

AGRADECIMIENTO

El presente agradecimiento sin lugar a duda está dirigido a Dios por haberme dotado de las fuerzas que se necesita para tan ardua labor, así también a mi madre Sonia Salcedo por ese apoyo incondicional, mi esposa Nancy Avilés, a mis adorables hijos Gary Andrés y Henry Stefano que fueron mi fortaleza y motivación en este largo camino; ya que sin ellos no hubiese alcanzado la culminación con éxito de esto que comenzó solo siendo una idea y que ahora es realidad.

GARY PAREDES SALCEDO

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a mi madre que me apoyó de manera incondicional para llegar a estas instancias, convirtiéndose en un pilar fundamental para este logro.

A mis hijos, que fueron mi motivación en todo momento y a mi querida esposa por saber comprender mi ausencia en determinados momentos durante el tiempo de investigación.

A mis amigos, por su valiosa ayuda y paciencia demostrada.

GARY PAREDES SALCEDO

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

La Responsabilidad de este trabajo de investigación, con sus resultados, conclusiones y recomendaciones, pertenece exclusivamente al autor.

.....

FIRMA

INDICE

1 MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL.....	- 1 -
1.1 HISTORIA DEL BANANO.....	- 3 -
1.2 EL BANANO EN ECUADOR.....	- 4 -
1.2.1 ANALISIS HISTORICO DEL BANANO EN ECUADOR.....	- 5 -
1.2.2 EVOLUCION DEL PROBLEMA.....	- 6 -
1.2.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN:.....	- 11 -
1.3 FORMULACION DEL PROBLEMA.....	- 11 -
1.3.1 PROBLEMA REAL.....	- 11 -
1.3.2 PROBLEMA CIENTIFICO.....	- 11 -
1.3.4 MARCO CONCEPTUAL.....	- 12 -
1.4 OBJETIVOS GENERALES.....	- 15 -
1.4.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	- 15 -
1.5 ANALISIS.....	- 17 -
1.5.1 PRODUCCION POR TONELADAS.....	- 17 -
1.5.2 PRECIOS DE LAS DIFERENTES CAJAS DE BANANO Y SUS COSTOS DE EXPORTACION.....	- 18 -
1.5.3 IMPACTO ECONOMICO.....	- 19 -
1.5.4 CERTIFICACIONES.....	- 19 -
1.5.5 COMO OBTENER UNA CERTIFICACION.....	- 20 -
2 METODOLOGIA.....	- 22 -
2.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACION.....	- 22 -
2.1.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACION.....	- 23 -
2.1.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	- 23 -
2.2 MÉTODOS EMPÍRICOS.....	- 24 -
2.2.1 VALIDEZ INTERNA.....	- 25 -
2.3 MÉTODO TEÓRICO.....	- 26 -
2.3.1 MÉTODO CIENTÍFICO.....	- 26 -
2.3.2 MÉTODO HISTÓRICO-LÓGICO.....	- 26 -
2.3.3 MÉTODO INDUCTIVO.....	- 27 -
2.4 MÉTODO ANALÍTICO-SINTETICO.....	- 29 -
2.4.1 ANALITICO.....	- 29 -
2.4.2 MÉTODO SINTÉTICO.....	- 29 -
2.5 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION.....	- 30 -
2.5.1 TECNICAS EMPLEADAS.....	- 30 -
2.5.2 PROCESAMIENTO DE DATOS.....	- 30 -
2.6 POBLACION Y MUESTRA.....	- 31 -
2.6.1 POBLACIÓN.....	- 31 -
2.6.2 MUESTRA.....	- 31 -
2.7 INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCION DE DATOS.....	- 33 -

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

2.7.1 PROCESOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.....	- 33 -
2.8 LA CARACTERIZACIÓN DEL OBJETO A INVESTIGAR.....	- 34 -
2.9 RECOLECCION DE INFORMACION Y ORGANIZACIÓN DEL FORMULARIO.	- 35 -
2.9.1 FUENTES PRIMARIAS.....	- 36 -
2.9.2 FUENTES SECUNDARIAS.....	- 37 -
2.10 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	- 37 -
2.11 DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA A UTILIZAR.....	- 39 -
2.12 ANALISIS DE RESULTADOS.....	- 39 -
3 ANALISIS FINANCIERO Y GESTION DE LA EMPRESA.....	- 51 -
3.1 NATURALEZA Y DENOMINACION DE LA EMPRESA.....	- 51 -
3.2. OBJETIVO DE LA ORGANIZACIÓN.....	- 52 -
3.3 BASE LEGAL DE LA EMPRESA.....	- 52 -
3.3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA.....	- 53 -
3.3.2 LOGO DE LA EMPRESA.....	- 53 -
3.4 ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA.....	- 53 -
3.4.1 SEGUIMIENTO Y MEDICIÓN DEL PROCESO.....	- 54 -
3.4.2 CREACIÓN DE LA EMPRESA.....	- 54 -
3.4.3 FIGURATIVA.....	- 55 -
3.5 ANALISIS FODA.....	- 63 -
3.5.1 FORTALEZAS.....	- 63 -
3.5.2 OPORTUNIDADES.....	- 64 -
3.5.3 DEBILIDADES.....	- 65 -
3.5.4 AMENAZAS.....	- 67 -
3.6 ANALISIS MATRIZ BCG.....	- 67 -
3.6.1 MATRIZ BCG.....	- 67 -
3.6.2 CADENA DE VALOR.....	- 68 -
3.6.3 OPERATIVIDAD.....	- 70 -
3.6.4 LAS 5 FUERZAS DE PORTER.....	- 72 -
3.7 FILOSOFIA INSTITUCIONAL.....	- 75 -
3.7.1 MISIÓN.....	- 75 -
3.7.2 VISIÓN.....	- 76 -
3.8 OBJETIVOS.....	- 76 -
3.8.1 OBJETIVO GENERAL.....	- 76 -
3.8.2 OBJETIVO ESPECIFICO.....	- 76 -
3.9 POLITICAS.....	- 77 -
3.9.1 PRECIOS.....	- 77 -
3.9.2 CREDITOS.....	- 77 -
3.10 ESTRUCTURA FUNCIONAL DE LA ORGANIZACIÓN.....	- 77 -
3.10.1 ASAMBLEA GENERAL.....	- 77 -
3.10.2 EL DIRECTORIO.....	- 78 -
3.10.3 DE LA PRESIDENCIA.....	- 78 -

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

3.11 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA.....	- 79 -
3.12 CALCULO DE LA PRODUCCION.....	- 80 -
3.13 ESTUDIO DE COSTO.....	- 81 -
3.14 INVERSION.	- 81 -
3.15 CREDITO PARA LA INVERSION.	- 82 -
3.16 GASTOS DE PUBLICIDAD.	- 84 -
3.17 SUELDOS Y SALARIOS.	- 84 -
3.18 GASTOS DE SERVICION BASICOS.	- 85 -
3.19 DEPRECIACION.....	- 85 -
3.20 COSTOS PREVIO EMBARQUE.	- 88 -
3.21 PROYECCIONES DE VENTA POR AÑO.	- 88 -
3.21.1 ESCENARIO CONSERVADOR.	- 88 -
3.21.2 ESCENARIO OPTIMISTA.....	- 90 -
3.21.3 ESCENARIO PESIMISTA.....	- 92 -
3.22 COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES.	- 94 -
3.23 PUNTO DE EQUILIBRIO.	- 95 -
3.23.1 PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO.	- 95 -
3.23.2 PUNTO DE EQUILIBRIO EN VOLUMEN.....	- 95 -
3.24 BALANCE GENERAL.....	- 96 -
3.25 ESTADO DE RERULTADO.....	- 97 -
3.26 FLUJO DE CAJA.....	- 98 -
3.27 INDICADORES DE RENTABILIDAD.	- 98 -
CONCLUSIONES.	- 99 -
RECOMENDACIONES.	- 101 -
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	- 103 -
ANEXOS	- 105 -
A1.-Entrevista al Sr. ALFONSO MORA SERRANO.....	- 105 -
A2.- Entrevista al Ing. Agrónomo SERGIO ALEXANDRE MEDINA BERRUZ.....	- 106 -
A3.- ACTA DE 1ERA JUNTA DE ACCIONISTAS.	- 107 -
A4.- PERSONAL DE ALTA GERARQUIA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA.....	- 114 -
A5.- En la Asociación de Pequeños Productores de El Guabo, junto al Logo.....	- 118 -
A6.- Junto a la Gerente de Asoguabo, la Ing. LIANNE ZOETEWELJ.....	- 118 -
A7.- Plantaciones de Banano, debidamente apuntaladas, en el Guabo-El Oro.....	- 119 -
A8.- Cajas de banano listas para ser estibadas en los contenedores.	- 119 -
A9.- Estibadores colocado cajas de banano en zona de pre embarque al contenedor.	- 120 -
A10.- Banano en tinas de desmanche.....	- 120 -
A11.- Cajas de banano previo pesaje.	- 121 -
A12.- Junto a Alfonso Mora, pequeño productor de banano de El Guabo-El oro.....	- 121 -

CAPITULO 1

1 MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL.

INTRODUCCION.

En el Ecuador durante años se ha comprobado una disputa entre los exportadores y los pequeños productores en el sector bananero en cuanto al precio mínimo referencial de la caja de banano y es ahí donde basaremos nuestra investigación debido a la importancia fundamental que tendría la creación de nuevas empresas exportadoras e innovadoras.

Vale recalcar que hasta 30 o 40 años la internacionalización de las empresas era un privilegio que solo lo podían hacer empresas grandes o quienes contaban con el poder económico y que estaban en capacidad para hacerlo, y desde esta premisa las economías se han ido afianzando, para dar como resultado la globalización de los sectores de mercado, siendo este una característica principal del entorno empresarial, en donde deberíamos tener presente lo que implica el término INTERNACIONALIZACION, el cual se lo ha utilizado para cubrir una magnitud representativa en el comercio exterior, definiéndolo como el conjunto que facilitan las relaciones entre las empresas y los mercados internacionales, en donde el costo de oportunidad tiene juega un rol muy importante, para lo que tendremos presente que: **“ Con el telón de fondo de procesos económicos tan relevantes como la globalización, la emergencia de nuevos competidores internacionales, la transformación de la estructura de los mercados o el alza de los intangibles, la competitividad se ha convertido en una aspiración básica de la política económica internacional como de estrategia de la empresa”**(MENGUZZATO, 2011, P. 49)

Aquí notamos que es fundamental la competitividad, siendo este vital en la creación de riquezas, en donde las barreras que protegen en muchos casos a empresas o sectores

tienden a ir disminuyendo debido a la competencia.

Así mismo podemos decir que las pequeñas empresas tienen grandes potenciales de crecimiento, además vale recalcar que en este grupo se aprecia estilos de operación y métodos de crecimiento, y cuando estas empresas llegan a prosperas, suelen tener un crecimiento vertiginoso, dando como resultado ganancias a sus fundadores y socios.(LONGENECKER, 2012)

En todo caso, mucho se ha escrito acerca de la internacionalización de las empresas, que debido a esto existe un incremento de responsabilidades que crecen de manera gradual los compromisos y los negocios internacionales considerando que ninguna empresa se encuentra al margen de la globalización, ya que aquellas que no ven claro este panorama como una vía para su desarrollo futuro se ven amenazados por sus propios mercados, ya que en estos existen una competencia agresiva, por este motivo la internacionalización de las empresas es la mejor garantía para asegurar el crecimiento, la competitividad y los resultados de toda empresa.

Para este trabajo nos centraremos en el modelo de **UPPSALA** el cual fue desarrollado en la universidad sueca que lleva el mismo nombre en donde esta teoría muestra que las empresas intensifican sus actividades con mercados extranjeros de manera gradual, ganando previamente experiencia en el mercado local, y luego dirigirse a mercados cercanos geográficamente y posteriormente a mercados más lejanos.

Teniendo presente que:

“El U-Model surge de una serie de estudios realizados por algunos autores nórdicos y constituye el marco general de referencia en donde se apoya toda una amplia variedad de intentos empíricos, basados en establecer los niveles del desarrollo exportador de la empresa. De aquí que pueda considerarse pionero de la internacionalización del fenómeno internacionalizador como un proceso de

desarrollo gradual en el tiempo, poniendo un especial énfasis en la naturaleza secuencial del aprendizaje obtenido a través de una serie de etapas que reflejan un compromiso creciente con los mercados exteriores” (JOHANSON & VAHLNE, 1977, 1990:JOHANSON & WIEDERSHEIM-PAUL, 1975: SHARMA & JOHANSON, 1987, BELL, 1995, ALONSO, 1993, RIALP, 1999, AULAKH, KOTABE & TEEGEN,2000) (MARTINEZ, 2009, P. 40)

Vale señalar el repunte que tiene en los últimos años el crecimiento de empresas innovadoras, en donde su meta esta en los mercados internacionales, tal como lo muestra los informes de PROECUADOR en donde tienen este propósito desde su creación.

1.1 HISTORIA DEL BANANO.

El banano se remonta a miles de años de antigüedad siendo una de las frutas más antiguas en donde fue el alimento de muchas generaciones, tal como se lo explica en el siguiente: **“En el año 327 A.C., Alejandro Magno descubrió la planta cultivada en el valle del indio, en la India. En enciclopedista romano Plinio (año 23-79 de nuestra era) fue uno de los primeros escritores en describirla especie; este escritor descubrió que los sabios hindúes mientras filosofaban en la sombra de un banano, muchas veces no comían otra cosa que no fuera el fruto de esta planta”(Otáñez, 2002)**

Vale mencionar que cuando llegaron los europeos en especial portugueses y españoles a colonizar África se encontró que ya existían cultivos de banano, para lo que ellos se encargaron de propagarlo en los territorios que estaban bajo el dominio de sus monarquías y de esta manera llegaron a las islas Canarias en el siglo XIV, para lo que años después el Fray Thomas de Berlanga por medio de las conquistas españolas la

introdujo a Santo Domingo para lo que planto con éxito y luego las llevarlas a todas las tierras del Caribe.(ENRIQUEZ, 1994)

1.2 EL BANANO EN ECUADOR.

El Ecuador es un país eminentemente agrícola, por lo tanto podemos decir que es un país donde el sector agropecuario es y continuará siendo verdadero motor productivo de la economía ecuatoriana, puesto que la explotación bananera constituye una fuente de trabajo y de ingresos para miles de familias tanto del campo como de la ciudad que laboran en las diferentes actividades, que van desde la siembra, manejo de plantaciones, llegando al corte y traslado de la fruta a las empacadoras, donde recibe el tratamiento previo al embalaje y traslado a los puertos de embarque.

En el país existe la Asociación De Exportadores De Banano Del Ecuador “**A.E.B.E.**” la cual fue creada el 11 de Febrero de 1999 mediante Acuerdo Ministerial # 999054 otorgado por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca “**MAGAP**”.

Los principales productos ecuatorianos que se exportan son: productos tradicionales como banano, café y cacao; y productos no tradicionales como camarón, flores, atún, madera y pescado. Siendo el banano, el producto que mayor divisa genera.

Las excelentes condiciones de orden climático y ecológico, especialmente en la región costera, que tiene nuestro país han permitido que pequeños, medianos y grandes productores desarrollen la explotación de bananos asegurando la posibilidad de abastecer la demanda mundial los 365 días del año.

El banano como alimento es considerado uno de los cultivos más importantes en el mundo después del arroz, trigo y la leche. El banano ecuatoriano es considerado el mejor, no solo por el sabor inigualable; sino porque poseemos un clima idóneo para su

cultivo lo que lo hace diferente a los demás, esto es a los otros países productores.

Además, recordemos que una de las frutas que se puede consumir verde o madura es el banano, pero esto radica en el gusto de cada persona. Recuerde que:

“Estudios indican que contiene muchos micronutrientes entre ellos hierro, magnesio, potasio calcio, fósforo, zinc, vitaminas A, C y del complejo B” (Bananotas, Vol.117,2014, p.8, Delicioso Banano).

1.2.1 ANALISIS HISTORICO DEL BANANO EN ECUADOR.

La actividad bananera ecuatoriana tiene una arraigada importancia, ya que al comienzo del siglo 20 comenzó el auge bananero dando como consecuencia el hecho de ser reconocido como país productor y exportador de esta rica y apetecida fruta.

En un comienzo se conoce que el comercio internacional de banano en Ecuador se lo hizo desde Guayaquil hacia los Estados Unidos, teniendo presente que muchos norteamericanos contaban con bananeras propias en tierras que habían sido concesionadas en Centroamérica.

Además: “En la década de 1920 al 30, los capitales norteamericanos fijan su atención en las tierras del golfo de Guayaquil, así como en las tierras australes, que van desde Balao- Tenguel, hasta muy al sur del río Jubones y Santa Rosa, cuencas que se convirtieron en bananera a gran escala, luego de las experiencias que tuvieron las transnacionales en Tenguel” (Vicente a. Poma Mendoza, 2011).

En base a todo lo concerniente a este tema del banano, cabe indicar que desde sus inicios en esta actividad el Ecuador goza de los beneficios de la naturaleza esto es: excelente clima, así como las buenas condiciones del suelo y la luminosidad, siendo estos factores fundamentales en el sabor característico del banano ecuatoriano lo que lo

ha hecho reconocido a nivel internacional.

1.2.2 EVOLUCION DEL PROBLEMA.

Durante años la realidad del sector bananero en el Ecuador en especial la de los pequeños productores no ha sido la que la mayoría de ecuatorianos pensábamos, ya que en los últimos años se ha evidenciado de manera pública las anomalías que este sector atraviesa, en especial de el trato que reciben de las exportadoras, así como los intermediarios en donde no se respeta el precio oficial a este sector, sumado a esto la existencia de pequeños productores de banano que no se encuentran registrados y regularizados ante el Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca (**MAGAP**) siendo estos últimos los más afectados, ya que carecen de toda ayuda esto es: créditos, capacitaciones, beneficios en el costo de insumos agrícolas, etc.

Por todo esto podemos decir que hay muchos pequeños productores explotados por las exportadoras al venderles la fruta a un valor por debajo del precio oficial.

Esto se agrava en temporada baja cuando muchos productores al ser el banano un producto perecible, lo han llevado a vender en 2,50 siendo el precio oficial 6,22 (información recibida de parte del Ing. Vicente Ramírez del Departamento de Exportación de la Asociación de Pequeños productores del Guabo).

Teniendo en consideración que para esta investigación nos enfocaremos a los pequeños productores de banano de la provincia de El Oro no deja de preocuparnos la misma situación por la que atraviesan los productores de las demás provincias, ya que es de conocimiento público desde el año 2009 las en donde el poder de negociación incide negativamente en los beneficios de los pequeños productores, en donde esta mala práctica ocasiona que en muchos casos se descuide el control fitosanitario por la falta de

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

recursos al no suministrar de manera adecuada los insumos agrícolas, produciéndose de esta manera enfermedades en las plantas y por ende a la fruta; sin dejar de lado que el pequeño productor ocasionalmente debe de contar con personal poco capacitado para las labores agrícolas o actividades culturales como se les llama en el medio agronómico.

Para la **Ing. LIANNE ZOETEWELJ**, Gerente de la APPBG (Asociación de pequeños productores de banano del Guabo) el problema no es nuevo ya que desde que se constituyeron como asociación, el propósito fue exportar ellos mismo la fruta, para lo que les ha dado los resultados esperados, ya que; muchos de los asociados eran objeto de estas malas prácticas en donde en más afectado era el pequeño productor.

Para el 2014 la Asociación de pequeños productores de banano del Guabo (**APPPBG**) cuenta 155 socios/pequeños productores en un hectareaje de 480 aproximadamente y que produce 20000 cajas de banano. Esta asociación debe ser vista por los pequeños productores como un referente ya que esta asociación desde su formación se la creó para exportar el banano que produce, evitando de esta manera los muchos problemas que aquejan gran parte de los pequeños productores bananeros que no están asociados, quienes se ven forzados a venderles la fruta a los intermediarios que son los que se aprovechan de ésta situación.

Así mismo para la **Ing. LIANNE ZOETEWELJ** el 70% de la producción de la exportación está dirigida a Europa y el 30% restante a EEUU y Nueva Zelanda, cumpliendo de esta manera con los convenios durante todo el año.

Para el **Ing. VICENTE RAMIREZ** de la Asociación de pequeños productores de banano del Guabo (**APPBG**) también coincide con el comentario de la **Ing. LIANNE ZOETEWELJ** y menciona que con la falta de capacitación, no solamente del pequeño productor sino también de los trabajadores, especialmente de estos últimos, en donde se

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

contrata personal solo en días de cosecha para lo que hay que buscar personal que trabaje en estas labores que en algunos casos es su primer contacto con un racimo de banano a pesar de ser un día de trabajo para estas personas, lo que ocasiona para citar un ejemplo: una mala transportación de la fruta que en muchos casos se da desde el corte hasta la piscina del lavado, sumado a esto problemas con el drenaje, los canales y las terciarias (caminos pequeños donde corre el agua).

A diferencia de las grandes bananeras que debido a la producción que es considerable, cuenta con personal no solo estable sino también capacitado haciendo la diferencia entre el pequeño productor y las grandes haciendas productoras de banano.

Para el **Sr. ALFONSO MORA SERRANO** de 55 años de edad y propietario de 4 hectáreas produce 40 cajas de banano/hectárea a la semana, pertenece a la Asociación de pequeños productores de banano del Guabo (APPBG), nos cuenta la realidad en la que vive el pequeño productor, en donde no cuentan con vías de acceso a las plantaciones en muchos casos, sumado a esto el poco apoyo de parte del estado en lo que concierne a crédito, ya que ellos como asociados si han recibido capacitación, lo que contrasta de manera radical con los productores no asociados.

Así mismo manifiesta que en el 2013 el saco de Urea venezolana lo compraban a 10 dólares; y este año en el mercado se está consumiendo Urea china de 25 dólares.

Además existe límite para la exportación de banano en de la Asociación de pequeños productores de banano del Guabo (APPBG).

Para los socios de APPBG, ellos firman dos contratos al año: De la semana 1-20; se exporta un mayor volumen. Y de la Semana 21-52 se firma otro contrato; ya que existe

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

una baja exportación, debido a la temporada de calor, sumado a esto las vacaciones que existe en algunos países consumidores, esto es que, el banano es un fruto de lonchera por una parte y al haber temporadas de calor muchas personas eligen una fruta cítrica y jugosa para saciar su sed a la hora de elegir.

Por otro lado, para **FERNANDO DUMES** agricultor de 34 años y dedicado desde hace 16 años a la actividad bananera, que cuenta con 3 hectáreas, no está asociado a ninguna organización, ni registrado ante MAGAP; tiene que vender cada vez que hace cosecha de su fruta a un intermediario, quien a su vez vende la misma en 4,30, en donde además no tienen capacitación, falta de líneas de crédito sumado a esto deben comprar la Urea y demás productos para su cultivo a un valor superior que las que tienen los pequeños productores asociados; cabe señalar que la falta de acceso de muchos de ellos dificulta una buena transportación de su producto, así mismo; hay que señalar que ellos contratan a una persona cada vez que hay cosecha, personas que en mucho de los casos no están capacitadas o desconocen el tema del banano. Además **FERNANDO DUMES** señala que siempre han sido víctimas de estos intermediarios tales como, **EXCELBAND, LA HORMIGUITA**, etc. En donde se aprovechan de su situación al igual que muchos productores que y al tratarse de un producto perecible deben aceptar el valor que decide pagar el intermediario.

El Ecuador, país eminentemente agrícola para lo que nos enfocaremos en el sector bananero se ha visto afectada en los últimos años por parte de las exportadoras y de los intermediarios a los pequeños productores bananeros en donde el precio es no es respetado.

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

La única salida a este problema sería la implementación de una empresa estatal o privada, que sería la encargada de comprarle la fruta al precio oficial y así darle un trato justo al pequeño productor que durante muchos años han sido víctima de esta práctica ilegal, según manifestó el presidente Rafael Correa en donde cuatro o cinco exportadoras son las que controlan el mercado, es decir el 80% además no se descarta la posibilidad de expropiar o nacionalizar las compañías que incurran en esta practicas que perjudican al pequeño productor.(ANDES,2012)

Ante todo esto debemos recordar lo que manifiesta el Ministerio De Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca que es lo siguiente:

“ Que, los artículos 335 y 336 de la constitución de la república confiere al estado la facultad de regular, controlar e intervenir, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas; y sancionara la exportación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de los bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos y a los bienes públicos y colectivos, mediante la definición de una política de pecios orientada a proteger la producción nacional y establecer los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio y oligopolios o de abuso de posición de dominios en el mercado y otras prácticas de de competencia desleal ” (Acuerdo Ministerial MAGAP, 2013)

Es por esta razón que en innumerables ocasiones se ha pedido la intervención del estado, la cual ha sido el clamor de los pequeños productores bananeros del Ecuador para no seguir padeciendo con el problema que durante años han vivido.

1.2.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN:

- ¿En Ecuador se respeta el precio oficial de la caja de banano del pequeño productor?
- ¿Incide esta mala práctica al aumento de las exportaciones?
- ¿Ha habido sanciones por parte de entes estatales para frenar esta mala práctica?

1.3 FORMULACION DEL PROBLEMA.

¿Es factible y rentable para los productores de banano, exportadores y gobierno continuar con las mismas políticas ante la amenaza existente?

Partiendo de esta premisa el objetivo central de este trabajo radica en cumplir con el plan del buen vivir, esto es: una sociedad justa, igualitaria, equitativa solidaria, armónica con la naturaleza, democrática con una sociedad fortalecida en buenos principios, dando como resultado una mejor calidad de vida a los pequeños productores de banano.

1.3.1 PROBLEMA REAL.

Durante años los pequeños productores han sido objeto de abuso en prácticas ilegales como quitar el cupo, cobrar por capacitación y otras trampas sin mencionar el no respeto del precio oficial de caja de banano que se da en muchos casos, lo que ha ocasionado un atropello en sus derechos.

1.3.2 PROBLEMA CIENTIFICO.

La investigación debe encontrar respuestas a la siguiente pregunta:

¿Cómo proponer la implementación de una empresa exportadora de banano para beneficio de los pequeños productores de la provincia de El Oro?

1.3.4 MARCO CONCEPTUAL.

ECONOMIAS A ESCALA.- Es el poder o ventaja que tiene una empresa al alcanzar un nivel óptimo de producción o de expansión.

VENTAJA COMPETITIVA.- Es la ventaja que tiene una empresa con respecto a otra del mismo sector o mercado.

GLOBALIZACION.- Es el conjunto de transformaciones de ámbito social, tecnológico y cultural en donde se integran los países.

MERCADO META.- Es el mercado seleccionado por una empresa en donde se va a dirigir un producto o servicio.

COMPETENCIA PERFECTA.- Es la situación del mercado en donde las empresas carecen de poder para manipular los precios, dando como resultado una situación ideal en los mercados de bienes y servicios.

EMPRESA.- Es un ente en la que intervienen el capital y el trabajo como factores de producción con la finalidad de la prestación de un servicio.

EXPORTAR.- Enviar datos o vender productos de un país a otro país.

PEQUEÑO PRODUCTOR.- Para este caso vamos a definir como pequeño productor como una persona poseedora de pocas hectáreas cultivadas de banano, ya que ahí se centra nuestra investigación.

BANANO.- Es una planta del trópico de tallo muy alto, que no posee ramificaciones, y hojas muy grandes y largas cuyo fruto recibe el nombre de banano.

OLIGOPSONIO.- El oligopsonio se refiere a una situación de competencia imperfecta,

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

en donde existe un número pequeño de demandantes quienes son los que controlan los precios y cantidades.

INDICADORES.-Son instrumentos para medir, mostrar o indicar algo a fin de que se conozca algún resultado

INVESTIGACION.- Es el proceso de conocimiento hacia un nuevo descubrimiento.

ACUERDOS COMERCIALES.-Es un contrato que existe entre dos o más países, en donde se analizan y regulas asuntos comerciales.

IMPACTO ECONOMICO.- Es pronosticar consecuencias económicas por alguna medida tomada, ya sea de manera voluntaria e involuntaria.

COMPETENCIA PERFECTA.- En la competencia perfecta los mercados no tienen el poder para manipular los precios.

COMPETENCIA IMPERFECTA.- En la competencia imperfecta las empresas tienen poder en el mercado y deciden en cuanto vender.

CERTIFICACIONES.- Es un documento que comprueba que una persona o empresa cumple con los mínimos estándares requeridos o acordados en un proceso previo.

METODO.- Es un procedimiento que se utiliza para alcanzar un fin.

ANALISIS.-Es una acción que se toma para conocer características o cualidades de una cosa y sacar sus debidas conclusiones.

ENCUESTA.-Serie de preguntas que se realiza a personas con la finalidad de reunir datos sobre un tema específico.

COSTO DE OPORTUNIDAD.- Es el costo de inversión de los recursos disponibles en donde se incurre a tomar una decisión y no otra.

MUESTRA.- Es una parte pequeña de un todo la cual se la considera de cómo representativa.

INTERNACIONALIZACION.- Implica la necesidad de buscar nuevos mercados, lo

que implica una participación directa con otros países creando las condiciones idóneas.

MARKETING.- Es un análisis y ejecución de técnicas que tienen como objetivo de mejorar la comercialización de un producto.

PROCESOS.-Es un conjunto de actividades que están relacionadas entre si que al interactuar se obtienen resultados esperados.

MEDICION.- Es un proceso de la ciencia que consiste en comparar un patrón seleccionado con un objeto de estudio a fin de obtener un resultado.

MICROEMPRESA.- Generalmente es una empresa pequeña pero esto también dependerá de la legislación de cada país la cual determinara el tamaño.

SERVICIO.- Conjunto de actividades cuya función final es la de satisfacer las necesidades de las personas.

PLAN.- Es un programa en donde se detalla los medios necesarios para llevar a cabo esa idea planteada.

COMPETITIVIDAD.-Es la capacidad de generar satisfacción entre los consumidores, además de la comparación de medir economías.

COMPETENCIA.- Son capacidades con diferentes niveles de conocimientos, habilidades en donde los agentes económicos tienen tanto para ofrecer como elegir.

COSTO.- Es la sumatoria de gastos de algo que intervinieron en el proceso

PRECIO.- Es el valor de un producto que sale a la venta.

NUEVOS MERCADOS.- Es la expansión geográfica del mercado.

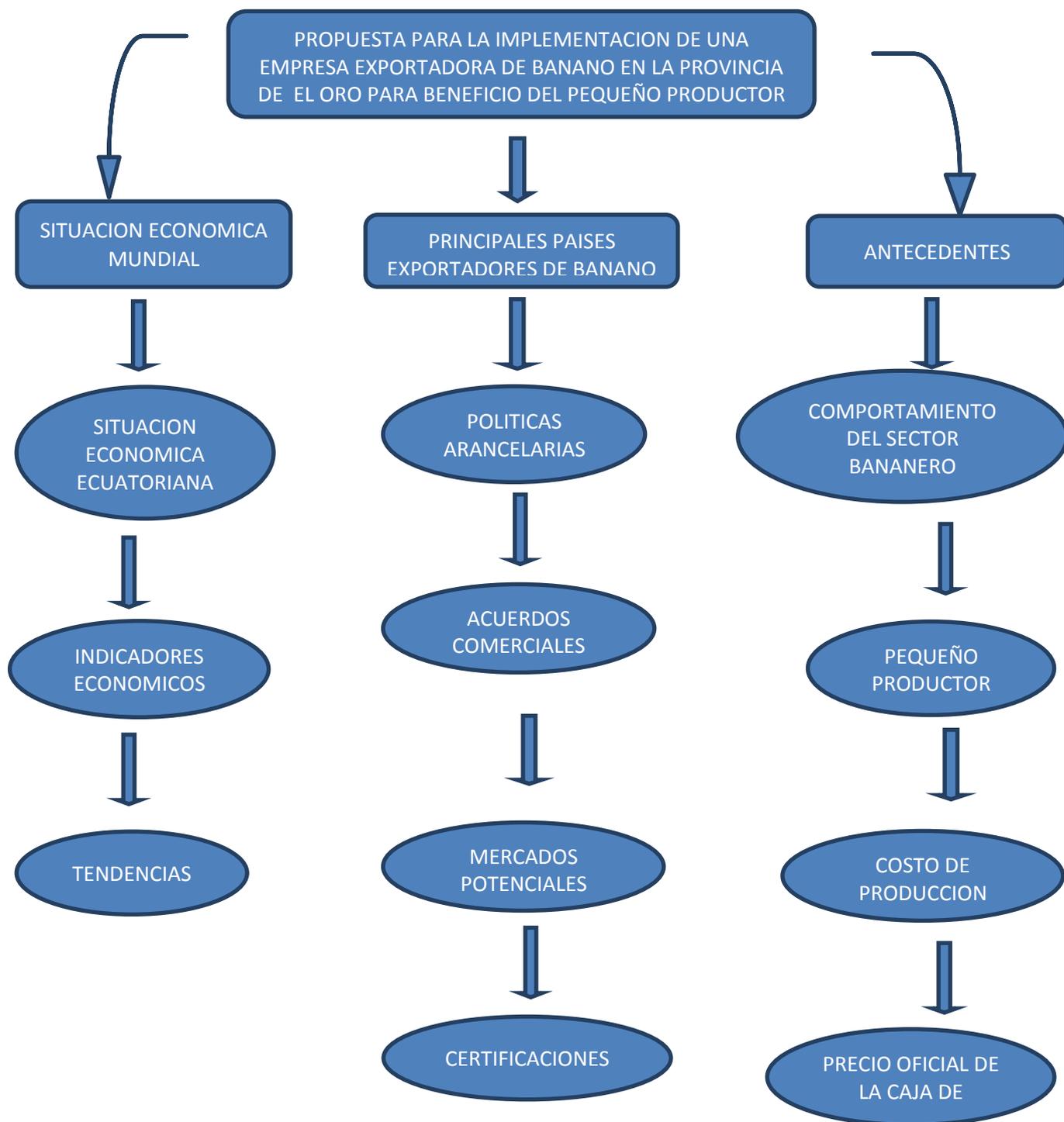
1.4OBJETIVOS GENERALES.

Diseñar una propuesta para crear una empresa exportadora de banano en la provincia de El Oro para beneficio de los pequeños productores y de esta manera mejorar la calidad de vida de los involucrados.

1.4.1OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Analizar la situación actual por la que atraviesan los pequeños productores de la provincia de El Oro.
- Indagar sobre la aceptación para la creación de una empresa exportadora de banano.
- Determinar el nivel de inversión requerido para la creación de una empresa exportadora de banano.
- Evaluar la factibilidad económica y financiera del proyecto.

Figura. 1 Temas a analizar.



Elaborado por: El autor

1.5 ANALISIS.

(RAUL VILLACRESES 2014). Comenta que el sector bananero es muy promisorio pero se debe tomar correctivos para que las exportaciones aumenten.

En donde en el último mes del 2013 fue fundamental para que las exportaciones de banano se recuperen y lleguen a un volumen cercano a las 260 millones de cajas. Hasta Noviembre del año pasado, la situación era poco alentadora, pero las 259 338.799 cajas fueron superiores en 4.22% a las vendidas en el exterior el 2012. (Bananas, Vol.117 2014, p.7, Las Exportaciones se Recuperaron).

1.5.1 PRODUCCION POR TONELADAS.

Banano	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Prod. en Toneladas Métricas	6.132.276	6.118.424	6.127.061	6.002.302	6.701.145	7.637.432	7.931.061	7.427.776	7.012.244

Tabla.1 Producción en toneladas

Fuente: Espac 2012 (INEC)

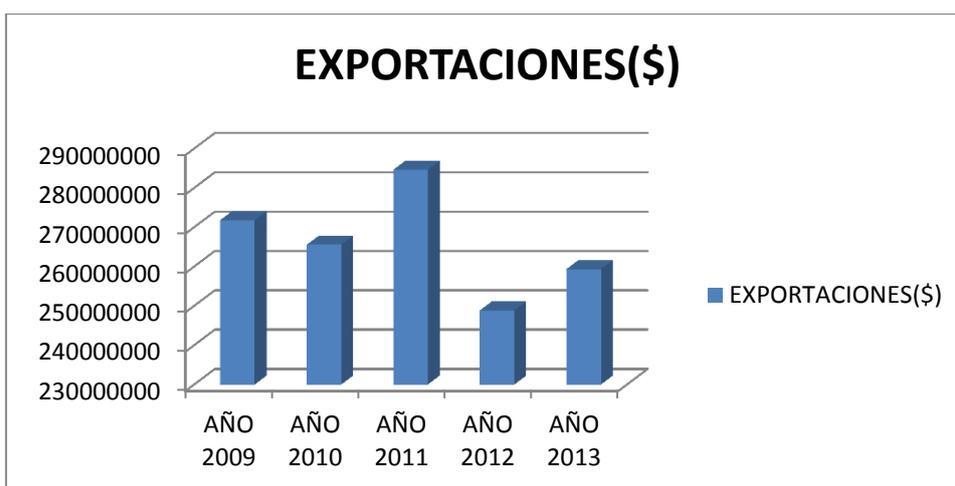
1.5.2 PRECIOS DE LAS DIFERENTES CAJAS DE BANANO Y SUS COSTOS DE EXPORTACION.

Tipo de Caja	Tipo de Fruta	Peso/Caja Libras	Precio Mínimo de Sustentación USD/Caja	Gastos Exportador USD4/caja	Precio Mínimo Referencial FOB USD\$/caja
22XU	BANANO	43	6,220	1,750	7,97
208	BANANO	31	4,481	1,330	5,81
208CH	BANANO	31	3,676	1,330	5,01
2527	BANANO	28	4,048	1,330	5,38
22XUCS	BANANO	41,5	6,000	1,600	7,60
22XUCSS	BANANO	46	3,325	1,600	4,93
STARBUCK22	BANANO	10	1,562	0,450	2,01
BB	ORITO	15	4,260	1,300	5,56
BM	MORADO	15	4,260	1,300	5,56

Tabla. 2 Costos y Medidas de las Cajas de Banano.

Fuente: MAGAP

Figura 2. Exportaciones de Banano.



Fuente: AEBE

1.5.3 IMPACTO ECONOMICO.

Según la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) la economía ecuatoriana crecerá a un ritmo superior al 3.8% en el 2014, tomando en consideración la desaceleración que experimento nuestra economía en el 2013 y esto se debe a la disminución del crecimiento en el consumo tanto en lo público como en lo privado.

1.5.4 CERTIFICACIONES.

QUE ES UNA CERTIFICACION INTERNACIONAL?

Este tema es muy importante, ya que a la hora de exportar hay que cumplir con muchos requisitos que sugiere lo siguiente:

“las certificaciones son el sistema establecido para identificar un producto con ciertas características específicas. Existen en un sin número de agencias gubernamentales, internacionales y empresariales (algunas claramente transnacionales) dedicadas a certificar que las practicas y procesos de producción se ajusten a los estándares particulares propios de cada una de ellas: de calidad, origen, comercio justo, sustentabilidad, orgánico, amigable con las aves, biodinámica, de relación, etc.”(Guía de certificaciones internacionales, 2014, p.4)

Figura 3. Certificaciones Internacionales



Fuente: PROECUADOR.

1.5.5 COMO OBTENER UNA CERTIFICACION.

Es muy importante aplicar a este proceso, ya que este es un requisito fundamental para poder colocar nuestro producto en mercados internacionales, según la guía de

certificaciones internacionales de **PROECUADOR** se necesita de tres pasos que son fundamentales para la obtención de dicha certificación y son:

La implementación: En esta etapa las normas técnicas de la certificación deben estar plasmadas en los procesos de la empresa.

La inspección: En esta etapa la empresa recibe la visita de un técnico de la certificadora y constata que todas las normas de la certificación estén dentro de los procesos de la empresa

La certificación: En esta etapa el técnico emite un informe que es enviado a la certificadora, para luego ser enviado a la empresa el certificado.

Además las certificaciones están clasificadas de la siguiente manera:

Figura. 4 Clasificación de Certificaciones.

CLASIFICACION DE LAS CERTIFICACIONES
1 Sistemas de Gestión de Calidad
2 Sistemas de Gestión Ambiental
3 Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional
4 Sistemas de Gestión Energética
5 Control de Riesgos
6 Comercio Justo
7 Producción Orgánica
8 Sistemas de Gestión de la Seguridad de la Información
9 Responsabilidad Social
10 Gestión de la Continuidad de Negocios
11 Verificación de Gases de Efecto Invernadero
12 Huella de Carbono
13 Gestión de Reclamos
14 Sistemas Integrados de Gestión
15 Inocuidad alimentaria
16 Forestal y Madera
17 Otros estándares

Fuente: PROECUADOR.

2 METODOLOGIA.

2.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACION.

El trabajo de investigación esta direccionado a analizar el rol del pequeño productor de la provincia de el Oro y su relación con las empresas exportadoras para luego determinar mediante un análisis descriptivo, en donde se emplearan métodos teóricos con el fin de interpretar la información o resultados obtenidos de una manera empírica que estarán direccionados a establecer parámetros cualitativos y cuantitativo sobre el conocimiento de la causa y efecto del objeto a investigar, es decir: **“Según sea la metodología utilizada, la investigación puede producir datos y por lo tanto tener carácter de tipo cualitativo o de tipo cuantitativo”**(Rojas, 2006, p. 127) . Cabe señalar que el investigador aplicara los métodos de investigación, partiendo de la observación científica para poder establecer técnicas macroeconómicas y microeconómicas idóneas, así como el conocimiento previo al escenario en la cual se desarrollara la actividad, de la misma manera de la preparación de personas involucradas en el proceso.

Esta investigación parte de la siguiente pregunta:

- ¿Existe una empresa exportadora de banano que cumpla con los acuerdos de conocimiento público en beneficio del pequeño productor?
- ¿Cuánto influye el no acato de los acuerdos entre las exportadoras y el pequeño productor de banano?
- ¿Se respeta el precio oficial de la caja de banano?

En base de los objetivos de la investigación emplearemos distintos métodos y

estrategias investigativas, en donde como objetivo central tendremos que: constituir una empresa que cumpla con todos los acuerdos en beneficio principalmente del pequeño productor.

2.1.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACION.

El diseño de la investigación está basado en recopilar información clave para de esta manera realizar preguntas relacionadas a la producción y comercialización del banano, así como también la relación entre pequeño productor y empresas exportadoras. Luego de haber tenido la información producto de encuestas, entrevistas, etc., procedemos a procesar toda la información obtenida, así llevar a cabo la validación de la información y su respectiva presentación, en donde qué: **“ Es la manera clara y concreta que el investigador debe idear para responder a las preguntas de la investigación”**(DIAZ, 2009, p.185)

2.1.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN.

En esta fase el investigador se asesora de lo que está pasando en el sector en donde se desarrollan los acontecimientos, por lo tanto el tipo explicativo interpreta la relación de las variables que serían el no cumplimiento de los acuerdos y el aumento en la producción de banano. Vale señalar que:

“Es necesario que para definir o ubicar tipos de investigación o esquemas por seguir adecuados – según la naturaleza por investigar- existen diferentes clasificaciones basadas en distintos criterios. Estas clasificaciones no son necesariamente excluyentes; más bien, en un mismo estudio se puede encontrar la combinación de dos o más tipos de investigación” (Rojas, 2006, p. 119).

En esta fase utilizaremos tres tipos de investigación que son las siguientes:

- **DOCUMENTAL.**
- **DE CAMPO.**
- **DESCRIPTIVA.**

2.1.3.1 DOCUMENTAL.

Este tipo de investigación es empleada para consultar fuentes bibliográficas tales como, textos de observatorios, evolución del sector bananero ecuatoriano, reportes técnicos, comportamiento de las exportaciones a nivel mundial y todo lo relacionado al tema a investigar.

2.1.3.2 DE CAMPO.

En esta fase se obtiene información mediante una encuesta diseñada previamente y ponerla a consideración del pequeño productor de banano, y de manera conjunta se realizaran visitas a PROECUADOR; Ministerio de Agricultura Ganadería Acuicultura y Pesca “MAGAP”, Asociación De Exportadores De Banano Del Ecuador “A.E.B.E.”, etc.

2.1.3.3 DESCRIPTIVA.

En esta fase, después de realizar un análisis e interpretar los datos y resultados obtenidos en las fases anteriores, procedemos a describir el problema que ha sido detectado en la investigación.

2.2 MÉTODOS EMPÍRICOS.

Estos métodos hacen posible dar a conocer las relaciones esenciales y las características fundamentales del objeto de estudio, la cual debe ser accesible a la detección de

la percepción, esta investigación conlleva al investigador a una serie de procedimientos prácticos con el objeto y los medios de investigación que permiten revelar las características fundamentales y relaciones esenciales del objeto. Es decir en el sector bananero hay muchas prácticas que la parte científica la ha adoptado, ya que muchos resultados de este método gozan de mucha confianza, es decir: **“Son métodos en lo que es necesario aplicar pruebas y recoger datos del test para establecer la correspondiente puntuación de corte”**(Navas, Fidalgo, Gabriel, Suarez, Brioso, Gil, Martínez & Sarria, 2012, p.162)

2.2.1 VALIDEZ INTERNA.

En esta etapa manejaremos la variable independiente y la variable dependiente tomando en cuenta que una está ligado a la otra, es decir que los cambios de la variable dependiente solo se deben a los cambios de las variables independientes:

Variable Independiente: Propuesta Para Implementar Una Empresa Exportadora De Banano En La Provincia De El Oro Para Beneficio Del Pequeño Productor.

Variable Dependiente: la aceptación de parte de los pequeños productores para la implementación de una empresa exportadora de banano para beneficio de sus miembros, además que: **“Es importante hacer notar que la validez interna es una condición necesaria para evaluar la presencia de validez externa, es decir es necesario primero cumplir con los requisitos de validez interna para entonces poder generalizar los resultados, que es el propósito de la validez externa”** (HERNANDEZ, 2007, p.252)

2.3 MÉTODO TEÓRICO.

Para la interpretación de la información o resultados obtenidos cabe señalar que el método teórico está unido al empírico ya que uno de otro emplea técnicas específicas, así como técnicas comunes. Por ejemplo: modelos conceptuales, mapas conceptual, modelos semánticos, entre otros. Así mismo, cabe mencionar que este método resume de forma clara y precisa, la los hechos acumulados de manera empírica acerca de nuestro objeto de estudio, los cuales son elaborados desde una perspectiva ideológica y un marco determinado de referencia **(RODRIGUEZ, 2005)**

2.3.1 MÉTODO CIENTÍFICO.

El método científico se hace concreto en las diversas etapas o pasos que se deben dar para solucionar un problema. Esos pasos son las técnicas o procesos, así que tiene como carácter el de diagnosticar los niveles de desarrollo de las capacidades coordinativas y su incidencia en los en el cumplimiento de los compromisos adquiridos. En donde:

“El objetivo primordial de la ciencia es explicar los fenómenos naturales, es decir, especificar cuáles variables están relacionadas con otras, y de qué manera se relacionan, capacitando así al investigador para predecir ciertas variables a partir de otras” (Namakforoosh, 2000, p. 49)

2.3.2 MÉTODO HISTÓRICO-LÓGICO.

Con este método nos referimos a que en la Sociedad hay diversos problemas o fenómenos no se presentan de manera esporádica si no que es el resultado de un largo proceso en este caso de una mala práctica que los origina y que a la larga ocasiona un problema. Este hecho se da a determinadas tendencias (prácticas) en donde se los

analiza de una manera secuencial, la cual: **“El método estudia la trayectoria de los fenómenos y acontecimientos en el devenir de su historia. Por su parte, el método lógico estudia la existencia o no de leyes generales de funcionamiento y desarrollo de los fenómenos”** (Díaz, 2009p. 134)

La lógica se refiere entonces a aquellos resultados previsibles y lo histórico a la cuestión evolutiva de los fenómenos.

- **LÓGICO:** Existe la relación Causa – Efecto.
- **HISTÓRICO:** Tiene un Pasado – Presente – Futuro.

Ejemplo: incumplimiento de un compromiso que desencadena con el tiempo en problemas.

2.3.3 MÉTODO INDUCTIVO.

Este método es utilizado en la ciencia experimental nos muestra de que se

Trata de un modo de razonar que nos lleva:

- a) De lo particular a lo general.
- b) De una parte a un todo.

En este caso el de una mala práctica en el no cumplimiento de los compromisos adquiridos, en donde las consecuencias se acumulan y desencadenan en algo grande, es decir, que las empresas exportadoras no respeten el valor oficial del banano.

Como se analiza en el caso puntual por el que está pasando los pequeños

productores de banano del Ecuador concluimos que es un proceso analítico-

sintético, es decir “Consiste en basarse en enunciados singulares, tales como

descripciones de los resultados de observaciones o de experiencias para plantear

enunciados universales, tales como hipótesis o teorías” (Cegarra, 2012, p. 82)

2.3.4 DEDUCTIVO.

Es un tipo de razonamiento que nos lleva:

a) De lo general a lo particular

b) De lo complejo a lo simple Esto es, se analiza desde las consecuencias a la causa es decir que analiza el concepto para llegar a los elementos de las partes del todo.

Refiriéndonos al tema de los pequeños productores de banano diríamos que el no lograr un trato justo ocasiona una baja producción de la fruta ya que con estas prácticas muchos están desmotivados, es decir baja exportación (lo general) productores y familias afectadas.

Ayudó para la elaboración de cada una de las fases de los conceptos básicos y fundamentos, como también el análisis de resultados del diagnóstico. Posibilitando descubrir, analizar y sistematizar los resultados obtenidos para hacer generalizaciones para el problema, se utilizó para la interpretación de resultados. Se lo utilizó como método para el esquema de contenidos, la elaboración de conclusiones y recomendaciones enfocada a la propuesta.

Cabe indicar que este método lo aplicamos en la vida diaria como en la investigación científica, además: **“Consiste en emitir hipótesis de las posibles soluciones al**

problema planteado y en comprobar con los datos disponibles si estos están de acuerdo con aquellas” (Cegarra, 2012, p. 83)

2.4 MÉTODO ANALÍTICO-SINTÉTICO.

2.4.1 ANALITICO.

Este método implica el análisis, esto es la separación de un todo en sus partes o en sus elementos constitutivos. Este método se apoya en que para conocer un fenómeno es necesario descomponerlo en sus partes, es decir si vemos la afectación de los pequeños productores de banano de Ecuador, debemos analizar a que se deben estas malas prácticas del no respeto al precio oficial de la caja de banano?, quien las origino?, porque se mantienen? Entre otras preguntas, es decir que en esta fase se analiza todos los resultados obtenidos partiendo del diseño, con el propósito de verificar y rechazar hipótesis propuestas durante la investigación (Balluerka& Vergara, 2002)

2.4.2 MÉTODO SINTÉTICO.

Implica la síntesis esto es, la unión de elementos para formar un todo. El método sintético, consiste en unir sistemáticamente los elementos heterogéneos de un fenómeno con el fin de reencontrar la individualidad de la cosa observada, así de esta manera podemos llegar al meollo de la situación, en donde: **“La finalidad del análisis radica, pues, en conocer las partes de un todo, determinar los nexos o relaciones que hay entre ellas y las leyes que rigen su desarrollo”** (Hurtado & Toro, 2007 p.65)

2.5 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION.

2.5.1 TECNICAS EMPLEADAS.

En esta investigación utilizaremos instrumentos tales como cuestionarios que se aplicaran a pequeños productores de la provincia de El Oro, entrevistas a entidades públicas como privadas, cuya información nos planteo la situación real de sector bananero ecuatoriano, además de la observación, esto es en las fincas de las plantaciones de banano y percibir la realidad del campo, y por último el análisis documental en textos relacionados a la investigación.

Los resultados arrojados por la investigación serán organizados en función de la veracidad y su oportuno empleo ya sea en medios físicos e informáticos, así también la información estadística en programas computacionales como Word y Excel, para que de esta manera sean presentados e interpretados, es decir: **“En este apartado se deben presentar las técnicas que se van a utilizar para obtener la información” (Rojas, 2006, p. 127)**

Además de procesar la información, se presentaran las estadísticas representadas en cuadros o tablas, gráficos, las mismas que presentaran sus debidas estructuras a fin de conocer datos históricos, proyecciones, etc., para una mejor comprensión de los resultados de la investigación.

2.5.2 PROCESAMIENTO DE DATOS.

Para el procesamiento de los datos se almacenara toda la información obtenida de la encuesta realizada a los pequeños productores de la provincia de El Oro, en donde las preguntas tendrán que ver con comportamiento de las empresas exportadoras, beneficios, rentabilidad del sector, infraestructura, entre otros, para la cual todas las

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

respuestas fueron clasificadas, ordenadas y cuantificadas; para luego ser presentadas en cuadros y tablas para una mejor comprensión.

Para su debido análisis, que sería este el resultado estadístico que se presentara en forma porcentual producto de las respuestas obtenidas a las interrogantes realizadas hacia pequeños productores de la provincia de El Oro.

2.6 POBLACION Y MUESTRA.

2.6.1 POBLACIÓN.

La población o universo que será objeto de estudio estará constituida por los pequeños productores de banano de la provincia de El Oro que será de la siguiente manera:

PEQUEÑOS PRODUCTORES	CANTIDAD
NUMERO DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE BANANO DE LA PROVINCIA DE EL ORO	4542
TOTAL	4542

Tabla. 3 POBLACION

Fuente: AEBE.

El estudio contempla todo lo relacionado a producción, infraestructura, beneficios del sector, relación productor-empresa exportadora.

2.6.2 MUESTRA.

Como se trata de pequeños productores utilizaremos el muestreo probabilístico, con

**GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCIÓN ECONOMIA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS**

la finalidad de elegir de manera aleatoria a los pequeños productores de la provincia de El Oro, además: “En investigación científica, el tamaño de la muestra debe estimarse siguiendo los criterios que ofrece la estadística, y por ello es necesario conocer algunas técnicas o métodos de muestreo” (Bernal, 2006p. 166)

2.6.2.1 PROCEDIMIENTO PARA DETERMINAR EL TAMAÑO DE LA MUESTRA.

Para saber el tamaño de la muestra trabajaremos con el siguiente procedimiento estadístico:

DATOS

n =	Muestra	?
N =	Población	4542
Z =	Porcentaje de Confianza	1,96
p =	Viabilidad positiva	0,5
q =	Viabilidad Negativa	0,5
E =	Porcentaje Error	0,05

En donde:

$$n = \frac{Z^2 p \cdot q \cdot N}{NE^2 + Z^2 p \cdot q}$$

REEMPLAZANDO

$$n = \frac{4362,1368}{12,3154}$$

n= 354,2017961

Donde el tamaño de la muestra será:

354

2.7 INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCION DE DATOS.

2.7.1 PROCESOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.

Para la recolección de información hemos recurrido a técnicas tales como: cuestionarios que se aplicaron a los pequeños productores de la provincia de El Oro, en donde la información obtenida mediante la exploración, no es de toda la población objetivo, sino de un subconjunto denominado muestra. Debemos considerar que este tipo de exploración por más ardua que sea siempre aparecerán errores, entrevistas que se realizaron con el objeto de recabar información acerca de la situación real por la que atraviesa el sector, ésta técnica es primordial ya que no estando a disposición del investigador toda la información, recurrimos a fuentes primarias esto es visitar a **PROECUADOR**; Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca “**MAGAP**”, Asociación De Exportadores De Banano Del Ecuador “**A.E.B.E.**”, etc. Con el fin de recabar toda la información necesaria, así mismo cabe indicar que la información la podemos obtener de estas empresas o del entorno en donde se desarrolla la actividad, es decir: **“Los instrumentos se deben adaptar al contexto donde vayan a ser utilizados; por ese motivo la simple traducción de un cuestionario, no garantizan que los datos obtenidos sean comparables con los del estudio para lo que fue elaborado y validado” (Fuentelsaz, 2006, p.62)**

GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCIÓN ECONOMIA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS

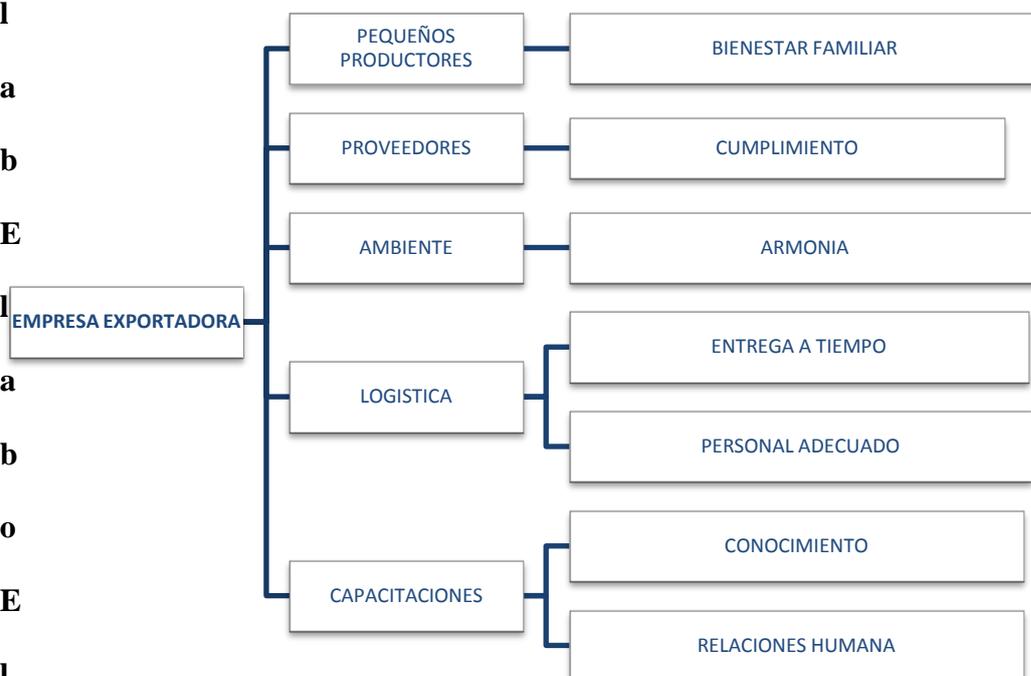
2.8 LA CARACTERIZACIÓN DEL OBJETO A INVESTIGAR.

Se investigara el sector bananero utilizando como referencia a Asociación De Exportadores De Banano Del Ecuador “A.E.B.E.” la cual fue creada el 11 de Febrero de 1999 mediante Acuerdo Ministerial # **999054** otorgado por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca “**MAGAP**”. Así como también a **PROECUADOR** que es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

Figura. 5 Actividades y resultados.

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

E
l
a
b
E
l
a
b
o
E
l
a
b
o



Elaborado por: El autor.

2.9 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL FORMULARIO.

Este instrumento tiene como función recopilar información estructurada, en donde la información obtenida será primaria, en donde: **“Su objetivo será medir variables, mediante la obtención de información que el investigador desconoce (...) o evaluar**

**GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCIÓN ECONOMÍA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS**

los reconocimientos que el encuestado posee en un tema en concreto” (Fuentelsaz, 2006, p. 64)

Para esta fase nos organizaremos de la siguiente manera:

Figura. 6 FORMULARIO DE ORGANIZACIÓN

1. Título.
2. Instrucciones.
3. Identificación del formulario.
4. Secciones o áreas específicas.
5. Preguntas a realizar
6. Observaciones.
7. Identificación del encuestador

Elaborado por: El autor.

2.9.1 FUENTES PRIMARIAS.

Para este tipo de fuentes de investigación optaremos por las encuestas, que nos servirán para determinar los potenciales problemas y complicaciones que tiene el sector, así como también las entrevistas a pequeños productores y representantes de empresas exportadoras, y de la misma forma a entidades públicas y la observación directa.

2.9.2 FUENTES SECUNDARIAS.

Estarán conformadas básicamente por la información que obtengamos de libros, revistas, estadísticas, internet, etc.,

2.10 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.

Con la información obtenida mediante la aplicación del formulario elaborado se procede a la revisión, organización, así como el proceso de tabulación, Instrumentos para la recogida de información aplicados, es decir que: **“En esta investigación se utiliza la técnica de análisis de contenido, dado que ofrece gran número de procedimientos diferentes para realizar diversos tipos de análisis” (Pérez, 2000, p. 273)**

Los instrumentos de medición son las herramientas que se utilizan para llevar a cabo las observaciones. De acuerdo a lo que se debe estudiar, las características a observar y sus propiedades, así como los factores relacionados como el ambiente y los recursos humanos.

Luego de esto hemos establecido la siguiente encuesta:

GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCION ECONOMIA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

FIGURA7. TABLA DE LA ENCUESTA.

No.	PREGUNTA	SI	NO	DE 1 A 5 AÑOS	MAS DE 5 AÑOS
CREACION DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO					
1	Desde cuando se dedica a la actividad bananera?				
2	Cree usted que esta actividad es rentable?				
3	Las exportadoras respetan el precio oficial de la caja de banano?				
4	Ha recibido alguna capacitación de parte de empresa pública o privada?				
5	Tienen algún tipo de ayuda del gobierno?				
6	Tiene crédito con alguna institución financiera?				
7	El personal con que cuenta está capacitado para las labores agrícolas?				
8	Tienen vías de acceso para sacar su producto?				
9	Tienen problemas de inundaciones?				
10	Es usted productor bananero registrado ante el MAGAP?				
11	Estaría de acuerdo en ser parte de una empresa exportadora de banano				
12	Estaría de acuerdo que se haga una empresa exportadora de banano que respete el precio oficial?				
OBS _____		REALIZADO POR: Gary Paredes Salcedo			

Elaborador: El autor

**GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCION ECONOMIA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS**

2.11 DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA A UTILIZAR.

En este método aplicaremos un conjunto de procedimientos lógicos a través de los cuales se han planteado los problemas científicos y se ponen a prueba las hipótesis y los instrumentos de los trabajos investigado.

2.12ANALISIS DE RESULTADOS.

PREGUNTA 1

Desde cuando se dedica usted a la actividad bananera?		%
DE 1 A 5 AÑOS	98	27,68
MAS DE 5 AÑOS	256	72,32
TOTAL	354	100,00

Tabla. 4

Elaborado por: El autor.

Figura. 8



Elaborado por: El autor.

ANALISIS.- Según los resultados de la encuesta, existe un gran porcentaje de productores que se dedica a esta actividad por más de 5 años, en dónde; en muchos casos han sido cedidos de padre a hijos.

PREGUNTA 2

Cree usted que esta actividad es rentable?		%
SI	326	92,09
NO	28	7,91
TOTAL	354	100,00

Tabla. 5

Elaborado por: El autor.

Figura. 9



Elaborado por: El autor.

ANALISIS.- con este resultado se evidencia un alto porcentaje de productores que confía en esta actividad, por lo que sigue apostando por mejores días.

GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCION ECONOMIA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS

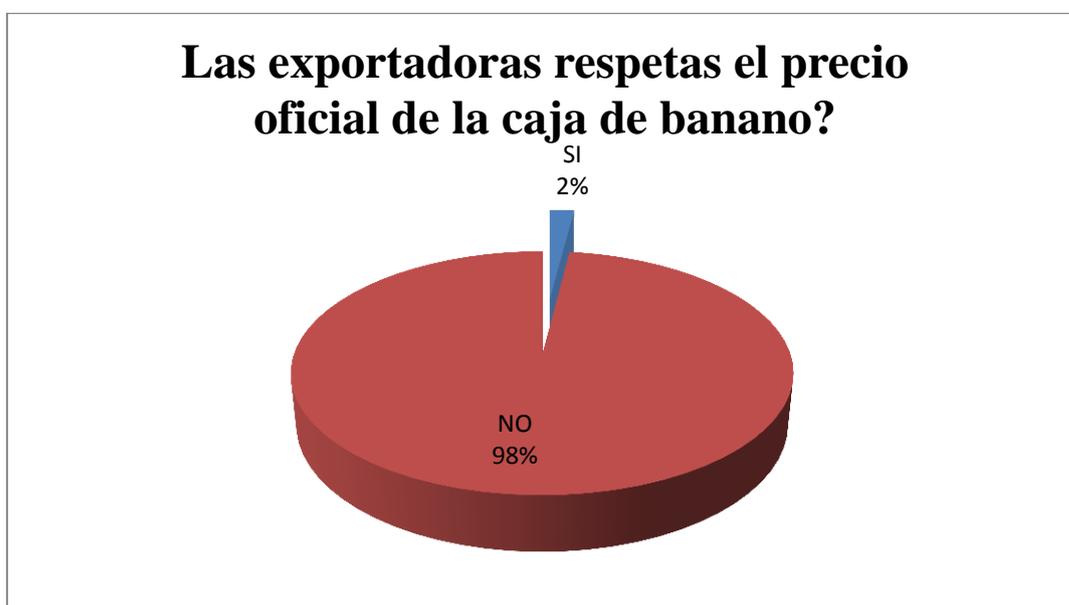
PREGUNTA 3

Las exportadoras respetan el precio oficial de la caja de banano?		%
SI	7	1,98
NO	347	98,02
TOTAL	354	100,00

Tabla. 6

Elaborado por: El autor.

Figura. 10



Elaborado por: El autor.

ANALISIS.- Aquí se evidencia un total desacuerdo concerniente al respeto de acatar el precio oficial, ya que aducen que durante años han sido víctima de estos abusos.

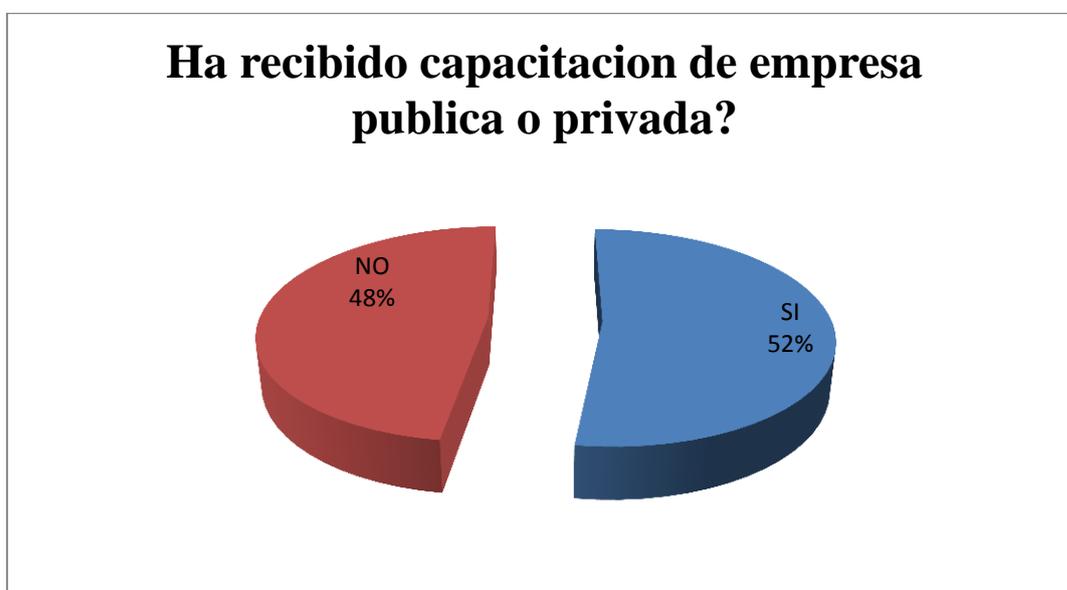
PREGUNTA 4

Ha recibido capacitación de empresa pública o privada?		%	
SI	185	52,26	
NO	169	47,74	
TOTAL	354	100,00	

Tabla. 7

Elaborado por: El autor.

Figura. 11



Elaborado por: El autor.

ANALISIS.- En esta pregunta está prácticamente dividido algún tipo de ayuda ya que existen productores que no se encuentran registrados ante el **MAGAP**, lo que hace imposible cualquier tipo de ayuda.

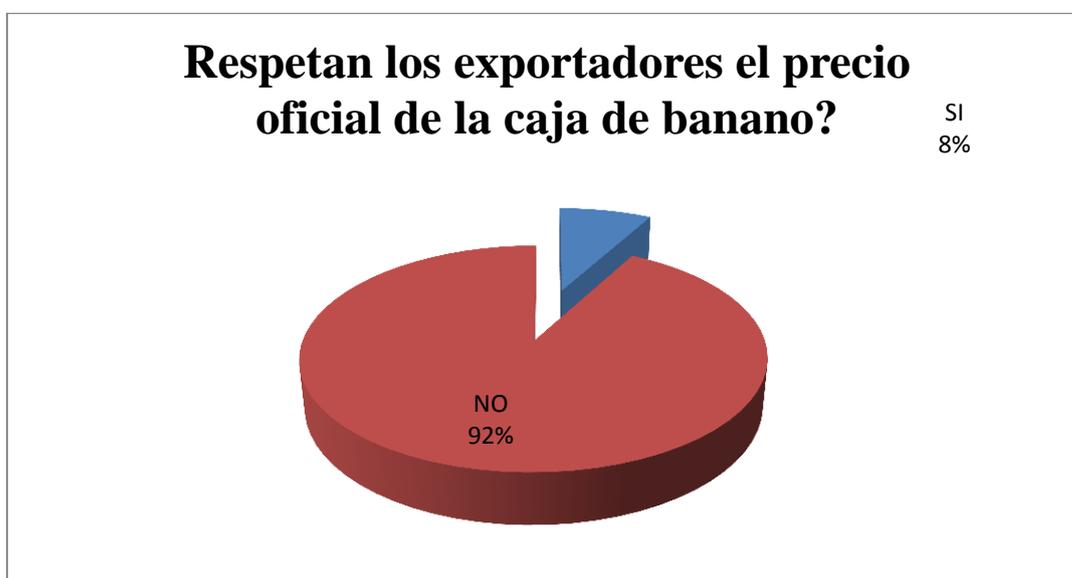
PREGUNTA 5

Los exportadores respetan el precio oficial de la caja de banano?		%
SI	28	7,91
NO	326	92,09
TOTAL	354	100,00

Tabla. 8

Elaborado por: El autor.

Figura.12



Elaborado por: El autor.

ANALISIS.- Es muy notable la realidad del sector bananero al apreciar el alto porcentaje de inconformidad con respecto a este tema.

PREGUNTA 6

Tiene crédito con alguna institución financiera?		%
SI	32	9,04
NO	322	90,96
TOTAL	354	100,00

Tabla. 9

Elaborado por: El autor.

Figura. 13



Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS.- Es claro apreciar el poco apoyo que tiene este sector y en gran parte se debe a que no se encuentran regularizados, y es por esa razón que se ven limitados al no ser objeto de crédito.

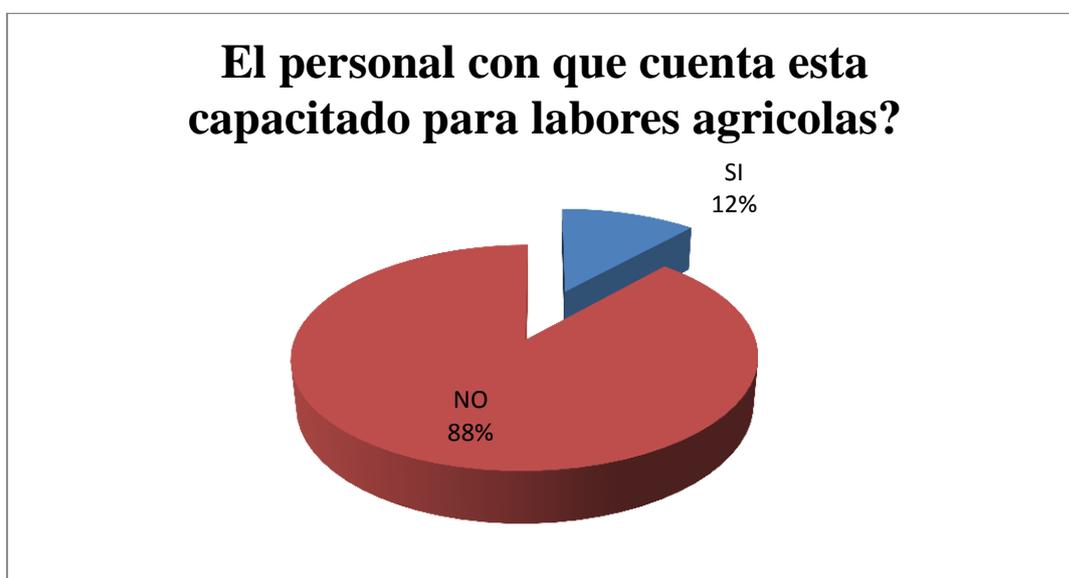
PREGUNTA 7

El personal con que cuenta esta capacitado para labores agrícolas?		%
SI	41	11,58
NO	313	88,42
TOTAL	354	100,00

Tabla. 10

Elaborado por: El autor.

Figura. 14



Elaborado por: El autor.

ANALISIS.- Esta pregunta fue clave y se evidencia una falta de capacitación ya que esto representa una merma en la producción y por ende en la rentabilidad del productor.

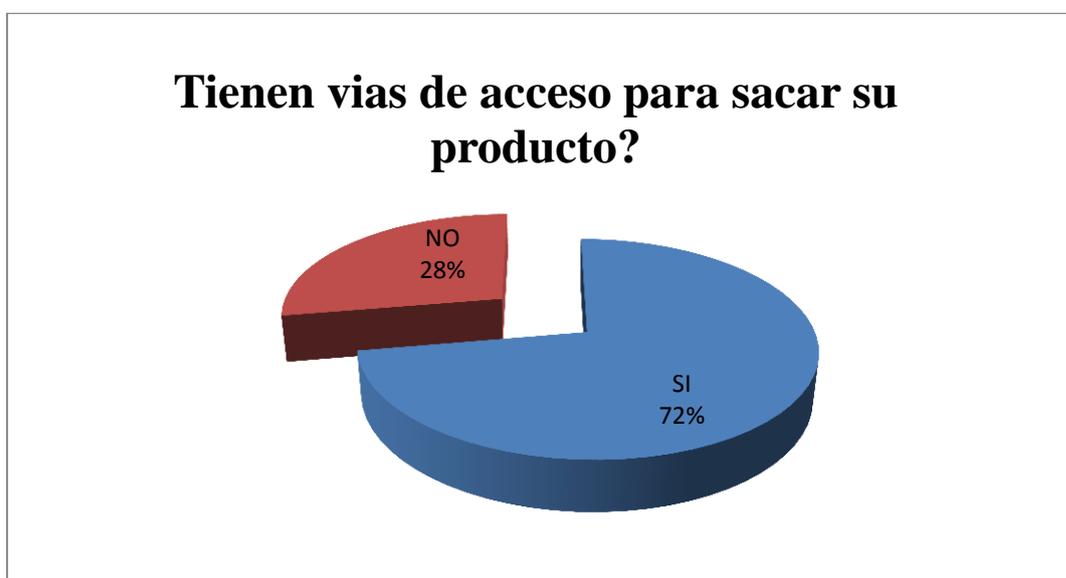
PREGUNTA 8

Tienen vías de acceso para sacar su producto?		%
SI	256	72,32
NO	98	27,68
TOTAL	354	100,00

Tabla. 11

Elaborado por: El autor.

Figura. 15



Elaborado por: El autor.

ANALISIS.- La mayoría de los encuestados se mostraron conforme debido a que solo en invierno se les dificulta sacar sus productos en etapa invernal, salvo unos casos aislados.

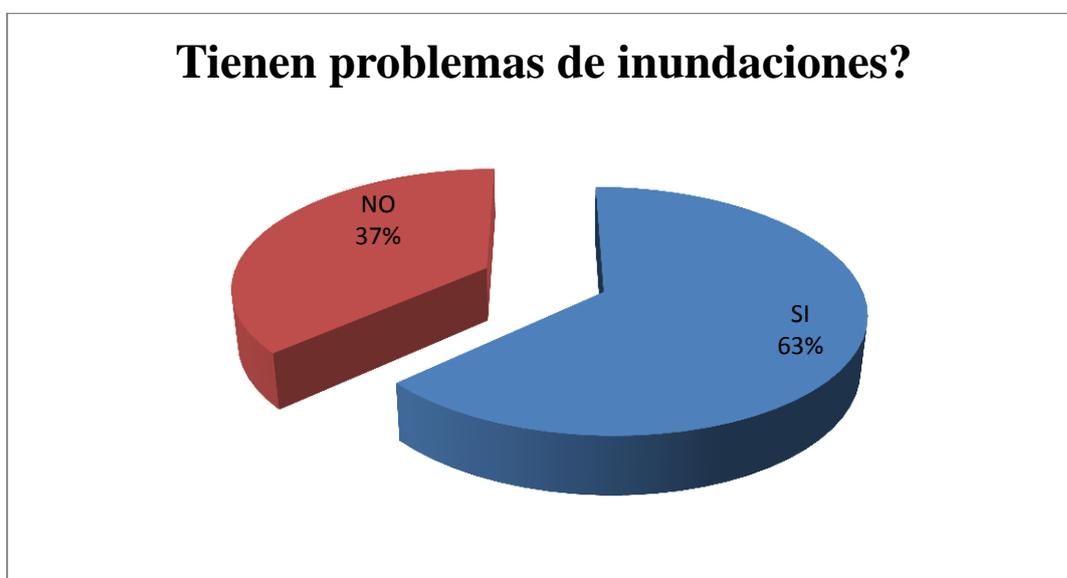
PREGUNTA 9

Tienen problemas de Inundaciones?		%
SI	224	63,28
NO	130	36,72
TOTAL	354	100,00

Tabla. 12

Elaborado por: El autor.

Figura. 16



Elaborado por: El autor

ANALISIS.- Muchos productores se quejan de la falta de medidas para proveer consecuencias producidas en etapa invernal, ya que en de conocimiento nacional el desbordamiento de muchos ríos en la provincia de El Oro en donde el sector agrícola es el más afectado.

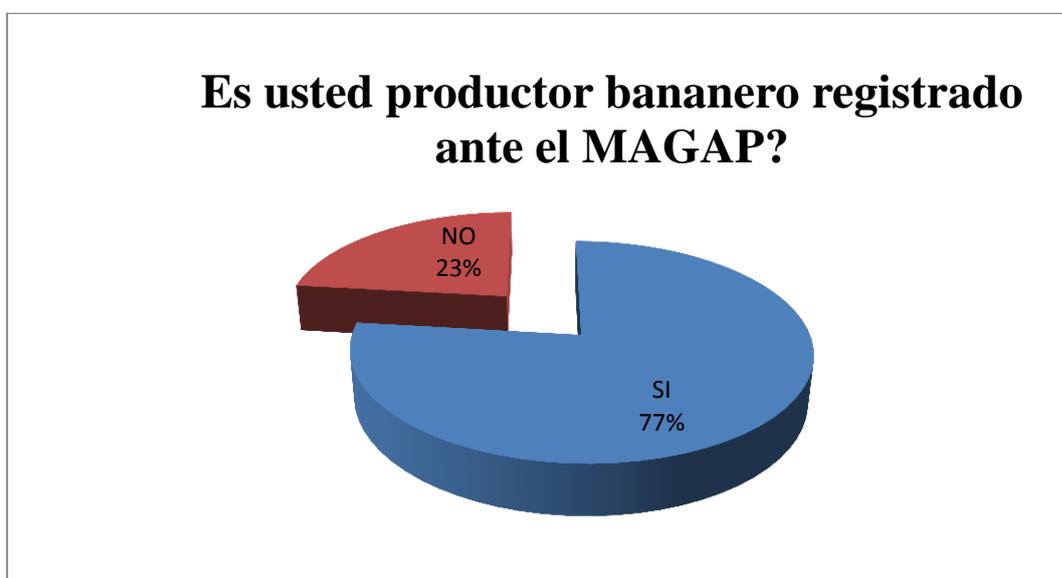
PREGUNTA 10

Es usted productor bananero registrado ante el MAGAP?		%
SI	272	76,84
NO	82	23,16
TOTAL	354	100,00

Tabla. 13

Elaborado por: El autor.

Figura. 17



Elaborado por: El autor.

ANALISIS.- Aquí evidenciamos claramente que un porcentaje no está registrado ante el **MAGAP** y estos son los más afectados, debido a que se encuentran limitados a cualquier ayuda, ya sea de parte de la empresa pública como privada.

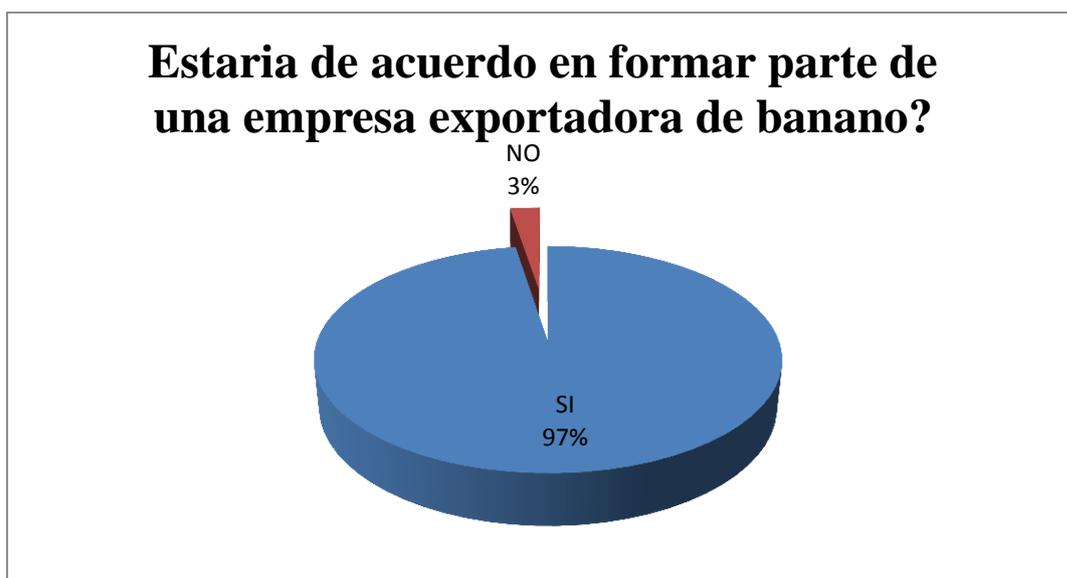
PREGUNTA 11

Estaría de acuerdo en formar parte de una empresa exportadora de banano?		%
SI	345	97,46
NO	9	2,54
TOTAL	354	100,00

Tabla. 13

Elaborado por: El autor.

Figura. 18



Elaborado por: El autor.

ANALISIS.- Aquí se evidencia las intenciones del sector en formar parte de una empresa exportadora, ya que solo de esta manera lograrían lo que por años esperan, y eso es el respeto a los contratos y en otros casos el respeto al precio oficial de la caja de banano.

PREGUNTA 12

Estaría de acuerdo que se haga una empresa exportadora de banano y se respete el precio oficial?		%
SI	354	100,00
NO	0	0,00
TOTAL	354	100,00

Tabla. 14

Elaborado por: El autor.

Figura. 19



Elaborado por: El autor.

ANALISIS.- La respuesta fue contundente y todos están de acuerdo que exista una empresa que respete el precio oficial ya que según ellos siempre se habla de lo mismo, pero sin ningún resultado positivo.

3 ANALISIS FINANCIERO Y GESTION DE LA EMPRESA.

3.1 NATURALLEZA Y DENOMINACION DE LA EMPRESA.

La compañía exportadora de Banano “La Unión” es una sociedad de origen ecuatoriana, en donde proceso de operación se realizara bajo la regulación de la Ley de compañías y Servicio de Rentas Internas, así como las políticas internas de la empresa.

Localización:

Provincia: El Oro

Cantón: El Guabo

Parroquia: El Guabo

Localidad: 30 de Abril

La compañía exportadora de Banano “La Unión” se ha constituido para la producción, comercialización y exportación de banano, la cual cuenta con la asistencia legal y administrativa que le permitirá cumplir con los objetivos, esto es: beneficio a los pequeños productores de banano asociados al proyecto y la misión de la empresa.

La compañía exportadora de banano “La Unión”, está obligada a presentar contabilidad, por este motivo se deberán presentar los estados financieros cada año en donde los balances deben estar correctamente elaborados; siendo los objetivos de estos estados el de proveer de información de los flujos de efectivo, resultados operacionales, así como la situación financiera de la compañía, etc., la cual servirá de ayuda en la toma de decisiones en beneficio de la empresa.

Nuestro personal estará capacitado de acuerdo a las necesidades de nuestra empresa, además de recibir actualizaciones periódicas a fin de cumplir con los requerimientos que esta actividad exige.

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

Actualmente nuestras fincas se encuentran ubicadas en las provincia de El Oro las mismas que cuentan con sus propias tinas de lavado y áreas de empaçado.

Cabe indicar que cada socio es responsable de la producción y entrega de las cajas de banano a la empresa para su respectiva exportación.

3.2. OBJETIVO DE LA ORGANIZACIÓN.

Dentro de nuestros objetivos está la de Satisfacer la demanda de nuestro mercado meta de manera progresiva cumpliendo con los estándares de calidad, además de mantener y respetar los acuerdos firmados, a fin de que nuestras relaciones perduren en el tiempo; manteniendo nuestros procesos y así viabilizar los canales de distribución.

Además, también la finalidad de la compañía es de carácter económicoasí como social, generando de esta manera beneficios que permitan cubrir costos, utilidades, de la misma manera ofrecer a nuestros clientes productos que cumplan con los más altos estándares de calidad

De la misma forma contaremos con un quipo de profesionales calificado y comprometido con la producción y comercialización de la fruta y de esta manera incrementar el nivel de posicionamiento dentro de las empresas exportadoras fortaleciendo nuestra gestión administrativa.

3.3 BASE LEGAL DE LA EMPRESA.

La compañía de exportadores de banano “La Unión” es una empresa de

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

nacionalidad ecuatoriana legalmente constituida y domiciliada en el cantón de El Guabo, en la provincia de El Oro, en donde sus operaciones se realizarán bajo la regulación de la Ley de compañías y Servicio de Rentas Internas, así como las políticas internas de la empresa.

Actualmente la compañía cuenta con 50 socios, todos ellos pequeños productores de banano de la provincia de El Oro.

3.3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA.

“LA UNION”

3.3.2 LOGO DE LA EMPRESA.

Figura. 20



Elaborado por: El autor

3.4 ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA.

La actividad de la empresa será de la producción y la comercialización de banano, la cual será destinada al mercado internacional.

3.4.1 SEGUIMIENTO Y MEDICIÓN DEL PROCESO.

3.4.2 CREACIÓN DE LA EMPRESA.

La creación de la empresa exportadora de banano **LA UNION** se conformara 50 socios que realizaran una cuota inicial de 376.01 USD además de un crédito por 75200.16 USD, la cual estará ubicada en el cantón El Guabo, provincia de El Oro.

3.4.3FIGURATIVA.

ESCRITURA DE
CONSTITUCION COMPAÑÍA
ANÓNIMA DENOMINADA
LA UNION S.A. -----
CAPITAL SUSCRITO: \$ 800 ----
CAPITAL AUTORIZADO: \$
1.600--

En el cantón Machala, capital de la Provincia de El Oro, República del Ecuador a treinta días del mes de Junio del dos mil catorce, ante mí Abogado Jorge Montiel Quijije notario encargado de la notaría Novena de Machala, comparecen: **Fernando Iván Dumes Peralta, ecuatoriano, soltero; Alfonso José Mora Serrano ecuatoriano, casado; y Javier Gustavo Navarrete Sánchez, ecuatoriano, casado; domiciliados en El Guabo**, comparecen por sus propios derechos, mayores de edad, capaces de obligarse y contratar, a quienes de conocer doy fe.- en virtud de haberme presentado sus documentos de identificación. Bien instruidos en el objeto y resultados de esta escritura pública de Constitución de una Compañía Anónima; con amplia y entera libertad para su otorgamiento, me presentan una minuta que a continuación copio: **SEÑOR NOTARIO.-** En el Registro de Escrituras públicas a su cargo, sírvase incorporar una por la que conste la Constitución de la compañía Anónima al tenor de las cláusulas siguientes: **CLAUSULA PRIMERA: COMPARECIENTES.-**

Comparecen al otorgamiento de la presente escritura pública y manifiestan su voluntad de constituir la compañía **LA UNION S.A.** las siguientes personas: **UNO: FERNANDO IVÁN DUMES PERALTA**, ecuatoriano, soltero; **DOS: ALFONSO JOSÉ MORA SERRANO** ecuatoriano, casado, **TRES: JAVIER GUSTAVO**

NAVARRETE SÁNCHEZ, ecuatoriano, casado.- **CLAUSULA SEGUNDA:** Los fundadores que anteceden han aprobado los siguientes estatutos que forman parte del contrato social.- **ESTATUTOS SOCIALES DE LA UNION S.A. .- CAPITULO PRIMERO: DENOMINACION, OBJETO SOCIAL, NACIONALIDAD, DOMICILIO, EL PLAZO Y EL CAPITAL: ARTICULO PRIMERO:** Con el nombre **LA UNION S.A.** se constituye una compañía anónima, que se regirá por la Ley de Compañías y los presentes estatutos. **ARTICULO SEGUNDO: DEL OBJETO SOCIAL.-** La compañía se dedicará: A la siembra y cosecha de banano, b) A la comercialización y/o exportación de la fruta, c) **ARTICULO TERCERO: NACIONALIDAD Y DOMICILIO.-** La compañía es de nacionalidad Ecuatoriana con domicilio en la Ciudad de Machala, República del Ecuador, pudiendo establecer sucursales. **ARTICULO CUARTO: DEL PLAZO.-** El plazo de duración del contrato es de **CINCUENTA** años, contados a partir de la inscripción de la presente escritura en el Registro Mercantil; plazo que podrá ampliarse, o la compañía disolverse, o liquidar, antes de su vencimiento, por resolución expresa de la Junta General de Accionistas, con lo dispuesto en estos estatutos o la ley. **ARTICULO QUINTO: CAPITAL SUSCRITO Y AUTORIZADO.-** El capital autorizado de la compañía es de **MIL SEISCIENTOS** dólares, que podrá ser aumentado por resolución de la Junta General de accionistas.- El capital suscrito es de **OCHOCIENTOS** dólares, divididas en **OCHOCIENTAS** acciones ordinarias nominativas de UN DÓLAR de los Estados Unidos de América cada una, el que podrá ser aumentado por resolución de la Junta General de Accionistas hasta llegar al límite del capital autorizado.- **ARTICULO SEXTO: LOS TITULOS DE ACCIONES.-** Las acciones del capital suscrito serán numeradas del cero cero uno al ochocientos y en lo sucesivo a lo que resuelva la Junta General de Accionistas en su momento y serán firmadas por el Gerente General. Cada

título podrá contener una o más acciones, podrán emitirse certificados provisionales por cualquier número de acciones, haciendo constar en ellos su numeración, entregado el título certificado al accionista, éste suscribirá el talonario recibo. **ARTICULO SEPTIMO: PROPIEDAD, TRANSFERENCIA, TRANSMISION DE ACCIONES.-** La compañía considerará como dueño de las acciones a quien aparezca como tal en el Libro de Acciones y Accionistas, las acciones se transfieren de acuerdo a la ley.- **ARTICULO OCTAVO:** En caso de extravío o sustracción de un título de acciones, se observarán las disposiciones legales para conferir uno nuevo, cada acción es indivisible y da derecho a voto en proporción a su valor pagado en las Juntas Generales. **CAPITULO SEGUNDO: REGIMEN, GOBIERNO, ADMINISTRACION, REPRESENTACIÓN: ARTICULO NOVENO.-** La Administración y Representación Legal de la compañía estará a cargo del Gerente General en todos los negocios, operaciones y en los asuntos judiciales y extrajudiciales. En los casos de falta, ausencia o impedimento del Gerente General lo subrogará el Presidente. **CAPITULO TERCERO: DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.- ARTICULO DECIMO.-** La Junta General de accionistas formada por los accionistas legalmente convocados y constituidos, es la máxima autoridad de la compañía y sus acuerdos y resoluciones obligan a todos los accionistas, al Gerente General al Presidente, todos los funcionarios y empleados.- **ARTICULO DECIMO PRIMERO: DE LAS CONVOCATORIAS.-** Toda convocatoria a los accionistas para Junta General se hará en la forma en que lo determinen la ley y los reglamentos. **ARTICULO DECIMO SEGUNDO:** El comisario podrá ser convocado para las sesiones de toda Junta, pero su inasistencia no causará su diferimiento.- **ARTICULO DECIMO TERCERO: DE LAS JUNTAS UNIVERSALES.-** No obstante lo dispuesto en los artículos precedentes, la Junta General de Accionistas se

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

entenderá convocada y válidamente constituida en cualquier tiempo y lugar del territorio nacional, siempre que se encuentre presente o representada la totalidad del capital pagado y los accionistas acepten por unanimidad de votos el constituirse en Junta General y también unánimes sobre los puntos a tratarse en dicha junta.- Las actas de sesiones deberán ser suscritas por los accionistas o sus representantes legales que concurren, bajo pena de nulidad.- **ARTICULO DECIMO CUARTO.-** La Junta General de Accionistas no podrá considerarse constituida para deliberar en primera convocatoria si los concurrentes a ella no representan por lo menos el cincuenta por ciento del capital pagado.- Las Juntas generales se reunirán en Segunda convocatoria con el número de accionistas presentes debiendo expresarse así en las convocatorias que se hagan al efecto.- El quórum, se establecerá de acuerdo a la ley y el reglamento sobre Juntas Generales de Accionistas vigente.- **ARTICULO DECIMO QUINTO.-** Los accionistas pueden representarse por otras personas mediante carta dirigida al Gerente General, pero el Presidente, el Gerente General y el Comisario no podrán tener esa representación. **ARTICULO DECIMO SEXTO.-** La Junta General Ordinaria de Accionistas se reunirá por lo menos una vez por año dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico. En la reunión anual la Junta General, considerará como de orden del día los especificados en los literales c), d), y e) del artículo décimo noveno del presente estatuto. La Junta General Extraordinaria se reunirá en cualquier tiempo y lugar, cuando así lo resolvieren el Gerente General, el Presidente o quienes hicieran sus veces, o cuando se lo solicitare a estos uno o más accionistas que representen la cuarta parte del capital social, por lo menos.- **ARTICULO DECIMO SEPTIMO.-** La Junta General estará presidida por el Presidente y actuará de Secretario el Gerente General, de cada sesión se levantará un acta que se aprobará en la misma sesión. En caso de ausencia del Gerente General, actuará de Secretario una

persona designada Ad-hoc. El sistema para llevar el registro de las actas será el de hojas móviles escritas a computadora, foliadas y rubricadas. **ARTICULO DECIMO OCTAVO.-** salvo excepciones legales, las resoluciones de junta general de accionistas deberán ser tomadas por mayoría de votos del capital pagado asistentes a la reunión. **ARTICULO DECIMO NOVENO.-** Son atribuciones de la Junta General de Accionistas: a) Nombrar Gerente General, Presidente, Comisario. b) Aceptar excusas y renuncias de funcionarios o removerlos a conveniencia c) Fijar remuneraciones, honorarios de los funcionarios. d) Conocer los informes, balances, inventarios y más cuentas que el Gerente General someta anualmente a su consideración y aprobarlos u ordenar su rectificación; e) Ordenar el reparto de utilidades, fijar un porcentaje de éstas para reserva legal; f) Ordenar la formación de las reservas legales de libre disposición; g) Conocer y resolver sobre cualquier asunto que le someta a su consideración el Gerente General o el Presidente. h) Reformar los presentes estatutos. i) Crear si es necesario, Gerencias, Subgerencias, durarán cinco años en su cargo y sus atribuciones serán de Meros Administradores Internos. j) Ejercer las demás atribuciones permitidas por la ley.- **CAPITULO CUARTO: EL GERENTE GENERAL Y EL PRESIDENTE.-** podrán ser accionistas o no; serán elegidos por la Junta General para un periodo de **CINCO AÑOS**, pudiendo ser reelegidos. **ARTICULO VIGESIMO: GERENTE GENERAL.-**El Gerente General tendrá la Representación Legal, Judicial y Extrajudicial de la compañía, sus deberes y atribuciones serán a) Ejecutar y celebrar todos los actos y contratos relacionados con el objeto social de la compañía b) Suscribir con el Presidente los títulos de accionistas. c) Llevar el Libro de Actas de las sesiones de Junta General de Accionistas, sus expedientes y el Libro de Acciones y Accionistas. d) Preparar los informes y balances, inventarios y cuentas que serán puestas a consideración de la Junta General de Accionistas e) Los demás que para el

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

administrador establezca la Ley de Compañías, y el presente estatuto, no obstante sus amplias atribuciones deberá aceptar las resoluciones y la orientación económica de la Junta General de Accionistas. En los casos de falta, ausencia o impedimento del Gerente General lo subrogará el Presidente con las mismas facultades hasta que la Junta General designe su titular. **ARTÍCULO VIGÉSIMO PRIMERO: DEL PRESIDENTE.-** Sus atribuciones y deberes son: a) Presidir las sesiones de Junta General de Accionistas, b) Subrogar al Gerente General en caso de falta, ausencia, o impedimento. c) Firmar con el Gerente General-Secretario, las Actas de Junta General de Accionistas, d) Firmar los títulos o certificados de acciones con el Gerente General, e) Las demás atribuciones establecidas por el presente estatuto. **CAPITULO QUINTO: DE LA FISCALIZACIÓN, BALANCE E INVENTARIO: ARTICULO VIGESIMO SEGUNDO: DEL COMISARIO.-** La junta General de Accionistas nombrará un Comisario, que podrá ser persona extraña o no, durará un año en su cargo, sus atribuciones y deberes están señalados en la ley. **ARTICULO VIGESIMO TERCERO.- DEL BALANCE GENERAL E INVENTARIO.-** El treinta y uno de Diciembre de cada año se cerrará el ejercicio anual y se hará un inventario a esa fecha de todos los bienes sociales.- **CAPITULO SEXTO: RESERVAS LEGAL, ESPECIAL Y UTILIDADES.- ARTICULO VIGESIMO CUARTO.-** Se formará La reserva legal y la reserva especial según la Ley. Los estatutos. **ARTICULO VIGESIMO QUINTO: DE LA DISTRIBUCION DE LA UTILIDADES.-** Las utilidades se liquidarán el treinta y uno de diciembre de cada año, una vez aprobados el balance y el ejercicio económico, después de practicadas las deducciones para la reserva legal y especial si hubiere; el saldo será distribuido entre los accionistas en proporción al valor pagado de sus acciones. **CAPITULO SEPTIMO: ARTICULO VIGESIMO SEXTO.- DISOLUCION DE LA COMPAÑÍA:** Son causa las establecidas en el

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

Artículo tres seis uno de la codificación vigente reformativa a la Ley de Compañías y los del presente estatuto. **ARTICULO VIGESIMO SEPTIMO: DE LOS LIQUIDADORES.-** Para su liquidación, la Junta General nombrará los liquidadores y hasta que lo haga actuará como tal el Gerente General. **CAPITULO OCTAVO: TRANSITORIAS: PRIMERA.-** El Capital se encuentra íntegramente suscrito y pagado de acuerdo a la cláusula Tercera. **CLAUSULA SEGUNDA:** los accionistas no han guardado para si ningún privilegio. **CLAUSULA TERCERA: INTEGRACION DEL CAPITAL.-** El capital suscrito de la compañía es de **OCHOCIENTOS** dólares de los Estados Unidos de América, ha sido pagado por los accionistas fundadores así: **FERNANDO IVÁN DUMES PERALTA** ha suscrito **TRECIENTAS (300)** acciones ordinarias y nominativas de un dólar cada una, y ha pagado el equivalente al veinticinco por ciento del valor de cada una **ALFONSO JOSÉ MORA SERRANO** ha suscrito **TRESCIENTAS (300)** acciones ordinarias y nominativas de un dólar cada una y ha pagado el equivalente al veinticinco por ciento del valor de cada una ellas; **JAVIER GUSTAVO NAVARRETE SÁNCHEZ** ha suscrito **DOSCIENTAS (200)** acciones ordinarias y nominativas de un dólar cada uno y ha pagado el equivalente al veinticinco por ciento del valor de cada una ellas valores que se encuentran pagados en el **“CERTIFICADO DE CUENTA DE INTEGRACIÓN DE CAPITAL”** a favor de la compañía otorgado por una institución bancaria, que se insertará y será parte integrante de esta escritura; los accionistas pagarán el saldo del valor de cada una de sus acciones que han suscrito, en cualquiera de las formas permitidas por la ley, en el plazo de dos años contados a partir de la fecha de inscripción en el Registro Mercantil. Agregue usted señor Notario las demás cláusulas necesarias para la plena validez de esta escritura. Firmado.- Abogada Melba Cabrera Sánchez, Registro siete seis cinco tres. ----- **HASTA AQUÍ LA MINUTA.--**

GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCIÓN ECONOMIA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

-- Los otorgantes ratifican el contenido de la minuta inserta, que queda elevada a escritura pública, con los correspondiente efectos legales.- El capital suscrito de la compañía **LA UNION S.A.** es de **OCHOCIENTOS** dólares de los Estados Unidos de América, Queda agregado a mi registro el Certificado de Cuenta de Integración de Capital cuyos tenores se acompañarán en cada uno de los testimonios que de esta se dieren. Leída que fue esta escritura de principio a fin por mí, el Notario, en alta voz a los otorgantes, estos la aprueban en unidad de acto conmigo, de todo lo cual **DOY FE.-**

FERNANDO IVÁN DUMES PERALTAALFONSO JOSÉ MORA SERRANO

C.C. # 0705254902

C.C.# 0950473934

JAVIER GUSTAVO NAVARRETE SÁNCHEZ

C.C. # 1206720813

3.5ANALISIS FODA.

Figura. 21 Análisis FODA.

FACTORES INTERNOS (Endógenos) FACTORES EXTERNOS (Exógenos)	FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPRTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
	(Utilizar fortalezas para aprovechar oportunidades)	(Aprovechar oportunidades para reducir debilidades)
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
	(Utilizar fortalezas para neutralizar amenazas)	(Neutralizar amenazas reduciendo debilidades)

Fuente: (Zambrano, 2011)

3.5.1FORTALEZAS.

Nuestro país por ser exportador de banano reconocido a nivel mundial, este producto tiene la reputación de ser el mejor banano del mundo debido a las excelentes condiciones naturales, ubicación estratégica, personas honestas y una excelente organización, a lo que se le suma la capacidad de los socios de colocar la fruta en el mercado turco, así como en otros mercados.

3.5.2 OPORTUNIDADES.

Como empresa tenemos enfocados llegar a cubrir la demanda de un nuevo mercado, siendo este el inicio para establecer nuevos convenios; y así aportar con la economía del sector y mejora la calidad de vida de todos los pequeños productores de banano.

En lo que va del 2014 se ha experimentado un incremento en las exportaciones, sin tomar en consideración los análisis que se realizan en materia de preferencias arancelarias en algunos países especialmente de Europa.

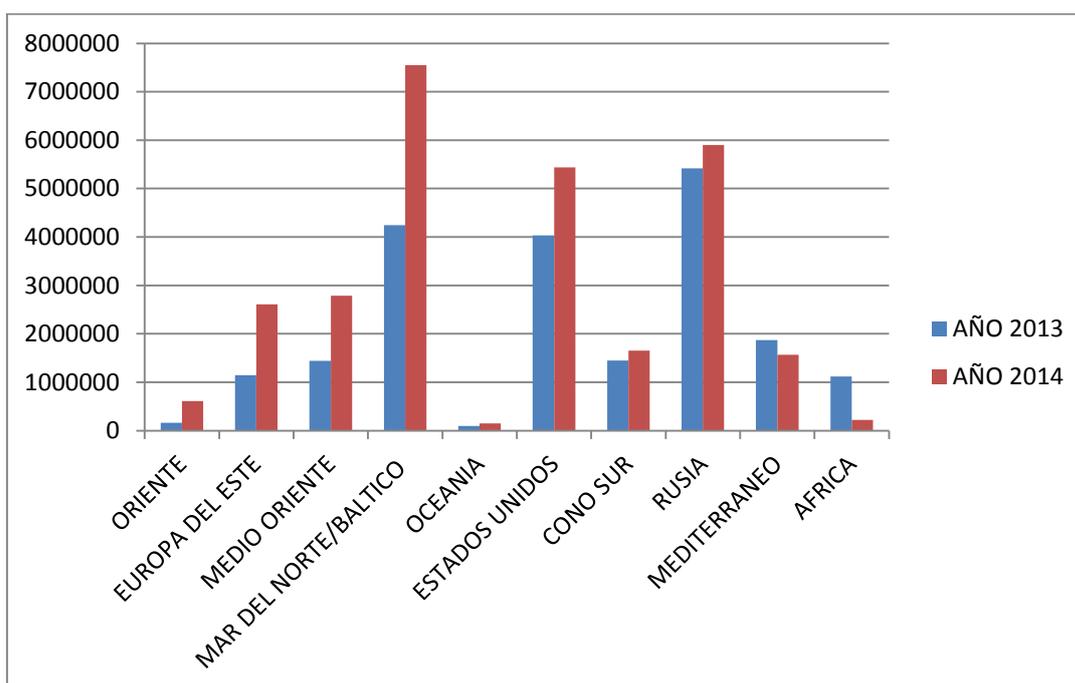
COMPARATIVO DE LAS EXPORTACIONES POR DESTINO.

	AÑO 2013	AÑO 2014	%
ORIENTE	164932	610530	270,17
EUROPA DEL ESTE	1142110	2610768	128,59
MEDIO ORIENTE	1439828	2787002	93,56
MAR DEL NORTE/BALTICO	4242428	7548131	77,92
OCEANIA	97481	146483	50,27
ESTADOS UNIDOS	4032234	5434891	34,79
CONO SUR	1446722	1654835	14,39
RUSIA	5417868	5901614	8,93
MEDITERRANEO	1868295	1568865	-16,03
AFRICA	1117352	222585	-80,08
TOTAL	20969250	28485704	35,85

Tabla.15

Fuente: AEBE.

Figura. 22 Destino del banano ecuatoriano.



Fuente: AEBE.

3.5.3 DEBILIDADES.

La competencia del sector bananero ha crecido y va en aumento cada día, existe el riesgo que al ser una empresa joven y no encontrarnos posicionado, no contamos con la suficiente experiencia, razón por la cual debemos emplear estrategias comerciales y empresariales optimas, a fin de alcanzar las metas y proyecciones trazadas.

A continuación se detalla las principales compañías exportadoras de banano, en donde podemos apreciar claramente la existencia de un oligopsonio, es decir; las primeras que controlan el mercado del banano y la manipulación en muchos casos del precio al pequeño productor.

COMPAÑÍAS EXPORTADORAS DE BANANO.
DICIEMBRE DEL 2013

COMPAÑÍA	TOTAL	%
1 UBESA	2884164	10,64%
2 REYBANPAC	1534904	5,66%
3 TRUISFRUIT	1370699	5,06%
4 CORAGROFTUT	1325231	4,89%
5 COMERSUR	1071114	3,95%
6 ASOAGRIBAL	989029	3,65%
7 ORO BANANA	957332	3,53%
8 BRUNDICORPI	903644	3,33%
9 ECUAGREENPRODEX	844831	3,12%
10 SENTILVER	591046	2,18%
11 SABROSTAR FRUIT	564770	2,08%
12 FANALBA	516895	1,91%
13 ARBELOA	488688	1,80%
14 ISBELNI	469505	1,73%
15 EXPORTSWEET	460594	1,70%
16 CABAQUI	443602	1,64%
17 TRINYFRESH	443204	1,63%
18 BANACALI	421948	1,56%
19 DON CARLOS FRUIT	363506	1,34%
20 EXBAORO	353458	1,30%
21 EXBAFRUC	337638	1,25%
22 FRUTADELI	337045	1,24%
23 IMPERIAL UKRANIAN FRUIT	328575	1,21%
24 BANACALM	328497	1,21%
25 TROPICAL FRUIT EXPORT	321076	1,18%
26 JORGE ALEX SERRANO	298974	1,10%
27 JEDESCO	291079	1,07%
28 ABISBANE	275386	1,02%
29 JORCORP	249442	0,92%
30 OTRAS	7347597	27,10%
TOTAL	27347597	100,00%

Tabla. 16

Fuente: AEBE.

3.5.4 AMENAZAS.

Al ser una empresa nueva no contamos con una buena capacidad de gestión a lo que se le suma las consecuencias de ciertos etapas invernales en donde el costo de recuperación es alto, además la baja publicidad y oligopolios exportadores con los altos costos de los insumos agrícolas.

3.6ANALISIS MATRIZ BCG.

3.6.1 MATRIZ BCG.

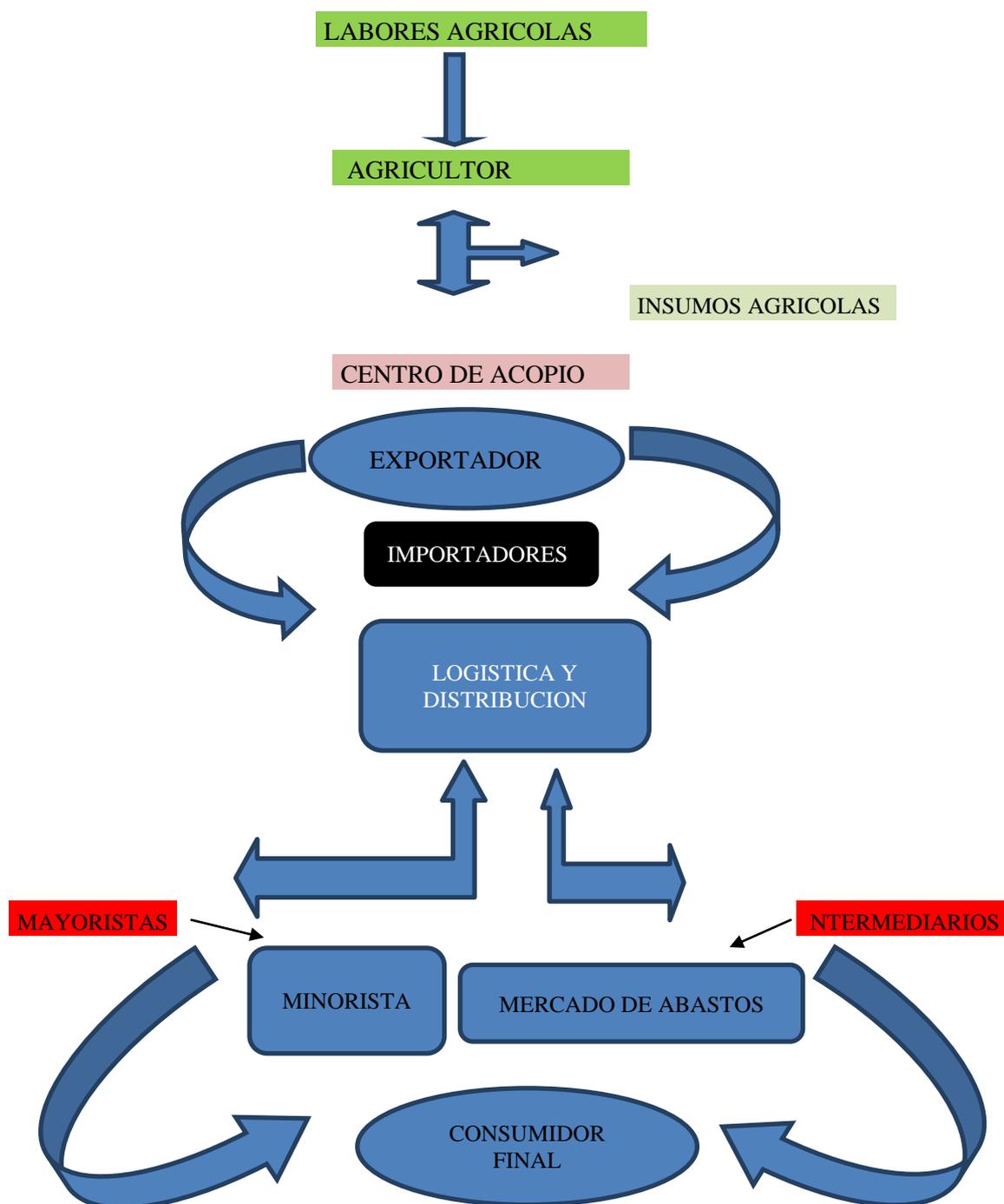
Empresarialmente nos encontramos dentro de la matriz del Boston Consulting Group, ya que es una herramienta de gran utilidad, en donde se analiza producto y cartera de la empresa, la cual nuestro producto será considerado VACA ya que constantemente es un producto que siempre goza de aceptación y nunca ha declinado en su consumo ya sea nacional o mundial, en la cual: **“Esta se rige a través de dos variables: la tasa de crecimiento de mercado (indicadora del atractivo del mercado y del nivel de inversión que exige cada producto para mantener el equilibrio deseado) y la participación relativa del mercado(representado por la posición competitiva de la empresa y de su capacidad de generación de fondo o de cash-flow)” (Sainz, 2013, p. 257)**

Como empresa exportadora estamos direccionados a la producción y comercialización del banano, con el fin de llegar al cliente con los estándares más altos en la calidad.

3.6.2 CADENA DE VALOR.

En la cadena de valor se describe todas las actividades que se desarrollan en una empresa para la elaboración de un producto o servicio, a través de un proceso o etapas hasta llegar al consumidor final, esto es: **“La cadena de valor es la herramienta principal de análisis estratégico de costes de un negocio. Identifica las actividades, funciones y procesos de un negocio que se ejecutan durante el diseño, la producción, la comercialización, la entrega y el soporte de un producto o servicio”** (Sánchez, 2008, p. 34)

Figura. 23 Labores culturales



Elaborado por: El autor

3.6.3 OPERATIVIDAD.

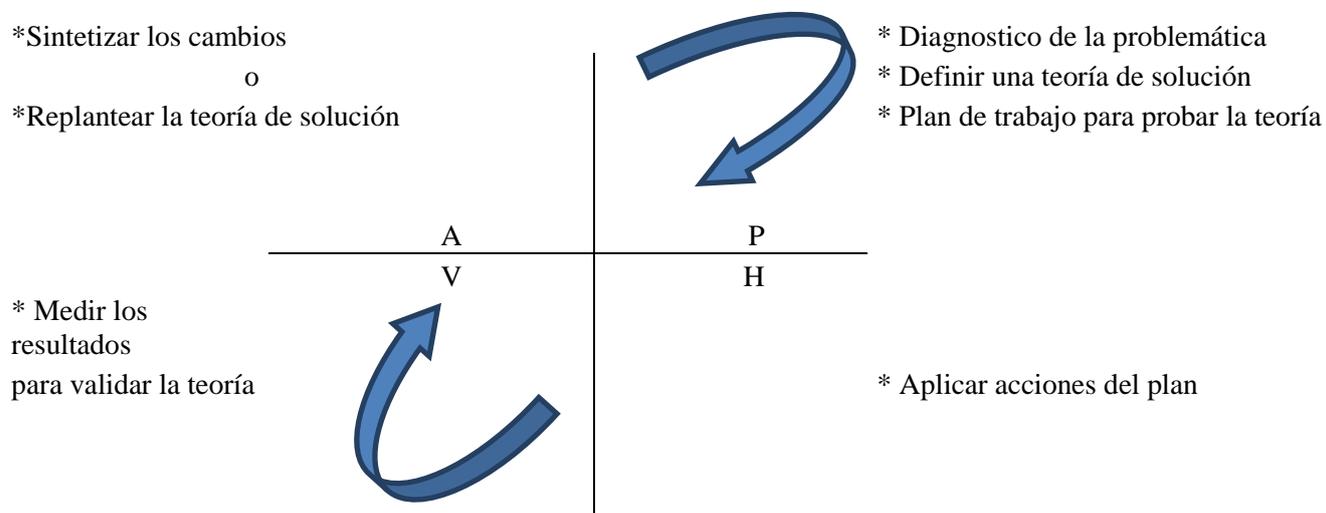
Como empresa exportadora de banano todas las decisiones se toman dentro del Consejo Administrativo, quienes después de tomar decisiones concerniente a la actividad realizada, se elaboran cronogramas de trabajos que van a constar en los requerimientos y especificaciones técnicas que estarán direccionada a la ejecución de una producción y comercialización dentro de los estándares establecidos.

Buscamos como empresa exportadora de banano el mayor de los beneficios en donde la satisfacción será compartida, tanto para los clientes externos e internos.

3.6.3.1 CIRCULO DEMING.

Mucho se ha dicho acerca de este procedimiento en donde se aplican muchas herramientas en cada etapa, para facilitar de esta manera los procesos focalizándolos de una manera sistemática, para lo cual: **“El círculo deming representa los pasos de cambio planeado, donde las decisiones se toman científicamente, y no con base en apreciaciones”** (Guajardo, 2008, p, 42)

Figura 24. El Grafico Muestra los puntos a consideración.



Fuente: Administración de la calidad total (Edmundo Guajardo Garza)

- **PLANEAR.**

La empresa exportadora planea su visión y proyección de todo lo organizado, trabajando bajo un conjunto de principios y valores que a van identificar y representar los objetivos y metas trazadas estableciendo de esta manera una programación con su debida aplicación.

- **HACER.**

En la implementación que se hace, la empresa define funciones y responsabilidades, capacita a su personal cumpliendo de esta manera con todos los requerimientos y procedimientos propuestos, y así a todos los involucrados tendrán la capacidad de manejar y controlar toda situación que requiera alguna corrección.

- **VERIFICAR.**

Contamos con el personal idóneo, capacitado y con suficiente empatía que controlara cada uno de los procesos adoptados por la empresa, a fin de optimizar tanto los recursos humanos como físicos.

- **ACTUAR.**

La empresa periódicamente revisara el sistema de gestión, informándose sobre el desarrollo de cada proceso, elaborando los ajustes necesarios para controlar todos y cada uno de los procesos de ejecución.

Debemos tener presente que para lograr operatividad en nuestra empresa tenemos dos enfoques:

- **SISTEMAS.**

En este enfoque buscamos el más alto índice de producción, eficacia, garantía, y experiencia de todo el equipo que formara parte de este proyecto.

- **ENFOQUE AL CLIENTE.**

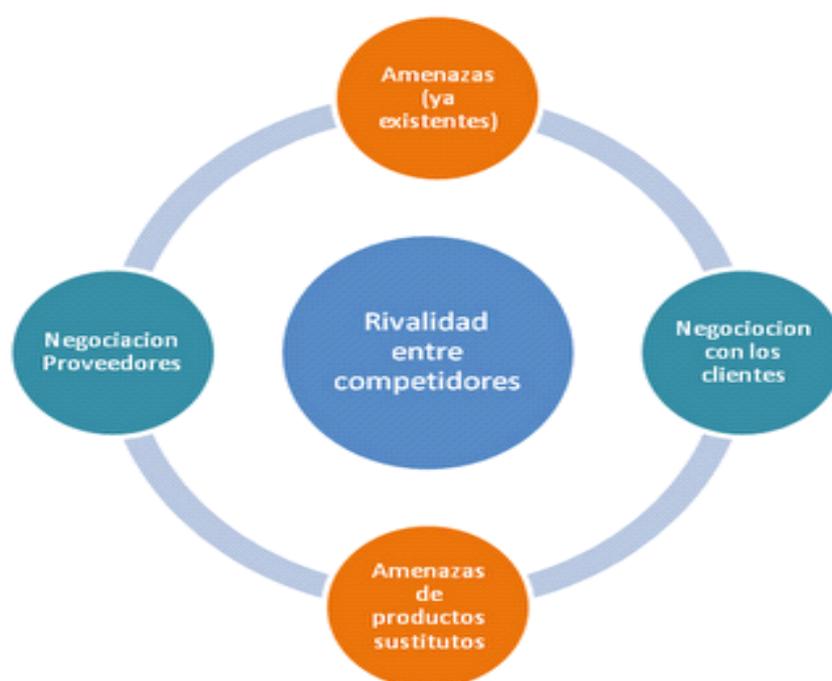
Dentro de la estructura empresarial los estatutos establecen los requisitos, en donde el directorio analiza las expectativas del cliente, y así establecer los estándares de calidad; cumpliendo de esta manera la correcta satisfacción del cliente.

3.6.4 LAS 5 FUERZAS DE PORTER.

Este modelo es una herramienta que ayuda a la gestión del análisis externo de una empresa o negocio, en donde estará direccionado hacia la actividad que se realiza, permitiendo de esta manera medir la rentabilidad del sector a largo plazo, evaluando así

los objetivos junto con los recursos que están relacionados a las cinco fuerzas que accionan la industria, y tener presente que: **“A pesar de que son muchos los factores que pueden incidir en la rentabilidad de una industria a corto plazo- entre ellos y ciclo empresarial- la estructura de la industria, manifestadas en las fuerzas competitivas, marca su rentabilidad a medio y a largo plazo”**(Porter, 2009, p. 31)

Figura. 25Las 5 fuerzas de Porter.



Fuente: Comportamientos Estratégicos (Fernández, 2011)

3.6.4.1 AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES.

Actualmente el mercado internacional del banano es muy competitivo lo que generaría en algún momento que exista otro país que produzca un banano de igual calidad que el nuestro a un menor costo, debido a esto analizaremos lo siguiente:

BARRERAS DE ENTRADA.

LEGALES: Aquí se analizara lo relacionado a la parte legal como patente, franquicias y concesiones.

ECONÓMICAS: Es muy importante analizar las economías a escala que pueden desarrollar así como el nivel tecnológico que pueden desarrollar.

NATURALES: El clima y todas sus propiedades contribuyen al excelente sabor que posee nuestro banano.

3.6.4.2 RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES.

Como empresa nos veríamos afectados por las compañías exportadoras ecuatorianas ya que ellas cuentan con experiencia y reconocimiento a nivel mundial.

3.6.4.3 AMENAZA DE INGRESO DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.

El mercado internacional del banano es dinámico ya que el producto tiene sus temporadas altas y bajas de consumo, ya que en el verano de muchos países el consumo de banano se ve afectado por la venta y consumo de otras frutas especialmente los cítricos y de manera particular la naranja.

3.6.4.4 PODER DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES.

Debido al cuidado en la producción de banano se requiere de una serie de insumos para asegurar la calidad del producto, en donde; el nivel de negociación es bajo debido a que la competencia es ardua y por lo tanto no existen alzas bruscas de precios, además hay un buen servicio post-venta, razón por la cual debemos realizar negociaciones

constantes con los proveedores de insumos, en donde se considerara un bajo incremento anualmente en los costos, llegando en el primer año a un 6% para luego incrementar en los años posteriores un porcentaje inferior al del primer año.

3.6.4.5 PODER DE NEGOCIACIÓN CON CLIENTES.

Al ser una empresa que recién va a incursionar al mercado debemos abrir una cartera de clientes o tener nuestro segmento para vender nuestro producto. Además consideraremos como clientes indirectos los importadores y clientes finales de Europa, para lo que previa negociación se considera además las preferencias arancelarias, de manera que nuestras ventas no se vean afectadas.

Analizaremos sus necesidades, expectativas y capacidad económica a fin de

llegar a ellos y satisfacer sus necesidades, además de trabajar con la dinámica del mercado.

3.7.FILOSOFIA INSTITUCIONAL.

3.7.1.MISIÓN.

Somos una empresa orientada en todo momento a lograr la satisfacción de nuestros clientes, enfocados a la calidad y buen servicio, así como el desarrollo del pequeño productor.

3.7.2 VISIÓN.

Ser reconocida a nivel nacional como una empresa productora y exportadora de banano y llegar a nuestros clientes internacionales con el mejor producto.

3.8 OBJETIVOS.

3.8.1 OBJETIVO GENERAL.

- Producir y comercializar banano al mercado internacional.

3.8.2 OBJETIVO ESPECIFICO.

- Ayudar al pequeño productor a ser exportador de lo que produce.
- Identificar a esta actividad como una oportunidad para mejorar la calidad de vida de los involucrados en el proceso.
- Reducir el impacto ambiental.

3.9 POLITICAS.

3.9.1 PRECIOS.

Llegar a nuestro mercado objetivo y presentarle toda la información acerca de nuestro producto es decir, precio y peso justo, luego elaboraremos con ellos las condiciones comerciales para que así nuestro producto llegue al lugar de destino.

3.9.2 CREDITOS.

Las políticas de Cuentas por Cobrar por ventas a crédito estarán enmarcadas previos acuerdos, de igual manera los créditos de parte de nuestros proveedores en donde habrá un plazo de 25 días la cual será cancelado con cartas de crédito.

3.10 ESTRUCTURA FUNCIONAL DE LA ORGANIZACIÓN.

La compañía “La Unión” en pleno uso de su autonomía legal y administrativa se desenvolverá como un ente asociado y estará organizada de la siguiente manera:

:

3.10.1 ASAMBLEA GENERAL.

La asamblea es la máxima autoridad de la compañía y tendrá las siguientes facultades:

- Aprobar planes de trabajo.
- Aprobar estados financieros e informes presentados por el gerente general y presidente.
- Elegir y remover con causas probadas a miembros del directorio.
- Reformar y aprobar estatutos.
- Autorizar adquisiciones.
- Resolver asuntos no contemplados en los estatutos.

3.10.2 EL DIRECTORIO.

Es el órgano directivo de la compañía en donde se ejecutaran las políticas, el cual estará conformado por: El presidente, Secretario, tres vocales principales y tressuplentes. De entre ellos se nombra al Gerente que es el representante legal y administrativo de la Corporación.

El Directorio se le atribuirá las siguientes funciones:

- 1) Cumplir y hacer cumplir el estatuto y las resoluciones de la Asamblea General.
- 2) Nombrar al gerente y su remoción por causa probada en cualquier momento.
- 3) Determinación y elaboración de plan de trabajo.
- 4) Las reuniones serán de manera mensual que serán las ordinarias y las extraordinarias en cualquier momento que convoque el presidente.
- 5) Recepción de solicitudes a fin de aprobar o negar nuevos socios.
- 6) cumplir y hacer cumplir las disposiciones de la asamblea
- 7) proponer cuando fuere necesario a la asamblea la reforma de los estatutos.
- 8) designar representantes cuando la ocasión lo amerite.

3.10.3 DE LA PRESIDENCIA.

Al presidente se le atribuirá las siguientes funciones:

1. Presidir las Asambleas Generales y las reuniones del Directorio, a fin de orientar las charlas y discusiones
2. Cuidar que la compañía se enmarque dentro de las resoluciones de la asamblea

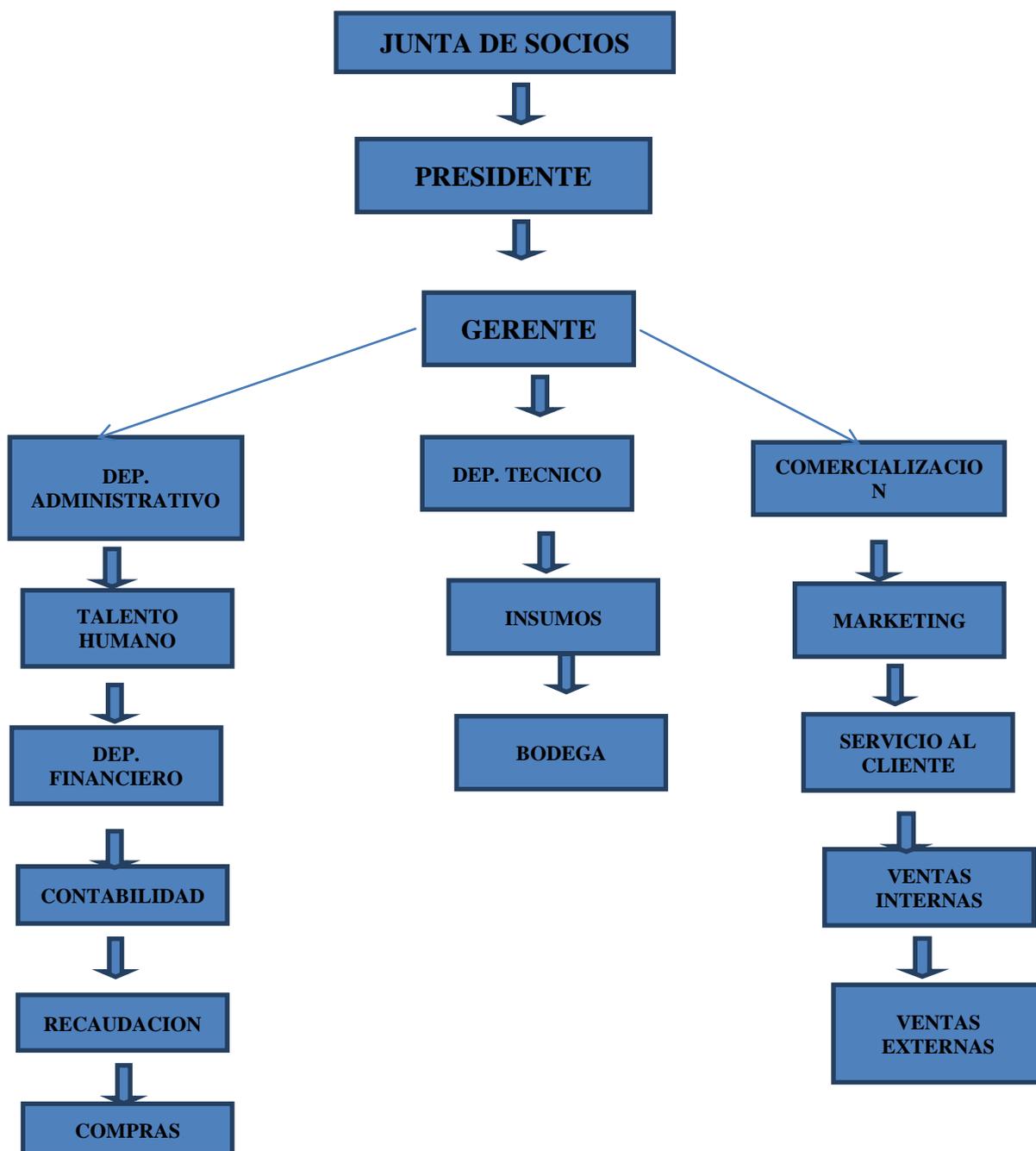
PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

3. Convocar a Asambleas Generales y a las reuniones del Directorio
4. Dirimir las discusiones y votaciones
5. Presentar periódicamente los informe según el estatuto.
6. Dar seguimiento a reclamos y quejas de los socios.
7. Actuar de manera conjunta con el gerente en actos y actividades señalados en el reglamento interno.
8. Representar a la compañía en todo acto que se disponga.
9. Y las demás actividades que según el reglamento Interno lo dictamine.

3.11 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA.

**GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCION ECONOMIA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS**

Figura. 26



Elaborado por: El autor.

3.12 CALCULO DE LA PRODUCCION.

La empresa “LA UNION” exportará 5000 cajas de banano por semana aproximadamente con un peso de 43 libras, que es la caja que mayormente se

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

comercializa en el mundo; los socios estratégicos de la empresa están comprometidos a cumplir con el cupo asignado por la exportadora, si existiera algún excedente se destinará para apoyar un determinado proyecto social.

3.13 ESTUDIO DE COSTO.

En este estudio analizaremos el costo beneficio, es decir la utilidad obtenida en el proceso, ya que este análisis nos ayudara a medir la rentabilidad de la empresa frente a los gastos que este incurra.

En este análisis debemos considerar todos los gastos, esto es: operativos, mano de obra, logísticos, etc.

3.14 INVERSION.

Para el funcionamiento de la empresa exportadora, es necesaria la adquisición de equipos de computación, mobiliario, camioneta, etc., facilitando de esta manera el proceso de producción, control y despacho, así como permiso de funcionamiento y gastos de constitución.

INVERSIÓN	
ITEMS	TOTAL
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 4.544,00
UTILES DE OFICINA	\$ 780,00
MOBILIARIO	\$ 6.655,00

GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCION ECONOMIA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

PUBLICIDAD	\$ 691,20
GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PREOPERACIONALES	\$ 1.255,00
EQUIP DE OFICINA	\$ 1.825,00
ADECUACION DE OFICINA	\$ 2.380,00
VEHICULOS	\$ 75.870,00
<hr/>	
TOTAL	\$ 94.000,20

Tabla. 17

Elaborado por: El autor.

3.15 CREDITO PARA LA INVERSION.

En esta etapa acudiremos a una empresa financiera para solicitar un crédito, el cual se detalla en el siguiente cuadro:

INVERSIÓN	\$ 94.000,20
FINANCIAMIENTO 80%	\$ 75.200,16
TASA EFECTVA ANUAL	11,83%
TASA NOMINAL ANUAL	11,18%
TASA NOMINAL MENSUAL	0,93%

Tabla. 18

Elaborado por: El autor

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	PAGO/CUOTA	INTERÉS	CAPITAL	SALDO CAPITAL
0				\$ 75.200,16

GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCION ECONOMIA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

1	\$ 1.641,79	\$ 700,61	\$ 941,18	\$ 74.258,98
2	\$ 1.641,79	\$ 691,85	\$ 949,95	\$ 73.309,04
3	\$ 1.641,79	\$ 683,00	\$ 958,80	\$ 72.350,24
4	\$ 1.641,79	\$ 674,06	\$ 967,73	\$ 71.382,51
5	\$ 1.641,79	\$ 665,05	\$ 976,75	\$ 70.405,77
6	\$ 1.641,79	\$ 655,95	\$ 985,85	\$ 69.419,92
7	\$ 1.641,79	\$ 646,76	\$ 995,03	\$ 68.424,89
8	\$ 1.641,79	\$ 637,49	\$ 1.004,30	\$ 67.420,59
9	\$ 1.641,79	\$ 628,14	\$ 1.013,66	\$ 66.406,93
10	\$ 1.641,79	\$ 618,69	\$ 1.023,10	\$ 65.383,83
11	\$ 1.641,79	\$ 609,16	\$ 1.032,63	\$ 64.351,20
12	\$ 1.641,79	\$ 599,54	\$ 1.042,25	\$ 63.308,94
13	\$ 1.641,79	\$ 589,83	\$ 1.051,96	\$ 62.256,98
14	\$ 1.641,79	\$ 580,03	\$ 1.061,76	\$ 61.195,22
15	\$ 1.641,79	\$ 570,14	\$ 1.071,66	\$ 60.123,56
16	\$ 1.641,79	\$ 560,15	\$ 1.081,64	\$ 59.041,92
17	\$ 1.641,79	\$ 550,07	\$ 1.091,72	\$ 57.950,20
18	\$ 1.641,79	\$ 539,90	\$ 1.101,89	\$ 56.848,31
19	\$ 1.641,79	\$ 529,64	\$ 1.112,16	\$ 55.736,15
20	\$ 1.641,79	\$ 519,28	\$ 1.122,52	\$ 54.613,64
21	\$ 1.641,79	\$ 508,82	\$ 1.132,98	\$ 53.480,66
22	\$ 1.641,79	\$ 498,26	\$ 1.143,53	\$ 52.337,13
23	\$ 1.641,79	\$ 487,61	\$ 1.154,18	\$ 51.182,95
24	\$ 1.641,79	\$ 476,85	\$ 1.164,94	\$ 50.018,01
25	\$ 1.641,79	\$ 466,00	\$ 1.175,79	\$ 48.842,22
26	\$ 1.641,79	\$ 455,05	\$ 1.186,75	\$ 47.655,47
27	\$ 1.641,79	\$ 443,99	\$ 1.197,80	\$ 46.457,67
28	\$ 1.641,79	\$ 432,83	\$ 1.208,96	\$ 45.248,71
29	\$ 1.641,79	\$ 421,57	\$ 1.220,23	\$ 44.028,48
30	\$ 1.641,79	\$ 410,20	\$ 1.231,59	\$ 42.796,89
31	\$ 1.641,79	\$ 398,72	\$ 1.243,07	\$ 41.553,82
32	\$ 1.641,79	\$ 387,14	\$ 1.254,65	\$ 40.299,17
33	\$ 1.641,79	\$ 375,45	\$ 1.266,34	\$ 39.032,83
34	\$ 1.641,79	\$ 363,66	\$ 1.278,14	\$ 37.754,70
35	\$ 1.641,79	\$ 351,75	\$ 1.290,04	\$ 36.464,65
36	\$ 1.641,79	\$ 339,73	\$ 1.302,06	\$ 35.162,59
37	\$ 1.641,79	\$ 327,60	\$ 1.314,19	\$ 33.848,39
38	\$ 1.641,79	\$ 315,35	\$ 1.326,44	\$ 32.521,96
39	\$ 1.641,79	\$ 303,00	\$ 1.338,80	\$ 31.183,16
40	\$ 1.641,79	\$ 290,52	\$ 1.351,27	\$ 29.831,89
41	\$ 1.641,79	\$ 277,93	\$ 1.363,86	\$ 28.468,03
42	\$ 1.641,79	\$ 265,23	\$ 1.376,57	\$ 27.091,47
43	\$ 1.641,79	\$ 252,40	\$ 1.389,39	\$ 25.702,08
44	\$ 1.641,79	\$ 239,46	\$ 1.402,33	\$ 24.299,74

**GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCION ECONOMIA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS**

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

45	\$ 1.641,79	\$ 226,39	\$ 1.415,40	\$ 22.884,34
46	\$ 1.641,79	\$ 213,21	\$ 1.428,59	\$ 21.455,76
47	\$ 1.641,79	\$ 199,90	\$ 1.441,90	\$ 20.013,86
48	\$ 1.641,79	\$ 186,46	\$ 1.455,33	\$ 18.558,53
49	\$ 1.641,79	\$ 172,90	\$ 1.468,89	\$ 17.089,64
50	\$ 1.641,79	\$ 159,22	\$ 1.482,57	\$ 15.607,07
51	\$ 1.641,79	\$ 145,41	\$ 1.496,39	\$ 14.110,68
52	\$ 1.641,79	\$ 131,46	\$ 1.510,33	\$ 12.600,35
53	\$ 1.641,79	\$ 117,39	\$ 1.524,40	\$ 11.075,95
54	\$ 1.641,79	\$ 103,19	\$ 1.538,60	\$ 9.537,35
55	\$ 1.641,79	\$ 88,86	\$ 1.552,94	\$ 7.984,42
56	\$ 1.641,79	\$ 74,39	\$ 1.567,40	\$ 6.417,01
57	\$ 1.641,79	\$ 59,79	\$ 1.582,01	\$ 4.835,01
58	\$ 1.641,79	\$ 45,05	\$ 1.596,75	\$ 3.238,26
59	\$ 1.641,79	\$ 30,17	\$ 1.611,62	\$ 1.626,64
60	\$ 1.641,79	\$ 15,15	\$ 1.626,64	(\$ 0,00)

Tabla. 19
Elaborado por: El autor.

3.16 GASTOS DE PUBLICIDAD.

A fin de captar la atención de potenciales clientes, la empresa invertirá en publicidad, el cual será a través de un diario prestigioso local, lo que detalla a continuación:

PUBLICIDAD DE LA COMPAÑÍA			
	TIEMPO	COSTO ANUAL	AÑOS
EL UNIVERSO ON-LINE	ANUAL	\$ 3.456,00	5

Tabla. 20
Elaborado por: El autor.

3.17 SUELDOS Y SALARIOS.

El área administrativa requerirá un personal de 11 personas, el cual se detalla a continuación en el siguiente cuadro:

GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCIÓN ECONOMIA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

SUELDOS

Nº COLABORADOR	SUELDO
1 PERSONA DE LIMPIEZA	\$ 350,00
1 MENSAJERO	\$ 350,00
1 SECRETARIA 1	\$ 500,00
1 SECRETARIA 2	\$ 500,00
1 SECRETARIA 3	\$ 500,00
1 CONTADOR	\$ 800,00
1 TECNICO1	\$ 800,00
1 TECNICO 2	\$ 800,00
1 JEFE TECNICO	\$ 800,00
1 GERENTE GENERAL	\$ 1.000,00
1 PRESIDENTE	\$ 1.200,00
TOTAL	\$ 7.600,00

Tabla. 21

Elaborado por: El autor.

3.18 GASTOS DE SERVICION BASICOS.

El siguiente cuadro muestra los valores que representan los servicios básicos en el primer año:

	RUBRO	
	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
ALQUILER	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
SERVICIOS BASICOS		
LUZ	\$ 180,00	\$ 2.160,00
AGUA	\$ 20,00	\$ 240,00
INTERNET	\$ 62,55	\$ 750,60
TELEFONO	\$ 50,00	\$ 600,00
TOTAL		\$ 15.750,60

Tabla. 22

Elaborado por: El autor.

3.19 DEPRECIACION.

El siguiente cuadro muestra la depreciación de los activos de la empresa:

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

DEPRECIACIÓN

	COSTO	DEPRC. ANUAL	AÑO 1: 15	AÑO 2: 16
EQ/COMPUTACIÓN (A 3 AÑOS)				
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 4.544,00	\$ 1.514,67	\$ 1.514,67	\$ 1.514,67
Total	\$ 4.544,00	\$ 1.514,67	\$ 1.514,67	\$ 1.514,67
EQ/OF. Y ELECTR. (A 5 AÑOS)				
	\$ 1.825,00	\$ 365,00	\$ 365,00	\$ 365,00
		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total	\$ 1.825,00	\$ 365,00	\$ 365,00	\$ 365,00
VEHÍCULOS (A 5 AÑOS)				
CAMIONETAS	\$ 75.870,00	\$ 15.174,00	\$ 15.174,00	\$ 15.174,00
Total	\$ 75.870,00	\$ 15.174,00	\$ 15.174,00	\$ 15.174,00
MUEBLES Y ENSERES (A 10 AÑOS)				
SILLAS	650	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00
BUTACAS	500	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
ESCRITORIO	\$ 4.250,00	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00
PIZARRA ACRILICA	\$ 180,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00
ARCHIVADORES	\$ 725,00	\$ 72,50	\$ 72,50	\$ 72,50
MESA DE SESIONES	\$ 350,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00
Total	\$ 6.655,00	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50
TOTAL DEPRECIACIÓN			\$ 17.719,17	\$ 17.719,17

CONTINUA



PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

AÑO 3: 17	AÑO 4: 18	AÑO 5: 19					
\$ 1.514,67							
\$ 1.514,67							
\$ 365,00	\$ 365,00	\$ 365,00					
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00					
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00					
\$ 365,00	\$ 365,00	\$ 365,00					
\$ 15.174,00	\$ 15.174,00	\$ 15.174,00					
\$ 15.174,00	\$ 15.174,00	\$ 15.174,00					
\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00
\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00
\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00
\$ 72,50	\$ 72,50	\$ 72,50	\$ 72,50	\$ 72,50	\$ 72,50	\$ 72,50	\$ 72,50
\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00
\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50
\$ 17.719,17	\$ 16.204,50	\$ 16.204,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50	\$ 665,50

Tabla. 23
Elaborado por: El autor.

3.20 COSTOS PREVIO EMBARQUE.

Se detalla los costos que implica la logística desde las empacadoras hasta el puerto marítimo, previo embarque en donde nuestra.

GASTOS LOCALES			TOTAL
1.-	60	+IVA por Emisión de BI	67,2
2.-	60	+IVA Manipuleo por contenedor	67,2
3.-	50	+IVA Asignación, entrega y control de sello y contenedor	56
4.-	100	/cont. + IVA (Aplica para fletes PREPAID)	112
5.-	25	/cont. +IVA (Aplica para flete COLLECT)	28
6.-	50	+IVA gestión y Servicio de emisión de documentos en destino	56
TOTAL POR CONTENEDOR			386,40

Tabla. 24

Elaborado por: El autor.

Fuente: ANICAM- CARGO LOGISTICS

3.21 PROYECCIONES DE VENTA POR AÑO.

Se detalla las cantidades de cajas a exportarse durante el primer año, así mismo; mediante los términos de incoterms definiremos nuestra entrega en el puerto bajo la modalidad de FCA Franco transportista(Free Carrier), es decir; que la empresa entregara el producto a la persona indicada por el comprador o poniendo el producto a disposición del transportista, según el experto en banano Ing. Sergio Medina Berruz esto genera un costo adicional de 1.30 USD por caja.

3.21.1 ESCENARIO CONSERVADOR.

AÑO 1: 2015			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 1,30	260.000	\$ 338.000,00
Total			\$ 338.000,00

Tabla. 25

Elaborado por : el autor

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

AÑO 2: 2016			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 1,34	267.800	\$ 358.584,20
Total			\$ 358.584,20

Tabla. 26

Elaborado por: El autor.

- Se puede apreciar que en el segundo año hay un incremento en los precios del 3% provocado por las tendencias que refleja el sector cada año.

AÑO 3: 2017			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 1,38	286.546	\$ 395.195,65
Total			\$ 395.195,65

Tabla. 27

Elaborado por: El autor.

-En el tercer año hay un incremento en los precios del 3% .

AÑO 4: 2018			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 1,42	312.335	\$ 443.686,15
Total			\$ 443.686,15

Tabla. 28

Elaborado por: El autor.

-En el cuarto año se aprecia un incremento en los precios del 3%.

AÑO 5: 2019			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 1,46	349.815	\$ 511.836,35
Total			\$ 511.836,35

Tabla. 29

Elaborado por: El autor.

-En el quinto año hay un incremento en los precios del 3% .

3.21.2 ESCENARIO OPTIMISTA.

ESCENARIO OPTIMISTA

AÑO 1: 2015			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 1,30	260.000	\$ 338.000,00
Total			\$ 338.000,00

Tabla. 30

Elaborado por: El autor.

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

AÑO 2: 2016			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 1,37	273.000	\$ 372.645,00
Total			\$ 372.645,00

Tabla. 31
Elaborado por: El autor.

-En el segundo año hay un incremento en los precios del 3%.

AÑO 3: 2017			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 1,41	316.680	\$ 445.236,25
Total			\$ 445.236,25

Tabla. 32
Elaborado por: El autor.

-En el tercer año hay un incremento en los precios del 3% .

AÑO 4: 2018			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 1,45	373.682	\$ 541.140,13
Total			\$ 541.140,13

Tabla. 33
Elaborado por: El autor.

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

-En el cuarto año hay un incremento en los precios del 3%.

AÑO 5: 2019			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 1,49	440.945	\$ 657.701,72
Total			\$ 657.701,72

Tabla. 34

Elaborado por: El autor.

-En el quinto año hay un incremento en los precios del 3%.

3.21.3 ESCENARIO PESIMISTA.

ESCENARIO PESIMISTA

AÑO 1: 2015			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 1,30	260.000	\$ 338.000,00
Total			\$ 338.000,00

Tabla. 35

Elaborado por: El autor.

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

AÑO 2: 2016			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 2,50	263.900	\$ 659.750,00
Total			\$ 659.750,00

Tabla. 36

Elaborado por: El autor.

-En el segundo año hay un incremento en los precios del 3%.

AÑO 3: 2017			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 2,55	274.456	\$ 699.862,80
Total			\$ 699.862,80

Tabla. 37

Elaborado por: El autor.

-En el tercer año hay un incremento en los precios del 3%.

AÑO 4: 2018			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 2,60	288.179	\$ 749.553,06
Total			\$ 749.553,06

Tabla. 38

Elaborado por: El autor.

-En el cuarto año hay un incremento en los precios del 3%.

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

AÑO 5: 2019			
Producto	Precio Promedio	Unidades esperadas de venta	Ventas Esperadas
Caja de Banano	\$ 2,68	311.233	\$ 833.802,82
Total			\$ 833.802,82

Tabla. 39

Elaborado por: El autor.

-En el quinto año hay un incremento en los precios del 3%.

3.22 COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES.

DETALLE	AÑOS				
	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESO POR SERVICIO PORTUARIO	\$ 338.000,00	\$ 344.760,00	\$ 351.655,20	\$ 355.171,75	\$ 358.723,47
COSTO VARIABLE					
COSTO DE SERVICIO DE EXPORTACION	\$ 100.464,00	\$ 106.491,84	\$ 112.881,35	\$ 119.654,23	\$ 126.833,49
COSTOS FIJOS					
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 115.490,40	\$ 117.800,21	\$ 120.156,21	\$ 120.156,21	\$ 123.760,90
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 3.750,60	\$ 3.750,60	\$ 3.863,12	\$ 3.863,12	\$ 3.979,01
PUBLICIDAD	\$ 691,20	\$ 691,20	\$ 691,20	\$ 691,20	\$ 691,20
PROYECTO RSE	\$ 1.000,00	\$ 1.030,00	\$ 1.060,90	\$ 1.092,73	\$ 1.125,51
PERMISOS LEGALES OPERATIVOS	\$ 1.255,00				
DEPRECIACIÓN	\$ 17.719,17	\$ 17.719,17	\$ 17.719,17	\$ 16.204,50	\$ 16.204,50
PAGO DIVIDENDO CREDITO	\$ 19.701,51	\$ 19.701,51	\$ 19.701,51	\$ 19.701,51	\$ 19.701,51
ALQUILER DE LOCAL	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 13.200,00	\$ 13.200,00	\$ 14.520,00
IMPUESTOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL COSTO FIJO	\$ 272.071,88	\$ 279.184,52	\$ 289.273,46	\$ 294.563,50	\$ 306.816,11
TOTAL	\$ 710.535,88	\$ 730.436,36	\$ 753.810,01	\$ 769.389,48	\$ 792.373,07

Tabla. 40

Elaborado por: El autor.

3.23 PUNTO DE EQUILIBRIO.

3.23.1 PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO.

	2015	2016	2017	2018	2019
PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 387.142,56	\$ 397.120,96	\$ 404.937,38	\$ 403.336,02	\$ 407.892,13
VENTAS TOTALES	\$ 338.000,00	\$ 358.584,20	\$ 395.195,65	\$ 443.686,15	\$ 511.836,35
COSTO VARIABLE	\$ 100.464,00	\$ 106.491,84	\$ 112.881,35	\$ 119.654,23	\$ 126.833,49
COSTO FIJO	\$ 272.071,88	\$ 279.184,52	\$ 289.273,46	\$ 294.563,50	\$ 306.816,11

Tabla. 41

Elaborado por: El autor.

3.23.2 PUNTO DE EQUILIBRIO EN VOLUMEN.

	2015	2016	2017	2018	2019
PUNTO DE EQUILIBRIO	297.802	296.580	293.609	283.930	278.775
VENTAS TOTALES	\$ 338.000,00	\$ 358.584,20	\$ 395.195,65	\$ 443.686,15	\$ 511.836,35
COSTO VARIABLE	\$ 100.464,00	\$ 106.491,84	\$ 112.881,35	\$ 119.654,23	\$ 126.833,49
COSTO FIJO	\$ 272.071,88	\$ 279.184,52	\$ 289.273,46	\$ 294.563,50	\$ 306.816,11
UNIDADES PRODUCIDAS	260.000	267.800	286.546	312.335	349.815

Tabla. 42

Elaborado por: El autor.

3.24 BALANCE GENERAL.

BALANCE GENERAL AL 1 DE ENERO DEL 2015	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
CAJA - BANCOS	\$ 18.800,04
ACTIVO FIJO	
EQUIPOS Y ELECTRODOMESTICOS	\$ 1.825,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 4.544,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 6.655,00
ACTIVO DIFERIDO	
GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PREOPERACIONALES	\$ 1.255,00
ACTIVO FIJO	
VEHICULOS	\$ 75.870,00
TOTAL ACTIVO	\$ 108.949,04
PASIVO	
PASIVO NO CORRIENTE	
OBLIGACIONES BANCARIAS	\$ 75.200,16
PATRIMONIO	
CAPITAL SOCIAL	\$ 33.748,88
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 108.949,04

Tabla. 43

Elaborado por: El autor.

3.25 ESTADO DE RERULTADO.

RUBROS	ESTADO DE RESULTADOS				
	AÑOS				
	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS	\$ 338.000,00	\$ 344.760,00	\$ 351.655,20	\$ 355.171,75	\$ 358.723,47
COSTO DE VENTAS	\$ 100.464,00	\$ 106.491,84	\$ 112.881,35	\$ 119.654,23	\$ 126.833,49
UTILIDAD BRUTA	\$ 237.536,00	\$ 238.268,16	\$ 238.773,85	\$ 235.517,52	\$ 231.889,98
SUELDOS	\$ 115.490,40	\$ 117.800,21	\$ 120.156,21	\$ 120.156,21	\$ 123.760,90
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 3.750,60	\$ 3.750,60	\$ 3.863,12	\$ 3.863,12	\$ 3.979,01
PUBLICIDAD	\$ 691,20	\$ 691,20	\$ 691,20	\$ 691,20	\$ 691,20
PERMISOS LEGALES OPERATIVOS	\$ 1.255,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
PROYECTO RSE	\$ 1.000,00	\$ 1.030,00	\$ 1.060,90	\$ 1.092,73	\$ 1.125,51
ALQUILER	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 13.200,00	\$ 13.200,00	\$ 14.520,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 103.348,80	\$ 102.996,15	\$ 99.802,42	\$ 96.514,26	\$ 87.813,37
DEPRECIACIÓN	\$ 17.719,17	\$ 17.719,17	\$ 17.719,17	\$ 16.204,50	\$ 16.204,50
INTERÉS	\$ 19.701,51	\$ 19.701,51	\$ 19.701,51	\$ 19.701,51	\$ 19.701,51
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 65.928,12	\$ 65.575,48	\$ 62.381,74	\$ 60.608,25	\$ 51.907,36
IMPUESTO 15%	\$ 9.889,22	\$ 9.836,32	\$ 9.357,26	\$ 9.091,24	\$ 7.786,10
IMPUESTO 22%	\$ 12.328,56	\$ 12.262,61	\$ 11.665,39	\$ 11.333,74	\$ 9.706,68
UTILIDAD NETA	\$ 43.710,35	\$ 43.476,54	\$ 41.359,10	\$ 40.183,27	\$ 34.414,58

Tabla. 44

Elaborado por: El autor.

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

3.26 FLUJO DE CAJA.

RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS POR SERVICIOS PORTUARIOS		\$ 338.000,00	\$ 344.760,00	\$ 351.655,20	\$ 355.171,75	\$ 358.723,47
TOTAL INGRESOS POR SERVICIOS PORTUARIOS		\$ 338.000,00	\$ 344.760,00	\$ 351.655,20	\$ 355.171,75	\$ 358.723,47
COSTOS DE VENTAS		\$ 100.464,00	\$ 279.184,52	\$ 289.273,46	\$ 294.563,50	\$ 306.816,11
UTILIDAD BRUTA		\$ 237.536,00	\$ 65.575,48	\$ 62.381,74	\$ 60.608,25	\$ 51.907,36
SUELDOS		\$ 115.490,40	\$ 117.800,21	\$ 120.156,21	\$ 120.156,21	\$ 123.760,90
SERVICIOS BÁSICOS		\$ 3.750,60	\$ 3.750,60	\$ 3.863,12	\$ 3.863,12	\$ 3.979,01
PUBLICIDAD		\$ 691,20	\$ 691,20	\$ 691,20	\$ 691,20	\$ 691,20
PERMISOS LEGALES OPERATIVOS		\$ 1.255,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
ACTIVIDAD RSE		\$ 1.000,00	\$ 1.030,00	\$ 1.060,90	\$ 1.092,73	\$ 1.125,51
ALQUILER		\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 13.200,00	\$ 13.200,00	\$ 14.520,00
INTERÉS		\$ 19.701,51	\$ 19.701,51	\$ 19.701,51	\$ 19.701,51	\$ 19.701,51
IMPUESTO 15%		\$ 9.889,22	\$ 9.836,32	\$ 9.357,26	\$ 9.091,24	\$ 7.786,10
IMPUESTO 22%		\$ 12.328,56	\$ 12.262,61	\$ 11.665,39	\$ 11.333,74	\$ 9.706,68
TOTAL EGRESOS		\$ 176.106,49	\$ 177.072,45	\$ 179.695,59	\$ 179.129,75	\$ 181.270,91
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO		\$ 161.893,51	\$ 167.687,55	\$ 171.959,61	\$ 176.042,00	\$ 177.452,56
INVERSIÓN	(\$ 94.000,20)					
CAPITAL DE TRABAJO	(\$ 18.800,04)					\$ 18.800,04
PRÉSTAMO	\$ 75.200,15					
VALOR DE DESECHO						\$ 41.262,50
AMORTIZACIÓN DEUDA		(\$ 19.701,51)	(\$ 19.701,51)	(\$ 19.701,51)	(\$ 19.701,51)	(\$ 19.701,51)
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	(\$ 94.000,20)	\$ 142.192,00	\$ 147.986,04	\$ 152.258,10	\$ 156.340,49	\$ 217.813,59

Tabla. 45
Elaborado por: El autor.

3.27 INDICADORES DE RENTABILIDAD.

INVERSION	\$ 94.000,20
INTERES	\$ 11,85
VAN	97686,15
TIR	34%

Tabla.46

Elaborado por: El autor.

GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCIÓN ECONOMÍA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS

CONCLUSIONES.

Con este proyecto de investigación vamos a aportar con el desarrollo del sector bananero de la provincia de El Oro, demostrándonos la importancia que tiene para el Ecuador en materia productiva, ya que contamos con todas las condiciones climáticas que favorecen a una excelente producción todo el año, así como su inconfundible sabor; lo que lo hace que sea apetecido en los mercados internacionales.

En la provincia de El Oro existe la mayor cantidad de productores en comparación con el resto de provincias productoras, lo que lo hace propicio para la aplicación del proyecto en donde existe la mayoría de pequeños productores.

En el estudio que se realizó, se determinó que existen muchas fincas productoras de banano con certificaciones, las cuales entregan la fruta a las grandes exportadoras y en otros casos a los intermediarios.

Durante el tiempo que duro la investigación se determinó que el mercado meta es el europeo de manera específica el mercado turco, en donde en la actualidad se está analizando las condiciones para que nuestra fruta pueda ser comercializada.

De acuerdo a lo investigado el mercado turco cuenta con muchos puertos, lo que lo hace ideal a la hora transportar y desembarcar entre ellos tenemos a los dos principales el de

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

IZMIR y MERSIN, que sería la ruta de desembarque de los contenedores ya que son considerados los mejores en logística portuaria.

Este proyecto es considerado financieramente rentable ya que la Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 34% y el Valor Actual Neto (VAN) representan un valor de % y \$ 97686.15 USD respectivamente.

El precio oficial de la caja de banano nos permitirá obtener un margen de rentabilidad alto, si consideramos que la inversión es baja y gran parte esta se la obtendrá en el servicio de colocación de los contenedores en el puerto.

RECOMENDACIONES.

Se deben desarrollar e implementar planes estratégicos para el sector bananero ecuatoriano, el cual debe ser apoyado por los organismos estatales tales como **PROECUADOR**, Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca (**MAGAP**), Banco Nacional de Fomento (**BNF**), Corporación Financiera Nacional (**CFN**) y empresa privada tales como bancos, instituciones financiera, Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (**AEBE**), etc. Y todas aquellas que de una u otra forma se encuentran relacionadas con la actividad bananera, para que sirvan de incentivo y motivación al pequeño productor de banano especialmente y llegar a desarrollar una mayor producción contribuyendo de esta manera a los ingresos del estado.

Crear campañas a través del sector público y privado para alcanzar un posicionamiento de nuestro producto en mercados internacionales en donde el banano ecuatoriano aun no logra llegar con fuerza

Si cumplimos con los estándares de calidad, así como tiempo y cupos de entrega, lograremos reforzar los lazos de relaciones comerciales con nuestros clientes y expandir nuestro mercado.

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

Es fundamental el desarrollo de programas de capacitación a todo el personal, tanto administrativo como de campo, para de esta manera mejorar los procesos producción, selección de la fruta, y así incrementar la productividad de la empresa.

Se debe realizar un seguimiento de manera permanente del consumo y preferencias de las personas en forma periódica para responder de manera rápida y eficiente a los posibles cambios frente a competidores y el mercado.

La investigación demostró altos niveles de rentabilidad en la producción y exportación del banano, la cual no se debe descartar en un futuro comenzar a producir banano orgánico para luego exportarlo.

Referencias Bibliográficas.

ADMINISTRACION DE LA CALIDAD

- AEBE. (2014). DELICIOSO BANANO. *BANANOTAS* , 8.
- AEBE. (2013). ECUADOR CRECERA 4.5% EN 2014. *BANANOTAS* , 23.
- AEBE. (s.f.). EL ECUADOR CRECERA 4.5% EN 2014. *BANANOTAS* .
- AEBE. (2014). SE RECUPERARON LAS EXPORTACIONES. *BANANOTAS* , 7.
- ANCIN, J. M. (2013). *EL PLAN DE MARKETING EN LA PRACTICA*. MADRID: ESIC EDITORIAL.
- ANDES. (19 de MARZO de 2012). *AGENCIA PUBLICA DE NOTICIAS DEL ECUADOR Y SURAMERICA*. Recuperado el 10 de MAYO de 2014, de El Gobierno Nacional planifica la creación de una exportadora estatal de banano: <http://www.andes.info.ec/es/actualidad/894.html>
- Andes. (22 de Junio de 2014). *El sector bananero apoya la creación de una empresa exportadora estatal de banano*. Recuperado el Domingo de Junio de 2014, de Economía: <http://www.andes.info.ec/es/actualidad/979.html>
- AVILA, M. H. (2007). *EPIDEMIOLOGIA: DISEÑO Y ANALISIS DE ESTUDIOS*. BUENOS AIRES: ED. MEDICA PANAMERICANA.
- Banano, origen y influencia en la economía Ecuatoriana* . (18 de Agosto de 2009). Recuperado el 23 de Junio de 2014, de El Banano: <http://carlosjames-carlosjames-1.blogspot.com/>
- Banoscopio. (s.f.). *GUÍA TÉCNICA DEL CULTIVO* . Recuperado el 23 de Junio de 2014, de Actualidad Bananera: http://campoeditorial.com/banoscopio/ab_guia_tecnica.html
- BARRIOS, A. Z. (2011). *PLANIFICACION ESTRATEGICA, PRESUPUESTO Y CONTROL DE GESTION PUBLICA*. CARACAS: UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO.
- BOULARD, M. M. (2011). *LA DIRECCION DE EMPRESAS ANTE LOS RETOS DEL SIGLO XXI*. VALENCIA (ESPAÑA): UNIVERSIDAD DE VALENCIA.
- CARAZO, P. C. (2009). *PYME. ESTRATEGIA PARA SU INTERNACIONALIZACION*. UNIVERSIDAD DEL NORTE.
- ENRIQUEZ, G. C. (1994). *ATLAS AGROPECUARIO DE COSTA RICA*. COSTA RICA: EUNED.
- GALLEGO, C. F. (2006). *ELABORACION Y PRESENTACION DE UN PROYECTO DE INVESTIGACION Y UNA TESIS*. BARCELONA: EDICIONS UNIVERSITAT.
- GARZA, E. G. (2008). *ADMINISTRACION DE LA CALIDAD TOTAL*. MEXICO: PAX MEXICO.
- GOMEZ, M. G. (2008). *CUANTIFICACION Y GENERACION DE VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO EXTENDIDA*. LEON: DEL BLANCO EDITORES.
- GUTIERREZ, E. R. *EL USUARIO DE LA INFORMACION*. EUNED.
- GUTIERREZ, E. R. (2006). *EL USUARIO DE LA INFORMACION*. EUNED.
- LONGENECKER, J. G. (2012). *ADMINISTRACION DE LA PEQUEÑAS EMPRESAS*. : CENGAGE LEARNING EDITORES.
- MENDOZA, V. A. (2011). *EL BANANO: EN LA PROVINCIA DE EL ORO*. PASAJE: P&C.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, G. A. (2013). *ACUEDO MINISTERIAL*. GUAYAQUIL.
- MOGUEL, E. A. (2005). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*. MEXICO: UNIVERSIDAD J. AUTONOMA DE TABASCO.
- NAMAKFOROSH, M. (2000). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*. MEXICO: LIMUSA.
- NARVAEZ, V. P. (2009). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION CIENTIFICA Y BIOESTADISTICA: PARA MEDICOS, ODONTOLOGOS Y ESTUDIANTES DE CIENCIAS DE LA SALUD* . SANTIAGO DE CHILE: RIL EDITORES.
- NARVAEZ, V. P. (2009). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION CIENTIFICA Y BIOESTADISTICA: PARA MEDICOS, ODONTOLOGOS Y ESTUDIANTES DE CIENCIAS DE LA SALUD*. SANTIAGO DE CHILE: RIL EDITORES.
- NAVAS ARA MA. JOSE, F. A.-A. (2012). *METODOS, DISEÑOS Y TECNICAS DE INVESTIGACION PSICOLOGICA*. MADRID: UNED.
- NEKANEBALLUERKA LASA, A. I. (2002). *DISEÑO EN INVESTIGACION EXPERIMENTAL EN PSICOLOGIA*. MADRID: PEARSON EDUCACION.
- OTAÑEZ, I. F. (2002). *LA HUELLA ECOLOGICA*. GUAYAQUIL: ABYA YALA.
- PARADIGMAS Y METODOS DE INVESTIGACION EN TIEMPOS DE CAMBIO*. (2007). CARACAS: EL NACIONAL.
- PORTER, M. (2009). *SER COMPETITIVO*. BARCELONA: DEUSTO.
- PROECUADOR. (2014). *QUE ES UNA CERTIFICACION INTERNACIONAL*.

CERTIFICACIONES INTERNACIONALES , 4.

SANCHEZ, J. S. (2012). *LOS METODOS DE LA INVESTIGACION*. MADRID: EDICIONES DIAZ SANTOS.

SERRANO, G. P. (2000). *MODELO DE INVESTIGACION CUALITATIVA EN EDUCACION SOCIAL Y ANIMACION SOCIO CULTURAL: APLICACIONES PRACTICAS*. MADRID: NARCEA EDICIONES.

SORIANO, C. S. (2007). *THE MARKETING MIX PROCESS*. MADRID: DIAZ DE SANTOS.

TORRES, C. A. (2006). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION: PARA ADMINISTRACION, ECONOMIA, HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES*. MEXICO: PEARSON EDUCACION.

ANEXOS

A1.-Entrevista al Sr. ALFONSO MORA SERRANO.

Propietario de una finca productora de banano quien es socio de una empresa exportadora y nos cuenta su experiencia.

Cuántas cajas de banano produce por hectárea?

En la actualidad con los debidos cuidados que este cultivo necesita llegamos a alcanzar 40 cajas de banano como mínimo.

A quien entrega su producción semanalmente?

Al ser socio de **ASOGUABO** tenemos el compromiso de venderles a ellos, ya que ellos respetan el precio oficial y eso es un incentivo para el pequeño productor.

Su personal está debidamente capacitado para las labores de agrícolas?

Se puede decir que si ya que aquí trabajo con mis hijos y otra persona más que conocen del trabajo, a diferencia de otros compañeros que deben contratar a personas que desconocen del trabajo en muchos casos y eso a la larga genera pérdidas.

Su producción de entrega es la misma todo el año o cambia en algunos meses?

Nosotros al tener un compromiso firmado con **ASOGUABO** debemos respetar el cupo que se nos asigna, esto es de la semana 1 a la 20 entregamos un cupo mayor y de la semana 21 a la 52 nuestro cupo disminuye.

Cual es valor actual de la caja de banano?

Mediante acuerdo el valor que recibimos es de 6.22 la caja de 43 libras

Cuántas hectáreas posee en la actualidad que estén dedicadas al uso exclusivo de la producción de banano?

Yo tengo 5 hectáreas que producen alrededor de 230 a 250 cajas de banano.

A2.- Entrevista al Ing. Agrónomo SERGIO ALEXANDRE MEDINA BERRUZ.

Experto en banano y ex funcionario de la multinacional DOLE.

Ing. Medina, según su experiencia como se ve el panorama bananero a futuro?

El sector bananero y dicha actividad desde hace mucho tiempo se lo considera un buen negocio, a pesar de los problemas en lo que tiene mucho que ver el precio de la caja oficial pero para mí ese es un problema de forma que se lo puede solucionar con la agrupación de los pequeños productores ya que estos son los que viven esta amarga experiencia cada vez y cuando.

Como experto bananero, en que porcentaje crece este sector cada año?

Este sector tiene un crecimiento del 2 al 5 por ciento por año, aunque debemos considerar los fenómenos climáticos y enfermedades que pueden afectar la producción, produciéndose un desfase a la hora de entregar la fruta que lo tiene que cubrir otro país y que en debemos hacer lo posible por recuperar ese cupo, es ahí el problema.

Que recomendaría para que por lo menos la parte fitosanitaria evite ese problema?

Lo ideal sería que los pequeños productores estén capacitados para contrarrestar y prevenir muchos inconvenientes.

A3.- ACTA DE 1ERA JUNTA DE ACCIONISTAS.

Asamblea Extraordinaria de Accionistas

O

Junta Extraordinaria de Socios

LA UNION S.A.

A los treinta días del mes de junio de año dos mil catorce, siendo las 17:00 p.m., en las instalaciones de la empresa **LA UNION S.A.** En Reunión Extraordinaria, se reúnen las siguientes personas:

Nombre Miembro Representado por: No. de Acciones/Cuotas

FERNANDO IVÁN DUMES PERALTA. El mismo 266.66, Por su apoderado,

ALFONSO JOSÉ MORA SERRANO 266.66, **JAVIER GUSTAVO NAVARRETE**

SÁNCHEZ 266.66 Suma de acciones o capital social 800. Todos los accionistas y

apoderados de accionistas de la mencionada compañía, para atender a la convocatoria

efectuada por el representante legal mediante comunicación escrita de fecha treinta de

Junio del dos mil catorce, la cual estableció el motivo exacto de ésta convocatoria

extraordinaria, dirigida a la dirección domiciliaria registrada en la compañía por cada

uno de ellos. Se hace constar que durante el término de la convocatoria, los libros de la

compañía y demás elementos exigidos por la ley estuvieron a disposición de los

accionistas en las oficinas de **LA UNION S.A.**

También concurrió a la reunión el Revisor **Fiscal William Villamar Alcivar**, por invitación que se le efectuó.

A continuación la asamblea ratificó el orden del día establecido en la convocatoria:

ORDEN DEL DIA:

1. Verificación del quórum;
2. Elección de presidente y secretario de la asamblea;
3. Informe del Representante Legal;
4. Elección de Junta Directiva;
5. Aceptación por parte de los nuevos elegidos.
6. Lectura y aprobación del Acta de la reunión y autorización para registro mercantil.

1.- Verificación de quórum. El Presidente de la Empresa, **FERNANDO IVÁN DUMES PERALTA** informó que se encontraban representadas en esta reunión 3 Acciones (número de acciones o cuotas sociales) de un total de \$800 que integran el capital suscrito y pagado de la empresa, y que, en consecuencia los presentes podían constituirse en (Asamblea o Junta) con capacidad para deliberar y tomar decisiones. Del total de (acciones o cuotas sociales) representadas en la (Asamblea o Junta), 1#054 correspondieron a (accionistas o socios) presentes en la (Asamblea o Junta) y 2#036 que estuvieron representadas por apoderados.

2.- Elección de presidente y secretario de la asamblea. Por unanimidad fueron elegidosal **Sr. FERNANDO IVÁN DUMES PERALTA** como presidente y el **Sr. ALFONSO JOSÉ MORA SERRANO** como secretario.

3.-Informe del Representante Legal y de la Junta Directiva el **Sr. JAVIER GUSTAVO NAVARRETE SÁNCHEZ**, expresó lo siguiente:

GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCIÓN ECONOMIA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS

Señores accionistas:

Tal como se anotó en la respectiva convocatoria de Asamblea Extraordinaria, es necesario hacer cambios en la actual Junta Directiva. Pues debido a la posesión de la **Sr. JAVIER GUSTAVO NAVARRETE SÁNCHEZ** como **GERENTE GENERAL**.

Por lo que es importante que se hagan los respectivos conocimientos en dicha decisión de la administración, etc.

4.- Elección de Junta Directiva. La (Asamblea de Accionistas o Junta de Socios), una vez escuchado el informe del Representante Legal, ha decidido discutir el cambio de los Miembros de la Junta Directiva, de tal manera que por decisión unánime de todos los (Accionistas o Socios), se conforma la Junta Directiva y sus respectivos suplentes, dejando sin efectos la actual Junta Directiva que aparece inscrita en la Cámara de Comercio de Machala. La nueva Junta Directiva. Quedará de la siguiente manera:

Junta Directiva (Principales):

Primer renglón:

SR. FERNANDO IVÁN DUMES PERALTA

C.C. No.0705254902 de EL GUABO

Segundo renglón:

Sr. ALFONSO JOSÉ MORA SERRANO

C.C. No.0950473934 de EL GUABO

Tercer renglón:

Sr. JAVIER GUSTAVO NAVARRETE SÁNCHEZ

C.C. No.1206720813 de EL GUABO

Suplentes de la Junta Directiva

Primer renglón:

SR. LUIS ENRIQUE NARVAEZ ESPARZA

C.C. No.1206790356 de SANTA ROSA

Segundo renglón:

SR: JACINTO MANUEL PAREDES PALMA

C.C. No.0958549351 de BALAO

Tercer renglón:

SR. CRISTIAN JOSE SAMANIEGO GARCIA

C.C. No.1206725468 de BALAO

5.- Aceptación por parte de los nuevos elegidos. Estando presente las tres (3) personas nombradas como miembros principales de la Junta Directiva, al igual que las tres (3) personas nombradas miembros suplentes de la Junta Directiva de **LA UNION S.A.** Los seis (6) aceptan expresamente tan honrosa designación.

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.

6.- Lectura y aprobación del acta de la reunión y autorización para registro mercantil. El Secretario dio lectura a la presente acta, la cual fue aprobada por los presentes.

De igual manera, la Asamblea de Accionistas en pleno, ordenan al Representante Legal para que haga la respectiva inscripción de ésta Acta de Asamblea Extraordinaria ante la Cámara de Comercio de Machala, entidad que hará la correspondiente inscripción y publicidad de la nueva Junta Directiva (Principal y Suplente) elegida.

Habiéndose agotado el orden del día y no habiendo otro asunto que tratar, el Presidente de la asamblea levantó la sesión siendo las 19:00.

PRINCIPALES

Junta Directiva

Acepto:

Acepto:

Sr. JAVIER GUSTAVO NAVARRETESr. FERNANDO IVÁN DUMES

Gerente General Presidente

Acepto:

Sr. ALFONSO JOSÉ MORA

Secretaria

SUPLENTE

Acepto:

Acepto:

SR. LUIS ENRIQUE NARVAEZ

SR. CRISTIAN JOSE SAMANIEGO

Acepto:

SR. CRISTIAN JOSE SAMANIEGO

A4.- PERSONAL DE ALTA GERARQUIA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA.

OBJETIVO GENERAL:

- Producir y comercializar banano al mercado internacional.

OBJETIVO ESPECIFICO:

- Ayudar al pequeño productor a ser exportador de lo que produce.
- Identificar a esta actividad como una oportunidad para mejorar la calidad de vida de los involucrados en el proceso.
- Reducir el impacto ambiental.

MANUAL DE FUNCIONES

ÁREA ADMINISTRATIVA

GERENTE GENERAL Y JEFE DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS

Sr. Javier Gustavo Navarrete Sánchez.

Sexo: Hombre

Edad: 40

Nacionalidad: Ecuatoriana

Estudios: Título Universitario: Ingeniera en Marketing.

Experiencia: 5 – 8 años

Valores: Éticos y morales, responsabilidad, humildad y lealtad.

Salario: 1000,00 Dólares americanos

GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCION ECONOMIA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS

Horas de Trabajo: 40 horas semanales

Funciones

- Planificar estrategias comerciales y de mejoramiento de la productividad.
- Evaluar y analizar resultados.
- Contratar si es requerido jefes de departamentos y supervisores.
- Programar de forma anual, capacitaciones para socios y empleados.
- Firmar contratos y hacer convenios.
- Trabajar en conjunto con los jefes departamentales.
- Encargarse del abastecimiento y control de insumos de la empresa.
- Elaborar cartera de clientes.
- Elaborar periódicamente informe de ventas.
- Establecer tácticas y estrategias de ventas.
- Establecer planes de ventas.
- Proponer y establecer límites básicos de ventas.
- Establecer contratos con clientes.
- Brindar asesoría a los clientes potenciales y clientes frecuentes.
- Establecer clientes potenciales.

DEPARTAMENTO FINANCIERO

- **CONTADOR**

Sr. Alfonso José Mora

Sexo: Hombre

Edad: 42

Nacionalidad: Ecuatoriana

Estudios: Ing. (a) Contabilidad y auditoria

Experiencia: 5 años

Valores: Éticos y morales, responsabilidad, humildad y lealtad.

Salario: 800.00 dólares americanos

Horas de Trabajo: 40 horas de trabajo

Funciones

- Revisar que todo factura o sea adecuado facturado.
- Controlar entrada y salida de insumos.
- Registrar los movimientos contables de la empresa.
- Pagar proveedores.
- Revisar la validez de las facturas.

DEPARTAMENTO TÉCNICO.

- **JEFE DEL DEPARTAMENTO TÉCNICO.**

Sr. Fernando Iván Dumes

Sexo: Hombre

Edad: 45 Años

Nacionalidad: Ecuatoriana

Estudios: Ingeniera en Comercio Exterior

Experiencia: 12 años

Valores: Éticos y morales, responsabilidad, humildad y lealtad.

Salario: 800.00 dólares americanos

Horas de Trabajo: 54 horas de trabajo

Funciones

- Realizar la planificación técnica de las actividades a ser llevadas a cabo por los empleados.
- Establecer un manual de funciones para el personal de la empresa
- Llevar el control de producción y requerimientos de la misma
- Elaborar informes de producción.
- Realizar informes acerca de las labores de este departamento.
- Analizar y asegurar el óptimo nivel de calidad del producto.

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.



A5.- En la Asociación de Pequeños Productores de El Guabo, junto al Logo.



A6.- Junto a la Gerente de ASOGUABO, la Ing. LIANNE ZOETEWELJ.

**GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCIÓN ECONOMÍA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS**

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.



A7.- Plantaciones de Banano, debidamente apuntaladas, en el Guabo-El Oro.



A8.- Cajas de banano listas para ser estibadas en los contenedores.

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.



A9.- Estibadores colocado cajas de banano en zona de pre embarque al contenedor.



A10.- Banano en tinas de desmanche.

**GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCIÓN ECONOMÍA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS**

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO PARA BENEFICIO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR.



A11.- Cajas de banano previo pesaje.



A12.- Junto a Alfonso Mora, pequeño productor de banano de El Guabo-El oro.

**GARY JONAS PAREDES SALCEDO
ECONOMIA, MENCION ECONOMIA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS**