



**UNIVERSIDAD LAICA "VICENTE ROCAFUERTE" DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR**

Tema:

**"FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO  
BARRAGANETE (MUSA PARADISÍACA)  
HACIA EL MERCADO CHILENO"**

AUTORES

**CEDENO MOREIRA GABRIEL ALEXANDER  
ORDÓÑEZ PONCE JENIFFER TATIANA**

TUTORA

**MCE. Lic. LORENA ACOSTA ACOSTA**

**Guayaquil- Ecuador**

**2014-2015**



## **UNIVERSIDAD LAICA "VICENTE ROCAFUERTE" DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

### **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

Guayaquil, Agosto 2015

En mi calidad de tutor de la tesis de grado titulada **"FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE (MUSA PARADISIACA) HACIA EL MERCADO CHILENO."**Elaborada por los egresados **Cedeño Moreira Gabriel Alexander** y **Ordoñez Ponce Jeniffer Tatiana**, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado la investigación en todas sus partes y de haber realizado el informe final esta apta para la sustentación.

Atentamente

-----  
**MCE. Lic. LORENA ACOSTA ACOSTA**

## DEDICATORIA

Dedicamos la presente investigación en primer lugar a Dios, quien nos ha permitido la perseverancia y fuerza para salir adelante.

A nuestros padres, pilares esencial en nuestras vida, siempre nos han apoyado ante cada decisión que hemos tomado y han guiado las acciones por el camino del bien.

A nuestros hermanos, que colman de alegría nuestras vida y para quienes esperamos ser un ejemplo a seguir, y finalmente y no menos importante a los profesores y tutora, quienes nos han brindado y transmitido sus valiosos conocimientos.

Igualmente, consignamos un reconocimiento especial a nuestros compañeros y amigos por su apoyo.

Gracias.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios quien ha mantenido viva nuestra fe en el camino de nuestra vida y a quien atribuyo todos mis propósitos cumplidos.

A nuestros padres y hermanos por su apoyo absoluto y su amor infinito, quienes han sido nuestra fortaleza y por quienes nos esfuérzanos día a día.

A la Escuela de Comercio Exterior y a cada una de las personas que participaron en este proyecto de investigación con su granito de arena.

¡Muchas Gracias!

## ÍNDICE

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR .....	II
DEDICATORIA .....	III
AGRADECIMIENTO .....	IV
ÍNDICE .....	V
ÍNDICE DE TABLAS .....	VIII
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	X
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	XI
INTRODUCCIÓN .....	1
1.    MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN. ....	3
1.1.    TEMA .....	3
1.2.    PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA. ....	3
1.3.    FORMULACIÓN DEL PROBLEMA. ....	5
1.4.    DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA. ....	5
1.5.    JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN. ....	6
1.6.    SISTEMATIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN. ....	6
1.7.    OBJETIVOS GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN. ....	7
1.8.    OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA INVESTIGACIÓN. ....	7
1.9.    LÍMITE DE INVESTIGACIÓN .....	8
1.10.    IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES. ....	8
1.11.    HIPÓTESIS .....	9
1.12.    OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES. ....	10
CAPÍTULO II .....	11
2.    FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA .....	11
2.1.    ANTECEDENTES REFERENCIALES Y DE INVESTIGACIÓN .....	11
2.2.    MARCO TEÓRICO REFERENCIAL .....	12
2.2.1.    El plátano en el Ecuador .....	12
2.2.2.    El banano .....	14

2.2.3. Cómo distinguir el banano del plátano .....	15
2.2.4. Tipos de plátano.....	16
2.2.5. El plátano barraganete.....	18
2.2.6. Características del banano barraganete .....	20
2.2.7. El plátano barraganete en la salud .....	21
2.2.8. Estadísticas del plátano barraganete .....	22
2.2.9. Principales empresas exportadoras del plátano .....	26
2.2.10. DESCRIPCIÓN DE PRODUCTO: .....	27
2.3. MARCO LEGAL .....	28
2.3.1. Organismos relacionados con los procesos exportación .....	28
2.3.1.2. SRI .....	29
2.3.1.3. Ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca (MAGAP). .....	30
2.3.1.4. Corporación de promoción y exportación e inversión (CORPEI) .....	30
2.3.1.5. Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) .....	31
2.3.1.6. Ministerio de industrias y productividad (MIPRO) .....	32
2.3.1.7. Asociación Latinoamérica de Integración (ALADI) .....	33
2.3.1.8. Acuerdo Comercial Chile – Ecuador ACE 32-ACE 65.....	33
2.4. MARCO CONCEPTUAL .....	34
2.4.1. Estudios de Factibilidad .....	34
2.4.2. Industria.....	35
2.4.3. Ventas.....	35
2.4.4. Comercio exterior.....	36
CAPITULO III.....	37
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	37
3.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN .....	37
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA .....	37
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	37

<b>3.4. RECURSOS: FUENTES CRONOGRAMAS Y PRESUPUESTO PARA LA RECOLECCIÓN</b> .....	38
<b>3.5. TRATAMIENTOS A LA INFORMACIÓN.- PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS</b> .....	39
<b>3.6. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS</b> .....	47
<b>CAPÍTULO IV</b> .....	48
<b>4. LA PROPUESTA</b> .....	48
<b>4.1. Título de la Propuesta</b> .....	48
<b>4.2. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA</b> .....	48
<b>4.3. OBJETIVO GENERAL DE LA PROPUESTA</b> .....	50
<b>4.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA PROPUESTA</b> .....	51
<b>4.5. IMPACTO/PRODUCTO/BENEFICIO OBTENIDO</b> .....	51
<b>4.5.1. Impacto</b> .....	52
<b>4.5.2. Producto</b> .....	52
<b>4.5.3. Beneficio Obtenido</b> .....	55
<b>4.5.4 ANÁLISIS FINANCIERO</b> .....	56
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	76
<b>ANEXOS</b> .....	78

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Delimitación del problema.....	5
Tabla 2 Operacionalización de las variables.....	10
Tabla 3 Diferencia entre el plátano y el banano .....	16
Tabla 4 Tipos de Plátanos.....	18
Tabla 5 Estructura de subpartida Nacional .....	21
Tabla 6 Principales empresas de exportación del plátano .....	26
Tabla 7 Principales países donde se exporta .....	27
Tabla 8 Empresa dedicada a la exportación de Plátano.....	40
Tabla 9 Factor que afectan a las empresas de exportación de plátano .....	41
Tabla 10 Empresas dedicadas a la exportación de plátano .....	42
Tabla 11 Nivel de las empresas de exportación de plátano .....	43
Tabla 12 Empresa de exportación de plátano con mano de obra calificada .....	44
Tabla 13 Nivel de conocimiento en personal para la exportación de plátano .....	45
Tabla 14 Calidad de servicios en las empresas de exportaciones de plátanos.....	46
Tabla 15 Activo no corriente .....	56
Tabla 16 Área administrativa .....	57
Tabla 17 Inversión inicial .....	57
Tabla 18 Ingreso por venta .....	58
Tabla 19 Material directo del plátano .....	58
Tabla 20 costo total materiales directos del plátano.....	59
Tabla 21 Mano de obra directa fija .....	59
Tabla 22 Costo total mano de obra directa .....	59
Tabla 23 Presupuesto en costo indirectos de fabricación.....	60
Tabla 24 Costo de producción total .....	60
Tabla 25 Sueldos y salarios .....	61
Tabla 26 Presupuesto de sueldo y salarios.....	61
Tabla 27 Presupuesto de servicios básicos para la administración.....	61
Tabla 28 Presupuesto de suministro de oficios .....	61
Tabla 29 Presupuesto de asesorías contables.....	62
Tabla 30 Presupuesto de internet y celular .....	62

Tabla 31 Presupuesto de permisos .....	62
Tabla 32 Presupuesto de depreciación área administrativa .....	62
Tabla 33 Presupuesto de mantenimiento .....	62
Tabla 34 Gastos administrativos .....	63
Tabla 35 Presupuesto de transporte para comercialización.....	63
Tabla 36 Presupuesto de comisión en ventas .....	63
Tabla 37 Presupuesto de publicidad .....	64
Tabla 38 Gasto de venta .....	64
Tabla 39 Capital de trabajo .....	64
Tabla 40 Ciclo de efectivo .....	64
Tabla 41 Capital de trabajo .....	65
Tabla 42 Amortización préstamo.....	65
Tabla 43 Amortizaciones .....	67
Tabla 44 Estados de resultados integrales proyectados.....	67
Tabla 45 Flujo de caja proyectado .....	68
Tabla 46 Calculo de TIR y VAN.....	69
Tabla 47 Estados de situación financiera proyectados .....	70
Tabla 48 Pasivos .....	71
Tabla 49 Costo Fijos .....	72
Tabla 50 Índices de rentabilidad .....	73

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Evolución exportaciones sector banano y plátano .....	23
Gráfico 2 Principales destino de las exportaciones de sector banano y plátano .....	23
Gráfico 3 Balanza comercial Ecuador .....	24
Gráfico 4 Comercio integral Ecuador sobre valor exportaciones totales.....	25
Gráfico 5 Estructura de las exportaciones del Ecuador .....	25
Gráfico 6 Empresa dedicada a la exportación de Plátano.....	40
Gráfico 7 Factor que afectan a las empresas de exportación de plátano .....	41
Gráfico 8 Empresas dedicadas a la exportación de plátano.....	42
Gráfico 9 Nivel de las empresas de exportación de plátano .....	43
Gráfico 10 Empresa de exportación de plátano con mano de obra calificada .....	44
Gráfico 11 Nivel de conocimiento en personal para la exportación de plátano.....	45
Gráfico 12 Calidad de servicios en las empresas de exportaciones de plátanos .....	46

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Plantaciones de platina en Ecuador .....	13
Ilustración 2 Plátano.....	15
Ilustración 3 Producción del Plátano .....	17
Ilustración 4 Plátano Barraganete.....	19
Ilustración 5 Plantas de Plátano.....	20
Ilustración 6 Cajas de Plátano.....	21
Ilustración 7 Planta del plátano Barraganete .....	22
Ilustración 8 Exportación del plátano .....	27
Ilustración 9 Cajas de Plátanos para la exportación.....	31
Ilustración 10 Cajas Plátano Barraganete exportación .....	33
Ilustración 11 Producto el plátano.....	51
Ilustración 12 Plátano Producto .....	52
Ilustración 13 Características técnicas del plátano Barraganete.....	53
Ilustración 14 Realizando las encuestas a los habitantes de San Francisco de Chila de la provincia de Manabí.....	78
Ilustración 15 Realizando las encuestas a los habitantes de San Francisco de Chila de la provincia de Manabí.....	79
Ilustración 16 Realizando las encuestas a los habitantes de San Francisco de Chila de la provincia de Manabí .....	80

## **RESUMEN**

El tema “Factibilidad de exportación del Plátano Barraganete (Musa Paradisiaca), tiene como objetivo, analizar la exportación trascendental del mismo hacia Chile, siendo este país uno de los principales importadores y socio estratégico para con el Ecuador. Se debe agregar que el plátano es uno de los productos con mayor cantidad de nutrientes y su contenido es requerido y demandado por el comercio internacional. La metodología aplicada es descriptiva, bibliográfica, y exploratoria, realizando encuesta en el sector de San Francisco de Chila perteneciente al cantón el Carmen provincia de Manabí, a los productores y además la vinculación en el mercado de Chile a base de la creación de una cooperativa de producción denominada en el mercado interno San Francisco de Chila. Los resultados obtenidos manifiestan un interés latente en la producción y agrupación para coordinar las estrategias dirimientes para el mercado ya descrito. Esta integración permitirá que los costos se reduzcan, además de entablar nuevos proyecto que permitan un aporte a nuevas plazas de trabajo. En conclusión el exportar el plátano barraganete se conseguiría un aporte directo e importante a la balanza comercial a los productores del sector y a la comunidad en general. Además, la investigación, buscó en la propuesta, que los productores agrupados entre sí, con la finalidad primaria de formar una cooperativa de productores de plátano, conociendo que con la integración y la unión de sus integrantes, aprovechar los beneficios, obteniendo ayuda a través de una persona jurídica, con plena autonomía y competencia para incursionar en el mundo comercial, tanto local como internacional., Los beneficios serian, poder llevar sus productos a mercados extranjeros, tener capacitaciones referentes a los mantenimientos de sus fincas, obtener mejores precios sus productos, ya que comprarían al por mayor, obtención de créditos, y muchos otros beneficios.

**PALABRAS CLAVES      PRODUCCIÓN      MERCADO      PLÁTANO**

## INTRODUCCIÓN

El tema relacionado a la factibilidad de la exportación del plátano barraganete es parte del producto interno bruto del Ecuador, sin embargo su exportación, amerita una extensión más asequible, siendo necesario que como objetivo se establezca la incorporación del mercado chileno como cliente directo de la industria ecuatoriana, dando prioridad al inversionista chileno para que se adapten a los convenios existente y así poder llegar con la calidad y exclusividad del plátano a los hogares del mercado indicado.

Se establece un monopolio de exportación, muchas veces en donde el que más ofrece tiende a despertar el interés de los agricultores, para medir sus esfuerzo en ese mercado, la población chilena tiene una gran exigencia en calidad y nutrientes en el plátano lo que busca extender la producción ecuatoriana al desglose de nuevas alternativas de comercialización vinculando convenio en el UNASUR, ALBA, ALADI, o cualquier gestión de tratados vinculados entre países en la comercialización internacional.

La realidad de la producción ecuatoriana referente al plátano, acentúa la necesidad de inversión y respaldo por parte de los gobierno locales, dando prioridad a los insumos y a la experticia en el cultivo de plátano barraganete, además de la propia actividad de comercialización a países del continente, en donde se requiere la fruta para diferentes platos de la gastronomía internacional.

En el capítulo uno se realiza un estudio sistemático del problema y de las interrogantes que se van a resolver en la presente investigación, detallando los objetivos y la variedad de acciones a realizar para la correcta acción de los procesos de exportación. Además se justifica el cultivo y participación directa de los agricultores al mercado internacional, contando con créditos privados y gestionando acciones del gobierno basados en convenios y tratados para delimitar los impuestos y las normativas internacionales.

En el capítulo dos se realiza un estudio concreto de los principales beneficios de plátano, su participación directa dentro del mercado chileno, características

relacionadas a su reglamentación, además de los orígenes principales del plátano y su extensión en la salud y en la gastronomía ecuatoriana y chilena, además del marco legal referente a los organismos participantes.

En el capítulo tres, se plantea la metodología utilizada en donde se describen los métodos descriptivos, analíticos, bibliográficos y exploratorios, junto a los instrumentos utilizados como la observación, encuestas y entrevistas para proceder a la recolección de esos resultados.

En el capítulo IV se plantea la propuesta que es de interés de los agricultores del sector de San Francisco de Chila, provincia de Manabí, en donde al establecerse el interés de formar una agrupación en términos de cooperativa con el fin de mejorar los precios de los insumos y adecuar nuevos mercado para que, unida la producción pueda disminuir los gastos y de esa forma cada socio de la agrupación obtener una mejor rentabilidad por la producción del plátano barraganete.

## **CAPÍTULO I**

### **1. MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN.**

#### **1.1. TEMA**

**Factibilidad de exportación del plátano barraganete (musa paradisíaca) hacia el mercado chileno.**

#### **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

La provincia de Manabí, es la mayor productora de plátano barraganete en el territorio ecuatoriano, con mayor concentración en el cantón El Carmen. Según estudios realizados el 95% de la producción ecuatoriana proviene de ese cantón manabita, sin embargo, hoy en día los grandes monopolios y los intermediarios han hecho que los productores de plátano barraganete se vean perjudicados.

En el Carmen, provincia de Manabí, los productores son afectados, ya que no han tenido la oportunidad de llevar sus productos al exterior por diversos motivos, sean económicos, falta de conocimientos, falta de políticas claras, y el abandono por parte de las autoridades de turno; todo esto, ha hecho que los productores acepten las condiciones interpuestas por los grandes monopolios e intermediarios, que en alguno de los casos, están relacionados entre sí.

Estos intermediarios no son empresas procesadoras o consumidores finales, provocando que la cadena logística sea más extensa, encareciendo así al producto y afectando el precio para los productores como consumidores; ya que los pequeños productores venden la fruta a un menor precio a los intermediarios, y los consumidores tienden a pagar un precio elevado para adquirir el producto.

Estos productos vendidos a los intermediarios pierden competitividad con relación a los que produce un productor grande, con capacidad de vender al consumidor final y a precio más bajo ya que su cadena logística es más corta.

La problemática que se intenta solucionar en el presente proyecto de investigación, por lo cual motiva su realización, está enmarcada en el no aprovechamiento por fragmento de inversionistas de la provincia, de una gran diversidad de recursos naturales agrícolas existente en Manabí, en la cual se destaca la explotación intensiva del plátano barraganete, por lo cual es de gran aceptación en mercados chilenos.

En la actualidad, el plátano está siendo explotado por debajo de la medida de las potenciales de producción que tienen la provincia de Manabí, de forma especial en la zona norte, donde se concentra el 80% de la producción, especialmente en el cantón El Carmen que proporciona el 63% de las producciones y exporta alrededor de 300.000 cajas de plátano por mes.

Los primordiales orígenes que se pueden atribuir a la falta de nuevos emprendimientos empresariales en esta línea de producción de exportación de plátano barraganete son los siguientes:

- Prácticas empresariales empíricas, carentes de un direccionamiento importante en el mundo del negocio, así como una plataforma organizacional conforme a las necesidades del entorno competitivo actual.
- Falta de capacitación y de estudios técnicos que muestren la localización estratégica para empezar los nuevos emprendimientos empresariales, los procesos productivos sugeridos para agregar valor a los negocios.
- Inexperiencia de los montos de inversión solicitados para ubicar proyectos de este tipo, así como el de los costos y gastos operacionales, utilidades, ingresos, flujos de fondos, necesidades y fuentes de financiamiento.

### 1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

La provincia de Manabí, es un territorio de gran potencial comercial y a la vez productivo, así lo establece el análisis económico estadístico oficial, debido a los porcentajes señalados, se posiciona como una de las tercera más importante del país, por su producción (6%), en cuanto a la población (10%) y por último en extensión territorial (7%) con una economía sustentable primordialmente en lo que son las actividades agropecuarias y pesqueras con un (53%) de productividad y en disminución en cuanto a las actividades turísticas y comerciales con un (26%) de producción.

En el presente trabajo de investigación, busca fijarse dentro del proceso de reconversión productiva que intenta forjar a empresarios con una costumbre y cultura empresarial que se basa en las capacidades del trabajo. Está visualizado en demostrar la factibilidad de comercializar y exportar plátano barraganete de alta calidad que cumpla las necesidades y las expectativas y requisitos de los mercados chilenos y demás objetivos de los inversionistas.

¿Cuál es la ventaja de exportar plátano barraganete hacia el mercado chileno?

### 1.4. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.

La delimitación del problema se basa en el campo del comercio exterior, área de exportación hacia el mercado chileno, partiendo como origen San Francisco de Chila de El Carmen provincia de Manabí.

Tabla 1 Delimitación del problema

<b>CAMPO</b>	<b>COMERCIO EXTERIOR</b>
<b>ÁREA</b>	SATISFACER NECESIDADES DE EXPORTACIÓN
<b>PERIODO</b>	2015
<b>MARCO ESPACIAL</b>	CHILE
<b>LUGAR</b>	<b>SAN FRANCISCO DE CHILA EL CARMEN – MANABÍ</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

### **1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.**

Desde hace varios años y hasta la actualidad, los pequeños productores de plátano barraganete se han visto obligados a aceptar los precios que los grandes productores y los intermediarios ofrecen por la caja de plátano barraganete, sin respetar el precio oficial puesto por las autoridades gubernamentales de turno.

El precio oficial de la caja de plátano barraganete de 50 libras es USD. 7.00, precio que casi nunca es respetado por grandes empresas e intermediarios.

Este problema se ve con más frecuencia en la época alta, es decir, en las temporadas invernales, ya que existe una sobre oferta de producción y los productores se ven obligados aceptar los precios impuestos; entre mayor es la producción, mayor es el impacto económico a este sector agrícola y por ende a la economía del país.

Al estudiar la factibilidad del plátano barraganete se detallarán las oportunidades y las expectativas que conlleva para las empresas y las características para desarrollarse en las exportaciones.

### **1.6. SISTEMATIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.**

Manabí es una provincia potencialmente rentable a nivel nacional y más que toda apta para que se inviertan capitales frescos. Probablemente esas potencialidades no han sido aprovechadas apropiadamente, así mismas que nuestra provincia al igual que en nuestro país.

Aun así se enfrenta a un tremendo desafío de encontrar el camino para poder acceder al desarrollo, mediante una transformación productiva en un contexto de democracia política, apertura económica y sobretodo participación por parte del Estado, y así poder facilitar una mayor participación con la sociedad civil, dinamice su economía y sentar, nuevas bases para el desarrollo y equidad social.

Para esto es necesario contar con la participación de un contingente creciente de una forma directa mediante la cual busquen oportunidades de negocios orientados hacia el mercado chileno.

- ✚ ¿Qué variedad de plátano produce el Ecuador?
- ✚ ¿A qué países de América Latina se exporta el plátano barraganete?
- ✚ ¿Qué tratados y preferencia conlleva a la exportación del plátano barraganete?
- ✚ ¿Cuál es su resultado rentable en la exportación del plátano barraganete a Chile?
- ✚ ¿Cuáles son los requisitos necesarios para la exportación del plátano barraganete?
- ✚ Tendencias de precio y comercialización del plátano barraganete para exportar en el mercado de Chile.
- ✚ ¿Cuáles son las normas o las exigencias del mercado, en lo que concierne al rubro del plátano?
- ✚ ¿Qué aceptación tendrá en el mercado chileno?

### **1.7. OBJETIVOS GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN.**

Analizar la factibilidad de exportar plátano barraganete hacia el mercado chileno, y mejorar el nivel de vida de los productores.

### **1.8. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA INVESTIGACIÓN.**

- Describir las fuentes de producción, procesos, y cuidados del plátano barraganete con el fin de exportarlo al mercado chileno.
- Evaluar la tendencia de la exportación de plátano barraganete al mercado chileno, mediante estadísticas de importación realizadas y el contexto de ciudadanos chilenos, utilizando información descrita en fuente primaria y secundaria, además de un estudio relevante de forma analítica.

- Organizar la posible creación de una asociación de productores en el recinto San Francisco de Chila del cantón el Carmen provincia de Manabí - Ecuador

## **1.9. LÍMITE DE INVESTIGACIÓN**

La investigación se realiza en base a la producción existente en el sector de San Francisco de Chila del cantón El Carmen, en donde existen alrededor de trescientos agricultores en un promedio de dos mil hectáreas con una producción de nueve mil toneladas semanales, llegando a una producción anual de cuatrocientos treinta y dos mil toneladas.

## **1.10. IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES.**

### **Variable independiente**

#### Estudios de factibilidad

El estudio de factibilidad son los objetivos, alcances y restricciones sobre un determinado sistema, además proporciona un modelo lógico de un alto nivel del sistema actual ya existente. A partir de esto se resuelven los problemas para el nuevo sistema examinando cada una de las posibles soluciones.

### **Variable dependiente**

#### Exportación del plátano barraganete

Es un cultivo significativo para la nutrición mundial y el Ecuador no es la excepción. Además, es un rubro de exportación trascendente y una fuente sustancial de empleo en muchas zonas del país. Se estima que la

importancia que el cultivo tiene, es preciso que existan herramientas confiables para que el agricultor manipule su cultivo de una forma adecuada y rentable.

#### Incidencia en el mercado Chileno

El mercado ecuatoriano de plátano para exportar podría determinarse como un monopolio, por el que, unos pocos intermediarios, adquieren fruta a un gran número de pequeñas explotaciones que operan con una escasa organización colectiva.

### **1.11. HIPÓTESIS**

#### **Hipótesis General**

La producción y elaboración del plátano barraganete representa técnicamente ser factible de desarrollar., logrando ser económicamente rentable.

#### **Hipótesis Particular**

Estudio sobre la factibilidad de elaboración y exportación del plátano barraganete hacia el mercado chileno y determinar su incidencia para las empresas en la ciudad de Guayaquil.

## 1.12. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.

Tabla 2 Operacionalización de las variables

<b>Variable Independiente</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Indicador</b>	<b>ÍTEMS</b>
Estudios de factibilidad	Aplicación de recursos y condiciones requeridas.	Distribución y comercialización del producto	<p>Aceptabilidad en su consumo</p> <p>Análisis del consumidor</p>	<p>Consumidor</p> <p>Competencia</p> <p>Comercialización</p>
<b>Variables Dependientes</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Indicador</b>	<b>ÍTEMS</b>
Exportación del plátano barraganete	Aprovechamiento de los recursos	Demandas en el mercado, con respecto al consumidor	<p>Procesos productivos</p> <p>Viabilidad del negocio</p>	<p>Eficiencia</p> <p>Coordinación</p> <p>costos</p>
<b>Variables Dependientes</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Indicador</b>	<b>ÍTEMS</b>
Incidencia en el mercado Chileno	Recursos especializados de los insumos proyectados	Asegurarse que los beneficios excedan a los costos	<p>Proceso y servicios de apoyo</p> <p>Ingresos y costos del producto</p>	<p>Hábitos de consumo</p> <p>Beneficios</p>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

## CAPÍTULO II

### 2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

#### 2.1. ANTECEDENTES REFERENCIALES Y DE INVESTIGACIÓN

El plátano, así mismo el banano, es nativo de la región indo / malaya. Para el siglo 3 A.C. en el Mediterráneo simplemente se reconocía de la fruta por su leyenda. Se pretende que llegó a Europa en el siglo 10 D.C. y que marinos la han llevado a América.

El plátano corresponde a la familia Musáceas y prevalecen dos especies la Musa Cavendish que es el banano que se consume crudo y la Musa Paradisiaca que es el plátano macho y que se consume cocido.

La planta es una herbácea perenne enorme con raíz corto y tallo supuesto que se deriva de la unión de diversos foliares, es cónico y la altura consigue alterar de 3.5 metros a 7.5 metros, acabando en una corona de hojas.

**Su cultivo requiere un clima cálido y una persistente humedad en el aire. Precisa una temperatura media entre 26° C y 27 ° C con aguaceros prolongados y bien distribuidos. El desarrollo se contiene a temperaturas menores de 18° C y se originan deterioros a temperaturas menores de 13° C y mayores de 45 ° C. La luz solar no tiene superior secuela en circunstancias tropicales pero si en zonas sub tropicales. (Bautista, Bolaños, Asakawa, & Villegas, 2015)**

El viento es un factor significativo a considerar ya que puede inducir pérdidas en la utilidad hasta de un 20%. El cultivo tiene una gran pasividad a la acidez del suelo consiguiendo andar entre un pH entre 4.5-8.0. Designa suelos bien drenados, fértiles, filtrables y ricos en potasio. El plátano al igual que otras

especies de la misma familia componen una de las mayores fuentes de carbohidratos para millones de seres humanos en África, Latino América, El Caribe, Asia y el Pacífico.

## 2.2. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.

### 2.2.1. El plátano en el Ecuador

El Ecuador, desde hace mucho tiempo ha producido plátano barraganete y exportado, apareciendo con más fuerza en la década de los 90 alcanzando su punto máximo en el año 1997 con 101.944 toneladas, (precio FOB en Dólares 15'535.000) dentro de la década, cifra que es superada en el 2000 y 2001 llegando 113.918 toneladas, (Precio FOB, en Dólares 17'985.000), de acuerdo al Banco Central.

En Ecuador se producen vanguardias de plátanos a nivel mundial, aunque este no tenga un territorio y una población tan grande, proporciona cerca del 10% de la producción en el mundo del plátano.

Ecuador cultiva cerca de 6 millones de toneladas de plátanos, al año, la cual la mayor partes para exportar, es por esa razón que Ecuador ocupa el primer lugar a nivel mundial como exportador, a diferencia de China e India que son mayores productores pero en términos absolutos, aunque tengan un gran consumo interno.

**“Fundamenta en un producto de calidad, a precio competitivo, distribuido mediante alianzas estratégicas que permiten un acercamiento óptimo al consumidor, minimizando costos de marketing y brindando soporte al cliente directo (distribuidor)”. (Peña, y otros, 2012)**

Ilustración 1 Plantaciones de platina en Ecuador



**Tomada por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Ecuador tiene un clima favorable para el cultivo de plátanos y otras frutas exóticas para países de América del Norte, en muchos casos, las personas han afirmado que Ecuador produce y exporta los plátanos más sabrosos del mundo, aunque tenga riesgo en el cultivo como lo es la humedad.

Ecuador introdujo como divisa oficial del país el dólar estadounidense en el 2000, lo que ha protegido la económica de riesgos monetarios, inflación, fenómenos habituales, lo que ha hecho que el comercio en Ecuador sea falto de problemas y previsible.

**“Ecuador es el primer exportador a nivel mundial de bananos o plátanos, sus competidores primordiales son: Filipinas, Colombia y Costa Rica; Filipinas es el competidor más feroz, ya que solo para el período 2003-2007 su desarrollo de oferta exportadora es del 6%, una de las tasas más altas, y para el período 2006-2007 es del 40%.”  
(Rendón & Ayllón, 2009)**

Realizando un análisis desde el año 2000 hasta el año 2012, durante este periodo de tiempo, pudimos observar que el periodo más bajo fue 2003 con una producción en toneladas de 92.464, (precio FOB en Dólares 22'323.000) siendo el año de producción más bajo, de igual manera encontramos que el año más alto fue en el 2009, llegando a exportar 220.466 de toneladas, (precio FOB en Dólares 61'817.000), para el 2012 lo que se exportó fue 185.558 de toneladas, (FOB en Dólares 65'634.000), cifras recopiladas del Banco Central del Ecuador.

Gracias a su riqueza nutricional ha sido demandado en mercados extranjeros entre estos se encuentra Chile, un importante socio comercial para Ecuador que desde hace mucho tiempo, nuestro país exporta hacia este país con preferencias arancelarias, por ser tanto Ecuador como Chile Miembros de la ASOCIACIÓN LATINOAMÉRICA DE INTEGRACIÓN (ALADI), actualmente el plátano barraganete paga 0% de AD VALOREN. En el año 2013 el Ecuador exportó USD. 3'449.000 hacia Chile.

### **2.2.2. El banano**

El banano es una de las fruta más conocidas en el mundo, esta se reproduce como hierba grande que va creciendo hasta 15 metros y según horticultores dicen que el banano es la primera fruta que existió en la tierra. Existen muchas diversidades de bananos a nivel mundial, y es uno de los principales productos manipulados para ser exportados.

El banano es cultivado en 150 países, donde producen 105 millones de toneladas de frutas al año, y estas son de gran importancia, tanto en la seguridad alimentaria como en la economía de algunos países de América del Sur. El banano se dirigía a las islas Canarias, no fue radicado en África Occidental, sino que fue llevada por los sacerdotes portugueses, españoles y exploradores de esa época.

Quien trajo las plantas de banano a la República Dominicana en el año 1516 fue el más conocido como Fray Tomás, donde se encargó de dispersarla por todo el continente.

La actividad bananera se empieza analizar mediante estadísticas a principios del siglo XX, donde Ecuador comienza a generar un gran consumo interno y a exportar la fruta.

**“El sector bananero ecuatoriano exportó en el año 2009 la cantidad de 271´793.000 cajas que representa un ingreso aproximado de \$1.900 millones de dólares por concepto de divisas y alrededor de \$90 millones de dólares por concepto de impuestos al Estado, constituyéndose en el primer producto de exportación del sector privado del país y uno de los principales contribuyentes al erario nacional.”**  
(Ledesma, 2010).

### **2.2.3. Cómo distinguir el banano del plátano**

El banano y el plátano ambas son frutas, las cuales son confundidas habitualmente, tanto el plátano como el banano tienen características muy distintas, sin embargo, su apariencia es muy parecida, se logra apreciar que el banano, aparte de ser nutricional, posee un alto contenido de hidratos de carbono y el plátano tiene una mayor cantidad en fibra, potasio.

Ilustración 2 Plátano



**Tomada por: Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer**

Tabla 3 Diferencia entre el plátano y el banano

<b>Plátano</b>	<b>Banano</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Almidonado</li><li>➤ Más largo que el banano.</li><li>➤ Se parece al banano verde pero puede ser amarillo, café o negro dependiendo el grado de maduración.</li><li>➤ Piel más gruesa.</li><li>➤ Utilizado más como una vegetal que como fruta.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Es dulce</li><li>➤ Tiene la piel verde cuando está maduro y la piel amarilla cuando esta lista para consumirse.</li><li>➤ Es más corto que el plátano</li><li>➤ Tiene una piel más delgada</li><li>➤ Se come fruta</li></ul>

**Fuente:** DISSUP.com

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

#### 2.2.4. Tipos de plátano

El plátano se lo caracteriza por ser la planta más grande y vigorosa, provenientes de racimos con un gran volumen y simétricos, estos frutos que son de gran tamaño, tienden hacer en forma de botella y la maduración de la misma, es homogénea, las vainas son de color verde intenso en la parte superior y en la inferior es de color rosáceo.

**Los diferentes tipos de plátanos existentes son:**

- **El plátano enano:** está midiendo alrededor de 10 a 12 cm de largo, es de pequeño tamaño pero su dulzura y sabor superan a los demás plátanos.

- **El plátano guineo:** este plátano es exportado durante todo el año, presenta un tamaño de 8 a 10 cm., tiene un sabor a manzana y la piel es muy fina.
- **El plátano macho:** es también llamado banana grande, se lo emplea en ciertas recetas culinarias, puesto que no se lo come crudo. Posee un gran tamaño y es uno de los más angulosos entre los plátanos estándar, su pigmentación bien siendo de color verde, amarilla y violácea.
- **El plátano rojo:** se consume preferentemente caliente, porque el calor acentúa las cualidades gustativas de la pulpa roja. Presenta una piel roja, rosa o con mezcla de verde.

Ilustración 3 Producción del Plátano



Tomada por: Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 4 Tipos de Plátanos

TIPOS DE PLÁTANO	
<b>El maqueño</b>	Mide entre 20 y 25 cm de largo, tiene la piel rosada y un aspecto abultado, la pulpa es pegadiza y dulce. Se lo halla en Santo Domingo, Esmeraldas y Manabí
<b>El barraganete</b>	Mide entre 22 y 30 cm de largo, y un ancho de 2 a 5 cm, este solicita de 60 metros de cúbicos de agua al día para cada hectárea, este desaprovecha peso durante el transporte y es por esto que se empaqueta un 5% de fruta adicional.
<b>El dominico</b>	Al igual que el barraganete, este tiene de 22 a 30 cm de largo, con un peso de entre 150 y 200 gramos, su color es verde y al llegar a su etapa óptimo de gestación torna amarillo con manchas y rayas de color marrón, su sabor en crudo es muy amargo.

Fuente: El Comercio.com

Elaborado por: Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

**“El plátano, también conocido como verde, tiene tres diversidades: barraganete, dominico y maqueño. Se origina en el litoral y en las zonas de clima cálido, no hay datos restablecidos de la producción, pero se calcula que están sembradas 40000 hectáreas.”** (El Comercio, 2011)

#### **2.2.5. El plátano barraganete**

En el Ecuador, existen 82.430 hectáreas sembradas de plátano barraganete y dominico, donde se obtiene una producción de 680.918 toneladas métricas, existiendo en si 40000 hectáreas como monocultivo, y éstas se han ido

incrementando con el pasar de los años. El cultivo de plátano, se lo utilizaba como sombra de café, es decir caracterizado por tener un plan secundario, siendo parte de huertos caseros, y se encuentra en todos los proyectos de colonización.

Ilustración 4 Plátano Barraganete



**Tomada por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

El plátano barraganete, en Ecuador es una de las variedades de preferencia para la exportación, muy requerida por los habitantes del Caribe, que habitan en los Estados Unidos y Europa.

El plátano, se lo cultiva específicamente en la zona de El Carmen, ubicada en la provincia de Manabí, y se ha extendido en la provincia del Guayas, en los últimos años.

Gracias a su ubicación geográfica, El Carmen goza de una riqueza de suelo, por ende su producción agrícola es de excelente calidad, siendo la producción del plátano barraganete su mayor ingreso económico para los habitantes del sector.

### Ilustración 5 Plantas de Plátano



**Tomada por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Los valores reales de producción, se ven limitados por factores como: deficientes fertilización, densidades de siembra, ataque de plagas, enfermedades o consecuencias del mal manejo de cultivo.

**“El cultivo de plátano (AAB) es de importancia socioeconómica para el Ecuador, por ser un componente en la dieta alimenticia, fuente de trabajo y divisas. En el país existen 82.341 hectáreas de plátano como cultivo individual y 101.258 asociado, anualmente se exportan 100.000 toneladas métricas.”**  
(Pico & Guadamud, 2004)

#### **2.2.6. Características del banano barraganete**

- ✓ Plátano barraganete de alta calidad para exportación.
- ✓ Peso entre 50 a 52 libras de acuerdo al país de exportación.
- ✓ Calibre: 45mm - 70 mm.
- ✓ Edad de la fruta: 10 semanas.
- ✓ Cajas: 22XU, peso 50 lbs. netas (22.7kg).
- ✓ 1080 cajas, en 20 pallets de 54 cajas cada una.

**PARTIDA ARANCELARIA:** 0803101000PLÁTANOS (PLANTAINS)  
FRESCOS.

Tabla 5 Estructura de subpartida Nacional

ESTRUCTURA DE SUBPARTIDA NACIONAL	
08	CAPITULO
0803	PARTIDA DEL SISTEMA ARMONIZADO
080310	SUBPARTIDA DEL SISTEMA ARMONIZADO
08031010	SUBPARTIDA NANDINA
0803101000	SUBPARTIDA NACIONAL

**Fuente:** Arancel Nacional de Importaciones y V Enmienda

### 2.2.7. El plátano barraganete en la salud

El plátano barraganete posee fuentes de energía como es vitaminas, carbohidratos, y proteínas etc., es muy esencial para la dieta alimenticia y es una gran fuente de ingreso para los productores.

Ilustración 6 Cajas de Plátano



**Tomada por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

**“El plátano es una fuente importante de potasio, magnesio y fosfato, el potasio del plátano es muy bueno para el corazón ya que puede ayudar a prevenir la hipertensión y los ataques cardíacos; el alto contenido en vitaminas A, B6 y C ayuda a mantener la visión, una piel saludable y contribuye a fortalecer el sistema inmunológico, además posee un alto contenido en fibra y carbohidratos, cocinado verde es muy bueno para los diabéticos puesto que contiene un complejo de carbohidratos que se libera muy lentamente en el tiempo.” (DISSUP, 2010)**

Ilustración 7 Planta del plátano Barraganete

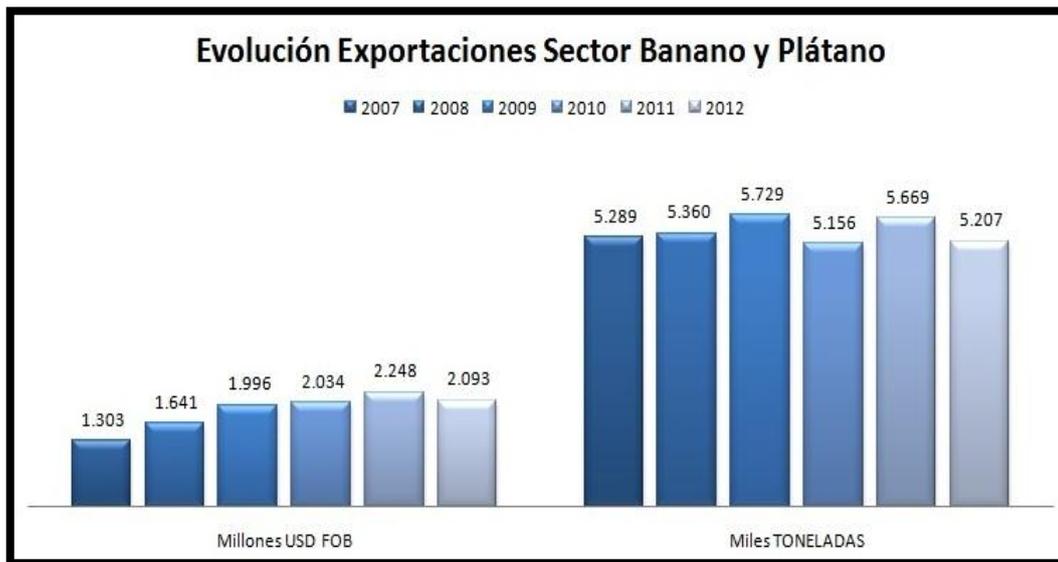


**Tomada por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

### **2.2.8. Estadísticas del plátano barraganete**

Las toneladas de exportación describen que las estadísticas mantienen un equilibrio de exportación en donde su conjetura horizontal manifiesta que existe altas y bajas en las exportaciones de toneladas, pero la tendencia se mantiene, siendo necesario la aplicación de nuevas estrategias para que la demanda internacional de tiendas de plátano aumente considerablemente.

Gráfico 1 Evolución exportaciones sector banano y plátano



Fuente: Pro-Ecuador

Se aprecia al igual a la tendencia del precio del plátano en dólares, siendo las proyecciones equilibradas al igual que la cantidad de exportación, esto implica que el precio permanece fijo en la comercialización. Situación que también delimita las opciones ampliación y exportación de la fruta.

Gráfico 2 Principales destino de las exportaciones de sector banano y plátano

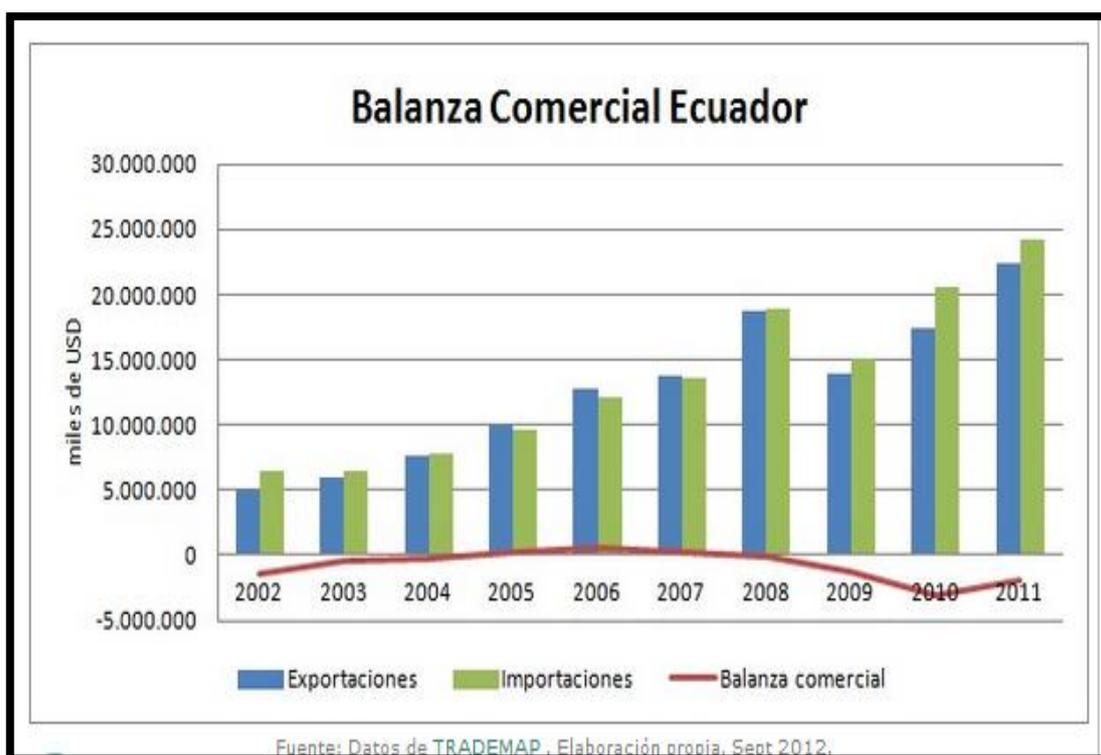


Fuente: Pro-Ecuador

Elaborado por: Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Los países que en forma prioritaria se exporta el plátano son Rusia, Italia, Bélgica, Turquía, Ucrania en prioridad, siendo Europa el principal socio comercial del Ecuador, además existe países como EEUU que buscan el interés de ubicarla como insumos para la elaboración de producto terminados que son exportados nuevamente a diferentes países.

Gráfico 3 Balanza comercial Ecuador



**Fuente:** Pro-Ecuador

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

La balanza comercial mantiene un incremento aritmético y simétrico que implica que las exportaciones son limitadas, esto es de la balanza comercial no petrolera, dando interés a una proceso de adecuación de la nueva matriz productiva, sólo así se podrá optar por crear materia prima, e insumo para la elaboración de proceso con el fin de exportarlo, realizando un cambio en las acciones de la balanza comercial, el plátano barraganete representa tan solo un mínimo porcentaje de incremento, sin embargo sus ocasiones son amplia en el comercio internacional.

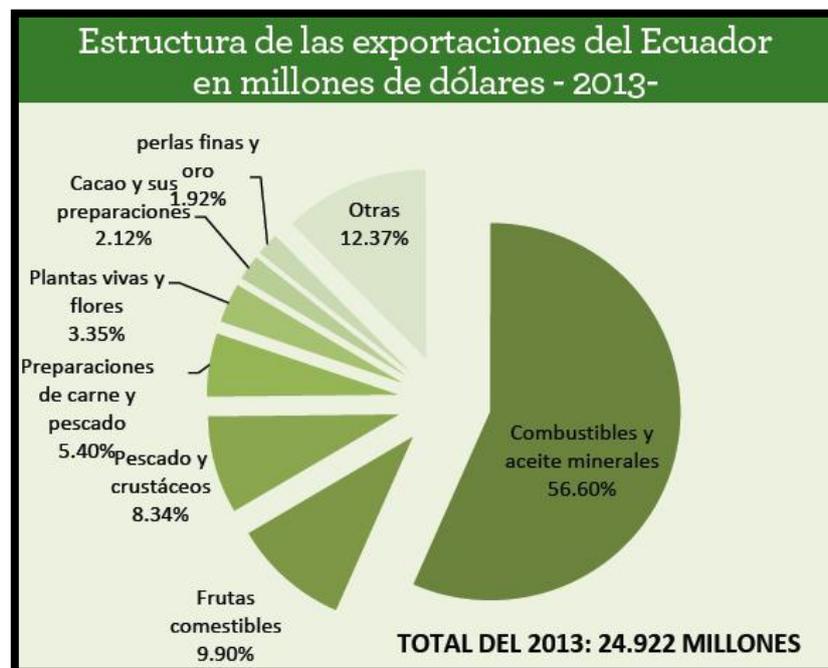
Gráfico 4 Comercio intraregional Ecuador sobre valor exportaciones totales



**Fuente:** Pro-Ecuador

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Gráfico 5 Estructura de las exportaciones del Ecuador



**Fuente:** Revista El Agro

El plátano barraganete es un producto considerado una fruta que se desplaza a los mercados internacionales en un porcentaje equivalente al 9,9% de todas las exportaciones que realiza el Ecuador, dando un incremento considerable en la balanza comercial y permitiendo el trabajo a centenares de agricultores que hacen el campo, el desarrollo sustentable de la economía de un país, esto implica que una nueva matriz productiva, haría que se desarrollen nuevas industria de insumo y a la vez abarcaría nuevas manos de obra y a su vez el incremento de

proyectos y acciones estratégicas para la ampliación de mercado, la creación de una cooperativa de productores afianzaría los gastos y la rentabilidad. Se amplia, el total de ingreso que tiene el país en matriz de exportación, ya que asciende a un promedio de 25 mil millones de dólares.

### 2.2.9. Principales empresas exportadoras del plátano

Tabla 6 Principales empresas de exportación del plátano

<b>Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador</b>
<b>Mercantil Bananera Nacional S.A. Merbanasa</b>
<b>Unión de Bananeros Ecuatorianos - UBESA</b>
<b>Rey Banano del Pacifico REYBANPAC</b>
<b>Business Management</b>
<b>BANAFRESH S. A.</b>
<b>Banana Exchange del Ecuador - ECUAEXBAN</b>
<b>OBSA, ORO BANANA S. A.</b>
<b>ISBELNI S. A.</b>
<b>NELFRANCE EXPORT S. A.</b>
<b>Exportadora Machala</b>
<b>FRUTA RICA</b>
<b>EXPORTADORA BANANERA NOBOA</b>

**Fuente:** Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador  
**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 7 Principales países donde se exporta

<b>PRINCIPALES PAÍSES DONDE SE EXPORTA</b>
Italia
Estados Unidos
Bélgica
Alemania
Turquía
Holanda
Ucrania
Rusia
Serbia y Montenegro
Chile
Otros

**Fuente:** Pro Ecuador

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

#### 2.2.10. DESCRIPCIÓN DE PRODUCTO:

Plátano barraganete, de alta calidad con fines exportables al mercado chileno.

Ilustración 8 Exportación del plátano



**Tomado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

## 2.3. MARCO LEGAL

### 2.3.1. Organismos relacionados con los procesos exportación

#### 2.3.1.1. Certificado fitosanitario

**Verificar estatus fitosanitario:** Verificar si el país de destino ha alzado las restricciones sanitarias de acceso al producto de origen vegetal ecuatoriano a través del Estatus Fitosanitario. Esto quiere decir que es el documento que inicia los convenios entre las autoridades fitosanitarias del Ecuador y el país al que se quiere ingresar productos de origen vegetal.

Radica en la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria del producto vegetal en el Ecuador para exploración y aprobación del país de destino (análisis de riesgo de plagas, métodos de cultivo, situación geográfica, nombre y especie del producto, mapa del país, etc.).

**Registro en agro calidad:** Requerir el registro de operador en la página web de Agrocalidad ([www.agrocalidad.gob.ec](http://www.agrocalidad.gob.ec)) de acuerdo si el usuario es exportador-productor, productor - exportador.

**Documentos requeridos:** RUC, copia de cédula, constitución de la compañía, nombramiento del representante legal (persona jurídica), croquis de ubicación del centro de acopio (exportador) y cultivo (exportador - productor) Factura de pago según la solicitud de registro.

**Inspección:** Un auditor de Agrocalidad ejecuta la inspección del sitio detallado en el croquis entregado como documento solicitado, y dispone un reporte el cual debe ser aprobado por Agrocalidad.

Una vez aprobado el reporte se pronuncia al usuario un certificado de registro y un código de registro los cuales responden el registro como operador en Agrocalidad (Este registro es reconocido internacionalmente).

**Solicitar certificado fitosanitario:** El certificado Fitosanitario se lo solicita por cada exportación y se lo debe requerir máximo dos días antes del despacho de la misma.

Se pide una inspección o pre-inspección (si el sitio de acopio o cultivo sea fuera del lugar de salida de la carga) esto se ejecuta en el punto de control (Aeropuertos, puertos marítimos, pasos fronterizos) o en las coordinaciones provinciales de Agrocalidad en el caso de una pre-inspección.

**Documentos requeridos:** Registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que muestre información del envío.

En el caso de pre-inspección se formulará un certificado provisional que se canjeará por el certificado fitosanitario en el punto de control. En el caso de una inspección una vez aprobada se otorgará el certificado fitosanitario para el envío a realizarse

### 2.3.1.2. SRI

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es la que lleva la responsabilidad de recaudar todos los tributos establecidos por la ley mediante normativas vigentes, la finalidad de la misma es consolidar y mantener una cultura tributaria del país logrando que los contribuyentes cumplan con sus obligaciones. Además el SRI tiene a su cargo las políticas tributarias en todo lo referente con impuestos internos.

Las políticas tributarias están a cargo el SRI y para esto cuenta con un respaldo de ciertas facultades:

- ✚ Capacitar al contribuyente con todas las obligaciones tributarias
- ✚ Aplicaciones de sanciones
- ✚ Recaudar y controlar todos los tributos internos
- ✚ Reformar las legislaciones tributarias

### **2.3.1.3. Ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca (MAGAP).**

Los principales objetivos del MAGAP están en dirigir todas las actividades del sector agropecuario, en el cual da un fortalecimiento al sector público, sea esta un factor coadyuvante, desarrollando la sostenibilidad en todos los recursos productivos.

El MAGAP es una ayuda para todos los agricultores y para todas las comunidades rurales en la cual trae la inclusión de pequeños y medianos productores, es por eso que cuenta con ciertas características como estas:

- ✚ Eleva la competitividad del agro, por medio del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca – MAGAP.
- ✚ Fortalecimiento administrativo y técnicamente en los estándares de productividad hacia los mercados internos y externos.
- ✚ Evaluación de gestiones de agro en la cual garantiza soberanía alimentaria para su desarrollo.
- ✚ Desarrollo de factores productivos, en los cuales exista un enfoque hacia las competencias agroalimentarias y llegue a existir una mayor modernización en el agro.

### **2.3.1.4. Corporación de promoción y exportación e inversión (CORPEI)**

La CORPEI brinda su apoyo a todas las personas tanto como jurídicas como naturales a procesos de exportaciones, siendo los objetivos principales y fundamentales de la CORPEI las siguientes:

- ✚ Mayor diversificación en mercados, para productos de exportaciones.

- + Inserción en las empresas y productos de las mismas en los sistemas de comercialización internacional.
- + Organizar redes externas para las promociones de exportaciones que sean directas en el país.
- + Brindar uniones para los consorcios de exportaciones para lograr brindar presencia mucha más dinámica para los mercados internacionales.

Ilustración 9 Cajas de Plátanos para la exportación



Tomado por: Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

### 2.3.1.5. Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)

El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, tiene como principal objetivo facilitar y brindar operaciones de comercios exteriores en el cual existe un control en las mercaderías, personas y todos los medios de transporte, determinando de tal forma el cobro de los tributos para lograr disminuir los tiempos de despacho.

**ECUAPASS** Es un sistema desarrollado por el estado a través del SENA, este sistema implementado con la finalidad de disminuir tiempos en los despachos aduaneros, a través de este sistema se realiza la declaración aduanera de importación (DAI), declaración aduanera de exportación (DAE), también permite a través de una plataforma interconectarse con otros ministerios relacionados al comercio exterior, a través de la ventanilla única (VUE) para poder obtener documentos de control previo (DCP), certificado de origen etc.

**CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES (COPCI):** Rige toda empresa natural o jurídica y otras formas asociativas que dediquen a la producción, o practiquen actividad productiva dentro del país, el COPCI, abarca a todo proceso de producción, también impulsara todo desarrollo de la economía popular y solidaria, controla y regula, sanciona a las personas naturales o jurídicas medio de transportes, que intervengan con el tráfico internacional de mercancías.

**EXPORTACIÓN DEFINITIVA:** De acuerdo con el COPCI es el régimen aduanero por el cual las mercancías son exportadas definitivamente a un país para darle un tratamiento final.

#### **2.3.1.6. Ministerio de industrias y productividad (MIPRO)**

Su misión es impulsar el progreso del sector productivo industrial y artesanal, a través de la enunciación y realización de políticas públicas, planes, transmisiones y proyectos especializados, que estimulen la inversión e innovación tecnológica para suscitar la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de calidad, en armonía con el medio ambiente que conciba empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo.

Este organismo a través del portal de ventanilla única emite los certificados de origen, documento muy importante para poder liberar los derechos arancelarios.

### **2.3.1.7. Asociación Latinoamérica de Integración (ALADI)**

La Asociación Latinoamérica de Integración, es el mayor grupo de integración de América del Sur, los países suscritos son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Perú, Paraguay, Uruguay y Venezuela., suscrito el 12 de agosto de 1980 mediante el tratado de Montevideo.

Abarca la desgravación arancelaria y promoción del comercio, complementación económica, comercio agropecuario, cooperación financiera, tributaria, aduanera, sanitaria, prevención del medio ambiente, cooperación científica y tecnológica, promoción de turismo y normas técnicas y otros campos previstos en el tratado.

### **2.3.1.8. Acuerdo Comercial Chile – Ecuador ACE 32-ACE 65**

Ecuador y Chile poseen un acuerdo bilateral, la cual se la denomina Acuerdo de Complementación Económica (ACE) 32, esta fue suscrita dentro del marco de ALADI el 20 de Diciembre de 1994 en la ciudad de Quito, ACE 65 suscrita el 10 de Marzo de 2008 profundizando el ACE 32; el objetivo de este acuerdo fue el de aumentar el intercambio de bienes y servicios, en el nuevo marco de apertura, se considera que es de importancia puesto a la intensificación en las relaciones económicas y comerciales, contemplando las actividades económicas, para así, establecer espacios más económicos entre los dos países y pueda existir una libre circulación de bienes.

Ilustración 10 Cajas Plátano Barraganete exportación



**Tomado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

## 2.4. MARCO CONCEPTUAL

### 2.4.1. Estudios de Factibilidad

El estudio sobre la factibilidad viene a ser un análisis más efectivo en la conveniencia, en todas las cuantificaciones que sean requeridas y todo esto ordenado en su tiempo, en los proyectos pequeños deben ser seleccionados posiblemente y ser avanzado la más promisorio, para que finalmente sean involucrados los aspectos de diseño requeridos en su ejecución, abreviando procedimientos y reduciendo la elaboración.

**“La factibilidad de los proyectos se basa en la información recogida en los diagnósticos de la situación social-cultural, económica, ambiental y para este caso turístico, tanto de la comunidad que quiere desarrollar el proyecto como del entorno en el que estará enclavado el proyecto”.** (Tandazo, Burneo, & Katalina Almeida Ferri, 2011)

El estudio servirá para constatar cuál es su relación entre el negocio y el mercado existente, en el cual se concentra su competencia, lo que lleva a una posible clientela en una ubicación elegida. Se le llama “estudio de factibilidad” porque implica investigar la viabilidad de su negocio en cuanto a competencia y demanda.

Este estudio comprende evoluciones de la oferta y la demanda en operaciones específicas. Hay ciertas firmas especializadas en hacer la investigación, acopiar los datos y analizar los resultados, pero contratar una puede ser costoso.

**“Con una tasa de quiebras de más del doble del promedio de los negocios en general. Es esencial que quienes quieran abrir un restaurante, investiguen completamente todos sus aspectos”.** (Cooper, Floody, & Gina McNeill, 2002)

Sin embargo, convenga crear a un consultor externo, si su conocimiento de la industria o el tiempo de que podría disponer para hacer el trabajo en el terreno son suficientes.

#### **2.4.2. Industria**

La industria se la logra definir como un grupo de firmas en los cuales son ofertados bienes y servicios y son sustituidos cercanos unos a otros, siendo visualizados los límites de la empresa, desde el punto de vista del consumidor. Los análisis competitivos del consumir intentan captar y aguardar los factores estructurales de las perspectivas de rentabilidad.

**“Se trata de dar una idea del proceso general de la producción del banano como una agroindustria, que no se limita únicamente a las plantaciones o fincas, sino que incluye otros aspectos tales como producción de insumos y una infraestructura y organización para el transporte del banano con destino a los mercados internacionales”.**\_(Fernando Botero, 2013)

#### **2.4.3. Ventas**

Es la ciencia encargada del intercambio entre un bien o servicios, el cual es pactado en una entidad monetaria, para poder lograr una plusvalía y ayude así a los requerimientos y necesidades del comprador. Se sostiene que el consumidor no adquiera muchos productos de la organización, salvo que realice ventas a gran escala.

**“Estados financieros confiables y adecuados que le permita acceder a una información real y en el momento que lo requiera; cumplir con las obligaciones tributarias oportunamente y evitar costosas multas innecesarias”.**  
(Araujo & Betty Miyoshy, 2014)

Interpretar características del producto o servicio, en términos de satisfacción del consumidor, para actuar después mediante técnicas adecuadas, sus beneficios y la persuasión de la conveniencia de su posesión o disfrute inmediatos”.

#### **2.4.4. Comercio exterior**

**“Procesos y productos de interés en cualquier organización, buscando mejorar su competitividad, para generar más empleo y contribuir a la formación y utilización de capacidades humanas, satisfaciendo las necesidades existenciales y esenciales de las personas”.**

(Castaño & Bernardo, 2011)

**“Los procesos de producción da cuenta, en cierta medida, del desarrollo de economías de escala en la producción, además, permite hacer inferencias sobre el nivel de calificación de la mano de obra, la mejora en la eficiencia de los procesos y el crecimiento de un país”.**

(Marulanda & Jhon James Mora Rodríguez, 2010)

## CAPITULO III.

### 3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Para la realización del proyecto, se utilizaron los métodos exploratorio y el método descriptivo.

- **Método Exploratorio.-** El método parte de una investigación para identificar una problemática y encontrar medios o técnicas para llegar a cabo una investigación posterior.
- **Método Descriptivo.-** El método se enfoca en la descripción de datos, parte de cálculos estadístico objetivos con la finalidad de obtener una análisis resumido.

#### 3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

La investigación se realizó a un grupo de productores de plátano barraganete de El Carmen, provincia de Manabí, que manifiestan asociarse para poder llevar sus productos al exterior.

#### 3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

##### **La Observación;**

Al aplicar ésta técnica, se logró constatar que está ocurriendo en las exportaciones del plátano y cómo se preparan estrategias de coordinación, son así factibilidades del plátano en el mercado, en los programas de estudio y antecedentes en el área.

## **La Encuesta;**

Es aplicable mediante preguntas, las cuales fueron realizadas a agricultores y de esta manera realizar un estudio, obteniendo la información necesaria para la puesta en marcha de la creación de una asociación de productores para exportar a Chile.

### **3.4. RECURSOS: FUENTES CRONOGRAMAS Y PRESUPUESTO PARA LA RECOLECCIÓN**

#### **Fuentes de Investigación**

En la investigación que se realizó, ayudó a lograr la recolección de información.

#### **Fuentes Primarias**

Representan las informaciones de empresas exportadoras de plátano, las cuales tienen el conocimiento sobre las factibilidades que tiene el producto en el mercado internacional y la forma de manejar el balance comercial respecto a coordinaciones para poder encontrar información importante con el objetivo del mismo.

-  Cámara de Comercio
-  Banco Central del Ecuador
-  Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

#### **Fuentes Secundarias**

Se registran las documentaciones relacionadas con las exportaciones y factibilidades del plátano en el mercado chileno, mediante el cual se aplicarán las respectivas documentaciones como son:

-  Entrevistas
-  Encuestas
-  Empresas
-  Exportadoras

### **3.5. TRATAMIENTOS A LA INFORMACIÓN.- PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS**

#### **Análisis y resultado de la investigación**

##### **Encuesta dirigida a los habitantes de San Francisco de Chila de la provincia de Manabí.**

Los investigadores, se trasladaron a la localidad mencionada, ubicada en la provincia de Manabí, procediendo a realizar las encuestas a 350 habitantes de San Francisco de Chila y recintos aledaños.

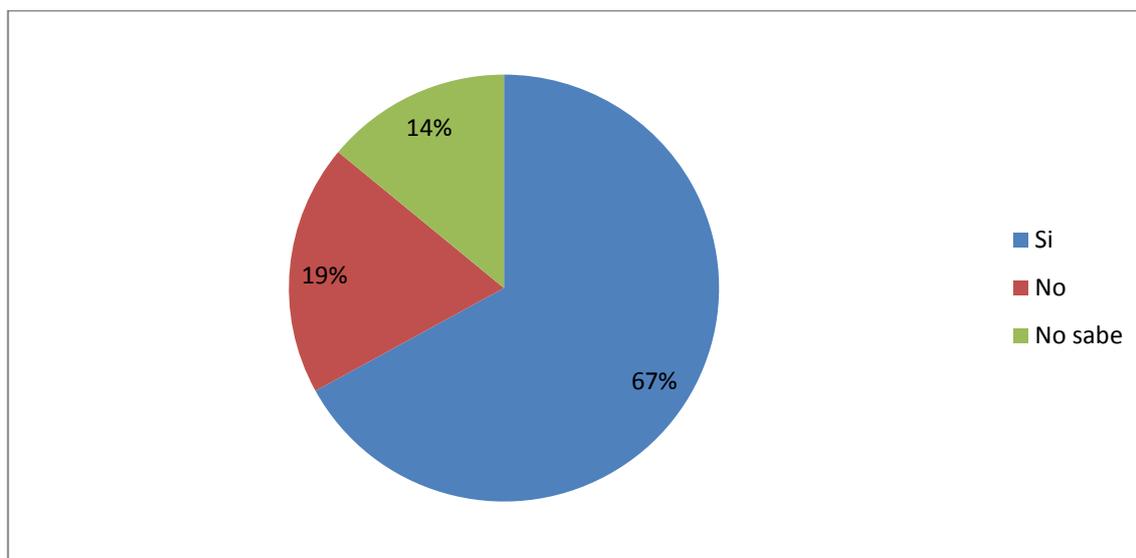
**1. Apoyaría que en la comunidad San Francisco de Chila de la provincia de Manabí, cuente con una empresa dedicada a la exportación de Plátano.**

Tabla 8 Empresa dedicada a la exportación de Plátano

Alternativa	Frecuencia	Total
Si	235	67%
No	65	19%
No sabe	50	14%
Total	350	100%

**Fuente:** Investigación de Campo en San Francisco de Chila El Carmen Mayo 2015  
**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Gráfico 6 Empresa dedicada a la exportación de Plátano



**Fuente:** Investigación de Campo en San Francisco de Chila El Carmen Mayo 2015  
**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

De los 350 habitantes de San Francisco de Chila de la provincia de Manabí encuestados; el 67% dijeron que les gustaría que su pueblo cuente con una empresa dedicada a la exportación del plátano, el 19% dijeron que no les gustaría contar con este tipo de empresa en su ciudad y finalmente el 14% indica que no sabe.

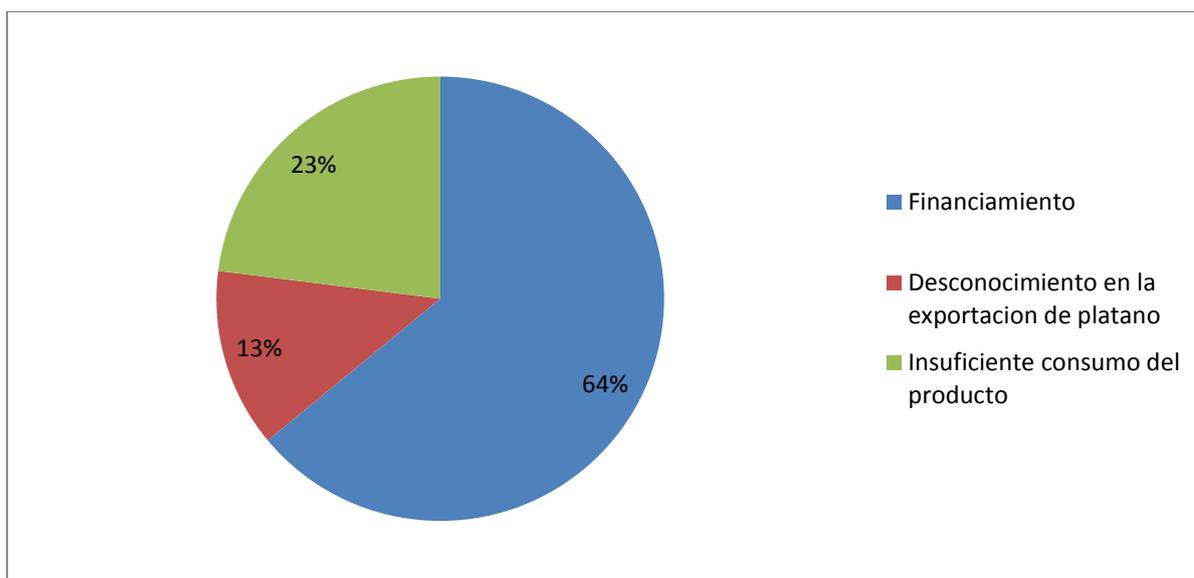
**2. Considera que en el medio agricultor, existen pocas empresas exportadoras de plátano.**

Tabla 9 Factor que afectan a las empresas de exportación de plátano

Alternativa	Frecuencia	Total
Financiamiento	225	64%
Desconocimiento en la exportación de plátano	46	13%
Insuficiente consumo del producto	79	23%
Total	350	100%

**Fuente:** Investigación de Campo en San Francisco de Chila El Carmen Mayo 2015  
**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Gráfico 7 Factor que afectan a las empresas de exportación de plátano



**Fuente:** Investigación de Campo en San Francisco de Chila El Carmen Mayo 2015  
**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Los encuestados; opinaron que el factor que afecta en las empresas dedicada a la exportación de plátano, el 64% dijeron que se da por el financiamiento mientras que el 23% afirmaron que es por causa de desconocimiento en la exportación de plátano y por último el 13% indicaron que es por insuficiente consumo del producto.

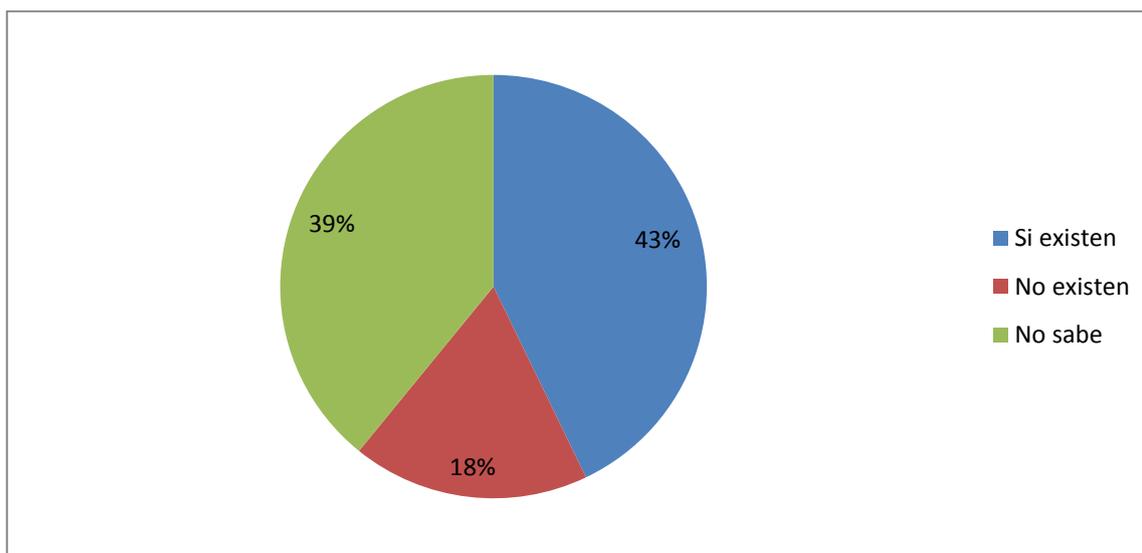
### 3. Ha verificado que hay empresas dedicadas a la exportación de plátano al mercado chileno.

Tabla 10 Empresas dedicas a la exportación de plátano

Alternativa	Frecuencia	Total
Si existen	150	43%
No existen	63	18%
No sabe	137	39%
Total	350	100%

**Fuente:** Investigación de Campo en San Francisco de Chila El Carmen Mayo 2015  
**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Gráfico 8 Empresas dedicas a la exportación de plátano



**Fuente:** Investigación de Campo en San Francisco de Chila El Carmen Mayo 2015  
**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Se puede apreciar en las respuestas, que el 43% contestaron que si existen empresas dedicadas a la exportación de plátano hacia el mercado chileno, el 18% dijeron que no existen empresas dedicadas a la exportación del plátano mientras que el 39% afirmaron que no saben si existen empresas dedicadas a dichas actividades comerciales.

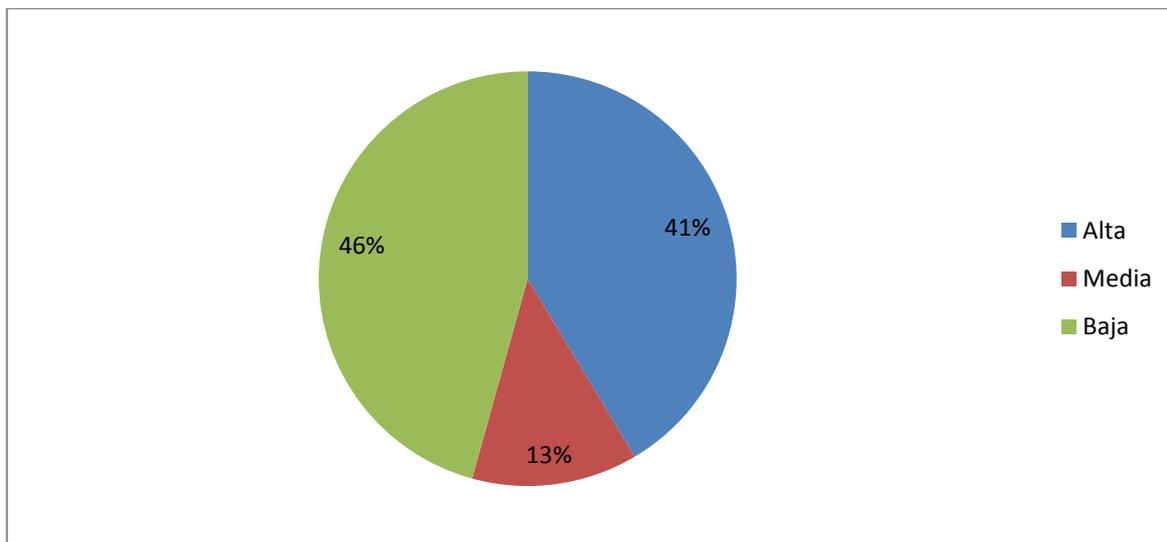
#### 4. Las empresas de exportación de plátano poseen niveles apropiados para el comercio de frutas

Tabla 11 Nivel de las empresas de exportación de plátano

Alternativa	Frecuencia	Total
Alta	145	41%
Media	45	13%
Baja	160	46%
Total	350	100%

**Fuente:** Investigación de Campo en San Francisco de Chila El Carmen Mayo 2015  
**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Gráfico 9 Nivel de las empresas de exportación de plátano



**Fuente:** Investigación de Campo en San Francisco de Chila El Carmen Mayo 2015  
**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

En la presente pregunta, los encuestados; dijeron que el 41% es alto el nivel de las empresas dedicadas a la exportación de plátano hacia el mercado chileno, el 13% dijeron que el nivel es medio y finalmente el 46% de los encuestados expresaron que el nivel de las empresas es bajo debido a la escasez de este tipo de compañías.

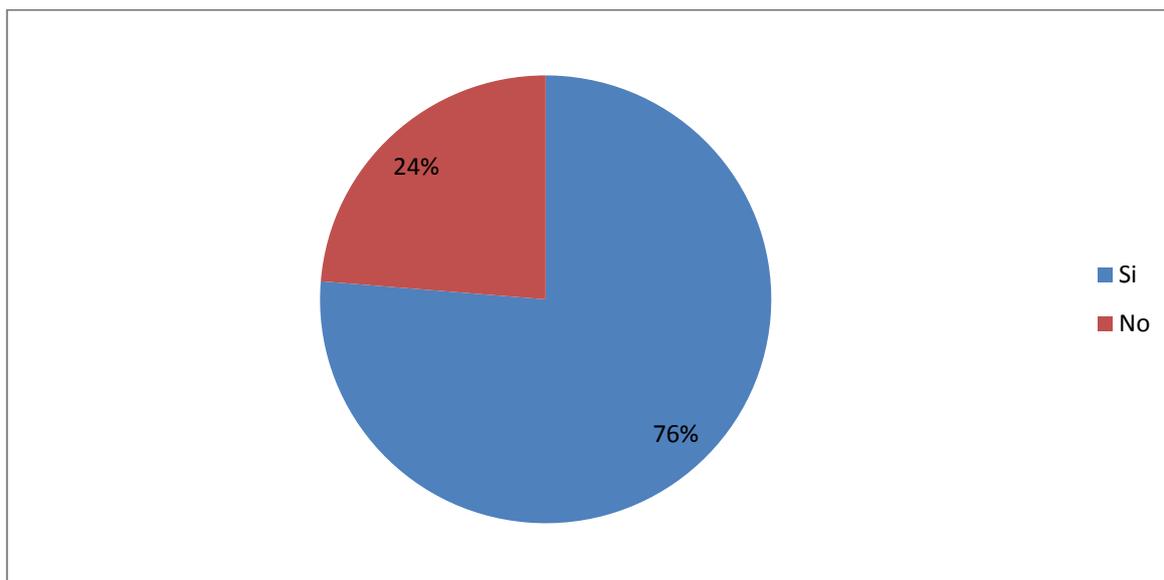
**5. Le consta que en las empresas de exportación de plátano, hay suficiente mano de obra calificada.**

Tabla 12 Empresa de exportación de plátano con mano de obra calificada

Alternativa	Frecuencia	Total
Si	267	76%
No	83	24%
Total	350	100%

**Fuente:** Investigación de Campo en San Francisco de Chila El Carmen Mayo 2015  
**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Gráfico 10 Empresa de exportación de plátano con mano de obra calificada



**Fuente:** Investigación de Campo en San Francisco de Chila El Carmen Mayo 2015  
**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

De acuerdo a los resultados, obtenidos, los encuestados expresaron en un 76% que si hay personal calificado para las empresas de exportación de plátano y el restante 24% contestaron con criterio contrario.

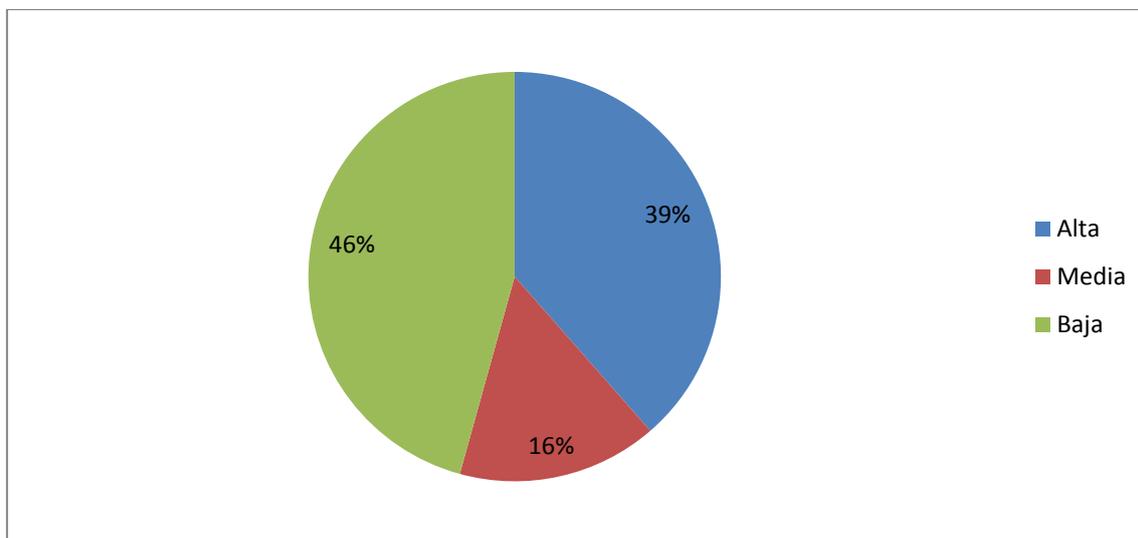
**6. Los conocimientos de las personas que trabajan en las empresas exportación de plátano hacia el mercado chileno es :**

Tabla 13 Nivel de conocimiento en personal para la exportación de plátano

Alternativa	Frecuencia	Total
Alta	135	39%
Media	55	16%
Baja	160	46%
Total	350	100%

**Fuente:** Investigación de Campo en San Francisco de Chila El Carmen Mayo 2015  
**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Gráfico 11 Nivel de conocimiento en personal para la exportación de plátano



**Fuente:** Investigación de Campo en San Francisco de Chila El Carmen Mayo 2015  
**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

De acuerdo a los resultados, en la pregunta, los encuestados respondieron que el 39% es alto el nivel de conocimiento que posee el personal de las empresas, mientras que el 16% dijeron que el nivel de las personas es medio y finalmente el 46% opinaron que el nivel de las empresas es bajo en conocimientos vinculados a las exportaciones del plátano.

## 7. Los servicios técnicos que ofrecen las empresa dedicadas a la exportación de plátano en la provincia de Manabí es:

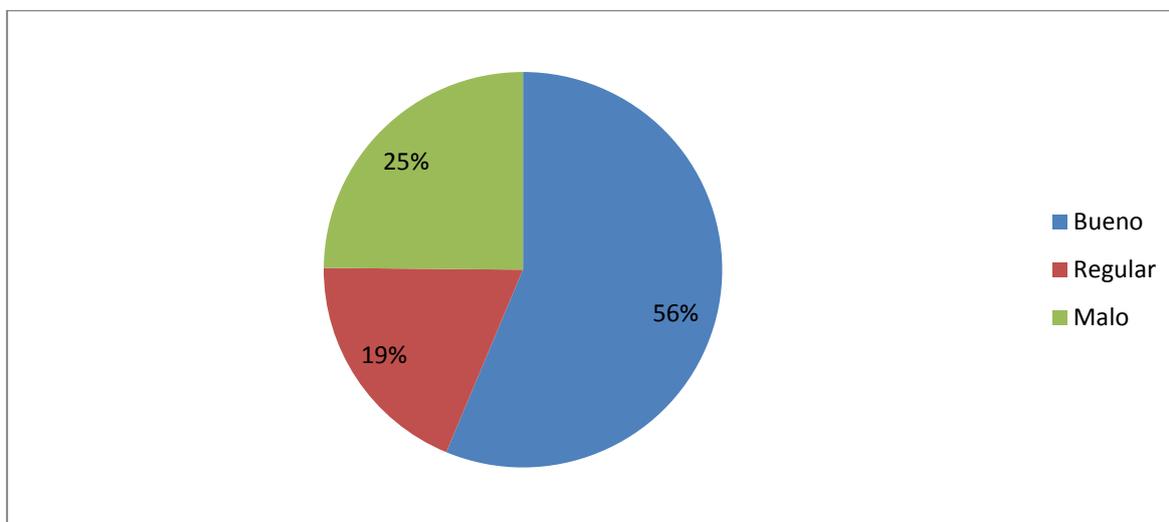
Tabla 14 Calidad de servicios en las empresas de exportaciones de plátanos

Alternativa	Frecuencia	Total
Bueno	197	56%
Regular	66	19%
Malo	87	25%
Total	350	100%

**Fuente:** Investigación de Campo en San Francisco de Chila El Carmen Mayo 2015

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Gráfico 12 Calidad de servicios en las empresas de exportaciones de plátanos



**Fuente:** Investigación de Campo en San Francisco de Chila El Carmen Mayo 2015

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Los encuestados, escogieron la alternativa bueno con un 56%, mientras que el 19% dijeron regular y finalmente el 25% expresaron que es malo la calidad de servicios que prestan en la actualidad las empresas dedicadas a la actividad ya descrita..

### 3.6. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Una vez obtenidas los comentarios y los relativos análisis de las encuestas realizadas a los habitantes de la provincia de Manabí, se establecieron las siguientes conclusiones:

- La creación de la empresa dedicada a la exportación de plátanos hacia el mercado chileno, tendrá una aceptación especial en la gran mayoría de los habitantes de la provincia de Manabí.
- Gran parte de los habitantes de la provincia de Manabí, indican que la escasez de empresas se debe al desconocimiento en la explotación de plátano hacia un mercado chileno.
- La mayoría de los habitantes de la provincia de Manabí desconocen empresas que se dedican a la exportación de plátano hacia un mercado chileno.
- La mayoría de la población expresa que el nivel de las empresas exportadoras de plátano es baja, debido a la calidad en la elaboración de los productos.
- Las empresas de exportaciones del plátano, deben tener mano de obra calificada con el objeto de ofrecer productos de calidad a los mercados chilenos.
- Gran parte de la población de la provincia de Manabí, manifiestan que el conocimiento de personal que laboran en las empresas de exportación del plátano debe ser alto
- Los servicios que pueden ofrecer las empresas de exportación de plátano es muy bueno para la ciudad y para el país ya que sería factible la exportación de los mismos.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. LA PROPUESTA**

#### **4.1. Título de la Propuesta**

“EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE AL MERCADO CHILENO, MEDIANTE LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN DE PRODUCTORES EN EL RECINTO SAN FRANCISCO DE CHILA DEL CANTÓN EL CARMEN, PROVINCIA DE MANABÍ - ECUADOR”

#### **4.2. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA**

Se conceptualiza como tamaño del proyecto de investigación a la capacidad de producción del mismo durante un tiempo determinado de funcionamiento y con un grado de nivel de eficiencia normal.

El tamaño de presente proyecto de investigación, se lo establece mediante el cruce de información de un conjunto de variables coherente a la definición de su capacidad situada como demanda insatisfecha del mercado chileno, disponibilidad de materia prima y un producto definitivo como el plátano barraganete en el territorio en donde se efectuó el proyecto de investigación en la provincia de Manabí en el cantón el Carmen, disponibilidad y dimensión de la tierra para la producción con el volumen de la inversión solicitada y sus respectivas fuentes de financiamiento.

En el cantón el Carmen donde existen un promedio de alrededor de 4.000 mil productores de plátano barraganete con unos 23.000 hectáreas de producción el 29% de las 82.000 hectáreas del país.

Siendo la mayor parte la provincia de Manabí pequeños propietarios menos de 5 hectáreas con productividades que varían entre las 8 y 15 cajas de plátanos barraganetes, que equivale a 26 kilos cada una por hectárea por semana.

#### 4.2.1. CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES (COPCI)

### TITULO II

### DEL DESARROLLO PRODUCTIVO DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

**Art. 22.- Medidas Específicas.-** El consejo sectorial de la producción, establecerá políticas de fomento para la economía popular, solidaria y comunitaria, así como de acceso democrático a los factores de producción, sin perjuicio de las competencias de los Gobiernos Autónomos Descentralizados y de la institucionalidad específica que se cree para el desarrollo integral de este sector, de acuerdo lo que regule la ley de esta materia.

Adicionalmente para fomentar y fortalecer la economía popular, solidaria y comunitaria, el Consejo Sectorial de la Producción, ejecutara las siguientes acciones:

- a) Elaborar programas y proyectos para el desarrollo y avance de la producción nacional, regional, provincial y local, en el marco del Estado Intercultural y Plurinacional, garantizando los derechos de las personas, colectividades y la naturaleza;
- b) Apoyar y consolidar el modelo socio productivo comunitario para lo cual elaborará programas y proyectos con financiamiento público para: recuperación, apoyo y transferencia tecnológica, investigación, capacitación y mecanismos comercialización y de compras públicas, entre otros;
- c) Promover la igualdad de oportunidades a través de la concesión de beneficios, incentivos y medios de producción;

- d) Promover la seguridad alimentaria a través de mecanismos preferenciales de financiamiento de las micro, pequeña, y mediana empresa de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afroecuatorianas y montubias.
- e) Financiar proyectos productivos de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afroecuatorianas y montubias que impulsen la producción agrícola, pecuaria, artesanal, pesquera, minera, industrial, turísticas y otras del sector.

Los ministerios del ramo secretarías nacionales que tengan como competencia el fomento de la economía popular, solidaria y comunitaria, presentarán al término del ejercicio económico anual, al ministerio que presida el Consejo Sectorial de la producción, reportes sobre los recursos invertidos en programa de generación de capacidades, innovación, emprendimientos, tecnología, mejora de productividad, asociatividad, fomento de promoción de oferta exportable, comercialización, entre otros, con el objeto de potenciar este sector de la economía.

Del mismo modo, a criterio de los investigadores, los planteamientos determinados en la Hipótesis se cumplen en forma positiva, dado que, es fácil implementar acciones de integración colectiva de los agricultores, para la elaboración natural de un excelente plátano barraganete de exportación, siempre que las normativas legales, se cumplan y se cuente con el apoyo de las instituciones financieras del Estado ecuatoriano.

#### **4.3. OBJETIVO GENERAL DE LA PROPUESTA**

Proponer un modelo de cooperativa de producción de plátano denominada “San Francisco de Chila”, para determinar un precio oficial, calidad en los insumos y ahorro en los costos integrados en la comercialización a mercados chilenos.

#### 4.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA PROPUESTA

Los objetivos específicos que persiguen la siguiente propuesta son los siguientes:

- Analizar exportación de plátano barraganete al mercado chileno, mediante la creación de una cooperativa de producción de productores en el recinto San Francisco de Chila del cantón el Carmen provincia de Manabí–ecuador
- Desarrollar un producto de alta calidad.
- Elaborar un producto a base de plátano barraganete que permitiría en el mercado internacional chileno, comercializarse y conocer los beneficios del plátano.

#### 4.5. IMPACTO/PRODUCTO/BENEFICIO OBTENIDO

Ilustración 11 Producto el plátano



*El plátano, un alimento del futuro.*

Elaborado por: Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

#### 4.5.1. Impacto

La estimación de impactos ambientales es un proceso que consiste en predecir los potenciales impactos positivos y negativos sobre los elementos ambientales dentro del área de influencia circunstancial, con el objetivo de trazar soluciones que disminuyan los impactos negativos y potencialicen los positivos, las semejanzas que se reflejarán en los pertinentes programas del plan de manejo ambiental.

Estudio de Impacto Ambiental Definitivo.- La evaluación de impactos compone un procedimiento previo a la toma de decisiones, que se usa para evaluar y estimar de forma sistemática y global todas las acciones del proyecto de investigación y las simulaciones ambientales que se originen.

Para la evaluación de los potenciales impactos ambientales que se provoquen en el área de influencia ambiental, se ha perfeccionado un proceso de identificación de los principales aspectos que producirían impactos ambientales a través del manejo de una matriz causa - efecto de caracterización, en donde su análisis según líneas coincide con los factores ambientales que determinan el entorno, y su análisis de acuerdo a las columnas pertenece a las acciones de los diferentes períodos.

#### 4.5.2. Producto

Ilustración 12 Plátano Producto



Tomado por: Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Las características técnicas del plátano barraganete son las siguientes:

Ilustración 13 Características técnicas del plátano Barraganete

<b>Nombre Común:</b>	<b>Barraganete</b>
<b>Nombre Científico:</b>	Musa sp.
<b>Tipo de Cultivo:</b>	Perenne
<b>Botánica:</b>	Híbridos natural trípode de musa Balvi
<b>Densidad por Ha:</b>	1400-1800 plantas
<b>Ingresos brutos anuales:</b>	\$4,200 (por Ha)
<b>Costo de instalación de 1 Ha:</b>	\$ 4,850,00 a partir de 2 años
<b>Costo de producción:</b>	\$ 1,300,00 a partir de 2 años
<b>Superficie recomendada:</b>	40 Ha para embargue de un contenedor semanal

**Fuente:** [www.proxant.ec](http://www.proxant.ec)

Las bondades de esta diversidad de plátano son:

- Alta tolerancia a la sigatoka negra, por el periodo de la poca humedad del territorio.
- Amplia adaptación en las distintas áreas tropicales.
- Frutos grandes calibre promedio a las 10 semanas después del embolse. 57.8 alrededor de 23 avos. de pulgada.
- Cajas por racimo (ratio) en el segundo ciclo 1.4 racimos o cajas esto equivale alrededor de 50 libras.
- Alto peso alrededor de 18.1 kg por racimo
- Gran aceptación en el mercado chileno por su alta calidad.

En lo referente al plátano barraganete de exportación, este producto no puede ni debe tener resquebrajamientos en su cascara, ni siquiera signos de marchitamiento, golpes o cicatrices excesivas, tampoco puntas rotas.

Se establece que se puede tolerar pequeñas cicatrices originadas por manchas o insectos del fruto, pero no aquellas que son provocadas por maltrato mecánico como lo es en el momento de exportar el producto por transporte.

#### **4.5.2.1. PROCESO LOGÍSTICO DEL PLÁTANO BARRAGANETE:**

Para poder tener nuestro producto en puerto como es el plátano barraganete debes cumplir con el siguiente proceso:

- a) Contactar con la naviera.
- b) Solicitar contenedor refrigerado.
- c) Coordinar con los productores para cumplir con el proceso de cosecha y embalaje.
- d) Contactarse con el transportista, enviar con contenedor al centro de acopio.
- e) Contactarse con el agente de aduanas para que realice la declaración aduanera de exportación (DAE).
- f) Realizar la autorización de ingreso y salida del camión a los puertos marítimos.
- g) Pagar gastos de almacenajes en las bodegas de los puertos marítimos.
- h) Realizar inspección antinarcóticos si, así lo requiere la autoridad competente.

- i) Embarcar.
  
- j) Solicitar al agente de aduana que realice los respectivos cierres de exportación en el sistema ECUAPASS para que todo quede regularizado.

En lo que se refiere a declaración, ésta se la realiza en el sistema ECUAPASS, para ello debe tener la firma electrónica que la entrega el Banco Central, adjuntado la factura comercial, el conocimiento de embarque (BL), se debe asociar el MRN, anteriormente conocido como manifiesto de carga electrónico.

Para que el comprador o Importador pueda realizar el trámite se debe enviar la factura original, el certificado de origen, el certificado de Agrocalidad o fitosanitario, los BLs, y algún otro documento requerido.

#### **4.5.3. Beneficio Obtenido**

Los beneficios que se obtienen de este producto alimenticio, contiene tres azúcares naturales, como lo es sacarosa, fructuosa y la glucosa que generalmente son combinados con la fibra natural de la fruta, y además el producto genera una abundancia inmediata de energía para estar activo durante el transcurso del día.

Mediante el proyecto de investigación se determinó que el consumo de dos plátanos proporciona suficiente energía para poder desarrollar un trabajo extenuante alrededor de 90 minutos. De esta forma el plátano barraganete es considerado como un fruto número uno que es consumido por los principales atletas a nivel mundial.

La mayoría de los plátanos contiene triptófano, esto es, un tipo de proteína que el cuerpo se transforma en serotonina, que generalmente es conocida por sus efectos relajantes que ayudan a mejorar y cambiar el estado de ánimo y lo hace sentir más feliz al ser vivo.

El plátano ayuda a combatir la anemia gracias a su alto contenido de hierro, estimula la producción de la hemoglobina de la sangre y ayuda a resolver los distintos casos que se presentan en la anemia.

Otro beneficio del plátano es que ayuda en la presión, es una fruta tropical única, que está conformada con grandes cantidades de potasio, se considera es una de las frutas ideal para poder combatir esta enfermedad. El potasio contenido en los plátanos ayuda a generar el proceso de aprendizaje aumentando el grado de capacidad y concentración en cada una de los consumidores.

Cuando se lo compara con una manzana por lo general tiene 4 veces más proteínas, dos veces más carbohidratos, tres veces más fosforo, cinco veces la vitamina a y también el hierro, y por supuesto el doble de otras vitaminas y minerales. También es muy rico en potasio y es considerado como uno de los alimentos que de mejor valor de precio se lo puede encontrar.

#### 4.5.4 ANÁLISIS FINANCIERO

El activo corriente y pasivo de la cooperativa San Francisco de Chila, tendrá un aporte controlado de todos los productores, siendo las cuentas integradoras en base al aporte productivo de cada agricultor de plátano barraganete, esto implica que las acciones de comercialización se dividirán en base a dicho aporte.

Tabla 15 Activo no corriente

ACTIVO NO CORRIENTE	Cantidad	Valor Unitario	Valor con IVA Total
<b>ÁREA DE PRODUCCIÓN</b>			
<b>Químicos y fertilizante</b>	90	\$ 15,00	\$ 1.512,00
<b>piscinas y lavaderos</b>	15	\$ 20,00	\$ 336,00
<b>Camión Internacional 7 ton</b>	1	\$ 38.000,00	\$ 42.560,00
<b>infraestructura para la asociación</b>	1	\$ 20.000,00	\$ 22.400,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 66.808,00</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

El efectivo que se aporta para activos fijos de la agrupación es un monto equivalente a 66.808 dólares, cifra que se la adapta base a un préstamo y el aporte de algunos socios.

Tabla 16 Área administrativa

<b>ÁREA ADMINISTRATIVA</b>			
<b>computadores</b>	2	\$	\$
		750,00	1.500,00
<b>teléfonos</b>	2	\$	\$
		120,00	240,00
<b>materiales de oficinas</b>	20	\$	\$
		5,00	100,00
<b>TOTAL</b>			\$
			<b>1.840,00</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>			\$
			<b>68.648,00</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 17 Inversión inicial

<b>INVERSIÓN INICIAL</b>		<b>Valor Total</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>		\$
		68.648,00
<b>TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES</b>		\$
		-
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		\$
		5.888,85
<b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b>		\$
		<b>74.536,85</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

La inversión total incluye todos los activos fijos líquidos, el capital de trabajo para comenzar el proceso operativos y esto aplica el monto de 74.536 dólares, esta inversión permite ahorrar a cada agricultor determinados insumo debido a que se compra en valores mayores por lo que se obtiene un descuento en los insumos, beneficiándolos en todo momento.

Tabla 18 Ingreso por venta

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades Vendidas al Mes	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
Precio de Venta	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00
Ingresos Mensuales	\$ 25.200,00	\$ 25.200,00	\$ 25.200,00	\$ 25.200,00	\$ 25.200,00
<b>INGRESOS ANUALES</b>	<b>\$ 302.400,00</b>				

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

El ingreso de la agrupación aumenta, ampliando el mercado chileno, esto implica que quienes estén involucrados en los procesos de comercialización, tendrán una mayor rentabilidad debido al ajuste de los costos y a que se asume en conjunto los gastos de transportación, etiqueta, embalaje, seguridad, entre otros.

Tabla 19 Material directo del plátano

MATERIAL DIRECTO del PLÁTANO	COSTO UNITARIO por Libra	COSTO UNITARIO por PRESENTACIÓN
<b>LOGÍSTICA</b>	\$ 0,02	\$ 0,04
<b>siembra del plátano</b>	\$ 0,05	\$ 0,10
<b>cubierta protección plátano</b>	\$ 0,01	\$ 0,01
<b>lavado del plátano</b>	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>cosecha</b>	\$ 0,10	\$ 0,40
<b>MATERIA PRIMA químico</b>	\$ 0,02	\$ 0,04
<b>otros</b>	\$ 0,05	\$ 0,10
<b>TOTAL MATERIALES DIRECTOS</b>		<b>\$ 0,69</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 20 costo total materiales directos del plátano

<b>COSTO TOTAL MATERIALES DIRECTOS del PLÁTANO</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$	\$	\$	\$	\$
Material Directo por unidad	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69
Unidades al mes	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
	\$	\$	\$	\$	\$
Costo Material Directo / Mes	2.491,20	2.491,20	2.491,20	2.491,20	2.491,20
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Costo Material Directo / Año</b>	<b>29.894,40</b>	<b>29.894,40</b>	<b>29.894,40</b>	<b>29.894,40</b>	<b>29.894,40</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 21 Mano de obra directa fija

<b>MANO DE OBRA DIRECTA (FIJA)</b>	<b>No. de personal</b>	<b>Sueldo mensual Bruto</b>	<b>Remuneración mensual</b>	<b>% Beneficios sociales</b>	<b>Costo MOD mensual</b>
Obreros	20	\$ 354,00	\$ 7.080,00	41,3%	10.004,04
Supervisor de Planta	1	\$ 550,00	\$ 550,00	41,3%	777,15
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>		<b>7.630,00</b>		<b>10.781,19</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Son un promedio de 2 personas que operarán en el campo, ampliando una producción equivalente a 40 hectáreas, reflejando una producción mayoritaria que con el tiempo se pretende ampliar para abarcar menos gastos y así obtener mayores ingresos por la venta a nuevos países.

Tabla 22 Costo total mano de obra directa

<b>COSTO TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$	\$	\$	\$	\$
Costo MOD / mes	10.781,19	10.781,19	10.781,19	10.781,19	10.781,19
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Costo MOD / Año</b>	<b>129.374,28</b>	<b>129.374,28</b>	<b>129.374,28</b>	<b>129.374,28</b>	<b>129.374,28</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 23 Presupuesto en costo indirectos de fabricación

<b>PRESUPUESTO EN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Energía Eléctrica para	\$	\$	\$	\$	\$
PROD.	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Agua DE BOMBA	\$	\$	\$	\$	\$
MANTENIMIENTO	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Combustibles y Lubricantes	\$	\$	\$	\$	\$
Camión	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Mantenimiento Equipos,	\$	\$	\$	\$	\$
piscina, varios	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
	\$	\$	\$	\$	\$
Depreciación	556,73	556,73	556,73	556,73	556,73
	\$	\$	\$	\$	\$
CID Mensuales	1.176,73	1.176,73	1.176,73	1.176,73	1.176,73
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>CIF ANUALES</b>	<b>14.120,80</b>	<b>14.120,80</b>	<b>14.120,80</b>	<b>14.120,80</b>	<b>14.120,80</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 24 Costo de producción total

<b>COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Material Directo / Año	\$ 29.894,40	\$ 29.894,40	\$ 29.894,40	\$ 29.894,40	\$ 29.894,40
	\$	\$	\$	\$	\$
Costo MOD / Año	129.374,28	129.374,28	129.374,28	129.374,28	129.374,28
	\$	\$	\$	\$	\$
CIF ANUALES	14.120,80	14.120,80	14.120,80	14.120,80	14.120,80
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>COSTO PRODUCCIÓN TOTAL</b>	<b>173.389,48</b>	<b>173.389,48</b>	<b>173.389,48</b>	<b>173.389,48</b>	<b>173.389,48</b>

	\$
<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>4,01</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 25 Sueldos y salarios

Sueldos y Salarios	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Valor Horas Extras	Remuneración mensual	% Beneficios sociales	Gasto Total Sueldos y Salarios
Gerente Propietario	1	\$ 800,00	\$ -	\$ 800,00	41,3%	1.130,40
Secretaria Asistente	1	\$ 380,00	\$ -	\$ 380,00	41,3%	536,94
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>			<b>\$ 1.180,00</b>		<b>\$ 1.667,34</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 26 Presupuesto de sueldo y salarios

<b>Presupuesto de SUELDOS y SALARIOS</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Salarios / mes	\$ 1.667,34	\$ 1.667,34	\$ 1.667,34	\$ 1.667,34	\$ 1.667,34
<b>Sueldos y Salarios / año</b>	<b>\$ 20.008,08</b>				

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 27 Presupuesto de servicios básicos para la administración

<b>Presupuesto de Servicios Básicos para la Administración</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ser. Básicos / mes	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00
<b>Ser. Básicos / año</b>	<b>\$ 180,00</b>				

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 28 Presupuesto de suministro de oficinas

<b>Presupuesto de Suministros de Oficina</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros al mes	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
<b>Suministros al año</b>	<b>\$ 360,00</b>				

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 29 Presupuesto de asesorías contables

<b>Presupuesto de Asesorías Contables y Legales</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asesoría en comercio exterior	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
<b>Asesoría / año</b>	<b>9.600,00</b>	<b>9.600,00</b>	<b>9.600,00</b>	<b>9.600,00</b>	<b>9.600,00</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 30 Presupuesto de internet y celular

<b>Presupuesto de Internet y Celular</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Internet y Celular / mes	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00
<b>Internet y Celular</b>	<b>540,00</b>	<b>540,00</b>	<b>540,00</b>	<b>540,00</b>	<b>540,00</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 31 Presupuesto de permisos

<b>Presupuesto de Permisos</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Permisos / año	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 32 Presupuesto de depreciación área administrativa

<b>Presupuesto de Depreciación Área Administrativa</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Depreca. Área ADN. / mes	\$ 41,55	\$ 41,55	\$ 41,55	\$ 41,55	\$ 41,55
<b>Depreca. Área ADN. / año</b>	<b>498,55</b>	<b>498,55</b>	<b>498,55</b>	<b>498,55</b>	<b>498,55</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 33 Presupuesto de mantenimiento

<b>Presupuesto de Mantenimiento del Vehículo</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Manta. Vehículo / mes	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
<b>Mant. Vehículo / año</b>	<b>600,00</b>	<b>600,00</b>	<b>600,00</b>	<b>600,00</b>	<b>600,00</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Tabla 34 Gastos administrativos

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Salarios / año	\$ 20.008,08	\$ 20.008,08	\$ 20.008,08	\$ 20.008,08	\$ 20.008,08
Serv. Básicos / año	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
Suministros al año	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
Asesoría / año	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00
Internet y Celular	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00
Permisos / año	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00
Deprec. Área Adm. / año	\$ 498,55	\$ 498,55	\$ 498,55	\$ 498,55	\$ 498,55
Mant. Vehículo / año	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Gastos Pre-operacionales	-	-	-	-	-
<b>TOTAL GASTOS ADM.</b>	<b>\$ 32.136,63</b>				

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 35 Presupuesto de transporte para comercialización

<b>Presupuesto de Transporte para Comercialización</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Transp. - Com. / mes	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
<b>Transp. - Com. / año</b>	<b>\$ 43.200,00</b>				

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 36 Presupuesto de comisión en ventas

<b>Presupuesto de Comisión en Ventas</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Comisiones anuales	\$ 9.072,00	\$ 9.072,00	\$ 9.072,00	\$ 9.072,00	\$ 9.072,00

**% Comisión**

3%

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 37 Presupuesto de publicidad

<b>Presupuesto de Publicidad</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad / mes	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
<b>Publicidad anual</b>	<b>\$ 7.200,00</b>				

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 38 Gasto de venta

<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Transp. - Com. / año	\$ 43.200,00	\$ 43.200,00	\$ 43.200,00	\$ 43.200,00	\$ 43.200,00
Comisiones anuales	\$ 9.072,00	\$ 9.072,00	\$ 9.072,00	\$ 9.072,00	\$ 9.072,00
Publicidad anual	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00
<b>TOTAL G. VENTAS</b>	<b>\$ 59.472,0</b>				

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 39 Capital de trabajo

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
	Año 1
	\$
COSTO DE VENTA	173.389,48
	\$
GASTOS ADM.	32.136,63
	\$
GASTOS VENTA	59.472,00
	\$
<b>CAO</b>	<b>264.998,11</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 40 Ciclo de efectivo

<b>CICLO DE EFECTIVO</b>	
Días de Adquisición y Producción	6
Días de Venta	1
Días de Cobro	1
(-) Días de Pago	0
<b>CICLO EFECTIVO EN DÍAS</b>	<b>8</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 41 Capital de trabajo

		<b>\$</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>5.888,85</b>
<b><u>Inversión</u></b>		
<b><u>Total</u></b>		
INVERSIÓN FIJA	\$	68.648,00
GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$	-
CAPITAL DE TRABAJO	\$	5.888,85
		<b>\$ 74.536,85</b>
<b><u>Capital Propio</u></b>		
		<b>\$ 40.000,00</b>
		<b>\$</b>
<b>CAPITAL REQUERIDO</b>		<b>34.536,85</b>

**Condiciones del Crédito**

	\$
Valor del Préstamo	35.000,00
Periodos de pago	60
Tasa de interés	12%
Forma de capitalización	mensual a 5 años
<b>\$</b>	
<b>PAGO</b>	<b>778,56</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 42 Amortización préstamo

No.	Principal	Intereses	Pago	Amort. Prést.
0			\$ 778,56	\$ 35.000,00
1	\$ 428,56	\$ 350,00	\$ 778,56	\$ 34.571,44
2	\$ 432,84	\$ 345,71	\$ 778,56	\$ 34.138,60
3	\$ 437,17	\$ 341,39	\$ 778,56	\$ 33.701,43
4	\$ 441,54	\$ 337,01	\$ 778,56	\$ 33.259,89
5	\$ 445,96	\$ 332,60	\$ 778,56	\$ 32.813,94
6	\$ 450,42	\$ 328,14	\$ 778,56	\$ 32.363,52
7	\$ 454,92	\$ 323,64	\$ 778,56	\$ 31.908,60
8	\$ 459,47	\$ 319,09	\$ 778,56	\$ 31.449,13
9	\$ 464,06	\$ 314,49	\$ 778,56	\$ 30.985,06
10	\$ 468,71	\$ 309,85	\$ 778,56	\$ 30.516,36
11	\$ 473,39	\$ 305,16	\$ 778,56	\$ 30.042,97
12	\$ 478,13	\$ 300,43	\$ 778,56	\$ 29.564,84
13	\$ 482,91	\$ 295,65	\$ 778,56	\$ 29.081,93
14	\$ 487,74	\$ 290,82	\$ 778,56	\$ 28.594,20
15	\$ 492,61	\$ 285,94	\$ 778,56	\$ 28.101,58
16	\$ 497,54	\$ 281,02	\$ 778,56	\$ 27.604,04

GABRIEL ALEXANDER CEDEÑO MOREIRA  
 JENIFFER TATIANA ORDOÑEZ PONCE

17	\$	502,52	\$	276,04	\$	778,56	\$	27.101,53
18	\$	507,54	\$	271,02	\$	778,56	\$	26.593,99
19	\$	512,62	\$	265,94	\$	778,56	\$	26.081,37
20	\$	517,74	\$	260,81	\$	778,56	\$	25.563,63
21	\$	522,92	\$	255,64	\$	778,56	\$	25.040,71
22	\$	528,15	\$	250,41	\$	778,56	\$	24.512,56
23	\$	533,43	\$	245,13	\$	778,56	\$	23.979,13
24	\$	538,76	\$	239,79	\$	778,56	\$	23.440,37
25	\$	544,15	\$	234,40	\$	778,56	\$	22.896,22
26	\$	549,59	\$	228,96	\$	778,56	\$	22.346,62
27	\$	555,09	\$	223,47	\$	778,56	\$	21.791,53
28	\$	560,64	\$	217,92	\$	778,56	\$	21.230,89
29	\$	566,25	\$	212,31	\$	778,56	\$	20.664,65
30	\$	571,91	\$	206,65	\$	778,56	\$	20.092,74
31	\$	577,63	\$	200,93	\$	778,56	\$	19.515,11
32	\$	583,40	\$	195,15	\$	778,56	\$	18.931,70
33	\$	589,24	\$	189,32	\$	778,56	\$	18.342,47
34	\$	595,13	\$	183,42	\$	778,56	\$	17.747,34
35	\$	601,08	\$	177,47	\$	778,56	\$	17.146,25
36	\$	607,09	\$	171,46	\$	778,56	\$	16.539,16
37	\$	613,16	\$	165,39	\$	778,56	\$	15.926,00
38	\$	619,30	\$	159,26	\$	778,56	\$	15.306,70
39	\$	625,49	\$	153,07	\$	778,56	\$	14.681,21
40	\$	631,74	\$	146,81	\$	778,56	\$	14.049,47
41	\$	638,06	\$	140,49	\$	778,56	\$	13.411,41
42	\$	644,44	\$	134,11	\$	778,56	\$	12.766,96
43	\$	650,89	\$	127,67	\$	778,56	\$	12.116,08
44	\$	657,39	\$	121,16	\$	778,56	\$	11.458,68
45	\$	663,97	\$	114,59	\$	778,56	\$	10.794,72
46	\$	670,61	\$	107,95	\$	778,56	\$	10.124,11
47	\$	677,31	\$	101,24	\$	778,56	\$	9.446,79
48	\$	684,09	\$	94,47	\$	778,56	\$	8.762,70
49	\$	690,93	\$	87,63	\$	778,56	\$	8.071,78
50	\$	697,84	\$	80,72	\$	778,56	\$	7.373,94
51	\$	704,82	\$	73,74	\$	778,56	\$	6.669,12
52	\$	711,86	\$	66,69	\$	778,56	\$	5.957,26
53	\$	718,98	\$	59,57	\$	778,56	\$	5.238,27
54	\$	726,17	\$	52,38	\$	778,56	\$	4.512,10
55	\$	733,43	\$	45,12	\$	778,56	\$	3.778,67
56	\$	740,77	\$	37,79	\$	778,56	\$	3.037,90
57	\$	748,18	\$	30,38	\$	778,56	\$	2.289,72
58	\$	755,66	\$	22,90	\$	778,56	\$	1.534,06
59	\$	763,22	\$	15,34	\$	778,56	\$	770,85
60	\$	770,85	\$	7,71	\$	778,56	\$	0,00

Elaborado por: Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 43 Amortizaciones

Años	Principal	Intereses
	\$	\$
1er.	5.435,16	<b>3.907,51</b>
	\$	\$
2do.	6.124,47	<b>3.218,20</b>
	\$	\$
3er.	6.901,21	<b>2.441,46</b>
	\$	\$
4to.	7.776,46	<b>1.566,21</b>
	\$	\$
5to.	8.762,70	<b>579,96</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 35.000,00</b>	<b>\$ 11.713,34</b>

Elaborado por: Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 44 Estados de resultados integrales proyectados

<b>(Unidad de Valor Plátano Barraganete)</b>						
<b>ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS</b>						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		\$	\$	\$	\$	\$
VENTAS		302.400,00	302.400,00	302.400,00	302.400,00	302.400,00
		\$	\$	\$	\$	\$
(-) Costo de Venta		(173.389,48)	(173.389,48)	(173.389,48)	(173.389,48)	(173.389,48)
		\$	\$	\$	\$	\$
(=) Utilidad Bruta		129.010,52	129.010,52	129.010,52	129.010,52	129.010,52
		\$	\$	\$	\$	\$
(-) Gastos		\$	\$	\$	\$	\$
Administrativos		(32.136,63)	(32.136,63)	(32.136,63)	(32.136,63)	(32.136,63)
		\$	\$	\$	\$	\$
(-) Gastos de Ventas		(59.472,00)	(59.472,00)	(59.472,00)	(59.472,00)	(59.472,00)
		\$	\$	\$	\$	\$
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		37.401,89	37.401,89	37.401,89	37.401,89	37.401,89
		\$	\$	\$	\$	\$
(-) Gastos Financieros		(3.907,51)	(3.218,20)	(2.441,46)	(1.566,21)	(579,96)
		\$	\$	\$	\$	\$
(=) UAIT		33.494,39	34.183,70	34.960,44	35.835,68	36.821,93
		\$	\$	\$	\$	\$
(-) Participación Trabajadores	15%	(5.024,16)	(5.127,55)	(5.244,07)	(5.375,35)	(5.523,29)
		\$	\$	\$	\$	\$
(-) Impuesto a la Renta	26%	(7.402,26)	(7.554,60)	(7.726,26)	(7.919,69)	(8.137,65)
		\$	\$	\$	\$	\$
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>21.067,97</b>	<b>21.501,55</b>	<b>21.990,11</b>	<b>22.540,64</b>	<b>23.160,99</b>

Elaborado por: Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 45 Flujo de caja proyectado

<b>(Unidad de valor plátano barraganete )</b>						
<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>						
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
	\$					
INVERSIÓN FIJA*	(68.648,00)					
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
UAIT	33.494,39	34.183,70	34.960,44	35.835,68	36.821,93	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Pago Part. Trab.	-	(5.024,16)	(5.127,55)	(5.244,07)	(5.375,35)	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Pago de IR	-	(7.402,26)	(7.554,60)	(7.726,26)	(7.919,69)	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>EFFECTIVO NETO</b>	<b>33.494,39</b>	<b>21.757,28</b>	<b>22.278,28</b>	<b>22.865,36</b>	<b>23.526,89</b>	
(+) Deprec. Área	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Prod.	6.680,80	6.680,80	6.680,80	6.680,80	6.680,80	6.680,80
(+) Deprec. Área	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Adm.	498,55	498,55	498,55	498,55	498,55	498,55
(+) Aporte	\$					
Accionistas	40.000,00					
(+) Préstamo	\$	\$	\$	\$	\$	\$
concedido	35.000,00	(5.435,16)	(6.124,47)	(6.901,21)	(7.776,46)	(8.762,70)
<b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>	<b>\$ 6.352,00</b>	<b>\$ 35.238,57</b>	<b>\$ 22.812,16</b>	<b>\$ 22.556,42</b>	<b>\$ 22.268,25</b>	<b>\$ 21.943,53</b>
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(+) Saldo Inicial	-	6.352,00	41.590,57	64.402,73	86.959,15	109.227,40
<b>(=) FLUJO ACUMULADO</b>	<b>\$ 6.352,00</b>	<b>\$ 41.590,57</b>	<b>\$ 64.402,73</b>	<b>\$ 86.959,15</b>	<b>\$ 109.227,40</b>	<b>\$ 131.170,93</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 46 Calculo de TIR y VAN

<b>(Unidad de valor plátano barraganete)</b>						
<b>CÁLCULO DE TIR Y VAN</b>						
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
INVERSIÓN	\$					
TOTAL	(74.536,85)					
		\$	\$	\$	\$	\$
UAIT		33.494,39	34.183,70	34.960,44	35.835,68	36.821,93
Pago Part.		\$	\$	\$	\$	\$
Trab.		-	(5.024,16)	(5.127,55)	(5.244,07)	(5.375,35)
		\$	\$	\$	\$	\$
Pago de IR		-	(7.402,26)	(7.554,60)	(7.726,26)	(7.919,69)
EFFECTIVO		\$	\$	\$	\$	\$
NETO		33.494,39	21.757,28	22.278,28	22.865,36	23.526,89
(+) Deprec.		\$	\$	\$	\$	\$
Área Prod.		6.680,80	6.680,80	6.680,80	6.680,80	6.680,80
(+) Deprec.		\$	\$	\$	\$	\$
Área Adm.		498,55	498,55	498,55	498,55	498,55
(+) Valor						
Residual de						\$
Act. Tang.						32.751,27
(+)						
Recuperación						\$
Cap. Trabajo						5.888,85
(+) Préstamo		\$	\$	\$	\$	\$
concedido		(5.435,16)	(6.124,47)	(6.901,21)	(7.776,46)	(8.762,70)
<b>FLUJO NETO</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>DEL PERIODO</b>	<b>(74.536,85)</b>	<b>35.238,57</b>	<b>22.812,16</b>	<b>22.556,42</b>	<b>22.268,25</b>	<b>60.583,65</b>
<b>TIR</b>		<b>30,30%</b>				
<b>VAN</b>		<b>\$18.810,03</b>				
<b>Pay Back</b>		<b>2,72</b>	<b>Años</b>			

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

La inversión en un proceso de cooperativa entre agricultores, permite ampliar los mercado si la producción, la estrategia de estar afiliado permite tener un retorno de la inversión equivalente al 30%, cifra que hace viable el proyecto, por lo que se considera su expansión y delimitación al obtener una retorno aceptable y una VAN de \$18.810, con un factor de riesgo.

Tabla 47 Estados de situación financiera proyectados

<b>(Unidad de valor plátano barraganete)</b>						
<b>ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADOS</b>						
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>ACTIVOS</b>						
<b>A. CORRIENTE</b>						
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Efectivo	6.352,00	41.590,57	64.402,73	86.959,15	109.227,40	131.170,93
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>6.352,00</b>	<b>41.590,57</b>	<b>64.402,73</b>	<b>86.959,15</b>	<b>109.227,40</b>	<b>131.170,93</b>
<b>A. NO CORRIENTE</b>						
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Químicos y fertilizante	1.512,00	1.512,00	1.512,00	1.512,00	1.512,00	1.512,00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
piscinas y lavaderos	336,00	336,00	336,00	336,00	336,00	336,00
Camión Internacional	\$	\$	\$	\$	\$	\$
7 ton	42.560,00	42.560,00	42.560,00	42.560,00	42.560,00	42.560,00
infraestructura para la	\$	\$	\$	\$	\$	\$
asociación	22.400,00	22.400,00	22.400,00	22.400,00	22.400,00	22.400,00
(-) Deprec. Acum.	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Área Prod.	-	(6.680,80)	(13.361,60)	(20.042,40)	(26.723,20)	(33.404,00)
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
computadores	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
teléfonos	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
materiales de oficinas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
(-) Deprec. Acum.	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Área Adm.	-	(498,55)	(997,09)	(1.495,64)	(1.994,18)	(2.492,73)
<b>Total Activo NO</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>Corriente</b>	<b>68.648,00</b>	<b>61.468,65</b>	<b>54.289,31</b>	<b>47.109,96</b>	<b>39.930,62</b>	<b>32.751,27</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 75.000,00</b>	<b>\$ 103.059,23</b>	<b>\$ 118.692,04</b>	<b>\$ 134.069,11</b>	<b>\$ 149.158,02</b>	<b>\$ 163.922,20</b>

Elaborado por: Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

<b>PASIVOS</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Porción Corriente de la Deuda	\$ 5.435,16	\$ 6.124,47	\$ 6.901,21	\$ 7.776,46	\$ 8.762,70	\$ -
Particip. De Trab. Por Pagar	\$ -	\$ 5.024,16	\$ 5.127,55	\$ 5.244,07	\$ 5.375,35	\$ 5.523,29
Imp. A la Renta por Pagar	\$ -	\$ 7.402,26	\$ 7.554,60	\$ 7.726,26	\$ 7.919,69	\$ 8.137,65
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>\$ 5.435,16</b>	<b>\$ 18.550,89</b>	<b>\$ 19.583,36</b>	<b>\$ 20.746,78</b>	<b>\$ 22.057,74</b>	<b>\$ 13.660,94</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>						
Deuda a Largo Plazo	\$ 29.564,84	\$ 23.440,37	\$ 16.539,16	\$ 8.762,70	\$ -	\$ -
<b>Total Pasivo NO Corriente</b>	<b>\$ 29.564,84</b>	<b>\$ 23.440,37</b>	<b>\$ 16.539,16</b>	<b>\$ 8.762,70</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Total PASIVO</b>	<b>\$ 35.000,00</b>	<b>\$ 41.991,26</b>	<b>\$ 36.122,52</b>	<b>\$ 29.509,48</b>	<b>\$ 22.057,74</b>	<b>\$ 13.660,94</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00
Utilidad Retenidas	\$ -	\$ 21.067,97	\$ 42.569,52	\$ 64.559,63	\$ 87.100,27	\$ 110.261,27
<b>Total PATRIMONIO</b>	<b>\$ 40.000,00</b>	<b>\$ 61.067,97</b>	<b>\$ 82.569,52</b>	<b>\$ 104.559,63</b>	<b>\$ 127.100,27</b>	<b>\$ 150.261,27</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 75.000,00</b>	<b>\$ 103.059,23</b>	<b>\$ 118.692,04</b>	<b>\$ 134.069,11</b>	<b>\$ 149.158,02</b>	<b>\$ 163.922,20</b>
<i>Diferencia A - PyP</i>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Tabla 48 Pasivos

Elaborado por: Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 49 Costo Fijos

COSTOS FIJOS		COSTOS VARIABLES	
	\$		\$
MOD (fija)	129.374,28	MD	29.894,40
	\$	Energía Eléctrica para	\$
Deprec. Planta	6.680,80	Prod.	720,00
	\$	Agua DE BOMBA	\$
Sueldos y Salarios / año	20.008,08	MANTENIMIENTO	480,00
	\$	Combustibles y	\$
Serv. Básicos / año	180,00	Lubricantes Camión	4.800,00
	\$	Mantenimiento Equipos,	\$
Suministros al año	360,00	piscina, varios	1.440,00
	\$		\$
Asesoría / año	9.600,00	Transp. - Com. / año	43.200,00
	\$		\$
Internet y Celular	540,00	Comisiones anuales	9.072,00
	\$		\$
Permisos / año	350,00	<b>TOTAL</b>	<b>89.606,40</b>
Depreca. Área Adm. / año	498,55		
	\$		
Mant. Vehículo / año	600,00	# Unidades Prod. / Año	43.200
Gastos Pre-operacionales	-		
	\$		
Publicidad anual	7.200,00	<b>Costo Variable Unitario</b>	<b>2,07</b>
	\$		
Gastos financieros	3.907,51		
	\$		
<b>COSTO FIJO TOTAL</b>	<b>179.299,21</b>	<b>Precio de Venta Unitario</b>	<b>7,00</b>

PE = CF / (P - CVU)			
<b>PE =</b>	<b>36.400</b>	unidades al año, o	<b>\$ 254.801,28</b>
<b>PE =</b>	<b>3.033</b>	unidades al mes, o	<b>\$ 21.233,44</b>

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Tabla 50 Índices de rentabilidad

ÍNDICES DE RENTABILIDAD					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROS	6,97%	7,11%	7,27%	7,45%	7,66%
ROA	28,09%	20,86%	18,53%	16,81%	15,53%
ROE	34,50%	26,04%	21,03%	17,73%	15,41%
ROI	52,67%	53,75%	54,98%	56,35%	57,90%

**Elaborado por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jennifer

Los indicadores financieros repercuten de manera óptima en la cooperativa al obtener un ROA aceptable del 28%, cifra que permite e indica que los activos utilizados son rendidores y permiten la expansión de nuevas propuestas.

El ROE manifiesta que el capital invertido ha servido para obtener una mejor rentabilidad por lo que se sugiere una conservación de las estrategias para garantizar el equilibrio del indicador en benéfico de la cooperativa y de cada uno de los agricultores integrados a la misma.

## **CONCLUSIONES.**

Se establece que la creación de una cooperativa que permite agrupar a los productores de plátano barraganete, va a permitir una mejor oportunidad de entablar negocios en donde todos salgan favorecidos, en primera instancia por el ahorro de los recursos y en segundo por la aplicación de nuevos mercados para la comercialización, esto permite al agricultor tener una preparación adecuada del terreno y contribuye a contratar nueva mano de obra, dando trabajo a la comunidad y un atenuante significativo en la balanza comercial.

La aplicación de una asociación de plataneros es viable y las encuestas realizadas permiten aceptar la opción y la puesta en marcha, de ahí depende de quienes sean los directivos principales y se ejecute las acciones de reglamentación para el acuerdo existente entre las partes intervinientes.

Se concluye además que la producción del plátano barraganete es de interés para el sector debido a que se produce con los regímenes de calidad adecuada, además de que el sector es una de las más aceptadas por el clima que posee y el ajuste equilibrado del terreno para producir de manera rápida y segura.

En el desarrollo de la investigación, se comprobó la idoneidad de la temática planteada, considerando el apoyo recibido a la propuesta por los involucrados que opinaron a favor de las variables señaladas en el citado documento final.

## **RECOMENDACIÓN.**

Las fuentes de producción descrita son favorables en el sector por lo que se recomienda la aplicación y puesta en marcha de la cooperativa con el fin de ampliar los mercados de exportación de manera directa, no solamente el mercado chileno sino las nuevas demandas que se adquiera, conociendo que existe una agrupación unida y con los medios tecnológicos de comunicación e información.

La tendencia de exportación es aceptada debido a que los regímenes de calidad están en alto y la producción es continua existiendo confianza y unión entre todos los agricultores, esto hace que los precios bajen y que la rentabilidad sea ampliada.

Es necesario que las agrupaciones acaparen más agricultores para seguir reduciendo los gastos y ampliando el mercado chileno a nuevas esferas, esto hace que la optimización de los recursos sea la principal estrategia aplicable por la cooperativa.

Se recomienda además que el gobierno invierta en la producción de crédito para ampliar los mercados, con los afluentes de la tierra, para que sea el principal recurso de ingreso al país, es por ello el interés de nuevas líneas de crédito para la producción de la tierra y que las cooperativas den el aval, con la confianza descrita se pueda obtener nuevos negocios en el mercado internacional con la capacidad y conocimiento que separen.

## BIBLIOGRAFÍA

- (ALADI), A. L. (2015). *ALADI*. Obtenido de <http://www.aladi.org/sitioAladi/quienesSomos.html>
- Araujo, C., & Betty Miyoshy. (2014). *Implementación de la contabilidad comercial en la empresa “recicladora de plásticos bananeros respasban s.a”, en la ciudad de machala, periodo julio a septiembre del 2013*. Loja: Universidad Nacional de Loja.
- Bautista, Bolaños, Asakawa, & Villegas. (2015). RESPUESTA DE FITONEMATODOS DE PLÁTANO Musa AAB SIMMONDS A ESTRATEGIAS DE MANEJO INTEGRADO DEL SUELO Y NUTRICIÓN. *Luna Azul no.40 Manizales* , 1909-2474.
- Castaño, P., & Bernardo. (2011). *Competitividad, desarrollo e ingeniería: algunas definiciones y reflexiones*. Cali : Universidad del valle.
- Cooper, B., Floody, ., & Gina McNeill. (2002). *Como administrar un restaurante*. Bogota: Norma S.A.
- DISSUP. (2010). *Plátano (Barraganete)*. Ecuador: DISSUP.
- El Comercio. (2011). *Tres tipos de plátano se cosechan*. Ecuador: El Comercio.com.
- EXTERIOR, C. D. (2011). *ARANCEL NACIONAL DE IMPORTACIONES DEL ECUADOR V ENMIENDA*. QUITO: EDITORES NACIONALES .
- Fernando Botero. (2013). *EL MERCADO DE FUERZA DE TRABAJO EN URABÁ*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Ledesma, E. (2010). *La industria bananera ecuatoriana*. Ecuador: AEBE.
- Marulanda, C. C., & Jhon James Mora Rodríguez. (2010). *EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL ENTRE PRODUCTOS ALTAMENTE TECNOLÓGICOS*. Calí: Universidad ICESI .
- MIPRO. (2015). *www.industrias.gob.ec*. Obtenido de MIPRO: <http://www.industrias.gob.ec/valores-mision-vision/>
- NACIONAL, A. (2010). *CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION COMERCIO E INVERSIONES (COPCI)*. QUITO: EDITORA NACIONAL.

- Peña, Herrera, María, Manuel, Alcázar, del, A., . . . Edgar Arsecio. (2012). *Plan de negocios para la creación de una empresa productora y exportadora de un Snack a base de plát* . Quito: Universidad de las Américas.
- Pico, J., & Guadamud, N. (2004). *Manejo de los principales problemas fitosanitarios en el cultivo del plátano*. Manabí: Universidad Técnica de Manabí.
- Rendón, C., & Ayllón, C. (2009). *El plátano en el Ecuador* . Guayaquil-Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.
- Tandazo, V. P., Burneo, P. C., & Katalina Almeida Ferri. (2011). *FACTIBILIDAD DE PROYECTOS DE TURISMO COMUNITARIO*. Chile: Universidad Austral de Chile.

**ANEXOS.**

Ilustración 14 Realizando las encuestas a los habitantes de San Francisco de Chila de la provincia de Manabí



**Tomada por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Ilustración 15 Realizando las encuestas a los habitantes de San Francisco de Chila de la provincia de Manabí



**Tomada por:** Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Ilustración 16 Realizando las encuestas a los habitantes de San Francisco de Chila de la provincia de Manabí



Elaborado por: Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer

Ilustración 17 Realizando las encuestas a los habitantes de San Francisco de Chila de la provincia de Manabí.



Elaborado por: Cedeño Gabriel y Ordoñez Jeniffer



**UNIVERSIDAD LAICA “VICENTE ROCAFUERTE”**

**DE GUAYAQUIL**

**Facultad**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

**“FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO  
BARRAGANETE (MUSA PARADISIACA) HACIA EL  
MERCADO CHILENO**

**OBJETIVO: IDENTIFICAR LAS CONDICIONES DEL SISTEMA DE GESTIÓN  
ACTUAL DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE PLÁTANO**

**1) Apoyaría que en la comunidad San Francisco de Chila de la  
provincia de Manabí, cuente con una empresa dedicada a la  
exportación de Plátano.**

- a) Si
- b) No
- c) No sabe


**2) Considera que en el medio agricultor, existen pocas empresas  
exportadoras de plátano.**

- a) Financiamiento
- b) Desconocimiento en la exportación del plátano
- c) Insuficiente consumo del producto
- d) No sabe


**3) Ha verificado que hay empresas dedicadas a la exportación de  
plátano al mercado chileno.**

- a) Si existen
- b) No existen
- c) No sabe


**4) Las empresas de exportación de plátano poseen niveles apropiados para el comercio de frutas:**

- a) Alta
- b) Media
- c) Baja


**5) Le consta que en las empresas de exportación de plátano, hay suficiente mano de obra calificada.**

- a) Si
- b) No


**6) Los conocimientos de las personas que trabajan en las empresas de exportación de plátano hacia el mercado chileno es.**

- a) Alta
- b) Media
- c) Baja


**7) Los servicios técnicos que ofrecen las empresas dedicadas a la exportación de plátano en la provincia de Manabí es**

- a) Alto
- b) Medio
- c) Bajo


## DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN

Número de DAE							
<b>Información de general</b>							
Código de la distrito	Código de régimen						
Tipo de Despacho	Código del declarante						
<b>Información de Exportador</b>							
Nombre del exportador	Telefono del exportador						
Dirección del exportador							
Numero de documento de CIU	Ciudad del exportador						
Nombre del declarante	Numero de documento de						
Dirección del declarante							
Codigo de forma de pago	Codigo de moneda						
<b>Informacion de carga</b>							
Puerto de carga	Puerto privado desde						
Puerto de llegada o de	Fecha de la carta de						
Nombre del consignatario							
Dirección del							
Ciudad del contribuyente	Tipo de carga						
Almacen de lugar de	Medio de transporte						
Pais de destino final							
	CARGA CONTENERIZADA						
	MARITIMO						
<b>Totales</b>							
Codigo de moneda	Tipo de cambio						
Total moneda transaccion (FOB)	Cantidad de item						
Peso neto total	Peso total						
Cantidad total de bultos	Cantidad de contenedores						
Cantidad total de unidades fisicas	Cantidad total de unidades comerciales						
Codigo de la mercancia de desnacho urgente	Codigo de solicitud de aforo						
Fecha de primer ingreso	Fecha de primer embarque						
<b>Item</b>							
No. Item	Codigo Subpartida	Codigo Complementario	Codigo Suplementario	Descripcion de Mercancias	Pais de Origen	Peso Neto	Cnatidad de U. Comerciales
<b>Despacho precedente</b>							
Numero de secuencia	Distrito precedente	Ano precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero Item		
<b>Observaciones de oce - Item</b>							
Numero de Item	Tipo Observacion	Contenido					
<b>Documentos</b>							
Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emision			

FORMATO DE CERTIFICADO FITOSANITARIO

Organización de Protección Fitosanitaria de Ecuador Plant Protection organization of Ecuador		A: Organización (es) de Protección Fitosanitaria de TO: Plant Protection Organization (s) of	
I. Descripción del Envío / Description of Consignment			
1. Nombre y dirección del exportador <i>Name and address of exporter</i>		2. Nombre y dirección declarados del destinatario <i>Declared name and address of consignee</i>	
3. Lugar de origen / <i>Place of origin</i>		4. Medios de transporte declarados / <i>Declared means of conveyance</i>	
5. Punto de entrada declarado / <i>Declared point of entry</i>		6. Marcas distintivas / <i>Distinguishing marks</i>	
7. Número y descripción de los bultos <i>Number and description of packages</i>		8. Cantidad declarada y nombre del producto <i>Name of produce and quantity declared</i>	
9. Nombre botánico de las plantas <i>Botanical name of plants</i>			
<p>Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas.</p> <p><i>This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.</i></p>			
II. Declaración Adicional / <i>Additional Declaration</i>			
NOTHING			
III. Tratamiento de Desinfestación y/o Desinfección / <i>Desinfestation and/or Desinfection Treatment</i>			
10. Fecha / <i>Date</i>		11. Tratamiento / <i>Treatment</i>	
12. Producto químico (ingrediente activo) <i>Chemical (active ingredient)</i>		13. Duración y temperatura <i>Duration and temperature</i>	14. Concentración <i>Concentration</i>
15. Información adicional / <i>Additional information</i>		Nombre y Funcionario Autorizado / <i>Name of authorized officer</i>	
Lugar de expedición <i>Place of issue</i>			
Fecha / <i>Date</i>			
		Firma / <i>Signature</i>	

FORMATO DE CERTIFICADO ORIGEN

CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICATE OF ORIGIN - CERTIFICAT D'ORIGINE		 Cámara Argentina de Comercio Av. Lavalle 76, Alameda 10800 Capital Federal Tel.: 5453424 - 5343050 Fax: (545) 534-8088	País/Provincia, Sueldo, Número		
2) DESCRIPCIÓN DE LAS MERCADERÍAS - DESCRIPTION OF THE MERCHANDISE - DÉSIGNATION DES MARCHANDISES					
<b>No Negociable</b>					
				3) MEDIO DE TRANSPORTE PREVISTO - MEANS OF TRANSPORTATION - LE MOYEN DE TRANSPORT PRÉVU	
				4) PAÍS DE ORIGEN - COUNTRY OF ORIGIN - PAYS D'ORIGINE	
				7) PUERTO DE DESTINO - PORT OF DESTINATION - PORT DE DESTINATION	
				8) PAÍS DE DESTINO FINAL - COUNTRY OF FINAL DESTINATION - PAYS DE DESTINATION FINALE	
9) EXPEDIDOR (Nombre, domicilio, país) - ISSUING PARTY (Name, address, country)		10) IMPORTADOR Y/O CONSIGNATARIO (Nombre, dirección, país) - IMPORTER AND/OR CONSIGNATARY (Name, address, country)			
11) OBSERVACIONES - REMARKS - REMARQUES					
12) FIRMA Y SELLO DEL EXPEDIDOR - SIGNATURE AND SEAL OF ISSUING PARTY		EN CÁMARA ARGENTINA DE COMERCIO - IN CHAMARA ARGENTINA DE COMMERCE			
FECHA - DATE (DD/EE)					

## **CERTIFICADO DEL GRAMÁTICO**

**DRA. PATRICIA VILLACIS RAMÍREZ**, Magister en Diseño Curricular, con registro **SENESCYT # 1006-12-745066**, por medio del presente documento, tengo a bien **CERTIFICAR**: que he revisado la redacción, estilo y ortografía de la tesis de la **CEDEÑO MOREIRA GABRIEL ALEXANDER y ORDÓÑEZ PONCE JENIFFER TATIANA**.

**TEMA DE TESIS: “FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE (MUSA PARADISIACA) HACIA EL MERCADO CHILENO”**

La tesis revisada ha sido escrita de acuerdo a las normas gramaticales y de sintaxis vigente de la lengua española.

Guayaquil, Agosto del 2015

**Dra. Patricia Villacis Ramírez. MSc.**

**C.C. 0900097213**

**Registro # 1006-12-745066**