en las provincias El Oro (4 mil), Guayas (3600), y los Ríos (1800)²³

El Programa cuenta técnicos, quienes impartirán asistencia a los productores en el día a día, y ejercerán acciones necesarias para atender problemas de tecnificación y agremiación. De la misma manera socializaran con productores interesados en el proceso para aplicar a los créditos.

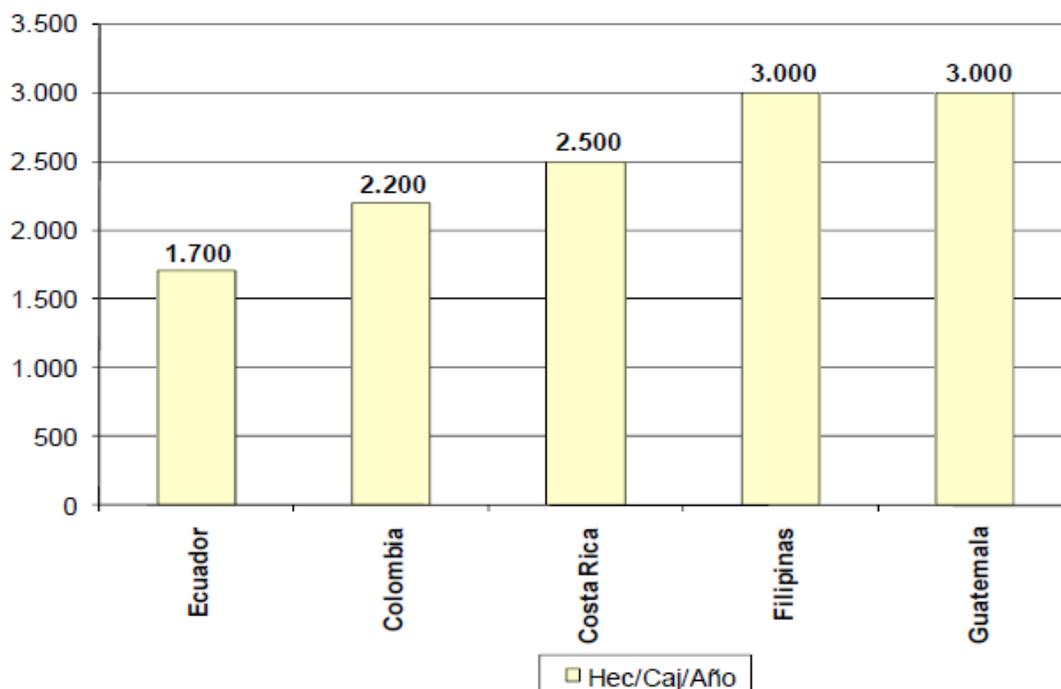
Con respecto a los datos obtenidos en nuestra investigación el 66% de los productores califica como buena las gestiones de MAGAP, cabe indicar que aun este programa se lo implemento en el mes de abril por lo cual no se ven los resultados, esperamos en un futuro no muy lejano ver cambios positivos, ya que si no, muchas de las pequeñas bananeras desaparecerán, el destino de muchos productores de banano depende una adecuada ejecución de este programa

²³MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUCULTURA Y PESCA: www.agricultura.gob.ec

Productividad

La productividad promedio nacional es de 1700 cajas por hectárea al año, menor a las de nuestros competidores ya que Colombia tiene una productividad de 2200, Costa Rica 2500, Filipinas 3000 y Guatemala 3000.

Figura 16. Nivel de productividad de Ecuador vs principales competidores



Fuente: Asociación de exportadores bananeros del Ecuador

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

De la productividad depende mucho la estabilidad de los precios, aunque estos sean fijados por el gobierno, si baja de lo establecido (\$6.00) a \$1,50, como ocurre en temporadas bajas, los productores no invierten en fungicidas, aminoran los ciclos de aplicación ya sea esta aérea o terrestre, que por lo general son de 15 a 18 dosis de fungicidas al año, también se reducen la aplicación de fertilizantes, todo esto hace que la productividad sea baja.

Las exportaciones de bananos dependen cada vez más de los resultados de las explotaciones más grandes, ya que casi el 80 por ciento son menores de 50 hectáreas y concentran sólo el 35 por ciento de las tierras totales plantadas con bananos, es decir

se está creando una especie de oligopolio donde los grandes productores son los dueños del mercado bananero, este problema es más serio de lo que parece ya que los grandes siguen sembrando a pesar de las prohibiciones de no sembrar una sola hectárea más, si no se toman medidas drásticas, el problema de este sector nunca se va a solucionar.

Según datos obtenidos en la investigación de campo, el 55% de los pequeños productores del cantón Milagro cosecha entre 31 y 40 cajas por hectáreas a la semana, es decir en la productividad promedio nacional, la cual es baja. Para mejorar esta situación se puso en marcha el programa de Desarrollo de la Productividad de Pequeños Productores Bananeros, se espera que con estas medidas, se mejore la situación de los pequeños productores.

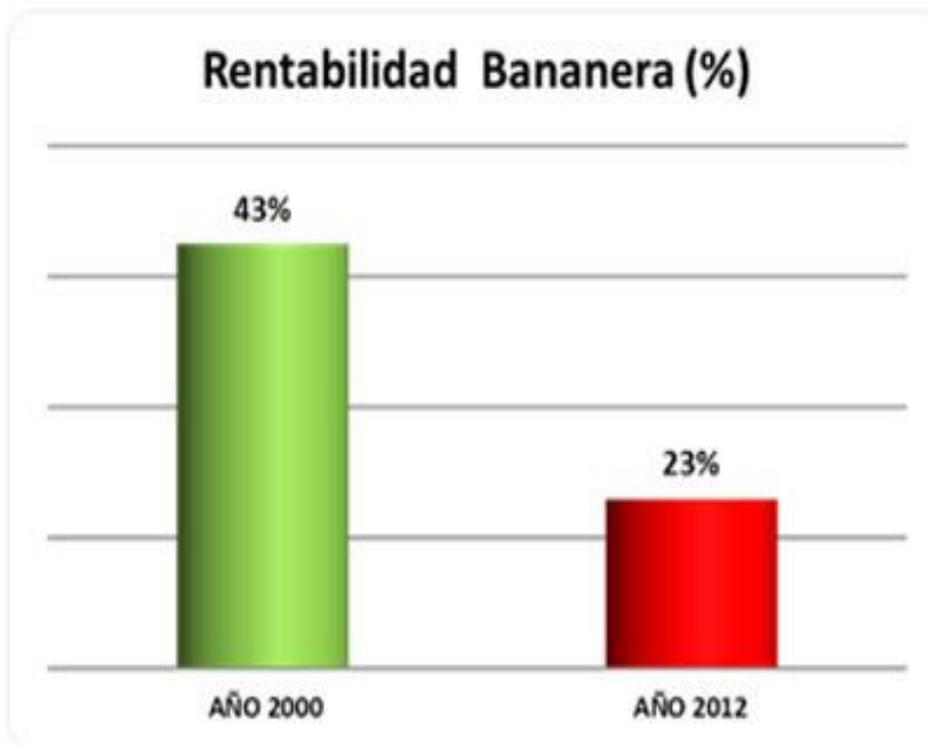
Costos de producción

Los países que cuentan con un crecimiento mayor en los costos de producción son el Ecuador y Filipinas, con tasas anuales superiores al 3%. El crecimiento puede ser inferior según cómo evolucione la sigatoka negra,

El Banano por su calidad, sabor, disponibilidad de todo el año, y precio desde 1951 se mantiene como el primer exportador mundial (1/3 bananos que se consumen en el mundo son ecuatorianos). La política bananera históricamente la han definido 3 actores productores, exportadores y gobierno (MAGAP) cuya variable principal es el precio de sustentación (precio que se paga al productor por caja de 41 libras).

“El precio de sustentación de 6.00 dólares vigente es en base a un costo de producción de 4.88 dólares más una “utilidad razonable” de 1.12 dólares (+ 23%) es decir políticamente el gobierno por decreto determino el costo de producción, la utilidad y el precio de sustentación independientemente de las variables de productividad y competitividad bananera. En tan solo 12 años dolarizados pasamos de un costo de menos de 2.00 a casi 5.00 por caja un +150% versus un precio de sustentación de 2.85 (2000) a 6.00 (2013) un +110% REDUCIENDO la RENTABILIDAD -20% del productor independientemente de su PRODUCTIVIDAD”.²⁴

Figura 17. Rentabilidad bananera año 2000 y 2012 expresada en %



Fuente: Asociación de exportadores de banano del Ecuador

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

²⁴ BANANA EXPORT: Eficiencia en los costos y competitividad en banano, Xavier Cárdenas R., Mgs, Agosto 2013

Variables que Incrementan los Costos de Producción (desde 2000)

Dolarización

Las ventas en dólares “fuertes” y los costos en sucres daban la ventaja del “colchón” por diferencial cambiario o devaluación monetaria a favor del productor.

Inflación

A pesar de que el Ecuador tiene una economía dolarizada se mantiene una inflación anual del 6%.

Sigatoka Negra

Incremento de “Aplicaciones” o número de ciclos al año y de productos y servicios para el control aéreo y terrestre de la infección.

Costos de Insumos Agrícolas

Alto Incremento en el precio de los fertilizantes, fungicidas, plásticos, etc.

Costos de Mano de Obra y Beneficios

El salario básico unificado en el año 2013 es de 318.00 dólares (incremento del 8.8% respecto al año 2012), incrementa los beneficios sociales y aportes al IESS hasta un 40%.

Obligaciones Tributarias (SRI)

“Impuesto Presuntivo al cultivo y producción de banano, establece el 2% (12 centavos por caja) de Impuesto a la Renta. Mediante Resolución No. NAC-DGERCG12-00089, publicada en R.O. 659 Marzo 2012, “el SRI resuelve que el impuesto retenido, debe ser declarado y pagado de manera mensual. El impuesto pagado constituirá crédito tributario para la liquidación anual del impuesto a la renta para la actividad productiva del banano”²⁵

²⁵ SERVICIO de RENTAS INTERNAS: Resolución No. NAC-DGERCG12-00089, publicada en R.O. 659 Marzo 2012.

Certificaciones Internacionales y Nacionales

Las exigencias de mercados como UE, EU, de que las plantaciones obtengan certificaciones de buenas prácticas agrícolas, seguridad alimentaria, ambientales o sociales como Global gap, Trazabilidad (PTI); en nuestro país existe la obligatoriedad de obtener Licencia Ambiental

4.3 RESULTADOS

Al concluir con la realización de las encuestas se pudo obtener información valiosa para el desarrollo de la presente investigación, los puntos a destacar son los siguientes:

- La mayoría de los productores milagreños tiene más 15 años desarrollando esta actividad, y a pesar de su vasta experiencia no han podido salir adelante debido a la falta de aplicación y control de una política bananera adecuada que les permita mejorar su competitividad y que convierta a la agricultura en una actividad rentable.
- Uno de los tantos problemas derivados de la falta de aplicación de una adecuada política bananera es el exceso de plantaciones de banano que existe en el Ecuador, es muy evidente la desigualdad que existe ya que el 55 % de los productores son personas que tienen menos de 15 hectáreas y solo tienen el 12 % de la tierra. En cambio, los grandes productores suman el 11% pero poseen el 52% de toda el área bananera del país.
- Otro problema que se evidencia de la carencia de control estatal es el irrespeto del precio oficial de la fruta, lo que obliga a que los productores vendan su fruta a precios irrisorios que les dejan márgenes de utilidades muy bajos.
- A pesar de que nuestro país es el principal exportador de banano del mundo, tiene un promedio de productividad muy bajo en comparación con sus principales competidores. La poca tecnificación, no ha permitido el desarrollo de los

pequeños productores, los cuales no tienen acceso a la tecnología para poder reducir sus costos.

- La mayoría de los pequeños productores vende su fruta mediante contrato con intermediarios lo que no les garantizan cupos fijos para vender su fruta esto se debe a que no son agremiados y producen poco volumen. La solución es reducir los costos de producción y aumentar el volumen para ser atractivos para las grandes compañías exportadoras.
- En los pequeños bananeros los costos de producción son muy más altos, debido a que no cuentan con sistemas de riego adecuados ni la tecnología para mejorar los sistemas de fumigación.
- El desconocimiento de los costos y de la productividad de la tierra es un problema que se evidencio en la investigación, no es posible abaratar costos o mejorar la productividad si no se tiene conocimiento de esta información.
- La creación de asociaciones es el primer paso que tienen que dar los agricultores para alcanzar el desarrollo económico y como se refleja en las encuestas los productores de la ciudad de Milagro están conscientes de la situación y ya han comenzado a formar partes de gremios o asociaciones, para de esta manera poder competir con los grandes productores, ya que de esta forma podrían ser participes del plan que actualmente pretende poner en marcha en gobierno. Además de que al estar asociados pueden ofrecer su fruta en mayor volumen facilitando la viabilidad de la comercialización de la misma.

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Cuadro # 23. Verificación de hipótesis

Hipótesis	Verificación
<p>La falta de aplicación de las políticas y mecanismos de control gubernamental en la producción, comercialización y exportación de banano en el Ecuador incide en el desarrollo de los pequeños productores de banano del cantón Milagro.</p>	<p>Claramente se puede observar que la actual crisis que vive el sector bananero nacional se debe en gran medida al poco interés que tienen los anteriores gobiernos en este sector, si no existe intervención del Estado no se pueden solucionar los fallos de mercado.</p>
<p>La Ausencia de una política bananera de ayuda al pequeño productor provoca la falta de competitividad de los pequeños bananeros.</p>	<p>Esta hipótesis se puede confirmar en las preguntas 1,2, 3 y 4 donde a pesar de que la mayoría de los productores cuenta con una gran experiencia en el sector no han estado exentos de problemas, con la eficiente aplicación de una política bananera se podría disminuir en gran parte el impacto se causan estos problema a la economía de los pequeños bananeros.</p>
<p>La carencia de mecanismos de tecnificación reduce la productividad de los pequeños bananeros.</p>	<p>En la preguntas 7 y 9 de las encuestas realizadas podemos verificar claramente que se cumple la hipótesis planteada, los agricultores Milagreños tienen una reducida productividad y altos costos producción problemas que se generan por la ausencia de tecnificación.</p>
<p>El Exceso de plantaciones de los grandes bananeros reduce los cupos a los pequeños productores.</p>	<p>Se pudo confirmar esta hipótesis en la pregunta 10, donde corroboramos que debido a la sobreplantación de fruta que existe en el país a los productores no les queda otra alternativa que vender su fruta sin firmar contrato para tratar de retribuir en algo la inversión realizada.</p>
<p>La falta de agremiación de los pequeños productores impide el acceso a la asistencia que brinda el MAGAP a los pequeños bananeros.</p>	<p>Podemos confirmar esta hipótesis en la pregunta 14 donde el 78,68 % de los productores no se encuentran asociados, razón por la cual los pequeños bananeros se encuentran dispersos y no tienen los recursos para enfrentar las adversidades a las que se enfrentan</p>

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Implementación de una asociación de productores bananeros en la parroquia Roberto Astudillo del cantón Milagro.

5.2 FUNDAMENTACIÓN

Para el desarrollo de nuestra propuesta de solución al problema analizado en nuestro trabajo de investigación analizaremos cada una de las formas de organización, las cuales se encuentran regladas en la ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario y su reglamento.

Antes de hablar de las formas de organización debemos tener en claro que es la economía popular y solidaria:

“La economía popular y Solidaria es la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como

sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital”²⁶

5.2.2 Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria

La ley de economía popular y solidaria divide a las formas de organizaciones en 4 sectores:

Sector Comunitario

El sector comunitario es el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio en la que se desarrollan sus integrantes, identidades étnicas, familiares, culturales, de cuidado de la naturaleza, de género urbanas o rurales; así como las comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo en equipo, tienen como objetivo la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, auto gestionada y de forma solidaria

Sector Asociativo

El sector asociativo está compuesto por un conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, la cual tiene por objeto la producción, comercialización y consumo bienes y servicios lícitos y necesarios para sus miembros, sea esta materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, así como también comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada.

Sector Cooperativo

Entendemos por sector cooperativo al conjunto de cooperativas las cuales las cuales están formadas por sociedades de personas unidas en forma voluntaria para satisfacer sus diferentes necesidades, sean estas, económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de administración democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social.

²⁶ LEY DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO.

Unidades Económicas Populares

Son Unidades Económicas Populares las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, domésticos, familiares, talleres artesanales y comerciantes minoristas; quienes realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y así como la prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad.

Teniendo en claro las formas de organización de la economía popular y solidaria, nos centraremos en detallar la forma de organización de las asociaciones.

Las asociaciones contarán con un órgano de gobierno la cual estará integrado por todos los miembros de la asociación, quienes se reunirán ordinariamente, una vez al año y, extraordinariamente, cuantas veces sea necesario.

También contará con un órgano directivo, el cual será electo por el órgano de gobierno y estará integrado por un mínimo de 3 y máximo de 5 asociados, quienes se reunirán, ordinariamente, cuando menos, una vez cada trimestre y, extraordinariamente, cuantas veces sea necesario, previa convocatoria efectuada por el Presidente, señalando el orden del día a tratarse.

El órgano de control, será elegidos por el órgano de gobierno, en un número no mayor de 3 asociados, quienes estarán en la obligación de reunirse ordinariamente, una vez cada trimestre y, de manera extraordinaria, cuantas veces sea necesario, esta se realizara con previa convocatoria efectuada por el Presidente de la asociación, señalando los puntos a tratarse en el orden del día.

El control interno, además del efectuado por su propio órgano de control, será ejercido por la Auditoría Interna cuando sea procedente de acuerdo a lo previsto en el reglamento de la ley de economía popular y solidaria.

Para la representación legal, el órgano de gobierno elegirá a un administrador e talleres artesanales el cual será el representante legal de la asociación, será también su responsabilidad cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emitidas por el órganos de gobierno, directivo y de control de la asociación, este también deberá presentar un informe administrativo y los estados financieros semestrales para

consideración de los órganos de gobierno y control. La información que este maneje deberá ser de libre acceso para los asociados que se le requiera.

El periodo de duración así como los números de vocales de los órganos directivos y de control, sus atribuciones y deberes al igual que las funciones del administrador deberán constar en el estatuto social de la asociación

5.2.3 Importancia

La importancia de las asociaciones radica en que permite a las organizaciones perfeccionarse hasta llegar a constituir un cooperación, para crear asaciones de personas que unen sus recursos individuales para satisfacer necesidades comunes a ellas; así por ejemplo, si los intermediarios encarecen los artículos de consumo, varias personas se asocian cooperativamente, instalan un almacén y adquieren esos mismos artículos a mejor precio y en condiciones de calidad más satisfactorias, creando precisamente lo que se conoce como cooperativa de consumo; igualmente si los agricultores son víctimas de las maniobras monopolistas, se unen, forman cooperativas agrarias y comercializan e industrializan por si mismo su producción, obteniendo también mejores precios y condiciones de pago.

Otro punto importante es la coordinación acciones con el MAGAP para brindar capacitaciones en el manejo del cultivo, acceder a los créditos y insumos subsidiados para reducir los costos de producción, gestionar las negociaciones con clientes en mercados internacionales convirtiendo así al pequeño productor en exportador.

5.3 JUSTIFICACIÓN

Teóricamente justificamos nuestra propuesta ya que es irrefutable, que el Asociativismo, es el movimiento socioeconómico más grande de los seres humanos en todo aspecto; por ello: La Economía Solidaria es el sistema económico, social, político y cultural, que ha permitido el acceso a millones de personas a un mejor nivel de vida fundamentalmente de clase media y clase baja, creando en ellos valores y principios de solidaridad, honestidad, equidad y justicia.

La economía popular y solidaria se sustenta en 5 principios fundamentales:

- Solidaridad, cooperación y democracia.
- Supremacía de trabajo sobre el capital
- Trabajo mancomunado como base de la producción y la economía
- Propiedad social de maquinarias y medios de producción
- Autogestión

El fundamento Asociativismo está señalado en nuestra Constitución en el Capítulo VI "Derechos de la libertad", Artículo 66, numeral 15 el cual manifiesta: "El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental"; reconociendo así, el derecho a la libres asociación para alcanzar un fin común.

El Capítulo VI en el Art. 319, sección primera de la Constitución de la República del Ecuador reconoce distintas maneras de organización de la producción de la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales ya sean estas públicas o privadas, familiares, domésticas, asociativas, autónomas y mixtas.

En un país en donde la desigualdad económica y social es evidente, y que los recursos con los que cuenta el estado no cubren las necesidades básicas en su integridad, el Asociativismo surge como una alternativa válida y eficaz para mejorar las condiciones de vida de las personas, sociedades, comunas, familias.

Las asociaciones, son sociedades formadas por personas naturales o personas jurídicas que no persiguen fines de lucro y que realizan actividades, comercio o trabajo de beneficio social o colectivo, se caracteriza por ser un ente a través de la cual se puede realizar cualquier actividad económica siempre y cuando sea lícita en régimen de

empresario en común, por lo ello, tal actividad tiene la finalidad de brindar mutua y equitativa ayuda entre los miembros de la asociación.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General

Mejorar la productividad y la rentabilidad de los socios mediante la implementación de una asociación de productores bananeros en la parroquia Roberto Astudillo del cantón Milagro.

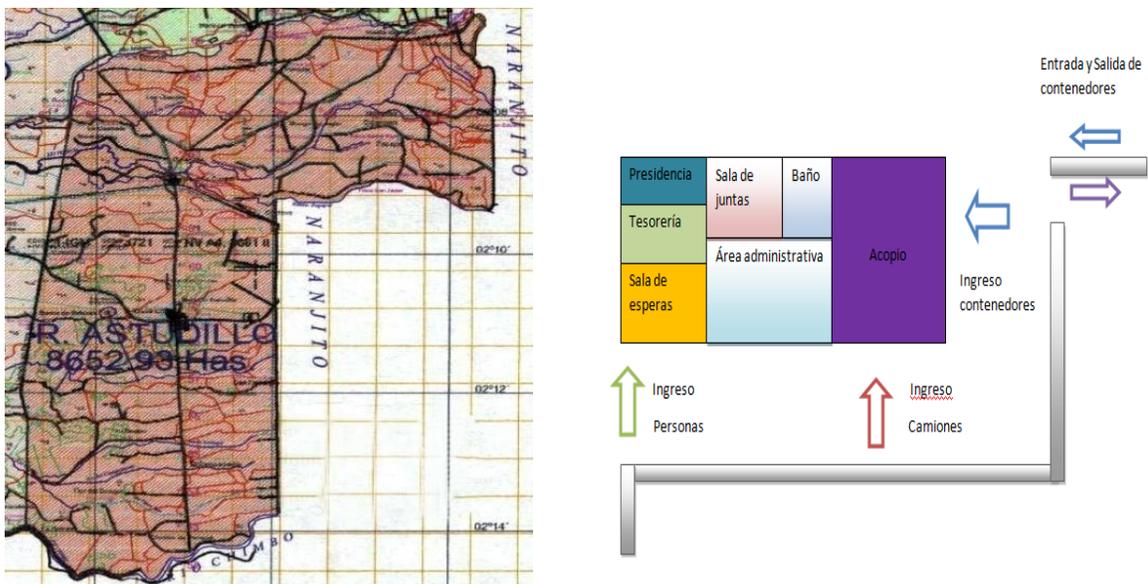
5.4.2 Objetivos específicos

- ❖ Coordinar acciones con el MAGAP para que los asociados reciban los beneficios destinados a los pequeños productores de banano.
- ❖ Potencializar la producción, mediante la contratación de personal calificado que brinden asesorías técnicas y recomendaciones del manejo de cultivo.
- ❖ Establecer estrategias de negociación con las exportadoras, asegurando la compra de la caja al precio oficial y sin reducción de cupo.
- ❖ Convertir a los pequeños productores en exportadores mediante negociaciones en el exterior.

5.5 UBICACIÓN

La asociación estará ubicada en la provincia del guayas, cantón Milagro, Parroquia Roberto Astudillo, sector las palmas. Se eligió este lugar como ubicación para la asociación ya que en la zona existen muchos pequeños productores que no cuenta con la ayuda de ninguna institución estatal.

Figura 18. Ubicación y plano de la empresa



Elaborado por: **Omar Miranda y Michael Plaza**

5.6 FACTIBILIDAD

MISION

- ❖ La asociación de pequeños bananeros de Milagro AGROBANANO es una entidad creada para el servicio de sus asociados, entre estas tenemos:
- ❖ Promover y apoyar las actividades agro-bananeras, industriales y otras relacionadas o conexas a la explotación del banano.

- ❖ Impulsar la capacitación a los asociados y tecnificación de sus fincas.
- ❖ Buscar mejores condiciones en la exportación.
- ❖ Respetar en las políticas y programas relacionados con el banano.

VISION

Ser líderes en la actividad gremial bananera en el Ecuador.

VALORES

Puntualidad: Cumplir oportunamente con los pedidos de nuestro consumidores.

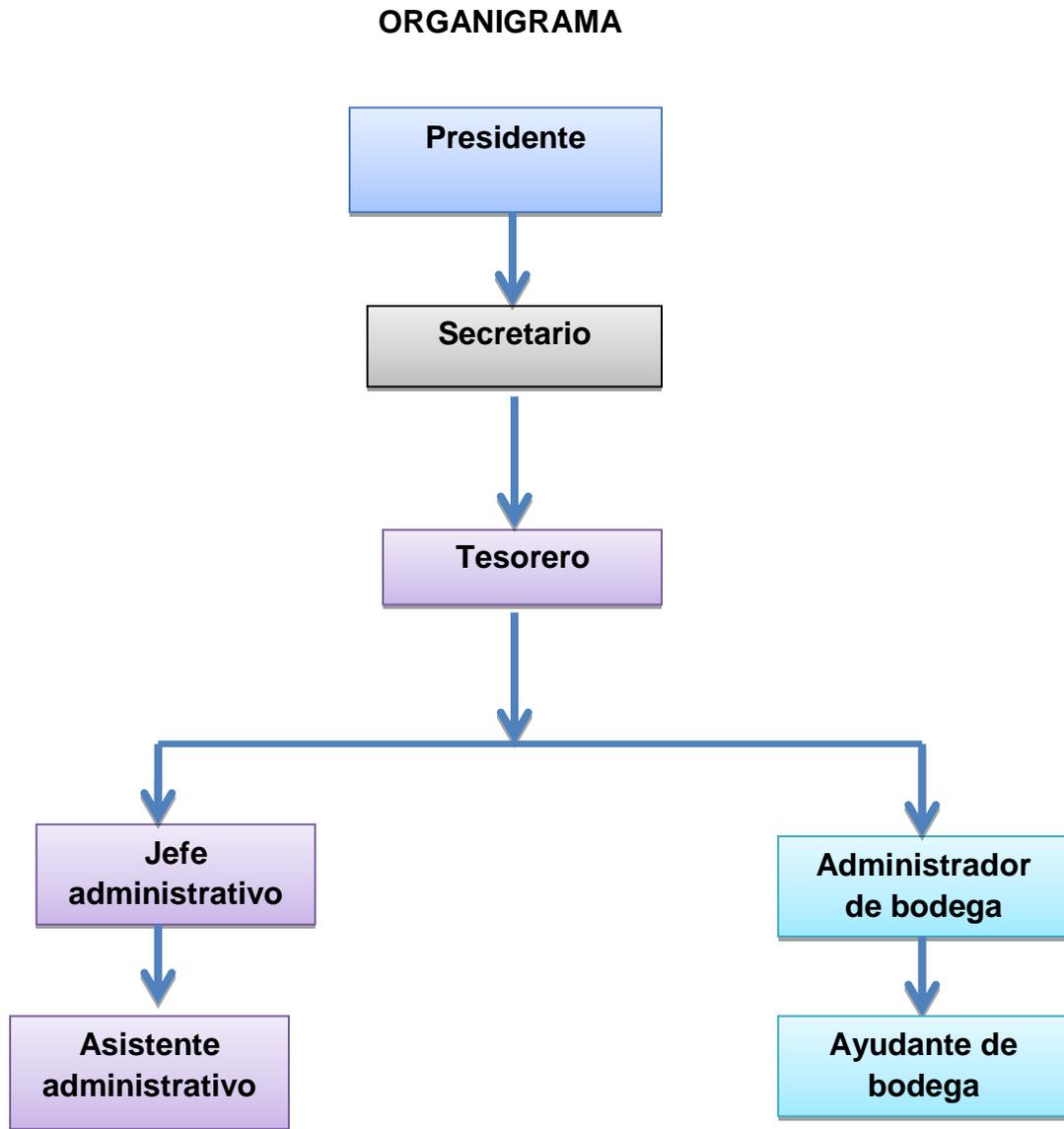
Respeto: Brindar un servicio amable y en forma esmerada a nuestros socios como también a nuestros consumidores.

Trabajo en equipo: Todos los asociados forman una organización fuerte que cumple con todos sus objetivos.

Responsabilidad: Cumplir con los contratos y obligaciones.

Transparencia: Los documentos de la asociación están a disposición de los socios, en caso de ser solicitados.

Figura 19. Organigrama AGROBANANO



Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Manual de Funciones

Cuadro 24. Manuel de Funciones Presidente

Manual de Funciones	
Denominación del Cargo:	Presidente
Función General	
Representar a la empresa en todos los ámbitos, además de ser responsables de todas las decisiones que se tomen en la empresa. Debe liderar el proceso de planeación estratégica de la organización.	
Funciones Especificas	
Buscar clientes serios y que cumplan oportunamente con los pagos. Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo optimizando los recursos disponibles. Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción. Ejercer un liderazgo dinámico en todos los aspectos en los que se desenvuelve la asociación. Investigación del mercado: hacer el proceso de recopilación, procesamiento y análisis de información, respecto a los temas relacionados con el mercado bananero nacional e internacional.	
Perfil del Cargo	
<ul style="list-style-type: none">➤ Edad: 30 años en adelante➤ Género: Indistinto➤ Estado Civil: Indistinto	
Requisitos Mínimos para el Cargo	
<ul style="list-style-type: none">➤ Título de tercer nivel en Economía o carreras afines, De preferencia título de cuarto nivel en administración de empresas o afines.➤ Estudios en administración y selección de Talento Humano➤ Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.➤ Disponibilidad de tiempo.	

Conocimientos y Habilidades Requeridas	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Acostumbrado a trabajar en equipo ➤ Actitud de líder ➤ Capacidad de toma de decisiones bajo presión. 	
Manual de Funciones	
Denominación del Cargo:	Secretario
Función General	
Brindar a sus asociación el apoyo incondicional con las tareas establecidas, además de acompañar en la vigilancia de los procesos a seguir en el área de mercadeo de la asociación	
Funciones Especificas	
<p>Excelente redacción y ortografía.</p> <p>Facilidad de expresión verbal y escrita.</p> <p>Persona proactiva, y organizada</p> <p>Facilidad para interactuar en grupos.</p> <p>Domínio de Windows, Microsoft Office, Star Office, Linux e Internet.</p> <p>Brindar apoyo a todos los departamentos.</p> <p>Desempeñarse eficientemente en cualquier Área Administrativa.</p> <p>Habilidades en el área de logística, cobranza, créditos y atención al cliente</p> <p>Aptitudes para la organización.</p> <p>Buenas relaciones interpersonales.</p> <p>Dinámica y entusiasta.</p> <p>Habilidades para el planeamiento, innovación, motivación, liderazgo y toma de decisiones.</p> <p>Capacidad de trabajar en equipo y bajo presión</p>	
Perfil del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Edad: 24 años en adelante ➤ Género: Indistinto ➤ Estado Civil: Indistinto 	
Requisitos Mínimos para el Cargo	

<ul style="list-style-type: none"> ➤ Título de tercer nivel en CPA o carreras afines, poseer estudios en Marketing preferiblemente. ➤ Experiencia mínima de 1 años en cargos similares. ➤ Disponibilidad de tiempo.
Conocimientos y Habilidades Requeridas
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Capacidad de respuesta a la demanda del cliente. ➤ Actitudes positivas en las relaciones entre clientes ➤ Acostumbrado a trabajar bajo presión y por objetivos. ➤ Capacidad de toma de decisiones ➤ Liderazgo

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Cuadro 25. Manual de Funciones Tesorero

Manual de Funciones	
Denominación del Cargo:	Tesorero
Función General	
<p>Hacerse cargo, mantener al día y registrar los libros de tesorería e inventarios, anotando entradas y salidas de fondos y bienes, guardando en orden, firmados y con fecha todos los comprobantes y recibos</p>	
Funciones Específicas	
<p>Constituir la garantía o la fianza de manejo para responder por los dineros y bienes de la junta. Esta será cubierta con dineros propios de la junta.</p> <p>Firmar conjuntamente con el Presidente los cheques y documentos que impliquen manejo de dinero o de bienes, previa orden impartida por el órgano o dignatario competente.</p> <p>Rendir a la junta directiva en cada una de sus reuniones y a la asamblea general un informe detallado del movimiento de tesorería.</p> <p>Organizar y conservar el archivo que comprende entre otros documentos, los siguientes: recibos, talonarios, órdenes de pago, chequeras, libro de tesorería</p>	

<p>e inventarios, etc.</p> <p>Responder por los fondos y demás enseres de la junta, excepto cuando se trate de actividades de economía social, en cuyo caso la responsabilidad se determina en los contrato de trabajo o en los respectivos reglamentos.</p> <p>Abrir y manejar la cuenta bancaria o de ahorros a nombre dela Junta de Acción Comunal.</p>
Perfil del Cargo
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Edad: 25 años en adelante ➤ Género: Indistinto ➤ Estado Civil: Indistinto
Requisitos Mínimos para el Cargo
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Título de tercer nivel en CPA o carreras afines, poseer estudios en Marketing preferiblemente. ➤ Experiencia mínima de 1 años en cargos similares. ➤ Disponibilidad de tiempo. ➤ Experiencia mínima de 1 año en cargos similares.
Conocimientos y Habilidades Requeridas
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Manejo de utilitarios Windows (Excel y Word) ➤ Manejo de documentación ➤ Redacción, ortografía y sintaxis. ➤ Los procesos administrativos del área de su competencia.

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Cuadro 26. Manual de funciones Director administrativo

Manual de Funciones	
Denominación del Cargo:	Director administrativo
Función General	
Desarrollar de los programas y actividades de la Asociación.	

Funciones Especificas
<p>Proponer al presidente el proyecto de su programa operativo anual;</p> <p>Ejecutar los programas autorizados por el presidente.</p> <p>Lograr el cumplimiento de los objetivos del de la asociación;</p> <p>Administrar eficiente y eficazmente los recursos humanos y materiales asignados a las actividades de la asociación;</p> <p>Vigilar el buen uso de los activos de la asociación;</p> <p>Elaborar y presentar al presidente, el anteproyecto de presupuesto de egresos de la asociación;</p> <p>Asignar funciones y responsabilidades al personal a su cargo, conforme a las disposiciones legales aplicables y a las políticas y lineamientos señalados en los manuales de organización y de servicios, así como de procedimientos del Organismo.</p> <p>Dirigir, coordinar y supervisar las funciones de contabilidad, ingresos, egresos, sistemas, patrimonio, adquisiciones y recursos humanos, asegurando que se ejerzan bajo el marco jurídico y normativo establecido;</p>
Perfil del Cargo
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Edad: 25 años en adelante ➤ Género: Indistinto ➤ Estado Civil: Indistinto
Requisitos Mínimos para el Cargo

➤ Título de tercer nivel en carreras administrativas.
Conocimientos y Habilidades Requeridas
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimientos en marketing ➤ Negociación

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Cuadro 27. Manual de Funciones Asistente administrativo

Manual de Funciones	
Denominación del Cargo:	Asistente administrativo
Función General	
Asistir en el desarrollo de los programas y actividades de la Asociación.	
Funciones Especificas	
<p>Participa en la elaboración del anteproyecto de presupuesto de la unidad.</p> <p>Participa en el estudio y análisis de nuevos procedimientos y métodos de trabajo.</p> <p>Elabora proyectos de compromiso por concepto de: alquileres, pago de condominios, pago de asignaciones a la Federación de Centros Universitarios, Centro de Estudiantes y otras asignaciones varias.</p> <p>Realiza los descargos o pagos contra cada proyecto de compromiso.</p> <p>Realiza seguimiento a los pagos para su cancelación oportuna.</p> <p>Controla los pagos efectuados al personal administrativo u obrero por diversos beneficios.</p>	

Realiza solicitudes de dotación de equipos y materiales para la dependencia.

Lleva registro y control de los recursos financieros asignado a la dependencia, fondo fijo, avance a justificar, caja chica, etc.

Realiza registro contable.

Controla los avances a justificar, otorgados a las dependencias para cubrir gastos de urgencias.

Recibe y revisa las facturas y comprobantes de los gastos efectuados con los avances a justificar.

Elabora y tramita solicitudes de autorización de modificación presupuestaria.

Perfil del Cargo

- **Edad: 25 años en adelante**
- **Género: Indistinto**
- **Estado Civil: Indistinto**

Requisitos Mínimos para el Cargo

- **2 años de universidad en carreras administrativas.**

Conocimientos y Habilidades Requeridas

- **Conocimientos en marketing**
- **Administración de empresas**

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Cuadro 28. Manual de Funciones Administrador del centro de acopio

Manual de Funciones	
Denominación del Cargo:	Administrador del centro de acopio
Función General	
Dirigir las actividades cotidianas en el centro de acopio de las cajas de banano.	
Funciones Especificas	
<p>Planificar los días de empaque de los asociados,</p> <p>Distribuir los cupos de cajas a procesarse</p> <p>Dirigir la recepción de las cajas.</p> <p>Monitorear el traslado del las cajas a los contenedores</p> <p>Informar al presidente de algún inconveniente en el acopio de las cajas</p>	
Perfil del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Edad: 25 años en adelante ➤ Género: Masculino ➤ Estado Civil: Indistinto 	
Requisitos Mínimos para el Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Título de ingeniero agrónomo. 	
Conocimientos y Habilidades Requeridas	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimientos logística de empaque de banano 	

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Cuadro 29. Manual de Funciones Auxiliar de bodega

Manual de Funciones	
Denominación del Cargo:	Auxiliar de bodega
Función General	
Asistir en todas las actividades de la bodega y el acopio.	
Funciones Especificas	
<p>Carga y descarga de los pallet de banano de los camiones.</p> <p>Alistamiento de los pedidos por cada pre factura para el cargue por zonas.</p> <p>Reportar y separar las mercancías averiadas para devolución.</p> <p>Hacer el movimiento de las devoluciones de la venta, diligenciando el talonario con la información del ingreso de la revolución.</p> <p>Almacenar en el lugar asignado las cajas de cada uno de los socios</p> <p>Realizar el aseo y organización de la bodega y velar por que se conserve.</p> <p>Velar porque se preserve la moralidad en los actos de los funcionarios con fundamento en los principios de buena fe, igualdad, eficiencia, economía e imparcialidad.</p> <p>Demás actividades inherentes a su cargo y aquellas que le sean asignadas por el jefe inmediato.</p> <p>Está prohibido suministrar información confidencial de la compañía a personas ajenas a ellas.</p> <p>Cumplir y hacer cumplir los procedimientos que instaure la asociación en su área o cargo.</p> <p>Velar por la adecuada conservación de los implementos de trabajo.</p>	
Perfil del Cargo	

<ul style="list-style-type: none">➤ Edad: 20 años en adelante➤ Género: Masculino➤ Estado Civil: Indistinto
Requisitos Mínimos para el Cargo
<ul style="list-style-type: none">➤ Título de bachiller
Conocimientos y Habilidades Requeridas
<ul style="list-style-type: none">➤ Conocimientos logística del traslado de banano

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Factibilidad legal

Para el desarrollo de esta sección se tomó como referencia el modelo de estatuto para la creación de una asociación del GAD Municipal de Nueva Loja.

APROBACIÓN DEL ESTATUTO SOCIAL DE UNA CORPORACIÓN REQUISITOS

En un solo expediente adjuntar los siguientes documentos:

1. "Dirigir una solicitud al Director Provincial del MIES, firmada por el representante legal de la asociación.

2. Otro requisito es entregar dos ejemplares del Acta constitutiva de la Asamblea Constitutiva de la asociación, firmada por el presidente y el secretario provisionales, y esta deberá contener lo siguiente:

La voluntad de los integrantes de constituir La Asociación de pequeños bananeros AGROBANANO.

Nómina de la directiva.

Nombres completos de los miembros, número de Cedula de identidad, domicilio con las respectivas firmas.

Indicación detallada del lugar en que la asociación tendrá su sede, con las siguientes referencias: Calle o avenida, parroquia, cantón, provincia, teléfono, fax, correo electrónico.

Presentar una declaración en el acta indicando que los socios tienen cultivos de banano en el cantón Milagro o cantones aledaños.

3. Reproducir dos ejemplares originales del Estatuto de la asociación, esta deberá incluir la certificación del secretario, en la que se establezca con precisión la o las fechas de revisión o aprobación del mismo.

4. Acreditar un patrimonio mínimo de USD 400,00 en una cuenta de integración de capital, a nombre de la Asociación.

5. Copia a color de la cédula de ciudadanía y de la papeleta de votación actual.
6. El nombre de la Asociación no podrá ser por ningún motivo, igual a la de otra que se encuentre constituida de forma legal, ni tampoco contener referencias políticas o contrarias a la Ley²⁷.

El tiempo de trámite tiene un término de 15 días, siempre y cuando toda la documentación este en regla.

Para el seguimiento de esta petición es necesario hacerlo con el número del trámite que se le asigna en ventanilla.

Cuando el número de miembros exceda de 10, se debe adjuntar en un medio magnético, una hoja de cálculo de Excel. En la primera celda: Apellidos y nombres; y, en la segunda celda: El número de la cédula de identidad.

ACTA CONSTITUTIVA DE UNA ASOCIACIÓN

“En la ciudad de Milagro, provincia del Guayas, hoy..... se reúnen los abajo firmantes con el objeto de constituir libre y voluntariamente una Asociación de derecho privado con finalidad social y sin fines de lucro.

Bajo la dirección del señor, los presentes en su calidad de miembros fundadores expresan su voluntad de constituir la organización denominada Asociación AGROBANANO, por lo que proceden a elegir una directiva provisional para que se encargue de realizar los trámites necesarios ante el Ministerio competente, a fin de alcanzar la personalidad jurídica.

Directiva provisional:

Presidente provisional: Nombre completo y CI:

Vicepresidente provisional:

²⁷ GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DE NUEVA LOJA: *Requisitos para tramites de organizaciones sociales*, Sucumbíos, 2012

Secretario provisional:

Se delega a la directiva provisional de la asociación en mención para que redacte un proyecto de estatuto social y en la próxima Asamblea General lo ponga a consideración de los todos miembros fundadores.

La entidad en formación tendrá su sede en la siguiente dirección: sector las palmas Parroquia Roberto Astudillo, Cantón Milagro, Provincia del Guayas, tel:/ Fax correo electrónico:

Se hace conocer a los presentes que uno de los requisitos para la concesión de la personalidad jurídica, consiste en acreditar un patrimonio mínimo de USD 4.000 dólares en una cuenta de integración de capital.

El Presidente provisional solicita a la Asamblea un receso de 15 minutos hasta que el secretario redacte la presente acta, la misma que es aprobada por los concurrentes por unanimidad²⁸.

Sin tener ningún otro punto que tratar, se levanta la sesión, a las 19H00. Para constancia firman todos los miembros fundadores:

Nombre:

Cédula:

Nacionalidad: Ecuatoriana

Dirección:

Teléfono:

Sra. Sr. PRESIDENTE PROVISIONAL SECRETARIO PROVISIONAL

²⁸ GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DE NUEVA LOJA: *Requisitos para tramites de organizaciones sociales*, Sucumbíos, 2012

PROYECTO ESTATUTO DE LA ASOCIACION ECOBANANO.

CAPÍTULO I

CONSTITUCIÓN, DOMICILIO Y DURACIÓN

Art. 1.- "Se crea la asociación AGROBANANO como una organización de derecho privado sin finalidad de lucro, con patrimonio propio, administración autónoma y personalidad jurídica; con capacidad legal para ejercer derechos y contraer obligaciones.

La asociación se registrará de conformidad con la Constitución ecuatoriana, las disposiciones del Código Civil, por el presente Estatuto y demás disposiciones aplicables.

Art. 2.- DOMICILIO: La asociación AGROBANANO tendrá su domicilio en el sector las Palmas, Parroquia Roberto Astudillo, cantón Milagro, *Provincia del Guayas*.

Art. 3.- DURACIÓN: La Asociación tiene un plazo de duración indefinida, quedando a consideración de los socios su disolución.

Art. 4.- La asociación no podrá intervenir en acciones de carácter religioso, político, racial, o sindical, ni dirigir peticiones a nombre del pueblo, sus participación se limitara al mercado bananero.

CAPÍTULO II

OBJETIVOS, FINES ESPECIFICOS Y FUENTES DE INGRESOS

Art. 5.- La asociación AGROBANANO tiene como prioridad trabajar por el adelanto de los pequeños bananeros y el bienestar de sus integrantes.

Son fines de la Asociación los siguientes:

a) Agrupar a todos los Agricultores de banano, promoviendo entre ellos el sentimiento de asociación, unión y amistad;

- b) A través de acuerdos de los asociados, procurar el mejoramiento de la productividad de sus cultivos;
- c) Alcanzar de las autoridades, en especial del MAGAP, la ejecución de proyectos que permitan elevar la productividad de los asociados, y promover el bienestar, progreso y superación de todos los miembros;
- e) Fomentar el sentimiento de honestidad, respeto y cooperación entre los asociados; y,
- f) Cultivar valores que ayuden a los asociados a ser productores potenciales.

Art. 6.- FUENTES DE INGRESOS: Para su funcionamiento y el cumplimiento de sus objetivos, la asociación AGROBANANO contará con el aporte de sus miembros y los recursos que llegare a obtener por la comercialización de la fruta, pudiendo realizar toda clase de actividades, actos, convenios y contratos permitidos por las leyes ecuatorianas; y mantener relaciones de cooperación con otras organizaciones relacionadas con la comercialización de banano.

Art. 7.- La asociación AGROBANANO se sujetará a la legislación nacional vigente, de modo particular cumplirá con las obligaciones contempladas en la legislación tributaria, y se someterá a la supervisión de los respectivos Organismos de Control del Estado.

CAPÍTULO III DE LOS MIEMBROS O SOCIOS

Art. 8.- Son socios de la asociación:

- a) Fundadores: Los productores de banano de la, parroquia Roberto Astudillo, cantón Milagro, que suscribieron el Acta Constitutiva;
- b) Adherentes: Los productores de banano que posteriormente soliciten por escrito su ingreso a la Asociación, cumplan con los requisitos establecidos en el Estatuto y fueren aceptados como socios por la Asamblea General.

Art. 9.- PÉRDIDA DE LA CALIDAD DE SOCIO: Se corre el riesgo de perder la calidad de socio por:

- a) Renuncia voluntaria presentada por escrito ante el Presidente;
- b) Por expulsión; y,
- c) Por fallecimiento.

Art. 10.- El Presidente de la asociación solicitará al Ministerio encargado, el registro tanto del ingreso como de la salida de los socios, por cualquiera de las causas establecidas en el artículo anterior, dentro del término de 30 días a partir de la resolución por parte del organismo competente.

Art. 11.- Son obligaciones de los socios sean estos fundadores y adherentes:

- a) Cumplir y hacer cumplir las disposiciones del presente Estatuto y las Resoluciones legalmente aprobados ya sea por la Asamblea General o el Directorio de esta asociación;
- b) Asistir de manera puntual a todas las sesiones de Asamblea General legalmente convocados;
- c) Cumplir las comisiones y/o diligencias que se le encomendaren;
- d) Pagar las cuotas ya sean estas ordinarias o extraordinarias que se acuerden legalmente establecidas;
- e) Desempeñar de manera eficiente y eficaz los cargos para los que fueren elegidos, salvo caso de fuerza mayor o caso fortuito;
- f) Presentar con predisposición la ayuda y colaboración necesaria para lograr el engrandecimiento y prestigio de la Asociación;
- g) Guardarse el debido respeto y consideraciones entre los productores asociados;
- h) No dañar el prestigio de la asociación con acciones indebidas, ni de sus dirigentes y compañeros;

j) Las demás obligaciones que consten en el presente Estatuto y demás disposiciones legales.

Art. 12.- Son derechos de los socios fundadores y adherentes:

- a) Elegir y ser elegido para desempeñar dignidades en la Directiva de la Asociación;
- b) Asistir e intervenir con derecho a voto en las deliberaciones de las Asambleas Generales y en toda reunión que deban asistir y sean organizados por la Asociación;
- c) Recibir todos los beneficios que brinda la asociación;
- d) Denunciar ante el Directorio y en apelación a la Asamblea, el cumplimiento de las disposiciones establecidas en este estatuto.
- e) Solicitar al Directorio, los informes que guarden relación con la Administración y destino de los fondos.
- f) Plantear ante la Directiva, las sugerencias y recomendaciones que crean son pertinentes para la consecución de los fines de la asociación; y,
- g) Los demás en la ley y conforme al Estatuto.

Art. 13.- Todo socio tendrán derechos a gozar de los beneficios consignados en este Estatuto, o de no ser que hubiere sido legalmente suspendido o destitución.

CAPÍTULO IV

RÉGIMEN DISCIPLINARIO

Art. 14.- El integrantes de la Asociación pueden ser sancionados con las siguientes faltas disciplinarias:

- a) Faltas leves;
- b) Faltas graves.

Art. 15.- Son Faltas leves:

- a) No asistir a dos sesiones de la Asamblea General sin su debida justificación;

b) La impuntualidad las sesiones dispuestas por la Asamblea General o el Directorio de la asociación; y,

c) El Incumplimiento en las delegaciones o tareas encomendadas por la Asamblea General o el Directorio sean estas por descuido o negligencia.

Art. 16.- Son Faltas graves:

a) Haber sido legalmente sancionado por tres ocasiones consecutivas en un mismo año, por cualquiera de las causas dispuestas en este Estatuto o por la Asamblea General o por el Directorio;

b) Haber sido sancionado por tres veces con faltas leves;

c) Realizar actividades a nombre de la asociación, sin la autorización correspondiente de la Asamblea General;

d) Tomar el buen nombre y prestigio de la asociación en temas que no sean de concernientes a la Organización;

e) Realizar actividades y negocios que afecten los intereses, metas u objetivos de la Asociación;

f) Incumplir a los compañeros o a los miembros de la Directiva o de la Asamblea General de la asociación;

g) Defraudación a la Asociación o la malversación de fondos; y,

h) Haber sido privado de libertad por la justicia Ecuatoriana.

Art. 17.- Para las faltas leves, se debe emitir una amonestación escrita por parte del Presidente de la asociación.

Art. 18.- Las sanciones a las faltas graves serán las siguientes, según su gravedad:

a) Suspensión de un mes hasta 3 meses según su gravedad;

b) Expulsión o Destitución del cargo, en caso de ser miembro del Directorio de la asociación.

Art. 19.- Las sanciones en la que incurriere los miembros o directivos serán impuestas por la Asamblea General de la asociación, dando siempre al socio o directivo, el derecho de defensa.

Art. 20.- La Asamblea General, la cual luego de escuchar los argumentos de los procesados y analizar las pruebas de cargo y de descargo, emitirá su fallo de ultima instancia.

CAPÍTULO V

ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN INTERNA

Art. 21.- Para su correcto funcionamiento la asociación contará con los siguientes organismos de regulación y control:

- 1) La Asamblea General
- 2) La Directiva; y,
- 3) Las Comisiones o Delegaciones

SECCIÓN I

DE LA ASAMBLEA GENERAL

Art. 22.- La Asamblea General es el organismo rector de la asociación AGROBANANO. Las decisiones que esta tome son de carácter obligatorio, siempre y cuando esta no se contrapongan al presente Estatuto o a leyes vigentes.

Las reuniones de la Asamblea General puede ser de carácter: ordinaria o extraordinaria

Art. 23.- Las sesiones de la Asamblea General Ordinaria serán dos veces al año, la cual se deberá informar a los socios con ocho días de anticipación, esta notificación señalará el día, la hora, el lugar de la sesión y contendrá el orden del día a tratarse.

Art. 24.- Para el caso de la Asamblea General Extraordinaria se hará la convocación cuando el caso lo amerite, sea esta por el Presidente o a petición de la tercera parte de los socios, se debe informar con cuarenta y ocho horas de anticipación, en la que se tomarán única y exclusivamente los asuntos para los cuales fue hecha la convocación.

Art. 25.- La Asamblea General puede proceder a sesionar con la mitad más uno de sus socios activos. Si no existiera el quórum, se hará una segunda convocatoria dentro de los 15 días siguientes, la cual sesionará con los miembros presentes que no será menor a la tercera parte de los socios activos. Este hecho en particular se hará constar en la convocatoria.

Art. 26.- El presidente será quien dirija las sesiones de Asambleas Generales, en su ausencia el Vicepresidente será quien la presida, y a falta de estos dos por un Director de Asamblea General, nombrado por los socios presentes.

Art. 27.- Las decisiones se tomarán en base a la mayoría de votos de los concurrentes; en caso de empate, tendrá voto dirimente el Presidente, Director de la Asamblea o quien presida la asamblea.

Después de cada reunión de la Asamblea General se deberá elaborar un acta con un plazo de los *quinze días* posteriores a la celebración de la sesión de la asamblea, debiendo contener de quien presidió la Asamblea y del Secretario de la Directiva.

Art. 28.- Son funciones de la Asamblea General:

- a) Promover o aprobar los reglamentos y códigos internos de la Asociación;
- b) Aprobar las reformas al Estatuto, planteadas por los participantes en una sola discusión;
- c) Aprobar la inscripción de nuevos socios;
- d) Resolver los temas relacionados con la exclusión por expulsión de algún socio;

- e) Elegir a los miembros del Directorio, esto se realizara cada dos y mediante votación directa.
- f) Plantear y fijar las políticas internas e informar las labores, acciones y actividades que ejecutará el Directorio a nombre de la asociación;
- g) Promover, Conocer y resolver sobre el plan anual y el presupuesto para el próximo año que presente el Directorio;
- h) Fijar y modificar las cuotas correspondientes al ingreso, y definir el destino de estos recursos;
- i) Decidir sobre temas importantes para la asociación o en fusión de la asociación a otra organización dedicada a la comercialización de banano;
- j) Conocer y resolver sobre los informes anuales del manejo de los fondos que presente el Presidente o el Tesorero;
- k) Solicitar al Directorio cuanto informe se estime que sea necesario para conocer y juzgar su actuación administrativa;
- l) Fiscalizar los recursos económicos y financieros de la Asociación en cualquier momento en que así lo considere pertinente los miembros;
- m) Delegar al Presidente la suscripción de contratos cuyo monto se exceda de 10 remuneraciones básicas mínimas unificadas;
- n) Resolver y Aprobar sobre la compra, venta e hipoteca en los que se pueda incurrir sobre los bienes de la Asociación; y,
- ñ) Resolver sobre la disolución definitiva de la Asociación AGROBANANO y el destino de sus bienes o la distribución del mismo.

SECCIÓN SEGUNDA

DE LA DIRECTIVA

Art. 29.- El Directorio es el órgano ejecutivo de la asociación AGROBANANO y debe estar integrado por las siguientes dignidades, quienes serán elegidos por la Asamblea General, de entre los socios activos que estén en la sesión:

- | | |
|------------------|------------------|
| - Presidente | - Tesorero |
| - Vicepresidente | - Cuatro Vocales |
| - Secretario | - Síndico |

Art. 30.- Los miembros de la Directiva serán elegidos en la sesión de la Asamblea General Ordinaria que se convoque para dicho fin.

Art. 31.- El Directorio sesionará ordinariamente cada 30 días en forma obligatoria, la convocatoria la realizará el Presidente o por tres de sus miembros. Sesionará extraordinariamente cuando fuere necesario siguiendo el procedimiento anterior.

Art. 32.- El quórum para sesionar válidamente será la mitad más uno de sus miembros, y para tomar decisiones, con el voto favorable de la mitad más uno de los presentes.

De cada reunión de la Directiva deberá elaborarse un acta dentro de los *quinze días* posteriores a la celebración de la reunión, debiendo contener la firma del Presidente o de quien haya presidido la reunión y del Secretario de la Directiva o quien haya actuado en su reemplazo.

Art. 33.- Los vocales principales inasistentes deberán justificar su ausencia con anticipación por escrito e informar al Presidente para que él a su vez convoque al vocal suplente respectivo.

Art. 34.- Son funciones de la Directiva:

- a) Cumplir y hacer cumplir el presente estatuto, el Reglamento Interno del Comité Pro-mejoras y las resoluciones de la Asamblea General o de la propia Directiva;

- b) Vigilar el normal funcionamiento de la Asociación;
- c) Elaborar el Reglamento Interno de la Asociación, y demás instrumentos necesarios de carácter general, y someterlos a aprobación de la Asamblea General;
- d) Formular los proyectos de reforma del Estatuto que creyere del caso y someter a la Asamblea General para su aprobación;
- e) Elaborar el presupuesto anual y los presupuestos de los programas específicos de la Asociación Agrobano, para someterlo a aprobación de la Asamblea General;
- f) Autorizar al Presidente de la Asociación la celebración de actos y contratos cuya cuantía exceda de dos remuneraciones básicas mínimas unificadas;
- g) Fiscalizar la inversión de los fondos de la Asociación;
- h) Designar las comisiones que se requieran de entre los socios y que deban cumplir actividades de carácter especial, y que tengan relación con los programas específicos de la Asociación;
- i) Presentar por intermedio de su Presidente a consideración de la Asamblea General, el Plan anual de la Asociación;
- j) Receptar las solicitudes de ingreso de nuevos socios, para resolución de la Asamblea General;
- K) Conocer y aceptar las renunciaciones voluntarias de los socios, y las exclusiones por fallecimiento;
- l) Servir de órgano de apelación de las decisiones que adoptare en el ámbito administrativo el Presidente de la Asociación;
- m) Adoptar resoluciones transitoriamente sobre asuntos no contemplados en este Estatuto hasta que se reúna la Asamblea General, y ratifique o revoque lo aprobado; y,
- n) Las demás que le correspondan conforme al Estatuto y demás disposiciones legales.

Art. 35.- De las Resoluciones adoptadas por la Directiva se podrá apelar a la Asamblea General.

DEL PRESIDENTE

Art. 36.- Son los deberes y atribuciones del Presidente:

- a) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la Asociación Agrobanano;
- b) Convocar y presidir las sesiones ordinarias y extraordinarias de Asambleas Generales y de la Directiva.
- c) Cumplir y hacer cumplir las disposiciones estatutarias y reglamentarias; así como las resoluciones de Asambleas Generales y del Directorio;
- d) Legalizar con su firma la correspondencia, actas y demás documentos de la Asociación conjuntamente con el Secretario;
- e) Nombrar las comisiones que fueren del caso para la buena marcha de la Asociación y supervisar que las mismas cumplan con sus funciones encomendadas;
- f) Redactar conjuntamente con el Secretario, las convocatorias y el orden del día para las sesiones de Asambleas Generales y del Directorio;
- g) Suscribir convenios, contratos o autorizar los egresos u obligaciones en los montos en que está autorizado;
- h) Supervisar y controlar el movimiento económico de tesorería;
- i) Girar y manejar la cuenta bancaria o de ahorros de la Asociación, conjuntamente con el Tesorero;
- j) Elaborar el informe anual de actividades y presentarlos a consideración de la Asamblea General;
- k) Organizar eventos de capacitación a favor de los moradores del barrio; y,

l) Las que le correspondan conforme al Estatuto y demás disposiciones legales.

Art. 37.- En caso de ausencia del Presidente de la Asociación, le subrogará el Vicepresidente o los Vocales principales de la Directiva en el orden de su designación, con las mismas atribuciones y deberes hasta el término de su período, o mientras dure dicha ausencia si fuere temporal. Si la ausencia fuere definitiva, la Directiva llenará las vacantes que se produjeron con motivo de la sucesión.

DEL VICEPRESIDENTE

Art. 38.- Subrogará al Presidente con las mismas atribuciones y deberes, en ausencia temporal o definitiva del mismo, según fuere el caso. Además cumplirá las comisiones que se le encomiende.

DEL SECRETARIO

Art. 39.- Son deberes y atribuciones del Secretario:

- a) Actuar como tal en las sesiones de la Asamblea General y del Directorio, con derecho a voz y voto, y elaborar las respectivas actas de las mismas;
- b) Suscribir conjuntamente con el Presidente las convocatorias para la Asamblea General y del Directorio;
- c) Firmar conjuntamente con el Presidente las comunicaciones, acuerdos, resoluciones, etc. De la Asociación AGROBANANO;
- d) Dar el trámite correspondiente a las resoluciones de la Asamblea General y del Directorio, para su fiel cumplimiento;
- e) Mantener en debido orden, bajo su cuidado y protección los archivos y documentos de la Asociación;
- f) Llevar una nómina de todos los socios de la Asociación con los respectivos datos personales;

g) Las que le correspondan conforme al Estatuto y demás disposiciones legales.

DEL TESORERO

Art. 40.- Son deberes y atribuciones del tesorero:

a) Llevar en forma correcta la contabilidad de la Asociación;

b) Realizar y mantener actualizado el inventario de los bienes de la Asociación, siendo responsable de los mismos conjuntamente con el Presidente;

c) Recaudar los fondos de la Asociación y depositar en la cuenta bancaria que se hubiere aperturado para tal efecto, máximo en 48 horas luego de la recaudación;

d) Suscribir los egresos conjuntamente con el Presidente; en particular los que se realicen de la cuenta bancaria;

e) Cancelar los vales, planillas, facturas y demás obligaciones de la Asociación, verificando los documentos de respaldo; siempre que estuvieren expresamente autorizados por el Presidente, el Directorio, o la Asamblea General;

f) Presentar trimestralmente y por escrito al Directorio, y anualmente a la Asamblea General, un informe completo del movimiento económico y estado de situación financiera de la Asociación;

g) Firmar los cheques en forma conjunta con el Presidente;

h) Presentar mensualmente para el conocimiento del Directorio la nómina de los socios que estuvieren en mora del pago de sus cuotas ordinarias o extraordinarias, para los efectos previstos en este estatuto;

i) Entregar por inventario a su sucesor todos los documentos contables que están a su cargo, previa acta de entrega- recepción que deberá ser suscrita con el Presidente;

j) Responsabilizarse personal y pecuniariamente de los valores recaudados o pérdidas por su negligencia de cualquier fuente que estos provengan, y por cualquier faltante de los fondos sociales; y,

k) Las que le correspondan conforme al Estatuto y demás disposiciones legales.

DE LOS VOCALES

Art. 41.- Corresponden a los vocales principales, en el orden de su elección y previa notificación del Directorio, presidir las comisiones permanentes que les fueren encomendadas por la Asamblea General.

Art. 42.- Son atribuciones y obligaciones de los vocales:

- a) Presidir las Comisiones para las que fueren designadas por el Directorio;
- b) Reemplazar a los demás miembros del Directorio en orden de elección;
- c) Cooperar por todos los medios para el engrandecimiento de la Asociación; y,
- d) Las demás que le correspondan conforme al Estatuto y demás disposiciones legales.

DEL SÍNDICO

Art. 43.- El cargo de Síndico puede ser desempeñado por un socio de la Asociación, sea o no profesional del Derecho. Le corresponde asesorar en todos los asuntos de carácter jurídico, referentes a la buena marcha de la Asociación, debiendo cumplir para el efecto las acciones que le fueren encomendadas.

DE LAS COMISIONES

Art. 44.- Se establecen las siguientes Comisiones con el carácter de permanentes:

- Comisión de Asuntos Sociales
- Comisión de productividad y manejo de cultivo; y
- Comisión de Relaciones Públicas;

A criterio del Directorio pueden crearse otras Comisiones temporales, que pueden ser ocupadas por socios que no necesariamente sean miembros del Directorio.

Art. 45.- Una vez que han sido electos los vocales, la Asamblea General les asignará una Comisión, para lo cual se consultará con ellos sobre su preferencia, quienes las presidirán en calidad de Presidentes. La Comisión estará integrada por dos miembros más, que serán designados por el Directorio a petición del respectivo vocal.

CAPÍTULO VI

ELECCIÓN, DURACIÓN Y ALTERNABILIDAD DE LA DIRECTIVA

Art. 46.- Las elecciones y la posesión de la Directiva se realizarán en la Asamblea General Ordinaria convocada con este fin, en el mes en que concluya su período la directiva en funciones. El procedimiento para la elección será el establecido en el respectivo Reglamento y de no haber, lo que resuelva el Directorio, lo cual deberá ser notificado a todos los socios, conjuntamente con la convocatoria a la Asamblea General, a fin de que puedan ejercer su derecho democrático de elegir y ser elegidos.

Art. 47.- La Directiva durará dos años en sus funciones y sus miembros pueden ser reelegidos hasta para otro período de igual duración, para las mismas dignidades.

Art. 48.- En la misma Asamblea General Ordinaria, el Presidente y Tesorero salientes presentarán el informe de actividades y el informe económico, respectivamente.

CAPÍTULO VII

RÉGIMEN ECONÓMICO

Art. 49.- Los bienes son indivisibles por lo que no pertenecen a ninguno de los miembros, sino que pertenecen totalmente a la Asociación; y serán utilizados única y exclusivamente para el cumplimiento de sus fines contemplados en estos estatutos y para beneficio de la asociación.

Art. 50.- Constituyen patrimonio y bienes de la Asociación, los siguientes:

- a) Las cuotas o aportaciones ordinarias y extraordinarias legalmente aprobadas;
- b) Los muebles o inmuebles que donaren a la Asociación así como las que se construyeran en beneficio de la comunidad;
- c) Los legados y donaciones que se hicieren a su favor, aceptadas con beneficio de inventario;
- d) Los bienes que adquiera a cualquier título;
- e) Los fondos que provengan de colectas, promociones, actividades de beneficencia u otras actividades lícitas que se realicen; y,
- f) Las asignaciones que recibiere del Estado u otros organismos de derecho público o privado, sean nacionales o extranjeros, para el cumplimiento de sus fines.

Art. 51.- El año económico se cerrará el 31 de diciembre de cada año y los balances serán presentados dentro de los 3 primeros meses posteriores al balance.

Art. 52.- Los recursos de la Asociación serán manejados con el mayor celo y pulcritud. Anualmente se hará una fiscalización sobre su manejo e inversión, pudiendo contratarse de ser necesario un profesional en Contabilidad y Auditoría, o en su defecto solicitando la colaboración de algún miembro de la Asociación conocedor de la materia

Art. 53.- Los bienes de la Asociación no pertenecen en todo ni en parte a ninguna de las personas naturales que lo integran.

Art. 54.- Las aportaciones realizadas a favor de la Asociación AGROBANANO, por cualquier persona natural o jurídica, no darán ningún derecho a quien lo otorgue sobre el patrimonio del mismo ni modificará su objeto.

CAPÍTULO VIII

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DEL COMITE

Art. 55.- La Asociación AGROBANANO podrá disolverse por las siguientes causales:

- a) Por disposición legal;
- b) Por resolución de la Asamblea General;
- c) Por disminuir el número de socios del mínimo legal;
- d) Por no cumplir o desviar sus fines específicos; y,
- e) Por atentar contra el orden público y comprometer la seguridad del Estado.

Art. 56.- Para que se resuelva la disolución de la Asociación por decisión de la Asamblea General, ésta deberá tomarse con el voto de las dos terceras partes de la totalidad de socios, en sesión convocada expresamente para dicho efecto. En esta sesión los miembros resolverán sobre el destino de los bienes de la Asociación, pudiendo pasar a una institución de servicio social con fines análogos. A falta de una decisión de la Asamblea General, los bienes pasarán a poder del Ministerio de Bienestar Social, para que a su vez los entregue a una institución de beneficencia.

Art. 57.- El Ministerio de Inclusión Económica y Social podrá requerir en cualquier momento, de oficio, la información que se relacione con sus actividades, a fin de verificar que cumpla con los fines para las cuales fue autorizada y con la legislación que rige su funcionamiento.

De tener conocimiento y comprobarse su inobservancia, el Ministerio iniciará el procedimiento de disolución y liquidación contemplado en las disposiciones legales de su constitución.

CAPÍTULO IX

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Art. 58.- Los conflictos internos de la organización serán resueltos internamente conforme a estos estatutos; y, en caso de persistir, se someterán a la Ley de Mediación y Arbitraje, o a la justicia ordinaria.

DISPOSICIÓN GENERAL

La Organización no puede desarrollar actividades comerciales, programas de vivienda, legalización de tierras, ocupar el espacio público, lucrativas en General, u otras prohibidas por la ley o contrarias al orden público o a las buenas costumbres.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

PRIMERA.- El presente Estatuto entrará en vigencia desde la fecha de aprobación por parte del Ministerio de Inclusión Económica y Social.

SEGUNDA.- Una vez que sea aprobado el presente estatuto por el Ministerio, la Directiva Provisional de la Asociación, en el plazo de 15 días convocará a la primera

Asamblea General Ordinaria, a fin de designar la Directiva definitiva, la misma que será registrada en el MIES dentro de los 15 días subsiguientes”²⁹.

TERCERA.- El presente Estatuto puede ser reformado luego que haya transcurrido dos años desde su constitución jurídica.

²⁹ GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DE NUEVA LOJA: *Requisitos para tramites de organizaciones sociales*, Sucumbíos, 2012

Cuadro 30. Análisis FODA

Análisis FODA	
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Calidad de la fruta. ➤ Talento humano calificado. ➤ Negociación directa con las exportadoras. ➤ Asesorías técnicas a los productores. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ No se cuenta con infraestructura propia. ➤ La asociación no cuenta con un departamento de investigación. ➤ Espacio reducido del centro de acopio. ➤ Reducción de la calidad debido al posible estropeo de la fruta en el traslado de las cajas.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Convenios con otras asociaciones para cumplir la demanda. ➤ Insumos y Créditos otorgados por el sector público por el MAGAP ➤ Captar la mayoría de los pequeños productores del cantón Milagro 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cambios en las políticas del gobierno. ➤ Vulnerabilidad del sector debido a la inestabilidad del mismo. ➤ Disminución en de la demanda ➤ Infección de sigatoka

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

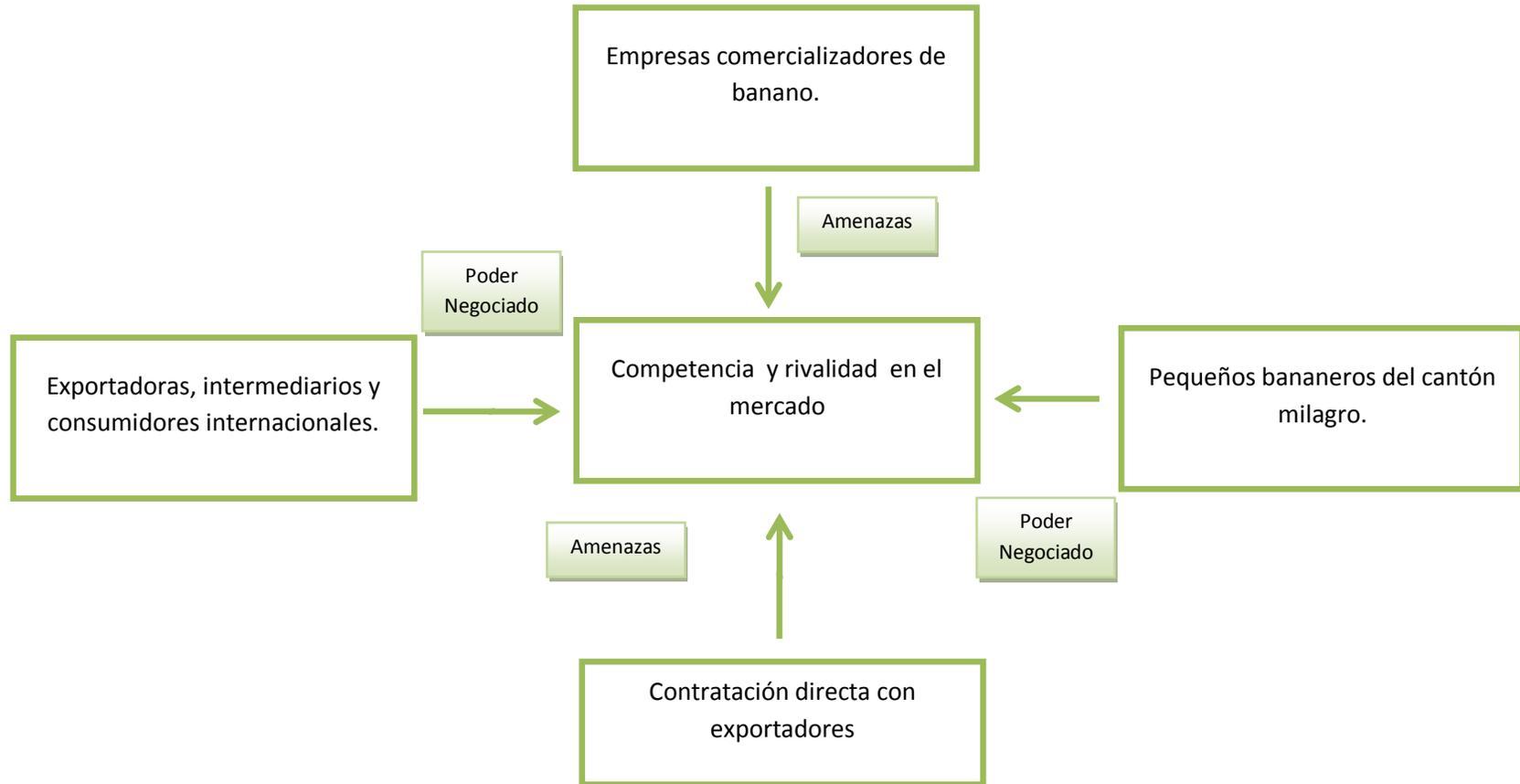
Cuadro 31. Matriz FO-FA-DO-DA

<p>Estrategia FO-FA-DO-DA</p> <p>FACTOR</p> <p>EXTERNO</p> <p>FACTOR INTERNO</p>	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Convenios con otras asociaciones para cumplir la demanda. ➤ Insumos y Créditos otorgados por el MAGAP ➤ Captar la mayoría de los pequeños productores del cantón Milagro 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Cambios en las políticas del gobierno. ➤ Vulnerabilidad del sector debido a la inestabilidad del mismo. ➤ Disminución en de la demanda ➤ Infección de sigatoka
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Calidad de la fruta. ➤ Talento humano calificado. ➤ Negociación directa con las exportadoras. ➤ Asesorías técnicas a los productores. 	<p>Estrategias (FO)</p> <p>*Establecer convenios con otras asociaciones para cumplir la demanda en caso de escases.</p> <p>*Realizar las gestiones para obtener toda la ayuda del MAGAP.</p> <p>*Persuadir a los productores que se integren a la asociación, para fortalecerla</p>	<p>Estrategias (FA)</p> <p>*Estar atentos en los eventos futuros de la política del país para ajustarse a las nuevas normas</p> <p>*Estar atentos en que se cumplan las clausulas del los contratos con las exportadoras.</p> <p>*Coordinar acciones con el MAGAP para la búsqueda de clientes internacionales.</p> <p>*Proporcionar facilidades en la entrega de insumos para el control de la sigatoka</p>
<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ No se cuenta con infraestructura propia. ➤ La asociación no cuenta con un departamento de investigación. ➤ Espacio reducido del centro de acopio. ➤ Reducción de la calidad debido al posible estropeo de la fruta en el traslado de las cajas 	<p>Estrategias (DO)</p> <p>*Gestionar préstamos con el BNF, para la edificación de la infraestructura.</p> <p>*Proporcionar las facilidades a los ingenieros para lo búsqueda de nuevas tecnologías.</p> <p>*Conseguir transporte adecuado para el traslado de la fruta.</p>	<p>Estrategias (FA)</p> <p>*Aprovechar los beneficios del gobernó para consolidar la asociación.</p> <p>*Trabajar conjuntamente con el MAGAP en investigaciones de nuevos procedimientos.</p>

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

FUERZAS DE PORTER

Figura 20. Fuerzas de Porter



Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

5.7 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

La asociación de pequeños bananeros del Cantón Milagro Agrobanano tiene como objetivo promover el desarrollo de sus miembros, mediante la unificación de la producción, para ello la asociación de abordará un sinnúmero de actividades, desde el manejo del cultivo hasta la venta de las cajas de banano.

En el futuro esperamos agrupar a la mayoría de los pequeños productores del cantón Milagro y si es posible productores de cantones aledaños.

Esta será la encargada de manejar la calidad de la fruta, para ello necesita realizar auditorías dentro de las fincas ya sea para dar recomendaciones como también para exigir que se cumplan con las disposiciones.

La asociación designará una persona para que sea responsable por la calidad en el proceso de empaque ya que muchos productores no les interesan mantener la calidad sino aumentar las ventas quitando prestigio a la asociación.

La asociación venderá insumos a sus asociados a menor precio y con facilidad de pago par que de esta forma los productores apliquen dichos insumos en el momento indicado.

La asociación se encargará de toda la logística de empaque de la caja, el traslado y el llenado de los contenedores para ello contaremos con personal capacitado en cada uno de estos procesos.

5.7.1 Actividades

Cuadro 32. Actividades

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

PLAN DE ACCIÓN				
POR QUÉ	OBJETIVO	META	ACTIVIDADES	RESPONSABLE
Los pequeños productores del cantón Milagro no obtienen utilidades en el cultivo de banano	Mejorar la productividad y la rentabilidad de los socios	Ser líderes en la actividad gremial bananera en el país	Proporcionar ayuda en el manejo del cultivo	Auditor
			Negociar la venta de toda la producción de los socios.	Presidente
			Distribuir los cupos de acuerdo al volumen de producción.	Administrador del centro de acopio
			Entrega del material de empaque a los productores.	Asistente de bodega
			Manejo del proceso de empaque.	Asistente de calidad
			Recepción de las cajas en el acopio.	Administrador del centro de acopio
			Traslado de las cajas al contenedor.	Asistente de bodega
			Pago de las cajas a los asociados.	Director de ventas
			Entrega de insumos a los socios.	Asistente de bodega

Logotipo



5.7.2 Recursos, Análisis Financiero

Recurso Humano.

La asociación de pequeños productores de banano "AGROBANANO" contará con personal capacitado, teniendo como guía al presidente de la asociación, seguidos del secretario y tesorero, estos contarán con la ayuda de un jefe administrativo y su respectiva secretaria, quien hará las labores de logística en lo concerniente a la venta de las cajas.

También contaremos con el administrador del acopio y su ayudante estos se ocuparán de la recepción de las cajas y el posterior traslado al container, los mismos que están en la obligación de revisar las cajas para evaluar la calidad del producto. Cabe recalcar que por ningún motivo los asociados pueden vender su fruta a algún otro intermediario o exportadora.

Para mejorar la productividad, contaremos con un ingeniero agrónomo, quien se encargará de hacer visitas a las fincas de los asociados para señalar los puntos donde se debe mejorar, este también hará las veces de auditor, los productores que no cumplan con las exigencias de la compañía serán sancionados de acuerdo a lo estipulado en los estatutos y correrán el riesgo de no procesar su fruta.

Análisis Financiero

Para el desarrollo de sus actividades la asociación AGROBANANO hará un descuento de \$ 0,35 por caja los cuales servirán para el pago de salarios, teléfono alquiler del local y energía eléctrica, este descuento se lo realizará por cada unidad vendida, es decir \$0,35 ctv. por cada caja que el productor asociado venda por medio de la asociación, el promedio de cajas que la asociación tiene estimado procesar es de 10.000 cajas por semana, 40.000 cajas por mes, obteniendo un ingreso de \$ 14.000 dólares al mes, de los cuales devengamos los costos, gastos, impuestos etc. quedando una utilidad neta de \$12.439,99 los cuales servirán para los diferentes trámites que tenga que hacer los directivos a nombre de la Asociación y fondos para realizar diferentes actividades, ya sea de integración o de apoyo a los asociados.

Para el análisis financiero utilizaremos las ventas, gastos, el flujo de caja, el estado de resultados y el balance general, el análisis de estas tablas ayudará al lector a medir la rentabilidad de esta asociación, la Asociación AGROBANANO al no tener fines de lucros, su rentabilidad se va a medir desde el punto de vista de los beneficio que recibirán cada uno de los asociados, y así contribuir con el desarrollo en el ámbito que se desenvuelven.

Las utilidades que genere la asociación, servirán para beneficio de los socios ya sea en préstamos sin intereses o cualquier otra actividad que la asociación o los socios en forma individual deseen realizar.

Gastos Proyectados Asociación “AGROBANANO”

Cuadro 33. Gastos Proyectados

Gastos	Enero	Febrero	Marzo	Año 1	Año 2	Año3	Año 4
Energía eléctrica	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 480,00	\$ 518,40	\$ 559,87	\$ 604,66
Salarios	\$ 1.590,00	\$ 1.590,00	\$ 1.590,00	\$19.080,00	\$ 20.606,40	\$ 22.254,91	\$24.035,30
Alquiler de local	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.480,00	\$ 6.998,40	\$ 7.558,27
Teléfono e internet	\$ 38,00	\$ 38,00	\$ 38,00	\$ 456,00	\$ 492,48	\$ 531,88	\$ 574,43
Total	\$ 2.168,00	\$ 2.168,00	\$ 2.168,00	\$ 26.016,00	\$ 28.097,28	\$ 30.345,06	\$ 32.772,67

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Ventas Proyectadas Asociación “AGROBANANO”

Cuadro 34. Ventas Proyectadas

Producto	Enero	febrero	marzo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Caja de Banano							
Caja de banano	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 168.000,00	\$ 181.440,00	\$ 195.955,20	\$ 211.631,62
Total	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 168.000,00	\$ 181.440,00	\$ 195.955,20	\$ 211.631,62

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Costos Proyectados Asociación “AGROBANANO”

Cuadro 35. Costos Proyectados

Costos	Enero	febrero	Marzo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Transporte	\$10.000,00	\$10.000,00	\$10.000,00	\$120.000,00	\$129.600,00	\$139.968,00	\$151.165,44
Sunchos	\$64,00	\$64,00	\$64,00	\$768,00	\$829,44	\$895,80	\$967,46
Costos de almacenamiento	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$3.600,00	\$3.888,00	\$4.199,04	\$4.534,96
Total	\$10.364,00	\$10.364,00	\$10.364,00	\$124.368,00	\$134.317,44	\$145.062,84	\$156.667,86

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Depreciación de Equipos

Cuadro 36. Depreciación de equipos

	Total	2012	2013	2014	2015	2016
Equipo de climatización	\$ 1.200,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Equipo de computo	\$ 2.550,00	\$ 382,50	\$ 382,50	\$ 382,50	\$ 382,50	\$ 382,50
Escritorio y sillas	\$ 855,00	\$ 171,00	\$ 171,00	\$ 171,00	\$ 171,00	\$ 171,00
Depreciación anual	\$ 4.605,00	\$ 793,50	\$ 793,50	\$ 793,50	\$ 793,50	\$ 793,50
	Acumulada	\$ 793,50	\$ 1.587,00	\$ 2.380,50	\$ 3.174,00	\$ 3.967,50

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Flujo de caja año 1 Asociación “AGRABANANO”

Cuadro 37. Flujo de caja

		año 0	ene-12	feb-12	mar-12	abr-12	may-12	jun-12	jul-12	ago-12	sep-12	oct-12	nov-12	dic-12
Ingresos			\$14.000,00	\$14.000,00	\$ 14.000,00	\$14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$14.000,00	\$ 14.000,00	\$14.000,00	\$ 14.000,00	\$14.000,00
	Ventas en efectivo		\$ 14.000,00	\$14.000,00	\$ 14.000,00	\$14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$14.000,00	\$ 14.000,00	\$14.000,00	\$ 14.000,00	\$14.000,00
	Otros ingresos													
Desembolso		\$ 4.605,00	\$ 12.532,00	\$12.532,00	\$ 12.532,00	\$12.532,00	\$ 12.532,00	\$ 12.532,00	\$12.532,00	\$12.532,00	\$ 12.532,00	\$ 12.532,00	\$ 12.532,00	\$12.532,00
	Pago de proveedores		\$ 10.364,00	\$10.364,00	\$ 10.364,00	\$ 10.364,00	\$ 10.364,00	\$ 10.364,00	\$10.364,00	\$10.364,00	\$ 10.364,00	\$ 10.364,00	\$ 10.364,00	\$10.364,00
	Pago de gastos		\$ 2.168,00	\$ 2.168,00	\$ 2.168,00	\$ 2.168,00	\$ 2.168,00	\$ 2.168,00	\$ 2.168,00	\$ 2.168,00	\$ 2.168,00	\$ 2.168,00	\$ 2.168,00	\$ 2.168,00
	Pago de inversiones	\$ 4.605,00												
Diferencia o saldo de caja		\$ -4.605,00	\$ 1.468,00	\$ 1.468,00	\$ 1.468,00	\$ 1.468,00	\$ 1.468,00	\$ 1.468,00	\$ 1.468,00	\$1.468,00	\$ 1.468,00	\$ 1.468,00	\$ 1.468,00	\$ 1.468,00
SALDO ACU. Del FLUJO		\$ -4.605,00	\$ -3.137,00	\$ -1.669,00	\$ -201,00	\$ 1.267,00	\$ 2.735,00	\$ 4.203,00	\$ 5.671,00	\$ 7.139,00	\$ 8.607,00	\$ 10.075,00	\$ 11.543,00	\$13.011,00
FIN. DE F.C														
INGRESOS		\$ 5.000,00	\$ 5.000,00											
	PRESTAMOS BANCARIOS		\$ 5.000,00											
	APORTE DE SOCIOS	\$ 5.000,00												
DESEMBOLSOS			\$ -	\$ 872,64	\$ 872,64	\$ 872,64	\$ 872,64	\$ 872,64	\$ 872,64					
	PAGO DE CAPITAL			\$ 805,99	\$ 816,74	\$ 827,62	\$ 838,65	\$ 849,83	\$ 861,16					
	INTERESES			\$ 66,65	\$ 55,91	\$ 45,02	\$ 33,99	\$ 22,81	\$ 11,48					
SALDO FINAL DEL F.C FIN.		\$ 395,00	\$ 6.863,00	\$ 7.458,36	\$ 8.053,72	\$ 8.649,08	\$ 9.244,43	\$ 9.839,79	\$10.435,15	\$11.903,15	\$ 13.371,15	\$ 14.839,15	\$ 16.307,15	\$17.775,15

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Financiamiento de la asociación “AGROBANANO”

Cuadro 38. Financiamiento

MONTO		5000
TASA DE ANUAL		16%
TASA MENSUAL		1,33%
PERIODOS		6
PAGO		\$872,64

PÈRIODO	INTERES	CAPITAL	PAGO	SALDO
0				5000
1	66,65	\$805,99	\$872,64	\$4.194,01
2	55,91	\$816,74	\$872,64	\$3.377,27
3	45,02	\$827,62	\$872,64	\$2.549,65
4	33,99	\$838,65	\$872,64	\$1.711,00
5	22,81	\$849,83	\$872,64	\$861,16
6	11,48	\$861,16	\$872,64	\$0,00

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Estado de Resultados

Cuadro 39. Estado de Resultados

“Asociación AGROBANANO”				
Estado de Resultado Proyectado				
Periodo	2012	2013	2015	2016
Ventas	\$ 168.000,00	\$ 181.440,00	\$ 195.955,20	\$ 211.631,62
Costo de ventas	\$ 124.368,00	\$ 134.317,44	\$ 145.062,84	\$ 156.667,86
Utilidad bruta	\$ 43.632,00	\$ 47.122,56	\$ 50.892,36	\$ 54.963,75
Gastos generales	\$ 26.016,00	\$ 28.097,28	\$ 30.345,06	\$ 32.772,67
Depreciaciones	\$ 793,50	\$ 793,50	\$ 793,50	\$ 793,50
Utilidad antes de los intereses	\$ 16.822,50	\$ 18.231,78	\$ 19.753,80	\$ 21.397,59
Intereses	\$ 235,85			
Utilidad antes de los impuestos	\$ 16.586,65	\$ 18.231,78	\$ 19.753,80	\$ 21.397,59
Impuestos	\$ 4.146,66	\$ 4.557,95	\$ 4.938,45	\$ 5.349,40
Utilidad neta	\$ 12.439,99	\$ 13.673,84	\$ 14.815,35	\$ 16.048,19

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

Balance General

Cuadro 40. Balance General

“Asociación AGROBANANO”				
Balance General Proyectado				
Periodo	2012	2013	2015	2016
Activo	\$ 21.586,65	\$ 39.818,43	\$ 59.572,23	\$ 80.969,82
Activo circulante	\$ 17.775,15	\$ 36.800,43	\$ 57.347,73	\$ 79.538,82
Caja	\$ 17.775,15	\$ 36.800,43	\$ 57.347,73	\$ 79.538,82
Activo fijo neto	\$ 3.811,50	\$ 3.018,00	\$ 2.224,50	\$ 1.431,00
Equipos de climatización	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Equipos de computo	\$ 2.550,00	\$ 2.550,00	\$ 2.550,00	\$ 2.550,00
Equipos de oficina	\$ 855,00	\$ 855,00	\$ 855,00	\$ 855,00
Depreciación acumulada	\$ 793,50	\$ 1.587,00	\$ 2.380,50	\$ 3.174,00
Pasivo	\$ 4.146,66	\$ 8.704,61	\$ 13.643,06	\$ 18.992,46
Pasivo circulante	\$ 4.146,66	\$ 8.704,61	\$ 13.643,06	\$ 18.992,46
Impuestos por pagar	\$ 4.146,66	\$ 8.704,61	\$ 13.643,06	\$ 18.992,46
Patrimonio	\$ 17.439,99	\$ 31.113,82	\$ 45.929,18	\$ 61.977,37
Capital	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Utilidad	\$ 12.439,99	\$ 13.673,84	\$ 14.815,35	\$ 16.048,19
Utilidad no distribuida		\$ 12.439,99	\$ 26.113,82	\$ 40.929,18
Pasivo + Patrimonio	\$ 21.586,65	\$ 39.818,43	\$ 59.572,23	\$ 80.969,82
	\$ 0,00	\$ -	\$ -	\$ -

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

5.7.3 Impacto

El impacto de la implementación de nuestra propuesta será medido en la rentabilidad de los productores asociados para ello hemos dividido nuestro análisis en tres puntos importantes que se dividen en:

Respeto al precio oficial de la caja.

El precio se vuelve un problema en la época en que la demanda internacional es baja, ya que esta es irregular y normalmente tiende a caer en los meses de mayo, junio, julio, agosto y septiembre.

En los meses de mayo y junio los precios y cupos caen por causa de la sigatoka que es común en estos meses por motivo del invierno y los cambios de temperatura que se dan en esta estación del año, a esto se suma el nivel de agua que tiende a subir por las excesivas lluvias en invierno y si no se cuenta con un nivel de drenaje óptimo pueden causar graves daños a la planta.

En los meses de julio agosto y septiembre la demanda baja por motivo de las altas temperaturas del clima, las familias sustituyen el banano por otras frutas como por ejemplo la sandía o la naranja, todos estos factores provocan una reducción en la demanda de esta fruta.

Esta situación es aprovechada por los grandes comercializadores, ya que ellos venden su producción sin ningún problema por las negociaciones directas con las exportadoras y muchas veces son productores y exportadores al mismo tiempo, algo que no sucede con los pequeños, quienes son las únicas víctimas ya que se les reduce los cupos, se los suspende y lo peor de todo que los intermediarios les pagan menos de la mitad del precio oficial.

Esto ha tenido como consecuencia que la mayoría de los pequeños productores venda su fruta sin firmar contrato, aduciendo que el contrato se cumple solo en temporadas altas y que ellos prefieren vender su producción a precios más altos que el precio oficial unas pocas semanas y el resto del año vender al mejor postor.

La asociación velará porque se cumpla el pago del precio oficial de la caja de banano que es de \$ 6 en todo el año, y en temporadas bajas solo se reducirá en 10% de los cupos, esto tendrá un impacto positivo en los miembros de asociación ya que contarán con precios estables en todo el año.

Recibir insumos y fertilizante subsidiados

El Estado a través del ministerio de agricultura ganadería acuicultura y pesca proporciona ayuda a los agricultores, los pequeños bananeros no son la excepción, por medio del área del banano se gestionan estas ayudas con la entrega de insumos para el control de la sigatoka, fertilizantes y asesorías técnicas, esto ayudará muchísimo en el control del cultivo.

Los fertilizantes como la urea vienen subsidiados con el 70% es decir a un precio de \$ 10, normalmente se necesitan 2 quintales de urea y uno de muriato por hectárea si aplicamos mensualmente estos fertilizantes necesitaríamos 36 quintales al año a un promedio de \$34 cada uno, sumarían \$1.224, obteniendo un ahorro de \$864 por hectárea al año.

Potencializarían de la productividad.

Para la potenciación de la productividad contaremos con personal capacitado que brinden asesorías técnicas en el manejo del cultivo, esto incluirá asesoramiento en riego, control de la maleza, enfunde, fertilización, investigación y proceso de empaque, utilizando mejor los recursos con los que se cuenta mejorando el rendimiento de los racimos en un 50% es decir si tenemos un promedio de rendimiento del 0,75 cajas por racimo mejorarlo a un 1,3 cajas por racimo.

Este rendimiento ayudará mejorar los ingresos ya que con un rendimiento de 0,75 se obtiene \$4,50, si el rendimiento aumentara a 1,3 se obtendría \$7,8 obteniendo una utilidad mayor de 3,8 por racimo.

5.7.4 Cronograma

Cuadro 41. Actividades

Actividades	Semanas					
	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6
Reunir a los productores	X					
Proponer a los directivos se la asociación		X				
Solicitar la aprobación del estatuto social		X	X			
Alquiler de las oficinas y el acopio donde va a funcionar nuestra asociación				x	X	
Equipar las oficinas y el centro de acopio					X	
Contratar personal capacitado para la realización de las actividades del acopio.					X	
Inicio de las actividades de la asociación						x

Elaborado por: Omar Miranda y Michael Plaza

5.7.5 Lineamientos para evaluar la propuesta

Para poder realizar una adecuada evaluación de factibilidad de nuestra propuesta contaremos con cada una de las herramientas aquí expuestas:

La propuesta está basada en la solución de un problema, el cual previamente fue analizado, luego de esto tenemos la justificación del mismo, aquí planteamos el porqué de crear la asociación de pequeños bananeros AGROBANANO.

Nuestra propuesta cuenta con objetivos claros, posibles de lograr y más que nada buscamos un beneficio social, lo cual es muy gratificante para nosotros. Contamos con un análisis de factibilidad, aquí se proporciona datos muy importantes para verificar la viabilidad de la creación de la asociación antes mencionada.

La asociación AGROBANANO aun sin tener fines de lucro, cuenta con un análisis financiero, el cual detalla los ingresos, gastos, y su utilidad, la misma que servirá para que los socios estén al tanto de la situación financiera de la asociación.

Otra herramienta muy importante es la medición del impacto que tendrá nuestra propuesta en la economía de los pequeños productores.

Cada una de estas herramientas confirman la viabilidad de nuestra propuesta y ayudaran al lector a tener una mejor perspectiva la propuesta planteada.

CONCLUSIONES

- Los resultados de esta investigación demuestran que pese a la inestabilidad del sector bananero y los problemas que se suscitan cada año los pequeños productores de banano han tenido la predisposición de seguir en esta actividad.
- El clima, la reducción de la demanda de esta fruta en los principales mercados internacionales, la sobreplantación causada por los grandes productores, todos estos factores han incidido para que los pequeños bananeros dejen de ver rentable esta actividad y consideren cambiar sus cultivos.
- La sigatoka, la falta de financiamiento y la baja productividad son los principales problemas que afectan la rentabilidad de los pequeños bananeros del cantón Milagro.
- Los problemas a los que se enfrentan los pequeños bananeros se suscitan cada año y la crisis se ahonda en los años en que el invierno ha sido fuerte.
- La ayuda que brinda ahora el MAGAP es mejor en comparación a administraciones anteriores, ya que se ha mostrado interés en ayudar al pequeño productor.
- Un alto porcentaje de pequeños productores afirma que los funcionarios de agrocalidad son corruptos y que muchas veces no están calificados para ocupar este puesto.
- La mayoría de los pequeños bananeros cosecha entre 31 y 40 cajas por hectáreas a la semana y muchos de estos desconocen el nivel de producción de sus plantaciones.

- Casi la totalidad de los pequeños bananeros no recibe ningún tipo de asesoría técnica.
- La mayoría de los pequeños productores afirma que el costo de producción de un racimo oscila entre de 3,25 \$ y 4 \$.
- La mayoría de los pequeños productores no firma contrato por la venta de su fruta y que vende su producción al mejor postor.
- Las exportadoras y los intermediarios no pagan el precio oficial de la caja a los pequeños bananeros ya que muchos de estos no tienen firmado contrato para la venta de su producción
- La mayoría de los pequeños productores están informados sobre las acciones que está tomando el MAGAP para fortalecer los puntos donde son más vulnerables.
- La falta de cooperación tanto de los productores como los exportadores, hace que la reestructuración del sector bananero que planea el MAGAP sea algo difícil de lograr.
- La mayoría de los pequeños productores no se encuentran asociados a ningún gremio, este es uno de las razones por las cuales los pequeños bananeros son vulnerables a cualquier situación adversa.
- Con un mejor financiamiento se mejorará la productividad, ya que si se contará con los recursos, se podrían tecnificar mejor las fincas y se aplicarían los ciclos mensuales de abono que necesitan las plantaciones para ser altamente productivas.

RECOMENDACIONES

- Los pequeños bananeros deben buscar mecanismos para afrontar la inestabilidad del sector y los problemas que se suscitan cada año.
- Buscar clientes potenciales que no disminuyan el cupo a los asociados, de esta forma brindar estabilidad a los productores.
- Realizar un mejor manejo en el control de la sigatoka, para de esta forma evitar las suspensiones.
- Manejar mejor el recurso financiero, administrándolo de una forma eficiente en las temporadas altas, para tener un soporte en las temporadas bajas.
- Cumplir con los requisitos que exige el MAGAP para recibir los beneficios destinados a los pequeños bananeros.
- El MAGAP debe seleccionar mejor al personal encargado de la calidad de la fruta evitar hechos de corrupción.
- Se recomienda tecnificar y aplicar las cantidades suficientes de abono para mejorar la productividad.
- Exigir al MAGAP que dote de personal capacitado para que brinde asesorías técnicas a los pequeños productores.
- Realizar un manejo eficiente en los costos de producción por racimo.
- Los pequeños productores deben firmar contrato con las comercializadoras o exportadoras para la venta de su fruta.

- Exigir al MAGAP un control permanente a las exportadoras y los intermediarios para que estas respeten el precio oficial de la caja de banano.
- La mayoría de los pequeños productores deben estar asociados a algún gremio o asociación, este es uno de las razones por las cuales los pequeños bananeros son vulnerables a cualquier situación adversa.

BIBLIOGRAFÍA DE INVESTIGACIÓN

- ✓ CORREA DELGADO, Rafael: *Ecuador de Banana Republic a la no República*, Debate, Guayaquil, 2012.
- ✓ HARARI, Raúl y KOROVKIN, Tanya: *Efectos sociales de la globalización: petróleo, banano y flores en el Ecuador*, Abya Ayala, Ecuador, 2004.
- ✓ ACOSTA, Alberto: *Breve historia económica del Ecuador*, Corporación Editora Nacional, Quito, 2001.
- ✓ ORTÍZ, Gonzalo: *Resumen de la historia económica del Ecuador siglo XX*, Abya Ayala, Ecuador, 2004.
- ✓ BERNALTORRES, Cesar: *Metodología de la Investigación para Administración y Economía*, Pearson Prentice Hall, Colombia, 2000.
- ✓ BERNAL TORRES, Cesar: *Metodología de la Investigación*, Pearson Prentice Hall, México, 2006.
- ✓ ENRÍQUEZ, Gustavo: *Fenología y fisiología del cultivo del cacao*, Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Quevedo, 2006.
- ✓ ETZEL, Michael, STATON, William y WALKER Bruce: *Fundamentos de Marketing*, McGraw-Hill, México, 2007.
- ✓ HERNÁNDEZ, Roberto, FERNÁNDEZ, Carlos y BAPTISTA, Pilar: *Metodología de la Investigación*, McGraw-Hill, México, 2006.

- ✓ HILL, Charles y JONES, Gareth: *Administración Estratégica*, McGraw-Hill, México, 2009.
- ✓ HITT, Michael, IRELAND, Duane y HOSKISSON, Robert: *Administración Estratégica, Tercera edición*, Internacional Thomson Editores, México, 1999.
- ✓ PINDYCK, Robert y RUBINFELD, Daniel: *Microeconomía*, Pearson Prentice Hall, España, 2009.
- ✓ SAMUELSON, Paul y NORDHAUS William: *Economía*, McGraw Hill, México, 2006.
- ✓ WERTHER, William y DAVIS, Keith: *Administración de Recursos Humanos*, McGraw-Hill, México, 2007.
- ✓ RODRÍGUEZ CADENA Andrea Carolina: *Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de banano (Musa sp.), variedad gran enano cavendish*, Tesis de grado para optar al título de en Quevedo, provincia de Los Ríos, Tesis de grado para optar al título de ingeniero en agroempresas, departamento de agroempresa, Universidad San Fransisco de Quito, Quito, Ecuador, año 2009.
- ✓ AGUILAR GARCÍA Luisa María, BLANCAS SANTILLÁN Eliana Karla, YULÁN BLANCAS Natasha Nadia: *Proyecto de inversión para el desarrollo de la producción de banano orgánico ecuatoriano y su exportación a Hamburgo-Alemania*, Tesis de grado para optar al título Ingeniería en negocios Internacionales, Escuela Superior Politécnica del Litoral, Guayaquil, Ecuador , año 2012
- ✓ INVESTIGACIONES ECONÓMICAS DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: *el banano en ecuador Estructura de mercados y formación de precios*, Guayaquil, Autores: Marco Baquero, Gabriela Fernández y Paulina Garzón, 2004.

- ✓ CASTILLO FIGUEROA Jessica, *Leyes regulatorias y su efecto en la economía caso del banano Ecuatoriano*, Tesis de grado para optar al título de Economista con mención en Gestión Empresarial especialización Finanzas, Escuela Superior Politécnica del litoral, Guayaquil, año 2000.

- AEBE, *Industria Bananera Ecuatoriana, año 2011, Guayaquil, autor* Ledesma García Eduardo, 2011.

- DECRETO EJECUTIVO 818, *Registro Oficial 499 de 26-jul-2011, Reglamento a la ley para estimular y comercializar el banano*,

- MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA: *Balcón de servicios, registro de exportadores.*

- SALAZAR GARABI Melva María, ZAMBRANO PEÑAFIEL Hortensia Janeth: *Estudio de factibilidad para la implementación de un centro de comercialización interna y exportación de cacao en Milagro*, Tesis de grado para optar al título de Economistas, Universidad Estatal de Milagro, *Milagro, Año 2012*

- ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES BANANEROS DEL ECUADOR: *Historia del banano en el Ecuador*, Guayaquil, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2011.

- AGENDA DE INSERCIÓN DEL ECUADOR A LOS MERCADOS MUNDIALES: *EL BANANO EN ECUADOR Estructura de mercados y formación de precios, Apuntes de Economía No. 42.*

LINKOGRAFÍA

- ✓ Diario Ecuador inmediato: *Ecuador cada día pierde el mercado del banano por su diferencial del costo*, http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=188550&umt=ecuador_cada_dia_pierde_mercado_del_banano_por_diferencial_del_costo_afirma_director_asociacion_exportadores_banano_audio.
- ✓ Diario El Comercio: *Entrevista El pequeño bananero no se ha tecnificado*, http://www.elcomercio.com.ec/pais/pequeno-bananero_tecnificado_0_539946078.html.
- ✓ ORTÍZ, Henry: *Ecuador propone alianza con países bananeros para establecer una política unificada de precios*, <http://www.andes.info.ec/es/economia/ecuador-propone-alianzas-paises-bananeros-crear-sola-politica-precios.html>.
- ✓ Diario el Comercio: *En Ecuador se tiende a reducir el área de cultivos de banano*, http://www.elcomercio.com/negocios/Ecuador-reducir-cultivos-banano_0_928107206.html.
- ✓ Revista el Agro: *Implementarán nueva política bananera*, <http://www.revistaelagro.com/2013/04/17/implementaran-nueva-politica-bananera/>.
- ✓ Diario el telégrafo: *Bananeros tendrán un salario básico y afiliación al IESS*, <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/bananeros-tendran-un-salario-basico-y-afiliacion-al-iess.html>.

- ✓ Diario el telégrafo: *Asociación promueve un comercio justo en exportación de fruta*, <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/asociacion-promueve-un-comercio-justo-en-exportacion-de-fruta.html>.

- ✓ Diario el Universo: *Bananeros miran hacia países del este de la U*, <http://unvrso.ec/0007G5L>.

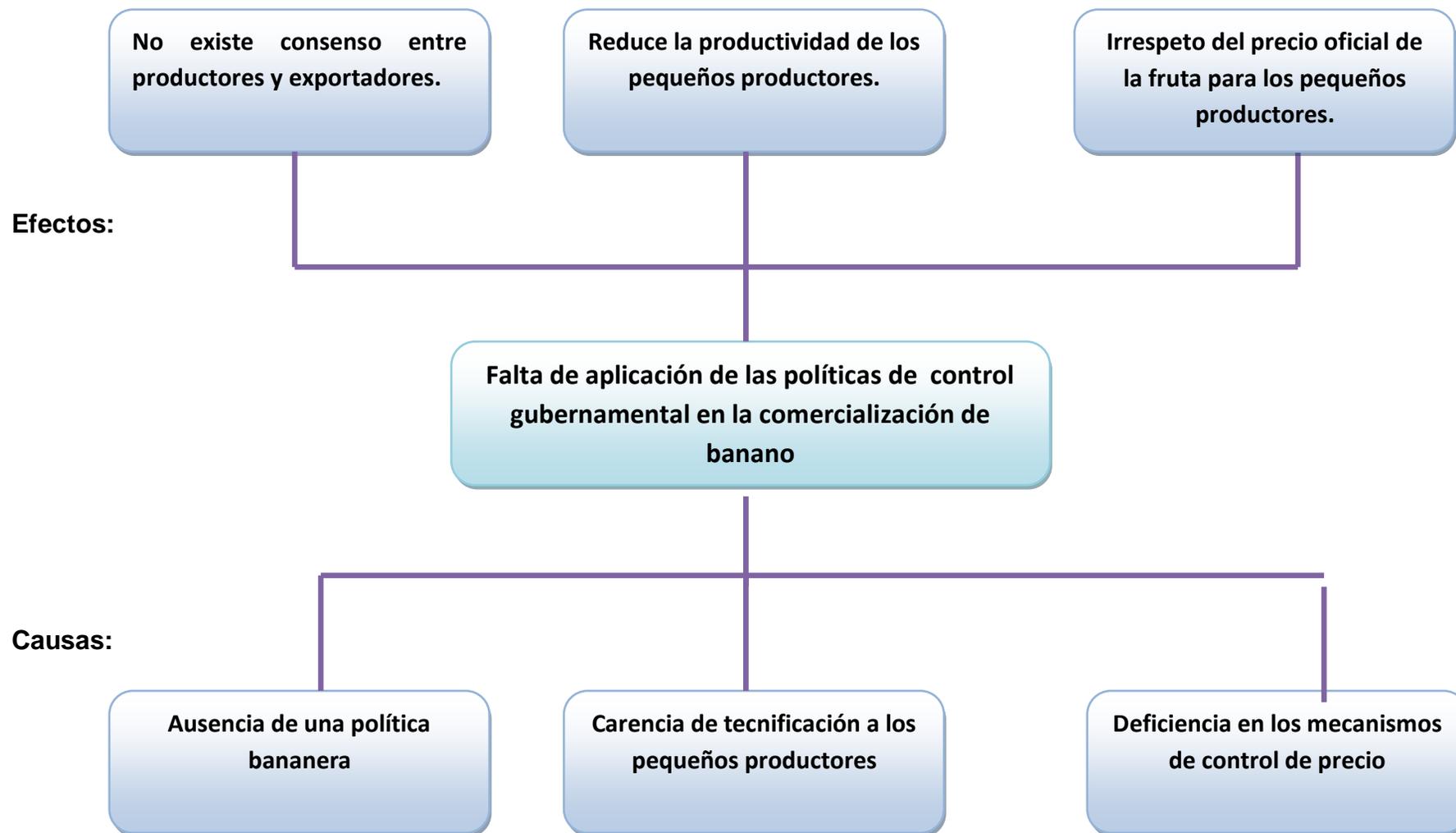
- ✓ Activa Magazine: *Keynes vs. Hayek: Lo que debes saber*, <http://www.actibva.com/magazine/economia/keynes-vs-hayek-lo-que-debes-saber>.

- ✓ SIERRA LARA, Yoandris: *El Pensamiento Económico de John Maynard Keynes y Milton Friedman. Un estudio de sus teorías a través de 4 problemas centrales*, <http://www.eumed.net/ce/2007c/ysl.htm>.

ANEXOS

ANEXOS

Anexo 1: Árbol del problema



Anexo 2. Base Matriz

Variables	Problema y Formulación	Objetivo General	Causas	Efecto	Sistematización del problema	Objetivos específicos
Políticas de control gubernamental.	Falta de aplicación de políticas de control gubernamental en la comercialización de banano en el Ecuador.	Determinar la eficacia de los mecanismos de control gubernamental a las compañías comercializadoras y exportadoras de banano.	*Ausencia de una política bananera	*No existe consenso entre productores y exportadores	¿Por qué es necesaria la aplicación y el control de la política bananera para llegar a un consenso entre productores y exportadores?	*Analizar la eficacia de la aplicación de las políticas bananeras, para mejorar la comercialización de la fruta a partir del análisis previo.
Desarrollo de los pequeños productores.	¿Cómo incide la falta de aplicación de políticas de control gubernamental en la comercialización de banano, en el desarrollo de los pequeños productores de banano en el cantón Milagro?		*Carencia de tecnificación a los pequeños productores	*Reduce la productividad de los pequeños productores.	¿Por qué son importantes los mecanismos de tecnificación, para mejorar la productividad de los pequeños productores?	Establecer Mecanismos de tecnificación a los pequeños productores.
			*Sobreplantación ilegal	*Reducen el cupo de los pequeños bananeros.	¿Porque existe exceso de plantaciones en el Ecuador y como afecta a los cupos de los pequeños productores?	Analizar porque existe exceso de plantaciones en el Ecuador y como incide en los cupos de los pequeños bananeros.
			*Deficiencia en los mecanismos de control de precio	*Irrespeto del precio oficial de la fruta para los pequeños productores	¿Cómo establecer mecanismos para que se respete el precio oficial al pequeño productor?	Proponer mediante un análisis de la política bananera, alternativas de políticas de control para que se regule el precio oficial a los pequeños productores.

Anexo 3: Modelo de encuesta



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
UNIDAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

1. ¿Cuánto tiempo lleva ejerciendo esta actividad?

1-5 años 6-10 años 11-15 años más de 15 años

2. ¿Ha tenido problemas que han afectado la rentabilidad?

Sí No

3. ¿Cuáles son los problemas más comunes?

- Falta de financiamiento
- Productividad
- Sigatoka
- Reducción de cupo

4. ¿Con que frecuencia se dan estos problemas?

Cada año
Cada 3 años
Cada 5 años
En los años de inviernos fuertes

5. ¿Cómo califica la ayuda brinda por el MAGAP?

Buena Mala No ha recibido ayuda

6. ¿Cómo califica a los funcionarios del MAGAP que califican la calidad de la fruta?

Honestos Corruptos Incompetentes

7. ¿Cuál es el promedio de cajas por hectárea que produce por semana?

20-30 cajas 31-40 cajas 41-50 cajas más de 51 cajas

8. ¿Cuenta con Asesoría técnica para el cultivo de fruta?

Sí No

9. ¿Cuál es el costo de producción de un racimo?

2,5 - 3 \$ 3,25 - 4 \$ 4,25- 5 \$ más de 5 \$

10. ¿Cómo se realiza la venta de su fruta?

Contrato con intermediario

Contrato con las exportadoras.

Sin firmar contrato.

11. ¿Se respeta el precio y los cupos pactados en el contrato?

Sí No

12. ¿Usted conoce sobre las leyes de política bananera para ayudar al pequeño productor?

Sí No

13. ¿Usted cree que se aplica al 100% las leyes de protección al productor?

Sí No

14. ¿Usted como productor de banano, pertenece a algún gremio?

Sí No

15. ¿Cuál de las siguientes opciones cree usted que podría mejorar su productividad?

Riego por aspersión

Ciclos mensuales de abono

Capacitación al productor y personal de campo

Financiamiento

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

Anexo 4: Reunión de socios, Asociación de pequeños productores bananeros de Mariscal Sucre.

