



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERIA
EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA – CPA.**

TÍTULO DEL PROYECTO:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE
BRINDE ASESORÍA EN LA CONVERSIÓN, EL MANTENIMIENTO Y PRODUCCIÓN
DE BANANO ORGÁNICO EN LA CIUDAD DE MILAGRO Y CANTONES
ALEDAÑOS”.**

AUTORA:

ROXANA MATILDE MACHUCA TOBAR

Milagro, Julio del 2012

Ecuador

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

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

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de Tesis de Grado con el título: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE BRINDE ASESORÍA EN LA CONVERSIÓN, EL MANTENIMIENTO Y PRODUCCIÓN DE BANANO ORGÁNICO EN LA CIUDAD DE MILAGRO Y CANTONES ALEDAÑOS”**, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría - CPA.

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

Presentado por la egresada:

Roxana Matilde Machuca Tobar

C.I: 091640679-6

TUTOR

Ing. Roberto Fernando Cabezas Cabezas.

Milagro, Julio del 2012

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La autora de esta investigación declara ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de mi propia 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 en una institución nacional o extranjera.

Milagro, Julio del 2012

Roxana Matilde Machuca Tobar

C.I: 091640679-6

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

Egresada: Roxana Matilde Machuca Tobar

EL TRIBUNA CALIFICADOR previo a la obtención del título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría – CPA otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

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

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

Este proyecto le dedico a Dios todopoderoso por brindarme la vida y bendecirme cada día con su infinito amor, a la Virgen de la Nube por su intercesión celestial de madre y a mis queridos padres Jesús Machuca Calle y Nancy Tobar Miranda, por sus cuidados, sacrificio y dedicación, quienes me han apoyado en todo momento para alcanzar mis metas y superarme en todos los aspectos de mi vida.

Son los pilares fundamentales en mí existir, los amo con todo mi corazón.

Roxana Matilde Machuca Tobar

AGRADECIMIENTO

Mis infinitos agradecimientos a Dios y a la Virgen de la Nube ya que sin ellos todo esfuerzo sería infructuoso.

A la Universidad Estatal de Milagro “UNEMI” por hacer posible que alcancemos nuestra anhelada meta de ser profesionales.

A mi Tutor de tesis, Ing. Roberto Fernando Cabezas Cabezas, por sus conocimientos, experiencia, motivación y ser el guía en la realización de este proyecto de investigación.

A todos mis profesores universitarios, por ser parte elemental de mi formación profesional y brindarme sus conocimientos.

De igual manera agradecer a mis amigos y amigas por brindarme una verdadera amistad, y formar parte de mi vida, en especial a mi amiga la Ing. AracellyMartínez por su apoyo incondicional durante la realización de este proyecto.

A todos ustedes, mis sinceros e imperecederos agradecimientos.

Roxana Matilde Machuca Tobar.

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 procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho de las Autoras del Trabajo realizado como requisito previo a la obtención de nuestro Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que brinde asesoría en la conversión, el mantenimiento y producción de banano orgánico en la ciudad en la ciudad de Milagro y cantones aledaños, y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, Julio del 2012

Roxana Matilde Machuca Tobar

C.I: 091640679-6

ÍNDICE GENERAL

CARATULA.....	i
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	iii
CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	vii
ÍNDICE GENERAL.....	viii
ÍNDICE DE CUADROS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT	xv
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I.....	2
EL PROBLEMA.....	2
1.1PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1Problematización.....	2
1.1.2 Delimitación del problema	3
1.1.3 Formulación del problema	3
1.1.4 Sistematización del problema.....	4
1.1.5 Determinación del tema	4
1.2 OBJETIVOS.....	4
1.2.1 Objetivo general	4
1.2.2 Objetivos específicos	4
1.3 JUSTIFICACIÓN	5

1.3.1 Justificación de la investigación	5
CAPITULO II	7
MARCO REFERENCIAL	7
2.1 MARCO TEÓRICO	7
2.1.1 Antecedentes históricos	7
2.1.2 Antecedentes referenciales	9
2.2 MARCO CONCEPTUAL	15
2.2.1 Fundamentación	15
2.2.2 Marco Legal	32
2.2.3 Marco Conceptual	39
2.3 HIPÓTESIS Y VARIABLES	42
2.3.1 Hipótesis General	42
2.3.2 Hipótesis particulares	43
2.3.3 Declaración de variables	43
2.3.4 Operacionalización de las variables	45
CAPITULO III	46
MARCO METODOLÓGICO	46
3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL	46
3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	48
3.2.1 Características de la Población	48
3.2.2 Delimitación de la Población	48
3.2.3 Tipo de Muestra	48
3.2.4 Tamaño de la Muestra	48
3.2.5 Proceso de selección	49
3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS	50

3.3.1 Métodos teóricos	50
3.3.2 Métodos empíricos fundamentales	50
3.3.3 Técnicas e instrumentos de la investigación	51
3.4 EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.	51
CAPITULO IV.....	52
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	52
4.1ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	52
4.2ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS	63
4.3 RESULTADOS.....	63
4.4 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS.....	64
CAPITULO V.....	65
PROPUESTA.....	65
5.1TEMA.....	65
5.2FUNDAMENTACIÓN	65
5.3 JUSTIFICACIÓN	69
5.4OBJETIVOS.....	70
5.4.1Objetivo General de la propuesta.....	70
5.4.2Objetivo Específicos de la propuesta	71
5.5UBICACIÓN	71
5.6FACTIBILIDAD.....	72
5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA	73
5.7.1Actividades.....	86
5.7.2 Recursos, análisis financiero.....	109
5.7.3Impacto	121
5.7.4Cronograma	121

5.7.5Lineamiento para evaluar la propuesta.	122
CONCLUSIONES	123
RECOMENDACIONES	124
ANEXOS.....	125

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Analisis comparativo entre los sistemas orgánico y convencional	18
Cuadro 2. Operacionalización de las variables	45
Cuadro 3. Distribución de la muestra	49
Cuadro 4. Resultado de la encuesta pregunta 1	53
Cuadro 5. Resultado de la encuesta pregunta 2	54
Cuadro 6. Resultado de la encuesta pregunta 3	55
Cuadro 7. Resultado de la encuesta pregunta 4	56
Cuadro 8. Resultado de la encuesta pregunta 5	57
Cuadro 9. Resultado de la encuesta pregunta 6	58
Cuadro 10. Resultado de la encuesta pregunta 7	59
Cuadro 11. Resultado de la encuesta pregunta 8	60
Cuadro 12. Resultado de la encuesta pregunta 9	61
Cuadro 13. Resultado de la encuesta pregunta 10	62
Cuadro 14. Verificación de las hipótesis.....	64
Cuadro 15. Manual de funciones - gerente general.....	76
Cuadro 16.Manual de funciones - auditores.....	77
Cuadro 17. Manual de funciones - asistente de control.....	78
Cuadro 18. Rango de precios	106
Cuadro 19. Talento humano.....	107

Cuadro 20. Recursos materiales	108
Cuadro 21. Inversión y financiamiento del proyecto	109
Cuadro 22. Tabla de amortización	110
Cuadro 23. Participación en el mercado y presupuesto de ventas	111
Cuadro 24. Depreciación planta y equipo.....	112
Cuadro 25. Beneficios de ley	113
Cuadro 26. Viáticos - consumo combustible	113
Cuadro 27. Presupuesto gastos operacionales proyectado	114
Cuadro 28. Flujo de caja proyectado.....	115
Cuadro 29. Estado de perdidas y ganancias proyectado	116
Cuadro 30. Balance general proyectado	117
Cuadro 31. Cronograma	118

ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfico 1. Planta de Banano	7
Gráfico 2. Historia de Banano	8
Gráfico 3. Banano Orgánica.....	17
Gráfico 4. Negocio Bananero	20
Gráfico 5. Gráfico Estadístico pregunta No. 1	53
Gráfico 6. Gráfico Estadístico pregunta No. 2	54
Gráfico 7. Gráfico Estadístico pregunta No. 3	55
Gráfico 8. Gráfico Estadístico pregunta No. 4	56
Gráfico 9. Gráfico Estadístico pregunta No. 5	57
Gráfico 10. Gráfico Estadístico pregunta No. 6	58

Gráfico 11. Gráfico Estadístico pregunta No. 7	59
Gráfico 12. Gráfico Estadístico pregunta No. 8	60
Gráfico 13. Gráfico Estadístico pregunta No. 9	61
Gráfico 14. Gráfico Estadístico pregunta No. 10	62
Gráfico 15. Productores Bananeros	67
Gráfico 16. Procesos de Producción	69
Gráfico 17. Mapa de la ubicación de la empresa.....	71
Gráfico 18. Organización de la empresa	75
Gráfico 19. Ingreso del cliente al proceso de certificación.	79
Gráfico 20. Asesoría a la unidad productiva del agricultor	80
Gráfico 21. Solicitud de certificación orgánico a la autoridad competente	81
Gráfico 22. Análisis de Porter.....	82
Gráfico 23. Matriz Foda.....	84
Gráfico 24. Plano de la oficina	100
Gráfico 25. Foto frontal de la empresa	101
Gráfico 26. Díptico publicitario (vista exterior)	102
Gráfico 27. Díptico publicitario (vista interior)	102
Gráfico 28. Vayas publicitarias 1	103
Gráfico 29. Vayas publicitarias 2.....	103
Gráfico 30. Vayas publicitarias 3.....	104
Gráfico 31. Carpeta informativa	104
Gráfico 32. Publicidad (Camisetas, plumas y gorras)	105
Gráfico 33. Tarjeta de presentación	106

RESUMEN

El estudio de investigación se realizó en la zona Guayas dentro de los cantones: Milagro, Naranjito, Simón Bolívar, Mariscal Sucre y Yaguachi, en la zona agrícola, exclusivamente en el área de producción de banano convencional. Este sector se ha caracterizado por la inestabilidad económica provocada por la oferta y demanda del mercado, notándose en estos años la problemática con mucha mayor intensidad que en el pasado.

Por ende, nuestro país como gran productor de este cultivo debe buscar nuevas oportunidades en el mercado como la tendencia al consumo de productos orgánicos que además de contribuir al bienestar de la salud en los consumidores también aporta significativamente a la preservación del medio ambiente, y es lo que justamente en los mercados internacionales están haciendo énfasis.

Son muy pocos los productores dentro del sector que están tomando esta tendencia, y quienes ya están inmersos en ella, manifiestan su satisfacción ya que han mejorado considerablemente en su bienestar económico y social. Por esta razón, consideramos esta tendencia como una nueva alternativa de producción, para lo cual al crear una empresa de asesoramiento en la conversión de banano convencional a orgánico, que se enfoque en todos los puntos de producción, manejo de campo y certificaciones estaremos brindando el conocimiento necesario para que los productores puedan surgir de la desfavorable economía que atraviesan.

ABSTRACT

The research study was conducted in the Guayas's province within the cantons: Milagro, Naranjito, Simon Bolivar, Mariscal Sucre and Yaguachi in the agricultural zone, exclusively in the area of conventional banana production. This sector has been characterized by economic instability caused by supply and market demand, noticing the problem in recent years with much greater intensity than in the past.

Thus, our country as a major producer of this crop must seek new opportunities in the market as the trend in consumption of organic products also contribute to the welfare of health consumers also contributes significantly to the preservation of the environment, and is what exactly in the international markets are emphasizing.

Very few producers in the industry who are taking this trend, and those already immersed in it, expressed their satisfaction that have improved considerably in their economic and social welfare. For this reason we consider this trend as a new alternative production, for which to create a consultancy firm in the conversion of conventional organic bananas, which focuses on all points of production, field management and certifications will be providing the knowledge needed to allow producers to emerge from the worst economy they face.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo fue realizado en la ciudad de Milagro y en cantones aledaños, debido a la gran preocupación del sector bananero convencional por la actual situación que está atravesando esta industria. Los bajos precios, la sobreoferta, la falta de productividad, están afectando en gran medida la situación económica de los productores y de quienes están directa e indirectamente relacionados con esta actividad.

Lo que se pretende realizar es la creación de una empresa que brinde servicios de asesoramiento en lo que respecta al cultivo y manejo de banano orgánico. Por lo cual se quiere establecer una empresa con bases sólidas que eviten crear deficiencias en los procesos tanto operativos como administrativos.

Se creó los respectivos manuales de funciones, procedimientos y reglamento interno, teniendo así el talento humano una herramienta eficiente en el ejercicio de sus funciones administrativas y operativas, con el propósito de tener un mayor control de las actividades e información que se maneje dentro de la entidad.

Con esta propuesta se pretende aprovechar las oportunidades que nos brinda el mercado exterior haciendo uso de nuestros recursos agrícolas que caracterizan a nuestro país como uno de los pioneros en la producción de banano orgánico a nivel internacional.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematicación

El sector bananero, en el Ecuador tradicionalmente ha sido la actividad económica más rentable y de crecimiento por la demanda de la fruta en el exterior. Nuestro país ha sido considerado como el primer productor y exportador de banano en el mundo, sin embargo, en los últimos años una serie de circunstancias adversas ha originado el crecimiento negativo del sector del banano.

Debido a la inestabilidad de los precios de la caja de banano se ha visto afectado en diferentes factores de la economía del agricultor bananero, por causa de la disminución de la oferta y la sobre oferta de la fruta convencional, y por usos de químicos lo que agrava que los mercados en general tiendan a la disminución de la fruta.

El exportador al verse amenazado en la posible ventaja en la venta de productos de sus competidores bajan los precios para vender más, a fin de obtener más demanda, pero, en

realidad perjudica a los pequeños productores que constituyen la mayoría de la total producción. Sin embargo, se ha incrementado el número de cajas vendidas, aunque el ingreso en dólares por la exportación del banano convencional ha ido decreciendo, lo que implicaría que se han incurrido en gastos para producir que no han sido retribuidos con ingresos por esa inversión hecha originalmente.

Los productores de banano convencional, en su totalidad, tienen un deficiente manejo de la tecnología de producción en este tipo de cultivo por lo que emplean en sus fincas métodos empíricos, lo que no les ha permitido alcanzar la alza de la producción de la fruta y mejoramiento de su calidad.

1.1.2 Delimitación del problema

País:	Ecuador
Región:	Costa
Provincia:	Guayas
Cantones:	Milagro, Simón Bolívar, Naranjito, Marcelino Maridueña y Yaguachi.
Sector / Comunidad:	Agraria
Área:	Agrícola
Universo:	Fincas bananeras del sector (información se tomará de las estadísticas del último censo realizado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca - MAGAP
Tiempo:	Información bibliográfica, lincográfica y documental no mayor a 5 años

1.1.3 Formulación del problema

¿De qué forma afecta a los productores de banano convencional el bajo nivel de ingresos por su producción?

1.1.4 Sistematización del problema

¿De qué manera influyen los escasos conocimientos de técnicas para sembrar banano convencional?

¿Qué grado influye la rentabilidad de los agricultores en la producción de banano convencional?

¿Qué influencia tiene la falta de asociatividad a nivel de productores bananeros?

1.1.5 Determinación del tema

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que brinde asesoría en la conversión, el mantenimiento y producción de banano orgánico en la ciudad de Milagro y cantones aledaños. Se lo realizara a través de estudio, así como la utilización de herramientas investigativas como la encuesta y entrevistas, para obtener información relevante que justifique la ejecución de la propuesta.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo general

Realizar un estudio que permita conocer los motivos que genera los bajos ingresos de los productores de banano, por medio de la encuesta y entrevista con la finalidad de mejorar su economía.

1.2.2 Objetivos específicos

- Identificar las causas por las que los agrícolas desconocen nuevas técnicas para sembrar la fruta.
- Conocer los efectos económicos y financieros que generan la producción de banano convencional.
- Distinguir los resultados de la falta de asociatividad a nivel de productores bananeros.

1.3 JUSTIFICACIÓN

1.3.1 Justificación de la investigación

Productores bananeros acusan estar viviendo una crisis, debido al incumplimiento en el pago del precio oficial. A eso se suma la baja productividad de las fincas debido a los rezagos del fuerte invierno y a las plagas, señalan que la situación se ha vuelto insostenible y que con los precios que les están pagando en la actualidad no les permiten sostener el negocio.

No solo se afectan los productores, asimismo aquellos que trabajan en las fincas, que no están recibiendo sus salarios completos, pero dicen que lo entienden. Se acusa la inacción por parte de las autoridades, y es que dicen que el incumplimiento a la hora de pagar el precio oficial es algo de todos los días, pero que nadie hace nada, a esto se suma el problema de las plagas, en especial de la sigatoka negra que afecta a las plantaciones restándoles productividad, dando a la industria bananera convencional del Ecuador se encuentra pasando por un momento complicado debido a la poca demanda internacional de la fruta y los bajos precios ofrecidos en mercados.

Mientras que en el país existe una ley del precio mínimo oficial de la caja de banano de 5,50 USD a los productores “el mercado internacional se encuentra bastante mal. El precio internacional de la caja de banano se encuentra entre 2,00 USD la caja y como máximo 4,50 USD la misma caja de banano”. Afirma uno de los exportadores de banano ecuatoriano que manda su fruta a Europa.

Cabe resaltar que aunque la situación se encuentra bastante mal, los exportadores lo esperaban debido que éste es el periodo del año en donde los precios bajan y la demanda de importadores también se reduce por una disminución en el consumo de la fruta en los mercados.

A través del método de la observación hemos constatado que la inestabilidad económica que afecta a los productores bananeros convencionales genera problemas dentro del ciclo operativo en la producción y comercialización de este principal recurso agrícola del país. Por lo cual, consideramos necesario realizar un estudio profundo de la situación empleando técnicas de investigación tales como: la encuesta, la entrevista y el muestreo, para determinar que el presente trabajo investigativo es de gran importancia para demostrar la viabilidad de su entorno.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes históricos

Gráfico 1. Banano



La planta del Banano, es considerado una fruta cuyo origen proviene del Sureste de Asia, incluyendo el Norte de la India, Burma, Camboya y parte de la China sur, así como las Islas mayores de Sumatra, Java, Borneo, las Filipinas y Taiwán.

Las más antiguas reseñas respectivas al cultivo de bananas vienen de india, en el que brotan citas de la poesía épica del budismo primitivo de los años 500-600 A.C. En el mediterráneo de los tiempos clásicos, el plátano solo se conocía de oídas; fue descrito por Negatones, y Plinio. Casi todos los escritores concuerdan que la fruta llevo al mediterráneo después de la conquista de los Árabes en el año 650 D.C.

Al África fue llevado desde la India, a través de Arabia, y prontamente al sur, cruzando Etiopia inclusive a Uganda en el año 1300 D.C. El banano fue traído a las Islas Canarias por los portugueses posteriormente del año 1402 y de ahí paso al Nuevo Mundo, iniciándose en 1516 varios sucesos de preliminares de este cultivo de banano. La emergencia de la apariencia precolombina del banano en América ha sido propuesta, pero no se poseen pruebas directas de ello.

Gráfico 2.Historia del banano

La producción bananera del Ecuador, se ubica en diez provincias El Oro, Guayas, Los Ríos, Cotopaxi, Esmeraldas, Cañar, Pichincha, Azuay, Bolívar y Manabí, con una superficie de 127 mil 185,2 hectáreas al año 1997, según el desaparecido Programa Nacional del Banano, y que para el 15 de septiembre del año 2001, se incrementa a 148 mil 725,4 hectáreas, de acuerdo con un reporte de la Unidad del Banano de la Subsecretaría Regional del Litoral Sur y Galápagos del MAG.



De esta superficie bananera del año 1997 y según la misma fuente informativa, 87 mil 741,0 hectáreas esto es el 70,6 % son tecnificadas; 23 mil 524,6 hectáreas, esto es el 18,5 % son semitecnificadas; y 13 mil 819,6 % son No tecnificadas; pero estas cifras van a variar de manera considerable, según reportes que dispone la Unidad del Banano de la Subsecretaría Regional del MAG, Litoral Sur y Galápagos, con 147 mil 278,1 hectáreas al año 2000 y 148 mil 725,4 hectáreas al año 2000.

A la fecha, se ha incrementado el área de siembras de bananos en el país, unas con la respectiva “autorización” del desaparecido Programa Nacional del Banano, que desapareció el 31 de diciembre de 1998 y fue sustituido por el Instituto Nacional del Banano, entidad creada de manera ilegal, por lo que desapareció tan pronto como fue

creada. En la actualidad hay sembradas entre doscientas mil hectáreas y doscientas veinte mil hectáreas de bananos en el país.

2.1.2 Antecedentes referenciales

1.- Escuela Superior Politécnica del Litoral

Facultad de Economía y Negocios

Tesis de Grado

Previo la obtención del título de Ingeniería en Negocios Internacionales

Tema: “Proyecto de inversión para el desarrollo de la producción de banano orgánico ecuatoriano y su exportación a Hamburgo - Alemania”

Autores: Luisa Aguilar García, Eliana Blancas Santillán, Natasha Yulán Blancas.

Guayaquil – Ecuador

2012

Como actualmente al tener un mundo tan saturado por productos procesados es necesario que las personas tomen en consideración el consumo de productos más naturales, es decir que, si son orgánicos mucho mejor, puesto que en su producción, además de ayudar a la protección y conservación del medio ambiente, también aseguran a los consumidores un valor nutricional aun mayor y un mejor cuidado

Desde los años ochenta y noventa se ha venido haciendo una investigación sobre qué tipos de productos prefieren los consumidores, y se ha podido determinar que estos, han optado por preferir productos respetuosos con el medio ambiente y por ende más beneficiosos para la salud.

Desde hace unos cuantos años en nuestro país se ha tratado de producir banano orgánico y la problemática central surge a raíz de que en nuestro país existen muy pocos productores de este producto, que por lo consiguiente hace que exista escasez de exportación del mismo.

Consideramos que algún momento este problema será más trascendental, debido a que aquí en el Ecuador muchos de los sembríos que existen son de banano convencional y en los cuales no existe una regulación sobre la contaminación del medio ambiente.

El objetivo de esta investigación es de crear una empresa productora y exportadora de banano orgánico, el cual iría al puerto de Hamburgo en Alemania y desde este llegaría a nuestros consumidores, puesto a que es un producto que todavía no sobrepasa la demanda, la cual sería una buena oportunidad.

2.- Universidad Agraria del Ecuador

Facultad de Ciencias Agrarias – Unidad Académica Guayaquil

Monografía

Previo la obtención del título de Ingeniero Agrónomo

Tema: “Perspectivas de comercialización del cultivo de banano orgánico”

Autor: Jorge Javier García Arboleda

Guayaquil – Ecuador

2010

En el mercado de banano los segmentos más importantes son: el convencional, el orgánico, y el de comercio. Los dos últimos se determinan por tener superior requerimiento que el originario y utilizar métodos de legitimación que prevalezcan los sucesivos aspectos: la naturalidad del fruto, así que el carácter mas importante en la relación a sus características; la equidad social, el entorno, costo y buen trato a todos los trabajadores, en la concordancia al ambiente en que son cosechados, procesados y vendidos.

Diferentes criterios de la sociedad y climáticos están cobrando fuerza en la última década, en respuesta a los criterios de valoración de los consumidores. Sistema de certificación privada acreditan el cumplimiento de las normas de productos orgánicos y de comercio justo. Además de ellos existen otros sistemas de certificación como el GLOBALGAP, ISO 14,001, que por sus direcciones y reglas sociales y ambientales, establecen la

introducción a los nichos de mercado en el que los compradores aprecian costosamente estos criterios.

Podemos citar que el banano orgánico es una nueva tendencia de agricultura renovado por ende no quiero decir que debemos abolir la tradicional sino que compensaría a tomar nuevos rubros que generarían nuevas divisas a nuestro país como productor de dicho cultivo.

Por ende debemos considerar que la agricultura orgánica va tomando fueras a nivel mundial debido a las ventajas económicas, ambientales y sociales, las que condicionan para buscar nuevos métodos y técnicas para la preservación del medio ambiente y por ende mejora la productividad.

Este ende debemos considerar que la agricultura orgánica va tomando fuerzas a nivel mundial debido a las ventajas económicas, ambientales y sociales, las que condicionan para buscar nuevos métodos y técnicas para la preservación del medio ambiente y por ende para mejorar la productividad.

La expresión de agricultura en banano orgánico reúne a muchas escuelas y movimientos de agriculturas alternativas, unas de estas organizaciones en el ámbito mundial representa a la agricultura diferente a los convencionales es la Federación Internacional de Movimientos de Agriculturas Orgánica, conocida como el INFOAM

3.- Escuela Superior Politécnica del Litoral

Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas

Tesis de Grado

Previo la obtención del título de Economista con mención en Gestión Empresarial Especialización Finanzas.

Tema: “Exposición y Análisis de la política económica en el mercado bananero ecuatoriano: causas, efecto, y nuevas propuesta.”

Autores: Luis Xavier Alvarado Cornejo – Galo Mario Paz y Miño Phillips.

Guayaquil – Ecuador

2009

A través de los años el banano se ha convertido, en una de las fuentes más importante de ingresos para el Ecuador, siendo el primer rubro de exportación no petrolero.

Sin embargo, las perspectivas del mercado de esta fruta en sus estados fresco presenta una serie de factores adversos tanto endógeno como exógeno y la permanencia del Ecuador en el sitio que le ha merecido durante cerca de 40 años no está asegurado para siempre es por esto que para el sector bananero ecuatoriano el área social, como el área tecnológica y el área de comercialización interno, son de suma importancia para el desarrollo del sector en el mercado nacional como para el mercado internacional.

En el área social nos enfrentamos al problema de que las haciendas bananeras ecuatorianas emplean mano de obra infantil y esto es severamente y esto es severamente criticado en el exterior, ya que prefieren un producto socialmente responsable y de cumplimiento de las normas vigentes como las certificadoras internacionales como Global Gap, ISO S.A. 800 y EthicalTrade.

En el área tecnológica los bajos niveles de productividad a nivel nacional y el crecimiento en el hectárea en un mercado cada vez más competitivo, en el cual la permanencia en el negocio ya no depende solo de buenos precios. los mejoramientos tecnológicos se convierten en elementos determinados para su permanencia y más aun cuando se observa cambios en las exigencias de los consumidores, no solo en la calidad del producto por tamaño y sabor, sino también por cuestiones de protección a la salud humana lo cual también transforma los componentes de los paquetes tecnológicos.

En el área comercial los diferentes escaneos que se presenta el banano ecuatoriano donde los precios y cantidad varía, donde las exportaciones están limitados por las decisiones del extranjero que por ende afectan a los precios pagados a los productores. Donde el precio pagado internamente tiene como interventor al Estado pero propiciando la ineficiencia en el sector productor y limitando las acciones que pueda tomar el sector exportador.

Por lo explicado anteriormente surge la propuesta en esta tesis que es la creación de un organismo de acción civil sin fines de lucro, en la cual podemos encasillar como una ONG u Organismo no gubernamental. Esta ONG tentativamente tratara la problemática en que se desenvuelve el sector bananero interno ya que su carácter es a nivel nacional y que funciona a nivel de asociación sin fines políticos ni partidistas.

La ONG se encargara de los 3 campos de acción ya mencionados en el área social, área tecnológica, y fitosanitarias y en el área de comercialización interna y será más como un impulsador de proyecto con su propia estructura organizativa y legal.

4.-Universidad Agraria del Ecuador

Facultad de Ciencias Agrarias – Ciudad Universitaria Milagro

Tesis de Grado

Previo la obtención del título de Ingeniero Agrónomo

Tema: “Los productos orgánicos en banano, su evolución e importancia económica en la provincia del guayas”

Autor: Carlos Luis Amen Valverde

Milagro – Ecuador

2008

El uso de productos orgánicos es tan antiguo como la agricultura misma, ya que antes de la “Revolución Verde” la mayor parte de los cultivos tradicionales, eran desarrollados a través de la tecnología local orgánica, técnicamente se ha venido utilizando más de 10 años, tomando cada vez más fuerza en el país, para lo cual se han implementado reglamentos de Ley para uso de productos orgánicos en la agricultura.

Se han desarrollado tecnologías para el uso de recursos que permitan aplicar conceptos limpios, con el uso de compost, bokashi, vióles, etc. Que al descomponer materia orgánica en mezclas con suelo agrícola, microorganismo y otros componentes orgánicos, se obtienen productos para el uso agrícola, con resultados eficientes.

Los abonos orgánicos, componen un gran conjunto de materiales diversos, que se manejan para diversos objetivos. Todos estos productos poseen como base la materia orgánica que es la que establece el progreso de los suelos, como también el aceleramiento de la mineralización de elementos, que no están a disposición de las plantas.

La agricultura orgánica es definida como una visión sistemática de la producción agrícola, que usa como guía los procesos biológicos de los ecosistemas naturales, en la cual el hombre puede practicar la agricultura acercándose en lo posible a los procesos que se desencadenan de manera espontanea en la naturaleza.

El consumo de “Productos Orgánicos” no es solamente una moda entre un grupo, que pueda darse el lujo de sobre pagar estos insumos, debido a que la sociedad mundial está reclamando se la provea con alimentos de buena calidad, nutricionalmente íntegros, no contaminados con agro-tóxicos, y lógicamente bien presentados.

Es cierto que hay una clientela que está dispuesta a pagar buenos precios por estos productos, que además deben cumplir con ciertos parámetros exigidos, tales como tamaño, color, etc.

5.- Universidad Agraria del Ecuador

Facultad de Ciencias Agrarias – Unidad Académica Guayaquil

Monografía

Previo la obtención del título de Ingeniero Agrónomo

Tema: “Nutrición Bananera”

Autor: Cristian Ramón Vera Cárdenas

Guayaquil – Ecuador

2009

La planta de Banano es de muy rápido desarrollo que requiere, para su uniforme desarrollo y producción, de una buena cantidad de nutrientes disponible en el suelo.

Pero resulta necesario, para obtener resultados económicamente rentable, agregar fertilizantes en cantidades y proporciones por lo menos equivalentes a los nutrientes extraídos por la cosecha.

Todos los elementos son igual de importancia en el desarrollo de la planta cada uno tiene un papel a desempeñar, ya sea, por si sola o en conjunto, según las funciones que el mismo tenga en la planta.

La fertilización con micronutrientes que son removidos del suelo, debería ser tratado como cualquiera otro insumo de producción.

La ecología puede definirse como el estudio de las condiciones climatológicas adecuadas para el desarrollo de una especie determinada.

La importancia relativa que se le da a un determinado nutrimento, muchas veces se refiere a la cantidad que se utiliza la planta para su desarrollo y que debe ser proporcionado por el suelo, la cual puede crecer dentro de las condiciones amplias de clima y de suelo; desde luego hay una regiones que poseen condiciones ambientales más desfavorable para una producción más económica.

La calidad de banano significa, calidad del trabajo, calidad del procesamiento, calidad del sistema, calidad de empresas. La calidad se puede definir como las características genéticas que debemos mantener mediante métodos de cultivo generalmente aceptados.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

2.2.1 Fundamentación

Se entiende como producción agrícola convencional todo proceso en el que se utilice insumos sintéticos de manera parcial o total. De aquí que todo sistema de producción bananera que entra en este contexto es considerado convencional; o sus múltiples sinónimos: químico, industrial, extensivo, tradicional, etc.

Este sistema productivo tiene su fundamento en la rapidez con la que actúan los insumos agrícolas, los cuales no tienen que pasar por largos procesos para ser aceptados por las plantas como ejemplo podemos citar a los fertilizantes, que elaborados a niveles industriales, contienen nutrientes de origen natural que las plantas necesitan para crecer y producir.

Desde su utilización en la agricultura, los insumos químicos han sido para los productores la herramienta principal para incrementar la producción de sus cultivos por medio de fertilizaciones y protegerlos de plagas y enfermedades con el uso de plaguicidas.

Ventajas y desventajas del banano convencional

La agricultura del banano convencional, a diferencia de la orgánica, no considera para su desarrollo el mantenimiento de la biodiversidad y del medio ambiente. Dentro de las ventajas y desventajas de la agricultura convencional mencionamos las siguientes:

Ventajas:

- Permite realizar cultivos extensivos e intensivos
- No contempla la rotación de cultivos.
- Permite la utilización de semillas mejoradas.
- Es una agricultura, mecanizada, lo que acelera los procesos.
- Enfatiza la utilización de agroquímicos fertilizantes de síntesis y plaguicidas tendientes a maximizar los rendimientos por unidad desuperficie.
- Permite la utilización de herbicidas para el control de malezas.
- Es un proceso inmediato, lo que permite un ahorro de tiempo.

Desventajas:

- El uso de agroquímicos provoca daños a la salud de los trabajadores y sus familias e incluso de los consumidores.
- No contempla la protección del medio ambiente, con lo que ha ocasionado el desequilibrio del medio.
- Crea una dependencia económica de los fabricantes de agroquímicos y fertilizantes.
- Deterioro de la biodiversidad y la fertilidad natural de los suelos.
- Resistencia de plagas y enfermedades; lo que implica un mayor costo.
- Disminución de la productividad con respecto al tiempo.

Producción bananera orgánica

Gráfico 3. Banano orgánico



La agricultura orgánica tiene como sustento conceptual la conservación de los suelos, la fertilización orgánica y la conservación de la diversidad. En este sistema de producción, las plagas y enfermedades se las trata de manejar mediante métodos manuales, biológicos o la combinación de los mismos.

En Ecuador, este sistema de producción data desde hace más de 10 años, pero no es sino hasta 2001, donde comienza a tener connotación en la actividad bananera debido a la creciente demanda en los mercados europeos.

La actividad orgánica es regulada bajo normas internacionales reconocidas y organismos que certifican que los agricultores que la practican cumplan con estas normas.

La aplicación de abonos orgánicos es una práctica muy utilizada a nivel mundial, su efecto positivo en las propiedades químicas, físicas y biológicas del suelo hace de esta práctica una de las más importantes a considerar en la agricultura orgánica.

Análisis comparativo de los sistemas

No existe suficiente literatura que respalde y compare las ventajas y desventajas de ambos sistemas. De manera general, la repercusión en el ambiente del uso o no uso de productos de origen sintético son las diferencias más notables entre los sistemas orgánicos o convencionales; pero entre estos dos sistemas existen otras diferencias enlistadas a continuación.

Cuadro 1. Análisis comparativo entre los sistemas orgánico y convencional.

	Orgánico	Convencional
Calidad Nutritiva	Más hierro, fósforo y Vitamina C fueron encontrados en productos orgánicos	Mayor concentración de nitratos y metales pesados
Costos de producción	Muy altos al inicio, pero tienden a la estabilidad de acuerdo al cultivo que se esté manejando	Es estable aunque tiene sus picos en la siembra y en la parte de crecimiento vegetativo
Investigación y disponibilidad de productos en el mercado	Actualmente existe diversidad de productos orgánicos, los mismos que contribuyen a la preservación del medio ambiente.	Existe amplia gama de productos así como investigación realizada en este sentido herbicidas, insecticidas, etc. cuentan con basta información para su utilización.
Producción	Con procedimientos operativos eficaces se ha logrado obtener altos ratios de producción.	Es alta en los primeros años de producción pero decae por el continuo uso de productos sintéticos.
Comercialización y precios	Precios muy atractivos para los agricultores. Los consumidores cada vez son más conscientes de la preservación del medio ambiente y relacionan el costo beneficio del producto, lo que ha incrementado la demanda para el consumo de productos orgánicos.	Los precios son inestables durante el año. Con el pasar de los años, la situación económica por causa de los bajos precios del banano convencional ha generado la quiebra de los pequeños productores bananeros y la desesperación de quienes aún siguen manteniendo este tipo de cultivo.

Elaborado por: Roxana Machuca

La globalización y el aprovechamiento de nuevas oportunidades

La globalización, la iniciación económica, la competitividad son fenómenos nuevos a los que se tiene que enfrentar nuestra contrastante economía. La dinámica del método obliga a mantener mínimamente niveles de productividad que generen ganancias.

El deseo de romper los récord de los volúmenes de producción así como el de incrementar los márgenes de las ganancias para lograr el ingreso y permanencia en los mercados, ha conducido a la implementación de novedosas formas de negocios y organización en el trabajo.

Los profundos cambios nos obligana desarrollar con gran rapidez y flexibilidad para adaptarnos a los cambios que se suceden permanentemente. Por lo cual es muy importante fijarnos nuestro horizonte.

En las últimas décadas del siglo XX presenciamos un acumulado de evoluciones económicas, sociales y culturales vertiginosidad y complicación no acepta preliminares y nuestra patria no se halla extraña a ello. Desplomán ágilmente todo ejemplo de murallas y barreras en contra las naciones al mismo tiempo que se extiende la grieta en el eminencia del progreso humano a los que permiten las diversas poblaciones.

Nuestro planeta se ve invadido por diferentes formas de producción y consumo, una inquietud y preocupación por el continuo deterioro incontenible de los recursos naturales, el progreso de la pobreza; a excepción, se innova referencia a un nuevo fenómeno que ha alcanzado a convertirse en un paradigma para los países en desarrollo.

La globalización abarca un sumario de creciente internacionalización del recurso financiero, comercial e industrial, nacen importantes relaciones con las políticas de nuestro país e internacionales y el levantamiento de diferentes procesos fructíferos, equitativos y de compra des localizados territorialmente, una expansión y uso intensivo de la tecnología sin precedentes.

Nuestra coincidencia ilustrativo de los diversos mercados en la actualidad se va asemejando o popularizando como ciertas modelos comunes en partida hacia una cultura normalizada. Saliente paso es aplacado por los dominios generadores de nuevas necesidades de consumo, que operan a su vez los medios de comunicación social y la producción ofrecida.

Obteniendo la nueva escena sociocultural que se muestra ante nuestra vista, a finales de este siglo, internamente de los cuales transitan incuestionables habilidades características de la permutación, a manera de ser una aumentada quebranto de peso de las instituciones públicas locales y propios de nuestro país en favor de los aglomerados institucionales de trascendencia transnacional cuya formulación de los modelos de colonización y coexistencia urbanas la reelaboración de lo de nuestra propiedad, del formal al preponderancia de las atenciones y recados originarios de unos patrimonio y de conocimientos globalizadas referente a los creados en la localidad y la patria a los cuales le corresponde la consecuente conceptualización de punto del sentido de pertenencia e compatibilidad de las poblaciones del habitante a manera del delegado de una opinión estatal al habitante como comprador interesado en complacerse con cierto modo de vida, encierra debatirnos sobre el impacto perjudicial que éstos estimulan sobre terceras situaciones culturales de las poblaciones, en respectivo referente sus concernientes identificaciones, admitiendo a modo una ocasión necesario para la jornada a la globalización, como ejemplo de ordenanza de la sociedad con el objetivo a la homogeneización del mundo en la parte de la política, lo social y en la economía.

Cómo descubrir una oportunidad de Negocios

Gráfico 4. Negocio bananero



Todo propósito de creación de una novedosa y exitosa empresa se desarrolla en el ambiente de una idea. La idea debe de tener un porcentaje de precisión, más cuantificada o más intuitiva. Con el propósito de crear un producto o un servicio

nuevo, o de una forma novedosa de procesar un nuevo producto o de brindar un buen servicio.

La mayoría de las ideas de las que germinan nuevos y novedosos negocios no parten concisamente de grandes descubrimientos técnicos sino de la observación atenta de las permutaciones y de las nuevas exigencias del mercado que surge en nuestra economía y en la sociedad.

Las fuentes de donde se obtiene buenas y novedosas ideas referentes a las nuevas congruencias de negocio y suelen encontrar más cerca de nosotros de lo que suele imaginarse.

Una oportunidad de negocio factible nace cuando algún servicio o un productos cuando las ventas que este produzca sean mayores y en importante volumen y que sean mayores que los costos y de como resultado un beneficio. En el mundo de los negocios surge una novedosa idea cuando:

- Se asemeja un mercado previamente no conocido;
- Surge una necesidad nueva;
- Se descubre una manera mejor de servir al mercado destinado.

Nuestro mercado se encuentra en continuo cambio. Aumentos de población, variaciones demográficas y avances tecnológicos son sólo algunas de las áreas en que ocurren los cambios. El negociante perceptivo identificará las ocasiones nuevas entidades que generen todos los cambios. Se enfocan que usted puede tomar para ayudarse a identificar oportunidades nuevas de negocios pueden ser:

- Sostenerse en su noción personal, de ser capaz y conseguir experiencia;
- Conseguir oportunidades nuevas a través de datos;
- Estimar productos y mercados existentes desde matices opuestas.
- Utilizar cualquiera de los enfoques mencionados surge la interrogación, "¿existe alguna oportunidad en este negocio de ser rentable?"

Una de las fuentes para formar una empresa puede ser:

La observación de los cambios en la sociedad. Cambios en los estilos diferentes, estilos de vida y los costumbres de consumo. ¿Qué cambios están sucediendo en las costumbres de adquirir y en las actitudes del comprador? ¿Cuáles son las particularidades especiales de diferentes nichos del un mercado? ¿Hay en marcha algún plan de crecimiento que involucren cambios de la zona? Se observa la aparición de nuevas tendencias en la moda, en las tendencias o el empleo del tiempo disponible, dan origen de la aspiración de la creación de un negocio. La observación de la desarrollada compasión de la ciudadanía referente a la calidad de las necesidades, pueden encontrarse en el origen, puede ser, que se tiene la idea de procesar alimentos sin utilizar productos de pesticidas. Se evalúa las tendencia de la personas jóvenes (utilizar ropa ajustada) con contingencias económicas se encuentra en el origen en los creadores una nueva línea de prendas de vestir.

La observación de las deficiencias de los demás. Cuáles son los objetos o asistencias que precisan ser reformados. Estudiar las disfunciones y las falencias de otras actividades empresariales puede dar lugar al nacimiento de nuevas ideas. Por ejemplo, un pequeño ordenador para ingresar el impuesto de receptor, para neutralizar las faltas de la entidad.

La observación de una ausencia. ¿Qué productos o servicios están faltando? El responder a la pregunta "¿por qué no existe un objeto para crear esto?" debe ser el principio de una idea, este puede ser el caso del sacapuntas o del destapador de botellas.

Productos existentes en otros mercados. Se evalúa los servicios y productos ofrecidos en diferentes mercados y ciudades a nivel mundial y piense distribuirlo en su propio mercado. Su circunstancia puede ser elaborarlo bajo licencia, interesar o exportar.

Podemos añadir el valor a productos o servicios incluidos en el mercado actual. Analizamos y evaluamos las necesidades de brindar productos novedosos y de mejor calidad u otros con un nivel alto de característica de servicio añadida a ellos cuando

ejecutamos algún ligero cambio. Los productos conseguirían proporcionar una frontal ventaja a sus competidores.

Preparar componentes para ejecutar combos mejor comercializables. Justifique la necesidad obtener el combo del producto conteniendo más o menos total del mismo o, estrictamente, para poseer mezclas más vendidas.

Evaluar un nicho del mercado despreocupado por terceros. Logra existir en un nicho desatendido, y relativamente pequeño, del mercado porque las sociedades más colosales no logran aprovechar a sectores fraccionados, o posiblemente fue completamente esquivado por inversionista que ya están dentro del negocio.

Notificar que está atento a Nuevas Oportunidades. Promuévase a sí mismo publicando su rendimiento en preparar diferentes emprendimientos como fabricante, repartidor, adquiriente de una sociedad o de cualquier otra iniciativa. Para notificar esto puede manipular desde avisos en la sección catalogada de medios de comunicación hasta esquelas productivos o avisar inconsecuentemente a conocidos, clientes, amigos, proveedores y asociados y actuales clientes que nosotros estemos en la exploración de nuevas oportunidades de negocios.

Desde que se ha desplegado sus ideas para revelar ocasiones de negocios estará usted más perceptivo a las consejos, sugerencias, críticas, frustraciones y comentarios del cliente y proveedores sobre las necesidades viables de un mercado. Cómo mencionamos antes, entréñese a usted mismo a preguntarse continuamente, "¿Hay aquí alguna oportunidad de negocio?"

Observar sistemáticamente los cambios

De todo lo mencionado hasta el momento se desglosa una conclusión primordial: es esencial observar las permutas que se originan en el ámbito empresarial, económico y social. La investigación ha de ser sistemática, organizada y rigurosa, no se basa en la pura intuición, se basa en la eventualidad del uso continuo para generar dicho comentario.

Una segunda terminación es que se logra ser la mejor circunstancia del negocio cuyo pensamiento surja del análisis global de la sociedad que supuestamente un genial invento.

Cuando se niveló una situación capaz de ofrecer una sólida oportunidad de negocio precisará usted determinar alguna oportunidad específica, si la hubiera. Por lo cual, deberá valorar su viable precedentemente de producir a cabo un plan de detallado del negocio. Existe una serie de enigmas que usted se logra manifestar y que darán ayuda para establecer la ocasión y valorar su viable rendimiento en el negocio.

Pueden ser:

¿Habrá un mercado lo suficientemente grande?

¿Habrá la posibilidad de crecer?

¿Cuál será la fuerza de la competencia?

¿Poseo las capacidades y conocimientos necesarios?

Estas interrogantes no resguardan todos los puntos necesarios correspondidos con la comercialización, actividad y financiamiento de la inauguración de la organización; pero logran auxiliarle al resolver si se demuestra o no comenzar una investigación minucioso de la propuesta. La cualidad de manifestar a las diferentes interrogaciones que brotan de este enfoque es tener una que comunicarse entre si para aportar nuevas ideas (brainstormingsession) con asociados o amigos.

Presumamos que ya poseemos una idea preliminar de nueva organización. ¿Cómo podemos realizar una primera evaluación rápida acerca de la aptitud y permanente de la misma?

Para evaluar con detenimiento la idea debería ejecutarse un "propósito de empresa" perfecto. Pero, precedentemente de ingresar en ese detalle, logramos adelantar ciertos criterios para poseer una inicial orientación. Juicios estos nos socorra la plaza a evitar

ciertos de los errores más habituales y a aprender enseguida los agentes que logran ser la notación del triunfo del nuevo negocio.

Algunos errores a evitar

Cuando nos obligamos a valorar el proyecto de nuestra sociedad es beneficioso conmemorar los agentes que producen del fiasco de diferentes organizaciones. Los agentes saben ser inspeccionados por el empresario.

Una síntesis de los motivos de fiasco de los negocios:

- Una idea inadecuada del mercado: El fallo de información referente de la demanda potencial, sobre el tamaño actual y la previsión futura del fragmento de mercado, sobre el porcentaje del nicho de mercado que es razonable obtener, y sobre las causas más apropiadas de distribución.
- Cuando se ha concluido del producto inadecuado: Debido a la ignorancia en la fase de elaboración y a la inexactitud de registros de calidad.
- El esfuerzo infructuoso en marketing y en ventas: Las malísimas consecuencias por lo general siempre muestran que las energías realizadas en impulso son impropios.
- La falta de previsión sobre la reacción de la competitividad. La cual puede ocasionar, por ejemplo, las rebajas determinadas o con ofertas a precio menores.
- La obsolescencia vertiginosa del lucro: En la actualidad, el resuelto avance tecnológico es comprometido de una más rápida obsolescencia de los productos. La previsión inadecuada del momento más oportuno para poner en camino el negocio: El lanzamiento de un novedoso producto o un buen servicio corresponde tener una proyección al mercado previamente de que surja la necesidad técnica o el interés real.
- Una inadecuada capitalización: Suele existir una excesiva inversión en activos fijos, con las dificultades financieras resultantes.

Mencionado anteriormente se concluye que se halla muy significativo aseverar desde el principio lo siguiente:

- Conservar una meta y buscar cualidades que encamine a ideas que permita crear un producto o servicio.
- Acostumbrarse con la situación del fragmento de mercado al que se desea asistir.
- Concebir conforme los requerimientos técnicos del producto o del proceso.
- Examinar las insuficiencias económicas del progreso y la producción del producto. En habitual se es positiva referente a la comercialización y no se notifica las obligaciones de dispositivos especiales o alineación especial.
- Estar al tanto de las restricciones lógicas que ocurren en el producto o servicio.
- Certificar que el producto o servicio ofrece mejorías magníficas de manera que no se comparen a la competencia.
- Resguardar legítimamente las creaciones y estar al tanto a las coacciones de las ordenaciones naturales en la sección.
- Distinguir adecuadamente el producto creado. El producto o el servicio corresponde brindar preeminencias magníficas. El valor no debe de ser la única diferencia del producto.

Enfoque hacia el mercado

Los errores más acostumbrados entre las personas que aspiran fundar un negocio siempre suele ser el de encariñarse con el producto creado o del servicio, y no estar al tanto cómo producirlo y sin conocer sus sucesos reales de ser vendido con éxito.

La alineación hacia el mercado es la principal condición necesaria para obtener éxito. El administrador debe laborar desde el visible hacia el particular en el territorio de crearlo del interior hacia afuera. Debe conocer con claridad las necesidades del cliente y desarrollar un producto o servicio que le satisfaga sus necesidades.

Productos adecuados para empresas pequeñas

Al momento de señalar un nuevo pensamiento de nueva sociedad, es normal en idear con proporcionar el producto creado o el servicio a los resultados limitados de recursos económicos, personas y provisiones. Corresponde seleccionar un fragmento del mercado que le consienta manejar de modo favorable el ser de la dimensión pequeña. Consigue escoger, también, un producto o servicio que requiera el consumidor para perfeccionar su propio provecho. Los productos que se facilita a otros empresarios, debe ser, por otra parte, lo adecuadamente chico en cuerpo para que no le concierna hacerlo a él parecido.

Posteriormente, debe elegirse un producto con costoso valor incrementado. Además, el producto o proceso corresponde poseer un lapso de duración conforme con los recursos financieros de la organización. El producto completo puede ser, también, proveer un producto o servicio necesario para una grande distribución para que ésta pueda perfeccionar su conforme producto.

Empresa

La empresa se creó para satisfacer las necesidades de la sociedad, creando placenteras a cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios. Al estar formada de individuos alcanza la categoría de un ente social con características y vida propia, que beneficia el progreso humano como finalidad principal al permitir en su seno la autorrealización de sus integrantes y al influir directamente en el avance económico del medio social en el que actúa.

La administración constituye los fundamentos para lograr armonizar los numerosos y en origina diversos intereses de sus miembros: Accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores.

La empresa se define como el conjunto social en el que a través de la administración de capital y el trabajo se producen bienes y/o servicios pendientes a la satisfacción a las necesidades de la comunidad.

Surge la administración como institución principal distinta y rectora es un suceso de mucho valor para la historia de la sociedad en algunos casos, cuando haiga una organización básica nueva o algún nuevo grupo dirigente, hanacido tan rápido como la administración desde principios de siglo. La administración es el órgano social representante de realizar que sean productivos los recursos, en la cual la responsabilidad interviene en la organización del progreso económico que refleja el espíritu esencial de la era actual.

Los trabajadores han realizado propósitos y alcanzado objetivos por las vías de la organizaciones y alcanzado todo prototipo de iniciativas desde hace miles de año. Sin embargo, la teoría de la administración se suele considerar un fenómeno relativamente reciente que surge con el desarrollo de Europa.

Las características de la administración como generalidad, especificidad mecanismo estacional, costo de herramientas, extensión del ejercicio, elasticidad, entre otras que serán ampliadas en este contenido; Conjuntamente gozan de elementos como: productividad, la eficiencia, eficacia, objetivos, coordinación de recursos y conjuntos sociales los cuales dan a lugar que sea diferente.

El desarrollo administrativo comprende las acciones interrelacionadas de: planificación, organización, dirección y vigilancia de las mayorías de movimientos que implican el tiempo y relaciones humanas.

La administración de empresas tiene cinco variables vitales que forman su investigación las cuales son: trabajo, individuos, conjunto de técnicas, ambiente y la organización.

Administración

La administración se define como el intervalo de diseñar y conservar un ambiente en el que los individuos laboren en grupo alcance con eficiencia metas escogidas. Esta se utiliza a todo ejemplo de pequeñas empresas o crecidas empresas fructíferas y no fructíferas, a las de servicio y a las industrias fabriles.

Se resume la administración se basa en facilitarle carácter, de estilo estable e inquebrantable a las organizaciones o empresas. Todas las organizaciones o empresas un personal que tienen el deber de servir para lograr sus metas, convocados Gerente, dirigentes, administradores, entre otros.

Gerente

El Gerente es el responsable de predestinar las diligencias que favorecen a las estructuras para alcanzar sus metas. La disposición de la eficacia y la eficiencia del Gerente, debe sr en el que establece y alcance los objetivos apropiados.

Los Gerentes procede por razón de las relaciones laborables que suelen ser caminos de doble sentido; cada una de las partes está sujeta a la otra y que tienen consecuencias que implican a otros trabajadores, para un apropiado o inapropiado resultados.

Administradores

Se refiere a trabajadores en una estructura que dirigen las actividades de otros. Así mismo obtendrán varias responsabilidades operativas en el negocio. Se consiguen fragmentar en dos conjuntos:

Los operativos son individuos que laboranconcisamente en un sitio o diligencia y no poseen gravamen de inspeccionar el trabajo de terceros empleados.

Los administradores tutelan los labores de terceros trabajadores.

La labor de los administradores es de convertir un conjunto de recursos humanos, económicos, materiales, técnicos, de duración y área en una empresa útil y efectiva. Tienen la responsabilidad de ejecutar funciones que permiten que los trabajadores formen sus excelentes contribuciones a las metas de la organización.

El cargo del administrador es muy variada cumpliendo el nivel en que se sitúe el administrador, se ligará vivir con la rutina y con la incertidumbre cotidiana de la eminencia operacional o con la planeación, organización, dirección y control de las actividades del departamento o división en el nivel intermedio, o incluso con el paso decisorio en el nivel corporativo, encaminado hacia circunstancias externas que la organización pretende servir. En cuanto más se dedique el administrador para estar al tanto o aprender cómo se ejecutan las tareas, más preparado estará para actuar en el nivel operacional de la empresa. Lo que más se preocupe por desarrollar conceptos más competentes estará para conducirse en el paralelismo institucional de la empresa. El administrador le corresponde conocer como se elabora un presupuesto de gastos o una previsión de ventas, como se edifica un flujo grama u organigrama, interpretar el balance, como se elabora la planeación y el control de producción, etc. ya que estos conocimientos son significativo para la administración, sin embargo lo más importante y esencial es saber cómo utilizarlos y en qué situaciones aplicarlos de manera apropiada.

Objetivos de la Administración

1. Obtener de una forma eficaz y eficiente los recursos de un organismo social.
 - Eficacia. Se detalla cuando la empresa obtiene sus metas
 - Eficiencia. Describe como consigue sus objetivos con el mínimo de sus recursos.
2. Es admitir a la empresa tener un aspecto más desarrollado del lugar en el cual se desenvuelve.
3. Asegurar que la empresa promueva o proporcione sus servicios mejor.

La administración es una pieza social específicamente designada a hacer que los recursos sean fructíferos, refleja el ánimo esencial de la era actual, es indispensable y esto explica porque una vez creada creció con tanta precipitación y tan poco obstáculo.

La administración investiga el logro de objetivos a través de los trabajadores, mediante métodos dentro de una organización. Ella es el subsistema clave centralmente de un sistema organizacional. Alcanza a toda organización y es potencia vital que enlaza todos los demás subsistemas.

Dentro de la administración encontramos:

Conexión de recursos humanitarios, financieros y materiales para el alcance efectivo y eficiente de los objetivos organizacionales.

Reciprocidad de la organización con su ambiente externo y réplicas a las necesidades de la sociedad.

Ocupación de ciertas funciones puntualizadas como establecer ecuánimes, proyectarse, determinar recursos, fomentar, etc.

Práctica de diferentes roles interpersonales, de información y decisión.

Las organizaciones y los individuos perennemente eligen decisiones adaptativas con el fin de conservar el equilibrio dinámico con su contorno. Para el proceso de toma de decisiones el flujo de información es esencial. Este proceso involucra el conocimiento de pasado, evaluaciones a futuro y la retroalimentación periódica correspondida con la actividad actual. La ocupación de la administración es fomentar este sistema de información-decisión para ordenar los esfuerzos y conservar el equilibrio dinámico.

Procesos de la administración

Es la vital actividad que marca una discrepancia en la categoría que las empresas les sirvan a los trabajadores que perturben. El triunfo que puede tener una organización al

lograr sus objetivos, y también al satisfacer sus obligaciones sociales acata, en gran disposición. Si los gerentes cumplen apropiadamente su responsabilidad es probable que la empresa logre sus objetivos, en los cuales recae sobre ellos el compromiso de administrar todos los expedientes con los que posee la organización.

La administración se entiende en proyectar y constituir la organización de secciones y contratos que establecen la empresa y dirigir y vigilar sus actividades. Se ha justificado que la eficiencia de la empresa es mucho mayor que la evolución de los poderes de los empleados, en la cual se debe lograr por razón de la coherencia, se traduce a la concordancia de los partidos (departamentos y cargos) los cuales se anhelan conseguir, numerosos autores cavilan que el administrador corresponde de poseer una labor particular de coordinar, pero también se cree más exacto admitir como la esencia de la destreza general para concertar los esfuerzos individuales que se orientan al desempeño de las metas del grupo.

Desde el siglo XIX se ha comprobado que la administración se basa en vocablos de cuatro desempeños establecidos de los gerentes: la planificación, organización, dirección y control. A pesar que este conuerdo ha sido sujeto a cierto escrutinio, en vocablos frecuentes sigue existiendo el aprobado. En extracto la administración es el proceso de planificar, organizar, direccionar y controlar de las diligencias de los diferentes departamentos de la empresa y en función de la totalidad de sus recursos de la organización, por esta razón con este proyecto podemos alcanzar las metas constituidas por la organización.

2.2.2 Marco Legal

Estudio legal y social

Este estudio nos permitirá definir la contingencia lógica y general que concurre, para que el oficio se instituya y labore bajo las medidas determinados por la ley y ejecutar totalmente las diligencias para la creación de la sociedad y los concernientes autorizaciones de obligación.

Constitución

Compañía Anónima

- Es la sociedad cuyo capital, dividido en operaciones negociables, está desarrollado por la contribución de los accionistas que responden únicamente por la estimación de sus acciones.
- La sociedad anónima consigue congregarse grandes capitales y se caracteriza por que es una sociedad de capital, que de personas.
- El capital suscrito mínimo es de \$800, dividido en acciones negociables.
- La junta general de accionistas, es el órgano supremo de la compañía.
- El nombre de la sociedad comúnmente es a su objeto, y se agrega las expresiones S.A. o C.A.
- Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. La compañía anónima es solemne, se celebra mediante escritura pública que será aprobada por la superintendencia de compañías, e inscrita en el registro mercantil.

Los requisitos para la escritura pública de constitución contendrán:

- Contrato debe detallar lugar y fecha en que se celebre.
- El nombre completo, nacionalidad y lugar de domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla.
- El objeto social, debidamente concretado.
- Su designación y duración.
- El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital.

- La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado.
- El domicilio de la compañía.
- El perfil de administración y las jurisdicciones de los administradores.
- La manera y las épocas de requerir a las juntas generales.
- La manera de elección de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía.
- Las normas de reparto de utilidades
- La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y la forma de proceder a la designación de liquidadores.

Presentación de la escritura de constitución al superintendente de compañías

Concedida la escritura de constitución de la compañía, se mostrará al Superintendente de Compañías tres copias notariales solicitándole, con firma de abogado, la aprobación de la constitución. La Superintendencia la certificará, si tengan cumplido todos los requerimientos legales y dispondrá su inscripción en el Registro Mercantil y la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación.

La resolución en que obstaculice la aprobación para la constitución de una compañía anónima debe ser originada y de ella se podrá recurrir ante el respectivo Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo, al cual el Superintendente remitirá los antecedentes para que resuelva en definitiva.

Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse.

La escritura contendrá además:

- De los promotores el nombre, apellido, nacionalidad y domicilio.
- La designación, objeto y capital social.
- De los promotores los derechos y ventajas particulares reservados.
- El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;
- Las condiciones y el plazo de suscripción de las acciones;
- La razón social de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;
- El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y
- El lugar del domicilio de la compañía.

Los promotores convocarán por la prensa, con no menos de ocho ni más de quince días de anticipación, a la junta general constitutiva, una vez transcurrido el plazo para el pago de la parte de las acciones que debe ser cubierto para la constitución de la compañía. Dicha junta general se ocupará de:

- Acreditar el depósito bancario de las partes pagadas del capital suscrito;
- Estudiar y, en su caso, comprobar el avalúo de los bienes distintos del numerario que uno o más socios se hubieren obligado a aportar. Los suscriptores no tendrán derecho a votar con relación a sus respectivas aportaciones en especie;
- Reflexionar acerca de los derechos y ventajas reservados a los promotores;
- Concertar el nombramiento de los administradores si conforme al contrato de promoción conviene ser designados en el acto constitutivo; y,
- Escoger las personas que deberán otorgar la escritura de constitución definitiva de la compañía.

Por lo tanto el capital corresponderá acceder íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Precedentes a la obtención de la resolución aprobatoria por parte de la Superintendencia de Compañía, hay que afiliarse a la Cámara

de Comercio, en caso de que la compañía vaya a dedicarse a cualquier género de comercio.

Emisión del registro único de contribuyentes (RUC).

El RUC permite que el negocio funcione normalmente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos. Los requisitos para la obtención del RUC son los siguientes:

- Presentar el documento original del registro de la sociedad
- Copia de planillas en las que aparezca la dirección donde funcionara la compañía.
- Copia certificada de la escritura de constitución y nombramiento del representante legal.
- Copia de la cedula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal.
- Carta de autorización a la persona que va a realizar el trámite.
- El trámite para la obtención del registro único de contribuyentes no tienen ningún costo monetario.

El plazo para la obtención del RUC es de 30 días posteriores a la iniciación de actividades o constitución de una compañía. De acuerdo con la ley, éste deberá constar en matrículas, facturas, planillas de sueldos, declaraciones de tributos, etiquetas, envases, etc.

Además, el número de registro del RUC será exigido para conceder permisos de importación, pólizas de exportación, pedimentos de aduana, actuaciones ante notarios y registradores, concesión de matrículas de comercio, industrias o agricultura, tramitaciones de préstamos en instituciones financieras, concesión de visas, recepción de declaraciones y pago de tributos, entre otras diligencias.

Período tributario (SRI)

El ejercicio de la empresa arancelario es anual y comprende el lapso que va del 1º de enero al 31 de diciembre. Cuando la actividad creadora de la renta se inicie en fecha posterior al 1º de enero, el ejercicio impositivo se cerrará obligatoriamente el 31 de diciembre de cada año.

Obligación de llevar contabilidad

Los artículos veinte y veinte y uno de la Ley de Régimen Tributario Interno y el artículo quince del Reglamento de Aplicación del Impuesto a la Renta, determinan lo siguiente:

- Todas las empresas están forzadas a llevar contabilidad.
- Las personas naturales igualmente están exigidas a llevar contabilidad, aquellas que ejecuten actividades empresariales y que manejen un capital propio que al primero del mes de enero cada ejercicio impositivo hayan superado los 24.000 dólares, o cuyos ingresos brutos anuales del ejercicio fiscal contiguo anterior hayan sido superiores a 40.000 dólares.

Permiso y patente municipal

Este permiso o documento se lo obtiene en las oficinas de la muy ilustre municipalidad del cantón. Presentando la siguiente documentación:

- Registro único de (RUC). contribuyentes
- Del representante legal la copia de la cedula de identidad y papeleta de votación.
- Formulario de declaración para conseguir la patente.

Permiso de dirección de higiene municipal

Para acceder a este permiso los empleados de la empresa, sin excepción alguna, deberán someterse a exámenes médicos para comprobar su estado de salud, mas aun al tratarse de una empresa que provee a sus clientes productos consumo masivo y de primera necesidad. Además se deberá presentar la siguiente documentación:

- Especie de habilitación y funcionamiento.
- RUC.
- Copia de cedula del representante legal.
- Copia de papeleta de votación del representante legal.
- Certificado de salud por cada uno de los empleados de la empresa.

Permiso de funcionamiento del ministerio de salud publica

Documento que se lo obtiene en la Dirección Provincial de salud previamente cumplido los incisos anteriores y presentando la siguiente documentación:

- Permiso de dirección de Higiene Municipal.
- Registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de cedula del representante legal
- Papeleta de votación del representante legal
- Certificado de salud ocupacional por cada uno de los empleados de la empresa.
- Documento de afiliación a la cámara de comercio.

Afiliación a la cámara de comercio

Emitido por la cámara de comercio donde se vaya a realizar las actividades comerciales, en este caso las gestiones de afiliación deberán realizarse en las instalaciones de la cámara de comercio del cantón Milagro, presentando los requisitos necesarios y el recibo oficial de caja.

Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos

Permiso que es emitido por el benemérito cuerpo de bomberos del cantón. Después que un grupo encargado haya inspeccionado las instalaciones, y revisado que se cuenta los recursos necesarios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.

2.2.3 Marco Conceptual

Administración.-Es un proceso que radica en las actividades de planeación, organización, dirección y control para alcanzar los objetivos establecidos utilizando para ellos recursos económicos, humanos, materiales y técnicos mediante herramientas y técnicas sistematizadas.

Agricultura Convencional: Se utiliza al tipo de tecnología en el cual se desenvuelve un cultivo mediante la utilización de agroquímicos o insumos sintéticos, en el cual se constituye como monocultivos ya que se adquiere una cosecha bajo formas convencionales.

Agricultura Orgánica: Es una técnica de producción que mediante el manejo racional de los recursos naturales, sin la utilización de productos de síntesis química, ofrece alimentos sanos y abundantes, conserve o incremente la fertilidad del suelo y la variedad biológica.

Calidad.-Constituye la forma de crear las cosas en las que, fundamentalmente, prevalecen la preocupación por satisfacer al cliente y por mejorar, día a día, procesos y resultados.

Capacitación.-Es continua y no tiene periodos en los que se finiquita por la eventualidad de que se capacite rotativamente, ya que los que laboran van cambiando de puesto por lo que se debe capacitar crónicamente.

Competitivo: Combatir entre sí, deseando unas y otras con empeño a una misma cosa.

Comunicación.- La comunicación es el paso mediante el cual se logra transmitir información de un sujeto a otro. Los procesos de comunicación son interacciones influidas por signos por lo mínimo de dos agentes que participan un mismo repertorio de signos y tienen unas reglas semióticas comunes.

Consumidor: Individuo que adquiere productos de consumo.

Cultura organizacional.- En las mayorías de las culturas y sociedades, los seres humanos se congregan para llevar a cabo ciertas actividades compuestas, ello supone problemas muy parecidos, puesto que siempre se trata de instituir una dirección, una coordinación y una motivación.

Demanda: Se detalla como la cantidad, calidad de bien y prestaciones que logran ser adquiridos en los variados precios del mercado por un consumidor.

Desempeño.- Es el modo a fin de que alguien o algo trabaja, enfocado por su efectividad. Es decir que cada empresa o sistema empresarial hubiera de tener su propio control de desempeño.

Eficiencia.- Que ejecuta la misión que tiene propuesta. Competente, capaz.

Empresa.-Una empresa es una organización o institución brindada a actividades o alcance de fines económicos o comerciales. Se ha observado que, en la práctica, se puede descubrir una variedad de definiciones del término. Eso se entiende por ser debido, por lo menos en parte, a que a pesar de su aparente simplicidad el significado es complejo. Así, se puede razonar que esas diferencias enfatizan diversos aspectos.

Estrategia: El conjunto de reglas que afirman una decisión inapreciable en cada momento.

Imagen: Es considerar a una organización un régimen global que forra todas las necesidades, expectativas de las personas que la ven desde una perspectiva diferente.

Industria: Ligado de operaciones elaboradas para la obtención, transformación o transporte de uno o varios productos naturales. Establecimiento destinado a estas operaciones.

Interés: El de un capital al que se van acopiando sus réditos para que originen otros.

Inversión.-Reside en la concentración de recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o progreso del contenido operativo de la organización.

Manuales de procedimiento.- Es la herramienta que contiene la representación de acciones que deben alcanzarse en la realización de las funciones de una unidad administrativa, o de dos o más de ellas. Contiene también los puestos o unidades administrativas que intervienen obligando su responsabilidad y participación.

Mercado.- Está constituido por todos los clientes potenciales que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos a participar en una reciprocidad que satisfaga esa necesidad o deseo.

Mercado: Grupo de operaciones comerciales que afectan a un determinado sector de bienes.

Operatividad.- Se entiende por operatividad, en el campo de las relaciones humanas, la relación entre dos o más individuos, que dedican parte de su tiempo y capacidades a realizar un objetivo común, anticipadamente determinada.

Plan de Reestructuración.- Este proceso se constituye, principalmente, de la integración en la ejecución de dos procesos complementarios: Reestructuración Operativa de la Empresa y Reestructuración Financiera de la Empresa.

Producción: Acción que convierte en bienes concluyentes otros que poseen una utilidad mayor.

Productividad.- Es la relación entre la producción alcanzada por un sistema productivo y los recursos manejados para obtener dicha producción, es decir la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para lograrlos.

Productividad: Se detalla a la productividad como la relación de producto-insumo y se dice que hay productividad total o parcial.

Publicidad.- Medios utilizados para difundir algo. / Anuncios, cuñas, mensaje.

Recursos Naturales: Son elementos materiales y servicios que suministra la naturaleza sin transformación por parte del ser humano; y que son excelentes para las sociedades humanas por favorecer a su desarrollo y bienestar de modo directo (materia prima) o indirecto (servicios indispensables)

Reestructuración empresarial.- En la actualidad nos hallamos con muchas organizaciones con dificultades serios en sus resultados. Por ello, de una cualidad más o menos organizada, hoy muchas están reestructurándose para salir de la crisis y seguir siendo competitivos.

Reestructuración.- Es el reordenamiento o reorganización de un prototipo de estructura ya existente que correspondía ser transformado o alterado debido a diferentes situaciones.

Reglamento.- Conjunto de reglas o preceptos que regulan la aplicación de una ley, el funcionamiento de una corporación, una actividad profesional o deportiva, etc.

Rentabilidad: Es la concordancia que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla.

Sistema.-Un grupo de reglas o principios sobre unas materias racionales y enlazadas entre sí, conjunto de cosas que correspondidas entre sí ordenadamente favorecen a determinado objeto.

Tecnológicas.- Acumulados conocimientos técnicos, ordenados, científicamente, que acceden diseñar y crear bienes o servicios que proporcionen al medio y satisfagan las necesidades de las personas.

2.1 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.3.1 Hipótesis General

La fluctuación de los ingresos provocaría la carencia de capital de productores bananeros convencionales.

2.3.2 Hipótesis particulares

- Los escasos conocimientos de técnicas generarían baja producción y mala calidad de la fruta.
- El bajo nivel de rentabilidad en la producción del banano convencional da a lugar la búsqueda de otras fuentes de ingresos.
- La falta de asociatividad de los productores bananeros ocasionaría pocos beneficios y reducidos nichos de mercados.

2.3.3 Declaración de variables

Hipótesis General

Variable Independiente: Inestabilidad de los ingresos de los productores del banano convencional.

Variable Dependiente: Falta de Capital.

Hipótesis Particulares

Variable Independiente: Escasos conocimientos de técnicas para mejorar la producción de banano.

Variable Dependiente 1: Baja producción.

Variable Dependiente 2: Mala calidad.

Variable Independiente: Bajo nivel de rentabilidad en la producción del banano convencional.

Variable Dependiente1:Búsquedas de otras fuentes de ingresos.

Variable Independiente: Falta de asociatividad a nivel de productores bananeros

Variable Dependiente 1: Pocos beneficios

Variable Dependiente 2: Reducidos nichos de mercados.

2.3.4 Operacionalización de las variables

Cuadro 2. Operacionalización de las variables

VARIABLES	CONCEPTUALIZACIONES	INDICADORES
Variable independiente: Inestabilidad de Ingresos	Es la fluctuación de todo aquello que se derivan por la venta de un bien o servicio.	Revisión de Ingresos y Egresos.
Variable Dependiente: Falta de Capital	Cuando las pérdidas han absorbido las utilidades pendientes de aplicar y las aplicadas a reservas, se produce la pérdida acumulada.	Revisión de Ingresos y Egresos.
Variable Independiente: Escasos conocimientos de Técnicas	La falta de preparación y procedimientos o recursos que se usan en una ciencia o en una actividad determinada.	Auditoria de Campo.
Variable Dependiente 1: Baja Producción	Disminución en el resultado obtenido en el proceso de elaboración.	Revisión de facturación - Análisis de ratios.
Variable Dependiente 2: Mala Calidad	Deficiencias en las propiedades y características de un producto o servicio que le confieren capacidad de satisfacer necesidades, gustos y preferencias, y de cumplir con expectativas en el consumidor.	Hojas de evaluación de calidad. Reportes de cliente.
Variable Independiente: Baja Rentabilidad	Disminución del cumplimiento de estándares, presupuestos y buen manejo administrativo en un negocio.	Revisión de Ingresos y Egresos.
Variable Dependiente 1: Otras Fuentes de Ingresos	Diferentes recursos donde generen entradas de dinero.	Estudio de mercado.
Variable Dependiente 2: Falta de Asociatividad	Carencia de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.	Identificación de gremios o asociaciones de productores bananeros.
Variable Independiente: Pocos Beneficios	Escasos de ganancia que se obtiene de un proceso o actividad económica.	Revisión de costos.
Variable Independiente: Reducidos nichos de mercado	Limitado segmento de mercado constituido por un reducido número de consumidores con características y necesidades homogéneas, fácilmente identificables.	Estudio de mercados.

Elaborado por: Roxana Machuca

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL.

La investigación se despliega en parámetros descriptivos, correlacional y explicativo, la determinación de la factibilidad de la aplicación de la investigación se ejecutara mediante la construcción de la fundamentación teórica científica tanto en aspectos económicos administrativos, sociales y ambientales para determinar el impacto producido en los diferentes ámbitos a los cuales se encuentra dirigido, para equitativamente obtener beneficios de las partes, la investigación descriptiva se desarrolla en la aplicación de herramientas con el propósito de elaborar el diagnóstico real de necesidad, dar respuestas a las preguntas y analizar científica y técnicamente la propuesta mencionada.

Para obtener un enfoque real se ha procurado obtener información relevante y fidedigna con el propósito de entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento a la propuesta que exponemos.

A continuación se detallan los parámetros empleados en el desarrollo del presente trabajo investigativo:

Parámetros Descriptivos

Examinan para detallar las pertenencias importantes de individuos, grupos, comunidades o cualquier otra anomalía que sea sometido a análisis. Evalúan y valoran diversos aspectos, dimensiones o componentes de la anomalía o fenómenos a investigar. En un estudio descriptivo se escoge diversos temas y se calcula conjunto indivisa de las independiente, para así representar lo que se investiga.

Parámetros Correlacionales

Evalúan dos o más variables que se intenta ver si están o no correspondidas de los semejantes sujetos y posteriormente se analiza la correlación. El beneficio y el propósito principal de esta investigación correlacionales es saber cómo se logra sobrellevar una noción o una inconstante conociendo el comportamiento de otra u otras variables relacionadas. La investigación decorrelacionales se diferencian de los descriptivos principalmente en que mientras estos últimos se centran en valuar con precisión las variables individuales. Los estudios correlacionales evalúan el grado de relación entre dos variables pudiéndose incluir diversas valoraciones del ambiente en una única investigación.

Parámetros Explicativos

Esta investigación abarca más allá de la representación de conceptos o anomalías, o del entidad de relaciones entre conceptos; están tutelados a indicar a los orígenes de los eventos físicos o sociales., el interés de este parámetro se centra en manifestar por qué ocurre un fenómeno y en qué contextos se da éste, o por qué dos o más variables están relacionadas. Los estudios explicativos son más estructurados que los restantes géneros de investigaciones y dispuesto envuelven los propósitos de ellas (exploración, descripción y correlación).

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA.

3.2.1 Características de la Población

Para objeto de investigación se tomara en cuenta a los productores bananeros pertenecientes a los cantones: Milagro, Simón Bolívar, Naranjito, Marcelino Maridueña, El Triunfo y Yaguachi, los mismos que posean más de 5 Has de cultivo.

3.2.2 Delimitación de la Población

Según datos estadísticos obtenidos del último censo bananero realizado en Agosto del 2011 por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, y de acuerdo a la clasificación de nuestro mercado objetivo, la población corresponde a 692 productores bananeros.

3.2.3 Tipo de Muestra

Se ha elegido la muestra probabilística estratificado de asignación proporcional de acuerdo a su tamaño en la población.

3.2.4 Tamaño de la Muestra

Conociendo el tamaño de la población se plantea la siguiente fórmula para determinar el tamaño de la muestra.

Donde:

n = Tamaño de la muestra, $n=?$

N= Tamaño de la población $N= 692$

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%, $Z= 1,96$

Reemplazando tenemos:

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

$$n = \frac{692(0.5)(0.5)}{\frac{(692-1)(0,05)^2}{(1,96)^2} + (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{692(0,25)}{\frac{691(0.0025)}{3,8416} + 0,25}$$

$$n = \frac{173}{\frac{1,7275}{3,8416} + 0,25}$$

$$n = \frac{173}{0,449682424} + 0,25$$

$$n = \frac{173}{0,699682424}$$

$$n = 247$$

3.2.5 Proceso de selección

De acuerdo al tamaño y distribución de la población, se realiza el muestreo probabilístico estratificado de asignación proporcional.

Cuadro 3.Distribución de la muestra

Cargo	Q Productores	% Población	Q Muestra
El Triunfo	222	32,08%	85
Marcelino Maridueña	3	0,43%	1
Milagro	212	30,64%	73
Naranjito	56	8,09%	18
Simón Bolívar	140	20,23%	51
Yaguachi	59	8,53%	19
Total	692	100,00%	247

Fuente:MAGAP

Elaborado por:Roxana Machuca

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 Métodos teóricos

Método Analítico – Sintético.- Está compuesto por el progreso del análisis y la síntesis, mediante el cual se descompone un objeto, fenómeno o proceso en los principales elementos que lo constituyen para examinar, valorar y conocer sus particularidades, y simultáneamente a través de la síntesis, se integran vistos en su interrelación como un todo.

Método Inductivo – Deductivo.- Relaciona la inducción y la deducción. Se interpreta por inducción el movimiento de lo particular a lo general, o sea se llega a generalidades partiendo del análisis de casos particulares, mientras la presunción expresa el movimiento de lo general a lo particular, muy vinculado a este método se encuentra el hipotético deductivo, en el cual a partir de determinados principios, teorías o leyes se derivan supuestos a mediante los que se explicarán los casos particulares.

3.3.2 Métodos empíricos fundamentales

Observación.- Como método facilita de modo natural a los investigadores- inductores del cambio, su composición a la vida social comunitaria. Para ello, el diseño y empleo de instrumentos que accedan no sólo una información visual, sino conjuntamente, la participación junto a ellos sin receta alguna, en dependencia de las posibilidades que ofrezcan las actividades que se desplieguen para la obtención de informaciones amplias, objetivas, y ajustadas a la realidad contextual.

La encuesta.- Es una herramienta de la investigación de mercados que reside en lograr información de las personas encuestadas mediante el uso de cuestionarios diseñados en forma previa para la obtención de información específica.

La entrevista.-Es una afluencia o encuentro de dos personas, en un lugar determinado, que se realiza con la intención de recabar la mayor cantidad posible de antecedentes e información acerca de un asunto determinado.

Muestreo.-Es el proceso de selección de individuos que formarán una muestra, para que se consigan obtener terminaciones fiables para la población a partir de la muestra, es significativo tanto su tamaño como el modo en que han sido seleccionados los individuos que la componen.

3.3.3 Técnicas e instrumentos de la investigación

Se utilizara como instrumentos de la investigación la observación, la encuesta, la entrevista, y el muestreo los mismos que estarán conformados por información de tipo cerrado en las que se recopilara datos precisos de nuestra agricultura bananera.

3.4 EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.

Los datos obtenidos de los instrumentos aplicados serán tabulados y resumidos en Microsoft Excel 2010 en tablas estadísticas, desarrollándose estas de manera computarizada, posteriormente los datos se presentarán de manera escrita, tabulada y en grafica, empleándose con el respectivo análisis de los resultados obtenidos, igualmente se va a establecer indiferencias de los datos utilizando escala de medición acerca de la población estudiada, además se emplearán las medidas de tendencia central, tales como porcentajes y proporciones.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

La encuesta está dirigida a productores bananeros que poseen fincas entre 5 a 25 Has, las mismas que se encuentren ubicadas dentro de los cantones:

- Milagro
- Simón Bolívar
- Naranjito
- Marcelino Maridueña
- El Triunfo
- Yaguachi.

La encuesta consta de diez preguntas con diferentes alternativas donde los productores puedan escoger la opción que ellos consideren necesarias.

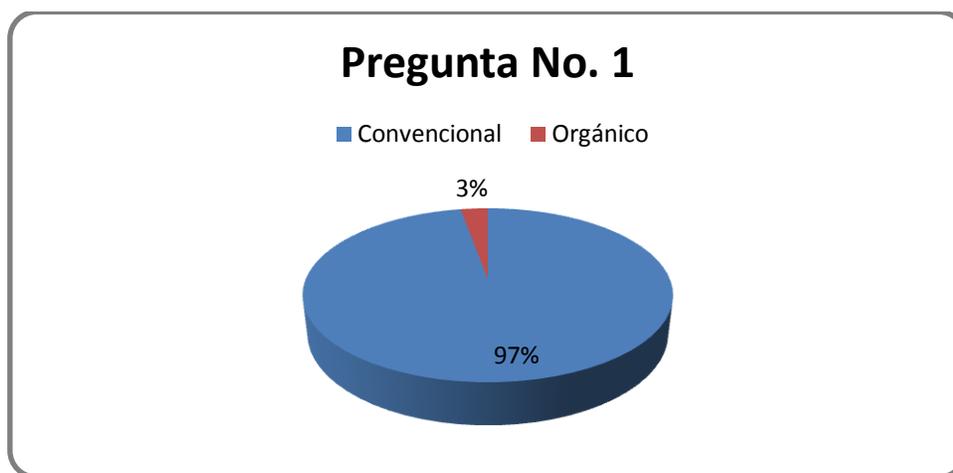
Pregunta 1

¿Qué tipo de banano usted cultiva?

Cuadro 4. Resultado de la encuesta Pregunta No. 1

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA %
Convencional	240	97
Orgánico	7	3
TOTAL	247	100

Gráfico 5. Grafico Estadístico Pregunta No. 1



Fuente: Productores bananeros

Elaborado por: *Roxana Machuca*

Interpretación: El 97% de los productores encuestados posee cultivo de banano convencional y solo el 3% lo que significa que tenemos un amplio mercado para ser explotado.

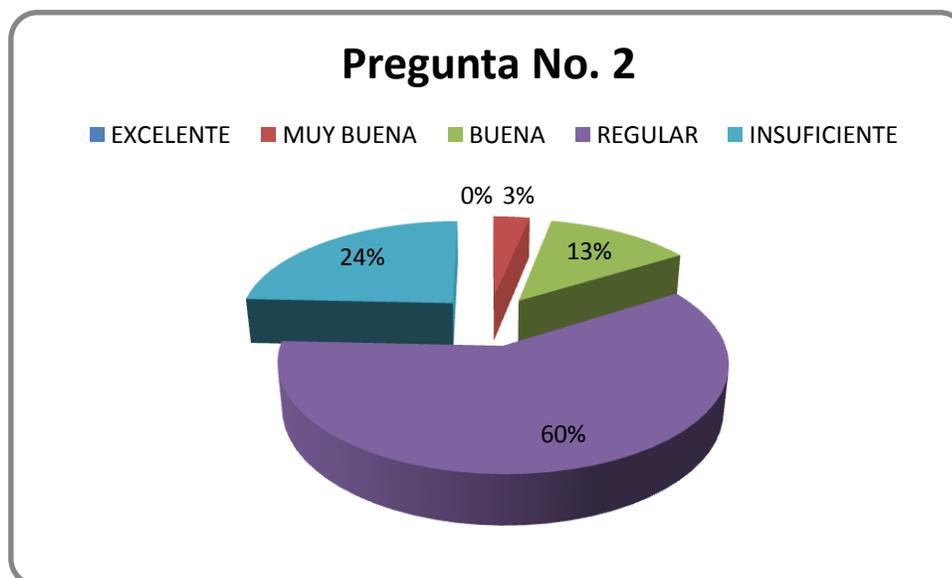
Pregunta 2

¿Qué nivel de rentabilidad considera su actual actividad bananera?

Cuadro 5.Resultado de la encuesta Pregunta No. 2

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA %
EXCELENTE	0	0
MUY BUENA	8	3
BUENA	32	13
REGULAR	147	60
INSUFICIENTE	60	24
TOTAL	247	100

Gráfico 6. Grafico Estadístico Pregunta No. 2



Fuente: Productores bananeros

Elaborado por: *Roxana Machuca*

Interpretación: El 0% de los encuestados revela que no tiene una excelente rentabilidad, el 3% manifiesta que la economía que poseen con su producción de banano es muy buena, el 13% indica que es buena, el 60% que es regular, el 24% que es insuficiente. Estos índices demuestran el descontento del negocio.

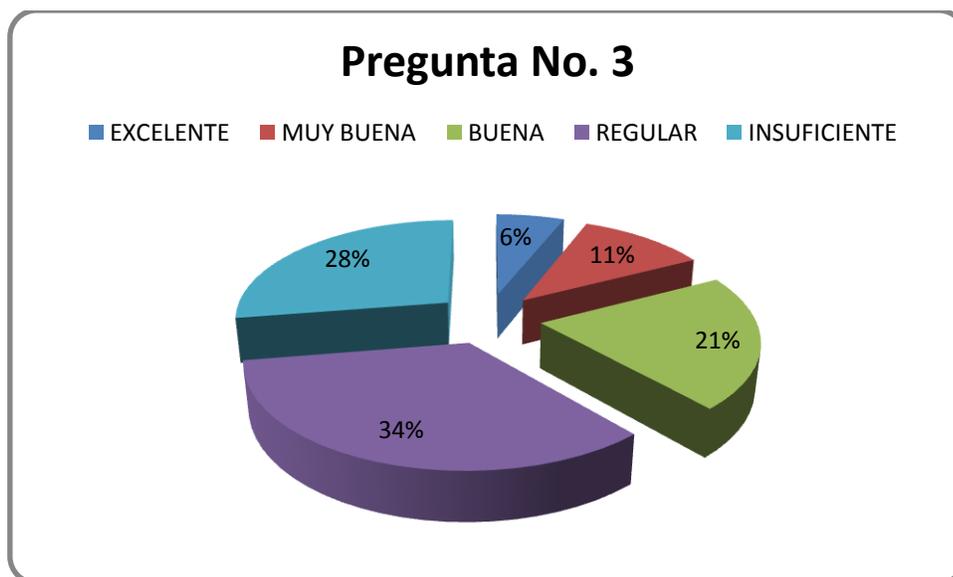
Pregunta 3

¿Cómo califica la productividad de su cultivo?

Cuadro 6.Resultado de la encuesta Pregunta No. 3

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA %
EXCELENTE	15	6
MUY BUENA	28	11
BUENA	52	21
REGULAR	84	34
INSUFICIENTE	68	28
TOTAL	247	100

Gráfico7. Grafico Estadístico Pregunta No. 3



Fuente: Productores bananeros

Elaborado por: *Roxana Machuca*

Interpretación: El 6% de los encuestados revela que no tiene una excelente productividad, el 11% manifiesta que es muy buena, el 21% indica que es buena, el 34% que es regular y el 28% que es insuficiente la productividad del cultivo bananero.

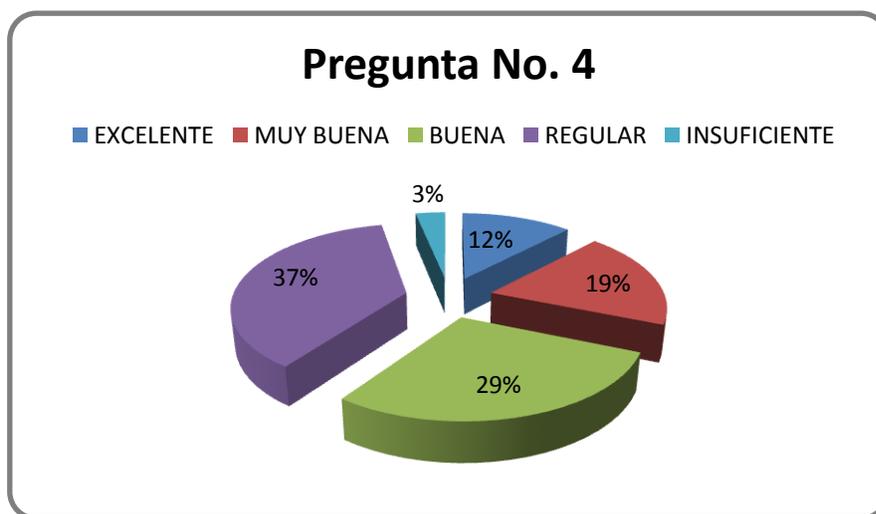
Pregunta 4

¿Cuál es la calificación promedio de calidad que obtiene de su fruta por parte de evaluadores externos?

Cuadro 7. Resultado de la encuesta Pregunta No. 4

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA %
EXCELENTE	30	12
MUY BUENA	47	19
BUENA	71	29
REGULAR	91	37
INSUFICIENTE	8	3
TOTAL	247	100

Gráfico 8. Grafico Estadístico Pregunta No. 4



Fuente: Productores bananeros

Elaborado por: Roxana Machuca

Interpretación: El 3% de los encuestados revela que no tiene una excelente la calificación promedio de calidad que obtiene de su fruta por parte de evaluadores externos., el 12% manifiesta que la economía que poseen con su producción de banano es muy buena, el 19% indica que es buena, el 29% que es regular y el 37% que es insuficiente.

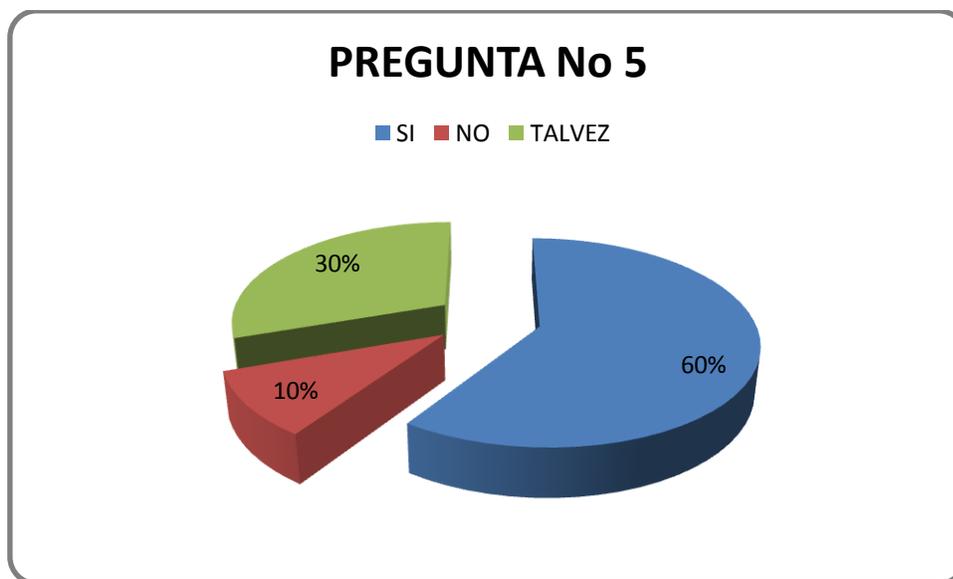
Pregunta 5

¿Cree usted que la falta de asociatividad influye en la negociación de las cajas de banano ante los exportadores?

Cuadro 8.Resultado de la encuesta Pregunta No. 5

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA %
SI	147	60
NO	25	10
TALVEZ	75	30
TOTAL	247	100

Gráfico 9. Grafico Estadístico Pregunta No. 5



Fuente: Productores Bananeros

Elaborado por: *Roxana Machuca*

Interpretación: El 60% de los encuestados revela que si afecta la falta de asociatividad en la negociación de las cajas de banano ante los exportadores, el 10% manifiesta que no influye y el 30% revelan que tal vez esta influya en el negocio.

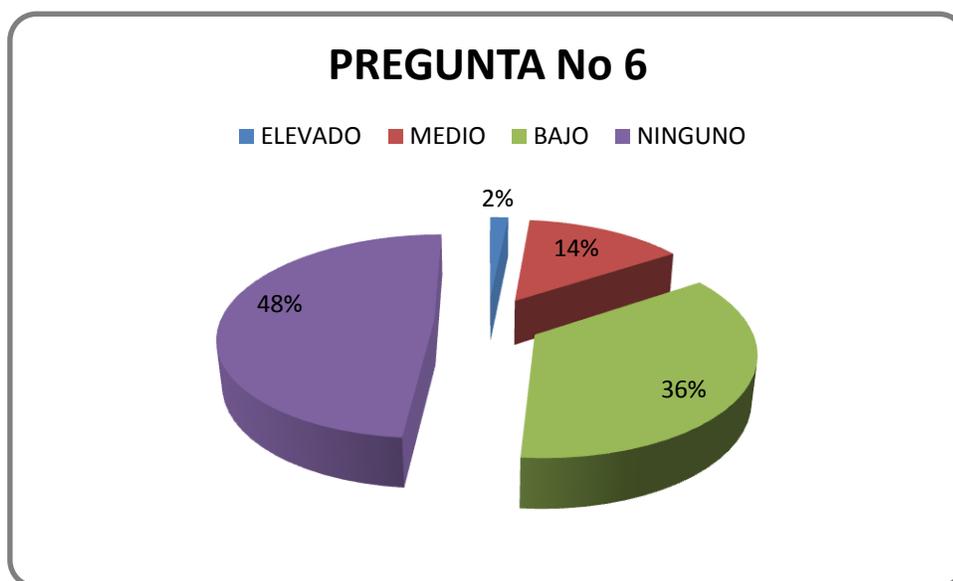
Pregunta 6

¿Qué nivel de conocimiento posee sobre el manejo en el cultivo de Banano Orgánico?

Cuadro 9.Resultado de la encuesta Pregunta No. 6

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA %
ELEVADO	4	2
MEDIO	35	14
BAJO	88	36
NINGUNO	120	49
TOTAL	247	100

Gráfico 10.Gráfico Estadístico Pregunta No. 6



Fuente: Productores Bananeros

Elaborado por: *Roxana Machuca*

Interpretación: El 48% manifiesta no tener conocimiento sobre el manejo de cultivos orgánicos, el 36% tiene un conocimiento escaso, el 14% cree tener un buen conocimiento y solo el 2% manifiesta tener un excelente conocimiento de este tema.

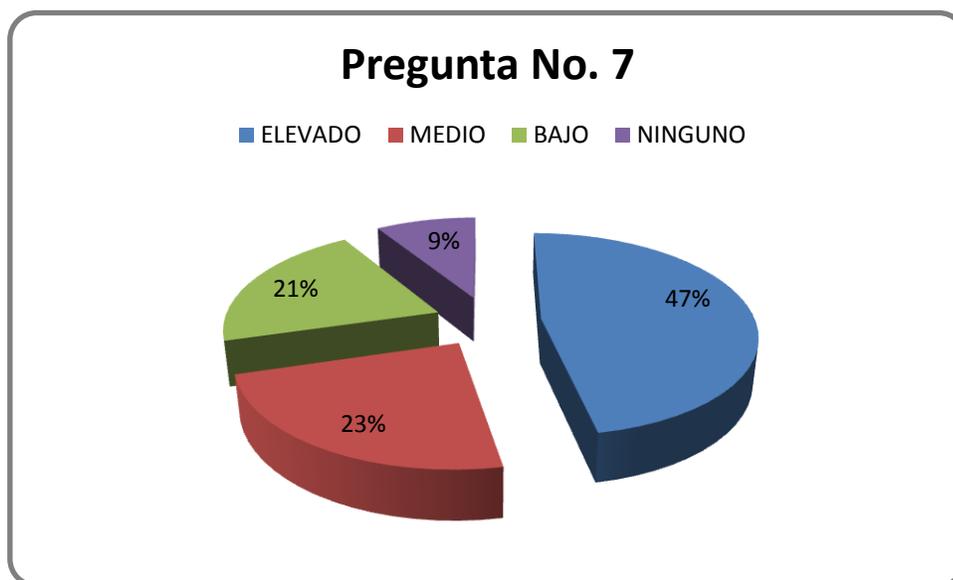
Pregunta 7

¿Qué grado de beneficios económicos cree usted que obtenga aplicando técnicas de agricultura orgánica en su actual cultivo?

Cuadro 10.Resultado de la encuesta Pregunta No. 7

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA %
ELEVADO	116	47
MEDIO	58	23
BAJO	51	21
NINGUNO	22	9
TOTAL	247	100

Gráfico 11. Grafico Estadístico Pregunta No. 7



Fuente: Productores Bananeros

Elaborado por: *Roxana Machuca*

Interpretación: El 47% de los encuestados revelan un elevado grado de beneficios aplicando técnicas orgánicas, el 23% un grado medio, el 21% creen un bajo beneficios y el 9% ninguno.

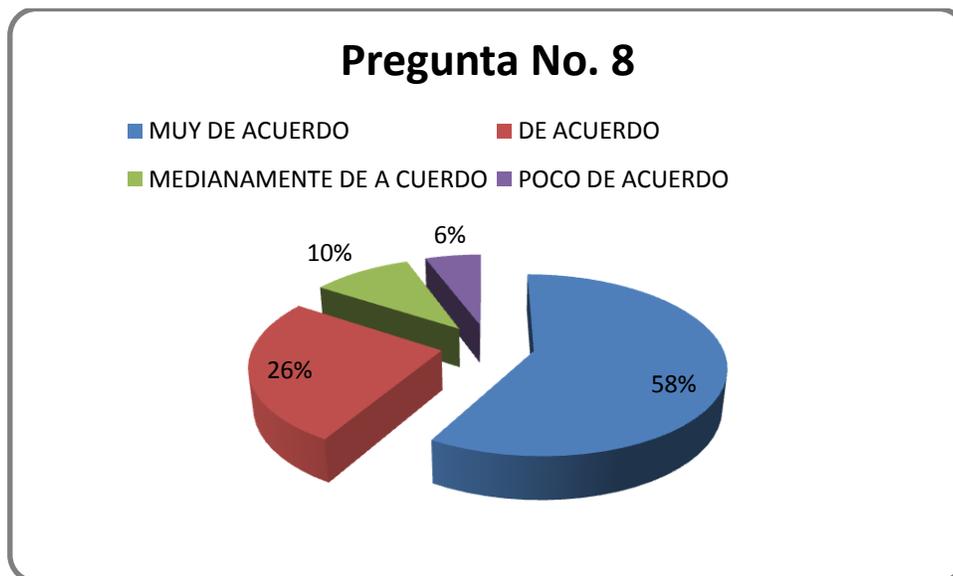
Pregunta 8

¿Está usted de acuerdo en optar por la línea de cultivo orgánico para su bananera?

Cuadro 11.Resultado de la encuesta Pregunta No. 8

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA %
MUY DE ACUERDO	144	58
DE ACUERDO	64	26
MEDIANAMENTE DE A CUERDO	25	10
POCO DE ACUERDO	14	6
TOTAL	247	100

Gráfico 12. Grafico Estadístico Pregunta No. 8



Fuente: Productores Bananeros

Elaborado por: *Roxana Machuca*

Interpretación: El 58% está muy de acuerdo a cambiar su tendencia de cultivo, el 26% está de acuerdo, el 10% está medianamente de acuerdo y el 6% está poco de acuerdo.

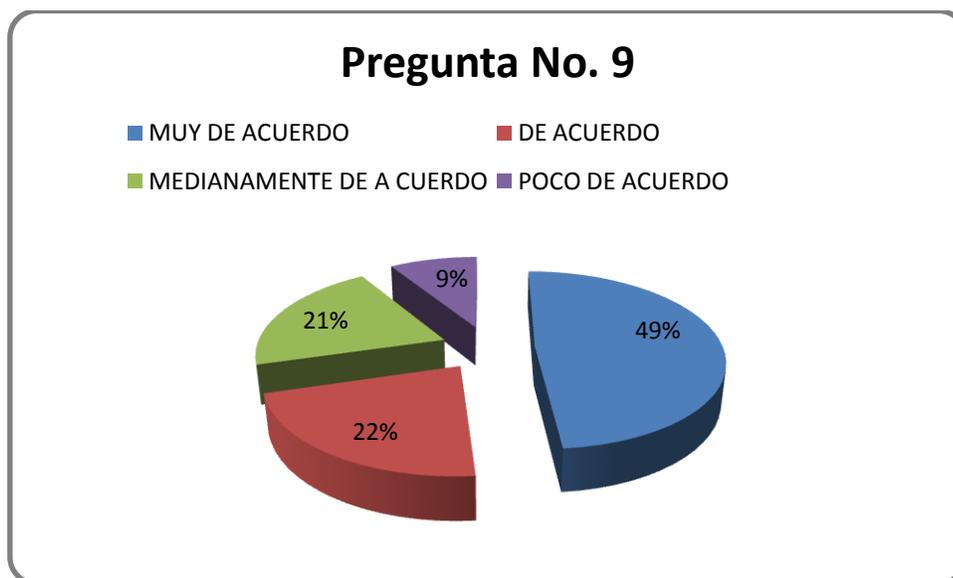
Pregunta 9

¿Está de acuerdo en contratar servicios de asesoramiento para obtener mejores beneficios en la transición a la línea orgánica?

Cuadro 12.Resultado de la encuesta Pregunta No. 9

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA %
MUY DE ACUERDO	120	49
DE ACUERDO	54	22
MEDIANAMENTE DE A CUERDO	51	21
POCO DE ACUERDO	22	9
TOTAL	247	100

Gráfico 13. Grafico Estadístico Pregunta No. 9



Fuente: Productores Bananeros

Elaborado por: *Roxana Machuca*

Interpretación: El 49% está muy de acuerdo, el 22% está de acuerdo, el 21% poco de acuerdo y el 9% está poco de acuerdo en contratar servicios de asesoramiento en agricultura orgánica.

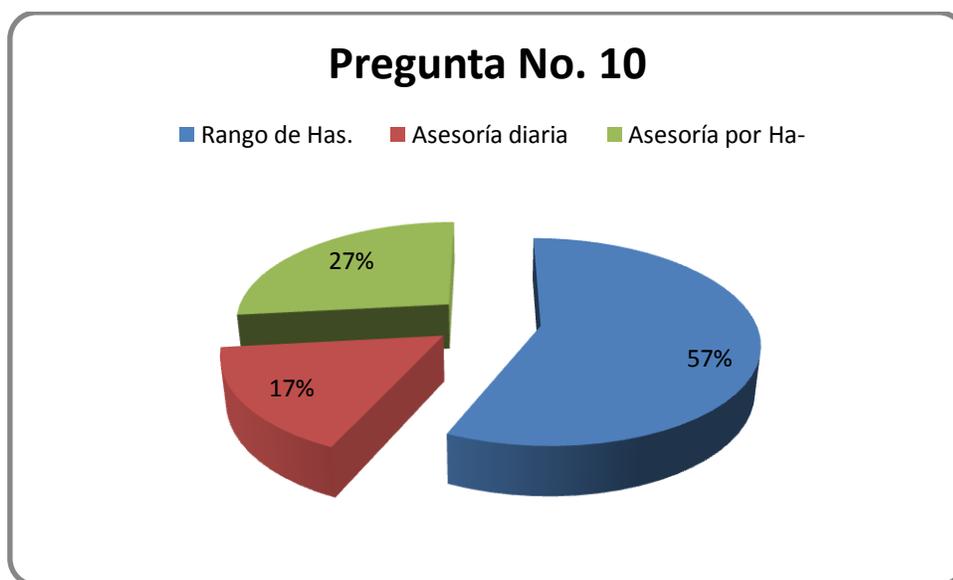
Pregunta 10

¿Cómo considera conveniente adquirir los servicios de asesoramiento orgánico?

Cuadro 13.Resultado de la encuesta Pregunta No. 10

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA %
Rango de Has.	140	57
Asesoría diaria	41	17
Asesoría por Ha-	66	27
TOTAL	247	100

Gráfico 14. Grafico Estadístico Pregunta No. 10



Fuente: Productores Bananeros

Elaborado por: *Roxana Machuca*

Interpretación: El 57% considera que es preferible fijar tarifas de acuerdo a asesoría por rango de hectárea, el 17% por asesoría diaria y el 27% consideran que se debe fijar por asesoría por hectáreas.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

La preocupante economía que mantienen los productores de banano convencional está causando gran preocupación en el sector, por más intentos que el gobierno esté realizando, no se puede luchar contra los efectos de oferta y demanda del mercado. Es por ello que consideramos aprovechar las oportunidades que se están generando entre los consumidores, la inclinación al consumo de productos orgánicos, en especial del banano, por ello, es necesario que se haga énfasis persuadiendo a los productores a optar por esta tendencia en el manejo de los cultivos obteniendo grandes beneficios dentro de ellos el bienestar económico.

4.3 RESULTADOS

Después de haberle realizado la encuesta se pudo obtener información relevante sobre la problemática planteada; información que se consiguió a través de la muestra de productores bananeros de la zona, por lo tanto se ha realizado las siguientes conclusiones:

- 1.- Dentro de la pregunta uno se puede observar que la mayoría de productores se dedican al cultivo de banano convencional, por lo tanto existe un amplio mercado.
- 2.- Se puede notar la preocupante economía de los productores de banano, por lo tanto el proyecto será de gran acogida ya que todos desean mejorar su estatus económico.
- 3.- Existe poco o casi nulo conocimiento en lo que respecta al manejo orgánico dentro de la zona.
- 4.- La mayoría de productores están consientes de los grandes beneficios que resultan de la producción de banano orgánico.
- 5.- La mayoría de los productores está de acuerdo en cambiar la tendencia de su cultivo de convencional a orgánico y a adquirir servicios de asesoramiento.

6.- La mayoría de los productores consideran que se deben fijar las tarifas de los servicios de acuerdo al rango de Has que maneje cada productor.

4.4 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Cuadro 14. Verificación de la Hipótesis.

HIPÓTESIS GENERAL	VERIFICACIÓN
<p>La fluctuación de los ingresos provocaría la carencia de capital.</p>	<p>Efectivamente se ve la inconformidad de los productores bananeros con la situación económica del sector y tienen confianza en que esta mejorará si optan por el manejo orgánico, información que se la puede comprobar en las preguntas dos y siete de la encuesta.</p>
<p>Hipótesis particular N.- 1 – Los escasos conocimientos de técnicas generarían baja producción y mala calidad de la fruta.</p>	<p>Esta hipótesis se la pudo comprobar mediante la pregunta tres y cuatro, mediante los cuales los productores indican que tienen deficiente producción aunque la calidad sea excelente. De modo que manifiestan que están dispuestos a contratar servicios de asesoramiento en la producción de banano orgánico si consideran esta alternativa de producción. Esto se puede comprobar de acuerdo a la pregunta nueve.</p>
<p>Hipótesis particular N.- 2 - El bajo nivel de rentabilidad en la producción del banano convencional da a lugar la búsqueda de otras fuentes de ingresos.</p>	<p>Mediante las preguntas siete y ocho se pudo comprobar que los productores consideran la alternativa de producción de banano orgánico como la salida a la crisis económica del sector y del tipo de producción que mantienen.</p>
<p>Hipótesis particular N.- 3 - La falta de asociatividad de los productores bananeros ocasionaría pocos beneficios y reducidos nichos de mercados.</p>	<p>Esta pregunta se la pudo comprobar en la pregunta cinco de la encuesta ya que los productores manifestaron que si influye la asociatividad de los mismos para lograr mejor beneficios en la negociación de su fruta.</p>

Elaborado por: Roxana Machuca

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Creación de una empresa que brinde asesoría en la conversión, el mantenimiento y producción de banano orgánico en la ciudad de Milagro y cantones aledaños.

5.2 FUNDAMENTACIÓN

La fundamentación se compone de los términos más relevantes del marco teórico.

El banano es una fruta originaria del sur del Asia. A partir de 1940, la producción de banano convencional es aquella que se manipula productos químicos de modo impropio o general. Estos químicos son utilizados por la prisa con la que se desenvuelven a favor de la planta, a los que no están destinados a transitar por extensos transcurros para ser admitidos por la planta de banano, por ejemplo conseguimos mencionara los fertilizantes, que fabricados a parámetros industriales,

sujetan sustentos de iniciación natural los cuales estos son los que la planta necesita para su crecimiento y producción.

Los productos sintéticos han brindado a los productores bananeros las herramientas principales para acrecentar el desarrollo de sus fincas a través de las fertilizaciones y resguardarlos de daños y padecimientos como se puede mencionar a la sigatoka negra con la aplicación de los fungicidas.

La agricultura del banano convencional, a diferencia de la orgánica, no considera para su desarrollo el mantenimiento de la biodiversidad y del medioambiente.

La tendencia de producción convencional permite realizar cultivos extensivos e intensivos, no contempla la rotación de cultivos, permite la utilización de semillas mejoradas. Es decir, la agricultura es mecanizada, lo que acelera los procesos. Además de enfatizar la utilización de agroquímicos fertilizantes de síntesis y plaguicidas tendientes a maximizar los rendimientos por unidad de superficie y la utilización de herbicidas para el control de malezas. Es un proceso inmediato, lo que permite un ahorro de tiempo.

Pero así mismo tiene sus efectos negativos para la comunidad y el medio ambiente ya que el uso de agroquímicos provoca daños a la salud de los trabajadores y sus familias e incluso de los consumidores. No contempla la protección del medio ambiente, con lo que ha ocasionado el desequilibrio del medio ya que se ha creado una dependencia económica de los fabricantes de agroquímicos y fertilizantes.

El deterioro de la biodiversidad y la fertilidad natural de los suelos es inminente, provocando en el futuro una disminución de la productividad con respecto al tiempo.

En cambio, el cultivador orgánico posee a manera de soporte neutral de la manutención de las facetas, la orgánica fertilización y el mantenimiento de la complejidad. Las plagas y padecimientos se las frecuenta en operar por razón de técnicas manual, biológica o la mixtura de los componentes.

La producción de banano comenzó a cultivarse a gran escala en nuestro país y con la época su carga se cristianizó en la primordial fuente productora de insignias para la

etapa nacional. En el período de los 50 se proporcionó el impacto bananero cristianizándose al Ecuador en el país primero exportador mundial de la fruta.

La ocasión alarmante a indicar es que la producción de diferentes países tropicales es superior que la del Ecuador, la semejante que se fundamenta en la correlación de permanencia de los proveedores con exportadores, por razón de la inscripción de convenciones a largo plazo.

Esto ha causado la inestabilidad en el precio del banano convencional, que pese al control por parte del gobierno para que las compañías exportadoras cumplan con el pago del precio oficial a los agricultores, no han podido eliminar el efecto que causa la sobreoferta en los mercados.

Últimamente, representantes de los agricultores bananeros de nuestro país se auto convocaron y se concentraron en la Subsecretaría del Ministerio de Agricultura sin precedente convocatoria para exhibir sus quejas por la cancelación que afirman recibir, de \$ 2 por caja de la fruta, y no el del precio oficial, que es \$ 5,50. Manifiestan que los agricultores que exportan la fruta, continúan empleando el sistema de 'vuelto', que ha producido que se perjudique en más de un millón de cajas.

Gráfico 15. Productores Bananeros



El banano orgánico va marcando su nicho propio; tanto así que actualmente son 250 mil las cajas de banano que nuestro país a la semana exporta.

Para el técnico bananero Ing. Eduardo Martillo, el acogimiento simboliza un "futuro prometedor" para los agricultores que se dedican a producir banano libre de sustancias químicas o

sintéticas.

Según reporte de la revista de Agripac, Ecuador es calificado como uno de los países de mayor exportación de estos prototipos de frutas, principalmente hacia EE-UU y países europeos, los cuales se han transformado en los primordiales compradores de la fruta orgánica.

En esas naciones, es cada vez más la necesidad de consumir alimentos más saludables, opina el Ing. Jorge Alonso Andrade Gomez, Gerente General de Ecobanec Cia Ltda, exportadora de banano orgánico, tiene 38 productores bananeros y cuenta con 580 hectáreas.

Los pequeños productores que ya se dedican a esta tendencia de producción muestran su contento con su plantación orgánica, aduciendo que sus ventas han mejorado y opinan que es la elección de la actualidad y posee buen rendimiento económico.

Nuestro planeta se ve invadido por diferentes formas de producción y consumo, una inquietud y preocupación por el continuo deterioro incontenible de los recursos naturales, el progreso de la pobreza; a excepción, se innova referencia a un nuevo fenómeno que ha alcanzado a cambiarse en un espécimen para las naciones en desarrollo.

La cultura de los pueblos se va homogeneizando según ciertas pautas comunes en marcha hacia una cultura estandarizada.

Es ahí donde germina la creación de una nueva y novedosa empresa. Una idea debe de tener un porcentaje de precisión, más cuantificada o más intuitiva. Una idea bien sea de elaborar un producto nuevo o de brindar un servicio mejor, o de manera actual de fabricar un excelente producto o de ofrecer un servicio.

De donde se pueden lograr buenas ideas referentes a las oportunidades de negocio que son muy numerosas y suelen revelar de contiguo las opiniones dadas.

Una buena oportunidad de un negocio rentable sucede en el momento que se puede vender el suficiente volumen para cubrir los costos totales y lograr el beneficio deseado

de un servicio o un producto para cubrir todos los costos y generar el beneficio deseado.

La empresa se creó para compensar los requerimientos de un entorno social, estableciendo satisfacción a cambio de una remuneración que indemnizara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios. La empresa beneficia el progreso humano como finalidad principal al permitir la autorrealización de sus constituyentes y al influir directamente en el avance económico del medio social en el que actúa.

La administración instituye los elementos para conseguir concertar los cuantiosos y en ocasiones divergentes intereses de sus órganos.

La empresa es un elemento social o agrupación de individuos constituidos esencialmente para alcanzar objetivos específicos lo que significa que las organizaciones se proponen y construyen con planeación y se elabora para conseguir determinados objetivos.

La principal actividad de la administración es que marca una diferencia en el grado que las organizaciones les sirven a las personas que afectan. Una organización puede tener éxito al lograr sus objetivos y metas, puede también satisfacer sus obligaciones sociales depende, en gran medida, de sus gerentes.

5.3 JUSTIFICACIÓN

Gráfico 16. Procesos de producción



La producción de banano es la primera fuente agrícola generadora de divisas para nuestro país, sin embargo, en estos últimos tiempos este sector productivo se ha visto afectado por la inestabilidad en la economía de los agricultores bananeros convencionales, producto de la sobreoferta existente en el mercado nacional e

internacional.

La práctica tradicional en el manejo de la producción de banano convencional no ha permitido que los productores puedan visualizar nuevas oportunidades de negocios, tal como es la producción de banano orgánico, producto que está obteniendo mayor demanda desde diversos países a nivel mundial en especial Estados Unidos y los de la Unión Europea, por la concientización de la protección a su salud y al cuidado del medio ambiente.

Por esta razón y basados en el capítulo IV del presente trabajo investigativo, proponemos la creación de una empresa que brinde servicios de asesoría en la conversión de banano convencional a orgánico y su mantenimiento en esta tendencia de producción, haciendo énfasis en los agricultores esta alternativa como una solución para el mejoramiento de su economía.

Para poder establecer la funcionalidad de esta empresa se elaborará el organigrama estructural y sus respectivas políticas generales, el manual de funciones y procedimientos que regirán el camino viable para el desarrollo de la misma.

El análisis FODA y las cinco fuerzas de Porter conjuntamente con el estudio financiero demostrarán la factibilidad de esta propuesta.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General de la propuesta

Crear una empresa que brinde asesoría en la conversión, mantenimiento y producción de banano orgánico, valiéndose de técnicas actuales que permitan optimizar el cultivo, para generar una mejor economía en el Cantón Milagro y cantones aledaños.

5.6 FACTIBILIDAD

Factibilidad Administrativo

Para lograr la introducción y crecimiento de esta empresa en el mercado se contará con el talento humano capacitado que desarrolle las funciones determinadas en el manual de funciones que se propone en el presente capítulo.

Factibilidad Legal

Se registrará a la empresa en las entidades gubernamentales tales como: SRI, Superintendencia de Compañías, Ministerio de Salud Pública, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, obtener el respectivo permiso y patente ante el Municipio del cantón Milagro, Cuerpo de Bomberos, Ministerio de Salud y Agrocalidad.

Factibilidad Presupuestaria

El capital de la empresa que contará para iniciar las actividades y el desarrollo se obtendrá del aporte de fondos propios del dueño de la misma.

Factibilidad Técnica

Se recomienda implementar equipos informáticos y programas acordes a la actividad de la empresa. El sistema "SIC" es una herramienta esencial para el registro de la información de los clientes, el cual nos permitirá procesar los datos de una manera eficiente los mismos que se visualizarán en los reportes generados.

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Razón social o nombre comercial

AseBan S.A.

Logotipo



Significado del Logotipo

Colores

- **Amarillo:** Representa la innovación, una nueva esperanza en la agricultura.
- **Verde:** Significa la vegetación y la producción.
- **Azul:** Significa la verdad, fidelidad, sinceridad y responsabilidad que brinda la empresa logrando que los clientes depositen su confianza en ella.

Eslogan

Mirando hacia el futuro.

Misión

Brindar un excelente servicio a los agricultores, ayudándolos a cumplir las normativas orgánicas exigidas por las certificadoras para obtener el respectivo certificado de producción en el menor tiempo posible.

Visión

Ser una empresa líder en asesoría en la producción de banano orgánico a nivel nacional, logrando un alto reconocimiento y prestigio en el mercado.

Valores corporativos

1. Transparencia

Se describe a nuestros criterios, políticas e interpretación de normas. Los clientes no requieren tener que hallar de pronto con nuevas exigencias inesperadas para conseguir el certificado orgánico que les permita comercializar su fruta.

2. Eficiencia

Proponer al productor para obtener el certificado orgánico en el tiempo más corto posible.

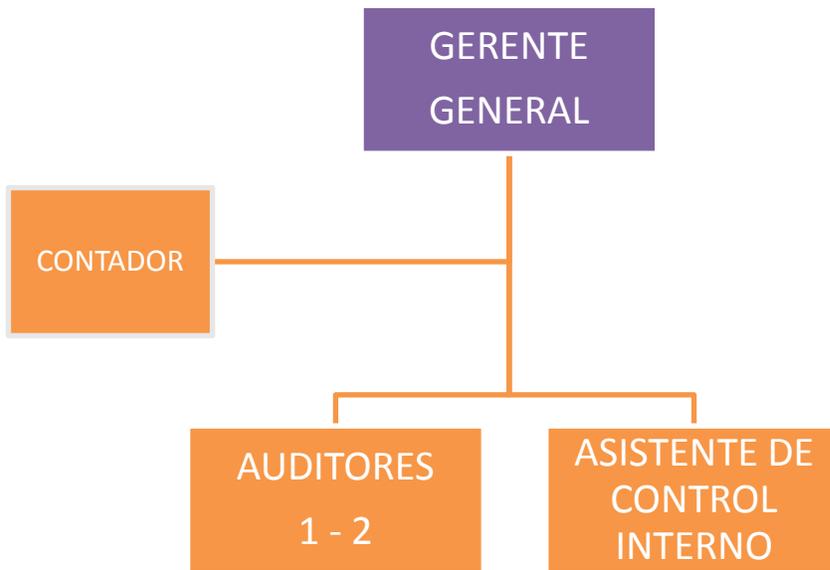
3. Relación con los clientes

Le suministramos las herramientas necesarias para la certificación de su finca, respecto al cumplimiento de las normas.

Profesionalismo: representa a al compromiso, formalidad, perseverancia, involucramiento, liquidación, consagración y cuidado que cada componente del grupo de compromiso corresponde fijar a sus trabajos y labores, investigando añadirse al cometido de AseBan S.A., y con soporte al valor mencionada.

1. Concedernos completamente a los trabajos y compromisos que nos son recomendadas sin restringir tiempo o energía y proporcionando persistentemente lo excelente de nuestro volumen.
2. Efectuar con las responsabilidades y desafíos del obligación tradicional, grabando en ellos los prudencias y destrezas personales.
3. Implicarnos a base en toda labor con la exaltación de que en ello se mantiene el desarrollo de la organización.
4. Adjudicarse el débito que logramos al juntarnos a la organización, en proporción a la ejecución de las labores encomendadas.

Gráfico 18. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



Toda empresa requiere de un manual de funciones, donde quede asentado las responsabilidades de cada puesto.

Cuadro 15.Manual de Funciones – Gerente General

	ASEBAN S.A.	Cargo:	Gerente General
	MANUAL DE FUNCIONES	Versión:	1-7-2012
<p>PERFIL DEL CARGO</p> <p>El cargo de Gerente General lo va a desempeñar el dueño de la empresa, el mismo que se recomienda posea el siguiente perfil:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Edad mínima: 30 años • Poseer título superior en Ing. Agrónomo o Agrícola • Conocimientos en Administración de Empresas • Curso de Relaciones Humanas y Normativas Orgánicas • Inglés intermedio • Conocimientos sólidos en computación • Liderazgo 			
<p>FUNCIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ejercer la responsabilidad legal. • Supervisar el desempeño de sus colaboradores. • Encargado de las relaciones publicas, mercado y ventas. • Promocionar el trabajo en equipo dentro de la empresa. • Desarrollar y revisar el presupuesto y objetivo de los empleados. • Organizar reuniones de trabajo con sus empleados. • Solucionar problemas administrativas entre clientes y empleados. 			

Cuadro No. 16: Manual de Funciones – Auditores 1 y 2

	ASEBAN S.A.	Cargo:	Auditor 1 y 2
	MANUAL DE FUNCIONES	Versión:	1-7-2012
<p>PERFIL DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: indistinto • Edad: 30 - 45 años • Ingeniero Agrónomo • Cursos realizados de Agricultura Orgánica y Normativas Global Gap • Conocimientos de Office • Curso de Relaciones Humanas • Liderazgo • Experiencia mínima 2 años en cargos similares 			
<p>FUNCIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planificar y coordinar las asesorías orgánicas con los productores • Calificar la unidad productiva en base a su desempeño y cumplimiento de las normativas orgánicas • Llevar el registro POA (Programas Operativos del productor) para identificar la trazabilidad, ratios de producción, ciclos de fertilización y fumigación, los formatos exigidos por los certificadoras • Asesorar al productor y trabajador de manera directa en la correcta aplicación de insumos, uso de equipos, registro de información y todo lo relacionado con las operaciones propias del manejo orgánico. • Responsable de representar y/o servir de soporte al productor en la auditoría de certificación realizada por la certificadora pertinente. 			

Cuadro No. 17: Manual de Funciones – Asistente de Control

	ASEBAN S.A.	Cargo:	Asistente de Control Interno
	MANUAL DE FUNCIONES	Versión:	1-7-2012
<p>PERFIL DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: femenino • Edad: 23 – 30 años • Nivel Académico: Cursando primeros años carreras de CPA o Ing. Comercial. • Curso de Relaciones Humanas • Conocimientos sólidos en computación • Inglés intermedio 			
<p>FUNCIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Registrar el ingreso de los clientes. • Registrar la información proporcionada por los auditores en el sistema de Control de Certificación. • Realizar reportes, memorándums, comunicados solicitados por el Gerente General y los auditores. • Realizar la facturación de la empresa. • Llevar el registro de ingresos y egresos. • Elaborar roles de pago • Realizar los depósitos y retiros bancarios. • Manejo de caja chica. • Organizar los registros físicos de los clientes. • Brindar comunicación entre clientes, certificadora y terceros. 			

PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS DE LA EMPRESA

A continuación se muestra una representación gráfica de los principales procedimientos que se realizarán en la empresa:

Gráfico 19. Ingreso del cliente al proceso de certificaciones.



SIMBOLOGÍA	
G	Gerente
A	Asesor
ACI	Asistente de Control Interno
C	Cliente

Gráfico 20.Asesoría a la unidad productiva del agricultor



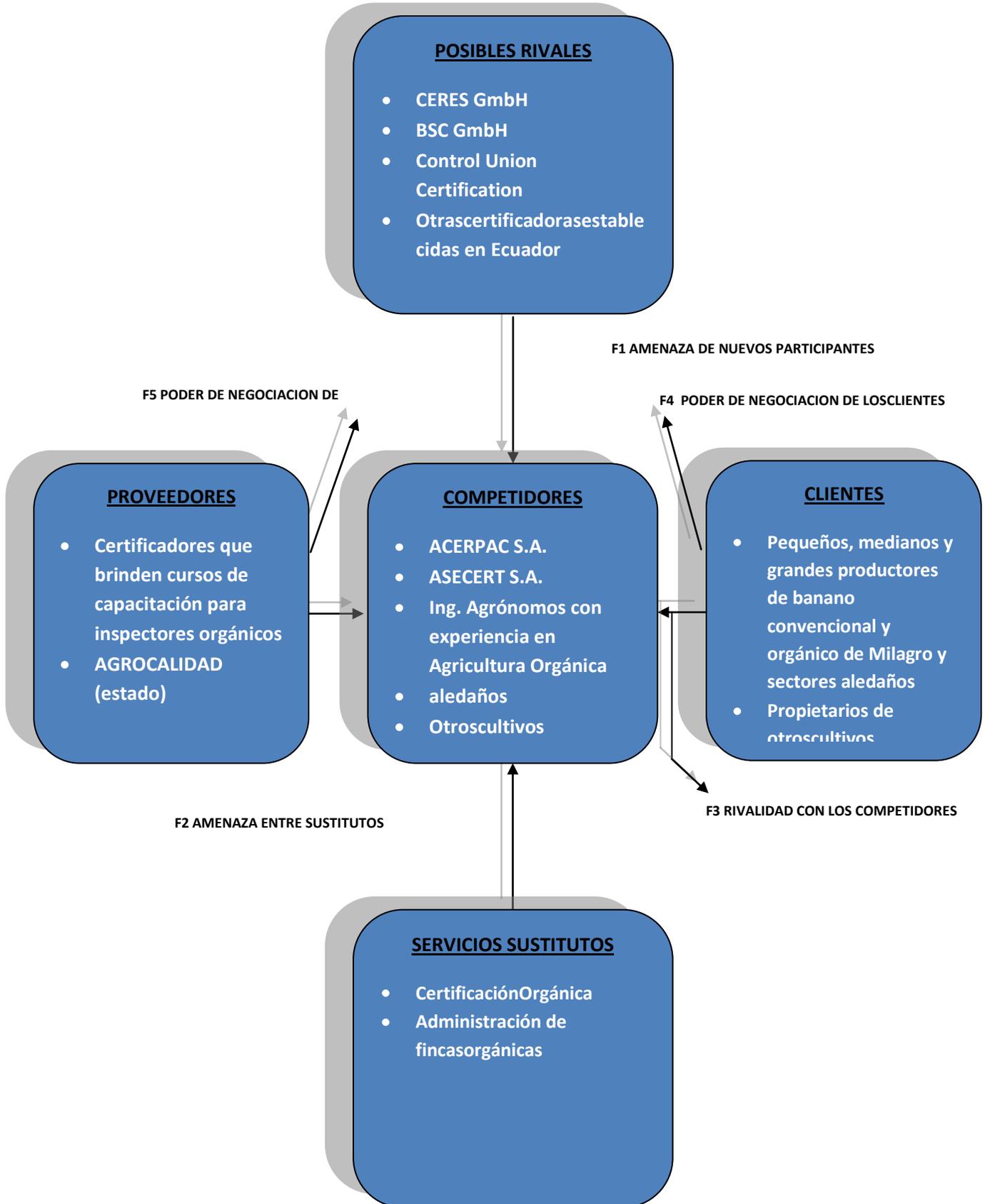
SIMBOLOGÍA	
G	Gerente
A	Asesor
ACI	Asistente de Control Interno
C	Cliente

Gráfico 21. Solicitud de certificación orgánica a la autoridad competente



SIMBOLOGÍA	
G	Gerente
A	Asesor
ACI	Asistente de Control Interno
C	Cliente

Gráfico 22. Análisis de Porter



ANÁLISIS FODA

Fortalezas

- Ubicación estratégica de la empresa.
- Capital propio y financiado.
- Conocimiento del negocio.
- Talento Humano en constante capacitación.

Oportunidades

- Desconocimiento de las normativas orgánicas por parte de los productores.
- Inestabilidad del precio de la caja de banano convencional.
- Incremento de demanda de banano orgánico en los mercados internacionales.
- Clima adecuado para el cultivo de banano orgánico.
- Desorganización de los productores.

Debilidades

- Empresa nueva en el mercado.
- Deficiente planificación de actividades para captar la confianza de los agricultores.

Amenazas

- Certificadoras podrían brindar servicios adicionales de capacitación en la producción orgánica.
- Temor de los clientes al cambio en el sistema de producción.
- Políticas gubernamentales podrían afectar la participación en los principales mercados internacionales.

Gráfico 23. Matriz FODA

		OPORTUNIDADES					AMENAZAS		
<p>Creación de una empresa para brindar asesoría en la conversión, el mantenimiento y producción de banano orgánico en la ciudad de Milagro y sectores aledaños.</p>		Desconocimiento de las normativas orgánicas por parte de los productores	Inestabilidad del precio de la caja de banano convencional	Incremento de demanda de banano orgánico en los mercados internacionales	Clima adecuado para el cultivo de banano orgánico	Desorganización de los productores	Certificadoras podrían brindar servicios adicionales de capacitación en la producción orgánica	Temor de los clientes al cambio en el sistema de producción	Políticas gubernamentales podrían afectar la participación en el mercado
		FO					FA		
FORTALEZAS	Ubicación estratégica de la empresa	Brindar un servicio diferenciado con talento humano capacitado.					Realizar alianzas estratégicas con las certificadoras para posicionarnos en el mercado objetivo.		
	Capital propio y financiado								
	Conocimiento del negocio								
	Talento humano en constante capacitación								
		FO					FA		
DEBILIDADES	Empresa nueva en el mercado	Motivar al productor a cambiar el sistema de producción tradicional por el orgánico con el fin de obtener una estabilidad económica.					Establecer confianza entre los clientes que creen una fidelidad hacia la empresa.		
	Deficiente publicidad de la tendencia orgánica en la zona								
	Deficiente planificación de actividades para captar confianza de agricultores								

5.7.1 Actividades

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO



ASEBAN S.A.

Dirección: Km 1 1/2 vía Milagro - Naranjito

Telfs: 2976997 - 081127764

e-mail: rmachuca@aseban.com

CAPITULO PRIMERO

DEL ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL PRESENTE REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO

ARTICULO PRIMERO.- “El presente Reglamento Interno de Trabajo regula las relaciones Obrero-Patronales entre la Compañía ASEBAN S.A. y el personal de Trabajadores que prestan sus servicios en la misma, sin consideración a la clase o modalidad de contrato de trabajo que los vincule con la empresa e independientemente de sus funciones o jerarquías; respetándose las disposiciones del Código del Trabajo y más Leyes conexas.

Como consecuencia de lo antes mencionado, las normas estipuladas en este instrumento se considerarán incorporadas a toda relación jurídica contractual de naturaleza laboral existente, así como también a cada Contrato Individual de Trabajo que se celebre con fecha posterior a la aprobación de este Reglamento Interno de Trabajo”.¹

¹ PACIFICTEL: <http://www.pacifictel.net/transparencia/docs/ReglamentoInternoTrabajo.pdf>

“Para efectos de este Reglamento, a ASEBAN S.A., se le podrá denominar también: La ADMINISTRACIÓN, la EMPRESA, la COMPAÑÍA, o como EL EMPLEADOR; y al personal de Trabajadores individual o colectivamente considerado, simplemente como el o los Trabajadores, según el caso.

Para efectos de la responsabilidad patronal de ASEBAN S.A., de sus trabajadores, sin perjuicio de lo determinado en su estatuto social, se estará a lo determinado en el artículo 36 del Código de Trabajo.

ARTICULO SEGUNDO.- El presente Reglamento Interno de Trabajo es de aplicación obligatoria en las oficinas administrativas e instalaciones que mantiene la Compañía en la Ciudad de Milagro y en las plantas que posteriormente puedan establecerse, en esta ciudad y en el Litoral; así como también, en cualquier otro lugar que pertenezca o administre ASEBAN S.A., y que la Administración determine que se aplique dentro de las relaciones Obrero-Patronales.

Como consecuencia de lo expuesto en el párrafo que antecede, todo Trabajador de la Compañía queda sujeto al cumplimiento de las disposiciones prescritas en este Reglamento, no siendo su desconocimiento causa de eximente de responsabilidad para ninguno de los Trabajadores.

ARTICULO TERCERO.- Para dar cumplimiento a lo dispuesto en el Artículo 64 del Código del Trabajo, y con el objeto de que los Trabajadores conozcan las disposiciones prescritas en este Reglamento, la ADMINISTRACIÓN mantendrá en exhibición permanente en sitios visibles y en los distintos lugares de trabajo, copia auténtica de este instrumento junto con la copia legalizada del horario de los trabajadores, aprobados por la respectiva autoridades de trabajo”.²

² PACIFICTEL: <http://www.pacifictel.net/transparencia/docs/ReglamentoInternoTrabajo.pdf>

CAPITULO SEGUNDO

DE LA CLASIFICACIÓN INTERNA ADMINISTRACIÓN DEL PERSONAL DE TRABAJADORES

ARTICULO CUARTO.- “Son Trabajadores de ASEBAN S.A., todas las personas que prestan sus servicios lícitos y personales para la Compañía en virtud de sus respectivos Contratos Individuales de Trabajo, siempre y cuando perciban su remuneración directamente de la Compañía.

ARTICULO QUINTO.- Para efectos de orden interno-administrativo, los Trabajadores de ASEBAN S.A., se dividen en Funcionarios, Empleados y Obreros.

CAPITULO TERCERO

LOS REQUISITOS Y DE LA ADMISIÓN PARA EL PERSONAL DE CONTRATACIÓN

ARTICULO SEXTO.- La admisión de Trabajadores es potestativa de la ADMINISTRACIÓN, debiendo él o la aspirante proporcionar en la solicitud de empleo, de manera clara y verás, obligatoria y fielmente, todos los datos que les sean requeridos, a fin de hacerlos constar en el Registro que para el efecto lleva la Compañía.

Tales requisitos, entre otros, son los siguientes:

1.- Apellidos y nombres completos, estado civil, edad, profesión u ocupación, nacionalidad, dirección domiciliaria y cargas familiares. En el tema de que sea contratado, estas últimas podrán ser alegadas por el Trabajador previa a la presentación de la documentación que las acredite legalmente como tales”,³

³ EPCE:

[http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20\(Abr5-11\).pdf](http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20(Abr5-11).pdf)

2.- “Cédula de Ciudadanía o de identidad, según el caso, certificado de votación, carnet de afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), si lo tuviere. La presentación de la Libreta Militar o su equivalente, será requisito indispensable para la admisión de un Trabajador de sexo masculino;

3.- Debe de contar con la mayoría de edad y encontrarse en satisfacción de los derechos de ciudadanía;

4.- Presentar certificados de trabajo de los últimos cinco años, si hubiere laborado durante dicho lapso. De solvencia moral, de salud, certificado de antecedentes personales, y según lo requiera la Compañía, de competencia o experiencia ocupacional o profesional.

El o la aspirante deberán reunir los requisitos adicionales, legales o administrativos que se le soliciten, los que se requerirán de acuerdo al cargo que aspire desempeñar.

Si después de haber adquirido la calidad de Trabajador se descubriere falsedad o alteración en los datos o documentos presentados, el que incurriere en tal evento será separado inmediatamente de la Compañía, al tenor de lo dispuesto en el numeral segundo del artículo 316 del Código del Trabajo, en concordancia con lo dispuesto en el numeral 12 del Artículo Vigésimo Sexto del presente Reglamento.

ARTICULO SÉPTIMO.- Cualquier cambio de domicilio deberá ser notificado por el Trabajador al Departamento de Recursos Humanos Regional o de la respectiva Provincia donde esté asignado prestando sus servicios, comunicación que deberá efectuar en un término no mayor de cinco días contados a partir del momento en que ocurrió dicho cambio”⁴.

De no cumplirse con esta obligación, la Administración considerará como domicilio del Trabajador la dirección que consta en los registros que para el caso lleva la Compañía. Información que como queda expresado en el Artículo anterior,

⁴ EPCE:

[http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20\(Abr5-11\).pdf](http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20(Abr5-11).pdf)

ARTICULO OCTAVO.- Como norma general, todo Trabajador que ingrese por primera vez a prestar sus servicios en ASEBAN S.A., deberá suscribir un Contrato de Trabajo con inclusión de un período de prueba de hasta noventa días, al tenor de lo prescrito en el Artículo 15 del Código del Trabajo, salvo el caso de que se trate de labores que por su naturaleza deban ejecutarse mediante la suscripción de Contratos de Trabajo de naturaleza ocasional, eventual, temporal, precaria o extraordinaria, así como también los de obra cierta y aquellos que hagan referencia a labores de tipo técnico o profesional. Sin embargo de lo expresado, y únicamente en lo que tiene que ver con la inclusión o no del período de prueba para los trabajadores de nuevo ingreso, como excepción y a criterio de la Administración, ésta podrá omitir tal particular cuando las labores para los que éstos sean contratados, por su especialización o técnica, así se lo considere conveniente.

Quienes bajo cualquier modalidad contractual de naturaleza laboral hayan prestado servicios en el pasado para ASEBAN S.A., y reingresen a la empresa, deberán igualmente suscribir un contrato de trabajo a tiempo fijo o tiempo indefinido, pero sin cláusula de prueba, y se considerarán trabajadores estables sólo a partir del primer día del segundo año continuo de servicio, computado dicho tiempo de servicio desde la fecha de su nuevo ingreso.

Sin perjuicio de que puedan ser contratados bajo otras modalidades, como es el caso de eventuales, temporales, ocasionales o por obra cierta, modalidades que por su naturaleza no dan la calidad de estables, por cuanto este tipo de contratos no implican labores por más de un año de servicio continuo.

ARTICULO NOVENO.- Los Trabajadores que fueren contratados en calidad de Empleados u Obreros, se ceñirán en la realización de sus ocupaciones a lo determinado en sus respectivos contratos.⁵

⁵ EPCE:

[http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20\(Abr5-11\).pdf](http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20(Abr5-11).pdf)

ARTICULO DECIMO.- “Cuando un Trabajador ingrese a laborar por primera vez en la Compañía, la determinación o asignación del lugar, sección o dependencia en la que prestará sus servicios, quedará a criterio exclusivo de la ADMINISTRACIÓN.

Determinadas administrativamente las necesidades, para efectos de llenar las vacantes que se produzcan, cuando vayan a ser llenadas por Trabajadores de la Compañía, la Administración tomará en cuenta la capacidad del aspirante, sus conocimientos técnicos, culturales y académicos; de la misma manera tomará en cuenta sus antecedentes de trabajo, tales como actitud, índice de ausentismo, disciplina, desempeño, colaboración, etc., igual criterio en términos generales, se aplicará y se exigirá para cuando la vacante vaya a ser llenada por terceras personas, quienes se registrarán por el mismo proceso.

CAPITULO CUARTO

DEL CUMPLIMIENTO DE LAS JORNADAS DE TRABAJO Y OTRAS NORMAS RELATIVAS A LOS TURNOS, EJECUCIÓN Y PAGO DE REMUNERACIONES Y SOBRETIEMPO

ARTICULO DECIMO PRIMERO.- Los horarios y turnos de trabajo serán los que para cada caso estipule la Administración en atención a lo prescrito para el efecto en el Contrato Colectivo, sin perjuicio de que la Compañía, según sus necesidades, pueda mantener o cambiar los horarios de trabajo para el sector del personal que no tiene reguladas sus jornadas de labores en los respectivos Contratos Individuales de Trabajo.

ARTICULO DECIMO SEGUNDO.- Todo Trabajador está en la obligación de registrar personalmente su sistema de control de tiempo, tanto al ingreso como a la salida de sus labores diarias. Este registro permitirá a la empresa verificar su horario de trabajo, horas suplementarias y/o extraordinarias trabajadas por disposición superior”.⁶

⁶ EPCE:

[http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20\(Abr5-11\).pdf](http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20(Abr5-11).pdf)

ARTICULO DECIMO TERCERO.- “Queda terminantemente prohibido laborar horas suplementarias y/o extraordinarias sin estar previamente autorizado por los Funcionarios con competencia y facultad para ello.

ARTICULO DECIMO CUARTO.- Las remuneraciones se calcularán de acuerdo a los tiempos de trabajo registrados en los sistemas de control de tiempo, previa verificación por parte de la Administración.

ARTICULO DECIMO QUINTO.- De las remuneraciones se deducirán todos los descuentos y retenciones dispuestas por la Ley, así como también los descuentos expresamente autorizados por el Trabajador, debiéndose tener presente lo pactado para el efecto en el Contrato Colectivo.

ARTICULO DECIMO SEXTO.- ASEBAN S.A., pagará las remuneraciones de sus Trabajadores mediante transferencias bancarias a sus respectivas cuentas notificadas ante administración, y adicional a eso se hará firmar un documento en el que constará por lo menos: El nombre del Trabajador, el valor percibido, el período al que corresponde el pago, las deducciones por aporte individual al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), del impuesto a la renta, si hubiere lugar, los préstamos o anticipos, así como cualquier otro rubro que deba constar y que legalmente pueda o deba deducirse.

ARTICULO DECIMO SÉPTIMO.- Cuando un Trabajador no esté conforme con una liquidación de pago de cualquier concepto, podrá expresar su disconformidad, reclamo o queja en el mismo momento de recibirla, en cuyo caso dejará constancia del particular en el recibo que firmase”.⁷

⁷ EPCE:

[http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20\(Abr5-11\).pdf](http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20(Abr5-11).pdf)

CAPITULO QUINTO

DE LAS FALTAS, DE SUS CLASES Y SANCIONES

ARTICULO DECIMO OCTAVO.- “Para la aplicación de las sanciones, las transgresiones al presente Reglamento Interno se dividen en dos grupos, así:

FALTAS LEVES y FALTAS GRAVES, en concordancia con lo dispuesto en los siguientes Artículos:

ARTICULO DECIMO NOVENO.- Para los efectos de este Reglamento se consideran como faltas leves, todas las transgresiones a las obligaciones que tienen los Trabajadores según lo dispuesto en el Código del Trabajo en general, y de manera específica, a las prescritas en los artículos 45 de dicho Cuerpo de Leyes, y además, a las siguientes:

- 1.- No ejecutar el trabajo en los términos del Contrato, con la intensidad, cuidado y esmero apropiados, en la forma, tiempo y lugar convenidos.
- 2.- No restituir al Empleador los materiales no usados y no conservar en buen estado los instrumentos y útiles de trabajo, no siendo responsable por el deterioro que origine el uso normal de estos objetos, ni del ocasionado por caso fortuito o fuerza mayor, ni del proveniente de mala calidad o defectuosa construcción.
- 3.- No trabajar en casos de peligro o siniestros inminentes, por un tiempo mayor que el señalado para la jornada máxima y aún en los días de descanso, cuando peligren los intereses de sus compañeros o de la Compañía. En estos casos tendrá derecho al recargo en su remuneración de acuerdo con la Ley”.⁸

⁸ EPCE:

[http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20\(Abr5-11\).pdf](http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20(Abr5-11).pdf)

4.- “No dar aviso previo al Empleador (Superior Inmediato) cuando por causa justa faltare al trabajo; de no poder hacerlo por cualquier causa debidamente justificada deberá hacerlo en las siguientes 24 horas laborables.

5.- No cumplir con las jornadas, horarios y turnos de trabajo establecidos en el contrato colectivo, debiendo registrar personalmente su entrada y salida de acuerdo con las disposiciones establecidas en la empresa; y no concurrir puntualmente al trabajo.

6.- No encontrarse en disposición de iniciar el trabajo a la hora señalada en el horario respectivo.

7.- Dentro de la jornada diaria de labor, trabajar con pérdidas innecesarias de tiempo.

8.- Cuando en la ejecución del trabajo se presentaren fallas o cualquier dificultad grave que no pueda ser subsanada por el personal encargado de efectuar el trabajo, no comunicar el particular inmediatamente a los superiores, a fin de que tomen las medidas que el caso requiera.

9.- Utilizar sin consentimiento el servicio telefónico, Xerox, etc., para fines ajenos a las actividades del trabajo.

10.- Leer periódicos, revistas, libros, etc., durante las horas de labor.

11.- Comer en lugares de trabajo.

12.- No atender en forma cortés y respetuosa al público.

13.- No proporcionar información personal fidedigna a la empresa con la finalidad de actualizar sus datos, cuando esta así lo requiera”.⁹

⁹ EPCE:

[http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20\(Abr5-11\).pdf](http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20(Abr5-11).pdf)

14.- “No someterse a exámenes médicos dispuestos por la empresa.

15.- No asistir a los cursos de capacitación o formación a los que la empresa lo haya asignado.

16.- No utilizar durante la jornada de labor los uniformes e identificación de la empresa en forma permanente y obligatoria.

ARTÍCULO VIGÉSIMO.- Las faltas leves a las que se hace referencia en el Artículo que antecede, serán sancionadas con una multa equivalente de hasta el diez por ciento (10%) de la remuneración diaria. La comisión dentro de un mismo período mensual de tres faltas leves por parte de un trabajador, será considerada como falta grave, quedando facultada la Compañía para solicitar el correspondiente Visto Bueno, ante Inspector de Trabajo.

ARTICULO VIGÉSIMO PRIMERO.- Toda Falta Leve prescribe en un mes. Por lo tanto, para efecto de solicitar Visto Bueno, la Compañía considerará como no cometidas las faltas leves que hayan ocurrido en un período anterior a un mes contado hacia atrás desde la fecha de la comisión de una falta leve.

ARTICULO VIGÉSIMO SEGUNDO.- Las multas a las que hubiere lugar por aplicación de lo prescrito en el presente Reglamento Interno de Trabajo, serán aplicadas por el Representante Legal de la Compañía o quien hiciere sus veces, quienes en su caso, dispondrán el cobro de la multa mediante retención de la remuneración del Trabajador.

ARTICULO VIGÉSIMO TERCERO.-La comisión de una cualquiera de las Faltas Graves establecidas como tales en este Reglamento Interno, será sancionada con la separación del servicio, previo el trámite administrativo de Visto Bueno solicitado ante las competentes Autoridades del Trabajo”.¹⁰

¹⁰ EPCE:

[http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20\(Abr5-11\).pdf](http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20(Abr5-11).pdf)

ARTICULO VIGÉSIMO CUARTO.- “Además de las prohibiciones del Trabajador prescritas en el Artículo 46 del Código del Trabajo, las que para los efectos de este Reglamento, constituyen y se las considera como Faltas Graves, son también faltas de la misma naturaleza, las siguientes:

1.- No acatar las órdenes y disposiciones de trabajo, vale decir, resistirse al cumplimiento de cualquier disposición superior que diga relación directa o indirecta con el trabajo, siempre y cuando la misma se encuentre en las disposiciones legales y reglamentarias.

2.- No acatar las medidas de seguridad, prevención e higiene exigidas por la Ley, los Reglamentos que dicte la Compañía para el efecto o por las Autoridades competentes.

3.- No respetar a sus superiores y a sus compañeros de trabajo, así como desafiar, amenazar o ultrajar de palabra u obra a los mismos, o hacer o promover escándalos en las instalaciones de la Compañía o utilizar vocabulario soez o impropio.

4.- No comunicar oportunamente a la Administración, cuando se tenga conocimiento de la comisión de cualquier tipo de infracción penal cometida por sus compañeros de trabajo o de terceras personas, dentro de las instalaciones de la Compañía o en ejercicio de sus funciones. 5.- Ingerir bebidas alcohólicas en las instalaciones de la Compañía o en el ejercicio de sus funciones.

6.- Introducir, usar o tomar en las instalaciones de la Compañía, o en el ejercicio de sus funciones, sustancias sicotrópicas y/o drogas.

7.- Propalar rumores o hacer comentarios que vayan en desmedro de los intereses de la Compañía o del buen nombre y prestigio de sus personeros o sus compañeros de trabajo; o, produzcan inquietud y malestar entre el personal”.¹¹

¹¹ EPCE:

[http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20\(Abr5-11\).pdf](http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20(Abr5-11).pdf)

- 8.- “Informarse o recabar datos de la correspondencia que pertenece al fuero privado de la Compañía o de su personal.
- 9.- Divulgar información confidencial que posee el Trabajador en virtud de las labores que desempeña.
- 10.- Abandonar herramientas, materiales u otros objetos o desperdicios.
- 11.- Utilizar sin autorización previa los bienes de la Compañía.
- 12.- Inducir a la Compañía a celebrar un Contrato de Trabajo mediante información falsa o adulterada, o presentar para tal fin Certificados, Títulos, Diplomas o datos falsos.
- 13.- No cumplir con las disposiciones que dicte la Administración para el uso de vehículos de propiedad de la Compañía.
- 14.- Abandonar sin justa causa el lugar o puesto de trabajo, vale decir, sin la autorización previa del superior correspondiente. Disposición que se dicta en aditamento y en concordancia con lo dispuesto en el literal (i) del Artículo 46 del Código del Trabajo.
- 15.- Participar en juegos de azar u otros dentro de las instalaciones de la Compañía.
- 16.- Entregar sin autorización a cualquier persona la realización de cualquier trabajo a él encomendado.
- 17.- Ejecutar o realizar tareas u obras particulares dentro de las dependencias de la Compañía a favor de terceros, salvo que para ello tenga permiso escrito otorgado por la Administración de la Empresa, así mismo, realizar en horas de trabajo otras labores que no sean las propias de su función o cargo”.¹²

¹² EPCE:

[http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20\(Abr5-11\).pdf](http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20(Abr5-11).pdf)

18.- “No registrar el ingreso y salida de acuerdo con los sistemas de control que para el efecto establezca la empresa, ni alterar, sustraer o usar indebidamente los controles establecidos.

19.- Dormir durante las horas de trabajo.

20.- Para las personas que manejan fondos de la Compañía, cambiar sin autorización superior cheques de Trabajadores o de terceras personas, así como también, aceptar vales no autorizados.

A este respecto, se estará de manera estricta a las políticas que determine la Compañía sobre el manejo y utilización de los recursos económicos, políticas internas que tienen el carácter de obligatorias.

21.- Realizar instalaciones, reparaciones u otros trabajos en forma clandestina.

22.- Guardar escrupulosamente los secretos técnicos, comerciales y otros que por razón de su trabajo conociere o les fueren confiado

23.- Utilizar sin autorización previa la papelería, sellos, rótulos de la empresa y en general aspectos que constituyan infracciones a la ley de propiedad intelectual.

CAPITULO SEXTO

DISPOSICIONES GENERALES

ARTICULO VIGÉSIMO QUINTO.- Se deja expresamente establecido que si alguna o algunas de las normas estipuladas en este Reglamento, contradicen, reforman o modifican lo prescrito en el Código del Trabajo, Reglamentos y más Leyes relacionadas con la materia, prevalecerán estas últimas. En todo lo demás, se aplicarán las disposiciones contempladas en este reglamento en la forma aquí establecida”.¹³

¹³ EPCE:

[http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20\(Abr5-11\).pdf](http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20(Abr5-11).pdf)

ARTICULO VIGÉSIMO SEXTO.- “En todo cuanto no estuviere señalado en el presente Reglamento Interno de Trabajo, se estará a lo dispuesto en el Código de Trabajo y más disposiciones legales que se dicten en materia laboral.

ARTICULO VIGÉSIMO SÉPTIMO.- El valor de los útiles, instrumentos o materiales de trabajo, para el caso de pérdidas o deterioros, originados por negligencia o descuido imputable del Trabajador, correrá a cargo de éste, pudiendo la Empresa efectuar el descuento pertinente en el próximo inmediato pago siempre y cuando el valor no exceda del porcentaje establecido en la Ley, en cuyo caso se diferirá el pago hasta completar el valor respectivo.

ARTICULO VIGÉSIMO OCTAVO.- Todo Trabajador que por enfermedad comprobada o por calamidad doméstica no pudiere concurrir a sus labores dentro del horario establecido, deberá comunicar el particular obligatoriamente a la Compañía, dentro de un tiempo no mayor de 24 horas de ocurrido el hecho.

ARTICULO VIGÉSIMO NOVENO.- Al momento de ser notificado con la terminación de su Contrato de Trabajo, y antes de recibir su liquidación, el Trabajador deberá entregar a la Compañía a través de su Superior inmediato, todas las herramientas, materiales, equipos y en general, cualquier bien que le haya sido proporcionado por la Compañía para la ejecución de su trabajo.

ARTÍCULO TRIGÉSIMO.- Cuando por cualquier circunstancia se termine un Contrato de Trabajo, al momento en que se efectúe la correspondiente liquidación final del Trabajador saliente, la Compañía inicialmente liquidará su cuenta personal, a efectos de que se deduzca lo que se encuentre adeudando a la Compañía por concepto de préstamos, multas o cualquier otro rubro que sea legalmente deducible”.¹⁴

¹⁴ EPCE:

[http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20\(Abr5-11\).pdf](http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20(Abr5-11).pdf)

ARTICULO TRIGÉSIMO PRIMERO.- Quienes conduzcan vehículos de propiedad de la Compañía o arrendados por ésta, serán personalmente responsables por las contravenciones y delitos de tránsito que cometieren por desconocimiento y violación de la Ley de Tránsito Terrestre y más ordenamientos legales. Tales Trabajadores deberán de manera rutinaria efectuar los controles básicos de las condiciones mecánicas y de seguridad de los vehículos, tales como: Chequeo de niveles de aceite, batería, frenos, funcionamiento de indicadores de tablero, etc.

Cuando un vehículo necesite ingresar a un taller automotriz para reparaciones no rutinarias; esto es, diferente a las de mantenimiento diario, el Chofer notificará el particular a su Superior inmediato, quien ordenará lo conveniente.

ARTICULO TRIGÉSIMO SEGUNDO.- La Administración se reserva el derecho de determinar las políticas o normas administrativas internas, las cuales deberán ser acatadas y cumplidas por el personal. La determinación de políticas administrativas se hará conocer por parte de la Administración a los Trabajadores, mediante memorándum o circulares. La falta de cumplimiento de las políticas que imparta la Administración, de acuerdo a sus necesidades y para el mejor desenvolvimiento de la misma, siempre que no violen ninguna norma legal ni contractual, serán consideradas como indisciplina y acarrearán las sanciones legales correspondientes.¹⁵

MARKETING MIX

Para alcanzar éxito con la propuesta del presente proyecto detallamos los cuatro P del Marketing:

Producto / Servicio: ASEBAN brindará servicios de asesoría en la conversión de banano convencional al manejo orgánico, el mantenimiento de la línea orgánica mediante capacitaciones y auditorías con talento humano profesional que cuenta con la experiencia en el campo.

¹⁵ EPCE:

[http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20\(Abr5-11\).pdf](http://www.epce.gob.ec/web/pdf/Normas%20Internas%20Adminst%20Talento%20Humano%20EPCE%20(Abr5-11).pdf)

Las asesorías brindadas por el técnico de ASEBAN serán brindadas en cada una de las fincas de los productores clientes de la empresa. El técnico realizará un análisis de la situación actual de la propiedad para emitir sus recomendaciones basadas en las normativas orgánicas. Instruirá al productor y a los empleados de este, en qué y cómo hacer, interactuando con estos para que exista una mejor coordinación y entendimiento por parte del personal involucrado.

Se brindarán capacitaciones grupales en la empresa dirigido a los clientes para informar y reforzar los conocimientos y actualización de las normativas exigidas por los diferentes mercados: USA-NOP (Nacional OrganicProducts) para EEUU, CE (Comunidad Europea) para los países europeos y JAS (JapaneseAgricultural Estándar) para Japón.

Plaza:

Ubicación del mercado

El mercado meta de ASEBAN son:

- Pequeños, medianos y grandes productores bananeros convencionales.
- Productores bananeros orgánicos.
- Productores de otros cultivos.
- Propietarios de fincas en barbecho.

Situados en el cantón Milagro y sectores aledaños. Naranjito, Simón Bolívar, El Triunfo, La Troncal, Taura, entre otros.

Ubicación de la empresa

ASEBAN se encontrará ubicada en el Kilómetro 1.5 vía Milagro – Naranjito, en la ciudad de Milagro, provincia del Guayas.

El espacio físico de sus instalaciones está calculado en 180 m² distribuidos de la siguiente manera:

- Recepción
- Oficina de Gerencia
- Oficina Técnica
- Sala de reuniones
- Sanitarios

A continuación se muestra el siguiente plano de la empresa:

Gráfico 24.Plano de la empresa (interior)

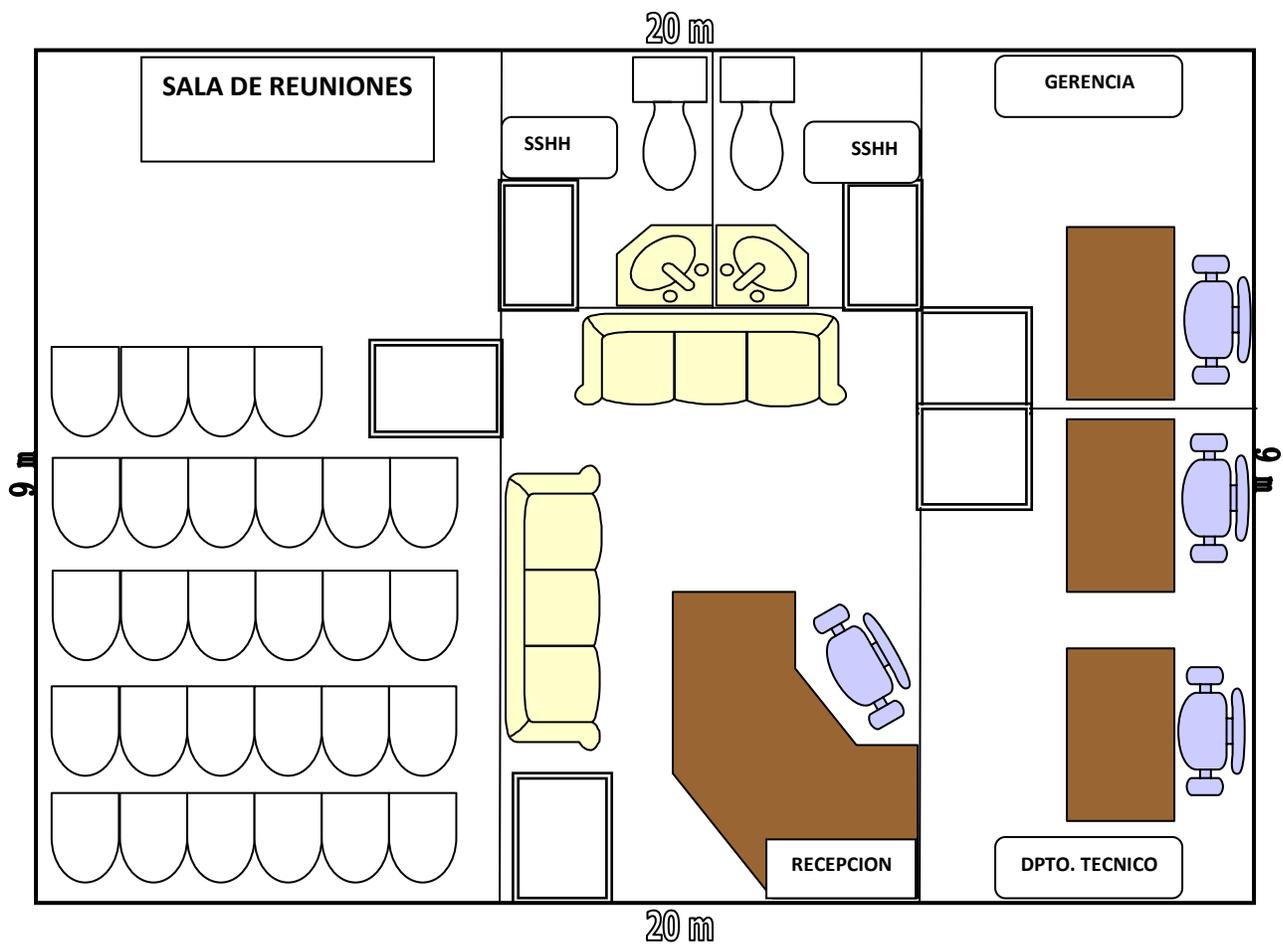


Gráfico 25. Vista frontal de la empresa



Promoción:

El plan publicitario para ASEBAN consistirá en la utilización de diferentes herramientas y medios:

- Dípticos
- Vallas Publicitarias
- Carpetas informativas
- Publicidad directa al productor (visitas personalizadas)
- Gorras, camisetas y esferográficos
- Tarjetas de presentación

Dípticos: Contendrán información de la empresa, servicios que brinda, beneficios para el productor, ubicación y contactos.

Gráfico 26.Díptico publicitario (vista exterior)

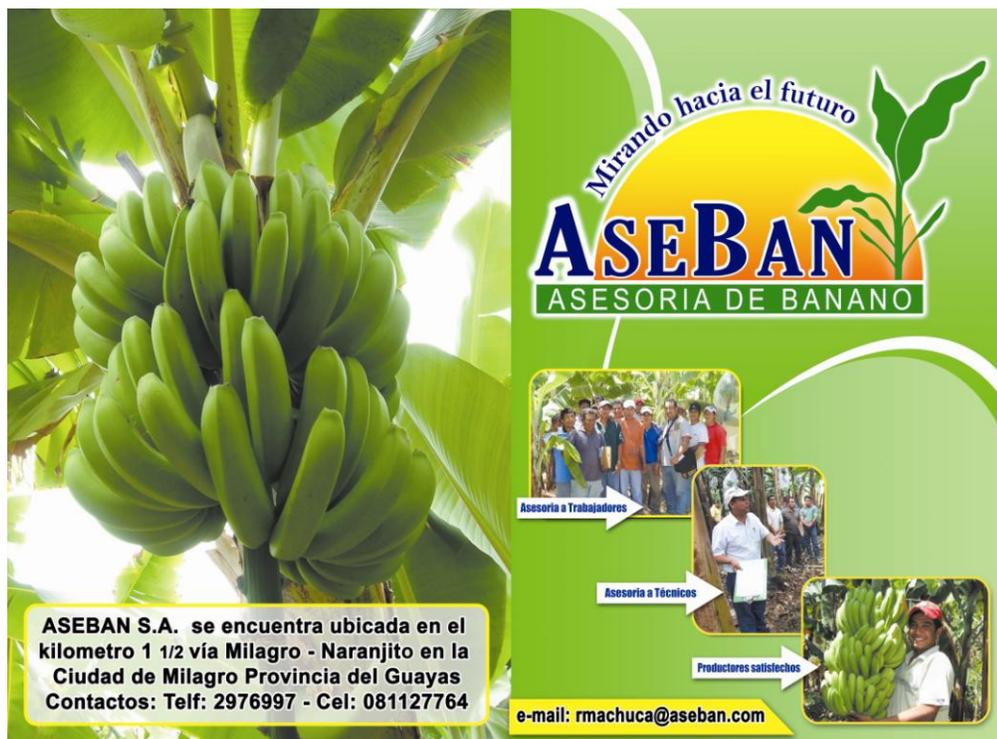


Gráfico No. 27: Díptico publicitario (vista exterior)



Vallas Publicitarias: Se colocarán tres vallas publicitarias. La primera se ubicará en la vía Milagro – Mariscal Sucre, la segunda en la vía Milagro – Naranjito y la tercera en el Km. 26.

Gráfico 28.Valla publicitaria 1



Gráfico 29.Valla publicitaria 2

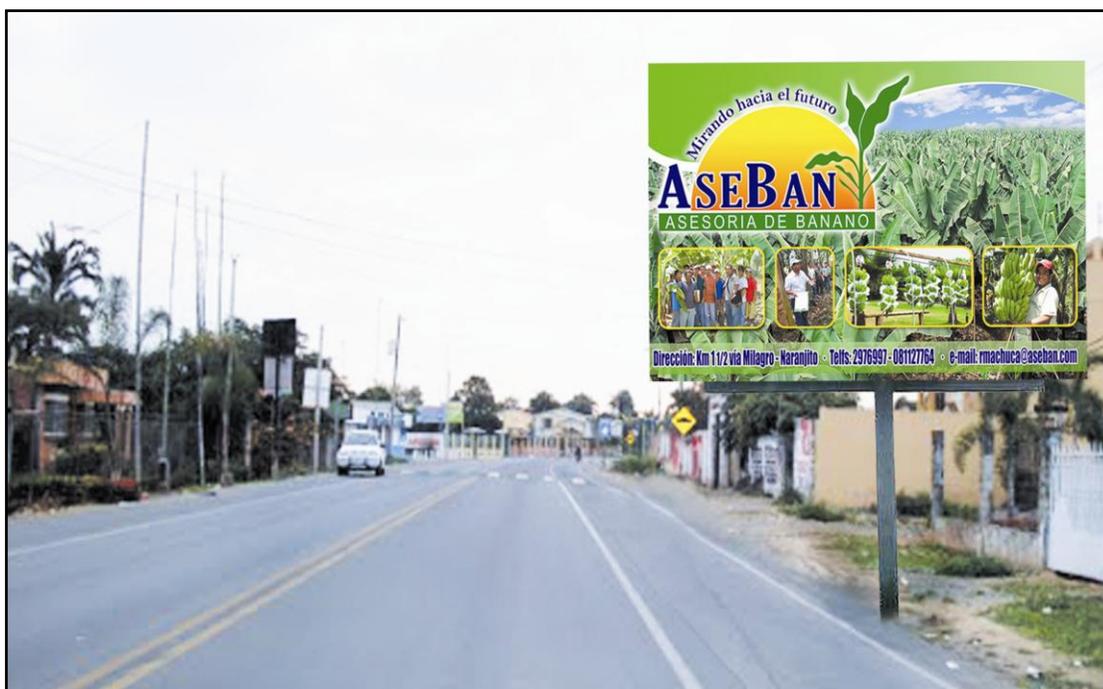
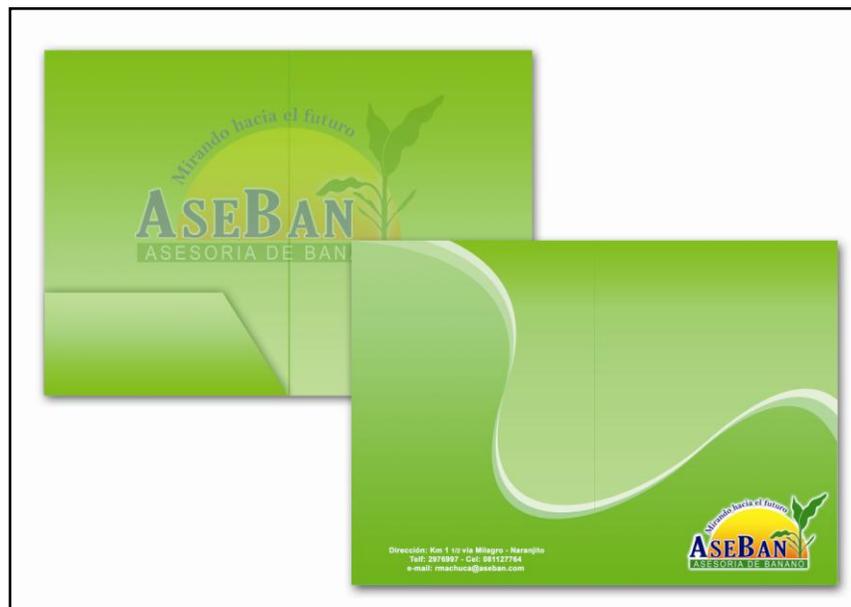


Gráfico 30.Valla publicitaria 3



Carpetas informativas: Se entregarán a los clientes de ASEBAN y contendrán mayor información que los dípticos. Adicional a esto, se adjuntarán copias de los puntos relevantes de las normativas orgánicas, formatos para el registro y control del manejo orgánico en lo concerniente a las labores agrícolas, fumigación y fertilización.

Gráfico 31.Carpetas informativas



Visitas directas al productor: Los técnicos realizarán visitas a los productores directamente en sus fincas, a quienes persuadirán indicándole los beneficios que obtendrán al iniciar el proceso orgánico.

Camisetas, gorras y plumas: Estos contendrán el logotipo de la empresa y serán entregados en las visitas que se realicen a los diferentes productores bananeros.

Gráfico 32. Publicidad (Camisetas, plumas y gorras)



Tarjetas de presentación: Contendrán información fundamental del contacto de la empresa: Logotipo, eslogan, nombre del asesor, cargo, dirección, teléfonos, email.

Gráfico 33.Tarjeta de presentación



Precio:

Se establecerá un contrato entre la empresa y el productor que adquiere nuestros servicios. La vigencia del contrato comprenderá desde el inicio de la asesoría hasta la obtención del certificado orgánico.

El tiempo máximo de plazo del contrato comprende 2 años, considerándose una visita quincenal, es decir 52 visitas durante el período de vigencia del contrato.

Se ha establecido la siguiente tabla de precios considerando el rango de Has. por productor.

Cuadro 18.Rango de precios

Hectáreas	Precio por Año
1-10	833,00
11-25	1000,00

Elaborado por: Roxana Machuca

El contrato con el productor corresponderá a dos años de asesoría, y la facturación se realizará por servicio anual.

5.7.2 Recursos, análisis financiero

Dentro de los recursos empleados en esta propuesta están los siguientes:

Equipo Humano

De acuerdo al organigrama estructural de la empresa, se proyecta el siguiente presupuesto por sueldos a los miembros de la empresa que constarán bajo el rol de pago:

Cuadro 19.Equipo Humano

Cargo	Cantidad	Sueldo	Total
Gerente General	1	500,00	500,00
Asesor Técnico	3	300,00	900,00
Asistente C.I.	1	292,00	292,00
Total			1692,00

Elaborado por: Roxana Machuca

Recursos Materiales

Para el correcto desempeño de las actividades de la empresa se requiere de los siguientes bienes materiales:

Cuadro 20.Recursos materiales

Activo Fijo	Cantidad	Valor	Total
Camioneta	1	40000,00	40000,00
Motos	3	733,00	2200,00
Computadoras	3	650,00	1950,00
Impresora	1	70,00	70,00
Escritorios	4	150,00	600,00
Archivador	1	150,00	150,00
Anaqueles	1	200,00	200,00
Aire Acondicionado	2	700,00	1400,00
Sillas	30	6,00	180,00
Total			46750,00

Elaborado por: Roxana Machuca

CUADRO 21. Inversión y financiamiento del proyecto

INVERSION DEL PROYECTO		
MUEBLES Y ENSERES		1.130,00
EQUIPO DE COMPUTACION		2.020,00
MOTOS		2.200,00
VEHICULO		40.000,00
EQUIPO DE OFICINA		1.400,00
GASTOS DE CONSTITUCION		800,00
INVENTARIO		
TOTAL DE LA INVERSION		47.550,00

FINANCIACION DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL		47.550,00
Financiado	40%	19.020,00
Aporte Propio	60%	28.530,00
		47.550,00

TASA		
TASA ANUAL INTERES PRESTAMO	0,17	0,17

PRESTAMO BANCARIO	
Prestamo Bancario	19.020,00

CUADRO 22. Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACION

AÑO	SALDO ANTERIOR	INTERES	AMORTIZACION	VALOR CUOTA	SALDO LIBRO
1	19.020,00	3.233,40	3.804,00	7.037,40	15.216,00
2	15.216,00	2.586,72	3.804,00	6.390,72	11.412,00
3	11.412,00	1.940,04	3.804,00	5.744,04	7.608,00
4	7.608,00	1.293,36	3.804,00	5.097,36	3.804,00
5	3.804,00	646,68	3.804,00	4.450,68	0,00
		9.700,20	19.020,00		

CUADRO 24. Depreciación de propiedad, planta y equipo

DEPRECIACION							
ACTIVO FIJO	VALOR LIBROS	% DEPRECIACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Vehículos	40000	0,20	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
Motocicletas	2200	0,25	550,00	550,00	550,00	550,00	0,00
Eq. Computación	2020	0,33	673,27	673,27	673,47	0,00	0,00
Eq. Oficina	1400	0,10	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00
Muebles y Enser.	1130	0,10	113,00	113,00	113,00	113,00	113,00
	46750		9.476,27	9.476,27	9.476,47	8.803,00	8.253,00

CUADRO 25. Beneficios de ley

BENEFICIOS DE LEY	
IESS 12,15%	205,58
VACACIONES	70,50
FONDOS RESERVA	141,00
DECIMO TERCERO	141,00
DECIMO CUARTO	141,00
	699,08

CUADRO 26. Viáticos – consumo combustible

VIATICOS			
	SEMANAS	VALOR	TOTAL
Recorrido Motos	4	75,00	300,00
Recorrido Carro	4	50,00	200,00
		TOTAL	500,00

CUADRO 27. Presupuesto de gastos operacionales proyectado

PRESUPUESTO DE GASTOS OPERACIONALES

DETALLE	MENSUAL		AÑO				
			1	2	3	4	5
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES							
Sueldos	1.692,00	12	20.304,00	21.319,20	22.385,16	23.504,42	24.679,64
Beneficios de Ley	699,08	12	8.388,94	8.808,38	9.248,80	9.711,24	10.196,80
Arriendo	400,00	12	4.800,00	5.040,00	5.292,00	5.556,60	5.834,43
Servicios Contables	300,00	12	3.600,00	3.780,00	3.969,00	4.167,45	4.375,82
Mantenimiento y Limpieza Oficina	50,00	12	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
Utiles Oficina	25,00	12	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Luz	50,00	12	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
Teléfono	20,00	12	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72
Depreciación			9.476,27	9.476,27	9.476,47	8.803,00	8.253,00
Internet	75,00	12	900,00	945,00	992,25	1.041,86	1.093,96
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS			49.209,20	51.195,85	53.282,03	54.798,84	56.548,63
GASTOS VENTAS							
Comisiones			13.514,65	21.285,57	17.383,22	20.859,86	19.164,99
Publicidad	1.000,00	12	12.000,00	12.600,00	13.230,00	13.891,50	14.586,08
Capacitaciones	1.000,00	12	12.000,00	12.600,00	13.230,00	13.891,50	14.586,08
Viáticos	500,00	12	6.000,00	6.000,00	6.300,00	6.300,00	6.615,00
Mantenimiento y Reparación	150,00	12	1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91
			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL GASTOS VENTAS			45.314,65	54.375,57	52.127,72	57.026,58	57.140,06
GASTOS FINANCIEROS							
Interes por Pagar			3.233,40	2.586,72	1.940,04	1.293,36	646,68
TOTAL FINANCIEROS			3.233,40	2.586,72	1.940,04	1.293,36	646,68
TOTAL GASTOS OPERACIONALES			97.757,25	108.158,14	107.349,79	113.118,78	114.335,37

CUADRO 28. Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERATIVOS						
VENTAS	-	90.097,65	141.903,80	115.888,10	139.065,72	127.766,63
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		90.097,65	141.903,80	115.888,10	139.065,72	127.766,63
EGRESOS OPERATIVOS						
INVERSION INICIAL	47.550,00	-	-	-	-	-
GASTO DE ADMINISTRATIVOS	-	39.732,94	41.719,58	43.805,56	45.995,84	48.295,63
GASTO DE VENTAS	-	45.314,65	54.375,57	52.127,72	57.026,58	57.140,06
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS	-	-	5.061,85	1.280,75	3.892,04	2.014,69
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA	-	-	7.170,95	1.814,39	5.513,72	2.854,14
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	47.550,00	85.047,58	108.327,95	99.028,42	112.428,19	110.304,52
FLUJO OPERATIVO	-47.550,00	5.050,07	33.575,84	16.859,69	26.637,53	17.462,11
INGRESOS NO OPERATIVOS						
PRESTAMO BANCARIO	19.020,00	-	-	-	-	-
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	19.020,00	-	-	-	-	-
EGRESOS NO OPERATIVOS						
INVERSIONES						
PAGO DE CAPITAL	-	3.804,00	3.804,00	3.804,00	3.804,00	3.804,00
PAGO DE INTERESES	-	3.233,40	2.586,72	1.940,04	1.293,36	646,68
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	-	7.037,40	6.390,72	5.744,04	5.097,36	4.450,68
FLUJO NETO NO OPERATIVO	19.020,00	-7.037,40	-6.390,72	-5.744,04	-5.097,36	-4.450,68
FLUJO NETO	-28.530,00	-1.987,33	27.185,12	11.115,65	21.540,17	13.011,43
FLUJO ACUMULADO	-	-1.987,33	25.197,79	36.313,44	57.853,61	70.865,04

CUADRO 29. Estado de pérdidas y ganancias proyectado

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS						
DETALLE	AÑO					TOTAL
	1	2	3	4	5	
INGRESOS OPERACIONALES						
VENTAS	90.097,65	141.903,80	115.888,10	139.065,72	127.766,63	614.721,91
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	90.097,65	141.903,80	115.888,10	139.065,72	127.766,63	614.721,91
						0,00
GASTOS OPERACIONALES						0,00
Gastos Administrativos	49.209,20	51.195,85	53.282,03	54.798,84	56.548,63	265.034,55
Gastos de Ventas	45.314,65	54.375,57	52.127,72	57.026,58	57.140,06	265.984,57
Gastos Financieros	3.233,40	2.586,72	1.940,04	1.293,36	646,68	9.700,20
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	97.757,25	108.158,14	107.349,79	113.118,78	114.335,37	540.719,33
UTILIDAD OPERACIONAL	-7.659,60	33.745,66	8.538,32	25.946,94	13.431,26	74.002,58
15% REPARTICION EMPLEADOS		5.061,85	1.280,75	3.892,04	2.014,69	12.249,33
UTILIDAD ANTES DE IMP.	-7.659,60	28.683,81	7.257,57	22.054,90	11.416,57	61.753,25
25% IMPUESTO A LA RENTA		7.170,95	1.814,39	5.513,72	2.854,14	17.353,21
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-7.659,60	21.512,86	5.443,18	16.541,17	8.562,43	44.400,04

CUADRO 30. Balance general proyectado

BALANCE GENERAL

DETALLE	INICIAL	AÑO				
		1	2	3	4	5
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja - Bancos		-1.987,33	25.197,79	36.313,44	57.853,61	70.865,04
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	0,00	-1.987,33	25.197,79	36.313,44	57.853,61	70.865,04
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO						
Vehículos	42.200,00	42.200,00	42.200,00	42.200,00	42.200,00	40.000,00
(-) Depreciación acumulada Vehículos	0,00	-8.550,00	-17.100,00	-25.650,00	-34.200,00	-40.000,00
Equipo de Oficina	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00
(-) Depreciación acumulada Eqip. Ofic.	0,00	-140,00	-280,00	-420,00	-560,00	-700,00
Equipo de Computación	2.020,00	2.020,00	2.020,00	2.020,00	0,00	0,00
(-) Depreciación acumulada Eqip. Comp	0,00	-673,27	-1.346,53	-2.020,00	-	-
Muebles y Enseres	1.130,00	1.130,00	1.130,00	1.130,00	1.130,00	1.130,00
(-) Depreciación acumulada Muebles	0,00	-113,00	-226,00	-339,00	-452,00	-565,00
TOTAL PROPIEDAD, PLANTA Y EQU	46.750,00	37.273,73	27.797,47	18.321,00	9.518,00	1.265,00
OTROS ACTIVOS						
Gastos Constitución	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
TOTAL OTROS ACTIVOS	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
TOTAL ACTIVOS	47.550,00	36.086,40	53.795,26	55.434,44	68.171,61	72.930,04
PASIVOS						
PASIVO CORRIENTE						
Préstamos por Pagar	19.020,00	19.020,00	19.020,00	19.020,00	19.020,00	19.020,00
(-) Amortización Acum. Préstamos		-3.804,00	-7.608,00	-11.412,00	-15.216,00	-19.020,00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	19.020,00	15.216,00	11.412,00	7.608,00	3.804,00	0,00
PATRIMONIO						
Capital	28.530,00	28.530,00	28.530,00	28.530,00	28.530,00	28.530,00
Resultado del Ejercicio	-	-7.659,60	21.512,86	5.443,18	16.541,17	8.562,43
Resultado del Ejercicio Anterior	-		-7.659,60	13.853,26	19.296,44	35.837,61
TOTAL PATRIMONIO	28.530,00	20.870,40	42.383,26	47.826,44	64.367,61	72.930,04
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	47.550,00	36.086,40	53.795,26	55.434,44	68.171,61	72.930,04

INDICES FINANCIEROS					
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4
Flujos netos	-47.550,00	5.050,07	33.575,84	16.859,69	26.637,53

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO	17%

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	99.585,24
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	47.550,00
TASA DE RENTIMIENTO PROMED	41,89%

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		61.550,38
VAN	POSITIVO	14.000,38
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	4,40
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	339,63
TASA INTERNA DE RETORNO		28%

RAZONES	
UTILIDAD NETA	44.400,04
VALOR DEL CREDITO	19.020,00
VENTAS	614.721,91
COSTO DE VENTA	540.719,33
TOTAL DEL ACTIVO	1.265,00

*** GASTOS OPERATIVOS

INDICE INVERSION TOTAL	MAYOR A 1	2,33
MONTO DE INVERSION	MAYOR A 1	32,32
MARGEN NETO DE UTILIDAD (UTILIDAD VENTA)	MAYOR A 1%	114%
MARGEN BRUTO DE UTILIDADES	MAYOR A 1	427,45

5.7.3 Impacto

La ejecución de esta propuesta traerá muchos beneficios para el sector agrícola bananero ecuatoriano, ya que los productores que se acojan a esta tendencia de producción orgánica, mejorarán considerablemente su economía ya que en los mercados internacionales la tendencia por el consumo de productos orgánicos y protección al medio ambiente va incrementando día a día.

El mercado tiene escaso conocimiento de las normativas orgánicas, por lo cual la empresa ofrecerá asesorías con personal altamente capacitado, que enseñen al productor a qué hacer y cómo hacer.

El talento humano hará énfasis en obtener altos rendimientos en la producción y disminución de costos, aprovechando los recursos que se pueden obtener de la industria.

Esta empresa contará con el debido manual de funciones y procedimientos, el reglamento interno y políticas en las cuales los empleados tendrán pleno conocimiento de sus derechos obligaciones, todo esto encaminado al desarrollo de la entidad.

5.7.4 Cronograma

Cuadro 31. Cronograma de actividades

TIEMPO ACTIVIDADES	MESES 2012									
	MAYO		JUNIO				JULIO			
	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.- Actividades Preliminares.										
2.- Delimitación del problema, justificación y marco referencial.										
3.- Hipótesis, operacionalización de las variables.										
4.- Realización de la encuesta y entrevista.										
5.- Recopilación, tabulación y análisis de la información.										
6.- Realización de la propuesta.										
7.- Realización del Marketing Mix.										
8.- Realización de manual de funciones operativas.										
9.- Preparación de los recursos y análisis financiero.										
10.- Presentación del Proyecto de investigación.										

Elaborado por: Roxana Machuca

5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta.

- Se analizó el problema por el cual están atravesando el sector bananero del Ecuador.
- Se observó las opiniones sobre el tema planteado como complemento a la propuesta.
- Se solucionó los requerimientos expuestos del grupo objetivo a la propuesta.
- Se realizó un estudio donde observamos las oportunidades que se pueden aprovechar de la zona y el mercado local, al orientarnos por las actividades de cultivo de banano orgánico.
- Se evaluó el medio y crear una propuesta en base a necesidades del mercado.

CONCLUSIONES

Después de haber realizado los estudios correspondientes dentro de este trabajo se realizó las siguientes conclusiones:

1. El mercado agrícola del Ecuador, en especial de la zona Guayas, se encuentra saturado de productores de banano convencional. Lo que ocasiona que la sobre oferta, afecte la economía de los bananeros.

2. La tendencia al consumo de productos orgánicos ya sea por cuidar su salud y el medio ambiente, generan muchas oportunidades para el sector agrícola bananero de nuestro país.

3. Al establecer una empresa legalmente con sus reglamentos y normativas, estamos iniciando con bases sólidas al desarrollo no solo de un grupo de productores sino del país.

4.- La exportación del banano orgánico está tomando un crecimiento acelerado por ello es importante que la empresa este organizacionalmente bien establecida, para poder brindar los servicios descritos y posicionarnos en el mercado.

RECOMENDACIONES

1. Para optimizar los procesos dentro de la empresa, es necesario establecer el manual de funciones y darlo a conocer a los empleados de la misma.
2. Con el manual de funciones se evitará que el talento humano tenga deficiencias administrativas y operativas que impidan cumplir con los objetivos propuestos, por ello se recomienda que el talento humano pueda acceder inmediatamente a estas herramientas para así cumplir a cabalidad con lo que el cliente desee.
3. Es necesario poner en marcha este proyecto es decir; para así lograr un posicionamiento bien definido en esta industria.

ANEXOS

ANEXO 1: Base Matriz

PROBLEMA / SUBPROBLEMA	FORMULACION/SISTEMATIZACION	OBJETIVO GENERAL / ESPECIFICOS
<p>Inestabilidad de los ingresos de los productores del banano convencional.</p>	<p>¿De qué forma afecta a los productores de banano convencional el bajo nivel de ingresos por su producción?</p>	<p>Realizar un estudio que permita conocer los motivos que genera los bajos ingresos de los productores de banano, por medio de la encuesta y entrevista con la finalidad de mejorar su economía.</p>
<p>Escasos conocimientos de técnicas para mejorar la producción de banano.</p>	<p>¿De qué manera influyen los escasos conocimientos de técnicas para sembrar banano?</p>	<p>Identificar las causas por las que los agrícolas desconocen nuevas técnicas para sembrar la fruta.</p>
<p>Bajo nivel de rentabilidad en la producción del banano convencional.</p>	<p>¿Qué grado influye la rentabilidad de los agricultores en la producción de banano convencional?</p>	<p>Conocer los efectos económicos y financieros que generan la producción de banano convencional.</p>
<p>Falta de asociatividad a nivel de productores bananeros.</p>	<p>¿Qué influencia tiene la falta de asociatividad a nivel de productores bananeros?</p>	<p>Distinguir los resultados de la falta de asociatividad a nivel de productores bananeros.</p>

ANEXOS 2: Modelo de encuesta



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO UNIDAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

1.- ¿Qué tipo de banano usted cultiva?

Convencional

Orgánico

2.- ¿Qué nivel de rentabilidad considera su actual actividad bananera?

Excelente

Muy Buena

Buena

Regular

Insuficiente

3.- ¿Cómo califica la productividad de su cultivo?

Excelente

Muy Buena

Buena

Regular

Insuficiente

4.- ¿Cuál es la calificación promedio de calidad que obtiene de su fruta por parte de evaluadores externos?

Excelente

Muy Buena

Buena

Regular

Insuficiente

5.- ¿Cree usted que la falta de asociatividad influye en la negociación de las cajas de banano ante los exportadores?

Si

No

Tal Vez

6.- ¿Qué nivel de conocimiento posee sobre el manejo en el cultivo de Banano Orgánico?

Elevado

Medio

Bajo

Ninguno

7.- ¿Qué grado de beneficios económicos cree usted que obtenga aplicando técnicas de agricultura orgánica en su actual cultivo?

Elevado

Medio

Bajo

Ninguno

8.- ¿Está usted de acuerdo en optar por la línea de cultivo orgánico para su bananera?

Muy de acuerdo

De acuerdo

Medianamente de acuerdo

Poco de acuerdo

9.- ¿Está de acuerdo en contratar servicios de asesoramiento para obtener mejores beneficios en la transición a la línea orgánica?

Muy de acuerdo

De acuerdo

Medianamente de acuerdo

Poco de acuerdo

10.- ¿Cómo considera conveniente adquirir los servicios de asesoramiento orgánico?

Rango de Has

Asesoría por ha

Asesoría diaria

ANEXOS 3: Modelo de entrevista



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO UNIDAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

ENTREVISTA

Jorge Andrade Gómez

Ing. Agrícola

EcobanecCia. Ltda.

Gerente General

- 1.- ¿Usted cómo considera la actual situación que está atravesando el sector bananero en nuestro país?**

- 2.- ¿Cuáles son las causas que dan a lugar que se origine la inestabilidad económica en la agricultura de banano convencional?**

- 3.- ¿Qué significa para usted la agricultura orgánica en la siembra de banano?**

- 4.- ¿Cuáles son los beneficios que aporta la agricultura orgánica para los productores bananeros y sus fincas?**

- 5.- ¿Cuáles son los mercados que están solicitando este tipo de fruta?**

- 6.- ¿Qué nivel de aceptación tiene el banano orgánico en mercados extranjeros?**

ANEXOS 4: Fotografías de la encuesta y entrevista

Encuesta: Sr. José Zurita

Finca: San José



Entrevista: Ing. Jorge Andrade G.

ECOBANEC CIA LTDA

Gerente General



ANEXOS 5: Base de MAGAP



MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUICULTURA Y PESCA
SUBSECRETARIA REGIONAL DEL LITORAL SUR
UNIDAD DE BANANO



DISTRIBUCION CANTONAL DE PRODUCTORES DE HASTA 25 HECTAREAS CONTRATADAS Y SIN CONTRATAR - AGOSTO 2011

No.	COD. NUEVO	PRODUCTORES	PROVINCIA	CANTON	TOT. HAS
251	481	AREVALO MOROCHO JOSE DAVID	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
270	906	BOHORQUEZ MONTESEDOCA ROSA	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
271	911	BONILLA GUEVARA PEDRO	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
278	997	BURGOS CARPIO EUGENIO ALFREDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
285	1022	CABANILLA NOLES LUCIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
289	1083	CADENA CORONEL TEOFILO	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
303	1192	CAMPUZANO VILLACIS VICTOR HOLGUER	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
310	1274	CARRANZA PEÑAFIEL PEDRO AMADOR	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
321	1455	CASTRO RAIBAN JORGE	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
322	8451	CASTRO REIVAN ELION GUSTAVO	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
326	8421	CHIMBO CHACA ROSA VICTORIA	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
357	8423	ESPINOZA BERMEO HECTOR JAIME	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
365	2946	GARATE AVILA MANUEL HONORATO	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
408	3779	JARA CASTRO JULIA ESTHER	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
410	3845	JUELA BUENO MARIA PURIFICACION	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
412	3875	LAINES ARELLANO RAMON	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
424	3987	LEON GARCIA JUAN GONZALO	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
442	4420	MERA SILVA MIGUEL AUGUSTO	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
458	4620	MOREIRA SOLORIZANO ELVIA MARINA	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
460	4672	MOROCHO MARIN MANUEL REINALDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
501	5681	RAMIREZ CASTAÑEDA NELSON CELED	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
512	13371	RIVERA CORTEZ CARLOS DIEGO	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
523	6307	SANCHEZ REAL JAIME	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
530	6399	SELLAN TOMALA FERNANDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
537	6707	TIXI IDROVO LUIS RAUL	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
543	8860	URGILES MANUEL ANTONIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
551	7015	VASQUEZ GALARZA KLEVER	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
556	7107	VERA ESCOBAR AQUILES	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,00
358	13635	ESPINOZA BLANCA NIEVES	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,25
447	8459	MITE LANDIN MERCEDES DE JESUS	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,40
499	5662	QUI TUISACA CANDO ENRIQUE SENEN	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,50
452	4579	MORALES RODRIGUEZ LUIS EDUARDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	5,58
237	188	ALBA MARIN NARCISA MARINA	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
265	868	BENITES BRIONES HILARIO BALTAZAR	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
276	987	BUENO CARCHIPULLA FELIX ANGEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
327	1775	CIA, ALBITABANANA S.A.	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
376	3109	GONZALEZ RAMON MANUEL ETELVINO	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
421	3925	LARA TORRES JUSTINO EUFEMIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
422	3961	LEAL CHICHANDE BERNANDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
428	4079	LOOR MENDOZA NESTOR CLODOMIRO	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
446	8562	MITE LANDIN ANGEL REMIGIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
474	5156	PALOMINO PALOMINO MANUEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
495	5562	PUNGUIL CASTRO AGUSTIN APARICIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
502	5774	RAMON VALDIVIESO JOSE	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
503	5776	RAMOS JUANAZO VDA DE AMADA ROSARIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
510	5902	RIOS VERA ALEJANDRO ARTURO	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
561	7182	VILLAGRAN FRANCO LUIS FELIPE	GUAYAS	EL TRIUNFO	6,00
250	414	ANGULO CALLE JULIO ERNESTO	GUAYAS	EL TRIUNFO	7,00
257	646	ATIENCIA PALACIOS LUIS NARCISO	GUAYAS	EL TRIUNFO	7,00
264	854	BELTRAN VICUÑA JOSE RICARDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	7,00
340	2331	CORDOVA ALCIVAR ARNULFO FRANCISCO	GUAYAS	EL TRIUNFO	7,00
515	6131	RUIZ RODRIGUEZ CESAR ALEJANDRO	GUAYAS	EL TRIUNFO	7,00
518	6172	SALAZAR GUZMAN VICTOR	GUAYAS	EL TRIUNFO	7,00
536	8491	TITO DIAZ JOSE ROGELIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	7,00
572	7375	ZUÑIGA GASTIABURO OSWALDO ELEUTERIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	7,00
301	1190	CAMPOVERDE REINOSO Y ESPINOZA REDWOOD	GUAYAS	EL TRIUNFO	7,10
324	1457	CASTRO VARGAS JUANA MARIA	GUAYAS	EL TRIUNFO	7,10

377	3127	GRANDA BRAVO DIGNO FLAVIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	7,14
563	7188	VILLAMAR PEREZ JUAN BOSCO	GUAYAS	EL TRIUNFO	7,38
500	5664	QUITUISACA LLUVISACA NILSER MEDARDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	7,50
242	271	ALVAREZ CABRERA MANUEL S	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
244	277	ALVAREZ DAVIS-CABRERA MATOVELLE CESAR PD	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
253	492	ARIAS ALVAREZ JOSE	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
254	627	ASITIMBAY GOMEZ ALFONSO	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
263	834	BAUTISTA ROSADO NINFA AVELINA	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
291	1126	CALLE ALVARADO MANUEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
304	1248	CARDENAS ARGUDO VDA DE TERESA	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
306	1254	CARDENAS PACHECO JUAN MARDUQUE	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
323	1459	CASTRO VARGAS ELOY ABRAHAM	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
346	2383	CORTEZ LUIS ANTONIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
347	2389	CORTEZ ERAZO PEDRO PASCUAL	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
372	8447	GONZALES PINEDA ANIBAL TEODORO	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
384	3283	GUTIERREZ OCHOA GEOVANNY Y NELLY	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
405	3773	JALIL PEREZ FERNANDO JAVIER Y JOSE ALFREDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
462	8425	MURILLO RUIZ JULIA YOLANDA	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,00
443	4421	MERA SUAREZ WILSON ABDIAS	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,19
528	8416	SARMIENTO PACHECO ESTHER JACQUELINE	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,50
464	4817	NAULA VELECELA MARIA BEATRIZ	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,56
425	4018	LIMA CUEVA BORIS DWAY	GUAYAS	EL TRIUNFO	8,99
296	1151	CALLE PEREZ SEGUNDO ROGERIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	9,00
367	2957	GARCIA BARCO FRANCISCO	GUAYAS	EL TRIUNFO	9,00
393	8408	HIDALGO TOMALA BALBINA	GUAYAS	EL TRIUNFO	9,00
472	5124	PADILLA VASQUEZ REMIGIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	9,00
569	7333	ZAYALA MANRIQUE CARLOS MANUEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	9,00
339	8490	CORDERO REINOSO JUAN CARLOS	GUAYAS	EL TRIUNFO	9,17
313	1331	CARRIÓN CASTRO EDINSON ROBERTO	GUAYAS	EL TRIUNFO	9,43
266	883	BERMEO ALTAMIRANO ERNESTO ALCIDES	GUAYAS	EL TRIUNFO	9,60
465	4887	NOVILLO AVECILLAS EDUARDO VICENTE	GUAYAS	EL TRIUNFO	9,77
258	652	AVILA AVILA WILLIAM AURELIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
259	672	AVILA JUNIN VIRGILIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
274	944	BRAVO CARLOS OCTAVIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
298	1171	CAMEJO OLAYA DARIO SIMON	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
316	1387	CARVAJAL SALDANA MIGUEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
331	2240	COBENA ZAMBRANO EDISON VICENTE	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
336	2325	CORDERO GALLEGOS HECTOR AURELIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
350	2446	CUESTA LOPEZ CARLOS ALCIBIADES	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
365	2581	DUTAN URGILES MANUEL DE JESUS	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
370	3057	GOMEZ QUITO JOSE ANTONIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
379	3254	GUEVARA ALVAREZ ANGEL MARIA	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
426	4040	LLIVICURA SAQUI CARAY MIGUEL ANGEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
448	4488	MOLINA MENDEZ LUIS DESIDERIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
471	5111	PACHECO RODRIGUEZ LUIS AURELIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
482	5303	PERALTA VEINTIMILLA SEGUNDO VICTOR	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
486	5359	PESANTES MASSON MARCELO	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
487	5379	PIEDRA U. Y PIEDRA C. FABIAN Y LUIS	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
490	5417	PINCAY MOYA GISELLA CLEMENCIA	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
497	5607	QUICHEPE DUTAN APOUNARIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
511	5912	RIVAS RIVAS JUAN ABEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
522	6292	SANCHEZ MARQUEZ INGRID SANDRA	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
527	6348	SANTANDER CARRERA JOEL MANUEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
541	6767	TORRES VALENCIA SEGUNDO MARCOS	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
544	6863	URGILES MENDEZ JOSE DAVID	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
565	7247	YANEZ ALVARADO JACINTO MELITON	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
566	8458	YANEZ LARREA MERCY EMPERATRIZ	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,00
406	8419	JALIL PEREZ JOSE ALFREDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	10,84
295	1139	CALLE MENDEZ ABDÓN OSWALDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	11,00
311	1302	CARRION CASTRO JOSE LUIS	GUAYAS	EL TRIUNFO	11,00
390	3316	GUZMAN VILLAVICENCIO VICTOR MI	GUAYAS	EL TRIUNFO	11,00
469	8455	ORELLANA PADILLA JUAN PABLO	GUAYAS	EL TRIUNFO	11,00
476	5178	PARDO VALAREZO CARLOS MANUEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	11,00
493	5476	PIZARRO VIVANCO TERESA TOMASA	GUAYAS	EL TRIUNFO	11,00
524	6306	SANCHEZ REAL SEGUNDO LIZANDRO	GUAYAS	EL TRIUNFO	11,00
245	283	ALVAREZ GUTIERREZ JAVIER ORLANDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	11,50
246	7437	ALVAREZ GUTIERREZ JAVIER ORLANDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	11,50

245	283	ALVAREZ GUTIERREZ JAVIER ORLANDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	11,50
246	7437	ALVAREZ GUTIERREZ JAVIER ORLANDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	11,50
281	1001	BURGOS PALACIOS JUAN GUADENCIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	12,00
320	1454	CASTRO RAIBAN ENRIQUE OCTAVIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	12,00
329	1837	CIA. BENVENUTI S.A.	GUAYAS	EL TRIUNFO	12,00
354	7796	DON PECHE S.A.	GUAYAS	EL TRIUNFO	12,00
360	2821	FERNANDEZ PEÑARANDA JOSE GABRIEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	12,00
413	3876	LAINES DIOSES JUAN BAUTISTA	GUAYAS	EL TRIUNFO	12,00
455	4592	MORAN BURGOS DE ELENA	GUAYAS	EL TRIUNFO	12,00
504	8442	REINOSO ORELLANA DIGNA MATILDE	GUAYAS	EL TRIUNFO	12,00
525	6320	SANCHEZ TEODORO- NEVAREZ D. TEODORO Y GR	GUAYAS	EL TRIUNFO	12,00
533	6652	TACURY MALDONADO MANUEL REDENTOR	GUAYAS	EL TRIUNFO	12,00
552	7020	VASQUEZ LEON SEGUNDO JUAN BAUTIST	GUAYAS	EL TRIUNFO	12,00
283	1020	CABANILLA CHICA TOMAS ALBERTO	GUAYAS	EL TRIUNFO	13,00
287	1081	CABRERA VASQUEZ BERTHA YOLANDA	GUAYAS	EL TRIUNFO	13,00
292	1132	CALLE CALDERON JUSTO ROSENDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	13,00
335	2324	CORDERO GALLEGOS HECTOR AURELI	GUAYAS	EL TRIUNFO	13,00
341	2349	CORONEL ARGUDO BARTOLO GILBERTO	GUAYAS	EL TRIUNFO	13,00
363	2875	FRANCO MUÑOZ FRANCISCO JAVIER	GUAYAS	EL TRIUNFO	13,00
380	3266	GUIRACOCCHA RIERA SAMUEL HILARIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	13,00
434	8448	MARIDUEÑA ERAZO EMANUEL ANTONIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	13,00
456	4593	MORAN CAMPUZANO CLEMENTE FLAVI	GUAYAS	EL TRIUNFO	13,00
261	7287	BARRETO MARIA ALFONSO	GUAYAS	EL TRIUNFO	13,44
378	3210	GUERRERO CRUZ JAIME	GUAYAS	EL TRIUNFO	14,00
404	3728	IZQUIERDO RENTERIA CARLOS GIL	GUAYAS	EL TRIUNFO	14,00
449	4498	MONCADA ANDRADE JORGE AUGUSTO	GUAYAS	EL TRIUNFO	14,00
463	4749	MUY LUVICURA JULIO RENE	GUAYAS	EL TRIUNFO	14,00
475	5165	PANCHEZ ELENO ROMULO ISAIAS	GUAYAS	EL TRIUNFO	14,00
485	5345	PEREZ VERGAS Y CHANCAY DEL VALLE CLARA LO	GUAYAS	EL TRIUNFO	14,00
532	6537	SOC. CIV. AGRIC. ECUADOR S.A.	GUAYAS	EL TRIUNFO	14,00
243	272	ALVAREZ ALVAREZ ANGELES	GUAYAS	EL TRIUNFO	14,25
279	998	BURGOS CASTRO PEDRO ENRIQUE	GUAYAS	EL TRIUNFO	14,50
315	1332	CARRION CASTRO Y CORONEL BRITO LUCCIOLA N	GUAYAS	EL TRIUNFO	14,60
420	3927	LARA TORRES ANTONIO MELECIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	14,88
260	754	BARBA GOMEZ BOLIVAR ARCADIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	15,00
317	1432	CASTRO CASTILLO DIEGO CIRILO	GUAYAS	EL TRIUNFO	15,00
366	2954	GARCIA ARREAGA CARMEN MARITZA	GUAYAS	EL TRIUNFO	15,00
381	3285	GUTIERREZ OCHOA CARLOS	GUAYAS	EL TRIUNFO	15,00
454	4588	MORAN ALVARADO LEOPOLDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	15,00
491	5416	PINCAY MOYA JOSUE LUIS	GUAYAS	EL TRIUNFO	15,00
505	5791	REINOSO ORELLANA DIGNA MATILDE	GUAYAS	EL TRIUNFO	15,00
517	6170	SALAZAR ALCIVAR E HIJOS JANET KARINE	GUAYAS	EL TRIUNFO	15,00
535	6696	THULIN JONGENSEN PER	GUAYAS	EL TRIUNFO	15,00
568	7285	YUNGAICELA NAULA ALBERTO MARIA	GUAYAS	EL TRIUNFO	15,00
477	5197	PARRA RODAS JUAN OCTAVIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	15,21
374	8441	GONZALEZ PINEDA JORGE GILBERTO	GUAYAS	EL TRIUNFO	16,00
386	3306	GUZMAN FRANCO DE ISABEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	16,00
388	3312	GUZMAN RODRIGUEZ JOAQUIN ALCIB	GUAYAS	EL TRIUNFO	16,00
403	8440	IZQUIERDO ARAUJO MARIA DEL CARMEN	GUAYAS	EL TRIUNFO	16,00
438	4349	MEJIA RENDON TOMAS EDUARDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	16,00
521	6289	SANCHEZ LOPEZ ELIO ARCADIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	16,00
268	892	BERMEO TRELLES ROSENDO RIGOBERTO	GUAYAS	EL TRIUNFO	17,00
307	1268	CARPIO BURGOS MANUEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	17,00
328	1781	CIA. ANON AGRIC. COAGRENE S.A.	GUAYAS	EL TRIUNFO	17,00
375	3105	GONZALEZ PINEDA MARIA	GUAYAS	EL TRIUNFO	17,00
402	3727	IZQUIERDO ARAUJO EDUARDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	17,00
419	3904	LARA BELTRAN LUIS FEDERICO	GUAYAS	EL TRIUNFO	17,00
489	5415	PINCAY MOYA ASTOLFO RICARDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	17,00
349	2428	CUADRADO MOLINA GERMAN GERARDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	18,00
385	3290	GUTIERREZ OCHOA JULIA RAQUEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	18,00
391	3455	HERAS PANORA RICARDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	18,00
429	4100	LOPEZ JARA WILSON VIRGLIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	18,00
468	5029	ORELLANA PADILLA FIDEL CESAREO	GUAYAS	EL TRIUNFO	18,00
473	5146	PALADINES DESOTO ROSA VICTORIA	GUAYAS	EL TRIUNFO	18,00
560	7137	VERDUGO OCHOA AIDA BEATRIZ	GUAYAS	EL TRIUNFO	18,00
262	772	BARRETO ALFONSO MARIA	GUAYAS	EL TRIUNFO	19,50
293	1137	CALLE FLORES LUIS HUMBERTO	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00

293	1137	CALLE FLORES LUIS HUMBERTO	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
305	1253	CARDENAS MACIAS VICENTE ALBERTO	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
318	1442	CASTRO JIMENEZ DIORGIN	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
319	1444	CASTRO MINDA ENRIQUE JAVIER	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
333	2317	CORDERO CABRERA JAVIER	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
334	2318	CORDERO CABRERA LENIN FERNANDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
338	2328	CORDERO PEÑARANDA HECTOR ALEJANDR	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
342	13361	CORONEL BRITO GONZALO SANTIAGO	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
361	2855	FLORES CORDERO MARIO ARTURO	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
382	3287	GUTIERREZ OCHOA CARLOS WASHINGTON	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
383	3289	GUTIERREZ OCHOA GEOVANNY	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
411	3863	KOTAMI S.A.	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
430	4144	LUNA TORRES SEGUNDO DANIEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
451	13662	MONPAL S.A	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
466	5008	ORELLANA CORDERO MANUEL DEL CARMEN	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
483	5304	PERALTA VINTIMILLA SEGUNDO VICTOR	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
484	5334	PEREZ MAX COLLUM DAVID SCOTT	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
492	5419	PINCAY OCHOA MANUEL GENARO	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
514	6097	RONQUILLO QUIÑONEZ BENIGNO VIDAL	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
519	6243	SAMANIEGO SANCHEZ KLEVER F.	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,00
529	6365	SARMIENTO PACHECO MARGARITA AUXILIADORA	GUAYAS	EL TRIUNFO	20,42
399	3665	IDROVO FERNANDEZ BOSCO JOEL	GUAYAS	EL TRIUNFO	21,00
435	4239	MARIDUEÑA OLVERA GENARO EUJAS	GUAYAS	EL TRIUNFO	21,00
467	5007	ORELLANA CORDERO MANUEL EMILIA	GUAYAS	EL TRIUNFO	21,00
247	412	ANGULO CALLE CESAR ARTURO	GUAYAS	EL TRIUNFO	21,70
297	1160	CALLE VERA MARCO JAVIER	GUAYAS	EL TRIUNFO	22,00
309	1270	CARPIO CASTRO WALTER EMIGDIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	22,00
337	2327	CORDERO MENDOZA IGNACIO ORLANDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	22,00
437	4319	MATUTE AREVALO FRANCISCO SEGUNDO	GUAYAS	EL TRIUNFO	22,00
459	4660	MORETA SANCHEZ YDA. CARRERA ELFRIDA FAVIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	24,22
571	7352	ZUMBA LUCERO VICTOR ANTONIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	24,37
273	945	BRAVO J. DE ORDOÑEZ TERESA	GUAYAS	EL TRIUNFO	25,00
294	1138	CALLE LOZANO EDWIN MACIAS	GUAYAS	EL TRIUNFO	25,00
330	2239	CLAVIJO RODRIGUEZ NANCY DEL ROCIO	GUAYAS	EL TRIUNFO	25,00
838	5907	RIVAS MAYORGA PAUL FABRICIO	GUAYAS	MARCELINO MARIDU	17,00
839	7436	ZAMBRANO VITE RICARDO BISMAR	GUAYAS	MARCELINO MARIDU	17,00
837	2533	DIAZ GALARZA RICARDO OLMEDO	GUAYAS	MARCELINO MARIDU	18,00
855	9246	AGUIRRE HERRERA AURELIO PORFIRIO	GUAYAS	MILAGRO	5,00
856	9021	AGUIRRE HERRERA TITO FORTUNATO	GUAYAS	MILAGRO	5,00
908	9036	ARCE ESPINOZA JUAN DE LA CRUZ	GUAYAS	MILAGRO	5,00
915	478	AREVALO CHACON JULIO ROSENDO	GUAYAS	MILAGRO	5,00
959	9321	CABELLO BARZOLA ALBA ISABEL	GUAYAS	MILAGRO	5,00
961	1061	CABRERA RIVERA NICANOR OVIDIO	GUAYAS	MILAGRO	5,00
990	1383	CARVAJAL PADILLA TOBIA RAMBERTO	GUAYAS	MILAGRO	5,00
993	9038	CASTRO CRUZ LUIS FELIPE	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1040	2525	DESINTONIO NUMERABLE REINALDO J.	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1060	2843	FIGUEROA MENDEZ NELSON HONORIO	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1080	9067	GOMEZCUELLO ROSERO DANIEL SANTIAGO	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1082	9089	GOROZABEL HERNANDEZ JORGE LENIN	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1085	3147	GUAMAN PINO JOSE BENIGNO	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1122	3506	HNAS. MARTINEZ VELUZ	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1148	9004	LOPEZ IZA CARMEN DEL ROCIO	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1169	7588	MARTINEZ NOBOA MAIRA GEORGINA	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1178	9269	MENDEZ MENDEZ WASHINGTON JOAQUIN	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1198	4572	MORALES DELGADO GONZALO NEPTALI	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1218	4611	MORAN SAN LUCAS SEGUNDO BONIFACIO	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1271	5341	PEREZ VERA AMERICA ESTHER	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1361	6597	SOLIS BARZOLA LUIS GINES	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1388	6862	URGILES IDROVO AIDA GUILLERMINA	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1417	7169	VILLACIS SACOTO ANA DEL ROCIO	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1426	9242	ZAMORA ZAMORA BYRON RODRIGO	GUAYAS	MILAGRO	5,00
1165	4285	MARTINEZ ECHEVERRIA YOLANDA AMADA	GUAYAS	MILAGRO	5,07
1330	6058	ROMERO MARIDUEÑA ANTONIO ATILIO	GUAYAS	MILAGRO	5,08
1096	9236	GUTIERREZ CADENA VICENTE AMADOR	GUAYAS	MILAGRO	5,18
1389	9068	URIASTE MOLINA NICOLAS FERNANDO	GUAYAS	MILAGRO	5,30
954	9125	BENITEZ CEREZO GILBERTO GERMAN	GUAYAS	MILAGRO	5,50
1423	7314	ZAMORA PICO MANUEL MESIAS	GUAYAS	MILAGRO	5,50

1423	7314	ZAMORA PICO MANUEL MESIAS	GUAYAS	MILAGRO	5,50
982	1191	CAMPOVERDE VERGUGO ROLANDO RODOLFO	GUAYAS	MILAGRO	5,55
1171	4297	MARTINEZ NOBOA VALENTINA ESPERANZA	GUAYAS	MILAGRO	5,56
994	7587	CASTRO CATUTE JIMMY JAVIER	GUAYAS	MILAGRO	5,60
1124	3531	HNOS JARA MORAN	GUAYAS	MILAGRO	5,80
851	123	AGUILERA PIZZA ELVIRA MARIA	GUAYAS	MILAGRO	6,00
852	9287	AGUIRRE CARRASCO SERGIO ALBERTO	GUAYAS	MILAGRO	6,00
900	9094	ANDRADE GOMEZ JORGE ALONSO	GUAYAS	MILAGRO	6,00
904	461	ARAUJO URINA MERCEDES DEL CAR	GUAYAS	MILAGRO	6,00
914	473	ARELLANO FIENCO CARLOS FELIX	GUAYAS	MILAGRO	6,00
962	1079	CABRERA VASQUEZ JACINTO ALBERTO	GUAYAS	MILAGRO	6,00
1063	2869	FRANCO CRUZ TEOFILO	GUAYAS	MILAGRO	6,00
1150	9001	LOPEZ IZA CRUZ ROBINSONG	GUAYAS	MILAGRO	6,00
1199	13355	MORALES LABRE EDGAR JESUS	GUAYAS	MILAGRO	6,00
1201	4585	MORAN ACOSTA VICENTE	GUAYAS	MILAGRO	6,00
1205	4595	MORAN CERCADO JACINTO	GUAYAS	MILAGRO	6,00
1291	5683	RAMIREZ MOREJON LUIS ENRIQUE	GUAYAS	MILAGRO	6,00
1318	5982	ROCHA TERAN JULIO ZENON	GUAYAS	MILAGRO	6,00
1421	7259	YEPEZ ACOSTA VICTOR MANUEL	GUAYAS	MILAGRO	6,00
956	913	BONILLA GUTIERREZ NELSON BOLIVAR	GUAYAS	MILAGRO	6,12
1424	7316	ZAMORA PICO MARTHA	GUAYAS	MILAGRO	6,18
1427	7351	ZUMBA LEON DALTON OCTAVIO	GUAYAS	MILAGRO	6,46
1248	5099	PACHECO BERREZUETA POMPILO DE JESUS	GUAYAS	MILAGRO	6,49
1182	4433	MEZA LLERENA CARLOS ABSALON	GUAYAS	MILAGRO	6,50
1191	4532	MONTERO VICUÑA LUIS ANTONIO	GUAYAS	MILAGRO	6,50
1332	6074	ROMERO PINELA CARLOS JHONSON	GUAYAS	MILAGRO	6,70
1299	5865	REYES GONZALEZ LUIS FELIPE	GUAYAS	MILAGRO	6,74
1168	4296	MARTINEZ NOBOA ADELA VICTORIA	GUAYAS	MILAGRO	6,84
1170	4295	MARTINEZ NOBOA MAYRA GEORGINA	GUAYAS	MILAGRO	6,84
1128	3640	HRDOS. ERAZO GONZALEZ	GUAYAS	MILAGRO	6,88
1196	4555	MORA MORA JOVITA JOHANNA	GUAYAS	MILAGRO	6,96
865	243	ALVARADO ARCE JANETH ALEXANDRA	GUAYAS	MILAGRO	7,00
889	261	ALVARADO MORA ELOY	GUAYAS	MILAGRO	7,00
891	263	ALVARADO PEREZ VICTOR ENRIQUE	GUAYAS	MILAGRO	7,00
913	472	ARELLANO CORDERO JOSE ESTEBAN	GUAYAS	MILAGRO	7,00
939	766	BARRAGAN OLEAS LUZ MARIA	GUAYAS	MILAGRO	7,00
1136	9080	LABRE ANDALUZ SEGUNDO PACIFICO	GUAYAS	MILAGRO	7,00
1172	4299	MARTINEZ OLVERA JULIO RIGOBERTO	GUAYAS	MILAGRO	7,00
1193	4549	MONTOYA JIMENEZ BENITO ARCADIO	GUAYAS	MILAGRO	7,00
1195	9030	MONTOYA VELIZ SANTIAGO JACINTO	GUAYAS	MILAGRO	7,00
1220	9069	MORAN VITE ELADIO FRANCISCO	GUAYAS	MILAGRO	7,00
1244	4927	OCHOA SALAZAR MARCOS HUMBERTO	GUAYAS	MILAGRO	7,00
1305	9208	REYES TORRES IGNACIO GONZALO	GUAYAS	MILAGRO	7,00
1399	7010	VARGAS SOLIS OLMEDO	GUAYAS	MILAGRO	7,00
1412	7149	VICUÑA HIDROVO JUAN CARLOS	GUAYAS	MILAGRO	7,00
1416	7164	VILLACIS DUMES JOSE ALFREDO	GUAYAS	MILAGRO	7,00
1084	7553	GUACHINBOZA NARANJO EDGAR ALBERTO	GUAYAS	MILAGRO	7,50
1145	9392	LEON MORA JOSE	GUAYAS	MILAGRO	7,50
1284	9175	QUINTANILLA SAMPEDRO RAFAEL MEDARDO	GUAYAS	MILAGRO	7,50
1360	12988	SIMBAÑA PEREZ MARIA NIEVES	GUAYAS	MILAGRO	7,60
857	136	AGUIRRE HERRERA VDA. JACINTA MARIA	GUAYAS	MILAGRO	8,00
968	1091	CAICEDO PARRAGA ANICETA TEODORA	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1075	3031	GOMEZ COELLO NECTARIO TOMAS	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1102	3344	HDROS CARVAJAL TORO Y CARVAJAL TORRES	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1105	3442	HENRIQUEZ ALEJANDRO Y PAULO FEDERICO	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1106	3462	HEREDEROS ASTUDILLO MARTINEZ	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1123	3524	HNOS DIAZ ORTEGA	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1140	3872	LABRE MORALES LUIS	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1222	4700	MOYANO MENA ANGEL REY	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1224	4777	NARANJO MONCADA SEGUNDO BUENAVENTURA	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1274	5342	PEREZ VERA SEGUNDO OLEGARIO	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1331	6055	ROMERO MARIDUEÑA UBALDO CLOBIS	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1357	6368	SARCOS LEON CARLOS RICARDO	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1373	6662	TEJADA RUIZ MARCOS FILIBERTO	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1376	6682	TENEPAGUAY JARAMA MARIA ROSARIO	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1387	6765	TORRES TORRES ALFREDO	GUAYAS	MILAGRO	8,00
1149	4099	LOPEZ IZA CESAR IVAN	GUAYAS	MILAGRO	8,23

1410	7121	VERA MACÍAS NIZA GARDENIA	GUAYAS	MILAGRO	8,30
1265	5330	PEREZ LEAL ISMAEL DOMINGO	GUAYAS	MILAGRO	8,44
1033	2420	CRUZ AGUIRRE Y EGUEZ VIERA JULIETA Y CESAR	GUAYAS	MILAGRO	8,47
1374	6663	TEJADA RUIZ TEOFILO TEODORO	GUAYAS	MILAGRO	8,93
926	679	AYALA CRUZ EVARISTO MANUEL	GUAYAS	MILAGRO	8,95
1288	5642	QUINTUÑA GUAILLAS Y PEREZ JUAN JOSE Y MARI	GUAYAS	MILAGRO	9,00
1333	6075	ROMERO QUIROZ HUGO FRANCISCO	GUAYAS	MILAGRO	9,00
1382	6748	TORRES DELGADO MARLENE JANET	GUAYAS	MILAGRO	9,00
1083	3138	GUACHIMBOSA MEDINA SEGUNDO ABEL	GUAYAS	MILAGRO	9,21
1246	5068	ORTIZ ACOSTA DIOMENES CLEMENTINO	GUAYAS	MILAGRO	9,36
1141	3874	LABRE MORALES ROSA ELISA	GUAYAS	MILAGRO	9,40
1200	9192	MORALES LABRE ULBIO ADALBERTO	GUAYAS	MILAGRO	9,50
964	1084	CADENA LOPEZ LUIS FERNANDO	GUAYAS	MILAGRO	9,56
1336	6103	ROSADO SOLIS EDUARDO LUIS	GUAYAS	MILAGRO	9,86
912	465	ARCE PEÑAFLIEL MIGUEL BENJAMIN	GUAYAS	MILAGRO	10,00
934	724	BALLADARES VDA DE LUZ MARIA B	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1002	1465	CATUTE NUMERABLE CESAR AUGUSTO	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1023	1836	CIA. BEMAX S.A	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1086	3148	GUAMAN PINO ROBALINO ARTURO	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1103	3357	HRDOS DOMINGUEZ PINTO	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1117	3479	HERNANDEZ SANCHEZ POMPILIO	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1129	3642	HRDOS. LOPEZ IZA	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1155	4120	LOZANO IDROVO JESUS DOMINGO	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1156	9103	LOZANO VICUÑA LAURO	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1162	4249	MARMOL LOYOLA MARIA GABRIELA	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1202	4584	MORAN ANGEL	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1223	4736	MUÑOZ PLUAS LORENA DEL ROCIO	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1307	9259	RINGRISACA FRANCO BRUNO OSCAR	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1334	6101	ROSA MACIAS BORIS ISMAEL	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1398	7003	VARGAS BAZAN ALEJANDRO GENARO	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1402	7024	VASQUEZ PLUAS SIMON	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1414	7150	VICUÑA VICUÑA JOSE MARIA	GUAYAS	MILAGRO	10,00
1133	3788	JARA MORAN ALEJANDRO REINALDO	GUAYAS	MILAGRO	10,50
1258	5202	PARRAGA JIMENEZ MARCO GILBERTO	GUAYAS	MILAGRO	10,75
1066	9276	FRANCO MONTTOYA JOHN FERNANDO	GUAYAS	MILAGRO	10,90
922	651	AVECILLAS ESTRELLA JORGE ABDON	GUAYAS	MILAGRO	11,00
944	818	BARZOLA CHAVEZ ALCIDES EMILIANO	GUAYAS	MILAGRO	11,00
995	1441	CASTRO JIMENEZ DAMIAN ERNESTO	GUAYAS	MILAGRO	11,00
1174	4341	MEJIA GOMEZ RICHARD	GUAYAS	MILAGRO	11,00
1027	2235	CLAVIJO GUARTATANGA JUAN SALVADOR	GUAYAS	MILAGRO	11,30
1317	9202	ROBLES SALGUERO JORGE ENRIQUE	GUAYAS	MILAGRO	11,60
893	303	ALVAREZ RIOS ALEJANDRO	GUAYAS	MILAGRO	12,00
941	787	BARRIENTOS ESCOBAR JOSE ELIA	GUAYAS	MILAGRO	12,00
989	1378	CARVAJAL OBANDO ALEJANDRO JOAQUIN	GUAYAS	MILAGRO	12,00
1013	1539	CHACON MOLINA ANGEL PLUTARCO	GUAYAS	MILAGRO	12,00
1024	1972	CIA. FINPUSA S.A.	GUAYAS	MILAGRO	12,00
1138	9063	LABRE MORALES EMMA NARCISA	GUAYAS	MILAGRO	12,00
1159	4164	MACIAS OBANDO IVAN FULTON	GUAYAS	MILAGRO	12,00
1264	5319	PEREZ ARCOS JOSEFINA	GUAYAS	MILAGRO	12,00
1319	5991	RODRIGUEZ CABRERA GALO ALFONSO	GUAYAS	MILAGRO	12,00
1349	6281	SANCHEZ ESPINOZA CARMEN HAIDE	GUAYAS	MILAGRO	12,00
940	788	BARRIENTOS ESCOBAR EPIFANIO MARCELINO	GUAYAS	MILAGRO	12,60
947	836	BAYAS ANDRADE LUCAS MIGUEL	GUAYAS	MILAGRO	13,00
1039	2522	DELGADO TOINGA MARIA LUCRECIA	GUAYAS	MILAGRO	13,13
1132	3667	IDROVO VERA VICTOR MANUEL	GUAYAS	MILAGRO	13,13
845	7497	ACOSTA OBANDO OLGA GERMANIA	GUAYAS	MILAGRO	14,00
1070	2877	FRANCO UZIÑA ANTONIA	GUAYAS	MILAGRO	14,00
1226	4822	NAVARRATE RODRIGUEZ HERIBERTO LIN	GUAYAS	MILAGRO	14,00
1227	4825	NAVARRO VERA MARCOS GILBERTO	GUAYAS	MILAGRO	14,00
1297	7491	REINOSO ORELLANA WASHINGTON BOLIVAR	GUAYAS	MILAGRO	14,00
1313	5968	ROBALINO JIMENEZ FLORA	GUAYAS	MILAGRO	14,00
1142	3911	LARA POVEDA ALBER MARCIAL	GUAYAS	MILAGRO	14,06
867	246	ALVARADO ARCE NELSON HONORIO	GUAYAS	MILAGRO	14,25
1242	9277	OCHOA SALAZAR AMELIA CRISTINA	GUAYAS	MILAGRO	14,60
946	820	BARZOLA MURILLO LONDRES JUAN	GUAYAS	MILAGRO	15,00
957	7440	BRIGMANY S. A.	GUAYAS	MILAGRO	15,00
969	1092	CAICEDO RONQUILLO LUIS VIDAL JHON	GUAYAS	MILAGRO	15,00

969	1092	CAICEDO RONQUILLO LUIS VIDAL JHON	GUAYAS	MILAGRO	15,00
1031	2366	CORREA ACOSTA JUSTO BONIFACIO	GUAYAS	MILAGRO	15,00
1036	2425	CRUZ LESCANO LEON GARIBALDI	GUAYAS	MILAGRO	15,00
1280	5480	PLAZA CALDERON FERMIN POMPEYO	GUAYAS	MILAGRO	15,00
1285	5634	QUINTANILLA SAN PEDRO LEON BENIGNO	GUAYAS	MILAGRO	15,00
1287	5641	QUINTUÑA GUAILLAS JUAN JOSE	GUAYAS	MILAGRO	15,00
1312	5934	RIVERA MORALES LUIS ALBERTO	GUAYAS	MILAGRO	15,00
1327	6031	ROJAS VARGAS JORGE LUIS	GUAYAS	MILAGRO	15,00
1352	6294	SANCHEZ MENDIETA JOSE ARMANDO	GUAYAS	MILAGRO	15,00
1425	7315	ZAMORA PICO RODRIGO WALTER	GUAYAS	MILAGRO	15,00
1289	9737	QUINTUÑA SIMBALA JUAN MOISES	GUAYAS	MILAGRO	15,44
1405	7084	VELARDE SOLORIZANO CARLOS WILFRIDO	GUAYAS	MILAGRO	15,47
858	139	AGUIRRE LOPEZ MARIA ELENA	GUAYAS	MILAGRO	15,60
1005	1512	CEREZO AGUIRRE MAURA GARDENIA	GUAYAS	MILAGRO	15,62
949	841	BEDRAN CERVANTES CARLOS	GUAYAS	MILAGRO	16,00
1104	3427	HDROS. CASTRO MONTES	GUAYAS	MILAGRO	16,00
1127	3625	HOYOS JARA VICTOR ANTONIO	GUAYAS	MILAGRO	16,00
1325	5986	RODRIGUEZ RODRIGO	GUAYAS	MILAGRO	16,00
1126	3590	HNOS. SIERRA FIRMAT	GUAYAS	MILAGRO	16,47
1240	4890	NOWAK CARCHI JUAN WENCESLAO	GUAYAS	MILAGRO	16,50
1059	2837	FIENCO PINARGOTE AMERICA ESMERALDA	GUAYAS	MILAGRO	17,00
1098	3291	GUTIERREZ SANTILLAN JUSTO PASTOR	GUAYAS	MILAGRO	17,24
1351	9245	SANCHEZ HERRERA JUAN DE DIOS	GUAYAS	MILAGRO	17,50
854	135	AGUIRRE FUENTES OLMEDO ALEJANDRO	GUAYAS	MILAGRO	18,00
862	226	ALONSO MERA PILAR DEL ROCIO	GUAYAS	MILAGRO	18,00
948	837	BAYAS DUARTE PEDRO	GUAYAS	MILAGRO	18,00
973	1158	CALLE VACA CARLOS LIVINGTON	GUAYAS	MILAGRO	18,00
1257	5188	PARODI ARENAS ANTONIO	GUAYAS	MILAGRO	18,00
1275	5343	PEREZ VERA Y CAZORLA SALGUERO FROILAN AT	GUAYAS	MILAGRO	18,00
1277	5409	PINCAY ALVARADO JACINTO LISIMACO	GUAYAS	MILAGRO	18,00
902	391	ANDRADE SAETEROS MANUEL JOAQUIN	GUAYAS	MILAGRO	19,25
1340	6143	SACOTO SALCEDO ADELA MARIA	GUAYAS	MILAGRO	19,44
919	488	ARGUDO PIEDRA VDA DE BLANCA	GUAYAS	MILAGRO	20,00
958	6601	BUSTOS OCHOA DE AMELIA CRISTINA	GUAYAS	MILAGRO	20,00
972	9727	CALLE VACA LIVINGTON CARLOS	GUAYAS	MILAGRO	20,00
1025	2056	CIA. LISTEM S.A.	GUAYAS	MILAGRO	20,00
1026	2144	Cia. RACELU S.A.	GUAYAS	MILAGRO	20,00
1090	3259	GUEVARA ROSALES JOSE RAFAEL	GUAYAS	MILAGRO	20,60
1163	4280	MARTINEZ ALMEIDA APOLONIA	GUAYAS	MILAGRO	21,00
1290	5644	QUINTUÑA SIMBAÑA MANUEL RODRIGO	GUAYAS	MILAGRO	21,00
1064	9275	FRANCO FLORES LUPERCIO FERNANDO	GUAYAS	MILAGRO	21,50
1256	5187	PAREJA MORENO ELKE ANA	GUAYAS	MILAGRO	21,87
1175	12941	MEJIA ZUMBA NEY YILSON	GUAYAS	MILAGRO	22,00
1184	4470	MIRANDA GUERRERO GERARDO EULOGIO	GUAYAS	MILAGRO	22,00
1281	5484	POLO BROW MANUEL ALEX	GUAYAS	MILAGRO	23,00
996	1447	CASTRO MONTE PEDRO ZACARIAS	GUAYAS	MILAGRO	23,31
1030	9053	COLOMA CALLE FABIAN ALEXANDER	GUAYAS	MILAGRO	24,00
1243	4928	OCHOA SALAZAR ELENA ROSARIO	GUAYAS	MILAGRO	24,05
878	252	ALVARADO DIAZ ABSALON ESTEFANO	GUAYAS	MILAGRO	25,00
970	1143	CALLE MUÑOZ CARLOS BENJAMIN	GUAYAS	MILAGRO	25,00
1166	4286	MARTINEZ ENCALADA MARIA ROSA JOSEFINA	GUAYAS	MILAGRO	25,00
1639	1272	CARPIO JARA PEDRO PABLO	GUAYAS	NARANJITO	5,00
1644	8525	CASTRO PEÑA VICTORIA GERTRUDIS	GUAYAS	NARANJITO	5,00
1657	2943	GANAN LARA LUZ MARIA	GUAYAS	NARANJITO	5,00
1658	2973	GARCIA ORTIZ JAVIER EDMUNDO	GUAYAS	NARANJITO	5,00
1670	4248	MARMOL GIULIANO ENRIQUE GERONIMO	GUAYAS	NARANJITO	5,00
1685	4798	NAULA BERMEO ELIAS DE JESUS	GUAYAS	NARANJITO	5,00
1687	4937	OLIVARES PRADENAS OSWALDO Y SRA	GUAYAS	NARANJITO	5,00
1705	5966	ROBALINO GUILLERMO	GUAYAS	NARANJITO	5,00
1714	8520	SALTOS VASQUEZ FELICISIMO ANTON	GUAYAS	NARANJITO	5,00
1725	6670	TENECORA PARRA MANUEL ESPIRITU	GUAYAS	NARANJITO	5,00
1710	6199	SALDAÑA FERNANDEZ JOSE MIGUEL	GUAYAS	NARANJITO	5,36
1676	4434	MEZA ROBALINO MAURO ERNESTO	GUAYAS	NARANJITO	5,64
1638	1271	CARPIO JARA JOSE ENRIQUE	GUAYAS	NARANJITO	6,00
1682	8539	MORAN VILLAMAR JULIO LEONARDO	GUAYAS	NARANJITO	6,00
1693	5248	PAZMIÑO PÉREZ FRANCISCO GUSTAVO	GUAYAS	NARANJITO	6,00
1698	8543	QUISHPE FLORES LUIS EDUARDO	GUAYAS	NARANJITO	6,00

1699	5659	QUISPE FLORES LUIS EDUARDO	GUAYAS	NARANJITO	6,00
1668	3971	LEON BARROS FLAVIO MEDARDO	GUAYAS	NARANJITO	7,00
1669	4115	LOPEZ URGILES LUIS POLIVIO	GUAYAS	NARANJITO	7,00
1671	4302	MARTINEZ SAAVEDRA ANGEL	GUAYAS	NARANJITO	7,00
1673	4324	MATUTE MATUTE MANUEL ROGELIO	GUAYAS	NARANJITO	7,00
1661	3256	GUEVARA CRESPO ANDRES	GUAYAS	NARANJITO	7,05
1660	3145	GUAMAN MENDOZA MANUEL ANTONIO	GUAYAS	NARANJITO	7,14
1719	7645	SAN TILLAN SOTO ANA OTILIA	GUAYAS	NARANJITO	8,00
1675	4432	MEZA LLERENA SEGUNDO NEPTALI	GUAYAS	NARANJITO	8,50
1679	4594	MORAN CASTILLO RAFAEL ADOLFO	GUAYAS	NARANJITO	8,53
1659	2975	GARCIA PAZMIÑO LUIS HERMINDO	GUAYAS	NARANJITO	9,00
1728	7006	VARGAS MORA JULIO ANDRES	GUAYAS	NARANJITO	9,00
1734	9312	ZURITA BAYAS JOSE EUCLIDES	GUAYAS	NARANJITO	9,00
1701	5789	REINOSO MAYORGA WALTER LUIS	GUAYAS	NARANJITO	9,27
1650	2435	CUDCO CHIDRAU LORENZO	GUAYAS	NARANJITO	10,00
1684	4760	NARANJO BENAVIDES OSCAR WALTHERIO	GUAYAS	NARANJITO	10,00
1707	6002	RODRIGUEZ MIRANDA CARLOS OLMEDO	GUAYAS	NARANJITO	10,00
1619	129	AGUIRRE CAMPUZANO RIGOBERTO	GUAYAS	NARANJITO	11,00
1667	3835	JIMENEZ RUGELY HDROS. ROSA AGUSTINA	GUAYAS	NARANJITO	11,00
1723	6596	SOLINES AGUAYO JUAN JOSE	GUAYAS	NARANJITO	11,00
1664	3547	HNOS TERAN RON	GUAYAS	NARANJITO	11,10
1656	2655	ESCOBAR MUJICA FABIO	GUAYAS	NARANJITO	12,00
1641	1382	CARVAJAL PADILLA GUALBERTO NICOMEDES	GUAYAS	NARANJITO	12,37
1632	8524	BARZOLA PINCAY CESAR	GUAYAS	NARANJITO	12,83
1634	904	BOHORQUEZ ANTON Y BOHORQUEZ CHAN SERGI	GUAYAS	NARANJITO	13,00
1647	2300	CONDO PANIMBOZA CRUZ AMABLE	GUAYAS	NARANJITO	13,00
1648	2307	CONTRERAS CARPIO LUIS DOMINGO	GUAYAS	NARANJITO	13,00
1695	5410	PINCAY ALVARADO VICTOR CRISTOBAL	GUAYAS	NARANJITO	13,00
1674	4343	MEJIA LEON HUMBERTO FAUSTO	GUAYAS	NARANJITO	13,42
1691	5244	PAZMIÑO PEREZ CARLOS BOLIVAR	GUAYAS	NARANJITO	15,00
1616	27	ACOSTA ARAUJO FLORA	GUAYAS	NARANJITO	17,00
1709	6136	SAAVEDRA COPO E HIJOS CELIA CARMELINA	GUAYAS	NARANJITO	17,00
1665	3661	IBEROANDINA S.A.	GUAYAS	NARANJITO	18,15
1662	3449	HERAS ORFELINA	GUAYAS	NARANJITO	19,00
1627	692	AZU RIZZO PERALTA VDA DE AMADA	GUAYAS	NARANJITO	20,00
1653	2534	DIAZ GONZALEZ LORENZO EULOGIO	GUAYAS	NARANJITO	20,50
1666	3692	INMOBILIARIA CHALITO	GUAYAS	NARANJITO	22,00
1688	4943	OLSEN PONS NIELS	GUAYAS	NARANJITO	23,00
1732	7088	VELASTEGUI RIVERA ABRAHAM ANTONIO	GUAYAS	NARANJITO	23,00
1692	5246	PAZMIÑO PEREZ FRANCISCO GUSTAVO	GUAYAS	NARANJITO	24,00
1802	9518	BERMUDEZ ALVAREZ MELECIO TOMAS	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
1809	9563	BUSTAMANTE JIMENEZ EFREN EUCLIDES	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
1824	9378	CAJAS ESPINOZA MIGUEL GEOVANNY	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
1849	9546	CEREZO SUAREZ CARLOS ALBERTO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
1853	7617	CHAVEZ VALENZUELA MARCOS ENRIQUE	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
1892	2603	ENCALADA AGUILAR MATILDE MARIA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
1943	7535	GUERRERO CUYUPAXI MOISES HERMINIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
1999	4080	LOOR TITE TELMO PROSCOPIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
2006	4155	MACHARE ANDRIUOLU EDWIN JACINTO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
2023	13377	MEJIA CHAVEZ JOSE WILLJAN	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
2074	7669	MORAN ACOSTA MARCO AUGUSTO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
2119	9550	MURILLO ASCENCIO HORACIO VIDAL	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
2135	9071	NUÑEZ LEON GUIDO HENIBER	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
2139	9521	OCHOA VINUEZA JULIO IVAN	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
2155	5078	ORTIZ JARA VICTOR ALBERTO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
2163	7716	PAREDES SECAIRA PUBLIA MERIS	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
2201	9570	RENDON BOHORQUEZ SERGIO SEVERIANO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
2278	9645	TOCA MERA ANGELICA MARIA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,00
1779	681	AYALA MARICHAL HECTOR MODESTO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,50
1952	13001	HERRERA FIERRO VICTOR HUGO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,50
2066	4548	MONTOYA DIAZ NELSON ALBERTO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,56
2129	9028	NARANJO SEGUNDO RAMIRO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,60
2104	4630	MOSQUERA BARRIO ROSENDO ANTONIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,72
2362	13856	ZAMORA ZAMORA LAURA GEORGINA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,85
1949	3386	HDROS ORTEGA LOOR	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5,95
1748	9142	ACOSTA RAMOS VICTOR GUSTAVO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
1771	9261	ANGULO CALLE LUIS PATRICIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00

1771	9261	ANGULO CALLE LUIS PATRICIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
1783	9314	BALSECA ANDALUZ MARTHA PRADELINA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
1841	8511	CASTILLO ORTEGA ELADIO GUILLERMO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
1851	9024	CEVALLOS LOOR YOLANDA AUXILIADORA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
1951	9605	HEREDERO FLOR NORMA CECILIA DE JESUS	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
1956	7715	HUAYAMABE MARTILLO EFIGENIA BETZABE	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
1963	3666	IDROVO IDROVO VICTOR MANUEL	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
1976	9751	LABRE LOPEZ LENIN DANIEL	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
1993	9051	LEON OLVERA MARITZA ELIZABETH	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
2108	13627	MOSQUERA SAA CIRO JAIME	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
2156	9766	ORTIZ LEON ISAIAS NICANOR	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
2225	9759	ROMERO ZAMBRANO STALIN FERNANDO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
2253	7641	SELLAN BARROS VICTORIANO GEOVANI	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
2275	9603	TERRANOVA BARROS ARMANDO NERY	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
2350	9505	VILLAFUERTE MORAN CIRILO ANTONIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,00
2148	12912	ORTA MERA NEELEN ADALBERTO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,14
2173	9760	PEREZ SANCHEZ NELLY ALEXANDRA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,25
2175	5349	PEREZ ZUÑIGA CORAZON DE JESUS	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,30
2032	9538	MERA LARA MARTHA MARGARITA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	6,70
1750	9379	ACOSTA VERA DEXI MARIUXI	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,00
1759	7439	ALARCON MORAN MEROTILDA SINGERMAN	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,00
1791	7637	BARROSO PEÑAFIEL PLINIO EDWIN	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,00
1922	2958	GARCIA BAZAN SANTIAGO RICAR	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,00
1929	3035	GOMEZ GARCIA CARLOS	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,00
1982	3973	LEON BARROS ANGELICA EMILIANA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,00
2030	9525	MERA LARA FRANCISCA MAGDALENA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,00
2236	7724	SANCHEZ FRANCO SERGIO EMILIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,00
2308	9005	VARGAS MEDINA DIOGENES GILBERTO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,00
2359	9214	YEPEZ CONTRERAS EDRIN ERASMO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,00
1975	9032	JURADO VILLARRUEL JOSE FRUCTUOSO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,20
2211	5980	ROCHA LEON JIMMY MANOLO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,20
1798	832	BAUTISTA MORA ALONSO NEPTALI	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,50
2213	9641	ROCHA TERAN COSME LUPICIANO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,50
2347	9355	VERGARA MARQUEZ VICENTE FRANCISCO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	7,90
1828	9022	CALIXTO GONZALEZ JULIO AMADOR	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,00
1882	2457	CUNALATA PALLO CARLOS ENRIQUE	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,00
1889	2554	DONOSO VITE ELVIS BENIGNO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,00
1940	3156	GUANOLUISA TOAPANTA CARLOS FLAVIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,00
1944	9056	GUEVARA FRANCO GUILLERMO ANTONIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,00
1955	3601	HNOS VILLAFUERTE PONCE	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,00
2015	9773	MANOBANDA VITERI JORGE JIMMY	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,00
2025	12940	MEJIA MOREIRA CARLOS ALEXANDER	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,00
2116	9602	MUÑOZ SECAIRA GLENDA LORENA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,00
2134	9632	NUÑEZ LEON ANIBAL ADALBERTO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,00
2137	4898	NUÑEZ VILLACRES SEGUNDO LEONIDAS	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,00
2363	9096	ZAMORA ZAMORA NARCISA PIEDAD	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,00
1755	9474	AGUIRRE FONSECA JOSE EDISON	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,18
2271	6684	TENESACA GONZALEZ NILO HAROL	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,39
1900	2740	ESTRELLA OCHOA LUCIA ELIZABETH	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,67
1883	2482	DAVILA MEZA DOLORES MARIA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	8,93
1873	9196	CONTRERAS ROMERO TEÓFILO SEGUNDO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	9,00
1941	9468	GUANOLUISA VERA PATRICIO WELLINGTON	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	9,00
2348	12975	VILLACIS BALAREZO EULALIA MARIANA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	9,00
2221	6041	ROMERO CAGUA SIMON BOLIVAR	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	9,17
2365	9673	ZAVALA GANAN NARCISA LUPE	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	9,30
1785	9467	BARAHONA BOHORQUEZ JEAN CARLOS	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	9,50
1822	9402	CAJAS ESPINOZA JORGE CARLOS	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	9,88
1756	9461	AGUIRRE FUENTES OLMEDO ALEJANDRO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,00
1838	1364	CARRION SANCHEZ MAXIMO EFRAIN	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,00
1855	13372	CHICA CAMPOVERDE JIMMY VICENTE	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,00
1875	7740	CORONEL OREJUELA JORGE LUIS	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,00
1893	2647	ESCALA BRIONES JORGE	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,00
1919	9350	FUENTES MORAN SERAPIO NAIME	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,00
1965	3823	JIMENEZ CARLOS	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,00
2022	4340	MEJIA CHAVEZ JOSE WILLIAM	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,00
2065	9499	MONTIEL VERA PAULINA ELIZABETH	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,00
2192	9456	QUIÑONEZ BARROS OLME GIL	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,00

2192	9456	QUIÑONEZ BARROS OLME GIL	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,00
2315	12969	VARGAS VILLACIS JORGE JOFFRE	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,00
2339	9326	VERA SALAS OSCAR LENIN	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,00
1983	9464	LEON BARROS BELLA OLINDA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,13
2262	6611	SOTO HEREDERO DIONICIO EPIFANIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,23
1927	12921	GAVILANEZ SANCHEZ WALTER HUMBERTO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,50
2026	4352	MENA DELGADO ANA ZULLY	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	10,60
1844	7656	CASTRO CORONEL RAUL FIDEL	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	11,00
2268	9658	SUAREZ MANOBANDA WELLINGTON ELEUTERIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	11,00
2274	6693	TERAN MANOBANDA JACINTO ABAD	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	11,00
1862	1973	CÍA. FINPUSA S.A.	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	11,07
1803	9197	BLUM ANDRADE ALBERTO MAXIMILIANO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	11,20
1845	7657	CASTRO HERAS VICENTE ALCIBIADES	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	11,50
1784	742	BAQUE MALDONADO LUIS ANTONIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	12,00
1799	9344	BAUTISTA MORA STALIN GERMANICO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	12,00
1966	3639	JORDAN DELGADO ZENEDA DEL PILAR	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	12,34
1769	374	ANDRADE GOMEZ GER MAURICIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	12,45
1894	12926	ESCALA VARGAS JULIO CESAR	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	12,50
2256	6483	SIERRA VASCONEZ GERARDO COLON	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	12,67
2299	9436	VALLEJO ORELLANA JULIO FORTUNATO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	12,73
2133	4895	NUÑEZ CONTRERAS CHRISTIAN ALBERTO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	13,50
1863	2088	CIA. NEWCORPORATION S.A.	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	13,54
1994	9496	LEON OLIVERA WILFOR VOLTAIRE	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	14,00
2136	13887	NUÑEZ LEON NILSON WILLIAM	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	14,24
2160	9669	PAREDES ARVELAES SANTIAGO POLICARPIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	14,50
1891	13614	EGAS CARRASCO JOHN FREDDY	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	15,00
1974	9072	JURADO VILLARRUEL HUGO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	15,00
2239	6302	SANCHEZ PALADINES FRANCISCO ROLANDO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	15,00
2292	6967	VALENZUELA CAICEDO MARIA ELENA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	15,00
2364	9244	ZARATE ENRIQUEZ VICTOR ANDRES	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	15,00
2143	4944	OLIVERA REYES OSCAR FILADELFO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	15,62
2056	9234	MONSERRATE VARAS JHON EFRAIN	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	15,85
1813	13615	COSECHAGRO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	16,00
1878	12915	CRESCO DIAZ STEVES DANIEL	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	16,00
2284	6738	TORRES CABANILLA ORLANDO LIBORIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	16,00
2212	9463	ROCHA LEON JIMMY MANOLO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	17,00
2217	9367	RODRIGUEZ MEJIA FABIAN PAUL	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	17,00
1751	13373	AGROFIVE S.A.	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	17,60
1786	9674	BARAHONA ZUÑIGA ARMANDO ESTEBAN	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	18,30
1895	9045	ESCALANTE LOOR EDILMA TRINIDAD	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	19,76
1964	9104	IDROVO VELEZ JOSE LUIS	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	20,00
2027	7473	MENDOZA CARRIEL CEJINDA BARTOLA	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	20,00
2051	9470	MIRANDA VARGAS JOSE LUIS	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	20,00
1787	751	BARAHONA ZUÑIGA CARLOS LEONARDO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	21,12
2293	6976	VALLEJO FUENTE JACINTO JUAN	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	24,00
1846	1499	CELU LEON PAUL REYNERIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	25,00
1847	1498	CELU LEON PAUL REYNERIO	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	25,00
2235	9703	SANCHEZ FERNANDEZ MARIA JANETH	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	25,00
2379	8460	ROJAS MOREIRA CECILIO SERAFIN	GUAYAS	TRIUNFO	10,00
2388	855	BELTRAN VILLAVICENCIO EMILIO GILBERTO	GUAYAS	YAGUACHI	5,00
2399	1597	CHAVEZ VALENZUELA MARCOS ENROQUE	GUAYAS	YAGUACHI	5,00
2430	4474	MIRANDA RAMIREZ BOLIVAR DE JESUS	GUAYAS	YAGUACHI	5,00
2435	4566	MORAN ACOSTA ROBERTO AGAPITO	GUAYAS	YAGUACHI	5,00
2442	5050	ORTEGA BECILLA JUAN EULOGIO	GUAYAS	YAGUACHI	5,00
2456	6056	ROMERO MARIDUEÑA VICTOR NAIN	GUAYAS	YAGUACHI	5,00
2420	3827	JIMENEZ CABRERA RAMON ISIDORO	GUAYAS	YAGUACHI	6,00
2428	4403	MENDOZA LOZANO DOMINGO ANACLETO	GUAYAS	YAGUACHI	6,00
2431	4545	MONTOYA ACOSTA JOSE IGINIO	GUAYAS	YAGUACHI	6,00
2432	4544	MONTOYA ACOSTA VICTOR HUGO	GUAYAS	YAGUACHI	6,00
2436	4590	MORAN ARREAGA HUGO VICENTE	GUAYAS	YAGUACHI	6,34
2437	4831	NEIRA HEREDIA LAURA CARMEN	GUAYAS	YAGUACHI	6,79
2390	1064	CABRERA RIVERA HECTOR EULOGIO	GUAYAS	YAGUACHI	7,00
2400	1856	CIA. BURUNDI S.A.	GUAYAS	YAGUACHI	7,00
2414	3255	GUEVARA CRESPO TEOFILO EUSEBIO	GUAYAS	YAGUACHI	7,00
2457	6238	SAMANIEGO CASTRO ANGEL REMIGIO	GUAYAS	YAGUACHI	7,00
2410	2893	FUENTES ALEGRIA PEDRO FIDEL	GUAYAS	YAGUACHI	7,08
2450	5639	QUINTO LIMONES MILTON ERNESTO	GUAYAS	YAGUACHI	7,35

2450	5639	QUINTO LIMONES MILTON ERNESTO	GUAYAS	YAGUACHI	7,35
2389	902	BOHORQUEZ ALEJANDRO Y PAULO FABRICIO MA	GUAYAS	YAGUACHI	8,00
2427	4226	MARCHEZ CARPIO GERARDO COLON	GUAYAS	YAGUACHI	8,00
2452	5794	REINOSO PERALTA MARIA ISABEL	GUAYAS	YAGUACHI	8,72
2393	1107	CAJAS LEON JONNY CEFERINO	GUAYAS	YAGUACHI	9,00
2422	3878	LAINES ZAPATA JOFFRE	GUAYAS	YAGUACHI	9,20
2467	7350	ZUMBA LEÓN DALTON OCTAVIO	GUAYAS	YAGUACHI	9,30
2411	2928	GALEAS ALBINO JOSE EFRAIN	GUAYAS	YAGUACHI	10,00
2413	3129	GRANDA RAMOS TELMO MAXIMILIANO	GUAYAS	YAGUACHI	10,00
2421	3829	JIMENEZ GASTIABURO LUIS ALFREDO	GUAYAS	YAGUACHI	10,00
2426	4191	MALDONADO MANUEL Y MA. ELENA	GUAYAS	YAGUACHI	10,00
2455	6035	ROMERO BEJARANO PILAR	GUAYAS	YAGUACHI	10,00
2465	6995	VALVERDE PANTOJA CARLOS GILBERTO	GUAYAS	YAGUACHI	10,00
2429	4430	MEZA LLERENA ROSASVINDO	GUAYAS	YAGUACHI	11,00
2444	5189	PARRA ARAUJO JULIO CESAR	GUAYAS	YAGUACHI	12,00
2461	6706	TITO GUERRERO ALEXANDRA JACQUELINE	GUAYAS	YAGUACHI	12,90
2462	6753	TORRES MORAN MISAE	GUAYAS	YAGUACHI	13,00
2395	1109	CAJAS SEGURA VICTOR CEFERINO	GUAYAS	YAGUACHI	14,00
2436	7402	NERIA HEREDIA LAURA CARMEN	GUAYAS	YAGUACHI	14,00
2394	1108	CAJAS LEON JUAN ENRIQUE	GUAYAS	YAGUACHI	15,00
2396	1451	CASTRO PICO NEPTALI FERNANDO	GUAYAS	YAGUACHI	15,00
2398	1570	CHANG JARAMILLO BOLIVAR ALEJANDRO	GUAYAS	YAGUACHI	15,00
2449	5481	PLAZA VILLEGAS FAUSTO	GUAYAS	YAGUACHI	15,00
2402	2066	CIA. MANSOL S.A.	GUAYAS	YAGUACHI	17,00
2405	7499	DIMEXPORT S. A.	GUAYAS	YAGUACHI	18,80
2403	2164	CIA. SAKILMA S.A.	GUAYAS	YAGUACHI	19,75
2384	650	ALVARES MOLINA LUIS TOBIAS	GUAYAS	YAGUACHI	20,00
2392	1090	CAICEDO MORAN HECTOR WALCOPO	GUAYAS	YAGUACHI	20,00
2401	1926	CIA. EMBOFABRIC S.A.	GUAYAS	YAGUACHI	20,00
2404	2311	CONTRERAS VINUEZA AMADO HERACLIO	GUAYAS	YAGUACHI	20,00
2419	3606	HOHEB GILBERT CARLOS	GUAYAS	YAGUACHI	20,00
2425	4168	MACIAS SUAREZ PEDRO ALEJANDRO	GUAYAS	YAGUACHI	20,00
2441	4942	OLMEDO GONZALEZ RENAN ALBERTO	GUAYAS	YAGUACHI	20,00
2454	5913	RIVAS RODRIGUEZ ABDON	GUAYAS	YAGUACHI	20,00
2460	6642	SUMBA JARRIN BRAULIO ORLANDO	GUAYAS	YAGUACHI	20,00
2464	6980	VALLEJO TORRES JUAN JOSE	GUAYAS	YAGUACHI	21,00
2446	5412	PINÇAY DOMINGUEZ INES MARIA	GUAYAS	YAGUACHI	22,00
2417	3497	HNAS BITAR MORAN	GUAYAS	YAGUACHI	24,00
2383	180	ALARCÓN CEDEÑO FERNANDO ALFREDO	GUAYAS	YAGUACHI	25,00
2385	747	BARAHONA M. Y MEJIA L. ARAMANDO Y J.	GUAYAS	YAGUACHI	25,00