

The logo of the Universidad Nacional de Loja is a large, ornate emblem on the left side of the page. It features a central circular seal with a green and red background, a white figure holding a book, and a yellow sunburst at the bottom. The seal is surrounded by a grey, classical-style architectural frame. A hand holding a quill pen is positioned at the bottom left of the frame. A yellow, red, and blue ribbon winds around the central column. At the base of the column is an open book with the text 'Educación sinónimo de Libertad'. To the right of the book is a globe on a stand. The year '1850' is faintly visible in the background.

**UNIVERSIDAD NACIONAL
DE LOJA**

**FACULTAD JURÍDICA SOCIAL
Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

**“PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE BANANO
ORGÁNICO DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA
16 DE AGOSTO (ASOPROADAG) DEL CANTÓN BALAO,
PROVINCIA DEL GUAYAS, AL MERCADO EUROPEO”**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

AUTORA: Alisson Vanessa Castro Vivar

DIRECTORA: Ing. Vanessa Burneo Celi

LOJA- ECUADOR

2022

A small globe on a stand is located at the bottom right of the page, next to the year 2022.

Loja, 05 de noviembre 2021


Ing. Vanessa Burneo Celi

**DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de investigación titulado **"PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 16 DE AGOSTO (ASOPROADAG) DEL CANTÓN BALAO, PROVINCIA DEL GUAYAS, AL MERCADO EUROPEO"** elaborado por la egresada Alisson Vanessa Castro Vivar previo a optar el grado de Ingeniera en Administración de Empresas, el cual ha sido desarrollado y culminado bajo mi dirección de conformidad con el cronograma establecido, este cumple con las normas y parámetros generales de graduación en la Universidad Nacional de Loja, por lo que autorizo su presentación ante el respectivo tribunal de grado.

Atentamente:

**VANESSA
BURNEO CELI**  Firmado digitalmente por
VANESSA BURNEO CELI
Fecha: 2021.11.08
10:20:35 -05'00'

**Ing. Vanessa Burneo Celi
DIRECTORA DE TESIS**

AUTORÍA

Yo, Alisson Vanessa Castro Vivar, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja, a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi tesis en el repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

AUTOR: Alisson Vanessa Castro Vivar

FIRMA:.....

CÉDULA: 0704573583

FECHA: Loja, 04 febrero del 2022

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, Alisson Vanessa Castro Vivar declaro ser la autora de la Tesis titulada “**PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 16 DE AGOSTO (ASOPROADAG) DEL CANTÓN BALAO, PROVINCIA DEL GUAYAS, AL MERCADO EUROPEO**” como requisito para optar por el grado de Ingeniera en Administración de Empresas; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos, muestre el desarrollo intelectual de la Universidad a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Digital Institucional. La Universidad Nacional de Loja no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 04 días del mes de febrero del 2022.

FIRMA:.....

CÉDULA: 0704573583

CORREO ELECTRÓNICO: avcv_@outlook.it

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Vanessa Burneo Celi

Tribunal de grado:

Ing. Juan Pablo Sempértegui Muñoz. M.A.E,

Presidente del Tribunal

Ing. Gretty del Pilar Salinas Ordoñez. Mg.Sc.

Miembro del Tribunal

Ing. Jimena Benítez Chiriboga. Mg.Sc.

Miembro del Tribunal

DEDICATORIA

Este trabajo realizado le dedico primeramente a Dios por haberme dado la vida y fortaleza para terminar la investigación, así mismo, a mis padres por sus sabios consejos, por todo su afán y apoyo, a mi hermana, por su ayuda y constante cooperación y a todas aquellas personas presentes que me ayudaron siempre de forma desinteresada y sin egoísmo para poder llegar al final del trabajo. Por ello y para ellos dedico este trabajo.

Alisson Vanessa Castro Vivar

AGRADECIMIENTO

Doy mis sinceros agradecimientos a la Universidad Nacional de Loja, por haberme abierto las puertas y permitido formarme como profesional, a los docentes quienes son parte de esta prestigiosa institución, los cuales me aportaron conocimientos que hoy están reflejados en mi trabajo de tesis.

Agradezco a la Ing. Vanessa Burneo Celi en su calidad de tutora-docente del presente trabajo de investigación, por haberme brindado sus valiosos conocimientos y también por compartirme sus invalorables experiencias, sobre todo por haberme guiado en todo el proceso de desarrollo del proyecto de tesis.

Expreso mi gratitud al gerente de la Asociación ASOPROADAG, y a los socios por haberme permitido realizar mi investigación en esta prestigiosa organización y por ayudarme desinteresadamente facilitándome la información necesaria.

Alisson Vanessa Castro Vivar

ÍNDICE

CERTIFICADO.....	ii
AUTORIA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
1. TITULO	1
2. RESUMEN.....	2
3. INTRODUCCIÓN.....	6
4. REVISIÓN DE LA LITERATURA	8
4.1. MARCO REFERENCIAL.....	8
4.2. MARCO TEÓRICO	12
4.2.1. <i>Plan de negocios</i>	12
4.2.2. <i>Antecedentes de la Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG) ..</i>	30
4.2.3. <i>Asociación</i>	32
4.2.4. <i>Comercio Internacional</i>	32
4.2.5. <i>Exportación</i>	33
4.2.6. <i>Acuerdos comerciales de Ecuador</i>	37
4.2.7. <i>Banano Orgánico</i>	39
4.2.8. <i>Certificaciones</i>	40
4.3. MARCO CONCEPTUAL.....	41
5. MATERIALES Y MÉTODOS.....	47

6.	RESULTADOS.....	50
6.1.	ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 16 DE AGOSTO.....	50
6.2.	ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE DE UNA EXPORTADORA DIRECTA DE BANANO ORGÁNICO AL MERCADO EUROPEO.	54
6.3.	ENCUESTA DIRIGIDA A LOS SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN 16 DE AGOSTO (ASOPROADAG) 56	
6.4.	COMPETIDORES NACIONALES.....	63
7.	DISCUSIÓN.....	67
7.1.	DEFINICIÓN DEL NEGOCIO	67
7.1.1.	<i>Antecedentes</i>	67
7.2.	ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	70
7.3.	ANÁLISIS DE MERCADO	71
7.3.1.	<i>Análisis de la Demanda</i>	71
7.3.2.	<i>Análisis de la Oferta</i>	74
7.3.3.	<i>Balance entre demanda y oferta</i>	78
7.4.	PLAN DE ACCIÓN Y OPERACIONES	79
7.4.1.	<i>Plan de Marketing</i>	79
7.4.2.	<i>Plan de operaciones y logística (Estudio técnico)</i>	93
7.4.3.	<i>Estudio jurídico del negocio planteado (Estudio Legal)</i>	132
7.4.4.	<i>Plan de recursos Humanos (Estudio Administrativo)</i>	150
7.5.	ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL PROYECTO.	174
7.5.1.	<i>Estudio Financiero</i>	174
7.5.2.	<i>Evaluación Financiera</i>	229
8.	CONCLUSIONES.....	243

9. RECOMENDACIONES.....	245
10. BIBLIOGRAFÍA.....	246
11. ANEXOS.....	254

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cadena de distribución para un producto de exportación	18
Figura 2. Organigrama de una empresa exportador.....	24
Figura 3. Posibles fuentes de financiamiento	26
Figura 4. Registro de exportador en el Ecuapass.....	35
Figura 5. Trámite de declaración juramentada de origen (DJO)	35
Figura 6. Procedimiento operativo para la exportación de banano orgánico.....	36
Figura 7. Proceso de exportación.....	36
Figura 8. Acuerdos comerciales de Ecuador	38
Figura 9. Productos exportados por Ecuador a la Unión Europea.....	39
Figura 10. Partes del banano.....	39
Figura 11. Subpartida.....	46
Figura 12. Logotipo de la Asociación.....	58
Figura 13. Forma de dar a conocer la marca de la Asociación	60
Figura 14. Conocimiento sobre un plan de negocio para la exportación.....	61
Figura 15. Banano.....	80
Figura 16. Logotipo actual de la asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG).....	81
Figura 17. Propuesta de Logotipo para la exportación del banano orgánico 1	81
Figura 18. Propuesta de Logotipo para la exportación del banano orgánico 2.....	82
Figura 19. Empaque en caja 1.....	83
Figura 20. Empaque en caja 2.....	83
Figura 21. Empaque en funda	84

Figura 22. Fachada principal del empaque 1	84
Figura 23. Fachada principal del empaque 2	85
Figura 24. Fachada lateral del empaque 1	85
Figura 25. Fachada lateral del empaque 2	86
Figura 26. Banda.....	87
Figura 27. Banano Orgánico con Banda.....	87
Figura 28. Distribución	88
Figura 29. Página Web.....	90
Figura 30. Facebook	91
Figura 31. Instagram.....	91
Figura 32. Tarjeta de presentación.....	92
Figura 33. Revista	92
Figura 34. Mapa político del Ecuador	94
Figura 35. Ortofotomapa del Cantón Balao.....	95
Figura 36. Ortofotomapa de la ciudad de Machala.....	96
Figura 37. Ubicación de la oficina de la Asociación	96
Figura 38. Armado pegado y sellado de cajas	102
Figura 39. Corte de racimos.....	103
Figura 40. Recepción de racimos.....	103
Figura 41. Desmane	104
Figura 42. Desflore	104
Figura 43. Selección de la fruta	105
Figura 44. Desleche de la fruta	106

Figura 45. Pesado y fumigado post cosecha	106
Figura 46. Etiquetado.....	107
Figura 47. Evaluación del banano.....	107
Figura 48. Banano no aceptado para la exportación.....	108
Figura 49. Empacado	108
Figura 50. Materiales para empacar el banano dentro de la caja.....	109
Figura 51. Estibado y paletizado.....	109
Figura 52. Transportado hasta el acopio.....	110
Figura 53. Logística	118
Figura 54. Carga de cajas desde el acopio al camión container	119
Figura 55. Container	119
Figura 56. Pallet de 54 cajas	120
Figura 57. Pallet de 48 cajas	120
Figura 58. Diseño de un container refrigerado	121
Figura 59. Sellos del container	122
Figura 60. Candados de seguridad del container	122
Figura 61. Barco multipropósitos	124
Figura 62. Incoterm FOB.....	125
Figura 63. Distribución.....	125
Figura 64. Pago por carta de crédito	126
Figura 65. Distribución del área de Embarque	128
Figura 66. Acopio	129
Figura 67. RUC.....	137

Figura 68. Certificado de la firma electrónica	137
Figura 69. Precio de la firma electrónica	138
Figura 70. Formulario para registro en el Ministerio De Agricultura MAG/Unibanano para persona jurídica	139
Figura 71. Registro como exportador en ECUAPASS	140
Figura 72. Propuesta de factura comercial de exportación	142
Figura 73. Formulario de exportación	143
Figura 74. Lista de productos	145
Figura 75. Declaración Aduanera De Exportación – DAE.....	145
Figura 76. Organigrama estructural	151
Figura 77. Punto de Equilibrio Año 1	226
Figura 78. Punto de Equilibrio Año 5	227

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Simbología	22
Tabla 2. Interpretación del VPN	28
Tabla 3. Certificaciones	40
Tabla 4. Materiales.....	47
Tabla 5. Crecimiento en el tiempo de la Asociación	56
Tabla 6. Rentabilidad de producir y comercializar banano	57
Tabla 7. Logotipo de la Asociación	58
Tabla 8. Creación de Slogan	59
Tabla 9. Importancia de realizar publicidad para dar a conocer el producto de la Asociación ...	59
Tabla 10. Forma de dar a conocer la marca de la Asociación	60
Tabla 11. Conocimiento sobre un plan de negocio para la exportación	61
Tabla 12. Plan de negocio para la exportación para la Asociación.....	62
Tabla 13. Listado de centros de acopio registrados y autorizados de musáceas en Agro calidad para operar a nivel nacional.	63
Tabla 14. FODA (Fortalezas. Oportunidades, Debilidades, Amenazas)	70
Tabla 15. Demanda en toneladas de banano de la Unión Europea.	72
Tabla 16. Tasa promedio de Incremento Demanda	73
Tabla 17. Proyección de la demanda	73
Tabla 18. Oferta en toneladas de banano a nivel internacional	75
Tabla 19. Tasa promedio de Incremento Oferta	77
Tabla 20. Proyección de la Oferta.....	78
Tabla 21. Demanda Insatisfecha	78
Tabla 22. Información nutricional del banano	79

Tabla 23. Etiqueta	86
Tabla 24. Macro localización de las fincas	93
Tabla 25. Macro localización de las Oficinas	93
Tabla 26. Micro localización del Acopio.....	94
Tabla 27. Micro localización de las Oficinas.....	95
Tabla 28. Hectáreas y producción de cada socio	97
Tabla 29. Cajas exportadas por la asociación (Datos Históricos).....	99
Tabla 30. Tasa de Proyección de las cajas de banano exportadas	99
Tabla 31. Proyección de las cajas a ser exportadas.....	100
Tabla 32. Proyección de las cajas a ser exportadas con la ayuda de socios estratégicos.....	101
Tabla 33. Participación en el mercado	101
Tabla 34. Especificaciones del empaque FAIR TRADE.....	111
Tabla 35. Especificaciones del empaque REGULAR	113
Tabla 36. Especificaciones del empaque REGULAR CON BANDA.....	115
Tabla 37. Flujograma del proceso de cosecha y empaque del banano orgánico	117
Tabla 38. Consolidación del container.....	123
Tabla 39. Precios del transporte marítimo	124
Tabla 40. Requerimientos para la cosecha y embarque del banano orgánico.....	130
Tabla 41. Documentos para la exportación de banano	136
Tabla 42. Entidades habilitadas para certificar el origen de las mercancías ecuatorianas de exportación.....	147
Tabla 43. Manual de funciones de la Junta General	152
Tabla 44. Manual de funciones de la Junta Directiva	154

Tabla 45. Manual de funciones de la Junta de Vigilancia	157
Tabla 46. Manual de funciones de la Auditoria Externa.....	159
Tabla 47. Manual de funciones de la Asesoría Externa.....	161
Tabla 48. Manual de funciones de la Administración	163
Tabla 49. Manual de funciones de la Presidencia.....	165
Tabla 50. Manual de funciones del departamento contable.....	167
Tabla 51. Manual de funciones de secretaría.....	169
Tabla 52. Manual de funciones del departamento de producción.....	171
Tabla 53. Manual de funciones del departamento comercial.....	173
Tabla 54. Maquinaria y Equipo.....	175
Tabla 55. Muebles y Enseres Área Administrativa.....	176
Tabla 56. Muebles y Enseres Área de Embarque	176
Tabla 57. Herramientas	176
Tabla 58. Equipo de Cómputo	177
Tabla 59. Reinversión	177
Tabla 60. Equipo de Oficina	177
Tabla 61. Equipo de Seguridad	177
Tabla 62. Total de Activos Fijos.....	178
Tabla 63. Depreciación Maquinaria y Equipo	178
Tabla 64. Depreciación de Muebles y Enseres Administración	179
Tabla 65. Depreciación de Muebles y Enseres de Embarque	180
Tabla 66. Depreciación Herramientas.....	181
Tabla 67. Equipo de Cómputo	182

Tabla 68. Depreciación de la Reinversión del Equipo de Cómputo	182
Tabla 69. Depreciación de Equipo de Oficina	183
Tabla 70. Depreciación Equipo de Seguridad.....	184
Tabla 71. Depreciación Activo Fijo.....	184
Tabla 72. Precio de sustentación (base de la caja de banano a nivel nacional)	187
Tabla 73. Precio de sustentación proyectado	188
Tabla 74. Materia Prima directa comprada a socios estratégicos año 1	188
Tabla 75. Materia Prima directa comprada a socios estratégicos año 2	189
Tabla 76. Materia Prima directa comprada a socios estratégicos año 3	190
Tabla 77. Materia Prima directa comprada a socios estratégicos año 4	190
Tabla 78. Materia Prima directa comprada a socios estratégicos año 5	191
Tabla 79. Mano de Obra Directa.....	191
Tabla 80. Mano de Obra Indirecta	192
Tabla 81. Útiles para el área de embarque	193
Tabla 82. Indumentaria de trabajo	193
Tabla 83. Útiles de limpieza para el área de embarque	194
Tabla 84. Transporte Cajas de Banano	194
Tabla 85. Sueldos Administrativos	195
Tabla 86. Arriendo de Administración	195
Tabla 87. Servicios básicos de Administración	196
Tabla 88. Útiles de oficina de Administración	196
Tabla 89. Útiles de Limpieza de Administración	197
Tabla 90. Sueldo Área de comercialización.....	198

Tabla 91. Materiales para la comercialización Año 1.....	199
Tabla 92. Materiales para la comercialización Año 2.....	199
Tabla 93. Materiales para la comercialización Año 3.....	200
Tabla 94. Materiales para la comercialización Año 4.....	201
Tabla 95. Materiales para la comercialización Año 5.....	201
Tabla 96. Útiles para el área de Comercialización.....	202
Tabla 97. Arriendo de local de Comercialización.....	202
Tabla 98. Útiles de oficina Área de Comercialización	203
Tabla 99. Publicidad y Promoción.....	203
Tabla 100. Total Capital de Trabajo	204
Tabla 101. Tasas promedio del incremento porcentual de los sueldos	205
Tabla 102.. Tasas promedio del incremento porcentual de la inflación anual.....	205
Tabla 103. Reinversión Laptop	206
Tabla 104. Reinversión Impresora.....	206
Tabla 105. Materia Prima Directa.....	206
Tabla 106. Mano de Obra Directa.....	207
Tabla 107. Mano de Obra Indirecta	207
Tabla 108. Útiles para el Área de Embarque	207
Tabla 109. Indumentaria de trabajo	208
Tabla 110. Útiles de Limpieza para el Área de Embarque	208
Tabla 111. Útiles de limpieza para el Área de Embarque.....	208
Tabla 112. Transporte Cajas de Banano	209
Tabla 113. Sueldos Administrativos	209

Tabla 114. Arriendo de Administración	209
Tabla 115. Servicios básicos de Administración	210
Tabla 116. Útiles de Oficina de Administración.....	210
Tabla 117. Útiles de Limpieza de Administración	210
Tabla 118. Sueldo Área de Comercialización.....	211
Tabla 119. Materiales para la Comercialización.....	211
Tabla 120. Útiles para el Área de Comercialización	211
Tabla 121. Arriendo de Local de Comercialización	212
Tabla 122. Útiles de Oficina Área de Comercialización	212
Tabla 123. Publicidad y Promoción.....	212
Tabla 124. Activo Diferido	213
Tabla 125. Amortización del Activo Diferido	214
Tabla 126. Inversión Total.....	214

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Formato de Entrevista dirigida al Gerente y Presidente de la Asolación de producción agrícola 16 de agosto.	254
Anexo 3: Formato de Entrevista a exportadora directa de banano orgánico al mercado europeo.	258
Anexo 4: Formato de Encuesta a los socios de la asociación de producción agrícola 16 de agosto.	260
Anexo 5: Entrevistas realizadas.....	263
Anexo 6: Fotos mientras se realizan las entrevistas y las encuestas	277
Anexo 7. Formato de encuesta a los socios	281
Anexo 8: Observación directa del proceso de cosecha y empaque del banano orgánico.....	283
Anexo 9. Ficha Informativa de existencia Legal de la asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG)	287
Anexo 10: Directiva de la asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG)	288
Anexo 11: Socios fundadores de la asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG).....	290

1. TITULO

“Plan de Negocio para la Exportación de Banano Orgánico de la Asociación de Producción Agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG) del Cantón Balao, Provincia del Guayas, al Mercado Europeo”.

2. RESUMEN

El presente trabajo **“PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 16 DE AGOSTO (ASOPROADAG) DEL CANTÓN BALAO, PROVINCIA DEL GUAYAS, AL MERCADO EUROPEO”**, se lo realiza como aporte para que la asociación inicie a exportar directamente su banano orgánico a la Unión Europea, ya que este mercado tiene una amplia demanda de este producto. El presente trabajo de investigación está compuesto de la siguiente manera: como primera parte se encuentra la revisión de la literatura, donde se estableció el marco referencial, marco teórico y marco conceptual, los cuales ayudaron como sustento para la elaboración del plan de negocio. En la segunda parte se establecieron los métodos de investigación, se empleó un enfoque mixto, utilizando los métodos de investigación cuantitativo, cualitativo y descriptivo, los cuales ayudaron a recaudar información mediante la aplicación de entrevista, encuestas y observación directa. Como tercera parte se plantearon los resultados obtenidos mediante la realización de cuadros, gráficos y el análisis e interpretación respectivo; luego se estableció la discusión en la cual se procedió a realizar un análisis del entorno interno y externo de la asociación para conocer la situación actual; se pudieron evidenciar las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, las cuales se podrán resolver mediante la aplicación del plan de negocios. Se realizó también un estudio de mercado para conocer la demanda insatisfecha en el mercado europeo del banano, obteniendo en el año una demanda insatisfecha de 263.486.495 cajas de banano. Mediante el desarrollo del plan de marketing se diseñaron diferentes estrategias para mejorar la imagen de la asociación y se definieron los diferentes medios de publicidad, distribución, y el precio de la caja de banano. Por medio del estudio técnico se definió la localización de las oficinas, las cuales se ubicarán en la ciudad de Machala, el acopio y las fincas

que están ubicadas en el recinto Libertad del Cantón Balao de la Provincia del Guayas; también se estableció el tamaño del proyecto, en donde se definió que el porcentaje de participación en el mercado de la asociación es del 0,068% el primer año, también se establecieron los diferentes requerimientos, técnicos, humanos y materiales que necesita la asociación para realizar el proceso de exportación. En lo referente a lo legal, se estableció la documentación necesaria para convertirse en exportador y se describieron los pasos para poder exportar por medio del ECUAPASS. Mediante el estudio administrativo se determinó la estructura organizacional y los manuales de funciones donde se detallan los cargos, funciones y responsabilidades de cada uno. A través del estudio financiero se pudo conocer la inversión total que requiere el proyecto para su ejecución, el cual tiene un valor de \$95.705,26; y, se realizó la evaluación financiera, la cual ayudó a determinar la viabilidad del proyecto, el VAN obtenido es de \$ 6.041.856,24, la TIR de 20,07%, el beneficio obtenido de \$1,80 por cada dólar invertido y un periodo de recuperación del capital de 2 meses, esto representa que el proyecto es viable, y que no es sensible al incremento de Costos del 42% y una disminución de ingresos de 62%. Como siguiente paso se plantearon las conclusiones y recomendaciones, las cuales se obtuvieron de los resultados de la investigación, como otro paso se colocó la bibliografía utilizada para la utilización del proyecto, y finalmente los anexos que respaldan el estudio realizado.

Palabras claves: Exportación de banano orgánico; Producción agrícola del Cantón Balao; Demanda y oferta del banano orgánico al mercado europeo; Logística de exportación del banano orgánico desde Ecuador; Requerimientos, técnicos, humanos y materiales para realizar el proceso de exportación.

2.1.ABSTRACT

The present work "**BUSINESS PLAN FOR THE EXPORT OF ORGANIC BANANA FROM THE ASSOCIATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION 16 OF AUGUST (ASOPROADAG) OF THE CANTON BALAO, PROVINCE OF GUAYAS, TO THE EUROPEAN MARKET**", is carried out as a contribution for the association to start exporting directly its organic banana to the European Union, since this market has a wide demand for this product. This research work is composed as follows: the first part is the literature review, where the frame of reference, theoretical framework and conceptual framework were established, which helped as support for the development of the business plan. In the second part, the research methods were established; a mixed approach was used, using quantitative, qualitative and descriptive research methods, which helped to collect information through the application of interviews, surveys and direct observation. As a third part, the results obtained were presented through tables, graphs and the respective analysis and interpretation; then the discussion was established in which an analysis of the internal and external environment of the association was made to know the current situation; the main strengths, weaknesses, opportunities and threats could be evidenced, which could be solved through the application of the business plan. A market study was also conducted to determine the unsatisfied demand in the European banana market, obtaining an unsatisfied demand of 263,486,495 boxes of bananas for the year. Through the development of the marketing plan, different strategies were designed to improve the association's image and the different means of advertising, distribution, and the price of the banana box were defined. The technical study defined the location of the offices, which will be located in the city of Machala, the storage area and the farms, which are located in Libertad del Cantón Balao in the Province of Guayas; the size of the project was also established, where it was defined that the percentage of

participation in the association's market is 0.068% for the first year, and the different technical, human and material requirements that the association needs to carry out the export process were also established. Regarding the legal aspects, the necessary documentation to become an exporter was established and the steps to be able to export through ECUAPASS were described. The administrative study determined the organizational structure and the function manuals detailing the positions, functions and responsibilities of each person. Through the financial study, the total investment required by the project for its execution was determined, which has a value of \$95,705.26; and, the financial evaluation was carried out, which helped determine the feasibility of the project, the NPV obtained is \$ 6. 041,856.24, the IRR of 20.07%, the profit obtained is \$1.80 for each dollar invested and a capital recovery period of 2 months, this represents that the project is viable, and that it is not sensitive to the increase in costs of 42% and a decrease in income of 62%. As a next step the conclusions and recommendations were presented, which were obtained from the results of the research, as another step the bibliography used for the use of the project was placed, and finally the annexes that support the study carried out.

Key words: export of organic banana; agricultural production of Balao Canton; demand and supply of organic banana to the European market; logistics of export of organic banana from Ecuador, technical, human and material requirements to carry out the export process.

3. INTRODUCCIÓN

Ecuador es uno de los principales países productores y exportadores de banano, es la actividad con mayor dinamismo y genera importantes ingresos en el país; como es de conocimiento, en todo el país, la cadena logística para la exportación de banano es considerado un monopsonio, ya que para su exportación, el banano tiene un largo proceso antes de llegar al consumidor final, la mayoría de las exportaciones son realizadas por medio de intermediarios, los cuales compran un gran número de fruta a diferentes asociaciones y la exportan, teniendo mayores ganancias que el productor mismo; a pesar de que el gobierno tiene precios de sustentación establecidos para la caja de fruta, estos no son respetados y en consecuencia no se tiene un precio fijo. Por tal razón, el presente proyecto tiene la finalidad de diseñar un **“PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 16 DE AGOSTO (ASOPROADAG), AL MERCADO EUROPEO”**; ya que el banano orgánico es uno de los métodos agrícolas más tradicionales, y tiene un potencial de crecimiento de consumo, dado que no se utilizan químicos para su producción, por tal razón se usan certificaciones las cuales respaldan que es un producto netamente natural, por esta razón tiene bastante demanda en este lugar por su calidad, y debido a esto la principal meta de la asociación es lograr exportar y convertirse en una exportadora directa de su producto.

Para desarrollar la investigación se tuvo como objetivos analizar el entorno interno y externo de la Asociación de producción agrícola 16 de agosto con la finalidad de conocer su situación actual, analizar el consumo y la oferta de banano en el mercado europeo y, desarrollar un plan de marketing, un estudio técnico, administrativo, legal y financiero para determinar la factibilidad de la exportación del banano orgánico de la Asociación de producción agrícola 16 de agosto, al mercado europeo.

Para la ejecución de la investigación se empleó un enfoque mixto, utilizando los métodos de investigación cuantitativo, cualitativo y descriptivo, los cuales ayudaron a recaudar información mediante la aplicación de entrevistas, encuestas y la observación directa.

Mediante el análisis de situación actual se pudo conocer el entorno interno y externo de la asociación, a través del análisis del mercado se pudo evidenciar la existencia de demanda y la oferta de banano en el mercado europeo, se realizó un plan de marketing para exportar el producto, y el estudio técnico para definir la localización, tamaño e ingeniería del proyecto.

Mediante el estudio legal se detalló toda la documentación necesaria para la exportación y en el estudio administrativo se diseñó el organigrama y se establecieron los cargos, funciones y responsabilidades de cada uno; por último, el estudio financiero ayudó a definir el monto necesario para invertir en el proyecto, así como también las fuentes de financiamiento, el presupuesto de costos, e ingresos y los estados financieros, finalmente se realizó la evaluación financiera donde se analizaron los indicadores como el Valor Actual Neto (VAN); la Tasa Interna de Retorno (TIR); la Relación Beneficio Costo (RBC); y el Análisis de Sensibilidad, esto ayudó a determinar que el proyecto es viable pero sensible al incremento de Costos y una disminución de ingresos y por último se formulan las conclusiones y recomendaciones correspondientes a la investigación realizada.

4. REVISIÓN DE LA LITERATURA

4.1. Marco Referencial

Para desarrollar el proyecto se tomará como referencia algunos estudios que se relacionan con el tema de tesis: Plan de Negocio para la Exportación de Banano Orgánico de la Asociación de Producción Agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG) del Cantón Balao, Provincia del Guayas, al Mercado Europeo.

Del Salto Milán (2012), de la ciudad de Zamorano, Honduras, realizó el estudio titulado: Plan de negocios para la producción y comercialización de banano desde Ecuador a Irán. Este proyecto tuvo como finalidad realizar un plan de negocio para la producción y comercialización de banano desde Ecuador hasta Irán, el problema es que en la actualidad el mundo está atravesando una crisis económica donde los países europeos y Estados Unidos han reducido su adquisición de banano ecuatoriano, el cambio del sistema de cupos al de aranceles para la compra de banano en Europa genera preocupación en ese mercado; porque el precio de la fruta se ha vuelto volátil y aún no se encuentra solución, por lo tanto es necesario buscar nuevos mercados que no se encuentren ya copados por el producto.

El objetivo principal fue realizar un plan de negocio para la producción y comercialización de banano desde Ecuador hasta Irán, para esto se utilizó la siguiente metodología: se estructuró el análisis del entorno y de la empresa usando el análisis FODA; se determinaron las estrategias del negocio; se elaboró la misión y visión con base en el análisis del entorno; se determinó el equipo de dirección y se describieron las necesidades del personal, para la correcta ejecución y administración del proyecto; se estructuró el organigrama general de la empresa; por último, se elaboró un análisis técnico y un análisis financiero. Para el análisis de mercado se tomó en cuenta

la demanda de banano que existe en el mercado iraní, además se analizaron los precios de comercialización internacionales de dicho bien, utilizando información primaria de una entrevista con el jefe de la oficina comercial del Ecuador en Irán. Para el análisis legal se tomó en cuenta normas y procedimientos de comercialización de productos, obtenidas de la Superintendencia de Compañías y Aduanas del Ecuador.

Según los resultados del estudio el proyecto es rentable en su totalidad, aunque el mercado de Irán no tiene un buen entorno para adecuar y ejecutar este proyecto, ya que existen barreras económicas y políticas que no permiten una negociación adecuada a pesar que existe bastante demanda de banano, en conclusión, este mercado es de riesgo, por tal razón se buscarán otros mercados alternativos.

La Rosa Duarte & Camaiora Castañeda (2016), de la ciudad Lima, Perú, realizó el estudio titulado: Exportación de banano orgánico a Canadá. Este proyecto tuvo como finalidad realizar un plan de negocio viable para la exportación de un producto nutritivo y de calidad que es el banano orgánico al mercado canadiense, el problema central de este estudio parte de la premisa de que a pesar que se trata de un producto orgánico, reconocido por su excelente calidad debido al país de procedencia, hasta el momento la estrategia empleada por los exportadores nacionales parece no ser la adecuada, ya que el consumidor canadiense parece preferir el banano orgánico de otros países sobre el peruano.

La investigación se plantea el objetivo general que es “Desarrollar un Plan de Negocios viable para la exportación de un producto nutritivo, exótico y de calidad, que es el banano orgánico, al mercado canadiense”; para esto utilizó la siguiente metodología: se realizó un análisis del entorno, así como las fuerzas que influyen en el desarrollo del plan de negocios, se elaboró un estudio de mercado donde se determinó la demanda del mercado canadiense y la oferta nacional

del mismo, luego se procedió a explicar los requisitos fundamentales de acceso al mercado y a evaluar el mix de marketing que permitirá arribar con éxito al mercado elegido, y, a través del estudio técnico, se determinaron los requerimientos necesarios para que la empresa opere de manera eficiente, también realizó la descripción de la organización del negocio, y un análisis financiero para saber si el proyecto es viable. Según los resultados obtenidos se concluyó que Canadá es un mercado potencial e idóneo para las exportaciones, pero las cooperativas productoras no tienen la suficiente capacidad para realizar las exportaciones por si solos y necesitan proveedores, por tal razón se concluye que el proyecto es viable mientras se asocien más cooperativas.

Haón Peñaherrera (2018), de la ciudad de Guayaquil, realizó un estudio titulado: Plan de negocio para la exportación de banano a través de la asociación ASODHAON ubicada en el cantón Valencia de la provincia de los Ríos. Este proyecto tuvo como finalidad realizar un plan de negocio para la exportación de banano dirigido a Corea del Sur, el problema es que en la actualidad la mayoría de las exportadoras de banano en el Ecuador se lucran significativamente, tienen monopolizado el mercado con los precios, mientras que el pequeño y mediano productor desconocen de las posibilidades de exportar directamente y de las utilidades que se pueden obtener. Para un productor mediano poder adquirir la licencia de exportador de Banano es imposible, los cupos son muy peleados para las mismas empresas exportadoras. (CFN, 2016)

El objetivo principal del estudio es demostrar a los pequeños y medianos productores de banano la viabilidad de exportar directamente a mercados internacionales, para esto se utilizó la siguiente metodología: se realizó un análisis del entorno, basados en este análisis se construyó la misión y visión del negocio, también se realizó un estudio técnico y un estudio de mercado y estrategias apropiada para la penetración de la fruta en los supermercados de Corea del Sur, además

del análisis financiero y operacional para determinar la rentabilidad del proyecto. El Estudio del mercado de banano en Corea del Sur se basó en la demanda proporcionada por el mercado de Corea del Sur y Asia utilizando información de fuente primaria de una entrevista por parte del encargado del sector bananero en ProEcuador de Corea del Sur; y fuentes secundarias de análisis estadísticos. Para el análisis legal se basó en información de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) y requisitos a seguir para la obtención de la licencia de exportador; se basó en Aduanas del Ecuador y el Ministerio de Agricultura Ganadería (MAGAP).

Según los resultados obtenidos de la investigación es una excelente oportunidad la idea de realizar una exportación, ya que el mercado de Corea del Sur acepta el banano ecuatoriano por la excelente calidad, esta fruta es bastante solicitada, por tal razón existe bastante demanda y según el estudio financiero el proyecto es viable en su totalidad y, sobre todo, rentable para la empresa.

Viteri Espinoza (2017) de la ciudad de Guayaquil, realizó un estudio titulado: Plan de negocio de la empresa VIESFRUT S.A. dirigida al proceso de exportación de banano a Rotterdam – Holanda. Este proyecto tuvo la finalidad de conocer si el plan de negocio dirigido al proceso de exportación de banano a Rotterdam – Holanda tendría viabilidad económica; el problema principal es que en Ecuador los productores de banano implementan muy poco el proceso de exportación dentro de las actividades de sus empresas debido a los altos costos de transacción que incurre la exportación, como son el pago por uso de puertos, fletes, y los aranceles fijados por los países extranjeros, lo cual disminuye la rentabilidad económica, esto genera que los productores vendan su producción a los intermediarios (exportadores) ya establecidos, quienes se aprovechan a veces de la condición de poco poder de negociación de los productores y fijan precios menores a los que se paga en el mercado. Este proyecto tuvo como objetivo general desarrollar un plan de negocios de una exportadora de banano en Naranjal para la distribución de banano a Holanda.

Para lograr los objetivos propuestos se realizó un estudio de mercado en base a la información disponible de otras exportadoras con experiencia, y realizó un análisis operativo para determinar el volumen de producción necesaria para la exportación, también realizó un análisis financiero para conocer la viabilidad y la rentabilidad económica del estudio de la exportación de banano al continente europeo y, en base a los resultados, tomar las decisiones correspondientes.

Según los resultados se obtuvo que Holanda presenta un gran potencial debido a que cada año aumenta exponencialmente la demanda de este producto en este país y mediante un análisis financiero se determinó que la empresa si obtendría rentabilidad de la exportación de banano.

4.2.Marco Teórico

4.2.1. Plan de negocios

Un plan de negocio se define como un instrumento clave y fundamental para el éxito, el cual consiste en una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa. Así como una guía que facilita la creación o el crecimiento de una empresa. (Fleitman, 2000)

4.2.1.1.Para qué sirve un Plan de Negocio.

Un plan de negocio es un instrumento de gestión de la empresa que sirve de guía para que el emprendedor o empresario implemente un negocio. Es decir, el plan de negocio, es un instrumento de planificación que permite comunicar una idea de negocio para gestionar su financiamiento. (Centro de Apoyo al Sector Empresarial CEASE, 2011)

4.2.1.2.Importancia de un Plan de Negocio.

Según Valverde González (2009) un plan de negocio “es importante porque ayuda a visualizar la posibilidad de realizar con éxito un emprendimiento y además permite evaluar los riesgos antes de invertir en él.”

4.2.1.3.Estructura de un Plan de Negocio.

Un plan de negocio contiene la siguiente estructura:

1. Resumen ejecutivo del proyecto de negocio (breve explicación)
2. Definición del negocio planteado
 - Desarrollo y explicación de la idea de negocio presentada
 - Misión y visión de la empresa
3. Análisis estratégico
 - Análisis interno
 - Análisis externo
4. Modelo del negocio planteado y su interacción con el mercado/ /sector analizado (Análisis de Mercado)
5. Planes de acción y operaciones
 - Plan de marketing
 - Plan de operaciones y logística (Estudio Técnico)
 - Estudio jurídico y ético del negocio planteado
 - Plan de recursos humanos

6. Estudio de viabilidad económica y financiera del proyecto. (Universidad San Jorge grupo Sanvalero, s/f)

4.2.1.3.1. Resumen Ejecutivo.

El resumen ejecutivo es donde se explica la importancia de presentar de forma clara, concisa y atractiva los aspectos más relevantes de la iniciativa empresarial en la parte introductoria de la misma. Si bien el resumen ejecutivo se explica al final porque ya el emprendedor ha resuelto todos los componentes del plan, éste deberá ubicarse al principio del plan de negocios. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2010)

4.2.1.3.2. Definición del negocio.

Definir la empresa es declarar su misión, visión y valores; es la manera de dar rumbo al nuevo emprendimiento, todo esto, representan los elementos estratégicos que guiarán la empresa y ayudarán a tomar decisiones a los propietarios y empleados.

Para definir el concepto de negocio se debe responder claramente ¿De qué negocio se trata?, si es una empresa comercial, servicio, industrial, etc. ¿Qué ofrece principalmente?, ¿A quiénes está dirigida la oferta? ¿Dónde desarrolla sus operaciones? ¿Y qué diferencia ofrece? (Bóveda, Oviedo, & Luba Yakusik, 2015)

4.2.1.3.3. Análisis estratégico (Situación Actual)

Según Kotler & Armstrong (2013), “la situación actual describe el mercado meta y la posición de la empresa dentro de él, incluyendo información sobre el mercado, el desempeño del producto, la competencia y la distribución.”

4.2.1.3.3.1. Análisis FODA.

El análisis FODA, realiza una evaluación general de las fortalezas (F), oportunidades (O), debilidades (D) y amenazas (A) de la empresa. Las fortalezas incluyen capacidades internas, recursos y factores situacionales positivos que podrían ayudar a la empresa a atender a sus clientes y lograr sus objetivos. Las debilidades incluyen las limitaciones internas y los factores situacionales negativos que podrían interferir con el desempeño de la empresa. Las oportunidades son factores o tendencias favorables en el entorno externo que la empresa podría ser capaz de aprovechar a su favor. Y las amenazas son factores o tendencias externos y desfavorables que podrían presentar desafíos al desempeño. (Kotler & Armstrong, Fundamentos del Marketing, 2013)

4.2.1.3.4. Modelo del negocio planteado y su interacción con el mercado /sector analizado (Análisis de Mercado)

Según Córdoba Padilla (2011), “el mercado es el punto de encuentro de oferentes con demandantes de un bien o servicio para llegar a acuerdos en relación con la calidad, la cantidad y precio.”

4.2.1.3.4.1. Estudio de mercados internacionales.

Según Weinberger Villarán (2009), “En el caso de estas empresas exportadoras e importadoras es muy importante realizar estudios de mercado para definir los destinos u orígenes con mayor potencial de crecimiento y así evitar fracasos comerciales o estancamiento de las exportaciones o importaciones.”

4.2.1.3.4.2. Análisis de la Demanda.

Según Córdoba Padilla (2011), “Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado.”

La determinación de la demanda es uno de los puntos críticos en el estudio de viabilidad económica financiera de un proyecto. El análisis de la demanda permite conocer:

- La estructura del consumo.
- La estructura de los consumidores.
- Estructura geográfica de la demanda.
- La interrelación de la demanda.
- Motivos que originan la demanda.
- Necesidad potencial o la fuente.
- Potencial de mercado. (Córdoba Padilla, 2011)

4.2.1.3.4.3. Análisis de la Oferta.

Según Córdoba Padilla (2011), “La oferta es una relación que muestra las cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos a ofrecer para cada precio disponible durante un periodo de tiempo dado si todo lo demás permanece constante.”

4.2.1.3.4.4. Demanda insatisfecha

Término usado en todo proyecto que engloba los siguientes conceptos:

Demanda no atendida: Es aquella en donde parte de una población o un conjunto de instituciones no reciben el servicio y/o producto que requieren, por lo tanto, la demanda es mayor que la oferta. El proyecto cubrirá una porción o la totalidad de la brecha identificada.

Demanda atendida: Es aquella donde se brinda el servicio y/o producto a casi la totalidad del mercado, pero se satisface en forma parcial la necesidad identificada, por lo que también representa una demanda insatisfecha. (Andia Valencia, 2011)

$$\text{DEMANDA} - \text{OFERTA} = \text{DEMANDA INSATISFECHA}$$

4.2.1.3.5. Planes de acción y operaciones

4.2.1.3.5.1. Plan de marketing

El plan de marketing es el instrumento central para dirigir y coordinar el esfuerzo de marketing; el cual opera en dos niveles: estratégico y táctico. El plan estratégico de marketing establece los mercados meta y la propuesta de valor de la empresa con base en el análisis de las mejores oportunidades de mercado. El plan táctico de marketing especifica las tácticas de marketing que incluyen las características del producto, promoción, comercialización, fijación de precios, canales de ventas y servicio. (Kotler & Keller, 2012)

Estrategias del marketing mix. Según Kotler & Keller (2012) “las estrategias de marketing mix sirven para ampliar la estrategia de posicionamiento de segmento para incluir todos los aspectos del marketing mix: producto, precio, promoción y distribución.”

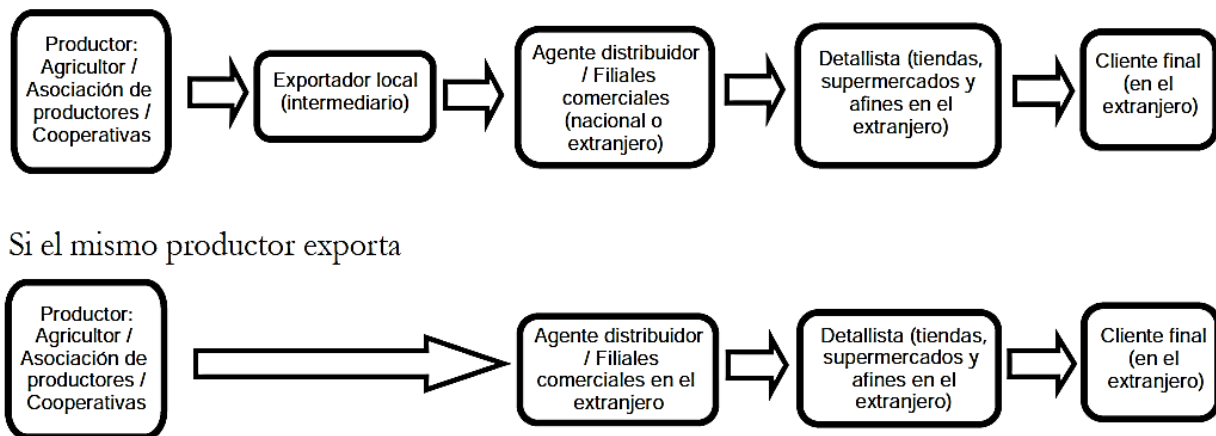
Descripción de producto o servicio. El primer elemento de la mezcla de marketing es el producto o servicio. Cuando se le describe se está haciendo referencia a: su diseño, sus características, sus bondades, su calidad y la calidad de los servicios anexos; la cantidad,

disponibilidad y variedades del producto; los atributos del envase y empaque, el servicio postventa, la marca y los beneficios que aporta. (Weinberger Villarán, 2009)

Estrategia de precio. Es sumamente importante definir los precios de los bienes o servicios y además establecer las políticas de fijación de precios. La lista de precios se fijará en función a la estructura de costos de la empresa, a los precios de la competencia, a la percepción de los clientes y los resultados económicos esperados por el empresario. (Weinberger Villarán, 2009)

Estrategia de distribución o plaza. Según Weinberger Villarán, (2009), “la estrategia de distribución o plaza, también conocida como la estrategia de lugar, hace referencia a la forma cómo se llegará al cliente o consumidor final.”

Figura 1. Cadena de distribución para un producto de exportación



Fuente : Weinberger Villarán (2009)

Estrategia de promoción. El objetivo fundamental de la estrategia de promoción es comunicar y dar a conocer al mercado objetivo las bondades del producto o servicio que se ofrece.

Las estrategias de promoción están relacionadas con:

- Actividades de publicidad.
- Marketing directo.

- Venta personal.
- Promociones de ventas.
- Cupones.
- Sorteos.
- Promociones conjuntas.
- Programas de fidelidad.
- Relaciones públicas. (Weinberger Villarán, 2009)

4.2.1.3.5.2. Plan de operaciones y logística. (Estudio Técnico)

El estudio técnico busca responder a las interrogantes básicas: ¿cuánto, ¿dónde?, ¿cómo y con qué producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea éste un bien o un servicio. (Córdoba Padilla, 2011)

Localización del proyecto. Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. En general, las decisiones de localización podrían catalogarse de infrecuentes; de hecho, algunas empresas sólo la toman una vez en su historia. La decisión de localización no sólo afecta a empresas de nueva creación, sino también a las que ya están funcionando. (Córdoba Padilla, 2011)

- **Macro localización.** La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación,

basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente. Además, compara las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto. (Córdoba Padilla, 2011)

- **Micro localización.** La micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará. (Córdoba Padilla, 2011)

Tamaño. El estudio del tamaño de un proyecto es fundamental para determinar el monto de las inversiones y el nivel de operación que, a su vez, permitirá cuantificar los costos de funcionamiento y los ingresos proyectados. (Sapag Chain, 2011)





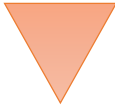

Ingeniería del proyecto. El estudio de ingeniería es el conjunto de conocimientos de carácter científico y técnico que permite determinar el proceso productivo para la utilización racional de los recursos disponibles destinados a la fabricación de una unidad de producto. La ingeniería del proyecto tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto cuya disposición en planta conlleva a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras físicas o servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidos. También se ocupa del almacenamiento y distribución del producto, de métodos de diseño, de trabajos de laboratorio, de empaques de productos, de obras de infraestructura y de sistemas de distribución. Mediante el estudio de ingeniería se determina la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles destinados a la producción de bienes o servicios. (Sapag Chain, 2011)

- **Distribución de las instalaciones.** Tiene que ver con la adecuación y orden de cada uno de los procesos productivos, es decir, cómo se ordenará físicamente la fábrica, la oficina o el taller, para que el trabajo se desarrolle de manera eficiente.

Una buena distribución ayuda a minimizar los costos de manejo y transporte de insumos y materiales, de almacenamiento, de flujos de información y del proceso de entrada y salida de los productos, además de crear un ambiente armónico y agradable donde pueda desempeñarse el personal. (Weinberger Villarán, 2009)

- **Proceso de producción.** El proceso de producción se define como la fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo (combinación de la mano de obra, maquinaria, materia prima, sistemas y procedimientos de operación). (Córdoba Padilla, 2011)
- **Flujograma de procesos.** Según Weinberger Villarán (2009), “El flujograma es un medio sencillo y claro para informar a los trabajadores de los procesos y permite ver los cuellos de botella que puede tener el proceso, ayudando a establecer las mejoras requeridas.”

Tabla 1. Simbología

Símbolo	Actividad
	Operación
	Inspección
	Transporte
	Espera
	Almacenamiento
	Combinada

Elaborado por: Alisson Castro

Requerimientos.

Balance de equipos. Según Sapag Chain (2011), “La primera inversión que se debe calcular incluye a todos los activos físicos necesarios para asegurar el correcto funcionamiento del proyecto.”

Balance de personal. La forma más eficiente de calcular el costo del recurso humano es desagregando al máximo las funciones y tareas que se deben realizar en la operación del proyecto, con objeto de definir el perfil de quienes deben ocupar cada uno de los cargos identificados y de

calcular la cuantía de las remuneraciones asociadas con cada puesto de trabajo. (Sapag Chain, 2011)

Balance de insumos. Según Sapag Chain (2011), “La estimación de los costos de los insumos que se utilizarán en el proceso de producción, embalaje, distribución y venta tiene la dificultad de depender de la configuración de los tipos y de la cantidad de productos que se pronostique elaborar.”

4.2.1.3.5.3. Estudio jurídico y ético del negocio planteado (Estudio Legal)

El estudio legal busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a localización de productos, subproductos y patentes. También toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, presentaciones sociales, y demás obligaciones laborales. Una de las áreas más relevantes será la legislación tributaria, En ellas se deberán identificar las tasas arancelarias para insumos o proyectos importados o exportados, los incentivos o la privación de incentivos existentes, los diferentes tipos de sociedad y cuál es la más adecuada para llevar a cabo el proyecto. (Departamento nacional de planeación, 2013)

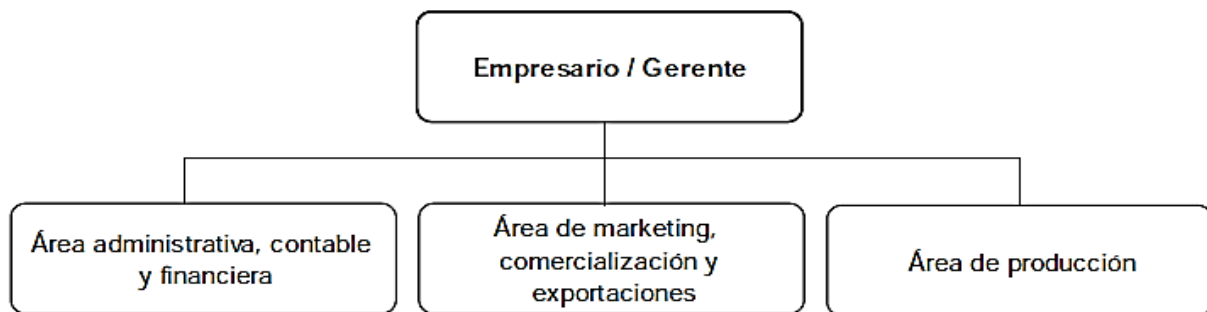
4.2.1.3.5.4. Plan de recursos humanos

Las personas son el elemento clave del éxito empresarial y por ello un recurso humano de calidad podría significar una ventaja para la empresa. Los empresarios deben saber que es muy importante determinar las funciones y las responsabilidades de cada puesto porque para realizar todas estas actividades, se deben elaborar manuales de procedimientos administrativos y manuales de funciones que sirvan de pauta para controlar las acciones de la empresa y de los trabajadores.

En un organigrama, que viene a ser la representación gráfica de la estructura de una organización, se puede conocer cómo se han agrupado las tareas y cuáles son los niveles jerárquicos en la organización. (Weinberger Villarán, 2009)

Una pequeña empresa que exporta, puede tener el siguiente organigrama:

Figura 2. *Organigrama de una empresa exportador*



Fuente: Weinberger Villarán (2009)

4.2.1.3.5.5. Estudio de viabilidad económica y financiera del proyecto

a) Estudio financiero

La planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo. (Moreno Fernández, 2002)

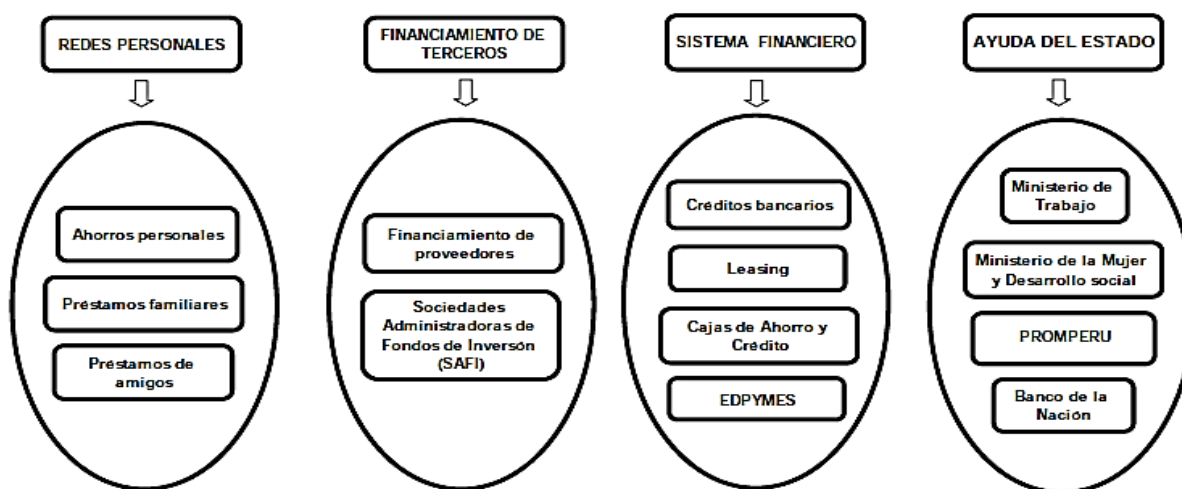
Inversiones y financiamiento

Inversión. Según Córdoba Padilla (2011), “Comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo.” Las inversiones que se realizan son:

- **Activo Fijo.** Se entiende por activo tangible (que se puede tocar) o fijo, a los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte, herramientas y otros. Se le llama fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas (a diferencia del activo circulante). (Baca Urbina, 2013)
- **Activo diferido.** Se entiende por activo intangible al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, y que incluyen: patentes de invención, marcas, diseños comerciales o industriales, nombres comerciales, asistencia técnica o transferencia de tecnología, gastos pre operativos, de instalación y puesta en marcha, contratos de servicios (como luz, teléfono, internet, agua, corriente trifásica y servicios notariales), estudios que tiendan a mejorar en el presente o en el futuro el funcionamiento de la empresa, como estudios administrativos o de ingeniería, estudios de evaluación, capacitación de personal dentro y fuera de la empresa, etcétera. (Baca Urbina, 2013)
- **Capital de trabajo.** La inversión en capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios, sobre todo en la etapa inicial del proyecto en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto, esto es: el proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar los insumos transformados en productos terminados son vendidos y el monto de la venta recaudado y disponible para cancelar la compra de nuevos insumos. (Viñan Villagrán, Puente Riofrio, Ávalos Reyes, & Córdova Prócel, 2018)

Financiamiento. Según Weinberger Villarán (2009), “Una vez calculada la inversión inicial y el capital de trabajo necesarios hay que determinar las fuentes económicas para financiar las operaciones de la empresa.”

Figura 3. Posibles fuentes de financiamiento



Fuente: Weinberger Villarán (2009)

Análisis de Costos. La determinación de los costos surge como consecuencia lógica y fundamental del estudio técnico, puesto que este permitirá estimar y distribuir los costos del proyecto en términos totales y unitarios, es decir, se calcula la cantidad de recursos monetarios que exige el proyecto en su vida útil. El costo total del proyecto está en función de:

- Costos de producción.
- Costos de administración.
- Costos de venta.

- Costo de financiamiento. (Viñan Villagrán, Puente Riofrio, Ávalos Reyes, & Córdoba Prócel, 2018)

Punto de equilibrio. Según Viñan Villagrán Puente Riofrio, Ávalos Reyes & Córdoba Prócel (2018), “Se llama punto de equilibrio de un proyecto al volumen productivo que corresponde a una situación en la que no se obtienen ganancias ni se incurre en pérdidas, es decir, cuando los ingresos permiten cubrir los costos.”

La fórmula utilizada para determinar el punto de equilibrio es:

$$PE = \frac{CFT}{P-V}$$

CFT = Costo fijos totales

P = Precio de venta

V = Costo variable unitario

Estado de Pérdida y Ganancias. Según Weinberger Villarán (2009), “El Estado de Ganancias y Pérdidas, también llamado Estado de Resultados, es un estado financiero que muestra la ganancia (utilidad) o pérdida de un periodo determinado, es decir, la rentabilidad del negocio desde un punto de vista operativo.”

b) Evaluación Financiera

La evaluación financiera examina el proyecto en función de su rendimiento financiero, por lo tanto, tiene los siguientes objetivos básicos:

- Determinar la viabilidad de atender oportunamente los costos y gastos.
- Medir que tan rentable es la inversión del proyecto.

- Aportar elementos de juicio para comparar el proyecto con otras alternativas de inversión. (Mondragon Puerto, 2017)

Flujo de Caja. Según Weinberger Villarán (2009), “El flujo de caja es la herramienta básica de planificación financiera y de evaluación de proyectos. El flujo de caja muestra todos los ingresos y egresos, actuales y futuros, que tiene o tendrá un plan de negocios.”

Valor presente neto (VPN). Según Mondragon Puerto (2017), “El valor presente de una suma de dinero es aquella cantidad que debe invertir hoy para asegurar una suma de dinero en el futuro, durante uno o más periodos.”

Tabla 2. Interpretación del VPN

Valor	Significado	Decisión a tomar
VAN>0	La inversión producida ganancias por encima de la rentabilidad exigida	El proyecto puede aceptarse
VAN<0	La inversión producida ganancias por debajo de la rentabilidad exigida	El proyecto debería rechazarse
VAN=0	La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas.	Dado que el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida, la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores.

Fuente: Córdoba Padilla (2011)

Periodo de Recuperación. Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial. El proceso es muy sencillo: se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto de capital quede por lo menos cubierto. La cantidad total de tiempo

que se requiere para recuperar el monto original invertido, incluyendo la fracción de un año en caso de que sea apropiada, es igual al período de recuperación. (Córdoba Padilla, 2011)

Relación Costo Beneficio. Según Córdoba Padilla (2011), “La razón beneficio costo, también llamada índice de productividad, es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Si la razón beneficio costo es mayor que 1, entonces acepte el proyecto.”

Según Mondragon Puerto (2017), matemáticamente esta relación se expresa así:

$$\mathbf{RBC} = \mathbf{VPI/VPC}$$

Donde, **RBC**= Relación beneficio-costo.

VPI= Valor presente de los ingresos brutos.

VPC= Valor presente de los costos brutos.

- Si la RBC es mayor que 1 se debe aceptar el proyecto. Refleja que el valor presente de los beneficios es mayor que el de los costos.
- Si la RBC es menor que 1 se debe rechazar el proyecto. Indica que el valor presente de los beneficios es menor que el de los costos.
- Si la RBC es igual a 1 es diferente la realización o rechazo del proyecto. En este caso los beneficios netos apenas compensan el costo de oportunidad del dinero.

Tasa interna de Retorno. La tasa interna de retorno, conocida como la TIR, refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará período a período durante toda su vida útil. La TIR se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero.

- Si la TIR es mayor que la tasa mínima aceptable (tasa de oportunidad), se debe aceptar.
- Si la TIR es igual a la tasa mínima aceptable (tasa de oportunidad), es indiferente.
- Si la TIR es menor que la tasa mínima aceptable (tasa de oportunidad), se debe rechazar.

(Córdoba Padilla, 2011)

Análisis de Sensibilidad. Una vez determinada la evaluación financiera del proyecto tanto desde el punto de vista de la empresa comercial (o con recursos propios), como del empresario, es conveniente realizar el análisis de sensibilidad, que consiste en identificar aquellas variables del proyecto con mayor peso relativo, tanto en el periodo pre operativo como operativo, y aplicarles variaciones porcentuales para señalar los efectos en los resultados, mediante el recalcado de los flujos netos de caja y la aplicación de cualquiera de los criterios VPN, TIR o RBC. (Cohen & Martínez, 2002)

4.2.2. Antecedentes de la Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG)

La asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG) se constituyó el 16 de agosto de 2017 por la unión de 14 socios fundadores; antes de que existiera esta Asociación, los socios eran parte de la asociación ASOPROLIFO perteneciente a la organización UROCAL (Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral), pero con el pasar del tiempo decidieron constituir una nueva Asociación, dado que tenían el fin común de comercializar su fruta, y de esta unión nació la Asociación de producción agrícola 16 de agosto ASOPROADAG, con RUC 0993067547001.

Actualmente cuenta con 15 socios y socias productores y comercializadores de banano orgánico, el cual va dirigido al mercado Europeo y a los Estados Unidos mediante una empresa intermediaria. La asociación está compuesta por pequeños y medianos productores rurales de la provincia del Guayas, cantón Balao, recinto Libertad y la oficina se ubica en la ciudad de Machala,

provincia de El Oro. Actualmente la asociación consta con la siguiente directiva registrada en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria: Administrador, Presidente, Secretario, Vocales de la junta directiva (3 vocales principales y 3 vocales suplentes) y Vocales de la junta de vigilancia (3 vocales principales y 3 vocales suplentes). (Castro, 2021)

La asociación posee tres tipos de certificaciones:

Certificación Orgánica (BCS ÖKO): Certificación de producción, procesamiento y comercialización de productos orgánicos agrícolas, de conformidad con el Reglamento de la Normativa de la Producción Orgánica Agropecuaria en el Ecuador. Kiwa BCS Öko-Garantie es el primer organismo certificador alemán registrado conforme al Reglamento sobre producción y etiquetado de productos ecológicos de la Unión Europea (Kiwa, s/f)

Global G.A.P: Según Agrocalidad (s/f), “Este es un programa que certifica que la asociación realiza buenas prácticas agrícolas en el manejo responsable de agroquímicos, seguridad alimenticia y sostenibilidad.” Muchas empresas y cadenas logísticas, como supermercados, en Europa exigen que sus proveedores tengan esta certificación.

Fairtrade (FT): Esta certificación pide que los productores protejan el medio ambiente en el que viven y trabajan, elaborar, ejecutar y supervisar su plan de operaciones sobre las técnicas agrícolas, seguir las normas nacionales e internacionales para la manipulación de productos químicos que no deben utilizarse y no utilizar productos que contienen organismos genéticamente modificados (OGM). (Coordinadora Ecuatoriana de Comercio Justo, s/f)

4.2.3. Asociación

Según Núñez Moncada (2011) “el término asociación se refiere a toda reunión de personas que persiguen un fin común, es un instrumento natural de coordinación de actividades, capitales e inteligencias encaminadas para la consecución de los más diversos fines individuales.”

4.2.3.1. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Es el organismo técnico de supervisión y control de las entidades del sector Financiero, Popular y Solidario y de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria del Ecuador que, en el ámbito de su competencia, promueve su sostenibilidad y correcto funcionamiento, para proteger a sus socios. (Superintendencia de Economía Popular y solidaria, s/f)

4.2.3.1.1. Registro de directivas de organizaciones de la Economía Popular y Solidaria.

Trámite mediante el cual las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria, registran en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria a las personas que, cumpliendo los requisitos legales, conforman su directiva, que incluye registro de gerente, presidente, secretario, vocales del consejo de administración y vigilancia de la organización. (Superintendencia de Economía Popular y solidaria, s/f)

4.2.4. Comercio Internacional

Es la actividad que conecta al mundo, permite el ingreso o salida de mercancías de un territorio a otro, es la fuente principal de la economía de un país a través de la atracción de divisas (Exportaciones) y salida de divisas (Importaciones). (Cabrera Armijos, 2020)

4.2.5. Exportación

Según INEGI (2011), “Las exportaciones son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países.”

4.2.5.1. Formas de vender en el exterior

Básicamente existen tres modos a través de los cuales una empresa puede vender en el exterior:

- Exportación, que a su vez puede ser:

- Directa
- Indirecta
- Concertada

- Exportación a través de licencias

- Inversión directa en el exterior. (C.E.E.I GALICIA, S.A., 2010)

4.2.5.1.1. Exportación directa

En la exportación directa, el fabricante mismo se encarga de las actividades de la exportación (búsqueda de clientes, fijación de precios, etc.) en lugar de delegarla en otros. Esto implica un mayor compromiso de recursos, pero también un mayor control sobre las exportaciones. (C.E.E.I GALICIA, S.A., 2010)

4.2.5.1.2. Exportación indirecta

El modo de exportación indirecta más común es exportar a través de compañías de trading. Éstas son empresas de importación-exportación, que están especializadas en determinados

mercados, la compañía de trading es una compañía nacional y ésta se encargaría de revender por cuenta propia en otros países. (C.E.E.I GALICIA, S.A., 2010)

4.2.5.1.3. Exportación concertada

Se denomina así a aquella que se realiza de forma conjunta con otras empresas, esto implica una colaboración con otros fabricantes, cuyo mutuo interés se basa en el incremento de las ventas en mercados exteriores. La empresa no desarrolla por completo la actividad internacional, una parte de ésta la cede a sus socios. (C.E.E.I GALICIA, S.A., 2010)

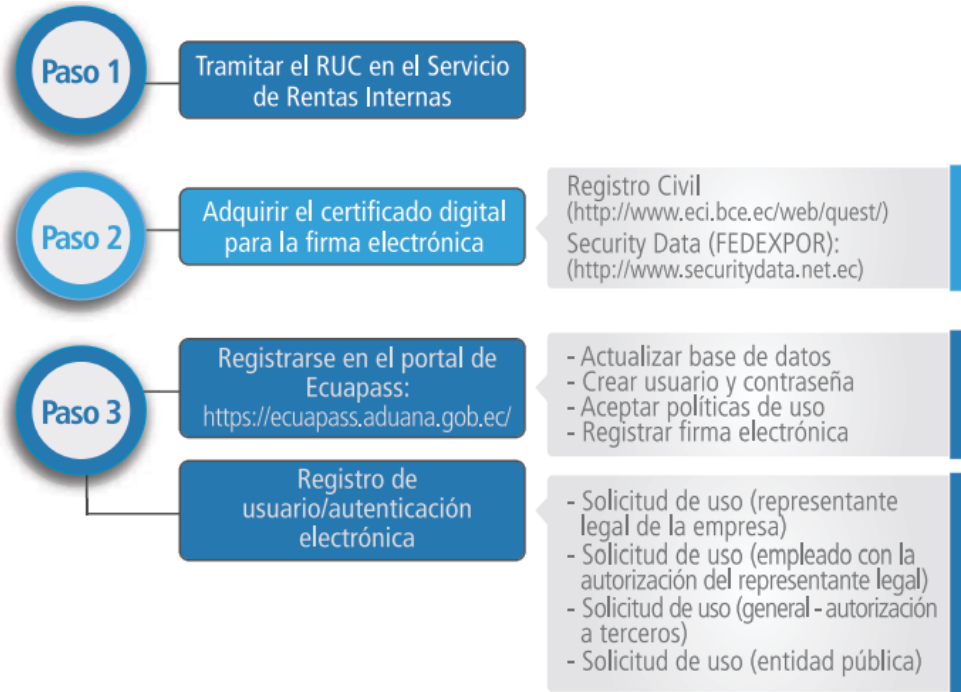
4.2.5.2. Requisitos para la exportación desde Ecuador

Los requisitos para la exportación son:

- Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
 - Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:
 - Registro Civil: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
 - Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/> Importador Proveedores Empresas Certificadoras Banco Comercial Compañía de Seguros Compañía de Transporte. Agente de carga FORWARDER Agente de Aduanas Servicio Nacional de Aduanas
- REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR**
- Registrarse como exportador en Ecuapass (<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>), donde podrá:
 - Actualizar su información en la base de datos
 - Crear usuario y contraseña
 - Aceptar las políticas de uso

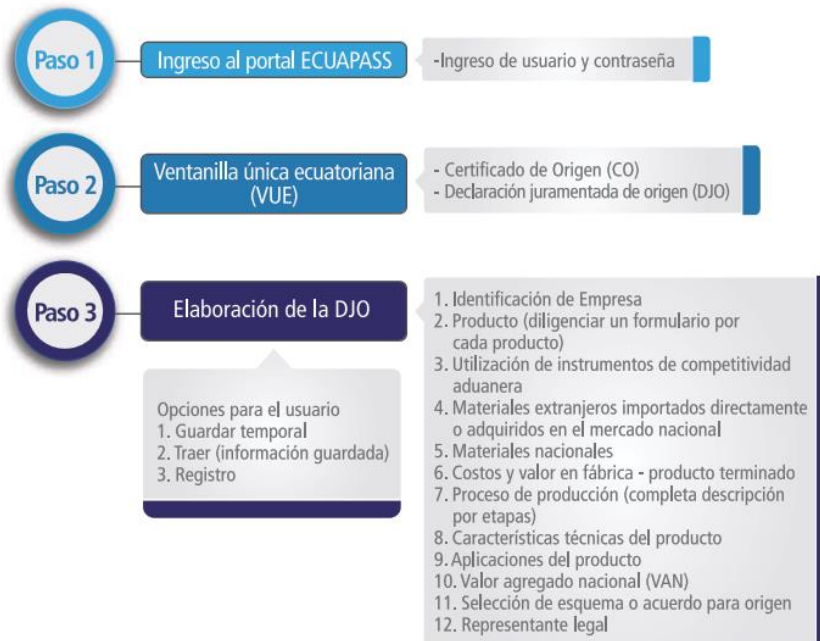
Registrar firma electrónica (PROECUADOR, s.f.)

Figura 4. Registro de exportador en el Ecuapass



Fuente: PROECUADOR (s.f)

Figura 5. Trámite de declaración juramentada de origen (DJO)



Fuente: PROECUADOR (s.f)

4.2.5.2.1. Requisitos para exportar banano orgánico a la Unión Europea

- Registro Único de Contribuyentes
- Registro exportador en Magap
- Verificación de estatus fitosanitario en Agrocalidad
- Certificado Fitosanitario en Agrocalidad
- Dictamen de inspección
- Registrarse como exportador en Ecuapass
- Permiso para operar como exportador de banano orgánico
- Factura Comercial
 - Declaración Aduanera (DAE)
 - Certificado de origen (Vargas Balladares, 2018)

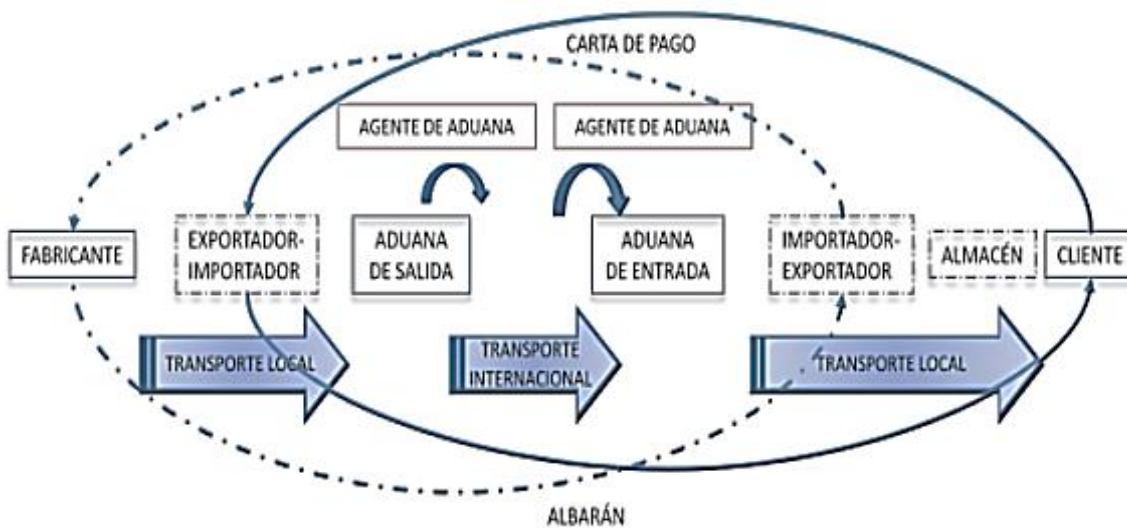
Figura 6. Procedimiento operativo para la exportación de banano orgánico



Fuente: Vargas Balladares, 2018

4.2.5.3. Proceso de exportación

Figura 7. Proceso de exportación



Fuente: Vives Proyecto, 2007-2013

Las etapas son:

1. La entidad exportadora establece un contrato con una entidad cliente.
2. La empresa proveedora tiene que preocuparse de adecuar su producto a la normativa del país de destino (certificaciones, normalización, etc.).
3. Se realizan contratos entre la entidad que realiza la exportación y su cliente y su proveedor.
4. La mercancía es transportada desde el fabricante hasta un almacén intermedio o directamente hasta el recinto aduanero y allí se elaboran los trámites para la exportación.
5. La mercancía es embarcada en el medio de transporte que vaya a realizar el transporte entre el país de exportación y el país de importación.
6. La mercancía entra en el recinto aduanero de la aduana de importación para ser despachada.
7. Por último, la mercancía es transportada hasta las dependencias del cliente.
8. En el momento de recibir conforme la mercancía, se firma el albarán de recepción y se realiza el pago, normalmente a través de carta bancaria. (Vives Proyecto, 2007-2013)

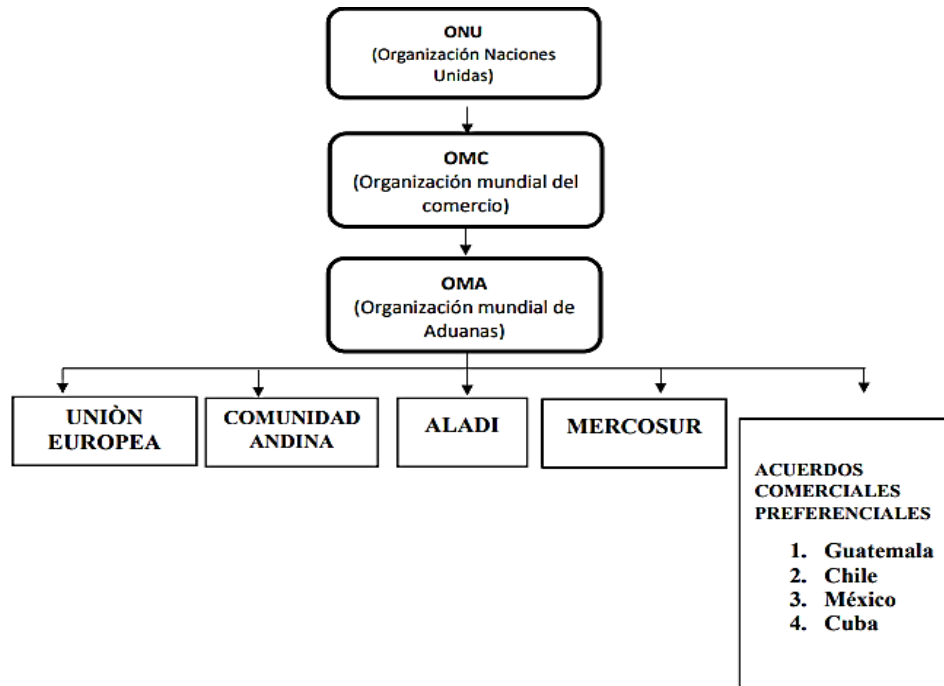
4.2.6. Acuerdos comerciales de Ecuador

Los acuerdos comerciales son considerados muy importantes dentro del comercio internacional, estos permiten interactuar estratégicamente con otros países, permitiendo el ingreso de mercancías de manera preferencial. Estas preferencias no solo abarcan cuestión de suspensión, exoneración de tributos consideradas barreras arancelarias, también contempla las barreras no arancelarias (documentales o de calidad). Estos mecanismos traen consigo beneficios para los sectores que son partícipes de la tregua comercial.

El comercio internacional ha constituido una fuente importante de crecimiento económico en las últimas décadas, tanto para las economías más desarrolladas como para los países emergentes. Ecuador cuenta con acuerdos comerciales muy importantes para el sector agrícola

(Ver Figura 8), de las cuales se están beneficiando muchos exportadores bananeros. (Cabrera Armijos, 2020)

Figura 8. *Acuerdos comerciales de Ecuador*



Fuente: Cabrera Armijos (2020)

4.2.6.1. Relaciones comerciales de Ecuador con la Unión Europea

Luego de la firma del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y la Unión Europea, el banano ecuatoriano ha tenido una mayor apertura hacia este mercado, a pesar que su ingreso quedó condicionado bajo un reglamento que establece la salvaguardia y el mecanismo de estabilización del banano, dicho mecanismo hace referencia al cronograma de eliminación arancelaria que aplica la UE a las mercancías provenientes del Ecuador, en caso de que las exportaciones bananeras superen los volúmenes establecidos anualmente, de acuerdo al acuerdo de Adhesión.

El principal producto exportado hacia el mercado de la Unión Europea es el banano fresco de tipo canvendish tanto convencional como orgánico, siendo el rubro de mayor exportación del Ecuador hacia este mercado, registrando en exportaciones un valor de 659.839 Euros y existe

tendencia al aumentar estas cifras por la demanda que existe del producto entre los diferentes países miembros de este bloque económico. (Vargas Balladares, 2018)

Figura 9. *Productos exportados por Ecuador a la Unión Europea*

DESCRIPCIÓN	2018 ENE-JUN	2019 ENE-JUN	ARANCEL 2019
Las demás bananas frescas tipo Cavendish.	434,790	379,435	12.29%
Demás camarones, langostinos y demás decápodos congelados ncop.	235,806	125,055	0%
Los demás langostinos (género de las familia penaeidae) congelados.	71,317	119,345	0%
Listados en aceite.	90,767	112,244	0%
Banano fresco tipo Cavendish orgánico certificado.	83,163	92,740	12.29%

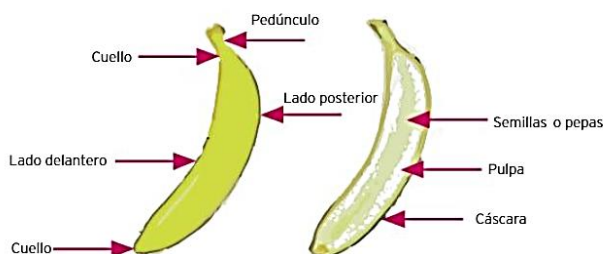
Fuente: Banco Central del Ecuador (s.f.)

4.2.7. Banano Orgánico

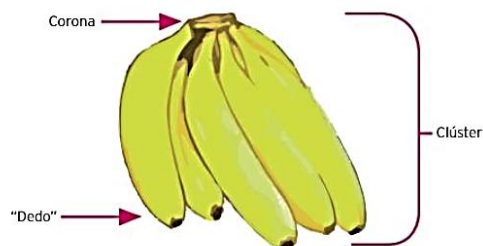
El Banano Orgánico es una fruta de clima tropical con las mismas características físicas que el banano convencional, con la diferencia que es producido y comercializado sin la utilización de insumos tóxicos y que debe responder a los requisitos de un régimen establecido por los organismos competentes que regulan la importancia de los productos orgánicos. (Barredo Ochoa, 2001)

Figura 10. *Partes del banano*

PARTES DEL "DEDO"



PARTES DEL CLÚSTER



Fuente: Manual de Buenas Prácticas de Cosecha y Poscosecha de Banano (2018)

4.2.8. Certificaciones

Según Cabrera Armijos (2020), las certificaciones más utilizadas por los productores bananeros son:

Tabla 3. *Certificaciones*

Certificación	Definición
FAIRTRADE	También denominada como comercio justo, es una de la más importantes en el comercio mundial, permite que la empresa trabaje en conjunto con demás empresas certificadas y así poder obtener beneficios. Fairtrade protege el medio ambiente, trabajo infantil, precio justo, entre otras.
RAINFOREST ALLIANCE	Esta certificación se enfoca en las buenas prácticas agrícolas, sociales y culturales, garantiza la calidad, la inocuidad de los alimentos, el uso de los recursos naturales y que los productos estén libres de químicos.
BCS KIWA	Es una certificación ecológica, se encarga de precautelar la producción, etiquetado de productos ecológicos, los mercados que utilizan esta certificación son la Unión Europea y Estados Unidos.
BASC	Controla que las actividades comerciales sean seguras, es decir cero contaminaciones de contenedores, robos, lavado de activos, fugas de información, etc.
ISO 9001	Son normas o estándares que trabaja el sistema gestión de calidad de los productos, y de esta forma se controlan que los procesos sean seguros y que los productos lleguen al consumidor tal y como ellos quieren.
GLOBAL GAP	Es una certificación mundial que abarca las buenas prácticas agrícolas, garantizan la calidad e inocuidad de sus productos.
WWF	Contribuye con la integridad ecológica, asegura las buenas prácticas con el ecosistema.

Fuente: Cabrera Armijos (2020)

4.3.Marco Conceptual

Acopio: Según el Comité Municipal de Seguridad Alimentaria de La Paz y Fundación Alternativas (2016), "Es un espacio de comercialización público-privado destinado a la venta y distribución de alimentos a gran escala. Reúne productores, comerciantes y consumidores ofreciendo un mecanismo de abastecimiento óptimo, predecible y organizado. "

AISV: Autorización de Ingreso y Salida de Vehículos (AISV) para ingreso de carga de exportación y retiro de la carga de importación a la Terminal. Este procedimiento se aplica a todo vehículo que ingresa a la Terminal ya sea para la recepción o retiro de mercancías (carga general, carga granel o carga en contenedores) a través del Gate de Yilportecu. (Manual estándar de servicio al cliente, s/f)

Arancel: Es un compendio de normas y disposiciones arancelarias y de política comercial de aplicación nacional, emitido y revisado periódicamente por el comité de comercio exterior (COMEX) que recopila los códigos arancelarios para cada mercancía, con sus respectivas tarifas arancelarias y observaciones, para las actividades de importación y exportación. (Importaciones Ecuador, 2021)

B/L: El Bill of Lading, también conocido como BL, es un contrato de transporte entre la naviera y el propietario de la carga. Es un documento emitido por la naviera para confirmar que ha recibido las mercancías a bordo de uno de sus buques. (CAMAE, 2019)

Buque Multipartes: Construidos con una sola bahía de carga, puede configurarse de varias maneras para el transporte de carga seca, se utiliza en muchos casos para transportes de grandes dimensiones y sobrepeso, contiene compartimentos para adaptar contenedores líquidos y refrigerados. Normalmente llevan grúas en el centro para su propia carga y descarga. (Del Cioppo Morstadt, 2016)

Carta de crédito: Es un instrumento de pago, mediante el cual un banco (banco emisor) asume el compromiso escrito por cuenta y orden de una persona física o moral (comprador) a favor de un tercero (vendedor) de pagar una suma de dinero o de aceptar letras de cambio a favor del vendedor, ya sea en sus cajas o a través de otro banco (banco notificador/confirmador), contra la presentación de documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipulados en la carta de crédito. (Carmona Isaza, 2008)

Clúster: Según Alianza Cacao Perú (2018), "Es el grupo de dedos que se ha seleccionado para el empaque, el número de dedos que incluye el clúster depende del requerimiento de la empresa compradora. "

Consolidación del Container: Según Castro Macedo (2013), "Agrupación de cargas de diferentes exportadores con destino a distintos consignatarios. La carga consolidada permite aprovechar el espacio disminuyendo los costes de transporte. "

Container: Container significa contenedor, es un depósito de carga para el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y multimodal. Son unidades que sirven de protección para las mercancías de la climatología y están fabricadas de acuerdo con la normativa ISO (por sus siglas en inglés "International Standardization Organization"), en concreto, ISO-6681; por ese motivo, también se conocen con el nombre de contenedores ISO. (Comunidad Andina, 2013)

Encuesta: Es una técnica que utiliza un conjunto de procedimientos estandarizados de investigación mediante los cuales se recoge y analiza una serie de datos de una muestra de casos representativa de una población o universo más amplio, del que se pretende explorar, describir, predecir y/o explicar una serie de características. (García Fernando, Ibañez, & Alvira, 1993)

Entrevista: La entrevista es una técnica de gran utilidad en la investigación cualitativa para recabar datos; se define como una conversación que se propone un fin determinado distinto al simple hecho de conversar. Es un instrumento técnico que adopta la forma de un diálogo coloquial. (Díaz Bravo, Torruco García, Martínez Hernández, & Varela Ruiz, 2013)

FOB: Según Shipping & Solution (s/f), "Acrónimo de Free On Board, que significa franco a bordo, puerto de embarque acordado." **TCH: Terminal handling charges:** Según el Centro de Comercio Internacional (s/f), "Las tarifas de manipulación en terminal son las que cubren la carga y descarga de los contenedores."

Maduradoras: Según Del Cioppo Morstadt (2016), "Las maduradoras son empresas que se encargan de la maduración, este es un proceso por el que los frutos del subgrupo "Cavendish" tienen que pasar antes de ser puestos a disposición de los consumidores."

MAG: Según el Ministerio de Agricultura y Ganadería (s/f), "Es una entidad pública responsable de las políticas en el campo agrícola y pecuario."

Mano del banano: Según Fagiani & Tapia (2007), "La mano (penca) es un conjunto de frutas reunidos por los pedúnculos en dos filas horizontales y paralelas, que se fijan al raquis en niveles diferentes."

Método Descriptivo: Sirve para analizar cómo es y cómo se manifiesta un fenómeno y sus componentes. Permite detallar el fenómeno estudiado básicamente a través de la medición de uno o más de sus atributos. Identifica características del universo de investigación, señala formas de conducta y actitudes del universo investigado, establece comportamientos concretos y descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación. (Jahoda, Selltiz, & otros, 1970)

Método Cualitativo: Según Quecedo y Castaño (2002), “Puede definirse la metodología cualitativa como la investigación que produce datos descriptivos: las propias palabras de las personas, habladas o escritas, y la conducta observable.”

Método Cuantitativo: Según Pelekais (2000), “Es explicar y predecir y/o controlar fenómenos a través de un enfoque de obtención de datos numéricos.”

Incoterm: Según Shipping & Solution (s/f), “Son términos de aceptación voluntaria entre comprador y vendedor en el comercio internacional, debe conocerlos para realizar unas buenas prácticas en las operaciones de tránsito de mercancías.”

Observación directa: Según Gómez Bastar (2012), “En ella, el profesional investigador observa y recoge datos, producto de su observación.”

Pallet: El Pallet, también conocido como Tarima y Paleta, es una estructura o plataforma generalmente de madera, que permite ser manejada y movida por medios mecánicos como una unidad única, la cual se utiliza para colocar (estibar) sobre ella los embalajes con los productos, o bien mercancías no embaladas o sueltas. (Comité Costarricense De Logística - "CCL", 2003)

Precios de Sustentación: Los precios de sustentación o precios mínimos de garantía son el mecanismo regulador de los precios de un producto de origen agrícola, pecuario, acuícola, pesquero, hidrobiológico o agroindustrial, para uso alimentario; definido por el ente regulador de la política sectorial; para productos en que sus mercados tengan unas características de oligopsonios. Los precios de sustentación o precios mínimos de garantía pueden ser usados para garantizar un precio a los productores de mercados oligopsonios, que cubra los costos de producción y una rentabilidad moderada que le garantice un ingreso que satisfaga la adquisición de la canasta del buen vivir, para la definición del precio de sustentación o precios mínimos de garantía se utilizará las variables descritas. (Superintendencia del control del mercado, 2019)

Puerto Bolívar: Es un puerto marítimo que pertenece al cantón de Machala en la provincia de El Oro, Ecuador. Es uno de los principales puertos de embarque de plátanos cuyo principal destino es Europa. Cerca del 80% de la producción bananera de Ecuador se embarca a través de este puerto. (EcuRed, s/f)

Raquis: Según L. Ayala, M. Martínez, M. Castro, A. García, E.J. Delgado, Y. Caro1 y J. Ly, (2016), el raquis o pinzote de los racimos de plátanos (*Musa paradisiaca*) y bananos (*Musa cavendish*) no es más que el tallo floral.

SENAE: Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (s/f), es una institución pública responsable de impulsar el buen vivir de la sociedad ecuatoriana a través del control eficiente del comercio exterior, es decir, las exportaciones e importaciones y su facilitación, promoviendo un comercio justo entre los comerciantes que cumplen con las formalidades aduaneras y con los productos locales que producen bienes con el sello ecuatoriano.

SRI: Según Servicio de Rentas Internas del Ecuador (s/f), "Es la institución que se encarga de gestionar la política tributaria, asegurando la recaudación destinada al fomento de la cohesión social."

Subpartida Arancelaria: Según Importaciones Ecuador (2021), "Es un código numérico del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías que se asigna a una o varias mercancías luego del proceso de clasificación arancelaria."

Figura 11. *Subpartida*

Subpartida	Códigos complementarios y suplementarios	Tipo de caja	Observación
803901110	0000-0019	22XU 45 Lbs – ORGANICO	—ORGANICO CERTIFICADO. SOLAMENTE PARA EXPORTACION DE BANANAS FRESCAS, CAJA 22XU (45 LB).
803901190	0000-0019	22XU 45 Lbs	—SOLAMENTE PARA EXPORTACION DE BANANAS FRESCAS, CAJA 22XU (45 LB)

Fuente: SENAE, (2019)

Unión Europea: Según el Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación (s.f), “La Unión Europea (UE) es una entidad geopolítica que cubre gran parte del continente europeo. Es una asociación económica y política única en el mundo, formada por 28 países. ”

5. Materiales y métodos

Durante el desarrollo de la investigación se utilizaron los siguientes materiales:

Tabla 4. *Materiales*

Materiales
Muebles y enseres
Equipo de cómputo
Equipo de oficina
Útiles de oficina
Material Bibliográfico

Elaborado por: Alisson Castro

Para el desarrollo del proyecto de tesis se utilizaron los siguientes métodos:

- **Método de investigación Cuantitativo:** este método ayudó a recopilar datos cuantificables mediante la realización de encuestas a los socios y en base a esto realizar un análisis de los resultados y obtener información general para resolver la problemática del estudio.
- **Método de investigación Cualitativo:** este método ayudó a recolectar información más profunda, mediante las técnicas de observación y a través de la entrevista, la cual se dirigió al gerente de la asociación, esto ayudó a conocer más de cerca el problema en estudio.
- **Método de investigación Descriptivo:** este método ayudó a evaluar y detallar la información obtenida mediante la entrevista y la encuesta, las cuales permitieron realizar un diagnóstico situacional de la asociación y también para procesar información recabada mediante fuentes secundarias y de esta forma plantear la propuesta del plan de negocio para la asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG).

Las técnicas que se utilizaron para el desarrollo de la investigación son las siguientes:

Se utilizó la técnica de revisión bibliográfica para la búsqueda de la información referente al tema de investigación con el objetivo de sistematizar los conceptos y realizar el marco teórico.

Se utilizó la técnica de la entrevista, la cual fue dirigida a informantes claves como lo es gerente de la exportadora IREN Ecuador, y al gerente y presidente de la asociación, esta técnica ayudó a recolectar información cualitativa, de esta forma se logró obtener una información más actualizada de la exportación del banano orgánico al mercado europeo y de la asociación.

Se utilizó la técnica de la encuesta, dirigida a los socios, los cuales son los principales productores del banano orgánico de la Asociación de productores agrícolas 16 de agosto, mediante esta técnica se recabó información trascendental para la elaboración del plan de negocios.

Población

Para realizar el análisis de mercado se procedió a encuestar a los socios de la Asociación de productores agrícolas 16 de agosto, la cual tiene actualmente 15 socios.

Procedimiento

- Para recolectar la información sobre la situación actual de la Asociación se realizó una entrevista al gerente de la asociación y se analizó mediante la técnica FODA.
- Para analizar la demanda y la oferta de banano orgánico en el mercado europeo, se utilizó información primaria y secundaria. La información primaria se obtuvo mediante encuestas a los socios de la asociación de producción agrícola ASOPROADAG y mediante entrevistas realizadas una al gerente de una empresa exportadora de nombre IREN la cual tiene conocimiento sobre la exportación del banano orgánico a la Unión Europea y otra al gerente de la Asociación ASOPROADAG; y, para obtener información secundaria, se realizaron investigaciones sobre la demanda y oferta, la cual se consiguió de páginas web oficiales, las cuales ayudaron a obtener la demanda insatisfecha.

- Para obtener la demanda se determinó la compra en toneladas de banano de la Unión Europea en los años anteriores y se proyectaron por la tasa promedio de incremento, mientras que la oferta se la obtuvo con la investigación de los países a nivel mundial que han vendido banano por toneladas a la Unión Europea en los últimos años y esto se proyectó por la tasa de crecimiento promedio, y para determinar la demanda insatisfecha se utilizó la demanda proyectada menos la oferta proyectada
- Para el desarrollo del estudio técnico, administrativo y financiero se utilizó fuentes primarias, a través de la encuesta y entrevista realizada a la asociación y mediante la técnica de observación directa.

6. Resultados

6.1. Entrevista dirigida al Gerente de la Asociación de producción agrícola 16 de agosto.

Según la entrevista realizada al gerente el día 11 de junio de 2021 en Machala, la Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), se constituyó en agosto del 2017 y en diciembre del mismo año se inscribió en la SEPS, desde ese momento su crecimiento ha sido lento, pero han logrado obtener diferentes certificaciones que respaldan que la asociación es netamente orgánica. Su producto es el banano orgánico, el cual producen y comercializan; la organización actualmente cuenta con las certificaciones como la orgánica (Kiwa), Global Gap y Fairtrade, estas demuestran que el producto es libre de químicos y que es de calidad, en la actualidad se está realizando el proceso de embarque y exportación con normalidad de forma indirecta, los mercados a los cuales han exportado desde que inició la asociación son Italia, Alemania, Francia, Chile, Argentina y Estados Unidos. La asociación cuenta con 90 hectáreas totales de terreno utilizadas para la producción de la fruta y se obtienen de 30 a 40 cajas por hectárea, la cifra es variable ya que depende bastante del clima y de la temporada de cosecha.

La asociación desde siempre ha exportado indirectamente su fruta, por tal razón, a futuro busca convertirse en una exportadora directa de su producto y ser reconocida nacional e internacionalmente. Entre las principales fortalezas que esta posee es que tiene un comprador fijo y tiene una fruta de calidad, la cual es garantizada por certificaciones, por tal razón el pago por caja también es alto a nivel nacional e internacional. Esta organización cuenta con infraestructura adecuada y equipada para el proceso de producción y empaque, tiene toda la colaboración de los integrantes de la misma, otra fortaleza es la cercanía de los puertos sobre todo para la distribución de las cajas, el puerto más cercano es el Puerto Bolívar, al cual se llega en 2h en camión. Como debilidades tiene el hecho de no ser exportadora, lo que implica no tener un cupo fijo y además

esto conlleva a no tener un precio de venta fijo; otra debilidad es que la asociación no cuenta con un lugar de acopio y oficinas propias, la infraestructura del acopio desean establecerlo en Balao, recinto Libertad y las oficinas en la ciudad de Machala, ya que está cerca de los Bancos y el Puerto Bolívar, por si se necesita realizar cualquier trámite. Como oportunidad se indica que la asociación puede pedir financiamiento en cualquier institución Bancaria con intereses bajos, y también tiene exoneraciones en Instituciones como en la ANT (Agencia Nacional de Tránsito) que otorga exoneración en la matriculación de los vehículos usados para las actividades agrícolas, y el SRI (Servicio de Renta Interna) el cual otorga el 1% en retención por la compra o prestación de servicios; otra oportunidad es que puede pedir cupo en cualquier empresa exportadora por tener las certificaciones dado que son una asociación confiable y ofrecen fruta de calidad. La amenaza principal es la existencia de la competencia, a pesar de que la asociación hasta el momento tiene un récord por tener fruta de calidad, tiene competencia, las cuales son otras asociaciones que realizan la misma actividad económica y productiva y algunas de estas realizan la exportación directa de su producto; otra amenaza importante son los precios que cambian, y la demanda que fluctúa constantemente, esto trae como consecuencia que cuando la demanda es baja no se pueda vender toda la fruta y esto conlleva a tener pérdidas; otra amenaza es que la producción oscila continuamente a causa del clima y como consecuencia baja la producción; aun así, el gerente considera que es mejor la venta del banano orgánico a nivel internacional dado que pagan más la caja de fruta y se tiene un acercamiento directo a la demanda.

Actualmente la Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), vende su fruta a IREN ECUADOR S.A., tiene un contrato de 52 semanas en el cual consta que la empresa comprará de 2000 a 2500 cajas a la asociación, lo que corresponde a 2 contenedores; el precio que paga la comercializadora a la asociación es variable ya que depende de las especificaciones que

tiene el cliente con las cajas de banano, por tal razón la exportadora paga \$9,30 más \$1 de premio llamada caja Fairtrade y la caja regular que es la caja normal es pagada \$8,00, si se realizara una exportación directa de la fruta el precio justo al cual debería ser pagada la caja es de \$14,00. Según las especificaciones consideradas para la exportación la asociación exporta la caja de 41 libras y cuando hay más producción de parte de la asociación su excedente es vendido a \$0,11 dólares el kilogramo a la empresa Diana-Food Ecuador S.A. La ventaja de vender a una comercializadora son que se puede vender la fruta a un buen precio a pesar de que no se exporta directamente y como desventaja es que no pagan el mismo precio que se ganaría por vender directamente.

La Asociación por el momento no cuenta con un plan logístico para la exportación de fruta, pero si cuenta con socios estratégicos en el mercado europeo y cuentan con la capacidad de producción necesaria para satisfacer el mercado y aunque la demanda crezca pueden cubrirla mediante socios estratégicos. En los meses de enero, febrero, marzo, abril y diciembre la producción aumenta, los meses de septiembre, octubre y noviembre la producción se mantiene y en los meses de mayo, junio, julio y agosto la producción disminuye. La asociación aproximadamente gasta semanalmente \$1,5 por caja y gana netamente \$0,20 por caja y a pesar de que tienen gasto, es rentable vender banano orgánico.

Según la opinión del gerente, la asociación no realiza el proceso de exportación directa porque no cuentan con la licencia de exportador, pero si tienen los requisitos necesarios para conseguirla, aunque no posee el dinero suficiente para adquirirla, ya que es una inversión bastante grande convertirse en exportadora.

Actualmente esta organización no cuenta con misión, visión, objetivos, valores y principios, tampoco tiene estructura organizativa, ni manuales de funciones, pero si cuentan con una directiva fijada por los socios y elegidos por tener experiencia en el cargo y esta es aprobada

por la SEPS; tampoco cuenta con un segmento de mercado establecido, pero en la actualidad el segmento de la exportadora para la cual venden su fruta son los supermercados.

El entrevistado menciona que la organización si cuenta con normas de seguridad desde la producción hasta la distribución de las cajas de fruta, y que desde que nació la asociación planifican semanalmente el desarrollo de las actividades de producción y comercialización del banano orgánico, las decisiones son tomadas en una asamblea general donde participan todos los integrantes de la asociación y semanalmente los recursos de la organización son distribuidos según el número de cajas que tiene cada socio. Como sistema de gestión de calidad utilizan evaluadores de la fruta que se encargan de observar directamente el proceso de empaque de forma semanal, y semestralmente se realizan revisiones mediante análisis químicos para comprobar si la fruta es orgánica.

Los principales proveedores de la asociación son los socios y, cuando hay disponibilidad de cupo, otros pequeños productores proveen el banano orgánico, los materiales necesarios para el proceso de exportación se encarga de proveerlos la empresa IREN ECUADOR S.A. y para los procesos de producción Agripac y Fertisa EC.

La organización realiza revisiones periódicas de su situación financiera, por tal razón, mensualmente convocan a la contadora para que todos los socios tengan conocimiento de la situación financiera de la asociación, ya que se la toma en cuenta para la toma de decisiones y para la distribución de los recursos económicos, recientemente se abrió una página web y esta es la única estrategia de mercadeo que utiliza la asociación para comercializar su producto a nivel nacional e internacional.

6.2. Entrevista dirigida al gerente de una exportadora directa de banano orgánico al mercado europeo.

Según la entrevista dirigida al gerente de la exportadora IREN ECUADOR S.A el día 14 de junio de 2021 en Puerto Bolívar, los requisitos principales para exportar al exterior primeramente es tener un contrato con el cliente, sin el contrato no hay como exportar; se tiene que tener también una garantía de las cajas que se van a exportar bajo el precio oficial, por ejemplo, si se exportan 3 mil cajas semanalmente y el precio oficial es \$6,25, en total se tiene que tener escrita una garantía mínima de \$18.750,00 en el MAGAP; también se tiene que tener un registro de marca, esta puede ser nacional o internacional, las marcas registradas nacionalmente tienen que estar inscritas en el Instituto Nacional de Propiedad Intelectual. Luego de tener los requisitos enunciados se tiene que tener las oficinas, estas pueden ser propias o bajo contrato de arriendo y armar una carpeta con toda la información y enviarla al MAGAP, para que dé el permiso de exportación, con estos requisitos ya se puede comenzar a exportar.

Los estándares que tiene que cumplir el banano orgánico para que sea aceptado en el mercado europeo son muchos, pero el principal es la calidad, ya que la calidad es la que manda en el mercado, si se exporta una fruta de mala calidad van a existir reclamos y directamente se tacha la imagen de la exportadora. También hay que cumplir las exigencias del cliente, ya que ellos eligen las especificaciones que tiene que tener el banano como el tamaño, el grosor, que en el empaque vayan con banda, sin banda, todo depende del cliente. La cadena logística es bastante larga, primero está el cultivo, luego la asociación, la exportación, luego viene la negociación entre la asociación y la exportadora, la siguiente negociación es entre exportadora y cliente que está en el exterior, esta es la figura de negocio, la cadena logística comienza desde el proceso, empaque, transporte, muelle, de ahí se suben las cajas a los contenedores para ser pasadas al barco y cuando

llega a destino el barco, se descarga las cajas y se procede a distribuir al cliente, del cliente pasa a madurador y de ahí pasa al cliente final que es el supermercado. No se tiene un dato exacto de los costos, pero dentro de estos consta el material, los sueldos, sistemas, todo lo que se gasta y se invierte en la empresa está dentro de los costos.

IREN ECUADOR S.A. distribuye el banano orgánico a los supermercados, los precios a nivel nacional de la caja de banano dependen del tipo de caja que pidan en el exterior, la caja FAIRTRADE tiene un precio de venta de \$10,30 y este precio tiene \$1 incluido como bonificación para el productor o para la asociación para proyectos sociales; la caja regular tiene un precio de \$8,00; cuando el cliente especifica que quiere caja con bandas el precio es de \$8,50; según la inversión y el tipo de trabajo o especificación que pida el cliente cambia el precio, pero oficialmente el precio de la caja de banano en Ecuador es de \$6,25. La caja de banano orgánico tiene muchos pesos, pero por lo general los exportadores prefieren la de 41 Libras (22XU), pero también hay cajas de 3kg, de 13 kg, según el cliente pida. El mercado con mayor demanda de banano orgánico es el Europeo, los países más demandantes son Italia, Bélgica, Noruega, Francia, Alemania, Países Bajos, también se ha exportado a Estados Unidos y a China, pero cantidades pequeñas. Según el entrevistado, las certificaciones son muy importantes ya que ahora el mercado quiere resguardarse no solamente comprando fruta con un certificado, si no que actualmente están exigiendo más certificaciones porque con esto se está demostrando que se vende un producto de calidad, un producto terminado, certificado y avalado por una institución indica que es un banano de confianza y que se puede consumir; muchas empresas exportadoras y asociaciones adquieren las certificaciones para conseguir clientes, otras lo hacen por obligación porque el cliente lo exige, y otras porque quieren que su empresa sea reconocida. Las certificaciones más importantes son la FAIRTRADE, la orgánica KIWA, la BASC, FISMA, RAINFOREST ALLIANCE, GLOBAL

GAP (Esta es la principal certificación que tiene que tener una asociación para exportar a Europa). La empresa no utiliza directamente las Normas ISO, pero si sus proveedores. Según el exportador, los clientes prefieren el banano ecuatoriano por su aroma, sabor y contextura, este banano es más dulce que el de los otros países y sus mayores competidores son Costa Rica, Perú y República Dominicana. Como publicidad utilizan una página de grupo que es la matriz y es la que les promociona internacionalmente, ya que incluyen toda la información de la empresa y sus certificaciones, esta página es muy importante, ya que ayuda también a tener un contacto directo con los clientes. La ganancia semanal aproximadamente de una exportadora por caja es de \$0,05 a \$0,10.

6.3. Encuesta dirigida a los socios de la Asociación 16 de agosto (ASOPROADAG)

1. ¿Cuánto tiempo lleva en la producción y cosecha de banano orgánico?

Los socios llevan en la producción y cosecha de banano orgánico un promedio de 22 años, esto quiere decir que todos tienen conocimiento sobre los procesos.

2. ¿Cuánto tiempo lleva como socio en la asociación?

Los 15 socios llevan 4 años en la asociación, pero legalmente tienen 3 años, esto quiere decir que los socios se han asociado desde los comienzos de la organización.

3. ¿Según usted la asociación ha crecido en el tiempo que lleva de socio?

Tabla 5. *Crecimiento en el tiempo de la Asociación*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	15	100%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios

Elaborado por: Alisson Castro

Análisis e Interpretación

Se evidenció que el 100% de los socios si creen que la asociación ha crecido en los últimos 4 años, ya que ha tenido mayor producción, ha aumentado el precio por caja, tienen un comprador fijo y se ha incrementado la rentabilidad a pesar que los cambios han sido lentos.

4. ¿Es rentable producir y comercializar banano?

Tabla 6. Rentabilidad de producir y comercializar banano

Detalle	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	15	100%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios
Elaborado por: Alisson Castro

Análisis e Interpretación

Se evidenció que el 100% de los socios afirman que la producción y comercialización de banano es rentable, ya que mediante esto pueden mantener una estabilidad económica y sustentarse, dado que el banano es pagado a buen precio, no obstante, sería mejor si se exportara de forma directa.

5. ¿Le gusta el logotipo de la asociación?



Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Tabla 7. Logotipo de la Asociación

Detalle	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	7	46,67%
No	8	53,33%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios
Elaborado por: Alisson Castro

Figura 12. Logotipo de la Asociación



Fuente: Tabla 6
Elaborado por: Alisson Castro

Análisis e Interpretación

Se evidenció que el 53,33% de los socios, no les gusta el logotipo de la asociación y desean mejorarlo, y el 46,67% si les gusta el logotipo ya que representa su actividad económica, esto significa que desean mejorar su logotipo para ser mejor identificados y hacer conocer su marca.

6. ¿Desearía la creación de un slogan?

Tabla 8. *Creación de Slogan*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	15	100%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios
Elaborado por: Alisson Castro

Análisis e Interpretación

Se evidenció que el 100% de los socios desean la creación de un slogan, ya que mejoraría la imagen de la Asociación y llamaría la atención de los clientes, por tal razón se considera crear una frase memorable, debido a que actualmente no cuentan con esta.

7. ¿Considera que es importante realizar publicidad para dar a conocer su producto?

Tabla 9. *Importancia de realizar publicidad para dar a conocer el producto de la Asociación*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje (%)
Muy de acuerdo	15	100%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios
Elaborado por: Alisson Castro

Análisis e Interpretación

Se evidenció que el 100% de los socios consideran que es importante realizar publicidad para dar a conocer su producto, puesto que actualmente la asociación no cuenta con un plan de marketing para realizar publicidad del producto que ofrecen, y opinan que es una buena opción para darse a conocer en el mercado.

8. ¿De qué forma le gustaría dar a conocer la marca de la asociación?

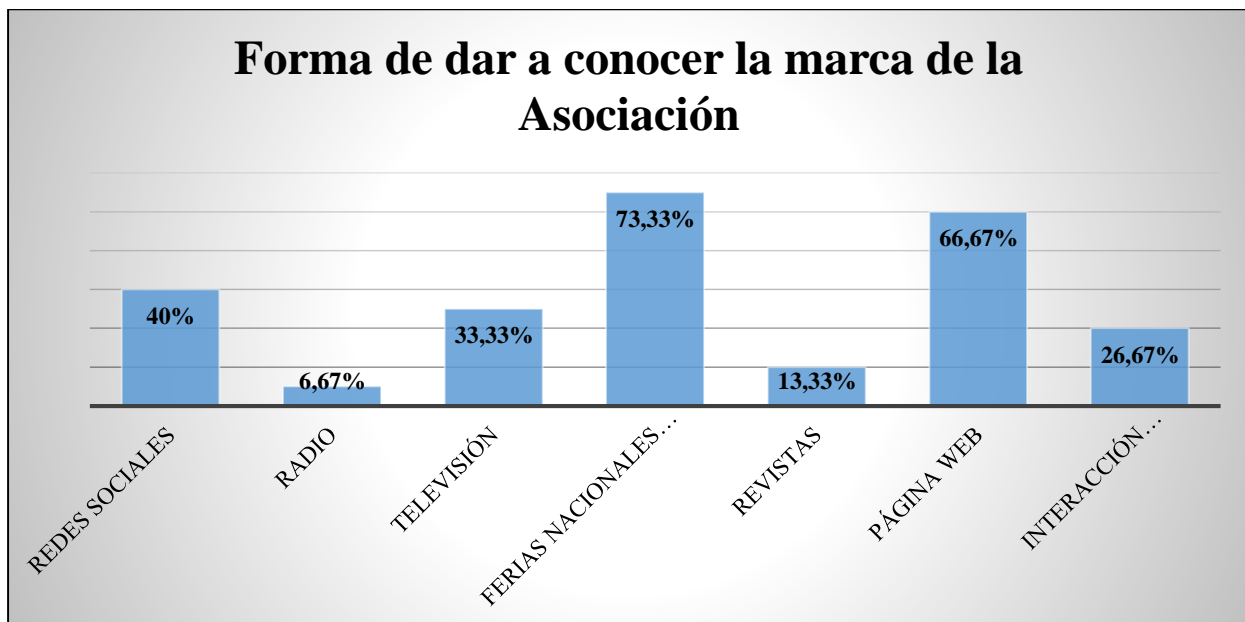
Tabla 10. *Forma de dar a conocer la marca de la Asociación*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje (%)
Redes Sociales	6	40%
Radio	1	6,67%
Televisión	5	33,33%
Ferias nacionales e internacionales	11	73,33%
Revistas	2	13,33%
Página Web	10	66,67%
Interacción directa con los clientes extranjeros	4	26,67%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios

Elaborado por: Alisson Castro

Figura 13. *Forma de dar a conocer la marca de la Asociación*



Fuente: Tabla 9

Elaborado por: Alisson Castro

Análisis e Interpretación

Se evidenció que el 73,33% de los socios como forma para dar a conocer la marca de la asociación preferiría utilizar ferias nacionales e internacionales, el 66,67% optaría por utilizar una

página web, el 40% elegiría las redes sociales, el 33,33% preferiría la televisión, el 26,67% le parece más efectivo interactuar directamente con los clientes extranjeros, el 13,33% opina que las revistas ayudarían a dar a conocer mejor a la marca de la asociación y el 6,67% optaría por utilizar la radio, consideran que sería importante realizar inversiones en publicidad y de esta forma hacerse conocer a nivel nacional e internacional.

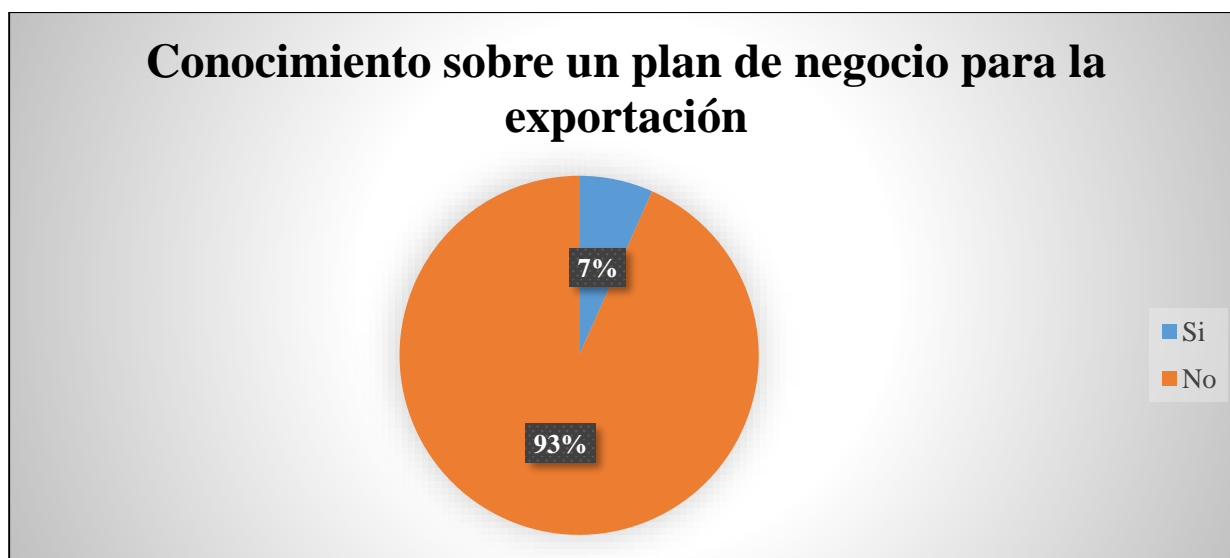
9. ¿Tiene usted conocimiento sobre un plan de negocio para la exportación?

Tabla 11. *Conocimiento sobre un plan de negocio para la exportación*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	1	6,67%
No	14	93,33%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios
Elaborado por: Alisson Castro

Figura 14. *Conocimiento sobre un plan de negocio para la exportación*



Fuente: Tabla 10
Elaborado por: Alisson Castro

Análisis e Interpretación

Se evidencia que el 93% de los socios no tiene conocimiento de un plan de negocio de exportación, mientras que el 7% si tiene conocimiento y consideran que sería importante implementarlo a futuro.

10. Según su criterio, ¿sería un aporte al crecimiento de la asociación aplicar un plan de negocio para la exportación?

Tabla 12. *Plan de negocio para la exportación para la Asociación*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	15	100%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios
Elaborado por: Alisson Castro

Análisis e Interpretación

Se evidenció que el 100% de los socios opinan que, si sería un aporte al crecimiento de la asociación aplicar un plan de negocio para la exportación, debido a que, si se implementa el proyecto, la asociación podría tener mayores ingresos, ya que el precio de la caja sería mayor y se tendría un contrato fijo y disponibilidad de cupos, también ayudaría a mejorar la imagen de la asociación y se incrementarían las ventas debido a que se tendrían más clientes.

6.4. Competidores Nacionales

Tabla 13. Listado de centros de acopio registrados y autorizados de musáceas en Agro calidad para operar a nivel nacional.

Código Registro	Código Registro Guía	Razón Social	Representante Legal	Dirección Empresa	Teléfono	Celular	Correo	Provincia	Cantón	Parroquia	Sector	Productos
EC-M-001-CA	0992451467001.13020801	TROPICALFRUIT EXPORT S.A.	Uribe Pérez Jorge Edmundo	Vía a Chone Km 40	(04) 283-8691	(09) 6706-6732 (09) 9328-7634	gmera@tropicalfruitexport.com	MANABÍ	EL CARMEN	4 DE DICIEMBRE	Hacienda El Carmen	banano, plátano
EC-X-006-CA	0992260424001.05010801	LADENCORP S.A	Carlos Andres Naranjo Bahamonde	La Maná Km 3 - Vía a Quevedo	032688875 / 042097569	0994434228 / 0990043897	cultivosiandecorp@hotmail.com	COTOPAXI	LA MANÁ	LA MANÁ	El Toquillal	banano, banano morado, orito
EC-O-007-CA	0791742951001.07020802	PAROVPA EXPORTACIONES CIA. LTDA.	Marcelo Segundo Paladines Parra	Calle las Monjas y Avenida Quito	072913123 / 072913736	0999896234	orevefruit@hotmail.com; wilovesa@hotmail.com	EL ORO	PASAJE	PASAJE	Kilómetro 1 1/2 vía Machala	banano
EC-O-008-CA	0791731771001.07020801	COMPAÑÍA IMPORTADORA Y ESPORTADORA GRUPEXCONSUR S.A.	Nestor Emilio Guzman Barboto	Calle Pichincha y Eloy Alfaro	072916765 / 072913418/072917112	0991026552/0982996563	paulocef69@hotmail.com/grupexconsur.a@hotmail.com	EL ORO	PASAJE	PASAJE	Jhon F Kenedy	banano
EC-M-009-CA	1305585646001.13010801	BRAVO MACÍAS RAMON ELIESER	Elieser Bravo Macías	Vía Venado Km 1.	SN	0993071253	elieserbravo@hotmail.com	MANABÍ	EL CARMEN	EL CARMEN	Lotización Andrade	banano
EC-M-014-CA	0400993861001.13010801	BENITEZ PAILLACHO FREDY HERNAN (EMPACADORA NAYELI)	Fredy Benitez Paillacho	Vía El Carmen - Chone, Kilómetro 43	052661774	0991835383	rociogiler@hotmail.com	MANABÍ	EL CARMEN	SAN PEDRO DE SUMA	Barrio Los Almendros	plátano
EC-O-020-CA	0992752262001.09020801	SABROSTAR FRUIT COMPANY S.A.	Angel Borja	Vía el Triunfo Km 33,5 Gral. Pedro J. Montero	(04)3709600	0999140364	mpenafiel@sabrostarfruitcompany.com	GUAYAS	YAGUACHI	Gral Pedro Montero(Boliche)	Cristo Rey	banano morado, banano orgánico, orito, plátano, banano
EC-R-045-CA	0990011419001.09040801	UNIÓN DE BANANEROS ECUATORIANOS S.A. UBESA	Patricio Fernando Gutierrez Carvajal	Km. 7 1/2 Vía Babahoyo - San Juan	(04)2204850/2200770	0993203001/0992172561	patricio.gutierrez@dole.com; carlos.franco@dole; douglas.leon@dole.com	LOS RÍOS	BABAHOYO	PINOCHA	Pinocha	banano, banano morado, orgánico, banano rojo, orito orgánico

EC-G-048-CA	0992752262001.09020801	SABROSTAR FRUIT COMPANY S.A. (CENTRO DE ACOPIO CRISTOREY)	Ana Cristina Mortola Rebolledo	Kilómetro 33 vía Yaguachi-Triunfo	(04)3709600	099942424709 / 0997833989	lpulido@sabrostarfruitcompany.com	GUAYAS	YAGUACHI	PEDRO MONTERO	Vía Triunfo	banano, morado, banano orgánico, orito, plátano
EC-M-052-CA	1306725738001.13010801	MENENDEZ VELASQUEZ EUCEVIO DEL JESUS (CENTRO DE ACOPIO TRÓPICO VERDE)	Eucevio del Jesús Menendez Velasquez	del km. 39 vía El Carmen - Chones, margen izquierdo, entrada a la antigua feria de ganado	SN	0982615675	aso.tropicover@hotmail.com	MANABÍ	EL CARMEN	EL CARMEN	Lotización Mendoza	plátano
EC-R-060-CA	0992752262001.12020802	SABROSTAR FRUIT COMPANY S.A	Ana Cristina Mortola Rebolledo	Km 1 vía Cañalito	(04)3709600	(09) 9914-0364	mpenafiel@sabrostarfruitcompany.com	LOS RÍOS	QUEVEDO	SAN CAMILO	Cañalito	banano
EC-J-062-CA	1791262212001.23010801	F.L.P. LATINOAMERICAN PERISHABLES DE ECUADOR	Andrade Chauvin Ana Cecilia	Panamericana Norte Km 14,5 - Quito	(02)2823854; (02)2823855	(09) 8923-8369 (09) 3986-6702	ecuador@flp-int.com	SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	SANTO DOMINGO	JULIO MORENO	Unión Carchense	orito, morado, banano rojo
EC-O-081-CA	0790060164001.07040801	CAMIONES BANANEROS CABANA S.A	Servio Serrano Correa	Calle Olmedo S/N Y 1era Este.	2937-160	0993928189	cabana@obsa.com.ec	EL ORO	MACHALA	PUERTO BOLÍVAR	Puerto Bolívar	banano, morado, banano orgánico, banano rojo, orito, plátano
EC- J-091-CA	1715015150001.23020802	VILLOTA AGUAVIL MARCO ROBERTO (CENTRO DE ACOPIO SNAIDER)	VILLOTA AGUAVIL MARCO ROBERTO	VÍA JULIO MORENO KM16	SN	0985555148	mrvilota@hotmail.com	SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	SANTO DOMINGO	LUZ DE AMÉRICA	Otongo Mapali	orito
EC-G-093-CA	0992752262001.09020801	SABROSTAR FRUIT COMPANY S. A. (CENTRO DE ACOPIO CRISTO REY)	Angel Borja Punin	AV. FRANCISCO DE ORELLANA EDIFICIO BLUE TOWERS1 PISO 15 OFICINA 1501-4	043709600	0994042960	lpulido@sabrostarfruitcompany.com	GUAYAS	GUAYAQUIL	TARQUI	Norte	banano, morado, banano orgánico, orito, plátano

EC-G-094-CA	0990011419001.09040801	UNION DE BANANEROS ECUATORIANOS S.A UBESA (CENTRO DE ACOPIO GUAYAS)	GUTIERREZ CARVAJAL PATRICIO FERNANDO	AV. Las monnja 10 AV. Carlos Julio Arosemena. Edificio Berlin 2 piso	042 2024850	0993203001 /	carlos.franco@dole.com; patricio.gutierrez@dole.com	GUAYAS	YAGUACHI	PEDRO J MONTERO	Payo	banano, morado, orgánico, banano rojo, orito, orito orgánico, plátano	banano banano
EC-G-095-CA	0791707773001.09010801	ASOCIACION AGROARTESANAL LIBERTAD (CENTRO DE ACOPIO LIBERTAD)	JUSTAVINO CAMPOVERDE MILTON ANGEL	BARRIO LA LIBERTAD		0980326066	asolibertad@hotmail.com	GUAYAS	BALAO	BALAO	Recinto libertad	banano, orgánico	banano
EC-G-096-CA	0992283505001.09010801	FOGGIASA S.A. (CENTRO DE ACOPIO CERRO AZUL)	LUIS EDUARDO ZEA CASTRO	RCTO FINCA SANCHEZ	(04) 303- 0364	0993225775	certificacion.foggiasa@gmail.com	GUAYAS	MILAGRO	MARISCAL SUCRE	Finca Sanchez	banano, orgánico	bano
EC-G-097-CA	0992585064001.09010801	ECOBANEC CIA. LTDA. (CENTRO DE ACOPIO ECOBANEC)	ANDRADE GOMEZ JORGE ALONZO	KM 4.5 VIA NARANJITO JUNTO AL SEGURO CAMPESINO	(04)2703107	0991490679	ecobanec.1@gmail.com	GUAYAS	MILAGRO	MILAGRO	Los Linderos	banano orgánico	
EC-G-098-CA	0991388818001.09010801	PRODUCCION Y MERCADERO DE BANANO ORITO Y OTROS (CENTRO DE ACOPIO BANABUCAY)	JOSEPH BROWN	KM 87 ½ VIA DURAN CUMANDA	SN	0991058837 09910-5883 099105- 8865	coop.banabucay@hotmail.com	GUAYAS	TRIUNFO	TRIUNFO	Cumanda	banano, morado, orgánico, banano rojo, orito, orito orgánico	banano banano
EC-O-104-CA	0790101006001.07020802	ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES BANANEROS " EL GUABO"	CORNELIA ZOETEWEIJ	Av. Circunvalación Sur - Oeste entre Av. Octava Sur y Av. Novena Sur.	072950088 / 072951046	0997957977	elguabo@ecua.net.ec	EL ORO	MACHALA	PUERTO BOLÍVAR	Puerto Bolívar	banano	
EC-O-105-CA	0791717167001.07010801	CORPORACION DE PRODUCTORES AGROECOLOGICOS Y FRUTAS TROPICALES SAN MIGUEL DE BRASIL	HERRERA LUZURIAGA HERMAN RENATO	Av. Principal CC, referencia a una cuadra del estadio	072992795	0997687009	contabilidad@sanmigueldebrasil.com.ec	EL ORO	MACHALA	EL CAMBIO	El Cambio	banano	

EC-G-114-CA	0791742951001.09020801	PAROVPA EXPORTACIONES CIA LTDA	ORELLANA VEGA WILLIAN FILOMENO	PASAJE , CALLE LAS MONJAS Y AVENIDA QUITO	072913123	0995790680	orevefruit@hotmail.com		GUAYAS	NARANJAL	NARANJAL	Naranjal	banano
EC-G-115-CA	0992698764001.09010801	MAXBAN - CENTRO DE ACOPIO BEIMART	ROBERTH GOMEZ	MILAGRO VIA ROBERTO ASTUDILLO .		0986393621	roberthgomez-20@hotmail.com		GUAYAS	MILAGRO	ROBERTO ASTUDILLO	Rcto. Banco de Arena	banano
EC-C-120-CA	0992696923001.05010801	EARTHFRUCTIFERA CIA.LTDA.	FABRICIO VICENTE ANDRADE ANDRADE	9 DE OCTUBRE Y (04) 604- (09) 8947- logistica@efructifera.com	(04) 5577 (04) 5577	603-9930	(09) 945-		COTOPAXI	LA MANÁ	LA MANÁ	El Toquillal	banano, orito
EC-C-123-CA	0591724738001.05010801	ASOCIACIÓN DE CAÑAS PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRICOLAS TIERRA MADRE	DE CAÑAS TREJOS LEÓN EUSTORGIO	EL TRIUNFO - LOTIZACIÓN SAN JOSÉ	SN	0988725437	ttierramadre@hotmail.com		COTOPAXI	LA MANÁ	LA MANÁ	El Triunfo	banano, orito
EC-O-124-CA	0791727022001.07010802	TECNIAGREX S.A	BLACIO CASTILLO DANIEL HOMERO	Av. Ferroviaria, referencia a 50mt del Terminal Terrestre.	072962965		tecniagrex.contabilidad1@gmail.com		EL ORO	MACHALA	EL CAMBIO		banano
EC-G-125-CA	0992863315001.09021401	DEPOSITO Y TRANSPORTE DE CARGA PESADA DEPCARSELL S.A.	CARRILLO CAICEDO MARIA DE LOS ANGELES	AV.PERIMETRAL KM 23.5 ENTRANDO POR KUBIEC	0422505603	095882580	fparragakmt@hotmail.com		GUAYAS	GUAYAQUIL	TARQUI	Perimetral	banano, morado, rojo
EC-O-127-CA	0991353445001.07020801	CEINCONSA S.A	SHIRLEY ROJAS LLAGUNO	Sitio La Raquel S/N referencia junto a la propiedad del Sr. Falquez.	072985-245/ 072985-270		facturación@banabay.com		EL ORO	EL GUABO	BARBONES	Barbones	banano

Fuente: Agencia de regulación y control Fito y zoo sanitario (2020)

7. Discusión

PROPUESTA DEL PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGRICOLA 16 DE AGOSTO (ASOPROADAG) DEL CANTÓN BALAO, PROVINCIA DEL GUAYAS, AL MERCADO EUROPEO

Tomando en cuenta los resultados obtenidos de la entrevista y encuestas realizadas se pudo observar que la asociación ha tenido un crecimiento lento, no tiene un precio fijo de la caja de banano orgánico, no cuenta con acopio y oficinas propias, no tiene un plan de Marketing, tiene establecido empíricamente la misión, visión, objetivos, valores y principios, no tiene un organigrama ni manuales de funciones, no cuenta actualmente con la licencia para exportación directa, por tal razón se procede a desarrollar la siguiente propuesta del Plan de Negocio para la exportación de banano orgánico a la Unión Europea.

7.1. Definición del Negocio

La Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), está conformada por la unión de pequeños y medianos productores que se dedican a la producción y comercialización de banano orgánico, esta asociación exporta esta fruta mediante un intermediario a la Unión Europea y a Estados Unidos. Actualmente está conformada por 15 socios y el Administrador es Iván Alfredo Castro Benites, la asociación está registrada en la SEPS con el RUC: 0993067547001.

7.1.1. Antecedentes

La Asociación en la actualidad cuenta con la estructura organizada empíricamente, esta no se encuentra plasmada en documento alguno, por tal razón se propone lo siguiente:

7.1.1.1. Visión

En el año 2025 seremos una asociación líder en la producción y comercialización a nivel nacional e internacional de banano orgánico, comprometidos con el cuidado del ambiente y de la sociedad, cumpliendo con todos los estándares para satisfacer al mercado y de esta forma llegar a ser una marca consolidada y reconocida en el exterior, garantizando integridad, transparencia y seguridad en todos los procesos, buscando la fidelización de nuestros clientes, mediante la mejora continua en los procesos de exportación.

7.1.1.2. Misión

Somos una organización ecuatoriana de pequeños y medianos productores que tienen el fin común de producir y comercializar banano orgánico, ofreciendo una fruta de calidad, la cual cumple con estándares y certificaciones internacionales, para satisfacer al mercado nacional e internacional, contribuyendo al desarrollo sostenible y sustentable, teniendo prácticas amigables con el medio ambiente.

7.1.1.3. Objetivos Estratégicos

- Aumentar la producción un 0,67% cada año, a través de la mejora continua en los procesos de producción y así exportar más fruta al extranjero.
- Aumentar las ventas gradualmente un 40% cada año, mediante la ayuda de socios estratégicos y exportando el cupo completo de banano, también haciéndose conocer a nivel nacional e internacional y así satisfacer una parte de la demanda.
- Incrementar progresivamente la rentabilidad un 30%, en los próximos 5 años mediante una exportación directa al mercado europeo y dándose a conocer en diferentes mercados.

7.1.1.4. Valores y principios

Respeto: La asociación respetará los derechos de los demás y también se regirá bajo las leyes y normas que son esenciales para el crecimiento de la misma.

Trabajo en Equipo: La asociación trabaja con un gran equipo para producir y comercializar sus productos, cada persona aporta lo mejor y asume sus responsabilidades para lograr exportar un buen producto.

Calidad: La asociación se rige bajo altos estándares de calidad para exportar el banano al extranjero y así satisfacer al cliente, ofreciéndole una excelente fruta, esto es fundamental para el funcionamiento de la asociación, ya que su imagen se basa en brindar un producto certificado, orgánico y de calidad.

Compromiso: La asociación se compromete a ofrecer un producto de calidad, sobre todo orgánico y saludable, que satisfaga las necesidades del cliente.

Responsabilidad social y ambiental: La asociación toma en cuenta el bienestar de la sociedad y el cuidado de la naturaleza, por tal razón se rige bajo estándares y certificaciones orgánicas para cuidar el ambiente y la salud de las personas, evitando la utilización de químicos en la producción del banano.

Ética y confiable: La asociación actuará con absoluta confidencialidad en el manejo de cualquier información necesaria para el desarrollo de sus actividades, al igual que actuará con ética y honestidad, creando un ambiente de confianza para una mejor labor.

7.2. Análisis de la situación actual

Tabla 14. FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certificaciones que respaldan que la asociación es netamente orgánica. • Anteriormente la asociación ha exportado a países de la Unión Europea. • Cuenta con terreno para el sembrío del banano orgánico. • Cuenta con un comprador fijo. • Cuenta con fruta de calidad. • El pago por caja es alto a nivel nacional e internacional. • Cuenta con infraestructura adecuada y equipada para el proceso de producción y empaque. • Cercanía de los puertos para la distribución de las cajas. • Es rentable vender banano orgánico. • Si la demanda aumenta tiene suficientes proveedores para cubrirla. • Cumple los requisitos necesarios para convertirse en exportadora. • Cuenta con una directiva establecida legalmente. • Cuenta con normas de seguridad desde la producción hasta la distribución de las cajas de fruta. • Planifican semanalmente el desarrollo de las actividades de producción y comercialización. • Cuentan con sistemas de gestión de calidad. • Cuentan con proveedores de materiales. • Cuenta con página web y redes sociales. • Se tiene una marca registrada en el INPI. • Tiene un precio de sustentación Establecido por el MAG. 	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Convertirse en una exportadora directa de banano orgánico. • Obtener mayor rentabilidad ya que los costos de la caja de fruta son mejor pagados en el extranjero exportando directamente. • Ser conocida Nacionalmente e Internacionalmente. • Pedir financiamiento en cualquier institución Bancaria. • Tiene exoneraciones y descuentos en algunas instituciones. • Puede pedir cupo en cualquier empresa exportadora por tener las certificaciones. • Ventaja frente a los países competidores ya que la Unión Europea prefiere el banano orgánico por el aroma, sabor y contextura.
<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento lento de la asociación. • Exporta de manera indirecta. • No tiene un precio fijo. 	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Existencia de competencia. • Los precios cambian. • La demanda fluctúa.

FODA

<ul style="list-style-type: none"> • No cuenta con un acopio y oficinas propias. • No tiene un Plan de Marketing. • No tiene establecido un organigrama ni manuales de funciones. • Gastos elevados. • No cuenta con la licencia de Exportador. • Tiene establecido empíricamente la misión, visión, objetivos, valores y principios. • Exportar conlleva tener costos, gastos e inversiones altas. 	<ul style="list-style-type: none"> • La producción es variable a causa del clima. • Bajos precios del banano por vender a intermediarios. • Falta de cupo para exportar. • No cuenta con un segmento establecido en el exterior. • Costo elevado para sacar la licencia de exportador. • Los estándares que tiene que cumplir el banano orgánico para que sea aceptado en el mercado europeo son muchos. • El cliente extranjero tiene bastantes exigencias. • La cadena logística para la exportación es bastante larga.
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente: Entrevista y encuesta realizadas

Elaborado por: Alisson Castro

7.3. Análisis de Mercado

Como mercado se ha escogido para la elaboración del plan de negocio para la exportación de banano orgánico a algunos países de la Unión Europea (EU) como son: Alemania, Grecia, Italia, Países Bajos, Bélgica, Polonia, Dinamarca, Finlandia, Suecia, España, Portugal, República Checa, Serbia, Rumania y Otros los cuales son los mayores demandantes de esta fruta por ser natural y libre de químicos, y a pesar de que existen diferentes limitaciones y estándares que cumplir, Ecuador es el principal exportador de esos lugares y es escogido por tener un banano biológico, de buen sabor, aroma y textura. El importador en unión europea quien se va a encargar de realizar la distribución es Battaglio S.p.a.

7.3.1. Análisis de la Demanda

La demanda es la cantidad de toneladas de banano que el mercado europeo requiere para satisfacer sus necesidades a un precio y tiempo determinado. Mediante el análisis de la demanda se pretende encontrar cuanto banano es demandado en la Unión Europea. Según una investigación

realizada en la página oficial Fruit Logística (2021), se pudo determinar que, de los 28 países pertenecientes a la Unión Europea, los siguientes son los que compran banano a nivel mundial:

Tabla 15. *Demanda en toneladas de banano de la Unión Europea.*

País	2017	2018	2019	2020
Francia	690.000	750.000	671.000	690.000
Alemania	1.418.000	1.261.000	1.340.000	1.337.000
Grecia	182.000	216.000	216.000	208.000
Italia	775.000	801.000	758.000	840.000
Países Bajos	980.000	1.141.000	1.496.000	1.250.000
Bélgica	25.360	24.090	21.700	22.070
Polonia	480.000	487.000	457.000	550.000
Dinamarca	82.700	96.300	87.900	83.000
Finlandia	114.000	111.800	110.300	111.400
Suecia	213.600	193.900	190.600	191.200
España	307.000	365.000	361.000	335.000
Portugal	83.600	86.900	84.100	89.900
Republica Checa	70.100	66.600	66.200	66.800
Serbia	66.000	76.000	78.000	85.000
Rumania	80.100	78.000	80.400	80.500
Otros	4.871.000	4.856.000	4.904.000	4.893.000
TOTAL	10.438.460	10.610.590	10.922.200	10.832.870

Fuente: Fruit Logística (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

En la tabla 13 se determinó la compra en toneladas de banano de la Unión Europea, en el año 2017 fue de 10.438.460 toneladas, en 2018 fue de 10.610.590 toneladas, en 2019 fue de 10.922.200 toneladas, en 2020 fue de 10.832.870 toneladas.

7.3.1.1. Proyección de la demanda

Para proyectar la demanda de banano, se tomaron en cuenta los años anteriores y la tasa promedio de incremento de 0,94%. Para convertirlas en libras se multiplica por 2204,62 que corresponde a una tonelada en libras y para convertirlo en caja se dividieron las libras para las 41 Lb que lleva cada caja de fruta, obteniendo como demanda el primer año un resultado de 582.551.501 cajas de banano y el quinto año de 582.771.031 cajas.

Tabla 16. *Tasa promedio de Incremento Demanda*

Año	Toneladas de banano	Tasa de incremento
2017	10.438.460	0
2018	10.610.590	1,648998
2019	10.922.200	2,936783
2020	10.832.870	-0,817876
Promedio		0,94

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 17. *Proyección de la demanda*

Año	Demanda en toneladas de banano (0,94%)	Demanda en libras de banano (0,94%)	Demanda en cajas de banano (0,94%)
2020	10.832.870	23.882.361.859	582.496.631
2021	10.833.890	23.884.611.521	582.551.501
2022	10.834.911	23.886.861.395	582.606.375
2023	10.835.932	23.889.111.481	582.661.256
2024	10.836.952	23.891.361.779	582.716.141
2025	10.837.973	23.893.612.289	582.771.031

Elaborado por: Alisson Castro

7.3.2. Análisis de la Oferta

La oferta es la cantidad de toneladas de banano que se exportan hacia el mercado europeo, a un precio y en un periodo determinado. Para conocer la oferta existente en el Mercado Europeo se investigó en la página Oficial de la Comisión Europea. Los principales orígenes de la fruta inicia en algunos países pertenecientes a la Unión Europea, los cuales corresponden al porcentaje del 10,3% de las exportaciones totales; los países de África, Caribe y Pacífico, corresponde al 14% y los países de Latino América el 75,7%; con esto se determina que los países de Ecuador, Colombia, Costa Rica, Panamá, Perú, Guatemala, México, Brasil, Nicaragua, Honduras y otros son los principales exportadores de banano a la Unión Europea, siendo Ecuador el primer Exportador a nivel mundial.

Tabla 18. Oferta en toneladas de banano a nivel internacional

ÓRIGENES	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
UE (10,3%)	900.192	845.090	922.773	932.695	941.450	775.877	774.382	822.023	778.612
Grecia	2.225	2.200	2.167	1.795	1.733	1.571	2.353	1.494	1.444
España	371.013	360.981	364.419	381.827	417.176	423.129	387.873	399.733	382.339
Francia	251.733	230.526	266.793	263.022	248.496	162.146	180.596	197.598	184.414
Martinica	184.810	159.015	193.201	199.241	179.888	122.254	150.146	154.383	132.186
Guadalupe	66.923	71.511	73.592	63.781	68.608	39.892	30.450	43.215	52.228
Chipre	5.746	5.082	3.952	4.384	4.382	3.143	3.841	2.352	2.596
Portugal	17.742	15.775	18.649	18.645	21.167	23.742	19.123	23.248	23.405
Países ACP (14,0%)	550.120	645.801	714.982	697.518	780.760	738.415	737.675	826.909	803.838
República Dominicana	90.305	121.740	151.627	126.408	156.335	145.269	161.666	231.048	229.161
Camerún	157.708	191.170	216.428	241.583	252.133	234.115	179.092	152.009	157.904
Costa de Marfil	152.048	186.718	215.041	213.325	264.923	247.583	269.840	314.706	312.904
Belice	29.260	32.895	32.190	34.799	27.872	31.458	37.515	44.245	43.135
Surinam	83.126	80.956	72.593	58.583	49.738	44.265	40.003	19.146	1.218
Ghana	37.566	32.164	26.907	22.451	29.424	35.105	45.609	60.629	51.348
Dominica	0	0	0	0	0	0	0	0	813
Angola	0	0	0	0	11	458	3.717	4.888	7.173
Otros(Moz., Uganda, Bu	107	158	196	369	324	162	233	238	182
América Latina (75,7%)	3.036.350	3.154.776	3.323.279	3.485.833	3.622.379	4.040.781	4.245.377	4.090.464	4.349.305
Ecuador	1.212.226	1.169.066	1.333.857	1.225.666	1.186.890	1.347.287	1.495.985	1.364.116	1.512.541
Colombia	896.071	903.569	835.508	1.033.702	994.724	1.137.492	1.106.127	1.127.658	1.182.394

Costa Rica	651.561	681.850	739.579	787.358	966.148	966.255	1.012.488	940.488	1.034.172
Panamá	134.538	180.370	201.544	183.527	169.520	213.946	233.395	254.613	261.120
Perú	78.279	109.193	93.985	100.778	113.725	115.492	125.801	108.438	100.365
Guatemala	5.215	13.656	25.042	65.193	85.783	105.649	135.664	183.490	172.161
México	20.047	53.970	70.783	63.009	51.637	55.838	34.861	23.912	13.393
Brasil	30.149	34.573	18.009	11.339	14.909	2.685	5.966	10.489	9.839
Nicaragua	0	0	0	9.326	32.281	78.514	75.408	61.359	54.499
Honduras	5.323	6.225	4.367	4.389	6.627	16.605	19.462	15.832	8.760
Otros	2.941	2.304	605	1.546	135	1.018	220	69	61
TOTAL	4.486.662	4.645.667	4.961.034	5.116.046	5.344.589	5.555.073	5.757.434	5.739.396	5.931.755

Fuente: Comisión Europea, (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

A nivel nacional según la tabla 13, existen 29 centros de acopio registrados y autorizados por la Agencia de regulación y control Fito y zoosanitario, para operar a nivel nacional, mientras que a nivel internacional según la tabla 18, existen 24 países entre otros que exportan banano para la Unión Europea.

7.3.2.1. Proyección de la Oferta

Para proyectar la oferta se tomó en cuenta los países a nivel mundial que venden banano por toneladas a la Unión Europea, la proyección de la oferta para los 5 años se la realizó utilizando la tasa de crecimiento del 3,36%. Para convertirlas en libras se multiplicó por 2204,62 que corresponde a una tonelada en libras y para convertirlo en caja se dividieron las libras para las 41 Lb que lleva cada caja de fruta, obteniendo como oferta el primer año un resultado de 319.065.005 cajas de banano y el quinto año de 319.494.586 cajas.

Tabla 19. *Tasa promedio de Incremento Oferta*

Año	Toneladas de banano	Tasa de incremento
2012	4.486.662	0
2013	4.645.667	3,543949%
2014	4.961.034	6,788412%
2015	5.116.046	3,124591%
2016	5.344.589	4,467180%
2017	5.555.073	3,938264%
2018	5.757.434	3,642814%
2019	5.739.396	-0,313299%
2020	5.931.755	3,351555%
Promedio		3,36%

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 20. Proyección de la Oferta

Año	Oferta en toneladas de banano (3,36%)	Oferta en Libras de banano (3,36%)	Oferta en cajas de banano (3,36%)
2020	5.931.755	13.077.265.708	318.957.700
2021	5.933.751	13.081.665.211	319.065.005
2022	5.935.747	13.086.066.194	319.172.346
2023	5.937.744	13.090.468.658	319.279.723
2024	5.939.741	13.094.872.603	319.387.137
2025	5.941.740	13.099.278.029	319.494.586

Elaborado por: Alisson Castro

7.3.3. Balance entre demanda y oferta

Luego de haber analizado la demanda y la oferta, se determinó las toneladas de banano que se requieren para cubrir la demanda insatisfecha. Para determinar la demanda insatisfecha se utiliza la demanda proyectada menos la oferta proyectada, obteniendo el año uno, una demanda insatisfecha de 263.486.495 cajas de banano y en el quinto año 263.276.445 cajas de banano.

Tabla 21. Demanda Insatisfecha

Año	Demanda (en cajas de banano)	Oferta (en cajas de banano)	Demanda Insatisfecha (en cajas de banano)
2020	582.496.631	318.957.700	263.538.931
2021	582.551.501	319.065.005	263.486.495
2022	582.606.375	319.172.346	263.434.029
2023	582.661.256	319.279.723	263.381.532
2024	582.716.141	319.387.137	263.329.004
2025	582.771.031	319.494.586	263.276.445

Fuente: Tabla 16 y 19
Elaborado por: Alisson Castro

7.4. Plan de Acción y Operaciones

7.4.1. Plan de Marketing

7.4.1.1. Producto

La Musa acuminata, Musa paradisiaca, Musa cavendishii o conocido como banano orgánico es un producto de primera calidad, libre de químicos, cultivado en las zonas de la costa ecuatoriana, es una fruta que se produce todo el año, aunque hay meses de mayor producción, es de origen tropical, color amarillo, pero para la exportación se lo cosecha cuando tiene una tonalidad verde oscura, para evitar la rápida maduración en el proceso de distribución.

El banano es una parte esencial en la alimentación de una persona puesto que su consumo trae diferentes beneficios, ya que tiene un alto nivel nutricional y es considerando un alimento digestivo y aporta vitaminas, potasio, proteínas, entre otros; esto ayuda al cuerpo a disminuir riesgos de presión arterial a mantener rangos normales de la glucosa en la sangre y produce hemoglobina.

Tabla 22. Información nutricional del banano

Compuesto	Cantidad
Calorías	110g
Proteínas	1g
Azúcares	21g
Fibra	4g
Carbohidratos	29g
Sodio	0mg
Colesterol	0mg
Grasa	0mg

Fuente: EMBANOR S.A.C., (s/f)

Figura 15. *Banano*



Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

La Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), es una organización que exportará un producto 100% orgánico y netamente ecuatoriano, esta fruta exótica es bastante demandada a nivel mundial, porque a diferencia del banano convencional este no es cultivado a base de químicos (pesticidas), lo cultivan de forma tradicional y saludable, de esta forma no afecta la salud de las personas ni al medio ambiente ya que su proceso de producción es totalmente natural.

7.4.1.1.1 Marca

La marca de la asociación es obtenida de la combinación de una planta de banano unido con el nombre de la misma que es “La asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG)”

7.4.1.1.2. Logotipo

Figura 16. Logotipo actual de la asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG).



Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Figura 17. Propuesta de Logotipo para la exportación del banano orgánico 1



Elaborado por: Alisson Castro

Figura 18. Propuesta de Logotipo para la exportación del banano orgánico 2



Elaborado por: Alisson Castro

7.4.1.1.3. Slogan

La asociación actualmente no posee un slogan, por tal razón se propondrá el siguiente:

“Cuidar nuestra fruta es cuidar tu salud, 16 de agosto pensando en ti.”

7.4.1.1.4. Propuesta de Empaque

Los que proveerán los empaques serán empresas que elaboren los cartones libres de químicos y estos serán utilizados para embalar la caja y no contaminar la fruta.

7.4.1.1.4.1. *Empaque Caja*

Figura 19. *Empaque en caja 1*



Elaborado por: Alisson Castro

Figura 20. *Empaque en caja 2*



Elaborado por: Alisson Castro

7.4.1.1.4.2. *Empaque funda*

Figura 21. *Empaque en funda*



Elaborado por: Alisson Castro

7.1.1.4.3. *Propuesta de diseño de las fachadas del Empaque*

Figura 22. *Fachada principal del empaque 1*



Elaborado por: Alisson Castro

Figura 23. Fachada principal del empaque 2



Elaborado por: Alisson Castro

Figura 24. Fachada lateral del empaque 1



Elaborado por: Alisson Castro

Figura 25. Fachada lateral del empaque 2



Elaborado por: Alisson Castro

7.4.1.1.5. Etiqueta

Tabla 23. Etiqueta

Product: ORGANIC BANANAS EU REG 834/2007		
Variety: CAVENDISH	REG. No: 00000	
Origen: ECUADOR	COD.POA N	0000-0
Min, Lenght: 20CM	Cat: CLASS I	No Lote: 00-0000
IMPORTE BY:	Net, Weight/min: 18kg	
	EXPORTING BY: ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 16 DE AGOSTO (ASOPROADAG)	

Elaborado por: Alisson Castro

7.4.1.1.6. Banda

Figura 26. Banda



Elaborado por: Alisson Castro

Figura 27. Banano Orgánico con Banda



Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

7.4.1.2. Precio

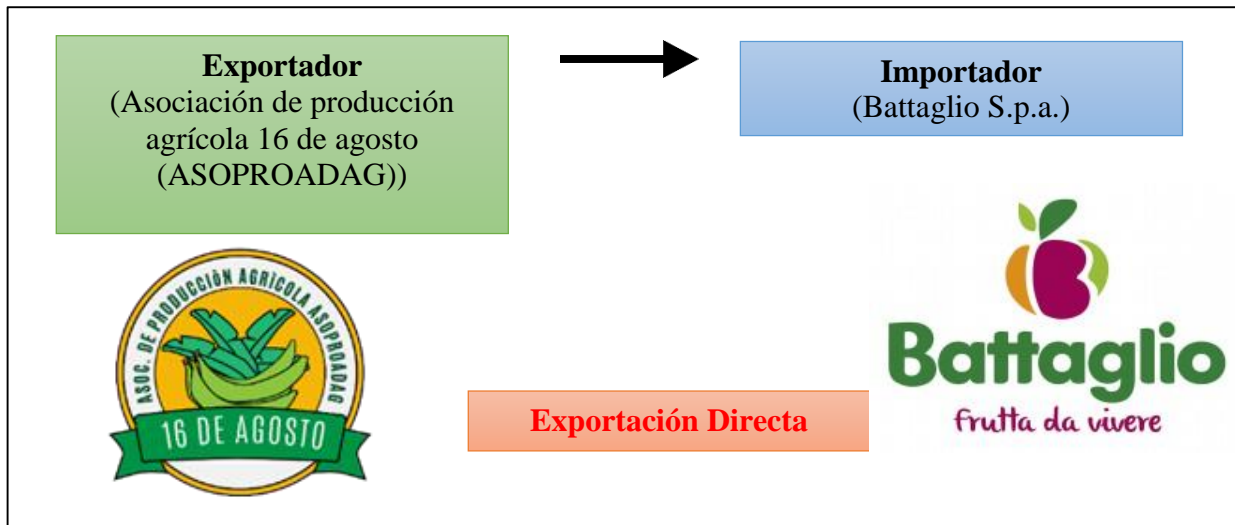
El precio del banano orgánico será establecido por caja; primeramente, se tomarán en cuenta los precios establecidos por el MAGAP, los cuales actualmente oscilan entre \$4,50 en temporada baja hasta \$6,90 en temporada alta; el precio final se determinará según los costos de producción y exportación, también según el precio que el comprador establezca en los contratos.

7.4.1.3. Plaza

La Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), tiene las oficinas establecidas en la ciudad de Machala, y las áreas de producción y comercialización se encuentran en el Cantón Balao, recinto Libertad.

Para la distribución de la fruta la asociación tiene un acopio en el recinto Libertad de donde parten los camiones hasta el Puerto Bolívar para su respectiva exportación mediante naviera, la cual se dirigirá hasta la Unión Europea, hasta llegar a un importador Battaglio S.p.a el cual se encargará de realizar la repartición los diferentes países.

Figura 28. Distribución



Elaborado por: Alisson Castro

Battaglio S.p.a.

El Grupo Battaglio es una realidad múltiple de empresas, unidas por fuertes valores y dejan huella precisa desde hace más de cuarenta años, el cual opera con transparencia, seriedad y profesionalidad en el mercado de la fruta. BATTAGLIO selecciona, importa y distribuye una vasta gama de fruta con una particular especialización en bananas y piñas.

7.4.1.4. Promoción

La Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), manejará una página Web y las redes sociales de Facebook, Instagram y WhatsApp.

La página Web servirá para encontrar clientes potenciales, por tal razón contendrá lo siguiente:

- Una reseña histórica, Visión, Misión, Objetivos, Valores y principios de la asociación
- Información sobre el banano orgánico producido y comercializado por la asociación.
- Información sobre como contactarse con la asociación, como correo (secretaria@asoproadag.com), números de teléfono, página de Facebook y WhatsApp, mediante los cuales podrá tener una comunicación directa entre las personas encargadas de la negociación y el cliente.
- Se podrán realizar consultas y pedidos del banano orgánico de la asociación.
- Se podrán visualizar ilustraciones de las plantaciones, de la fruta y del proceso de embalaje.
- Se tendrán enlaces directos con páginas oficiales donde se declaren las certificaciones que tiene la asociación.

La asociación presentará su fruta en ferias nacionales e internacionales para dar a conocer su producto, su marca y así lograr obtener más clientes y ser reconocida como marca de banano de calidad.

Se propone ingresar a la Feria Internacional del Banano en Machala, la cual se realiza del 19 al 25 de septiembre de cada año, en el Recinto Ferial en la ciudad de Machala en la provincia de El Oro, esta feria consiste en que Productores bananeros exponen sus mejores racimos en el local de la feria, y un jurado técnico con conocimiento bananero elije el mejor racimo que será

coronado Rey Banano. Para este evento cada productor bananero puede intervenir con 3 racimos por finca, el mismo que con meses de anticipación al día del concurso prepara sus racimos con el mejor cuidado y esmero.

También se propone ingresar a la feria Fruit Logística, que se da en Berlín, Alemania, entre el 5 y el 7 febrero, es uno de los eventos internacionales más importantes de comercialización de productos frescos del sector hortofrutícola, que incluye todas las áreas de negocio y participantes del mercado de frutas y hortalizas.

Figura 29. *Página Web*



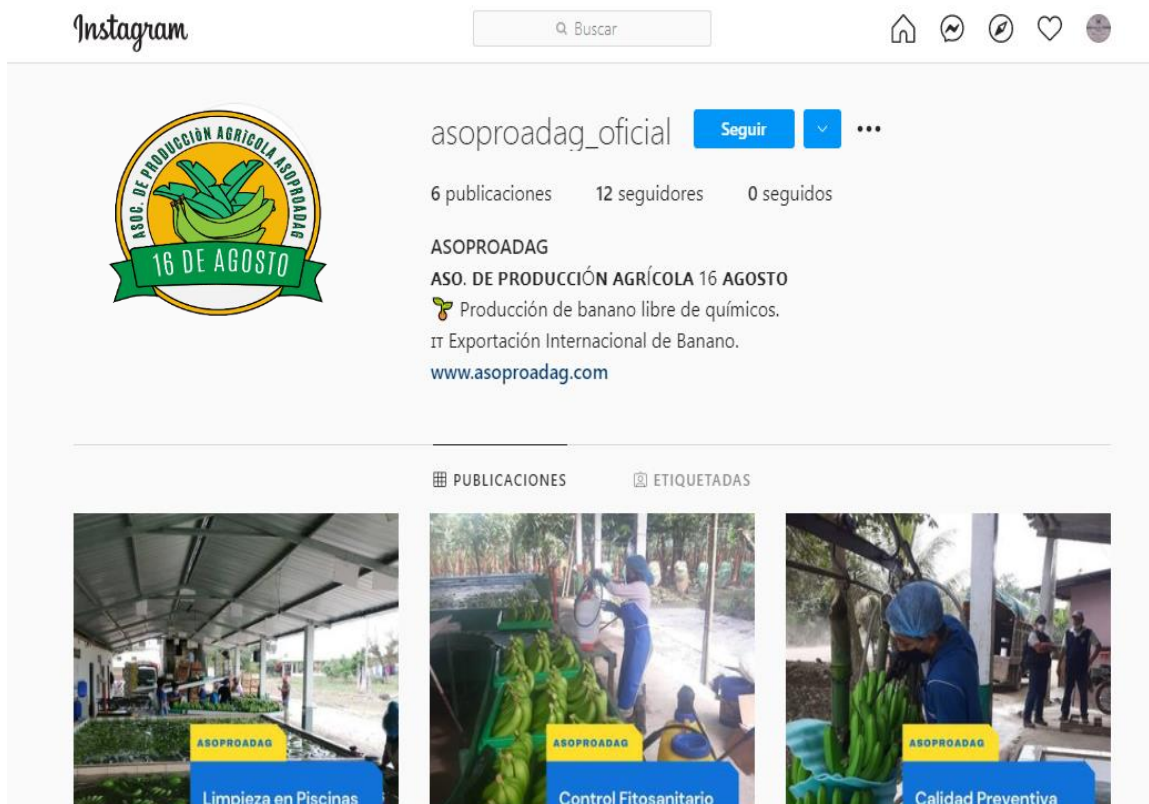
Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Figura 30. Facebook



Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Figura 31. Instagram



Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Figura 32. Tarjeta de presentación



Elaborado por: Alisson Castro

Figura 33. Revista



Elaborado por: Alisson Castro

7.4.2. Plan de operaciones y logística (Estudio técnico)

El estudio técnico va a permitir diseñar la función de exportación adecuada para la utilización de los recursos, se establecerá el lugar donde se instaurarán las oficinas y donde están implementadas las empacadoras y el acopio, y se determinará la capacidad de exportación de acuerdo a las proyecciones de mercado.

7.4.2.1. Macro localización

Las fincas donde se produce el banano orgánico y el acopio donde se distribuirá la fruta que exportará la asociación están ubicadas en Ecuador, en la provincia del Guayas, en la región litoral del país, al suroeste.

Tabla 24. *Macro localización de las fincas*

País	Ecuador
Región	5
Provincia	Guayas

Elaborado por: Alisson Castro

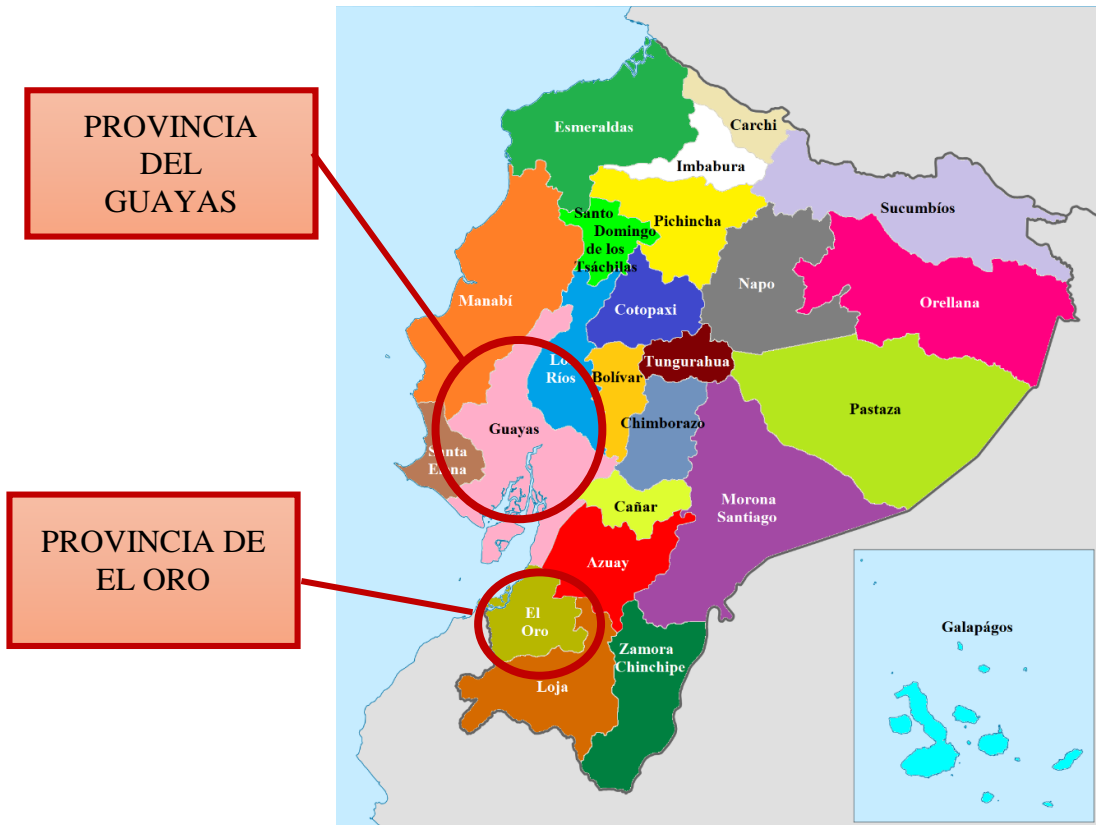
Las oficinas de la asociación se ubicarán en la provincia de El Oro, situada en la región litoral en el sur del país.

Tabla 25. *Macro localización de las Oficinas*

País	Ecuador
Región	7
Provincia	El Oro

Elaborado por: Alisson Castro

Figura 34. Mapa político del Ecuador



Fuente: Wikimedia Commons (2021)

7.4.2.2. Micro localización

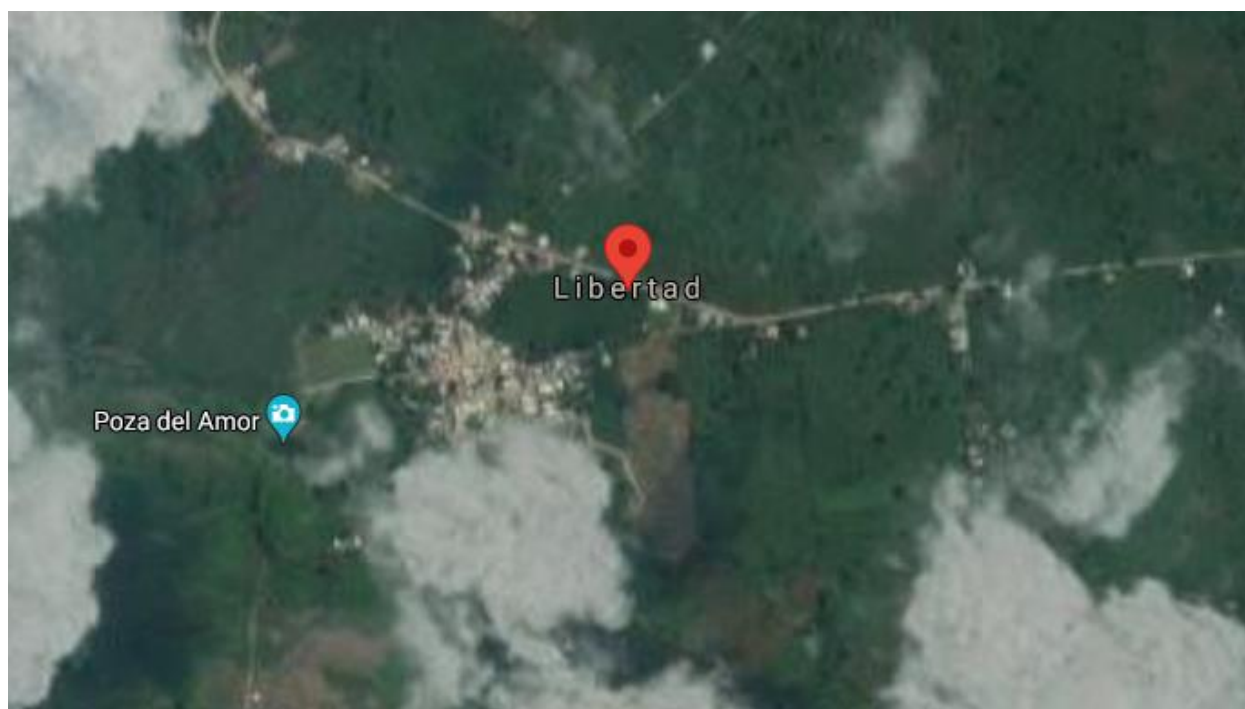
La asociación no cuenta con un acopio propio, por esto, será ubicado en el Recinto Libertad Km 118 y Vía Panamericana, Balao, al igual que las empacadoras donde se procesa el embalaje de la fruta, las cuales están ubicadas en las fincas de los socios, existiendo 15 empacadoras; y, también se ubicará el acopio de donde saldrán los camiones dirigidos al puerto Bolívar para la exportación.

Tabla 26. Micro localización del Acopio

Cantón	Balao
Recinto	Libertad

Elaborado por: Alisson Castro

Figura 35. Ortofotomapa del Cantón Balao



Fuente: Google Maps

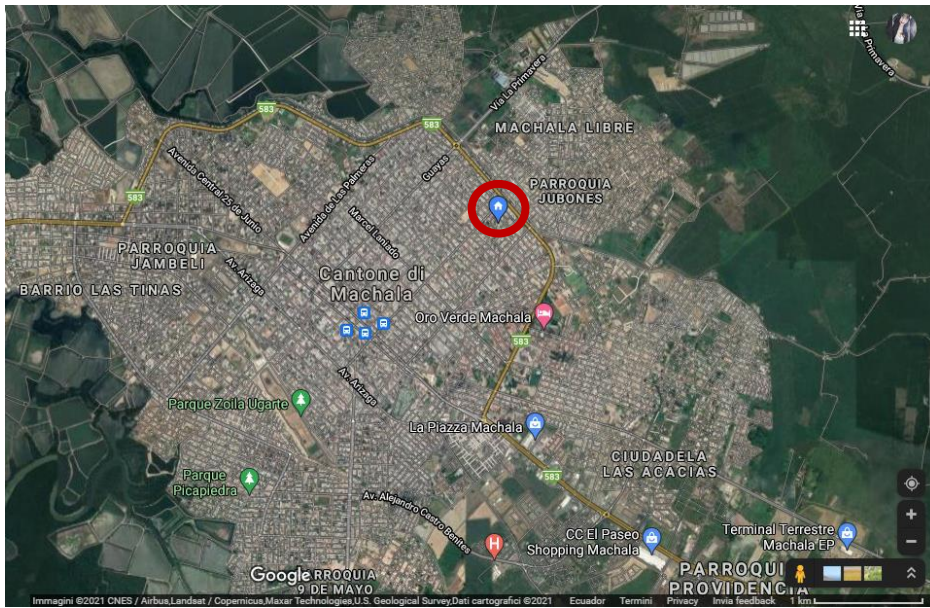
Actualmente la asociación no cuenta con una oficina fija, por tal razón se propone ubicarla en la ciudad de Machala, El Oro, en la calle Buenavista y 14ava Norte, dado que está más cerca de las instituciones bancarias y del Puerto Bolívar.

Tabla 27. Micro localización de las Oficinas

Cantón	Machala
Ciudad	Machala

Elaborado por: Alisson Castro

Figura 36. Ortofotomapa de la ciudad de Machala



Fuente: Google Maps

Figura 37. Ubicación de la oficina de la Asociación



Fuente: Alisson Castro

7.4.2.3. Tamaño del Proyecto

7.4.2.3.1. Capacidad Utilizada

Tabla 28. Hectáreas y producción de cada socio

Nº	Productores	Área Total Ha	Área Cultivo Ha	Producción Semanal (Cajas De Banano)	Finca	Prov.	Cantón	Sitio	MAG	RUC
1	CASTRO BENITES IVAN ALFREDO	5,37	5,35	200	Tres Marías	Guayas	Balao	Libertad	4582	703192310001
2	CASTRO MARIN LUIS GILBERTO	12	10,8	420	Los Castros	Guayas	Balao	Libertad	A100881	101662245001
3	CASTRO SIGUENZA MIGUEL	5,69	5,67	240	Virgen de las nubes	Guayas	Balao	Libertad	4985	701552762001
4	CORDERO TOCTO BENIGNO ERMID	2,61	2,59	368	Lote # 36	Guayas	Balao	Libertad	101664	701924482001
5	INGA ERRAEZ DAYSI	5,02	5	200	La Delicia	Guayas	Balao	Libertad	36813682	700195001001
6	IÑIGUEZ ARIAS ANGEL MOISES	5,88	5,84	250	Voluntad de Dios	Guayas	Balao	Libertad	3721	703726471001
7	ORTIZ SALVATIERRA KLENFOR ALEJANDRO	5,66	5,65	240	San Carlos	Guayas	Balao	Libertad	5079	917519233001

8	QUIÑONEZ RIVERA NANCY	2,61	2,6	108	La Perezosa 1	Guayas	Balao	Libertad	7092	703662684001
9	IÑIGUEZ ARIAS CARMEN ROCIO	7,5	7,49	300	Doña Leticia	Guayas	Balao	Libertad	4905	
10	IÑIGUEZ ARIAS CARMEN ROCIO	2,61	2,6							
11	MONTOYA CORONEL NEMESIO	2	1,99	80	Voluntad de Dios	Guayas	Balao	Libertad	4547	1200372942
12	QUIÑONEZ TROYA WILFRIDO CRUZ	4	3,98	104	Gabriela 2 Lotes	Guayas	Balao	Libertad	5648	1200556197
13	QUIÑONEZ CEDEÑO LUIS MARIA	2,61	2,6	108	Jojuka 1 y 2	Guayas	Balao	Libertad	390	727406014001
14	SASAGUAY VICTOR RODOLFO	10	9,98	120	Tres Hermanos	Guayas	Balao	Libertad	9945	701853251001
15	VELOZ ABAD FELIPE DE JESUS	9,71	8,85	400	Dos Hermanos	Guayas	Balao	Libertad	9925	911913382001
16	ESPOSA DE VELOZ ABAD FELIPE DE JESUS	6,57	6,56							
HA TOTALES		89,84	87,55	3138						

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Según la producción semanal por cada productor tiene la capacidad utilizada de 3.138 cajas de banano semanales, multiplicado por 52 semanas del año da una capacidad utilizada de 163.176 cajas de banano anuales.

Según los datos históricos, la asociación ha exportado indirectamente en el año 2020 123.006 cajas de banano orgánico, cada caja pesa 41Lb, dado que contaba con un cupo limitado, cuando podría exportar la cantidad de 163.176 cajas de banano anuales, con estos resultados se puede deducir que las cajas de banano no exportadas son 40.170 (163.176-123-006), las cuales se vendieron como puré a otra empresa.

Realizando una regla 3 las 40.170 cajas de banano corresponden al 25% de las cajas de banano anuales.

$$\begin{array}{rcl}
 163.176 & \xrightarrow{\quad} & 100\% \\
 40170 & \xrightarrow{\quad} & = 24,61\% \rightarrow 25\%
 \end{array}$$

Tabla 29. Cajas exportadas por la asociación (Datos Históricos)

Año	Cajas de fruta exportadas por la Asociación
2017	119.793
2018	121.445
2019	122.264
2020	123.006

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Para obtener las cajas que exportó la asociación en los últimos años, se utilizó la tasa de incremento del 0,67%, para obtener los datos históricos de las cajas de banano no exportadas que corresponden al 25% de las cajas de banano anuales.

Tabla 30. Tasa de Proyección de las cajas de banano exportadas

Año	Cajas De Banano Exportadas	Tasa De Incremento De Cajas De Banano	Cajas De Banano No Exportadas	Subtotal Cajas	Rechazo De Banano 5%	Total Cajas A Exportar
2017	119.793	0	39.110	158.903	7.945,15	\$150.957,92

2018	121.445	1,38%	39.657	161.102	8.055,10	\$153.046,86
2019	122.264	0,67%	39.926	162.190	8.109,51	\$154.080,70
2020	123.006	0,61%	40.170	163.176	8.158,80	\$155.017,20
PROMEDIO		0,67%				

Elaborado por: Alisson Castro

Aproximadamente existe en el proceso de cosecha y empaque un 5% de rechazo de banano no apto para la exportación llamado prima, el cual es vendido a otra empresa. La Asociación en el año 2020 tuvo una exportación de \$155.017,20 este resultado se obtuvo restando las cajas de banano exportadas menos el rechazo de banano (163.175-8.158,80), este resultado se lo proyectó por la tasa de incremento que corresponde al 0,67%, de lo cual se obtuvo en el año 1, que la Asociación exportará 156.048 cajas de banano orgánico y en el año 5, 160.241 cajas.

Tabla 31. *Proyección de las cajas a ser exportadas*

Año	Proyección de las cajas de banano (0,67%)
0	155.017
1	156.048
2	157.086
3	158.131
4	159.182
5	160.241

Elaborado por: Alisson Castro

Dado que la asociación se plantea incrementar sus exportaciones un 15% mediante la ayuda de socio estratégicos según la tabla 32 se obtuvo que el total de cajas a exportar el año 1 es de 179.455 y en el año 5, es de 184.277 cajas de banano orgánico.

Tabla 32. *Proyección de las cajas a ser exportadas con la ayuda de socios estratégicos.*

Año	Cajas de Banano a comercializar anualmente para incrementar las ventas	Incremento del 15% de cajas de banano mediante socios estratégicos	Total cajas a exportar
0	155.017	0	155.017
1	156.048	23.407	179.455
2	157.086	23.563	180.649
3	158.131	23.720	181.850
4	159.182	23.877	183.060
5	160.241	24.036	184.277

Elaborado por: Alisson Castro

Para calcular el porcentaje de participación en el mercado se dividió la capacidad utilizada para la demanda insatisfecha.

Tabla 33. *Participación en el mercado*

Años	Demanda insatisfecha de cajas de banano	Capacidad utilizada de la Asociación en cajas de banano	Porcentaje de Participación de la Asociación en el mercado
2020	263.538.931	155.017	0,059%
2021	263.486.495	179.455	0,068%
2022	263.434.029	180.649	0,069%
2023	263.381.532	181.850	0,069%
2024	263.329.004	183.060	0,070%
2025	263.276.445	184.277	0,070%

Elaborado por: Alisson Castro

Según los datos obtenidos la Asociación tendrá cada año un incremento en su porcentaje de participación, consiguiendo el primer año un porcentaje del 0,068% y el quinto año el 0,070%, la organización exportará las 52 semanas al año, 1 día a la semana; esto quiere decir que, por

semana, el primer año exportará la siguiente cantidad: $179.455/52=3.451$ cajas, y el quinto año $184.277/52=3.543$ cajas a la semana.

7.4.2.4. Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto tiene como finalidad conocer los recursos que se van a utilizar en el empaque y la distribución de la fruta.

7.4.2.4.1. Proceso de cosecha y empaque del banano orgánico

1. Armado pegado y sellado de cajas

Figura 38. Armado pegado y sellado de cajas



Fuente: Alisson Castro

El armado y pegado del cartón, se tiene que realizar higiénicamente (sin realizar manchones con la goma), el fondo y la tapa y sacar todas las galletas del cartón, este proceso es para armar todas las cajas que se exportarán, luego estas son selladas con los códigos según las especificaciones de la caja que pide el cliente.

2. Cosecha o Corte de racimos

Figura 39. Corte de racimos



Fuente: Alisson Castro

Se recorre la finca tomando en cuenta los racimos que cumplan con las condiciones de cosecha, considerando el color de cinta, que es la que controla el tiempo desde el nacimiento del banano hasta el día de la cosecha. El corte del racimo se lo hace mediante el podón, el banano tiene que tener de 12 a 13 semanas, una vez escogida la cinta de la semana que corresponda se poda y se coloca en la cuna acolchonada.

3. Recepción de racimos

Figura 40. Recepción de racimos



Fuente: Alisson Castro

Se recibe el racimo mediante la cuna, la cual está colocada en el hombro del trabajador, el cual se ocupará de trasladarla hasta la empacadora, donde se enganchará y colgará en un cabo, luego se desfundará el racimo y se retirarán las esponjas de uretano.

4. Desmane

Figura 41. *Desmane*

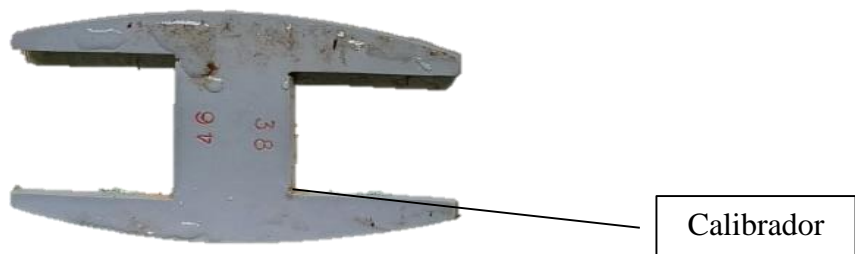


Fuente: Alisson Castro

La persona encargada de esta actividad se conoce como desmanador, el cual, mediante una cuchareta con filo, llamado curvo, separa las manos del racimo, cortándola en gajos, sin golpearlas entre ellas, controlando que los gajos cumplan con los requisitos del cliente, aquí se seleccionan las mejores manos y el desecho.

5. Desflore

Figura 42. *Desflore*



Fuente: Alisson Castro

La persona encargada se conoce como desflorador es quien elimina las flores que aún permanecen de la cosecha y realiza las respectivas revisiones de la fruta mediante el calibrador, el cual se lo utiliza para medir el grosor y el tamaño del banano, esto sirve para saber si el banano cumple con los requisitos del importador para su exportación, esta persona revisa todos los racimos en edad almendra y grado, y procede al desflore de todo el racimo y coloca las manos boca abajo en las tinas llenas de agua.

6. Selección de fruta

Figura 43. Selección de la fruta



Fuente: Alisson Castro

Una vez que los gajos de guineo son colocados en las tinas, las cuales están llenas de agua clarificada, el seleccionador empieza el proceso de lavado y limpieza de la fruta. Todo racimo con defectos como mancha, golpes, rasguños, mordidas, todo acto de maltrato es considerado como rechazo, el cual será enfundado y vendido como puré para la empresa Diana-Food Ecuador S.A. En este proceso al banano le cortan la corona hasta que quede alta y recta.

7. Desleche de la fruta

Figura 44. *Desleche de la fruta*



Fuente: Alisson Castro

Luego de haber saneado la fruta, se corta en clúster de 5 dedos, y son separados en otra tina donde se realizará el enjuague y desleche respectivo, que es donde el banano pierde el látex que sale de la corona del banano y se sella, el clúster permanecerá 15 minutos en la tina de desleche.

8. Pesado y fumigado post cosecha

Figura 45. *Pesado y fumigado post cosecha*



Fuente: Alisson Castro

Los clústeres saneados serán puestos encima de un plato con esponja, la cual permite que la fruta no se maltrate, y este será pesado por el pesador, el cual calibrará la balanza con el peso patrón seleccionando los clústeres que lleguen a 42 Lb como peso bruto y 41 Lb como peso neto, aproximadamente son 12 clústeres por caja. Luego de este proceso se fumiga por completo cada clúster con una mezcla de becemil y limón a 20 cm de la altura de la corona y se realizan 3 pasadas,

esto ayuda a que la corona del banano no se pudra y también a desinfectar el banano y a que no madure pronto, sobre todo que llegue sano a su lugar de destino.

9. Etiquetado

Figura 46. *Etiquetado*



Fuente: Alisson Castro

El etiquetado del banano depende el tipo de caja que se realice, pero por ley, a cada clúster se le debe colocar dos etiquetas, tomando en cuenta las especificaciones del cliente. Si hay dos dedos se pone una etiqueta o dos dependiendo el tipo de caja que se va a realizar, si hay 3 dedos se etiquetan los extremos y, si son más dedos, las etiquetas se alternan.

10. Evaluación del banano

Figura 47. *Evaluación del banano*



Fuente: Alisson Castro

Antes de que el banano sea empacado un evaluador lo inspecciona, para cerciorarse que el banano sea de calidad y evitar se envíe maltratado o maduro al exterior.

Figura 48. *Banano no aceptado para la exportación*



Fuente: Alianza Cacao Perú (2018)

11. Empacado

Figura 49. *Empacado*

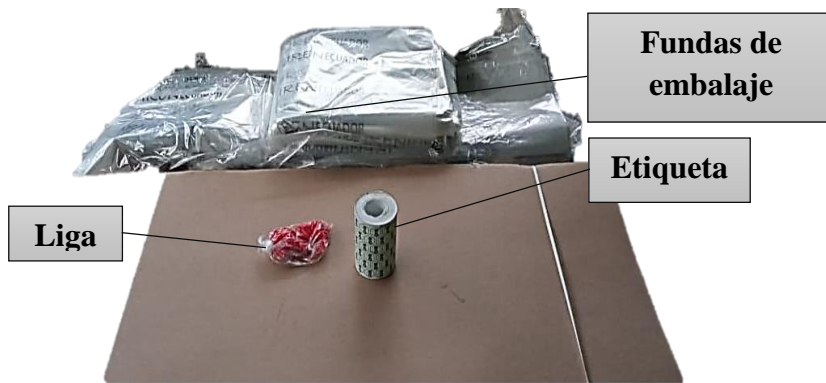


Fuente: Alisson Castro

Los operarios secan los clústeres y los colocan en la caja con su respectiva cartulina, funda y tapa. Se utilizan los rayos, que son paletas revestidas con esponja, las cuales se utilizan para mover el banano y que no se maltrate al momento de colocarlo en la caja. Al momento de introducir la fruta en las fundas, antes de cerrarla con la liga, se tiene que sacar el aire con la aspiradora manual de piel.

Los materiales que se utilizan para empaquetar la fruta también tienen que ser libres de químicos para no contaminar la fruta, estos son los siguientes:

Figura 50. *Materiales para empaquetar el banano dentro de la caja*



Fuente: Alisson Castro

12. Estibado y paletizado

Figura 51. *Estibado y paletizado*



Fuente: Alisson Castro

Luego de tener las cajas preparadas el estibador las coloca en los pallets, hasta que llegue el transporte para cargarlas y enviarlas al acopio.

13. Transporte hasta el acopio

Figura 52. *Transportado hasta el acopio*



Fuente: Alisson Castro





Cuando se ha terminado la cosecha y embarque de todas las cajas, estas son transportadas al acopio donde se realizará la carga al container correspondiente.

14. Almacenado

Se almacena el banano en el centro de acopio hasta que se lo carga al container.

7.4.2.4.1.1. Especificaciones del empaque según requerimiento del cliente

Tabla 34. Especificaciones del empaque FAIR TRADE

<h1>ASOPROADAG</h1> <p>Provincia del Guayas, Cantón Balao, Recinto Libertad</p>		<p>ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 16 DE AGOSTO (ASOPROADAG)</p> <p>RUC: 0993067547001 TELF: 09090541951</p> <p>ORDEN DE CORTE Y EMPAQUE</p>										
   												
<p>PRODUCTOR: ASO 16 DE AGOSTO HACIENDA: VARIOS ZONA: VARIOS CÓDIGO: VARIOS DESTINO: VADO FAIR TRADE</p>		<p>SEMANA: FECHA DE EMBARQUE: CUPO:</p>										
<p>MARCA DE CAJA: ASOPROADAG ORGÁNICA FAIR TRADE</p> <p>PESO NETO: 18,14Kg a 19,1Kg PESO BRUTO: 20,0Kg A 20,4 Kg ARMADO DE CAJA: Goma para fondo y tapa EDAD DE CORTE: 11 a 12 semanas ETIQUETAS: ASOPROADAG, FAIRTRADE CLÚSTER: De 3 a 6 dedos /HASTA 24 cluster por caja CUÑAS: 2 de 3 dedos y 4 de 4 dedos por cajas DEDOS: 100 A 120 por caja (promedio) CALIBRACIÓN: 39° a 46° LONGITUD MINIMA DEL DEDO: 7.5pulgadas mínimo//10.5 pulgadas máximo (longitud de pulpa a pulpa) PLÁSTICO: BANAVAC AL VACIO EMPAQUE: Solo empaque 4 plantillas (0 empaque 3 plantillas o yumbo) SANED: Penalizado CARTULINA: Sin perforar REFUERZO: 12 x Pallets de 24 cm /1era plantilla</p>		<p>TIPO DE CAJA: 22XU FLO ID EXPORTADOR ASOPROADAG: XXXXX FLO ID ASOC. 16 DE AGOSTO: XXXXX</p>										
		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">CÓDIGO FICHERO</th> </tr> <tr> <th>DÍA</th> <th>SEMANA</th> <th>CÓDIGO PRODUCTOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>XX</td> <td>XX</td> <td>XXXXX</td> </tr> </tbody> </table>		CÓDIGO FICHERO			DÍA	SEMANA	CÓDIGO PRODUCTOR	XX	XX	XXXXX
CÓDIGO FICHERO												
DÍA	SEMANA	CÓDIGO PRODUCTOR										
XX	XX	XXXXX										
<p>• La empacadora debe estar limpia en todo su alrededor y con aplicación de cal.</p>												
DIAS DE CORTE		ASOPROADAG ORGÁNICA FAIR TRADE CARGA CONTENERIZADA ESTANDAR										
LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	TOTAL CAJAS						
-	-	-	-	-	-							
TOTAL PALLETS												
				<p>• Está prohibido el descreme de fruta en patio de racimo.</p>								

- No se permitirá poner cajas en el piso.
- No se aceptará racimos cortado o fruta procesada del día anterior, todo racimo con fruta ecológica y pudrición bacteriana, con problemas de decoloración y consistencia de almendras.
- Desechar la fruta 20 metros de la inc. En la tina, todas las coronas deberán estar hacia abajo en el agua para un mejor desecho.
- Utilizar embudo para controlar de coronilla y escama.
- No se permite saneos en producto, ni al momento empaque.
- Se utilizará boquilla 30-02 para la aspersión de coronas.
- Al momento del empaque reutilizar el secado de la fruta por fila.
- Utilizar clúster grande, mediano y pequeño. No se acepta caja Yumbo ni 3 plantillas.
- Realizar el trabajo de plástico y cartulina adecuado para reducir daños de punta.
- Colocar el código de finca en cada caja por ambos lados.
- El medio de transporte de las cajas deberá estar en buen estado, no se recibirá en caso de transporte un producto sin protección.

NOTA: PARA INGRESAR AL PUERTO DEBE LLEVAR GUIA REMISIÓN, DOCUMENTO ACTUALIZADO DE PESO Y MEDIDA.

- Solo se utilizará materiales agrícolas por exportadora.

PASADA LA HORA DE LLEGADA, LAS CAJAS SERÁN EXCLUSIVA RESPONSABILIDAD DEL PRODUCTOR.

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 35. Especificaciones del empaque REGULAR

<h1>ASOPROADAG</h1> <p>Provincia del Guayas, Cantón Balao, Recinto Libertad</p>		<p>ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 16 DE AGOSTO (ASOPROADAG)</p> <p>RUC: 0993067547001 TELF: 09090541951</p>																																
   		<p>ORDEN DE CORTE Y EMPAQUE</p>																																
<p>PRODUCTOR: ASO 16 DE AGOSTO HACIENDA: VARIOS ZONA: VARIOS CÓDIGO: VARIOS DESTINO: VADO FAIR TRADE</p>		<p>SEMANA: FECHA DE EMBARQUE: CUPO:</p>																																
<p>MARCA DE CAJA: ASOPROADAG ORGANICA REGULAR</p>																																		
<p>PESO NETO: 18,14Kg a 19,1Kg PESO BRUTO: 20,0Kg A 20,4 Kg ARMADO DE CAJA: Goma para fondo y tapa EDAD DE CORTE: 11 a 12 semanas ETIQUETAS: ASOPROADAG, BIO MACH CLÚSTER: De 3 a 4 dedos /HASTA 24 cluster por caja CUÑAS: 2 de 3 dedos y 4 de 4 dedos por cajas DEDOS: 100 A 120 por caja (promedio) CALIBRACIÓN: 39° a 46° LONGITUD MINIMA DEL DEDO: 7.5pulgadas mínimo//10.5 pulgadas máximo (longitud de pulpa a pulpa) PLÁSTICO: BANAVAC EMPAQUE: Solo empaque 4 plantillas (0 empaque 3 plantillas o yumbo) SANED: Penalizado CARTULINA: Sin perforar REFUERZO: 12 x Pallets de 24 cm /1era plantilla</p>		<p>TIPO DE CAJA: 22XU</p>																																
<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th colspan="3">CÓDIGO FICHERO</th> </tr> <tr> <th>DÍA</th> <th>SEMANA</th> <th>CÓDIGO PRODUCTOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>XX</td> <td>XX</td> <td>XXXXX</td> </tr> </tbody> </table>				CÓDIGO FICHERO			DÍA	SEMANA	CÓDIGO PRODUCTOR	XX	XX	XXXXX																						
CÓDIGO FICHERO																																		
DÍA	SEMANA	CÓDIGO PRODUCTOR																																
XX	XX	XXXXX																																
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">DIAS DE CORTE</th> <th colspan="6">ASOPROADAG ORGÁNICA FAIR TRADE CARGA CONTENERIZADA ESTANDAR</th> </tr> <tr> <th>LUNES</th> <th>MARTES</th> <th>MIERCOLES</th> <th>JUEVES</th> <th>VIERNES</th> <th>SABADO</th> <th>TOTAL CAJAS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="6" style="text-align: center;">TOTAL PALLETS</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>							DIAS DE CORTE	ASOPROADAG ORGÁNICA FAIR TRADE CARGA CONTENERIZADA ESTANDAR						LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	TOTAL CAJAS	-	-	-	-	-	-		TOTAL PALLETS						
DIAS DE CORTE	ASOPROADAG ORGÁNICA FAIR TRADE CARGA CONTENERIZADA ESTANDAR																																	
LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	TOTAL CAJAS																												
-	-	-	-	-	-																													
TOTAL PALLETS																																		
<ul style="list-style-type: none"> • Está prohibido el descreme de fruta en patio de racimo. • No se permitirá poner cajas en el piso. • No se aceptará racimos cortado o fruta procesada del día anterior, todo racimo con fruta ecológica y pudrición bacteriana, con problemas de decoloración y consistencia de almendras. 																																		

- Desechar la fruta 20 metros de la inc. En la tina, todas las coronas deberán estar hacia abajo en el agua para un mejor desecho.
- Utilizar embudo para controlar de coronilla y escama.
- No se permite saneos en producto, ni al momento empaque.
- Se utilizará boquilla 30-02 para la aspersion de coronas.
- Al momento del empaque reutilizar el secado de la fruta por fila.
- Utilizar clúster grande, mediano y pequeño. No se acepta caja Yumbo ni 3 plantillas.
- Realizar el trabajo de plástico y cartulina adecuado para reducir daños de punta.
- Colocar el código de finca en cada caja por ambos lados.
- El medio de transporte de las cajas deberá estar en buen estado, no se recibirá en caso de transporte un producto sin protección.

NOTA: PARA INGRESAR AL PUERTO DEBE LLEVAR GUIA REMISIÓN, DOCUMENTO ACTUALIZADO DE PESO Y MEDIDA

- Solo se utilizará materiales agrícolas por exportadora.

PASADA LA HORA DE LLEGADA, LAS CAJAS SERÁN EXCLUSIVA RESPONSABILIDAD DEL PRODUCTOR.

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 36. Especificaciones del empaque REGULAR CON BANDA

<h1 style="margin: 0;">ASOPROADAG</h1> <p style="margin: 0;">Provincia del Guayas, Cantón Balao, Recinto Libertad</p>	<p style="text-align: center; color: green; font-weight: bold; margin: 0;">ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 16 DE AGOSTO (ASOPROADAG)</p> <p style="margin: 0;">SEMANA: RUC: 0993067547001</p> <p style="margin: 0;">FECHA DE EMBARQUE: TELF: 09090541951</p> <p style="margin: 0;">CLUPO: ORDEN DE CORTE Y EMPAQUE</p>										
<p>PRODUCTOR: ASO 16 DE AGOSTO HACIENDA: VARIOS ZONA: VARIOS CÓDIGO: VARIOS DESTINO: VADO FAIR TRADE</p>											
<p style="background-color: yellow; margin: 0;">MARCA DE CAJA: ASOPROADAG ORGANICA REGULAR CON BANDA</p>											
<p>PESO NETO: 18,14Kg a 19,1Kg</p>	<p>PREPESADA</p>	<p>TIPO DE CAJA: 22XU</p>									
<p>PESO BRUTO: 20,0Kg A 20,4 Kg</p>											
<p>ARMADO DE CAJA: Goma para fondo y tapa</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th colspan="3">CÓDIGO FICHERO</th> </tr> <tr> <th>DÍA</th> <th>SEMANA</th> <th>CÓDIGO PRODUCTOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>XX</td> <td>XX</td> <td>XXXXX</td> </tr> </tbody> </table>		CÓDIGO FICHERO			DÍA	SEMANA	CÓDIGO PRODUCTOR	XX	XX	XXXXX
CÓDIGO FICHERO											
DÍA	SEMANA	CÓDIGO PRODUCTOR									
XX	XX	XXXXX									
<p>EDAD DE CORTE: 11 a 12 semanas</p>	<p style="background-color: green; color: white; margin: 0;">CLÚSTER: SOLAMENTE CLÚSTER DE 5 DESOS/22 CLÚSTER</p> <p style="background-color: green; color: white; margin: 0;">POR CAJA PESO MÍNIMO 769 GRAMOS POR CLÚSTER EN PRODUCTO TERMINADO.</p>										
<p>BANDAS: TODOS LOS CLÚSTER LLEVAN BANDA</p>	<p>DEDOS: 110 Dedos</p> <p>CALIBRACIÓN: 39° a 46°</p> <p>LONGITUD MINIMA DEL DEDO: 9 pulgadas mínimo//10.5 pulgadas máximo (longitud de pulpa a pulpa)</p> <p>PLÁSTICO: BANAVAC AL VACIO</p> <p>EMPAQUE: Solo empaque 4 plantillas (0 empaque 3 plantillas o yumbo)</p> <p>SANED: Penalizado</p> <p>CARTULINA: Sin perforar</p> <p>REFUERZO: 12 x Pallets de 24 cm /1era plantilla</p>										

DIAS DE CORTE	ASOPROADAG ORGÁNICA FAIR TRADE CARGA CONTENERIZADA ESTANDAR					
LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	TOTAL CAJAS
-	-	-	-	-	-	
TOTAL PALLETS						

- La empacadora debe estar limpia en todo su alrededor y con aplicación de cal.
- Está prohibido el descreme de fruta en patio de racimo.
- No se permitirá poner cajas en el piso.
- No se aceptará racimos cortado o fruta procesada del día anterior, todo racimo con fruta ecológica y pudrición bacteriana, con problemas de decoloración y consistencia de almendras.
- Desechar la fruta 20 metros de la inc. En la tina, todas las coronas deberán estar hacia abajo en el agua para un mejor desecho.
- Utilizar embudo para controlar de coronilla y escama.
- No se permite saneos en producto, ni al momento empaque.
- Se utilizará boquilla 30-02 para la aspersion de coronas.
- Al momento del empaque reutilizar el secado de la fruta por fila.
- Utilizar clúster grande, mediano y pequeño. No se acepta caja Yumbo ni 3 plantillas.
- Realizar el trabajo de plástico y cartulina adecuado para reducir daños de punta.
- Colocar el código de finca en cada caja por ambos lados.
- El medio de transporte de las cajas deberá estar en buen estado, no se recibirá en caso de transporte un producto sin protección.

NOTA: PARA INGRESAR AL PUERTO DEBE LLEVAR GUIA REMISIÓN, DOCUMENTO ACTUALIZADO DE PESO Y MEDIDA.

- Solo se utilizará materiales agrícolas por exportadora.

PASADA LA HORA DE LLEGADA, LAS CAJAS SERÁN EXCLUSIVA RESPONSABILIDAD DEL PRODUCTOR.











Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)




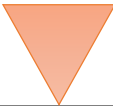
Elaborado por: Alisson Castro

7.4.2.4.2. Flujograma del proceso de cosecha y empaque del banano orgánico

El proceso de cosecha, empaque y transporte del banano orgánico, es un proceso por línea de operación y requiere de 14 personas, especializadas en cada área de trabajo, la realización de una sola caja demora un tiempo de 35 minutos.

Tabla 37. Flujograma del proceso de cosecha y empaque del banano orgánico

Fases	Descripción del proceso	Simbología	Tiempo (por caja)
1	Armado pegado y sellado de caja		1 min
2	Cosecha o Corte de racimo		1 min
3	Recepción de racimos		0,50 min
4	Desmane		0,50 min
5	Desflore		0,50 min
6	Selección de fruta		0,50 min
7	Deslece de la fruta		15 min
8	Pesado y fumigado post cosecha		3 min
9	Etiquetado		2 min
10	Evaluación del banano		0,50 min

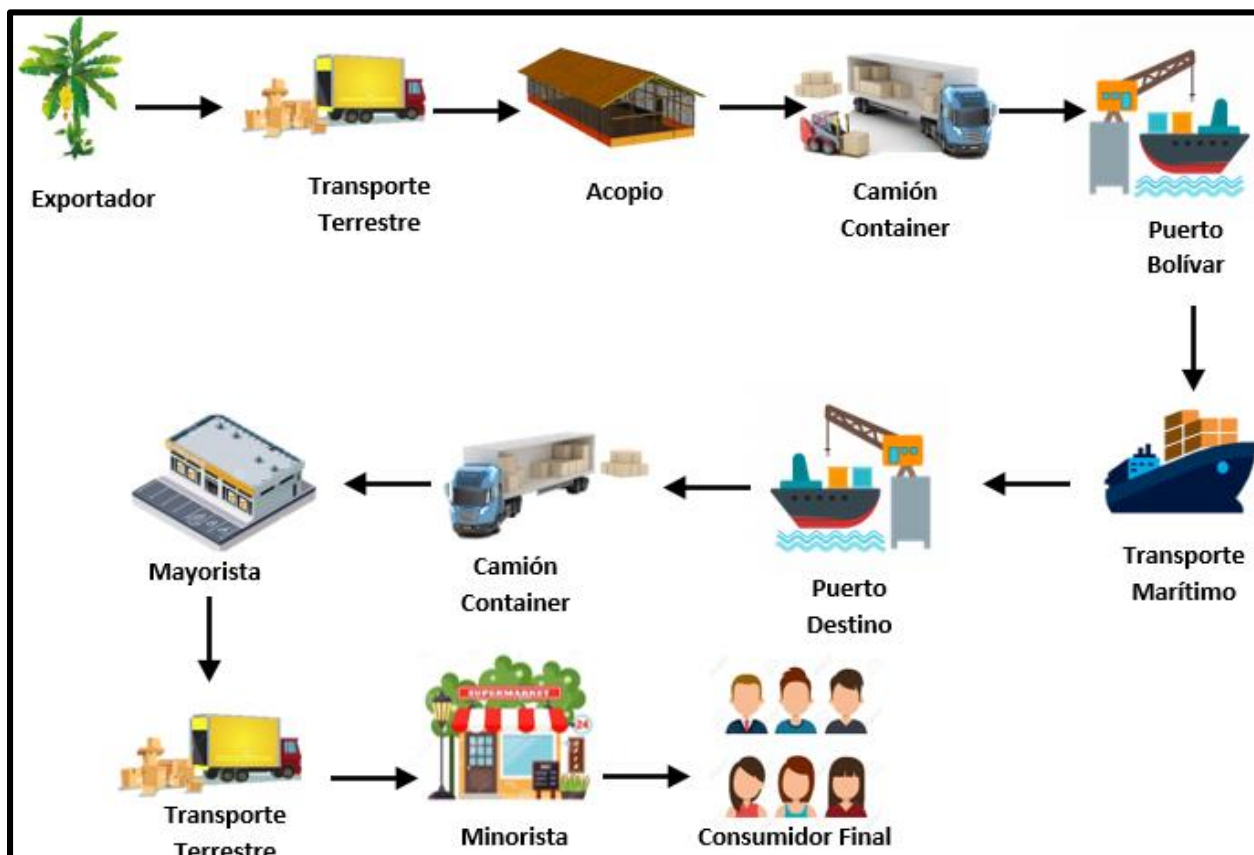
11	Empacado		4 min
12	Estibado y paletizado		0,50 min
13	Transporte hasta el acopio		5 min
14	Almacenado		1 min
TOTAL TIEMPO			35 min

Fuente: Proceso de cosecha y empaque del banano orgánico dura

Elaborado por: Alisson Castro

7.4.2.4.3. Proceso de exportación

Figura 53. Logística



Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

1. Transporte terrestre del banano

Figura 54. *Carga de cajas desde el acopio al camión container*



Fuente: Alisson Castro

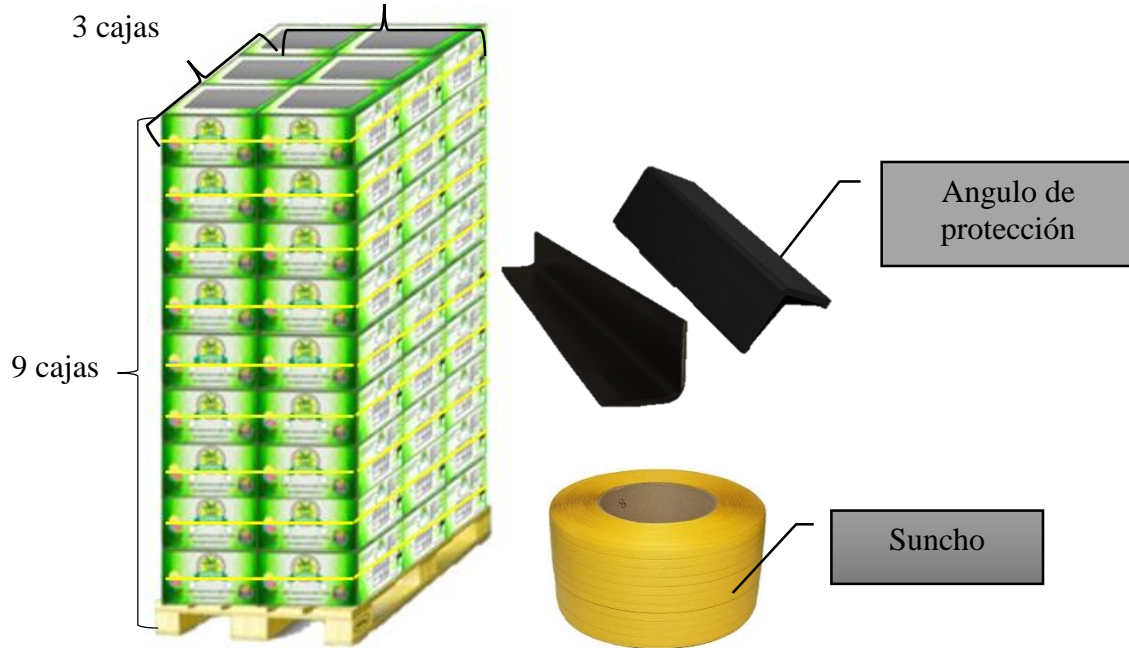
Figura 55. *Container*



Fuente: Alisson Castro

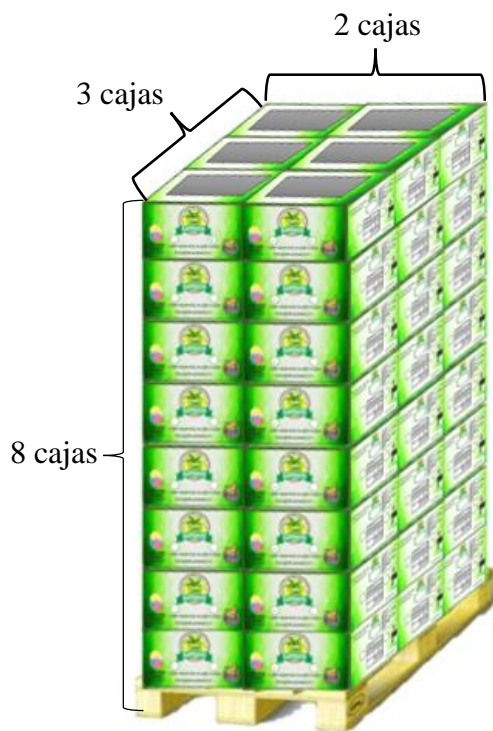
El exportador es responsable de la carga y su contenido, desde que sale de su planta hasta que el control y responsabilidad son transferidos al puerto de exportación. El productor exportador envía su fruta mediante transporte terrestre al acopio, esto tiene un costo de \$15, aquí inmediatamente será cargado al camión container refrigerado, este container será de 40 pies, en el cual irán 20 pallets de 48 a 54 cajas cada pallet y cada caja contendrá 12 clústeres de banano orgánico, los pallets están asegurados con correas de embalaje (Suncho) y ángulos de protección de plástico, para la exportación la asociación utilizará 2 container.

Figura 56. Pallet de 54 cajas



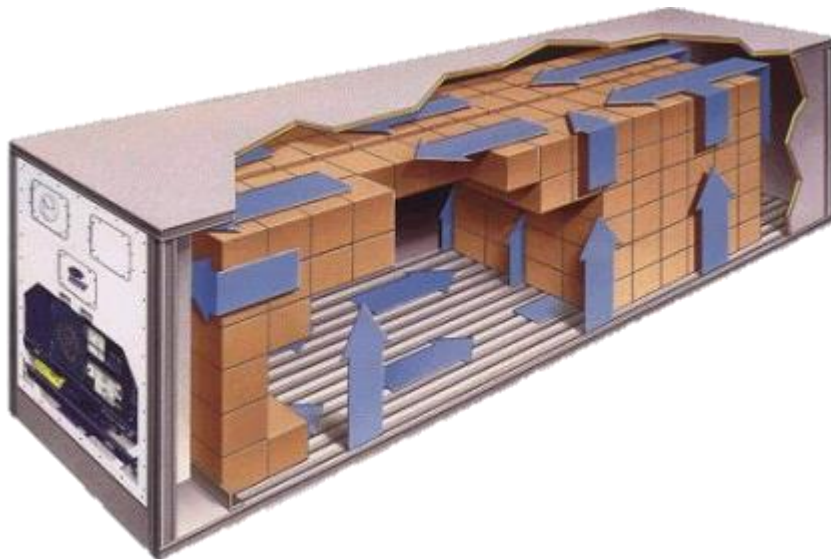
Elaborado por: Alisson Castro

Figura 57. Pallet de 48 cajas



Elaborado por: Alisson Castro

Figura 58. *Diseño de un container refrigerado*



Fuente: Container Handbook, (2021)

Este container será revisado a fondo, asegurado con candados y controlado por GPS y se dirigirá al Puerto Bolívar. El container tiene que estar a una temperatura de -13° a -14° C. Para el transporte se va a contratar una empresa de container, el costo de flete de transporte desde Libertad al Puerto Bolívar es de \$120, el alquiler del container refrigerado tiene un costo de \$400 y la compra de un container refrigerado tiene un valor \$6000.

7.4.2.4.3.1. *Proceso de control portuario*

Cuando el container llega al Puerto Bolívar se entrega la guía de transporte para el registro y control vehicular portuario, el encargado de la carga crea el Sistema de Autorización de Ingreso o Salida de Vehículos (AISV), esto sirve para habilitar el ingreso del vehículo al patio del puerto, una vez que ingresa, se realiza el registro vehicular mediante el papel del AISV y luego pasa a manos del operador portuario, el encargado del operador portuario realiza el chequeo de los contenedores y se revisa el equipo de refrigeración y que los sellos y candados no hayan sido removidos y que no tengan ninguna alteración física; la mercadería será inspeccionada por antinarcóticos en el muelle previo al embarque, esto lo efectúan de manera aleatoria, la policía

antinarcóptico emitirá un informe que contenga las especificaciones de la carga y si esta no contiene nada ilegal, y luego se ubicará el container en el patio de refrigeración para concertarlo y mantenerlo frío; luego un operador del puerto lleva la guía de transporte al digitador, el cual registra los datos del container y el tipo de carga que va a ser ingresada a la naviera, en este caso, el banano, y al final la naviera emite el B/L (contrato de transporte marítimo) y lo entrega al capitán del barco.

Figura 59. Sellos del container



Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Figura 60. Candados de seguridad del container



Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Tabla 38. Consolidación del container

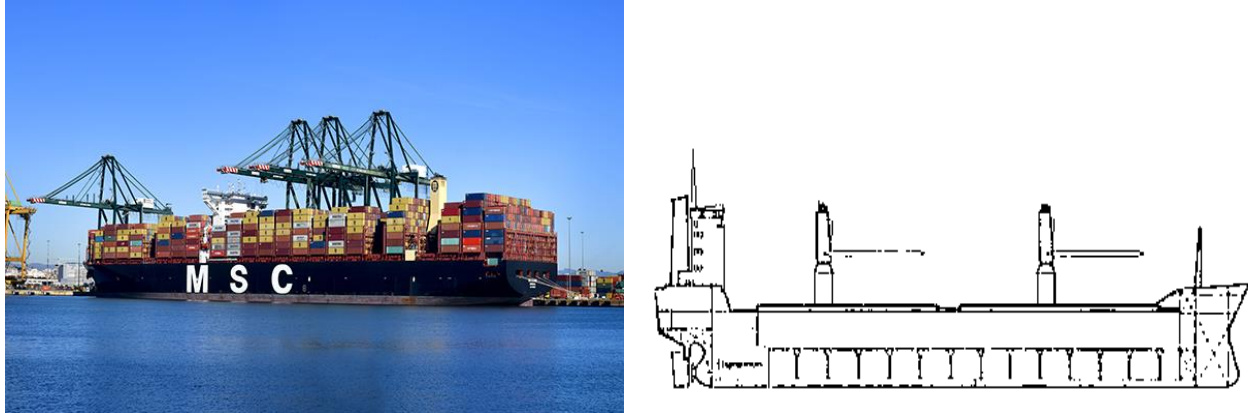
Fecha de proceso:	Semana de Proceso:
EXPORTADORA SOLICITANTE:	
MARCA:	
HACIENDA:	
CÓDIGO PRODUCTOR:	
DATOS DEL CONTENEDOR	
DESTINO:	
VAPOR:	
NUMERACIÓN DE CONTENEDOR:	
HORA DE LLEGADA:	
HORA SALIDA:	
SELLOS DE LLEGADA	
BOOKING:	
SELLOS PANEL ELÉCTRICOS:	
SELLOS VENTILACIÓN:	
SELLO LLEGADA DE RASTREO:	
SELLOS PLÁSTICO:	
MAX GROSS:	
SELLOS INSTALADOS	
TERMÓGRAFO:	
CANDADO SERVITRARA:	
CANDADO EXPORTADORA:	
CANDADO NAVIERA:	
CABLE NAVIERA:	
CANDADO RASTREO:	
STICKER:	
DATOS TRANSPORTISTA	
COMPañía TRANSPORTISTA:	
NOMBRE CHOFER:	
CÉDULA:	
CELULAR:	
PLACA:	
COLOR DE CABEZAL:	
DATOS DE PROCESO	
NÚMERO DE GUIA DE REMISIÓN:	
CAJAS PROCESADAS DESPACHADAS:	
TIPO DE CAJA:	
TIPO DE ESTIBA:	
OBSERVACIÓN DEL CONTENEDOR Y DAÑOS:	
DATOS EVALUADORES	
INSPECTOR CALIDAD:	CÉDULA:
INSPECTOR GANCHO 1:	CÉDULA:
INSPECTOR 2:	CÉDULA:

Elaborado por: Alisson Castro

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

2. Transporte marítimo

Figura 61. Barco multipropósitos



Fuente: CEPAL, (2015)

Una vez llegado el contenedor al Puerto Bolívar, que es el segundo puerto más importante de Ecuador y el primero en la exportación de banano, cuyo principal destino es Europa, la fruta pasará a ser inspeccionada en el área de narcóticos, y posteriormente cargado a la naviera. La naviera que se va a utilizar es el barco multipropósitos, el cual lleva grúas en el centro para realizar su propia carga y descarga, este barco se demora aproximadamente de 3 a 4 semanas en llegar al puerto de destino, el precio por naviera es el siguiente:

Tabla 39. Precios del transporte marítimo

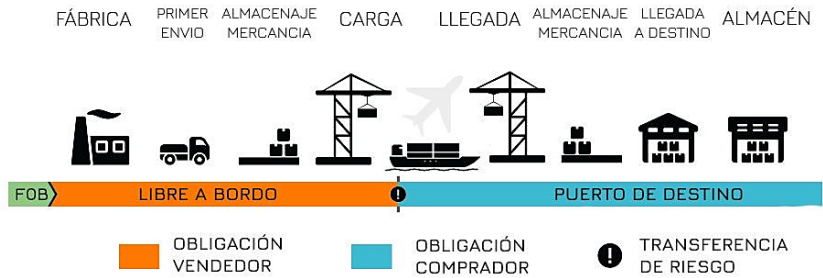
Mercado	País de descarga	Pto, de Descarga	Tiempo de tránsito	Naviera		
				CMA/CGM	Hamburg Sud	MSC
EUROPA	Alemania	Bremerhaver	19 días	\$3.841,00		
		Hamburgo				
	Bélgica	Amaberes	19 días	\$3.841,00		
			20 días			
	Francia	La Havre	19 días	\$3.841,00		
	Holanda	Rotterdam	19 días			
	Italia	La Spezia	26 días			\$5.033,00

Livorno	27 días	\$5.004,00
---------	---------	------------

Fuente: Cotizaciones de Valores por Flete Marítimo, (2021)

El incoterm que va a utilizar la Asociación es el FOB, esto implica que la organización tiene la responsabilidad de entregar la mercadería a bordo del buque que ha contratado el comprador.

Figura 62. Incoterm FOB

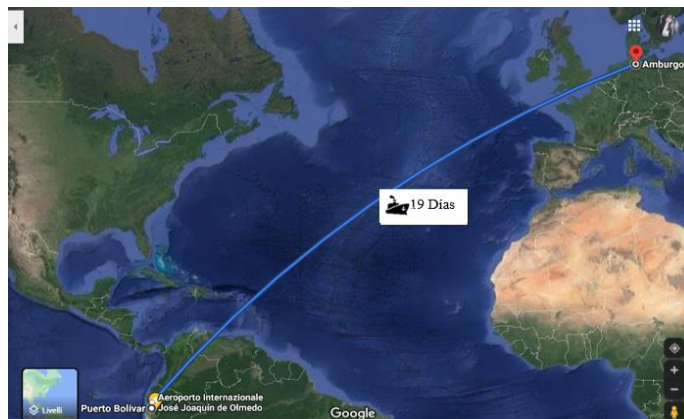


Fuente: Michel Miro, (2020)

Distribución

La asociación realizará la distribución desde el Puerto de destino que es el Puerto Bolívar, Ecuador, hasta el puerto de entrega que es el puerto Hamburgo, Alemania, desde este puerto se distribuirán las cajas de banano orgánico al importador, el cual comercializará a los diferentes países demandantes del banano orgánico pertenecientes a la Unión Europea, la mayoría de las cajas serán compradas por las cadenas de supermercados.

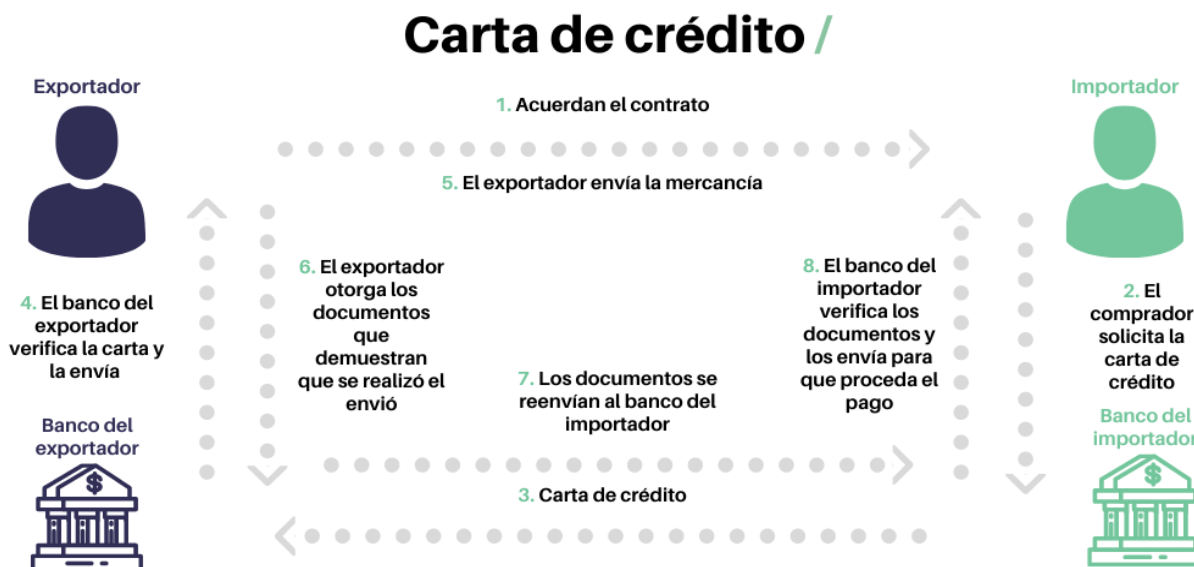
Figura 63. Distribución



Fuente: Google Maps

La forma de pago que realizará el importador por el producto es mediante la carta de crédito, la cual consiste en una garantía, esto es un respaldo para la asociación por el banano exportado, esto se realiza a través de un banco.

Figura 64. Pago por carta de crédito



Fuente: Dripcapital, (2020)

3. Importador

Una vez que el barco haya llegado a su destino, el importador es quien se va a encargar de distribuir la fruta a los diferentes mercados de la Unión Europea. Los importadores compran el banano a los exportadores para venderlo a los mayoristas que en este caso son las empresas maduradoras.

4. Mayoristas

Los mayoristas son las empresas maduradoras las cuales compran la fruta a los importadores para distribuirlas a los supermercados.

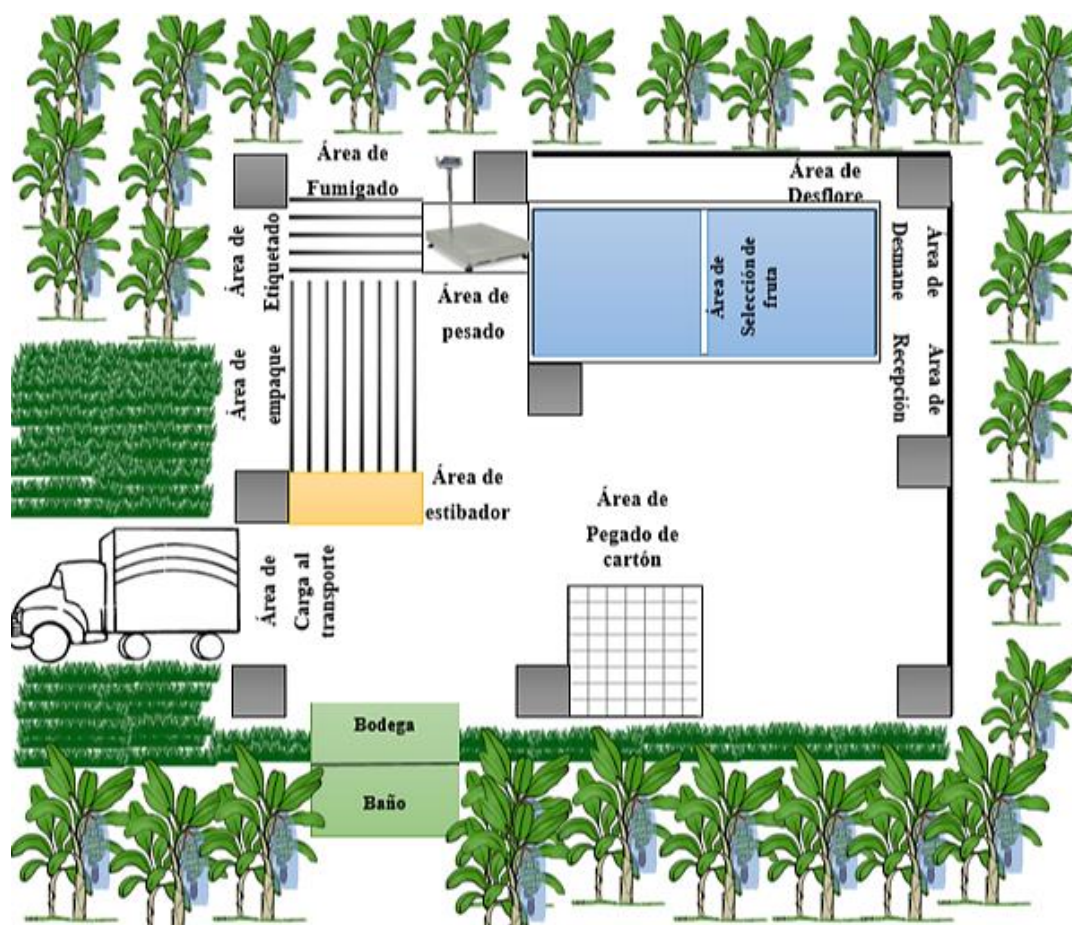
5. Minoristas

Las empresas minoristas suelen ser la cadena de supermercados las cuales compran la fruta a los mayoristas conocidos como maduradores, aunque existen algunas minoristas que compran la fruta directamente al importador. Los supermercados ponen a disposición la fruta para que el consumidor la compre.

7.4.2.4.4. Distribución del área de Embarque

La distribución del área de Embarque es donde se realizan las actividades de empaque para la exportación de banano orgánico, son las siguientes: Área de pegado de cartón, área de recepción, área de desmane, área de desflore, área de selección de fruta, área de pesado, área de fumigado, área de etiquetado, área de empacado, área de estibador y área de carga. Todas las empacadoras de la asociación están construidas y equipadas en la misma forma, y todas deben tener su respectiva bodega y baño.

Figura 65. Distribución del área de Embarque

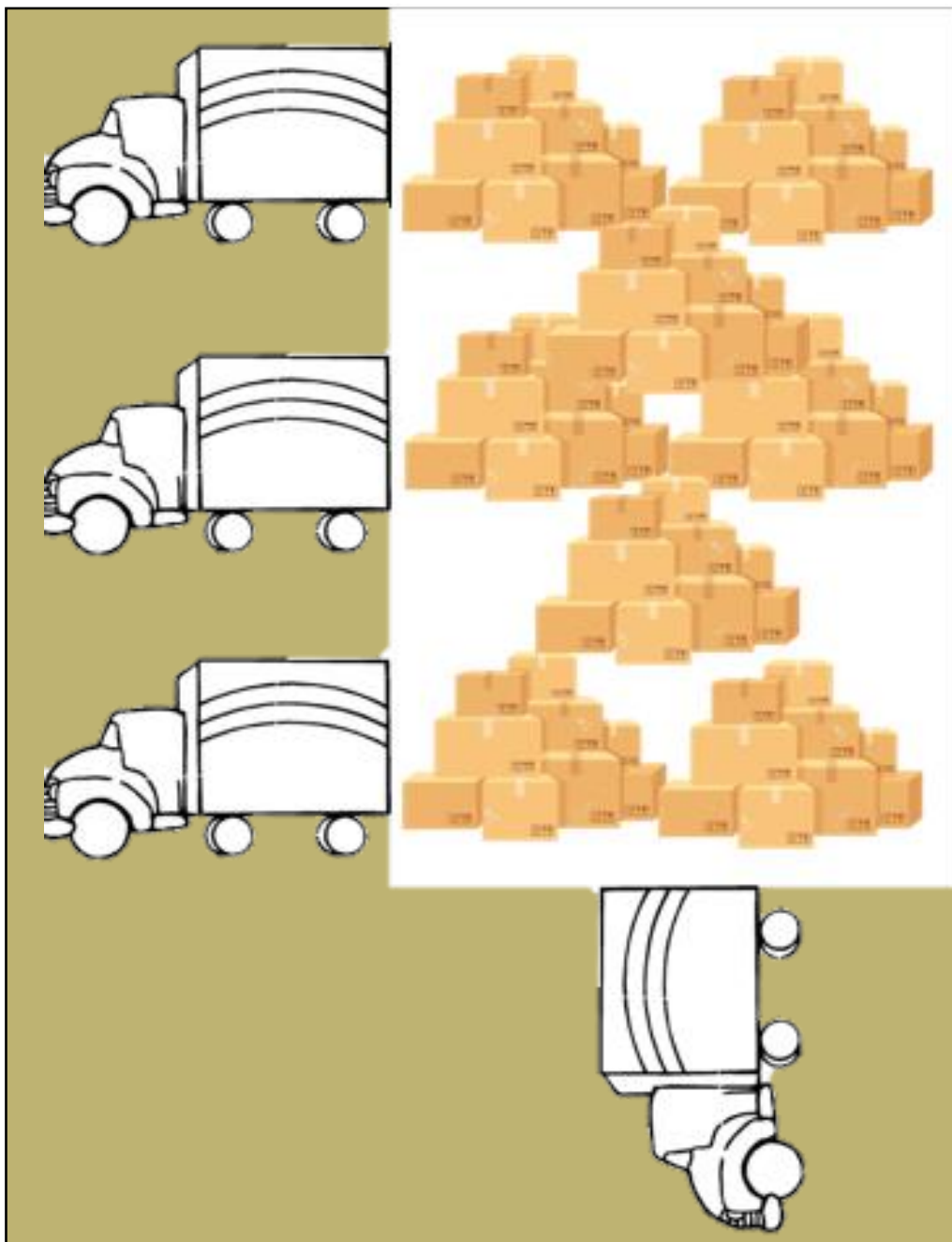


Elaborado por: Alisson Castro

7.4.2.4.5. Distribución del Área de Comercialización (Acopio)

El área de comercialización es llamada Acopio, es desde donde se enviarán los container con las cajas de banano hacia el puerto Bolívar para su exportación a la Unión Europea.

Figura 66. *Acopio*



Elaborado por: Alisson Castro

7.4.2.5. Requerimientos Tecnológico, Personal, Insumos y Materiales

7.4.2.5.1. Requerimientos para la exportación

- Empacadora (Infraestructura)
- Tinajas (Infraestructura)
- Mesa de fierro
- Mesa de madera
- Acopio (Infraestructura)
- Container

7.4.2.5.2. Requerimientos Materiales, insumos y personal para la cosecha y embarque del banano orgánico.

Tabla 40. *Requerimientos para la cosecha y embarque del banano orgánico.*

Actividad	Útiles	Trabajadores
Armado pegado y sellado de cajas	Goma Brocha Sellos (Según la caja que se realice)	1
Corte de racimos	Podón Cuna	1
Recepción de racimos	Cuerda	1
Desmane	Cuchareta Tacho de basura	1
Desflore	Calibrador	1
Selección de fruta	Bomba de agua Clarificador Cloro Detergrass	1
Pesado y fumigado post cosecha	Balanza Industrial Balanza Plato con esponja protectora Bomba de Fumigar	2

	Becemil	
	Limones	
Etiquetado	Etiquetas (Depende de las especificaciones del cliente)	
	Bandas (Depende de las especificaciones del cliente)	1
	Selladora de banda	
Evaluación del banano		1
Empacado	Caja	
	Cartulina	
	Funda de embalaje	
	Ligas	2
	Rayos	
	Toallas	
	Bomba de Aire de pie	
Estibado y paletizado	Pallets	1
Transporte	Camión	1
Acopio	Angulo de protección	4
	Suncho	
TOTAL TRABAJADORES		18

Elaborado por: Alisson Castro

7.4.2.5.3. Requerimientos de Materiales de protección del trabajador para la cosecha y embarque del banano orgánico.

- Cubre Cabello
- Gafas
- Guantes
- Botas
- Mascarilla
- Delantal/Mandil

7.4.3. Estudio jurídico del negocio planteado (Estudio Legal)

7.4.3.1 Constitución de la Asociación

Según el estatuto de la Asociación de producción agrícola 16 de agosto ASOPROADAG (2017):

Artículo 1.- CONSTITUCIÓN: se constituye la ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 16 DE AGOSTO ASOPROADAG, que se registrará por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, su Reglamento General, las Resoluciones de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y del ente regulador, el presente Estatuto, los Reglamentos Internos y las normas jurídicas que le fueren aplicables, en razón de su actividad.

Artículo 2.- DOMICILIO, RESPONSABILIDAD Y DURACIÓN: El domicilio principal de la Asociación está ubicado el Cantón BALAO, de la provincia de GUAYAS; pudiendo ejercer su actividad en cualquier parte del territorio nacional, previa autorización de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. La Asociación será de duración indefinida, y responsabilidad limitada a su capital social, por lo tanto, la responsabilidad de sus asociados está limitada al capital que aporten a la asociación.

Artículo 3.- OBJETO SOCIAL: La Asociación tendrá como objeto social principal PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BANANO.

Para su cumplimiento podrá efectuar especialmente las siguientes actividades:

1. Adquirir, arrendar, enajenar, administrar, preñar o hipotecar bienes inmuebles;
2. Importar maquinaria, vehículos, equipos, materia prima, insumos y similares, destinados al cumplimiento de su objeto social;

3. Exportar la producción de sus asociados preservando la soberanía alimentaria;
4. Propender al mejoramiento social de sus miembros, mediante la comercialización de los productos o servicios desarrollados por ellos;
5. Propender a la eficiencia de las actividades económicas de sus asociados, fomentando el uso de técnicas y tecnologías innovadoras y amigables con el medio ambiente;
6. Suscribir convenios de cooperación técnica y capacitación con organismos gubernamentales y no gubernamentales, nacionales y/o extranjeros, para el fortalecimiento de las capacidades de sus asociados; y,
7. Promover la integración con organizaciones afines o complementarias, procurando el beneficio colectivo.

Artículo 4.- ASOCIADOS: Son miembros de la Asociación, las personas naturales legalmente capaces, con actividades relacionadas con el objeto social establecido en el artículo 3 del presente Estatuto, aceptadas por la Junta Directiva, previo el cumplimiento de los requisitos y procedimientos específicos que constarán en el Reglamento Interno.

Artículo 5.- OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS ASOCIADOS: Son obligaciones y derechos de los asociados, además de los establecidos en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y su Reglamento General, los siguientes:

1. Intervenir en las Juntas Generales con voz y voto, pudiendo elegir y ser elegidos para los cargos directivos, previo el cumplimiento de los requisitos previstos en el presente estatuto y en su Reglamento Interno;
2. Ser beneficiarios de los programas de capacitación, asistencia técnica y de los servicios que ofrezca la Asociación;
3. Utilizar responsablemente los bienes y servicios comunes;

4. Cumplir las disposiciones legales, reglamentarias, los estatutos sociales y la normativa interna que rigen a la Asociación;
5. Cancelar los aportes de capital no reembolsable y las cuotas ordinarias y extraordinarias que sean fijadas por la Junta General o la Junta Directiva;
6. Desempeñar las obligaciones inherentes al cargo para el que hayan sido designados;
7. Contribuir con su comportamiento al buen nombre y prestigio de la Asociación;
8. No incurrir en competencia desleal en los términos dispuestos en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y su Reglamento General;
9. No utilizar a la organización para evadir o eludir obligaciones tributarias propias o de tercero, o para realizar actividades ilícitas
10. Los demás que consten en el Reglamento Interno.

Artículo 6.- PÉRDIDA DE LA CALIDAD DE ASOCIADO: La calidad de asociado se pierde por retiro voluntario, exclusión, fallecimiento o pérdida de la personalidad jurídica de la asociación.

Artículo 7.- RETIRO VOLUNTARIO: El asociado podrá solicitar a la Junta Directiva, en cualquier tiempo, su retiro voluntario. En caso de falta de pronunciamiento por parte de la Junta Directiva, la solicitud de retiro voluntario surtirá efecto transcurridos 30 días desde su presentación.

Artículo 8.- EXCLUSIÓN: La exclusión del asociado será resuelta por la Junta Directiva de conformidad con las causas y el procedimiento establecido en el Reglamento Interno. La exclusión será susceptible de apelación ante la Junta General.

Artículo 9.- ESTRUCTURA INTERNA: El gobierno, dirección, administración y

control interno de la Asociación, se ejercerá por medio de los siguientes organismos:

1. Junta General;
2. Junta Directiva;
3. Junta de Vigilancia; y,
4. Administrador.

Artículo 20.- CAPITAL SOCIAL: El capital social de la Asociación estará

constituido por:

1. Las cuotas de admisión, ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables;
2. La totalidad de las utilidades y excedentes del ejercicio económico una vez cumplidas las obligaciones legales; y,
3. Las donaciones efectuadas a su favor que, en caso de disolución, no podrán ser objeto de reparto entre los asociados. La Junta General determinará, la organización pública o privada, sin fin de lucro, que será beneficiaria de estos bienes y que tendrá como objeto social una actividad relacionada con el sector de la economía popular y solidaria.

7.4.3.2. Proceso de Exportación directa

7.4.3.2.1. Documentos para la exportación de banano

Los documentos requeridos para la exportación de banano por primera vez son los siguientes:

Tabla 41. Documentos para la exportación de banano

Documentos	Entidad	Tiempo de trámite
Declaración aduanera de Exportación DAE	SENAE	10 Minutos
Declaración Jurada de Origen DJO (2 años)	MPCEIP-ENTIDADES AUTORIZADAS	De 10 a 15 Minutos
Certificado de Origen	MPCEIP-ENTIDADES AUTORIZADAS	10 Minutos
Certificado Fitosanitario	AGENCIA DE REGULACIÓN Y CONTROL FITO Y ZOOSANITARIO	30 Minutos
Factura Comercial	EXPORTADOR	
Bill of Lading	OPERADOR DE TRANSPORTE	
Guía de Remisión	EXPORTADOR	
Carta de Temperatura	EXPORTADOR	
Lista de empaque	EXPORTADOR	
Certificado de Firma digital (Una sola vez)	REGISTRO CIVIL	Discrecional

Fuente: Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca, (2019)

La asociación puede realizar exportaciones si cuenta con los siguientes requisitos:

— **RUC**

Tiene que tener el registro único del contribuyente (RUC), que sirve para realizar alguna actividad económica de forma permanente u ocasional en el Ecuador.:

Figura 67. RUC

Consulta de RUC

RUC: 0993067547001
 Razón social: ASOCIACION DE PRODUCCION AGRICOLA 16 DE AGOSTO ASOPROADAG

Estado contribuyente en el RUC: **ACTIVO**
 Nombre comercial:

Representante legal
 Nombre: CASTRO BENITES IVAN ALFREDO
 Cédula/RUC: 0703192310

Actividad económica principal: VENTA AL POR MAYOR DE BANANO Y PLÁTANO.

Tipo contribuyente	Subtipo contribuyente
SOCIEDAD	SECTOR DE LA ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA

Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad
OTROS	NO

Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad
OTROS	NO

Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades
18/12/2017	26/11/2019	

Ocultar establecimientos

Establecimiento matriz:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
001		GUAYAS / BALAO / BALAO / RECINTO LIBERTAD KM 118 Y VIA PANAMERICANA	ABIERTO

Fuente: SRI en línea

— **Firma Electrónica**

Tener la firma electrónica, la cual ha sido otorgada por Security Data:

<https://www.securitydata.net.ec/>

Figura 68. Certificado de la firma electrónica.

Bienvenidos al Portal de Consultas de Estado de Certif

Consulta Estado de Certificados

Tipo de Solicitud	Cédula	Nombre Completo	Serial	Medio	RUC empresa	Fecha Emisión	Fecha Respuesta	Fecha Revocación	Fecha Expiración	Correo	Estado
Representante Legal	0703192310	IVAN ALFREDO CASTRO BENITES	0002111452	Activo	0993067547001	08-08-2021 11:35:25			09-08-2022 11:35:25	Aso 16deagosto@hotmail.com	EMITIDO

Copyright © 2020 Geatech. Todos los derechos Reservados. by L

Fuente: Security Data

Figura 69. Precio de la firma electrónica

1 MES DE VIGENCIA	1 AÑO DE VIGENCIA	2 AÑOS DE VIGENCIA	3 AÑOS DE VIGENCIA	4 AÑOS DE VIGENCIA
\$11,20	\$22,40	\$35,84	\$51,07	\$64,51
Para Personas Naturales, sin RUC. *Precio incluye iva	*Precio incluye iva	*Precio incluye iva	*Precio incluye iva	*Precio incluye iva

Fuente: Security Data

— **Registro en Ministerio De Agricultura MAG/Unibanano (solo si es por primera vez).**

Para ello deberán presentar el título de propiedad emitido por el Servicio Nacional de Derechos Intelectuales (SENADI). Se realiza una búsqueda de las marcas similares ya registradas. El costo de la búsqueda tiene un costo de \$16,00 (marca y nombre comercial).

- Llenar el formulario
- Presentar el Registro Único de Contribuyentes RUC actualizado, con la actividad de venta al por mayor de banano.
- Presente una copia del Título de la marca registrada.
- Presentar carta de autorización para usar la marca comercial.
- Presentar copia de la escritura de constitución de la empresa.
- Presentar copia del nombramiento del representante legal.

Figura 70. Formulario para registro en el Ministerio De Agricultura MAG/Unibanano para persona jurídica.



ANEXO 2

PERSONA JURIDICA REGISTRO, RENOVACION DE PRODUCTORES CAMBIO DE PROPIETARIO, UNIFICACION, DESMEMBRACION Y OTROS SOBRE PREDIOS

Lugar y fecha, _____

Señores
Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca
Ciudad.-

De mi consideración:

Solicito a usted autorice a quien corresponda el Registro __, Renovación __, Cambio de Propietario __, Unificación __, Desmembración __, de mi Predio de cultivo de banano adjunto requisitos solicitados.

DATOS DE LA COMPAÑÍA / REPRESENTANTE LEGAL

NOMBRE DE LA COMPAÑÍA: _____
RUC _____ DIRECCIÓN COMPAÑÍA: _____
CORREO ELECTRÓNICO: _____ TELÉFONO: _____
CELULAR: _____
NOMBRES Y APELLIDOS DEL REPRESENTANTE LEGAL: _____
CEDULA DEL REPRESENTANTE LEGAL: _____

DATOS DEL PREDIO

NUMERO DE REGISTRO MAGAP: _____
HECTÁREAS INSCRITAS MAGAP _____
SECTOR: _____
RECINTO: _____
PARROQUIA: _____
CANTÓN: _____
PROVINCIA: _____

LINDEROS, DIMENSIONES Y/O COORDENADAS GEOREFERENCIALES DEL PREDIO

POR EL NORTE: _____
POR EL SUR: _____
POR EL ESTE: _____
POR EL OESTE: _____

Declaro que los documentos que constan en los documentos adjuntos son verdaderos y acepto que mi registro sea eliminado si los datos consignados fuesen falsos o adulterados.

Atentamente,

C.C. # _____

— Inscribirse en el ECUAPASS:

Figura 71. Registro como exportador en ECUAPASS

Trámites Operativos | **Servicios Informativos** | **Soporte al Cliente**

Menu izquierdo | Soporte al Cliente > Solicitud del uso | Mi menu 1 2 3 4 5 6

Solicitud de registro de usuario de Representante de Comercio Exterior

Información de empresa

* RUC empresa	0993067547001	Consultar
* Razón Social	ASOCIACION DE PRODUCCION AGRICOLA 16 DE AGOSTO ASOPROADAG	
* Dirección de empresa	GUAYAS / BALAO / BALAO / RECINTO LIBERTAD KM 118 Y VIA PANAMERICANA	
* Teléfono empresa		
Nombre Comercial		
* Actividad económica	VENTA AL POR MAYOR DE BANANO Y PLATANO.	
Correo Electrónico de empresa	CASTRO BENITES IVAN ALFREDO	

Datos del Representante Legal en el SRI

* Nombre del Representante Legal	ivan.castro@hotmail.it		
* Doc. Identificación Representante Legal	CEDULA DE IDENTIDAD	0911913382	
* Correo Electrónico Representante Legal	felipeveloz_1971@hotmail.com	* Teléfono Representante Legal	071983163

Información de representante de Comercio Exterior

* ID.usuario		Comprobar disponibilidad	
* Doc. Identificación	CEDULA DE IDENTIDAD	Comprobar disponibilidad	
* Nombre Usuario			
* Contraseña	* Confirmación de Contraseña		
* Provincia	--Selección--	* Ciudad	--Selección--
* Dirección			
* Teléfono1	Teléfono2		

Fuente: SENA E (2021)

En el portal se utilizarán los siguientes documentos:

- a) Copia de cédula de identidad del representante legal;
- b) Nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil;
- c) RUC actualizado de la empresa;
- d) Una planilla de servicio básico donde conste la dirección de la empresa.

Luego de que haya rellenado el formulario, se registrará en el ECUAPASS y se ingresará la firma electrónica. Terminado el proceso de registro en ECUAPASS, deberá esperar entre 24 y 48 horas para que el sistema lo valide, cada año en el mes de enero, el ECUAPASS solicita de manera automática la actualización de datos de registro.

— Factura Comercial de Exportación

- La factura comercial que se va a utilizar para realizar las exportaciones tiene que cumplir condiciones para que tenga validez y aceptación en el país e internacionalmente.
- Logo o nombre completo de la empresa.
- RUC de la empresa.
- Información de la empresa: dirección, teléfonos, correo electrónico y página web (si dispone).
- Formato aprobado por el SRI y el código de aprobación.
- Información del consignatario o comprador: nombre, dirección y teléfono completos.
- Campo para incluir el RUC, NIT o código tributario equivalente en país de destino.
- INCOTERM: FOB, CFR, CIF u otro.
- Términos de Pago: carta de crédito, giro a la vista, crédito a plazo establecido, etc.
- Campos o columnas para incluir cantidad, descripción del producto y/o referencia, precio unitario y precio total.
- Campos para subtotal, IVA, total, valor de flete, valor de seguro, en caso de ventas con términos de venta distintos a FOB.
- Es recomendable que tenga texto en inglés y español.
- Se recomienda además incluir información bancaria para los pagos, como número de cuenta y SWIFT.

Figura 72. Propuesta de factura comercial de exportación

 <p>Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG)</p>			<p>FACTURA MERCADO EXPORTACIÓN RUC: 0993067547001</p>	
<p>Dirección: Teléfono/Fax: E-mail:</p>			<p>Nombre de contacto: Nuestra referencia: N° de cliente: N° Orden de pedido</p>	
<p>Señores: Empresa importadora: Dirección: Atención: Inovice (Factura comercial) N°.....</p>				
<p>La mercancía ha sido enviada en: Dimensiones de Embalaje: Peso bruto: Fecha: Peso Neto: Marcas: Vía: País de Origen:</p>				
			VALOR	
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL
#				
<p>INCOTERM: FOB:</p>			TOTAL FACTURADO:	\$

Elaborad por: Alisson Castro

— **Proforma de Embarque (Responsabilidad del Exportador)**

Esta proforma especifica las instrucciones que tiene que cumplir la naviera para que elabore los documentos para el embarque de las cajas, esta información es importante ya que servirá para que la naviera pueda entregar en aduana como documento de respaldo y también servirá para entregar a las autoridades en el lugar de destino. La proforma contiene información del embarcador, del consignatario, de la carga e instrucciones especiales de manejo.

— **Carta de temperatura (Responsabilidad del Exportador)**

Este documento especifica la temperatura, ventilación y otros parámetros que tiene que tener el contenedor, esta carta es entregada a la naviera y está dirigida al capitán del buque.

- **Autorización De Cupos De Exportación – AUCP**

Se rellenan los diferentes formularios:

Figura 73. *Formulario de exportación*

Datos de Solicitud			
Número de Solicitud	01902666	2014	Consultar
Fecha de Embarque	07/05/2014	Número de Semana	19-2014
Nombre de Institución de Solicitud	UNI-BANANO	Ciudad de Solicitud	--Selección--
Fecha de Solicitud	07/05/2014		

Datos de Solicitante			
Clasificación de Solicitante	<input checked="" type="radio"/> Persona Jurídica <input type="radio"/> Persona Natural	Número de Identificación de la Empresa Solicitante (RUC)	0991283919001
Nombre o Razón Social de Solicitante	ASOCIACION DE PRODUCCION AGRICOLA 16 DE AGOSTO ASOPROADAG		
Representante Legal de Solicitante	IVAN CASTRO BENITES		
Número de Identificación de Representante Legal(C/I)	1711017838		
Provincia de la Empresa Solicitante	[001] AZUAY	Cantón/Ciudad de la Empresa Solicitante	BALAO
Parroquia de la Empresa Solicitante	GUAYAS		
Dirección de la Empresa Solicitante			
Teléfono de Solicitante	0993067547001	Fax de Solicitante	
Correo Electrónico de Solicitante	ivan.castro@hotmail.it		

Datos de Exportador		<input checked="" type="checkbox"/> Es la misma información del solicitante	
* Clasificación de Identificación de Exportador	<input type="radio"/> Persona Jurídica <input checked="" type="radio"/> Persona Natural	* Número de Identificación de Exportador	0914525605001
* Nombre de Exportador	MACIAS VEGA YAMEL XIOMARA		
* Provincia	[009] GUAYAS	* Cantón/Ciudad	[09390] GUAYAQUIL
* Parroquia	[091051] CHOBO		
* Dirección	GUAYAQUIL		
Teléfono de Exportador	6031401	Correo Electrónico de Exportador	CORREODEV@DEV.DEV
Datos Generales			
* Fecha de Ingreso a Puerto	07/05/2014		
* País de Embarque	[EC] ECUADOR	* Medio de Transporte	--Selección--
* Nombre de País de Destino	--Selección--	* Puerto de Embarque	--Selección--

Fuente: SENAE (2021)

Para completar la Lista de Productos se tiene que tomar en cuenta:

- Tipo de Musácea
- Debe seleccionarse el tipo de
- Código de Inscripción de la Finca
- Subpartida Arancelaria
- Marca de Producto
- Ingrese la marca a exportar que se encuentre registrada en el MAG/Unibanano.
- Información de Tipo de Caja
- Precio Mínimo de Sustentación. - el precio mínimo de sustentación de la caja de banano, de acuerdo a la tabla emitida por el MAG
- Descuento. - el valor permitido al exportador para que descunte al productor por los gastos que puede incurrir en logística y otros es hasta el 2% del resultado (multiplicar el número de cajas por el precio mínimo de sustentación).

Figura 74. Lista de productos

Lista de Producto

No.	Subpartida Arancelaria	Código de Inscripción de finca	Marca de Producto	Peso Neto de Producto	Cantidad de Producto	Información de Tipo de Caja	Tipo de Musácea	P Su

Peso Total

Tipo de Musácea

 Código de Inscripción de finca

 Subpartida Arancelaria

 Marca de Producto

 Cantidad de Producto

 Peso Neto de Producto

 Descuento

 Información de Tipo de Caja

 Precio Mínimo de Sustentación (USD/CAJ)

Fuente: SENA E (2021)

- **Declaración Aduanera De Exportación – DAE**

Este documento electrónico autoriza al exportador la salida de las cajas de banano y que estén en libre circulación, fuera y dentro del país. Este documento es realizado por el exportador en el portal de ECUAPASS.

Figura 75. Declaración Aduanera De Exportación – DAE

Declaración de Exportación

INFORMACION GENERAL

* A05.Código del declarante	16000021	* A01.Código del distrito	--Selección--
* A03.Código de Régimen	--Selección--	* A04.Tipo de despacho	--Selección--

INFORMACION DE EXPORTADOR

* B04.Código de tipo de identificación del exportador	100000004663001	* B01.Nombre del exportador	EMPRESA DEL MAR MANTA
B02.Dirección del exportador	CDLA MANTA BEACH	B03.Teléfono del exportador	052921317
* B06.Ciudad de residencia del exportador	CUENCA	* B07.CIUD	--Selección--

INFORMACION DEL DECLARANTE

* B09.Código de tipo de identificación del declarante [001] RUC [05] * B10.Nombre del declarante

B11.Dirección del declarante

COMUN | **Item** | **DOCUMENTOS**

* B19.Nombre del consignatario		B20.Dirección del consignatario	
* B25.Código de país de destino final	--Selección--	* B21.Ciudad del consignatario	
* B12.Valor FOB USD	\$ 0	* B13.Código de forma de pago de la transacción comercial	--Selección--
* B14.Código de unidad de moneda de transacción	[USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE	B18.Fecha de emisión de la carta de crédito	13/06/2018
* C01.Código de moneda	[USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE	* C02.Tipo de cambio	1.00
* C03.Total Moneda transacción			\$ 0
* B22.Tipo de carga	--Selección--	B24.Medio de transporte del lugar de partida	--Selección--
* B15.Código de puerto de embarque	--Selección--	B16.Código de puerto privado desde donde embarca	--Selección--
* B17.Código de puerto de llegada o de destino	--Selección--	* B23.Almacen de lugar de partida	--Selección--

TOTALES

* C04.Cantidad total de ítems			0
* C05.Peso neto total	0.000	* C06.Peso bruto total	0.00
* C07.Cantidad total de bultos	0	* C08.Cantidad de contenedores	0
* C09.Cantidad total de unidades físicas	0	* C10.Cantidad total de unidades comerciales	0
C11.Código de la mercancía de despacho urgente	--Selección--	C12.Código de solicitud de atoro	--Selección--

Guardar temporal Traer **Enviar certificado**

Fuente: SENAE (2021)

• **Declaración Jurada De Origen – DJO**

Es el documento en el cual el exportador establece que la mercancía que se va a exportar si cumple con la normativa de origen establecida en los Acuerdos Comerciales suscritos. La DJO es requisito previo para la emisión de los Certificados de Origen y deberá llenarse y registrarse por cada sub-partida arancelaria y producto. Las entidades que se encuentran habilitadas para certificar el origen de las mercancías ecuatorianas de exportación se especifican en la Tabla 39.

Tabla 42. Entidades habilitadas para certificar el origen de las mercancías ecuatorianas de exportación.

N°	ENTIDAD HABILITADA	TIPO DE CERTIFICADO/ESQUEMA COMERCIAL (PAÍS DE DESTINO)	CIUDAD	TELÉFONO
1	Cámara de Comercio de Guayaquil	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Guayaquil	(04)2596-100
2	Cámara de Industrias de Guayaquil	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Guayaquil	(04)3713-390
3	Federación Ecuatoriana de Exportadores-FEDEXPOR	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Quito	(02)2252-426
			Guayaquil	(04)2687-240
			Cuenca	(07)2881-363
			Manta	(05)2679-486
4	Cámara de Industrias de Manta	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Manta	(05)2621-214
5	Cámara de Industrias y Producción	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Quito	(02)2452-500
6	Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha-CAPEIPI	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Quito	(02)2443-388
7	Cámara de Industrias Producción y Empleo	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Cuenca	(07)2885-070
8	Cámara de Industrias de Tungurahua	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Ambato	(03)2418-009
9	Cámara de la Pequeña Industria del Carchi	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Tulcán	(06)2960-212
10	Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca	SGP, EUR.1, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Quito	(02)3948-760
			Guayaquil	(04)2591-370
			Cuenca	(07)4103-068
			Ambato	(03)2585-552
			Manta	(05)2620-084
			Ibarra	(06)2602-622
				(02)3948110
11	Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario	SGP, EUR.1, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Tababela-Quito	Ext.1003/1002/1007
12	*Subsecretaría de Acuicultura	SGP, EUR.1, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Guayaquil	(04)2627-930
13	*Subsecretaría de Recursos Pesqueros	SGP, EUR.1, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Manta	(05)2611-410
14	Agencia de Regulación y Control Hidrocarburiífero-ARCH	SGP, EUR.1, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Quito	(02)3996-500

Fuente: Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca, (2019)

- **Certificado De Origen – CO**

Es el documento que se va a utilizar para certificar el país de origen de la mercadería que se va a exportar y que accederá a preferencias arancelaria del país de destino según los acuerdos comerciales vigentes.

- **Certificado Fitosanitario De Exportación (CFE)**

Este documento es emitido por la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario que acompaña a todos los envíos de plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados y certifica que los productos enviados se encuentran libres de plagas.

Los requisitos técnicos que tienen que tomar las empacadoras son los siguientes:

- Áreas de recepción de producto, selección y clasificación, lavado y/o tratamientos especiales, envasado o empaque, almacenamiento de producto. Sitio para el almacenamiento de embalajes de madera, pavimentado, limpio y desinfectado en ambientes bajo resguardo.
- Mesa de inspección de acuerdo a lo especificado por la Agencia.
- Sitio de eliminación de desechos o mecanismo con tal fin.
- Áreas circundantes limpias y sin malezas.
- El agua a utilizarse deberá tener algún tipo de tratamiento.
- Disponer de áreas con desagüe para evitar encharcamientos.
- Protocolos fitosanitarios de ser el caso.

Los requisitos técnicos que tienen que tomar las empacadoras son los siguientes:

- Área techada, de esta manera no se mojan las cajas de cartón durante las lluvias.
- Cerrado con tela metálica o malla tipo “anti-mosquito”: en muchas ocasiones los procesos de carga se realizan durante las noches, y es en este periodo donde se

aumenta la actividad de muchos insectos. Con la malla se reduce el peligro potencial de que un insecto ingrese al interior de las cajas. Es importante, que la tela metálica o malla cubra hasta las aperturas del contenedor al momento de realizar la carga de los pallets.

- Se recomienda que el andén de carga esté nivelado a la altura general de los contenedores, de manera que al cargar los pallets armados al interior del contenedor no exista la posibilidad de que se topen con el techo del mismo y se golpeen las cajas, además de que no se puedan ingresar. Es aconsejable que se cuente con implementos que permitan elevar el contenedor, en caso de que su altura sea menor al del andén.
- Es recomendable que las zonas donde se encuentren los andenes de carga cuenten con sistemas de refrigeración que permitan bajar la temperatura del banano.

Inspección Fitosanitaria

La inspección Fitosanitaria de los envíos de banano y otras musáceas se basa en la toma muestras, si el lote cumple con la inspección se cumplen con los requisitos de exportación en caso contrario el producto no se aprueba y se emite un acta de rechazo. Todos los envíos de fruta fresca de musáceas de exportación deberán cumplir con los requisitos requeridos por Ecuador, además los requerimientos del país importador:

- Libre de Cochinillas
- Libre de Escamas
- Libre de Fumagina
- Libre de plagas en general

7.4.4. Plan de recursos Humanos (Estudio Administrativo)

7.4.4.1. Generalidades

7.4.4.1.1. Tipo de Asociación

La Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), es una organización no financiera (sin fines de lucro), de la Economía Popular y Solidaria, conformada por un grupo de pequeños, medianos y grandes productores, dedicados a la producción y comercialización de banano orgánico.

7.4.4.1.2. Socios

Actualmente la asociación consta de 15 socios productores y comercializadores de banano orgánico, entre los cuales 14 son socios fundadores, estos conforman la Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG).

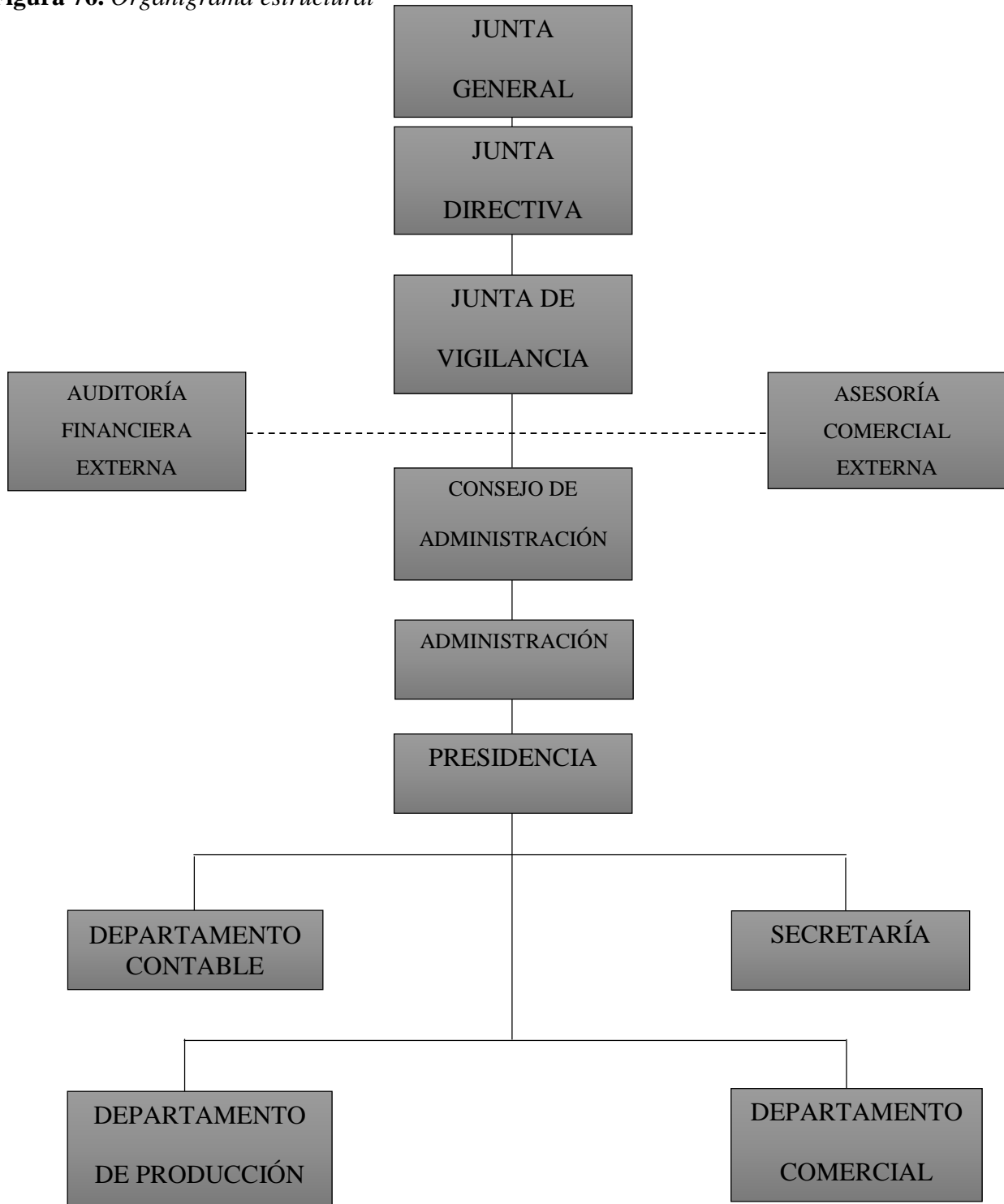
7.4.4.1.3. La administración

La Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), cuenta actualmente con un administrador, el Sr. Iván Castro Benites, el cual es el representante legal, encargado de todos los procedimientos legales de la organización: también cuenta con un presidente que es el Sr. Moisés Ñíguez Arias, quien ayuda a dirigir y controlar algunos aspectos y actividades de la asociación, también cuenta con una junta directiva de 5 representantes, los cuales participan en las asambleas y en la toma de decisiones.

7.4.4.2. Organigrama estructural propuesto

La asociación no tiene un organigrama estructural establecido en el cual se determinan las jerarquías y cargos, por tal razón se propone el siguiente:

Figura 76. Organigrama estructural



SIMBOLOGÍA

Línea de Asesoría Temporal

Línea de autoridad

Dependencia

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 43. Manual de funciones de la Junta General



MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	Código	MDF-01
	Fecha de emisión	22-06-2021
	Página	01
Elaborado por: Alisson Vanessa Castro Vivar		

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
1. NOMBRE DEL PUESTO	JUNTA GENERAL DE SOCIOS
2. ÁREA O DEPARTAMENTO	JUNTA GENERAL
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Constituye el órgano social de mayor jerarquía y se encarga de la orientación general de las políticas de la asociación y la adopción de las decisiones más trascendentales de una sociedad.	
III. OBJETIVO DEL PUESTO	
Resolver todos los asuntos relativos a la asociación y tomar decisiones que juzgue convenientes en defensa de la misma.	
IV. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Aprobar y reformar el Estatuto Social y el Reglamento Interno. • Elegir y remover a los miembros de las Juntas Directiva y de Vigilancia y al Administrador, con el voto secreto de más de la mitad de sus integrantes. • Fijar las cuotas de admisión, ordinarias y extraordinarias que tendrán el carácter de no reembolsables. • Resolver las apelaciones presentadas por los asociados sancionados por la Junta Directiva. 	

- Aprobar los estados financieros y el balance social de la Asociación.
- Aprobar o rechazar los informes de la Junta Directiva, Junta de Vigilancia y Administrador.
- Aprobar el plan estratégico y el plan operativo anual, con sus presupuestos, presentados por la Junta Directiva.
- Resolver la transformación, fusión, disolución y liquidación, de la Asociación en Junta General extraordinaria con el voto de las dos terceras partes de los asociados.
- Conocer semanalmente las cuentas.
- Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales.
- Resolver sobre procesos relacionados a contratos y procesos administrativos.

V. REQUISITOS MÍNIMOS REQUERIDOS

- Estar en goce de sus derechos ciudadanos.
- Ejercer la actividad agrícola orgánica diversificada y/o convencional.
- Ser propietario del predio, o tener un poder notariado de propietario de la finca, o un contrato de arrendamiento mínimo por 3 años debidamente inscrito en el MAG.
- Presentar solicitud de ingreso por escrito ante la junta Directiva.
- Pagar la cuota de ingreso que fijará la Junta General.
- Tener respaldo de dos miembros activos de la asociación que conozcan sus antecedentes.
- En caso de que un socio venga de otra asociación debe presentar un certificado en el cual conste el motivo de su separación.

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 44. Manual de funciones de la Junta Directiva



MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	Código	MDF-02
	Fecha de emisión	22-06-2021
	Página	02
Elaborado por: Alisson Vanessa Castro Vivar		

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
1. NOMBRE DEL PUESTO	VOCAL PRINCIPAL
2. ÁREA O DEPARTAMENTO	JUNTA DIRECTIVA
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Es un órgano de nivel directivo dentro de cuyas funciones están la de planificar, aprobar y coordinar el cumplimiento de la Junta General de socios, así como de planificar, dirigir, y llevar a cabo una buena administración.	
III. OBJETIVO DEL PUESTO	
Velar por el cumplimiento de los objetivos estratégicos en la organización.	
IV. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Dictar las normas de funcionamiento y operación de la Asociación. • Aceptar o rechazar las solicitudes de ingreso o retiro de asociados. • Autorizar la celebración de contratos en los que intervenga la Asociación, hasta por el 30% del presupuesto anual. • Sancionar a los asociados de acuerdo con las causas y el procedimiento establecidos en el Reglamento Interno. • Aprobar los programas de educación, capacitación y bienestar social de la Asociación, con sus respectivos presupuestos. 	

- Presentar, para aprobación de la Junta General, los estados financieros, balance social y su informe de labores.
- Elaborar el proyecto de reformas al Estatuto y someterlo a consideración y aprobación de la Junta General.
- Aprobar los instrumentos de gestión como lo es el plan estratégico y el plan operativo elaborados e implementados por el Administrador.
- Aprobar las responsabilidades establecidas en los manuales funcionales y serán elaboradas por el Administrador.
- Aprobar el presupuesto, el cual será puesto en conocimiento de la Asamblea General o Junta General, según corresponda.
- Aprobar políticas sobre el manejo de fondos.
- Aprobar los ingresos estimados y generados por la organización y serán recaudados en concordancia con las disposiciones legales establecidas en el Catálogo Único de Cuentas emitido por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y demás normas legales vigentes relacionadas.
- Aprobación y posterior implementación de un instructivo sobre la finalidad, creación, manejo, control y reposición de los fondos.
- Revisar y emitir informes luego de cada reposición de fondos, donde se detallará las entregas realizadas.
- Autorizar la apertura y cierre de toda cuenta existente en las entidades financieras.
- Aprobar toda operación que tenga relación con la adquisición y venta de títulos valores.
- Aprobar la descripción de actividades, deberes y responsabilidades asignadas o delegadas a los puestos de trabajo propuestos.
- Aprobar los programas de educación, capacitación y bienestar social con sus respectivos presupuestos, debiendo dárselos a conocer a los integrantes de la organización.

V. REQUISITOS

- Ser socio activo al momento de la postulación y elección, y haber sido socio por lo menos desde la iniciación de la asociación.
- Contar con tiempo para participar de las reuniones de Junta Directiva y cumplir las tareas inherentes a su cargo.

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 45. Manual de funciones de la Junta de Vigilancia



MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	Código	MDF-03
	Fecha de emisión	22-06-2021
	Página	03
Elaborado por: Alisson Vanessa Castro Vivar		

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
1. NOMBRE DEL PUESTO	VOCAL PRINCIPAL
2. ÁREA O DEPARTAMENTO	JUNTA DE VIGILANCIA
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Es el encargado de vigilar la gestión de la asociación, será quien instrumente los mecanismos a través de los cuales se controle el cumplimiento de las políticas establecidas.	
III. OBJETIVO DEL PUESTO	
Vigilar que la Asociación cumpla permanentemente con el acuerdo cooperativo definido en los Estatutos y promueva el desarrollo y aplicación de políticas, normas, estrategias, prácticas, productos y servicios que cumplan las expectativas de los asociados, a la par de exigirle a estos el cumplimiento de sus deberes y el de ejercer el control social.	
IV. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Convocar y presidir las Juntas Generales y sesiones de Junta Directiva. • Firmar, conjuntamente con el Secretario, la documentación de la Asociación y las actas de las sesiones. • Presidir todos los actos oficiales y protocolarios de la Asociación. • Cumplir y hacer cumplir el Estatuto, Reglamento Interno y demás disposiciones emitidas por la Junta General y la Junta Directiva. 	

- Evaluar el funcionamiento de los diversos controles, con el fin de determinar la vigencia y la calidad del control interno y emprender las modificaciones que sean pertinentes para mantener su efectividad.
- Realizar evaluaciones periódicas de las actividades de la asociación.
- Realizar el control y la evaluación presupuestaria, este proceso permitirá determinar el comportamiento de los ingresos y gastos, pudiendo identificar el grado de cumplimiento de las metas en base del presupuesto aprobado y del plan operativo anual.
- Realizar un informe sobre la verificación mensual para comprobar que la recaudación sea la misma de la depositada, con la finalidad de comprobar que los valores concilien, informe que deberá ser entregado al Representante Legal para la realización de ajustes, de ser el caso.
- Emitir un informe sobre los aquesos de caja, que será entregado para conocimiento de la Junta Directiva.
- Verificación de los registros de acuerdo al Catálogo Único de Cuentas vigente, emitido por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, para que se identifique el tipo de inversión, los montos de intereses y que las rentas generadas hayan sido oportunamente recibidas y contabilizadas.
- Emitirá informes que serán presentados a la Junta General.
- Emitir un informe de verificación periódica de los saldos de los mayores contables con los kárdex de existencias, el mismo que deberá ser presentado al Representante Legal.

V. REQUISITOS

- Ser socio activo al momento de la postulación y elección, y haber sido socio por lo menos desde la iniciación de la asociación.
- Contar con tiempo para participar de las reuniones de Junta de Vigilancia y cumplir las tareas inherentes a su cargo.

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 46. Manual de funciones de la Auditoría Externa



MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	Código	MDF-04
	Fecha de emisión	22-06-2021
	Página	04
Elaborado por: Alisson Vanessa Castro Vivar		

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
1. NOMBRE DEL PUESTO	AUDITOR FINANCIERO EXTERNO
2. ÁREA O DEPARTAMENTO	AUDITORÍA FINANCIERA EXTERNA
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Es un análisis que es realizado por un contador independiente a la organización, por lo general, se ejecuta para obtener una certificación de los estados financieros de la Asociación .	
III. OBJETIVO DEL PUESTO	
Revisar las operaciones de la organización, en tal sentido, tiene por misión mantener la transparencia del dinero que ingresa y egresa de la organización.	
IV. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Examinar la información financiera y contable de la Asociación: <ul style="list-style-type: none"> — Analizar los recursos y obligaciones de la Asociación. — Velar por la precisión y consistencia en los registros financieros. • Auditar a otros departamentos: <ul style="list-style-type: none"> — Examinar y analizar los registros financieros. — Revisar informes y demás documentación. — Velar por el cumplimiento de los procedimientos, políticas y legislación aplicables. 	

- Supervisar las prácticas operativas.
- Garantizar que todos los activos estén debidamente justificados.
- Documentar las observaciones realizadas durante la auditoría.
- Analizar los informes y auditorías de todos los departamentos:
 - Identificar los problemas con los procedimientos internos.
 - Realizar informes basados en las observaciones realizadas.
 - Realizar sugerencias para problemas potenciales.
- Elaborar informes basados en las observaciones realizadas en la auditoría:
 - Identificar y analizar los riesgos potenciales, además de planificar estrategias para prevenirlos, reducirlos y eliminarlos.
 - Difundir las observaciones realizadas y las recomendaciones auditadas para la Asociación.
- Garantizar que los activos de la Asociación estén debidamente justificados y salvaguardados.
- Revisar los salarios del personal de la Asociación.
- Cumplir y estar al corriente de la legislación aplicable.

V. REQUISITOS

- Tener título de tercer nivel de auditor, contador público autorizado, economista, ingeniero comercial o ingeniero en contabilidad y auditoría, registrado en la SENESCYT.
- Tener Acreditación de Auditor.
- Tener experiencia en realizar auditorías a empresas bananeras.

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 47. Manual de funciones de la Asesoría Externa



MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	Código	MDF-05
	Fecha de emisión	22-06-2021
	Página	05
Elaborado por: Alisson Vanessa Castro Vivar		

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
1. NOMBRE DEL PUESTO	ASESOR COMERCIAL EXTERNO
2. ÁREA O DEPARTAMENTO	ASESORÍA COMERCIAL EXTERNA
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Un asesor comercial es el principal responsable, dentro de una empresa, de proporcionar información detallada a potenciales clientes o a clientes ya fidelizados para que se lleve a cabo la venta a nivel internacional.	
III. OBJETIVO DEL PUESTO	
Proporcionar información detallada a potenciales clientes o a clientes ya fidelizados para que se lleve a cabo la exportación, y recomendar las mejores opciones posibles a sus clientes para tomar mejores decisiones dentro de la Asociación.	
IV. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> — Conocer el producto de la organización. — Asesorar de manera real y objetiva a los clientes y sus necesidades. — Orientar, ayudar y manejar los puntos de venta. — Mantener una búsqueda constante de nuevos clientes y mercados internacionales. — Realizar investigaciones constantes acerca del mercado y sus precios. 	

V. REQUISITOS

- Título Ingeniero en marketing o carreras afines.
- Asesor comercial con experiencia en empresas bananeras.

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 48. *Manual de funciones de la Administración*



MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	Código	MDF-06
	Fecha de emisión	22-06-2021
	Página	06
Elaborado por: Alisson Vanessa Castro Vivar		

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
1. NOMBRE DEL PUESTO	ADMINISTRADOR
2. ÁREA O DEPARTAMENTO	ADMINISTRACIÓN
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Es responsable de la administración financiera, administrativa y operativa de la organización. 	
III. OBJETIVO DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Gestionar y dirigir con el fin de alcanzar el objeto social por el cual fueron creados legalmente. 	
IV. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Representar legalmente a la Asociación. • Definir las funciones de sus empleados y la rotación de las tareas, de manera que exista independencia, separación de funciones incompatibles y reducción del riesgo de errores o acciones irregulares. • Cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emitidas por la Junta General y Directiva. 	

- Administrar la Asociación, ejecutando las políticas, planes, proyectos y presupuestos debidamente aprobados.
- Presentar el informe administrativo, los estados financieros y el balance social para conocimiento de la Junta de Vigilancia y aprobación de la Junta General.
- Establecer procedimientos para asegurar que el sistema de control interno está funcionando adecuadamente.
- Identificar, obtener y comunicar información adecuada y oportuna.
- Definir las vías de comunicación interna, mismas que se utilizarán para informar las actividades que realiza la organización a sus socios, directivos, empleados, clientes y proveedores, de creerlo conveniente.
- Evaluar el funcionamiento de los diversos controles, con el fin de determinar la vigencia y la calidad del control interno y emprender las modificaciones que sean pertinentes para mantener su efectividad.

V. REQUISITOS

- Ser socio activo al momento de la postulación y elección, y haber sido socio por lo menos desde la iniciación de la asociación.
- Contar con tiempo para participar de las reuniones de Junta de Vigilancia y cumplir las tareas inherentes a su cargo.

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 49. Manual de funciones de la Presidencia



MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	Código	MDF-07
	Fecha de emisión	22-06-2021
	Página	07
Elaborado por: Alisson Vanessa Castro Vivar		

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
1. NOMBRE DEL PUESTO	PRESIDENCIA
2. ÁREA O DEPARTAMENTO	PRESIDENTE
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Representar legalmente a la Asociación ante toda clase de organismos públicos o privados.	
III. OBJETIVO DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Dirige y representa a la asociación por delegación de la asamblea y de la junta directiva. 	
IV. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Convocar y presidir las Juntas Generales y sesiones de Junta Directiva. • Firmar, conjuntamente con el Secretario, la documentación de la Asociación y las actas de las sesiones. • Presidir todos los actos oficiales y protocolarios de la Asociación. • Cumplir y hacer cumplir el Estatuto, Reglamento Interno y demás disposiciones emitidas por la Junta General y la Junta Directiva. 	

V. REQUISITOS

- Ser socio activo al momento de la postulación y elección, y haber sido socio por lo menos desde la iniciación de la asociación.
- Contar con tiempo para participar de las reuniones de Junta de Vigilancia y cumplir las tareas inherentes a su cargo.

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 50. Manual de funciones del departamento contable



MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	Código	MDF-08
	Fecha de emisión	22-06-2021
	Página	08
Elaborado por: Alisson Vanessa Castro Vivar		

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
1. NOMBRE DEL PUESTO	CONTADOR/A
2. ÁREA O DEPARTAMENTO	DEPARTAMENTO CONTABLE
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Responsable del estado financiero y de los libros contables de la asociación.	
III. OBJETIVO DEL PUESTO	
Coordinar, registrar y aplicar los recursos financieros de la asociación, proporcionando información financiera, contable y fiscal a la dirección Administrativa y a la gerencia, para la planeación, organización, presupuesto y toma de decisiones.	
IV. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar informes financieros para la asociación a través de la revisión de libros contables, estados financieros, análisis de gastos e ingresos y la realización de balances. • Asesorar financiera y tributariamente a la asociación. • Garantizar que el registro de ingresos y gastos esté debidamente documentado y soportado. • Preparar presupuestos. 	

- Verificar que los libros contables cumplan con lo establecido en la ley.
- Elaborar inventarios
- Administrar los recursos financieros.

V. REQUISITOS

- Título de Contador certificado
- Experiencia en empresas bananeras.

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 51. *Manual de funciones de secretaría*



MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	Código	MDF-09
	Fecha de emisión	22-06-2021
	Página	09
Elaborado por: Alisson Vanessa Castro Vivar		

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
1. NOMBRE DEL PUESTO	SECRETARIO/A
2. ÁREA O DEPARTAMENTO	SECRETARÍA
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Gestionar todo lo relacionado a las actividades más elementales de la asociación, estas actividades se refieren a la organización, registro, planificación de reuniones, redacción de correspondencia, entre otras responsabilidades.	
III. OBJETIVO DEL PUESTO	
Responsabilizarse de las operaciones diarias de la oficina de la asociación.	
IV. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar las actas de las sesiones de Junta General y Junta Directiva, responsabilizándose por su contenido y conservación. • Firmar, conjuntamente con el Presidente, la documentación de la Asociación y las actas de las sesiones. • Certificar y dar fe de la veracidad de los actos, resoluciones y de los documentos institucionales, previa autorización del Presidente. • Cumplir las obligaciones relacionadas con la recepción, conocimiento y despacho de la correspondencia de la Asociación. 	

- Custodiar y conservar ordenadamente el archivo.
- Entregar a los asociados, previa autorización del Presidente, la información que esté a su cargo y que le sea requerida.
- Notificar las resoluciones.
- Llevar el registro actualizado de la nómina de asociados, con sus datos personales.

V. REQUISITOS

- Ser socio activo al momento de la postulación y elección, y haber sido socio por lo menos desde la iniciación de la asociación.
- Contar con tiempo para participar de las reuniones de Junta de Vigilancia y cumplir las tareas inherentes a su cargo.

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 52. Manual de funciones del departamento de producción



MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	Código	MDF-10
	Fecha de emisión	22-06-2021
	Página	10
Elaborado por: Alisson Vanessa Castro Vivar		

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
1. NOMBRE DEL PUESTO	PRODUCTOR/A
2. ÁREA O DEPARTAMENTO	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Agricultor que se encarga de producir el banano y cosecharlo para su respectiva exportación.	
III. OBJETIVO DEL PUESTO	
Producir banano orgánico para comercialarlo a nivel nacional e internacional.	
IV. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Producir el banano • Realizar el proceso de embarque <ul style="list-style-type: none"> — Armado pegado y sellado de cajas — Corte de racimos — Recepción de racimos — Desmane — Desflore — Selección de fruta — Pesado y fumigado post cosecha — Etiquetado 	

- Evaluación del banano
- Empacado
- Estibado y paletizado
- Transportado hasta el acopio
- Almacenado
- Vender el banano

V. REQUISITOS

- Cualquier persona que tenga una finca con producción orgánica de banano puede comercializar con la Asociación.
- Cualquier persona puede comercializar su fruta mediante la asociación mientras tenga los certificados que respalden que su fruta es netamente orgánica.

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 53. Manual de funciones del departamento comercial



MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	Código	MDF-11
	Fecha de emisión	22-06-2021
	Página	11
Elaborado por: Alisson Vanessa Castro Vivar		

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
1. NOMBRE DEL PUESTO	INSPECTOR
2. ÁREA O DEPARTAMENTO	DEPARTAMENTO COMERCIAL
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Es la persona encargada de inspeccionar y vigilar que las actividades en el Acopio se realicen de la forma correcta.	
III. OBJETIVO DEL PUESTO	
Realizar un control de las actividades comerciales que se realizan en el Acopio, desde que llegan las cajas de fruta hasta que lleguen al puerto.	
IV. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> — Revisar el Ingreso al Acopio de las cajas de banano. — Tener un inventario de las cajas que ingresan y salen del Acopio — Inspeccionar el estado de las cajas de banano. — Revisar que ubiquen las cajas en el container y ponerle candados y GPS. 	
V. REQUISITOS	
— Tener experiencia como inspector en empresas bananeras.	

Fuente: Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG), (2021)

Elaborado por: Alisson Castro

7.5. Estudio de viabilidad económica y financiera del proyecto.

7.5.1. Estudio Financiero

7.5.1.1. Inversiones

Representan los recursos financieros o capitales necesarios para el inicio y funcionamiento del proyecto que son activos, diferidos y capital de trabajo. Para el presente proyecto, las inversiones fueron estimadas a través de presupuestos elaborados con las diferentes cotizaciones del mercado.

Activos: Son todos los bienes y derechos de propiedad de la asociación.

7.5.1.1.1. Activo Fijo

Son todos los bienes tangibles e intangibles que posee la Asociación y son necesarios para la comercialización de las cajas de banano y el funcionamiento de la misma, estos no se destinan para la venta.

- **Maquinaria y Equipo:** Son los bienes necesarios que se utilizarán para la cosecha, embarque de las cajas de banano. El monto total de la Maquinaria y Equipos a utilizar es de \$8.856,00.
- **Muebles y enseres:** Son los bienes que se utilizarán para facilitar las actividades en las oficinas, en el área de cosecha y embarque y en el área de comercialización. El monto total de los Muebles y Enseres es \$8.914,00.
- **Equipo de oficina:** Son los bienes que se utilizarán para desarrollar las actividades administrativas. El monto total del Equipo de oficina es \$89,00.

- **Herramientas:** Objetos destinados para ser utilizados en el proceso de cosecha, embarque y comercialización de las cajas de banano que realiza la asociación. El monto total de las Herramientas es \$3.845,00.
- **Equipo de cómputo:** Equipo tecnológico de gran importancia para los diferentes departamentos de la asociación, que permiten almacenar y recolectar información. El monto total del Equipo de cómputo es \$2.271,00.
- **Equipo de seguridad:** Equipo tecnológico que permitirá dar seguridad y control a la asociación, sus trabajadores y clientes. El monto total del Equipo de seguridad \$1052,00.

Tabla 54. Maquinaria y Equipo

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Bomba de agua	18	\$ 158,00	\$2.844,00
Clarificador de agua	18	\$ 20,00	\$ 360,00
Balanza Industrial	18	\$ 200,00	\$3.600,00
Balanza	18	\$ 38,00	\$ 684,00
Bomba de fumigar	18	\$ 21,00	\$ 378,00
Máquina selladora de banda	18	\$ 50,00	\$ 900,00
Bomba de aire de pie	18	\$ 5,00	\$ 90,00
Total			\$8.856,00

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 55. Muebles y Enseres Área Administrativa

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Escritorio	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Silla Giratoria	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Librero Archivador	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Sillas de espera	4	\$ 20,00	\$ 80,00
Total			\$ 840,00

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 56. Muebles y Enseres Área de Embarque

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Mesa de fierro	36	\$ 119,00	\$4.284,00
Mesa de madera	54	\$ 60,00	\$3.240,00
Pallet	50	\$ 11,00	\$ 550,00
Total			\$8.074,00

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 57. Herramientas

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Sellos	54	\$ 5,00	\$ 270,00
Podón	50	\$ 25,00	\$1.250,00
Cuna	50	\$ 18,00	\$ 900,00
Cuchareta	100	\$ 3,00	\$ 300,00
Calibrador	50	\$ 3,50	\$ 175,00
Plato con esponja protectora	50	\$ 8,00	\$ 400,00
Rayos	50	\$ 10,00	\$ 500,00
Toallas	50	\$ 1,00	\$ 50,00
Total			\$3.845,00

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 58. Equipo de Cómputo

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadora de escritorio	2	\$ 996,80	\$1.993,60
Impresora HP	2	\$ 139,00	\$ 278,00
Total			\$2.271,60

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 59. Reinversión

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadora de escritorio	2	\$1.042,27	\$2.084,54
Impresora HP	2	\$ 145,34	\$ 290,68
Total			\$2.375,22

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 60. Equipo de Oficina

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Teléfono inalámbrico 3 bases Panasonic	1	\$ 69,00	\$ 69,00
Calculadora CASIO	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Total			\$ 89,00

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 61. Equipo de Seguridad

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Extintor	20	\$ 16,50	\$ 330,00
Sistema de cámaras y video vigilancia	2	\$ 131,00	\$ 262,00
Botiquín de primeros auxilios	20	\$ 23,00	\$ 460,00
Total			\$1.052,00

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 62. Total de Activos Fijos

Detalle	Valor del Activo
Maquinaria y Equipo	\$ 8.856,00
Muebles y Enseres	\$ 8.914,00
Herramientas	\$ 3.845,00
Equipo de Computo	\$ 2.271,60
Equipo de Oficina	\$ 89,00
Equipo de Seguridad	\$ 1.052,00
Total	\$25.027,60

Elaborado por: Alisson Castro

Total de Activos Fijos

El total de la inversión de activos fijos es de \$25.027,60

7.5.1.1.1 Depreciaciones

Tabla 63. Depreciación Maquinaria y Equipo

Años De Vida Útil	10	Depreciación	\$	797,04
% De Depreciación	10%	Depreciación Acumulada	\$	7.970,40
Valor Residual	\$			885,60
Años	Valor Del Activo	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor En Libros
1	\$8.856,00	\$ 797,04	\$ 797,04	\$8.058,96
2	\$8.856,00	\$ 797,04	\$ 1.594,08	\$7.261,92
3	\$8.856,00	\$ 797,04	\$ 2.391,12	\$6.464,88
4	\$8.856,00	\$ 797,04	\$ 3.188,16	\$5.667,84
5	\$8.856,00	\$ 797,04	\$ 3.985,20	\$4.870,80
6	\$8.856,00	\$ 797,04	\$ 4.782,24	\$4.073,76

7	\$8.856,00	\$	797,04	\$ 5.579,28	\$3.276,72
8	\$8.856,00	\$	797,04	\$ 6.376,32	\$2.479,68
9	\$8.856,00	\$	797,04	\$ 7.173,36	\$1.682,64
10	\$8.856,00	\$	797,04	\$ 7.970,40	\$ 885,60

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 64. Depreciación de Muebles y Enseres Administración

Años De Vida Útil	10	Depreciación	\$	75,60
% De Depreciación	10%	Depreciación Acumulada	\$	756,00
Valor Residual	\$			84,00

Años	Valor Del Activo	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor En Libros
1	\$ 840,00	\$ 75,60	\$ 75,60	\$ 764,40
2	\$ 840,00	\$ 75,60	\$ 151,20	\$ 688,80
3	\$ 840,00	\$ 75,60	\$ 226,80	\$ 613,20
4	\$ 840,00	\$ 75,60	\$ 302,40	\$ 537,60
5	\$ 840,00	\$ 75,60	\$ 378,00	\$ 462,00
6	\$ 840,00	\$ 75,60	\$ 453,60	\$ 386,40
7	\$ 840,00	\$ 75,60	\$ 529,20	\$ 310,80
8	\$ 840,00	\$ 75,60	\$ 604,80	\$ 235,20
9	\$ 840,00	\$ 75,60	\$ 680,40	\$ 159,60
10	\$ 840,00	\$ 75,60	\$ 756,00	\$ 84,00

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 65. Depreciación de Muebles y Enseres de Embarque

Años De Vida Útil	10	Depreciación	\$	726,66
% De Depreciación	10%	Depreciación	\$	7.266,60
		Acumulada		
Valor Residual	\$			807,40
Años	Valor Del Activo	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor En Libros
1	\$8.074,00	\$ 726,66	\$ 726,66	\$7.347,34
2	\$8.074,00	\$ 726,66	\$ 1.453,32	\$6.620,68
3	\$8.074,00	\$ 726,66	\$ 2.179,98	\$5.894,02
4	\$8.074,00	\$ 726,66	\$ 2.906,64	\$5.167,36
5	\$8.074,00	\$ 726,66	\$ 3.633,30	\$4.440,70
6	\$8.074,00	\$ 726,66	\$ 4.359,96	\$3.714,04
7	\$8.074,00	\$ 726,66	\$ 5.086,62	\$2.987,38
8	\$8.074,00	\$ 726,66	\$ 5.813,28	\$2.260,72
9	\$8.074,00	\$ 726,66	\$ 6.539,94	\$1.534,06
10	\$8.074,00	\$ 726,66	\$ 7.266,60	\$ 807,40

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 66. Depreciación Herramientas

Años De Vida Útil	10	Depreciación	\$	346,05
% De Depreciación	10%	Depreciación Acumulada	\$	3.460,50
Valor Residual	\$			384,50

Años	Valor Del Activo	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor En Libros
1	\$3.845,00	\$ 346,05	\$ 346,05	\$3.498,95
2	\$3.845,00	\$ 346,05	\$ 692,10	\$3.152,90
3	\$3.845,00	\$ 346,05	\$ 1.038,15	\$2.806,85
4	\$3.845,00	\$ 346,05	\$ 1.384,20	\$2.460,80
5	\$3.845,00	\$ 346,05	\$ 1.730,25	\$2.114,75
6	\$3.845,00	\$ 346,05	\$ 2.076,30	\$1.768,70
7	\$3.845,00	\$ 346,05	\$ 2.422,35	\$1.422,65
8	\$3.845,00	\$ 346,05	\$ 2.768,40	\$1.076,60
9	\$3.845,00	\$ 346,05	\$ 3.114,45	\$ 730,55
10	\$3.845,00	\$ 346,05	\$ 3.460,50	\$ 384,50

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 67. *Equipo de Cómputo*

Años De Vida Útil	3	Depreciación	\$	504,80
% De Depreciación	33,33%	Depreciación Acumulada	\$	1.514,40
Valor Residual	\$			757,20
Años	Valor Del Activo	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor En Libros
1	\$2.271,60	\$ 504,80	\$ 504,80	\$1.766,80
2	\$2.271,60	\$ 504,80	\$ 1.009,60	\$1.262,00
3	\$2.271,60	\$ 504,80	\$ 1.514,40	\$ 757,20

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 68. *Depreciación de la Reinversión del Equipo de Cómputo*

Años De Vida Útil	3	Depreciación	\$	527,83
% De Depreciación	33,33%	Depreciación Acumulada	\$	1.583,48
Valor Residual	\$			791,74
Años	Valor Del Activo	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor En Libros
1	\$2.375,22	\$ 527,83	\$ 527,83	\$1.847,39
2	\$2.375,22	\$ 527,83	\$ 1.055,65	\$1.319,57
3	\$2.375,22	\$ 527,83	\$ 1.583,48	\$ 791,74

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 69. Depreciación de Equipo de Oficina

Años De Vida Útil	10	Depreciación	\$	8,01
% De Depreciación	10%	Depreciación Acumulada	\$	80,10
Valor Residual	\$			8,90
Años	Valor Del Activo	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor En Libros
1	\$ 89,00	\$ 8,01	\$ 8,01	\$ 80,99
2	\$ 89,00	\$ 8,01	\$ 16,02	\$ 72,98
3	\$ 89,00	\$ 8,01	\$ 24,03	\$ 64,97
4	\$ 89,00	\$ 8,01	\$ 32,04	\$ 56,96
5	\$ 89,00	\$ 8,01	\$ 40,05	\$ 48,95
6	\$ 89,00	\$ 8,01	\$ 48,06	\$ 40,94
7	\$ 89,00	\$ 8,01	\$ 56,07	\$ 32,93
8	\$ 89,00	\$ 8,01	\$ 64,08	\$ 24,92
9	\$ 89,00	\$ 8,01	\$ 72,09	\$ 16,91
10	\$ 89,00	\$ 8,01	\$ 80,10	\$ 8,90

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 70. Depreciación Equipo de Seguridad

Años De Vida Útil	5	Depreciación	\$	168,32
% De Depreciación	20%	Depreciación Acumulada	\$	841,60
Valor Residual	\$			210,40
Años	Valor Del Activo	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor En Libros
1	\$1.052,00	\$ 168,32	\$ 168,32	\$ 883,68
2	\$1.052,00	\$ 168,32	\$ 336,64	\$ 715,36
3	\$1.052,00	\$ 168,32	\$ 504,96	\$ 547,04
4	\$1.052,00	\$ 168,32	\$ 673,28	\$ 378,72
5	\$1.052,00	\$ 168,32	\$ 841,60	\$ 210,40

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 71. Depreciación Activo Fijo

Detalle	Valor Residual	Depreciación	Valor En Libros
Maquinaria y Equipo	\$ 885,60	\$ 797,04	\$ 4.870,80
Muebles y Enseres Área Administrativa	\$ 84,00	\$ 75,60	\$ 462,00
Muebles y Enseres Área de Embarque	\$ 807,40	\$ 726,66	\$ 4.440,70
Herramientas	\$ 384,50	\$ 346,05	\$ 2.114,75
Equipo de Computo	\$ 757,20	\$ 504,80	\$ 757,20
Reinversión	\$ 791,74	\$ 527,83	\$ 1.319,57
Equipo de Oficina	\$ 8,90	\$ 8,01	\$ 48,95
Equipo de Seguridad	\$ 210,40	\$ 168,32	\$ 210,40
TOTAL	\$3.929,74	\$ 3.154,31	\$14.224,37

Elaborado por: Alisson Castro

7.5.1.1.2. Activo Circulante o Capital de trabajo

El capital de trabajo del proyecto corresponderá a la adquisición de materiales indirectos, mano de obra directa, gastos administrativos y ventas, gastos de fabricación gastos financieros y amortizaciones; el valor de este activo se lo detalla a continuación.

- **Materia prima Directa:** Para la materia prima directa se necesitará detallar los productos con sus respectivos costos unitarios y las unidades a producir, diarias, mensuales y anuales.

Un monto total mensual de materia prima:

El monto total mensual año 1 es de \$12.873,98

El monto total mensual año 2 es de \$13.099,58

El monto total mensual año 3 es de \$13.329,15

El monto total mensual año 4 es de \$13.562,73

El monto total mensual año 5 es de \$13.800,41

- **Mano de Obra Directa:** La mano de obra directa de la asociación son los obreros, los cuales están directamente involucrados en la cosecha y embarque de las cajas de banano. El monto total mensual es de \$25.000,00.
- **Mano de obra indirecta:** Son los empleados que no van a participar en la cosecha y embarque de las cajas de banano. El monto total mensual es de \$1.365,25.
- **Útiles para el área de embarque:** Son los elementos que se necesitan para el embalado de las cajas. El monto total mensual es de \$940,00
- **Indumentaria:** La Asociación proporcionará indumentaria para los obreros del área de cosecha y embarque de las cajas de banano. El monto total mensual es de \$1.209,75.

- **Útiles de limpieza para el Área de Embarque:** Son los materiales que se van a utilizar para realizar la limpieza en el área de cosecha y embarque de las cajas de banano. El monto total mensual es de \$486,84.
- **Transporte Materia Prima:** Es el costo de transportar las cajas de banano hacia el centro de acopio. El monto total mensual es de \$300,00.
- **Sueldos Administrativos:** son los sueldos que la asociación va a pagar a las personas que desempeñen los cargos de Gerente, Presidente, Contadora, Secretaria. El monto total mensual es de \$3.507,51.
- **Arriendo de Administración:** para realizar las operaciones en el área de administración se arrendará un local. El monto total mensual es de \$250,00.
- **Servicios Básicos de administración:** son los servicios que se van a utilizar en el área administrativa de la asociación, entre estos servicios están el agua, la energía eléctrica, telefonía e internet. El monto total mensual es de \$60,96.
- **Útiles de Oficina de Administración:** Para el cumplimiento de labores administrativos, se suministrarán útiles de oficina. El monto total mensual es de \$91,48.
- **Útiles de limpieza de Administración:** Son los materiales que se van a utilizar para realizar la limpieza en el área administrativa. El monto total mensual es de \$81,30.
- **Sueldo de Área de Comercialización:** son los sueldos que la microempresa va a pagar a la persona que va a realizar el servicio de venta de los productos de la asociación. El monto total mensual es de \$440,00.
- **Materiales para la comercialización:** son los materiales utilizados en el embarque para empacar el banano para la comercialización.
El monto total mensual año 1 es de \$14.774,89

El monto total mensual año 2 es de \$15.006,24

El monto total mensual año 3 es de \$15.241,21

El monto total mensual año 4 es de \$15.479,86

El monto total mensual año 5 es de \$15.722,25

- **Arriendo de Local de Comercialización:** para realizar las operaciones en el área de ventas se arrendará un local. El monto total mensual es de \$400,00.
- **Útiles de Oficina Área de Comercialización:** Para el cumplimiento de las labores en el área de ventas se suministrarán útiles de oficina. El monto total mensual es de \$8,17.
- **Publicidad y promoción:** Son las estrategias de marketing que se van a utilizar para dar a conocer el producto y para introducirlo en el mercado. El monto total mensual es de \$143,33.

Las cajas de banano compradas a los socios estratégicos son pagas según el precio de sustentación.

Precio de sustentación

El precio de sustentación protege a los productores agrícolas de la variación de precios que es muy inestable, este precio es impuesto por el gobierno y tiene que ser respetado. Se proyectaron los precios de sustentación para los siguientes 5 años tomando en cuenta los precios desde el año 2017 al 2021, y se obtuvo una tasa promedio de crecimiento del 1,08%.

Tabla 72. *Precio de sustentación (base de la caja de banano a nivel nacional)*

Año	Precio de sustentación (base de la caja de banano a nivel nacional)	Tasa Promedio de crecimiento de precio de sustentación
2017	6,26	0,00%
2018	6,30	0,64%

2019	6,30	0,00%
2020	6,60	4,76%
2021	6,60	0,00%
PROMEDIO		1,08%

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 73. Precio de sustentación proyectado

Año	Tasa Promedio de crecimiento de precio de sustentación (1,08%)
1	\$ 6,60
2	\$ 6,67
3	\$ 6,74
4	\$ 6,82
5	\$ 6,89

Elaborado por: Alisson Castro

AÑO 1

Tabla 74. Materia Prima directa comprada a socios estratégicos año 1

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Precio de sustentación	Costo total
Cajas de Banano orgánico	1951	\$ 6,60	\$ 12.873,98	23407	\$ 6,60	\$ 154.487,70
Total			\$ 12.873,98	Total		\$ 154.487,70

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de materia prima directa comprada a socios estratégicos de \$12.873,98.

AÑO 2

Para el año 2 se trabajará con los costos de la materia prima comprada a socios estratégicos proyectada por el 0,67% que es la tasa de crecimiento de las ventas de cajas de banano orgánico anuales de la asociación y el precio de sustentación proyectado por el 1,08%.

Tabla 75. *Materia Prima directa comprada a socios estratégicos año 2*

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Precio de sustentación	Costo Total
Cajas de Banano orgánico	1964	\$ 6,67	\$ 13.099,58	23563	\$ 6,67	\$ 157.195,00
	Total		\$13.099,58	Total		\$ 157.195,00

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de materia prima directa comprada a socios estratégicos de \$13.099,58

AÑO 3

Para el año 3 se trabajará con los costos de la materia prima comprada a socios estratégicos proyectada por el 0,67% que es la tasa de crecimiento de las ventas de cajas de banano orgánico anuales de la asociación y el precio de sustentación proyectado por el 1,08%.

Tabla 76. Materia Prima directa comprada a socios estratégicos año 3

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Precio de sustentación	Costo Total
Cajas de Banano orgánico	1977	\$ 6,74	\$ 13.329,15	23720	\$ 6,74	\$ 159.949,75
Total			\$ 13.329,15	Total		\$ 159.949,75

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de materia prima directa comprada a socios estratégicos de \$13.329,15.

AÑO 4

Para el año 4 se trabajará con los costos de la materia prima comprada a socios estratégicos proyectada por el 0,67% que es la tasa de crecimiento de las ventas de cajas de banano orgánico anuales de la asociación y el precio de sustentación proyectado por el 1,08%.

Tabla 77. Materia Prima directa comprada a socios estratégicos año 4

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Precio de sustentación	Costo Total
Cajas de Banano orgánico	1990	\$ 6,82	\$ 13.562,73	23877	\$ 6,82	\$162.752,77
Total			\$ 13.562,73	Total		\$ 162.752,77

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de materia prima directa comprada a socios estratégicos de \$13.562,73.

AÑO 5

Para el año 5 se trabajará con los costos de la materia prima comprada a socios estratégicos proyectada por el 0,67% que es la tasa de crecimiento de las ventas de cajas de banano orgánico anuales de la asociación y el precio de sustentación proyectado por el 1,08%.

Tabla 78. Materia Prima directa comprada a socios estratégicos año 5

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Precio de sustentación	Costo Total
Cajas de Banano orgánico	2003	\$ 6,89	\$ 13.800,41	24036	\$ 6,89	\$ 165.604,91
	Total		\$ 13.800,41	Total		\$ 165.604,91

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de materia prima directa comprada a socios estratégicos de \$13.800,41.

Tabla 79. Mano de Obra Directa

Detalle	Trabajador
Sueldo	
Honorarios	\$ 100,00
Liquido A Pagar	\$ 100,00
Número De Obreros	250
Total Mes	\$ 25.000,00
Total Año 1	\$ 300.000,00

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene 4 embarques, y semanalmente tienen 1, y cada trabajador gana por día \$25,00, por tal razón tiene un total de Mano de Obra Directa de \$25.000,00.

Tabla 80. Mano de Obra Indirecta

Detalle	Auditor financiero externo	Asesor Legal Externo	Inspector de embarque	Ingeniero Agrónomo
Sueldo				\$ 400,00
Honorarios	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 400,00	\$ -
Décimo 3er Sueldo				\$ 33,33
Décimo 4to Sueldo				\$ 33,33
Vacaciones				\$ 16,67
Aporte Patronal (11,15%)				\$ 44,60
Fondos De Reserva				\$ 33,32
Aporte Al IECE 0,5%				\$ 2,00
Aporte Al SECAP 0,5%				\$ 2,00
Líquido A Pagar	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 400,00	\$ 565,25
Número De Empleados	1	1	1	1
Total Mes	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 400,00	\$ 565,25
Total Año 1	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 4.800,00	\$ 6.783,04
TOTAL	\$	\$	\$	16.383,04

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Mano de Obra Indirecta de \$1.365,25.

El auditor financiero externo y el asesor legal externo ganan por el servicio de que brindan una vez al año, y el inspector del embarque gana un honorario mensual dado que solo trabaja el día del embarque, mientras que el ingeniero agrónomo labora medio tiempo todo el mes, y su salario es el actual del 2021, el cual se proyectará para los siguientes años en los cuadros de proyecciones.

Tabla 81. Útiles para el área de embarque

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Brocha	15	\$ 1,00	\$ 15,00	60	\$ 1,00	\$ 60,00
Goma	15	\$ 15,00	\$ 225,00	60	\$ 15,00	\$ 900,00
Tacho de basura	15	\$ 19,00	\$ 285,00	15	\$ 19,00	\$ 285,00
Cloro	15	\$ 5,00	\$ 75,00	180	\$ 5,00	\$ 900,00
Detergras	15	\$ 14,00	\$ 210,00	45	\$ 14,00	\$ 630,00
Becemil	15	\$ 8,00	\$ 120,00	60	\$ 8,00	\$ 480,00
Limonas	200	\$ 0,05	\$ 10,00	2.400	\$ 0,05	\$ 120,00
Total		\$ 940,00		Total	\$ 3.375,00	

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Útiles para el área de embarque de \$940,00.

Tabla 82. Indumentaria de trabajo

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Guantes (Caja)	15	\$ 1,25	\$ 18,75	45	\$ 1,25	\$ 56,25
Mandiles	225	\$ 3,50	\$ 787,50	45	\$ 3,50	\$ 157,50
Botas	15	\$ 8,00	\$ 120,00	45	\$ 8,00	\$ 360,00
Malla para el cabello (Caja)	15	\$ 2,40	\$ 36,00	45	\$ 2,40	\$ 108,00
Mascarillas (Caja)	15	\$ 1,50	\$ 22,50	45	\$ 1,50	\$ 67,50
Gafas	225	\$ 1,00	\$ 225,00	450	\$ 1,00	\$ 450,00
Total Mensual		\$ 1.209,75		Total Anual	\$ 1.199,25	

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Indumentaria de trabajo de \$1.209,75.

Tabla 83. Útiles de limpieza para el área de embarque

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Escoba	15	\$ 3,00	\$ 45,00	30	\$ 3,00	\$ 90,00
Tacho de basura	15	\$ 19,00	\$ 285,00	15	\$ 19,00	\$ 285,00
Recogedor metálico	15	\$ 5,00	\$ 75,00	30	\$ 5,00	\$ 150,00
Esponjas	15	\$ 0,75	\$ 11,25	90	\$ 0,75	\$ 67,50
Cloro (1L)	15	\$ 4,00	\$ 60,00	60	\$ 4,00	\$ 240,00
Jabón Líquido (Galón)	1	\$ 8,00	\$ 8,00	2	\$ 8,00	\$ 16,00
Papel Higiénico (4 unidades)	1	\$ 2,59	\$ 2,59	12	\$ 2,59	\$ 31,08
Total Mensual			\$ 486,84	Total Anual		\$ 879,58

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Útiles de limpieza para el área de embarque de \$486,84.

Tabla 84. Transporte Cajas de Banano

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Transporte Materia Prima del acopio al puerto	60	\$ 5,00	\$ 300,00	720	\$ 5,00	\$ 3.600,00
Total Mensual			\$ 300,00	Total Anual		\$ 3.600,00

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Transporte Cajas de Banano de \$300,00.

Tabla 85. Sueldos Administrativos

Detalle	Administrador		Presidente		Contadora		Secretaria	
Sueldo	\$	800,00	\$	700,00	\$	600,00	\$	500,00
Décimo 3er Sueldo	\$	66,67	\$	58,33	\$	50,00	\$	41,67
Décimo 4to Sueldo	\$	33,33	\$	33,33	\$	33,33	\$	33,33
Vacaciones	\$	33,33	\$	29,17	\$	25,00	\$	20,83
Aporte Patronal (11,15%)	\$	89,20	\$	78,05	\$	66,90	\$	55,75
Fondos De Reserva	\$	33,32	\$	33,32	\$	33,32	\$	33,32
Aporte Al IECE 0,5%	\$	4,00	\$	3,50	\$	3,00	\$	2,50
Aporte Al SECAP 0,5%	\$	4,00	\$	3,50	\$	3,00	\$	2,50
Líquido A Pagar	\$	1.063,85	\$	939,20	\$	814,55	\$	689,90
Número de Empleados		1		1		1		1
Total Mes	\$	1.063,85	\$	939,20	\$	814,55	\$	689,90
Total Año 1	\$	12.766,24	\$	11.270,44	\$	9.774,64	\$	8.278,84
TOTAL	\$							42.090,16

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Sueldos Administrativos de \$3.507,50.

Tabla 86. Arriendo de Administración

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantid ad	Costo Unitario	Costo total	Can tida d	Costo Unitario	Costo total
Local de Arriendo	1	\$ 250,00	\$ 250,00	12	\$ 250,00	\$ 3.000,00
Total			\$ 250,00		Total	\$ 3.000,00

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Arriendo de Administración de \$250,00.

Tabla 87. Servicios básicos de Administración

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantida d	Costo Unitario	Costo total	Cantida d	Costo Unitario	Costo total
Agua (m3)	100	\$ 0,05	\$ 5,00	1200	\$ 0,05	\$ 60,00
Energía eléctrica (kw/h)	300	\$ 0,09	\$ 27,00	3600	\$ 0,09	\$ 324,00
Telefonía (Ilimitado)	1	\$ 6,00	\$ 6,00	12	\$ 6,00	\$ 72,00
Internet (25 mb)	1	\$ 22,96	\$ 22,96	12	\$ 22,96	\$ 275,52
Total		\$ 60,96		Total	\$ 731,52	

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Servicios básicos de Administración de \$60,96.

Tabla 88. Útiles de oficina de Administración

Detalle	Mensual			Anual		
	Canti dad	Costo Unitario	Costo total	Cantid ad	Costo Unitario	Costo total
Carpetas Archivadoras	2	\$ 1,43	\$ 2,86	6	\$ 1,43	\$ 8,58
Cuaderno	2	\$ 1,19	\$ 2,38	4	\$ 1,19	\$ 4,76
Agenda	2	\$ 2,99	\$ 5,98	2	\$ 2,99	\$ 5,98
Grapadora	2	\$ 15,00	\$ 30,00	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Saca Grapas	2	\$ 0,40	\$ 0,80	2	\$ 0,40	\$ 0,80
Perforadora	2	\$ 3,29	\$ 6,58	2	\$ 3,29	\$ 6,58
Hojas papel bond	1	\$ 7,00	\$ 7,00	2	\$ 7,00	\$ 14,00
Caja Lapiceros	2	\$ 3,99	\$ 7,98	2	\$ 3,99	\$ 7,98
Caja Lápices	2	\$ 1,79	\$ 3,58	2	\$ 1,79	\$ 3,58
Borradores	2	\$ 0,58	\$ 1,16	2	\$ 0,58	\$ 1,16
Correctores	2	\$ 1,19	\$ 2,38	2	\$ 1,19	\$ 2,38
Sellos	2	\$ 10,00	\$ 20,00	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Sacapuntas	2	\$ 0,39	\$ 0,78	3	\$ 0,39	\$ 1,17
Total Mensual		\$ 91,48		Total Anual	\$ 106,97	

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Útiles de oficina de Administración de \$91,48.

Tabla 89. Útiles de Limpieza de Administración

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Escoba	1	\$ 2,99	\$ 2,99	1	\$ 2,99	\$ 2,99
Trapeador	1	\$ 2,99	\$ 2,99	1	\$ 2,99	\$ 2,99
Balde	1	\$ 4,99	\$ 4,99	1	\$ 4,99	\$ 4,99
Tacho de basura	2	\$ 7,99	\$ 15,98	3	\$ 7,99	\$ 23,97
Recogedor	1	\$ 1,99	\$ 1,99	1	\$ 1,99	\$ 1,99
Franelas	2	\$ 0,50	\$ 1,00	4	\$ 0,50	\$ 2,00
Cloro (3785ml)	1	\$ 4,29	\$ 4,29	2	\$ 4,29	\$ 8,58
Desinfectante para pisos (2000 ml)	1	\$ 4,59	\$ 4,59	2	\$ 4,59	\$ 9,18
Alcohol (Galón)	1	\$ 8,90	\$ 8,90	2	\$ 8,90	\$ 17,80
Gel antibacterial (Galón)	1	\$ 16,00	\$ 16,00	2	\$ 16,00	\$ 32,00
Dispensador de Jabón	1	\$ 6,99	\$ 6,99	1	\$ 6,99	\$ 6,99
Jabón Líquido (Galón)	1	\$ 8,00	\$ 8,00	2	\$ 8,00	\$ 16,00
Papel Higiénico (200m)	1	\$ 2,59	\$ 2,59	3	\$ 2,59	\$ 7,77
Total Mensual			\$ 81,30	Total Anual		\$ 137,25

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Útiles de Limpieza de Administración de \$81,30.

Tabla 90. *Sueldo Área de comercialización*

Detalle	Inspector de Acopio	Asesor Comercial
Sueldo		
Honorarios	\$ 320,00	\$ 120,00
Líquido A Pagar	\$ 320,00	\$ 120,00
Número de empleados	1	1
Total Mes	\$ 320,00	\$ 120,00
Total Año 1	\$ 3.840,00	\$ 1.440,00
TOTAL		\$ 5.280,00

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Sueldo Área de comercialización de \$440,00. El inspector del acopio y el asesor comercial ganan honorarios por el servicio que entregan y el asesor comercial gana un honorario por los servicios que brinda realizando publicidad de forma mensual.

AÑO 1

Los Materiales de comercialización se tomaron en cuenta según el número total de cajas a exportar y el precio unitario se incrementa año a año según la tasa de inflación del 0,89%.

Tabla 91. *Materiales para la comercialización Año 1*

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Caja	14955	\$ 0,40	\$ 5.981,85	179.455	\$ 0,40	\$ 71.782,16
Cartulina	14955	\$ 0,30	\$ 4.486,39	179.455	\$ 0,30	\$ 53.836,62
Funda de embalaje	14955	\$ 0,25	\$ 3.738,65	179.455	\$ 0,25	\$ 44.863,85
Funda de Ligas	36	\$ 0,50	\$ 18,00	432	\$ 0,50	\$ 216,00
Rollo de Etiquetas	150	\$ 2,00	\$ 300,00	1.800	\$ 2,00	\$ 3.600,00
Rollo de Banda	50	\$ 5,00	\$ 250,00	600	\$ 5,00	\$ 3.000,00
Total			\$ 14.774,89	Total		\$ 177.298,64

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Materiales para la comercialización Año 1 de \$14.774,89.

AÑO 2

Tabla 92. *Materiales para la comercialización Año 2*

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantida d	Costo Unitario	Costo total	Cantida d	Costo Unitario	Costo total
Caja	15054	\$ 0,40	\$ 6.075,51	180.649	\$ 0,40	\$ 72.906,16
Cartulina	15054	\$ 0,30	\$ 4.556,63	180.649	\$ 0,30	\$ 54.679,62
Funda de embalaje	15054	\$ 0,25	\$ 3.797,20	180.649	\$ 0,25	\$ 45.566,35
Funda de Ligas	36	\$ 0,50	\$ 18,28	435	\$ 0,50	\$ 219,38

Rollo de Etiquetas	151	\$ 2,02	\$ 304,70	1.812	\$ 2,02	\$ 3.656,37
Rollo de Banda	50	\$ 5,04	\$ 253,91	604	\$ 5,04	\$ 3.046,98
Total			\$ 15.006,24	Total		\$ 180.074,85

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Materiales para la comercialización Año 2 de \$15.006,24.

AÑO 3

Tabla 93. *Materiales para la comercialización Año 3*

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Caja	15154	\$ 0,41	\$ 6.170,65	181.850	\$ 0,41	\$ 74.047,75
Cartulina	15154	\$ 0,31	\$ 4.627,98	181.850	\$ 0,31	\$ 55.535,81
Funda de embalaje	15154	\$ 0,25	\$ 3.856,65	181.850	\$ 0,25	\$ 46.279,84
Funda de Ligas	36	\$ 0,51	\$ 18,57	438	\$ 0,51	\$ 222,82
Rollo de Etiquetas	152	\$ 2,04	\$ 309,47	1.824	\$ 2,04	\$ 3.713,62
Rollo de Banda	51	\$ 5,09	\$ 257,89	608	\$ 5,09	\$ 3.094,69
Total			\$ 15.241,21	Total		\$ 182.894,53

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Materiales para la comercialización Año 3 de \$15.241,21

AÑO 4

Tabla 94. *Materiales para la comercialización Año 4*

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantida d	Costo Unitario	Costo total	Cantida d	Costo Unitario	Costo total
Caja	15255	\$ 0,41	\$ 6.267,27	183.060	\$ 0,41	\$ 75.207,21
Cartulina	15255	\$ 0,31	\$ 4.700,45	183.060	\$ 0,31	\$ 56.405,41
Funda de embalaje	15255	\$ 0,26	\$ 3.917,04	183.060	\$ 0,26	\$ 47.004,51
Funda de Ligas	37	\$ 0,51	\$ 18,86	441	\$ 0,51	\$ 226,31
Rollo de Etiquetas	153	\$ 2,05	\$ 314,31	1.836	\$ 2,05	\$ 3.771,77
Rollo de Banda	51	\$ 5,14	\$ 261,93	612	\$ 5,14	\$ 3.143,14
Total			\$ 15.479,86	Total		\$ 185.758,36

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Materiales para la comercialización Año 4 de \$15.479,86

AÑO 5

Tabla 95. *Materiales para la comercialización Año 5*

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantida d	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Caja	15356	\$ 0,41	\$ 6.365,40	184.277	\$ 0,41	\$ 76.384,84
Cartulina	15356	\$ 0,31	\$ 4.774,05	184.277	\$ 0,31	\$ 57.288,63
Funda de embalaje	15356	\$ 0,26	\$ 3.978,38	184.277	\$ 0,26	\$ 47.740,52
Funda de	37	\$ 0,52	\$ 19,15	444	\$ 0,52	\$ 229,85

Ligas							
Rollo de Etiquetas	154	\$	2,07	\$	319,24	1.848	\$ 2,07 \$ 3.830,83
Rollo de Banda	51	\$	5,18	\$	266,03	616	\$ 5,18 \$ 3.192,36
Total		\$ 15.722,25			Total		\$ 188.667,03

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Materiales para la comercialización Año 5 de \$15.722,25

Tabla 96. Útiles para el área de Comercialización

Detalle	Mensual			Anual			
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	
Funda de Ángulos de Protección	50	\$ 5,00	\$ 250,00	600	\$ 5,00	\$ 3.000,00	
Suncho	40	\$ 2,00	\$ 80,00	480	\$ 2,00	\$ 960,00	
Total Mensual		\$ 330,00			Total Anual		\$ 3.960,00

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Útiles para el área de Comercialización de \$330,00.

Tabla 97. Arriendo de local de Comercialización

Detalle	Mensual			Anual			
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	
Local de Arriendo	1	\$ 400,00	\$ 400,00	12	\$ 400,00	\$ 4.800,00	
Total Mensual		\$ 400,00			Total Anual		\$ 4.800,00

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Arriendo de local de Comercialización de \$400,00.

Tabla 98. Útiles de oficina Área de Comercialización

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Cuaderno	1	\$ 1,19	\$ 1,19	2	\$ 1,19	\$ 2,38
Agenda	1	\$ 2,99	\$ 2,99	1	\$ 2,99	\$ 2,99
Caja Lapiceros	1	\$ 3,99	\$ 3,99	1	\$ 3,99	\$ 3,99
Total			\$ 8,17	Total		\$ 9,36

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Útiles de oficina Área de Comercialización de \$8,17.

Tabla 99. Publicidad y Promoción

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantida	Costo Unitario	Costo total
Página Web	1	\$ 58,33	\$ 58,33	12	\$ 58,33	\$ 700,00
Facebook	1	\$ 10,00	\$ 10,00	12	\$ 10,00	\$ 120,00
Instagram	1	\$ 10,00	\$ 10,00	12	\$ 10,00	\$ 120,00
Tarjeta de presentación	100	\$ 0,15	\$ 15,00	600	\$ 0,15	\$ 90,00
Revista	10	\$ 5,00	\$ 50,00	120	\$ 5,00	\$ 600,00
Total			\$ 143,33	Total		\$ 1.630,00

Elaborado por: Alisson Castro

Mensualmente la Asociación tiene un total de Publicidad y Promoción de \$143,33.

Tabla 100. Total Capital de Trabajo

Detalle	Total Mensual
Producción	
Materia prima directa	\$ 12.873,98
Mano de obra directa	\$ 25.000,00
Mano de obra indirecta	\$ 1.365,25
Útiles para el área de embarque	\$ 940,00
Indumentaria	\$ 1.209,75
Útiles de limpieza para el área de embarque	\$ 486,84
Transporte Cajas de Banano	\$ 300,00
Total de Producción	\$ 42.175,82
Administración	
Sueldos administrativos	\$ 3.507,51
Arriendo de local Administración	\$ 250,00
Servicios Básicos Administración	\$ 60,96
Útiles de oficina de Administración	\$ 91,48
Útiles de Limpieza Administración	\$ 81,30
Total de Administración	\$ 3.991,25
Comercialización	
Sueldo Área de comercialización	\$ 440,00
Materiales de comercialización	\$ 14.774,89
Útiles para el área de Comercialización	\$ 330,00
Arriendo de local de Comercialización	\$ 400,00
Útiles de oficina Área de Comercialización	\$ 8,17
Publicidad y Promoción	\$ 143,33
Total de Área de comercialización	\$ 16.096,39
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 62.263,46

Elaborado por: Alisson Castro

El total de capital de trabajo mensual es de \$62.263,46.

7.5.1.1.2.1. Proyección del Capital de Trabajo

El capital de trabajo se proyecta por la tasa promedio de los porcentajes de proyección de remuneraciones a los trabajadores (1,50%) y el porcentaje de la tasa promedio de inflación (0,89%).

Para obtener la tasa del incremento porcentual se tomaron en cuenta los sueldos desde el año 2016 al año 2021, de esta forma se obtuvo un promedio de crecimiento del 1,50%.

Tabla 101. *Tasas promedio del incremento porcentual de los sueldos*

Año	Sueldo	Tasa
2016	\$ 366,00	
2017	\$ 375,00	2,46%
2018	\$ 386,00	2,93%
2019	\$ 394,00	2,07%
2020	\$ 400,00	1,52%
2021	\$ 400,00	0,00%
Promedio		1,50%

Elaborado por: Alisson Castro

Para obtener la tasa del incremento porcentual se tomaron en cuenta la inflación anual desde el año 2016 al año 2021, de esta forma se obtuvo un promedio de crecimiento del 0,89%.

Tabla 102.. *Tasas promedio del incremento porcentual de la inflación anual*

Año	Inflación	Tasa
2016	1,12	0,00
2017	-0,20	-1,18
2018	0,27	-2,35
2019	-0,07	-1,26
2020	-0,93	12,29
2021	1,05	-2,13
Promedio		0,89

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 103. Reinversión Laptop

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)
1	\$ 996,80
2	\$ 1.005,67
3	\$ 1.014,62
4	\$ 1.023,65
5	\$ 1.032,76

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 104. Reinversión Impresora

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)
1	\$ 139,00
2	\$ 140,24
3	\$ 142,34
4	\$ 144,47
5	\$ 146,63

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 105. Materia Prima Directa

Año	Tasa promedio crecimiento precio de sustentación (0,89%)
1	\$ 154.487,70
2	\$ 157.195,00
3	\$ 159.949,75
4	\$ 162.752,77
5	\$ 165.604,91

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 106. Mano de Obra Directa

Año	Proyección tasa Sueldos (1,50%)
1	\$ 300.000,00
2	\$ 304.493,87
3	\$ 309.055,05
4	\$ 313.684,55
5	\$ 318.383,41

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 107. Mano de Obra Indirecta

Año	Proyección tasa Sueldos (1,50%)
1	\$ 16.383,04
2	\$ 16.628,45
3	\$ 16.877,54
4	\$ 17.130,36
5	\$ 17.386,96

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 108. Útiles para el Área de Embarque

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)
1	\$ 3.375,00
2	\$ 3.405,04
3	\$ 3.435,34
4	\$ 3.465,92
5	\$ 3.496,76

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 109. *Indumentaria de trabajo*

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)
1	\$ 108,00
2	\$ 108,96
3	\$ 109,93
4	\$ 110,91
5	\$ 111,90

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 110. *Útiles de Limpieza para el Área de Embarque*

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)
1	\$ 1.199,25
2	\$ 1.209,92
3	\$ 1.220,69
4	\$ 1.231,56
5	\$ 1.242,52

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 111. *Útiles de limpieza para el Área de Embarque*

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)
1	\$ 879,58
2	\$ 887,41
3	\$ 895,31
4	\$ 903,27
5	\$ 911,31

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 112. Transporte Cajas de Banano

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)
1	\$ 3.600,00
2	\$ 3.632,04
3	\$ 3.664,37
4	\$ 3.696,98
5	\$ 3.729,88

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 113. Sueldos Administrativos

Año	Proyección tasa Sueldos (1,50%)
1	\$ 42.090,16
2	\$ 42.720,65
3	\$ 43.360,59
4	\$ 44.010,11
5	\$ 44.669,36

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 114. Arriendo de Administración

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)
1	\$ 3.000,00
2	\$ 3.026,70
3	\$ 3.053,64
4	\$ 3.080,82
5	\$ 3.108,23

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 115. *Servicios básicos de Administración*

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)	
1	\$	731,52
2	\$	738,03
3	\$	744,60
4	\$	751,23
5	\$	757,91

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 116. *Útiles de Oficina de Administración*

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)	
1	\$	106,97
2	\$	107,92
3	\$	108,88
4	\$	109,85
5	\$	110,83

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 117. *Útiles de Limpieza de Administración*

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)	
1	\$	137,25
2	\$	138,47
3	\$	139,70
4	\$	140,95
5	\$	142,20

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 118. *Sueldo Área de Comercialización*

Año	Proyección tasa Sueldos (1,50%)
1	\$ 3.840,00
2	\$ 3.897,52
3	\$ 3.955,90
4	\$ 4.015,16
5	\$ 4.075,31

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 119. *Materiales para la Comercialización*

Año	Tasa promedio Inflación (0,89%)
1	\$ 177.298,64
2	\$ 180.074,85
3	\$ 182.894,53
4	\$ 185.758,36
5	\$ 188.667,03

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 120. *Útiles para el Área de Comercialización*

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)
1	\$ 3.960,00
2	\$ 3.995,24
3	\$ 4.030,80
4	\$ 4.066,68
5	\$ 4.102,87

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 121. Arriendo de Local de Comercialización

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)
1	\$ 4.800,00
2	\$ 4.842,72
3	\$ 4.885,82
4	\$ 4.929,30
5	\$ 4.973,17

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 122. Útiles de Oficina Área de Comercialización

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)
1	\$ 9,36
2	\$ 9,44
3	\$ 9,53
4	\$ 9,61
5	\$ 9,70

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 123. Publicidad y Promoción

Año	Tasa promedio de Inflación (0,89%)
1	\$ 1.630,00
2	\$ 1.644,51
3	\$ 1.659,14
4	\$ 1.673,91
5	\$ 1.688,81

Elaborado por: Alisson Castro

7.5.1.1.3. Activo Diferido

Se llevan a efecto en los activos de la Asociación, para los servicios o derechos adquiridos necesarios para la marcha del proyecto y son susceptibles de amortización. El monto total de los gastos de los activos diferidos es de \$8.414,20.

Tabla 124. *Activo Diferido*

Detalle	Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Patente Municipal	1	\$ 14,70	\$ 14,70
Permiso de funcionamiento bomberos	1	\$ 25,50	\$ 25,50
Certificado orgánico	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Registro de marca	1	\$ 224,00	\$ 224,00
RUC	1	\$ -	\$ -
Permisos y licencias de exportación	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Gastos de organización	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Certificado Fitosanitario	1	\$ 70,00	\$ 70,00
Registro SENAE	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Total		Total	\$ 8.414,20

Elaborado por: Alisson Castro

7.5.1.1.3.1. Amortización del Activo Diferido

Tabla 125. Amortización del Activo Diferido

Año	Amortización Anual	Amortización Acumulada	Valor de Activo Diferido
0			\$8.414,20
1	\$ 1.682,84	\$ 1.682,84	\$6.731,36
2	\$ 1.682,84	\$ 3.365,68	\$5.048,52
3	\$ 1.682,84	\$ 5.048,52	\$3.365,68
4	\$ 1.682,84	\$ 6.731,36	\$1.682,84
5	\$ 1.682,84	\$ 8.414,20	\$ -

Elaborado por: Alisson Castro

7.5.1.1.4. Inversión Total

Tabla 126. Inversión Total

Capital de trabajo	Valor
Activo Fijo	\$ 25.027,60
Capital de trabajo	\$ 62.263,46
Activo Diferido	\$ 8.414,20
TOTAL INVERSIÓN	\$ 95.705,26

Elaborado por: Alisson Castro

7.5.1.1.4.1. Financiamiento de la Inversión

Para la implementación de la Exportadora, se hará uso de fuentes internas y externas de financiamiento.

- **Fuentes internas:** Constituido por el capital propio de la Asociación con una cantidad de \$47.705,26; que corresponde al 49,85% del total de la inversión.

- **Fuentes externas:** Se pone a disposición el financiamiento de la entidad financiera Jardín Azuayo, con una tasa de interés del 12,77%, se procede a solicitar un préstamo que servirá para el desarrollo del proyecto, este será de \$48.000,00 a un plazo de 5 años, esto corresponde al 50,15% del financiamiento de la Asociación.

Tabla 128. *Fuentes de la Inversión*

Detalle	Valor	%
Capital Propio	\$ 47.705,26	49,85%
Capital Externo	\$ 48.000,00	50,15%
TOTAL	\$ 95.705,26	100%

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 129. *Amortización del Capital Externo*

Monto	\$	48.000,00	Interés	12,77%			
Años	5		Periodo semestral	10			
Año	Semestres	Saldo Inicial	Amortización	Interés	Dividendo Mensual	Dividendo Anual	Saldo Final
1	1	\$ 48.000,00	\$ 4.800,00	\$3.064,80	\$7.864,80	\$15.423,12	\$43.200,00
	2	\$ 43.200,00	\$ 4.800,00	\$2.758,32	\$7.558,32		\$38.400,00
2	3	\$ 38.400,00	\$ 4.800,00	\$2.451,84	\$7.251,84	\$14.197,20	\$33.600,00
	4	\$ 33.600,00	\$ 4.800,00	\$2.145,36	\$6.945,36		\$28.800,00
3	5	\$ 28.800,00	\$ 4.800,00	\$1.838,88	\$6.638,88	\$12.971,28	\$24.000,00
	6	\$ 24.000,00	\$ 4.800,00	\$1.532,40	\$6.332,40		\$19.200,00
4	7	\$ 19.200,00	\$ 4.800,00	\$1.225,92	\$6.025,92	\$11.745,36	\$14.400,00
	8	\$ 14.400,00	\$ 4.800,00	\$ 919,44	\$5.719,44		\$ 9.600,00
5	9	\$ 9.600,00	\$ 4.800,00	\$ 612,96	\$5.412,96	\$10.519,44	\$ 4.800,00
	10	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 306,48	\$5.106,48		\$ -

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 130. Interés del Préstamo

Año	Interés
1	\$ 5.823,12
2	\$ 4.597,20
3	\$ 3.371,28
4	\$ 2.145,36
5	\$ 919,44
Total	\$ 16.856,40

Elaborado por: Alisson Castro

7.5.1.2. Análisis de Costos

Este instrumento financiero es clave para la toma de decisiones, debido a que estima los ingresos que se obtendrán en el proyecto como los costos que intervienen. El proyecto está estimado para un tiempo de duración de 5 años; es por ello que se aplicó los porcentajes de proyección de remuneraciones a los trabajadores (1,50%) y el porcentaje de la tasa de inflación (0,89%).

El costo de comercialización se obtiene de la suma del gasto de comercialización y el gasto de operación.

Tabla 131. Presupuesto de Costos

Presupuesto de Costos de la caja de Banano					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTO PRIMO					
Materia Prima directa	\$ 154.487,70	\$ 157.195,00	\$ 159.949,75	\$ 162.752,77	\$ 165.604,91
Mano de Obra Directa	\$ 300.000,00	\$ 304.493,87	\$ 309.055,05	\$ 313.684,55	\$ 318.383,41
TOTAL COSTO PRIMO	\$ 454.487,70	\$ 461.688,87	\$ 469.004,79	\$ 476.437,32	\$ 483.988,31
GASTOS INDIRECTOS DE COMERCIALIZACIÓN					

Mano de Obra Indirecta	\$	16.383,04	\$	16.628,45	\$	16.877,54	\$	17.130,36	\$	17.386,96
Depreciación Muebles y Enseres Área de Embarque	\$	726,66	\$	726,66	\$	726,66	\$	726,66	\$	726,66
Depreciación de Maquinaria y Equipo	\$	797,04	\$	797,04	\$	797,04	\$	797,04	\$	797,04
Depreciación de Herramientas	\$	346,05	\$	346,05	\$	346,05	\$	346,05	\$	346,05
Depreciación Equipo de Seguridad	\$	168,32	\$	168,32	\$	168,32	\$	168,32	\$	168,32
Útiles para el área de embarque	\$	3.375,00	\$	3.405,04	\$	3.435,34	\$	3.465,92	\$	3.496,76
Indumentaria de trabajo	\$	108,00	\$	108,96	\$	109,93	\$	110,91	\$	111,90
Útiles de limpieza para el área de embarque	\$	1.199,25	\$	1.209,92	\$	1.220,69	\$	1.231,56	\$	1.242,52
Transporte de Materia Prima	\$	3.600,00	\$	3.632,04	\$	3.664,37	\$	3.696,98	\$	3.729,88
TOTAL DE GASTOS INDIRECTOS DE COMERCIALIZACIÓN	\$	26.703,36	\$	27.022,48	\$	27.345,94	\$	27.673,79	\$	28.006,09
TOTAL COSTO DE COMERCIALIZACIÓN	\$	481.191,06	\$	488.711,35	\$	496.350,73	\$	504.111,11	\$	511.994,40
GASTOS DE OPERACIÓN										
GASTOS ADMINISTRATIVOS										
Sueldo Administrativo	\$	42.090,16	\$	42.720,65	\$	43.360,59	\$	44.010,11	\$	44.669,36
Depreciación Muebles y Enseres Área Administrativa	\$	75,60	\$	75,60	\$	75,60	\$	75,60	\$	75,60
Depreciación Equipo de computo	\$	504,80	\$	504,80	\$	504,80	\$	519,17	\$	519,17
Depreciación Equipo de oficina	\$	8,01	\$	8,01	\$	8,01	\$	8,01	\$	8,01
Arriendo de local Administración	\$	3.000,00	\$	3.026,70	\$	3.053,64	\$	3.080,82	\$	3.108,23
Servicios Básicos Administración	\$	731,52	\$	738,03	\$	744,60	\$	751,23	\$	757,91
Útiles de oficina de Administración	\$	106,97	\$	107,92	\$	108,88	\$	109,85	\$	110,83
Útiles de Limpieza Administración	\$	138,47	\$	139,70	\$	140,95	\$	142,20	\$	143,47

Amortización de Activos Diferidos	\$	1.682,84	\$	1.682,84	\$	1.682,84	\$	1.682,84	\$	1.682,84
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$	48.338,37	\$	49.004,26	\$	49.679,90	\$	50.379,82	\$	51.075,42
GASTO DE VENTAS										
Sueldo Área de comercialización	\$	3.840,00	\$	3.897,52	\$	3.955,90	\$	4.015,16	\$	4.075,31
Materiales para la comercialización	\$	177.298,64	\$	180.074,85	\$	182.894,53	\$	185.758,36	\$	188.667,03
Útiles para el área de Comercialización	\$	3.960,00	\$	3.995,24	\$	4.030,80	\$	4.066,68	\$	4.102,87
Arriendo de local de Comercialización	\$	4.800,00	\$	4.842,72	\$	4.885,82	\$	4.929,30	\$	4.973,17
Útiles de oficina Área de Comercialización	\$	9,36	\$	9,44	\$	9,53	\$	9,61	\$	9,70
Publicidad y Promoción	\$	1.630,00	\$	1.644,51	\$	1.659,14	\$	1.673,91	\$	1.688,81
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$	191.538,00	\$	194.464,28	\$	197.435,72	\$	200.453,02	\$	203.516,89
GASTOS FINANCIEROS										
Intereses por préstamo	\$	5.823,12	\$	4.597,20	\$	3.371,28	\$	2.145,36	\$	919,44
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$	5.823,12	\$	4.597,20	\$	3.371,28	\$	2.145,36	\$	919,44
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	\$	245.699,49	\$	248.065,74	\$	250.486,91	\$	252.978,20	\$	255.511,75
TOTAL COSTO DE COMERCIALIZACIÓN DE CAJAS DE BANANO ORGÁNICO	\$	726.890,55	\$	736.777,09	\$	746.837,64	\$	757.089,31	\$	767.506,15

Elaborado por: Alisson Castro

Tabla 132. Costos Fijos y Variables

Detalle	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
COSTO PRIMO										
Materia Prima Directa		\$ 154.487,70		\$ 157.195,00		\$ 159.949,75		\$ 162.752,77		\$ 165.604,91
Mano de Obra Directa	\$ -	\$ 300.000,00	\$ -	\$ 304.493,87	\$ -	\$ 309.055,05	\$ -	\$ 313.684,55	\$ -	\$ 318.383,41
Total Costo Fijo y Variable	\$ -	\$ 454.487,70	\$ -	\$ 461.688,87	\$ -	\$ 469.004,79	\$ -	\$ 476.437,32	\$ -	\$ 483.988,31
TOTAL COSTO PRIMO	\$	454.487,70	\$	461.688,87	\$	469.004,79	\$	476.437,32	\$	483.988,31
COSTO DE COMERCIALIZACIÓN										
Mano de Obra Indirecta	\$ -	\$ 16.383,04	\$ -	\$ 16.628,45	\$ -	\$ 16.877,54	\$ -	\$ 17.130,36	\$ -	\$ 17.386,96
Depreciación Muebles y Enseres Área de Embarque	\$ 726,66	\$ -	\$ 726,66	\$ -	\$ 726,66	\$ -	\$ 726,66	\$ -	\$ 726,66	\$ -
Depreciación de Maquinaria y Equipo	\$ 797,04	\$ -	\$ 797,04	\$ -	\$ 797,04	\$ -	\$ 797,04	\$ -	\$ 797,04	\$ -
Depreciación de Herramientas	\$ 346,05	\$ -	\$ 346,05	\$ -	\$ 346,05	\$ -	\$ 346,05	\$ -	\$ 346,05	\$ -
Depreciación Equipo de Seguridad	\$ 168,32	\$ -	\$ 168,32	\$ -	\$ 168,32	\$ -	\$ 168,32	\$ -	\$ 168,32	\$ -
Útiles para el área de embarque	\$ 3.375,00	\$ -	\$ 3.405,04	\$ -	\$ 3.435,34	\$ -	\$ 3.465,92	\$ -	\$ 3.496,76	\$ -
Indumentaria de trabajo	\$ 108,00	\$ -	\$ 108,96	\$ -	\$ 109,93	\$ -	\$ 110,91	\$ -	\$ 111,90	\$ -
Útiles de limpieza para el área de embarque	\$ 1.199,25	\$ -	\$ 1.209,92	\$ -	\$ 1.220,69	\$ -	\$ 1.231,56	\$ -	\$ 1.242,52	\$ -
Transporte de Materia Prima	\$ 3.600,00	\$ -	\$ 3.632,04	\$ -	\$ 3.664,37	\$ -	\$ 3.696,98	\$ -	\$ 3.729,88	\$ -
Total Costo Fijo y Variable	\$ 10.320,32	\$ 16.383,04	\$ 10.394,03	\$ 16.628,45	\$ 10.468,40	\$ 16.877,54	\$ 10.543,43	\$ 17.130,36	\$ 10.619,13	\$ 17.386,96
TOTAL DE COSTO DE COMERCIALIZACIÓN	\$	26.703,36	\$	27.022,48	\$	27.345,94	\$	27.673,79	\$	28.006,09
TOTAL COSTO DE COMERCIALIZACIÓN	\$	481.191,06	\$	488.711,35	\$	496.350,73	\$	504.111,11	\$	511.994,40
GASTOS DE OPERACIÓN										
GASTOS ADMINISTRATIVOS										
Sueldo Administrativo	\$ 42.090,16	\$ -	\$ 42.720,65	\$ -	\$ 43.360,59	\$ -	\$ 44.010,11	\$ -	\$ 44.669,36	\$ -
Depreciación Muebles y Enseres Área Administrativa	\$ 75,60	\$ -	\$ 75,60	\$ -	\$ 75,60	\$ -	\$ 75,60	\$ -	\$ 75,60	\$ -
Depreciación Equipo de computo	\$ 504,80	\$ -	\$ 504,80	\$ -	\$ 504,80	\$ -	\$ 519,17	\$ -	\$ 519,17	\$ -
Depreciación Equipo de oficina	\$ 8,01	\$ -	\$ 8,01	\$ -	\$ 8,01	\$ -	\$ 8,01	\$ -	\$ 8,01	\$ -
Arriendo de local Administración	\$ 3.000,00	\$ -	\$ 3.026,70	\$ -	\$ 3.053,64	\$ -	\$ 3.080,82	\$ -	\$ 3.108,23	\$ -
Servicios Básicos Administración	\$ 731,52	\$ -	\$ 738,03	\$ -	\$ 744,60	\$ -	\$ 751,23	\$ -	\$ 757,91	\$ -
Útiles de oficina de Administración	\$ 106,97	\$ -	\$ 107,92	\$ -	\$ 108,88	\$ -	\$ 109,85	\$ -	\$ 110,83	\$ -
Útiles de Limpieza Administración	\$ 138,47	\$ -	\$ 139,70	\$ -	\$ 140,95	\$ -	\$ 142,20	\$ -	\$ 143,47	\$ -
Amortización de Activos Diferidos	\$ 1.682,84	\$ -	\$ 1.682,84	\$ -	\$ 1.682,84	\$ -	\$ 1.682,84	\$ -	\$ 1.682,84	\$ -
Total Costo Fijo y Variable	\$ 48.338,37	\$ -	\$ 49.004,26	\$ -	\$ 49.679,90	\$ -	\$ 50.379,82	\$ -	\$ 51.075,42	\$ -
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$	48.338,37	\$	49.004,26	\$	49.679,90	\$	50.379,82	\$	51.075,42
GASTO DE VENTAS										
Sueldo Área de comercialización	\$ 3.840,00	\$ -	\$ 3.897,52	\$ -	\$ 3.955,90	\$ -	\$ 4.015,16	\$ -	\$ 4.075,31	\$ -
Materiales para la comercialización	\$ -	\$ 177.298,64	\$ -	\$ 180.074,85	\$ -	\$ 182.894,53	\$ -	\$ 185.758,36	\$ -	\$ 188.667,03
Útiles para el área de Comercialización	\$ 3.960,00	\$ -	\$ 3.995,24	\$ -	\$ 4.030,80	\$ -	\$ 4.066,68	\$ -	\$ 4.102,87	\$ -
Arriendo de local de Comercialización	\$ 4.800,00	\$ -	\$ 4.842,72	\$ -	\$ 4.885,82	\$ -	\$ 4.929,30	\$ -	\$ 4.973,17	\$ -
Útiles de oficina Área de Comercialización	\$ 9,36	\$ -	\$ 9,44	\$ -	\$ 9,53	\$ -	\$ 9,61	\$ -	\$ 9,70	\$ -
Publicidad y Promoción	\$ 1.630,00	\$ -	\$ 1.644,51	\$ -	\$ 1.659,14	\$ -	\$ 1.673,91	\$ -	\$ 1.688,81	\$ -

Total Costo Fijo y Variable	\$	14.239,36	\$	177.298,64	\$	14.389,44	\$	180.074,85	\$	14.541,20	\$	182.894,53	\$	14.694,66	\$	185.758,36	\$	14.849,86	\$	188.667,03	
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$		\$	191.538,00	\$		\$	194.464,28	\$		\$	197.435,72	\$		\$	200.453,02	\$		\$	203.516,89	
GASTOS FINANCIEROS																					
Intereses por préstamo	\$	5.823,12	\$	-	\$	4.597,20	\$	-	\$	3.371,28	\$	-	\$	2.145,36	\$	-	\$	919,44	\$	-	
Total Costo Fijo y Variable	\$	5.823,12	\$	-	\$	4.597,20	\$	-	\$	3.371,28	\$	-	\$	2.145,36	\$	-	\$	919,44	\$	-	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$		\$	5.823,12	\$		\$	4.597,20	\$		\$	3.371,28	\$		\$	2.145,36	\$		\$	919,44	
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	\$		\$	245.699,49	\$		\$	248.065,74	\$		\$	250.486,91	\$		\$	252.978,20	\$		\$	255.511,75	
Total General de Costos Fijos y Variables	\$	78.721,17	\$	648.169,38	\$	78.384,93	\$	658.392,17	\$	78.060,78	\$	668.776,86	\$	77.763,27	\$	679.326,03	\$	77.463,84	\$	690.042,30	
TOTAL COSTO DE COMERCIALIZACIÓN DE CAJAS DE BANANO ORGÁNICO	\$		\$	726.890,55	\$		\$	736.777,09	\$		\$	746.837,64	\$		\$	757.089,31	\$		\$	767.506,15	

Elaborado por: Alisson Castro

7.5.1.2.1. Precio

7.5.1.2.1.1. Costos de Exportación

Son los costos que incurren por parte de la asociación desde el Acopio hasta el puerto Bolívar.

Tabla 133. *Costos de Exportación*

Detalle	Mensual			Anual		
	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Container	8	\$ 1.200,00	\$ 9.600,00	96	\$ 1.200,00	\$ 115.200,00
Transporte terrestre	8	\$ 120,00	\$ 960,00	96	\$ 120,00	\$ 11.520,00
Seguro de transporte	8	\$ 200,00	\$ 1.600,00	96	\$ 200,00	\$ 19.200,00
Almacenaje	4	\$ 25,00	\$ 100,00	48	\$ 25,00	\$ 1.200,00
Gastos de aduana	4	\$ 250,00	\$ 1.000,00	48	\$ 250,00	\$ 12.000,00
Gastos de manipulación en el terminal de carga (THC)	4	\$ 300,00	\$ 1.200,00	48	\$ 300,00	\$ 14.400,00
TOTAL					\$	173.520,00

Elaborado por: Alisson Castro

Para calcular el costo de exportación unitario se obtiene dividiendo el costo total de exportación para las unidades a comercializar.

Tabla 134. *Costo Unitario de Exportación*

Año	Unidades a comercializar	Costo de exportación
1	179.455	\$ 0,97
2	180.649	\$ 0,96
3	181.850	\$ 0,95

4	183.060	\$	0,95
5	184.277	\$	0,94

Elaborado por: Alisson Castro

7.5.1.2.1.3. Costo Unitario de Comercialización (Precio FOB)

El costo unitario de comercialización constituye la base para la fijación del precio, se divide el costo total de comercialización para el número de unidades a comercializar.

$$CUC = \frac{CTC}{\# \text{ Unidades a comercializar}}$$

Para obtener el precio FOB se suma el costo unitario de comercialización más el costo unitario de exportación.

Tabla 135. Costo Unitario de Comercialización de la caja de banano orgánico (Precio FOB)

Año	Costo Total	Unidades a comercializar	Costo unitario de comercialización	Costo de exportación	Precio FOB
1	\$ 726.890,55	179.455	\$ 5,02	\$ 0,97	\$ 5,98
2	\$ 736.777,09	180.649	\$ 5,04	\$ 0,96	\$ 6,00
3	\$ 746.837,64	181.850	\$ 5,06	\$ 0,95	\$ 6,02
4	\$ 757.089,31	183.060	\$ 5,08	\$ 0,95	\$ 6,03
5	\$ 767.506,15	184.277	\$ 5,11	\$ 0,94	\$ 6,05

Elaborado por: Alisson Castro

7.5.1.2.1.4. Precio de Venta al Público

Para establecer el precio de Venta al Público se debe considerar como base el costo unitario de comercialización al cual se le agregará un margen de utilidad.

Tabla 136. Precio de venta al Público

Año	Costo unitario de Comercialización	Porcentaje de Utilidad	Precio de venta al Público
1	\$ 5,98	133,94%	\$ 14,00
2	\$ 6,00	133,35%	\$ 14,00
3	\$ 6,02	132,74%	\$ 14,00
4	\$ 6,03	132,11%	\$ 14,00
5	\$ 6,05	131,47%	\$ 14,00

Elaborado por: Alisson Castro

El porcentaje de utilidad es una estrategia de la Asociación para tener ganancias y solventar sus gastos de comercialización, es decir, que son beneficios que la organización adquiere por su capacidad de comercialización incrementando sus ingresos. Este porcentaje es alto dado que las cajas de banano en el mercado internacional tienen un precio de \$14,00 el cual es el precio justo del producto en el mercado para competir.³

7.5.1.2.2. Establecimiento de Ingreso

Los Ingresos que va obtener la Asociación por la exportación de su producto se calcula multiplicando las unidades a comercializar por el Precio de Venta al Público, obteniendo el primer año un ingreso de \$2.512.375,76 y el quinto año \$2.579.882,44.

Tabla 137. Ingresos Totales de la comercialización de la caja de banano orgánico

Año	Unidades a comercializar	Precio de venta al Público	Ingresos Totales
1	179.455	\$ 14,00	\$ 2.512.375,76
2	180.649	\$ 14,00	\$ 2.529.085,00
3	181.850	\$ 14,00	\$ 2.545.905,36

4	183.060	\$	14,00	\$	2.562.837,59
5	184.277	\$	14,00	\$	2.579.882,44

Elaborado por: Alisson Castro

7.5.1.2.3. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio ayudará a conocer cuando hay pérdidas y ganancias. A continuación, se indica la forma de cálculo para establecer el punto de equilibrio para la vida útil del proyecto, tomando en cuenta, que con anticipación se deberán clasificar los costes en fijos y en variables. Se detallan las fórmulas con las que se calcula el punto de equilibrio:

Tabla 138. Datos Punto de Equilibrio Año 1

Datos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Fijo Total	\$ 78.721,17	\$ 78.384,93	\$ 78.060,78	\$ 77.763,27	\$ 77.463,84
Costo Variable Total	\$ 648.169,38	\$ 658.392,17	\$ 668.776,86	\$ 679.326,03	\$ 690.042,30
Unidades a comercializar	179.455	180.649	181.850	183.060	184.277
Costo Total	\$ 726.890,55	\$ 736.777,09	\$ 746.837,64	\$ 757.089,31	\$ 767.506,15
Precio de Venta al público	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00
Ingresos Totales	\$ 2.512.375,76	\$ 2.529.085,00	\$ 2.545.905,36	\$ 2.562.837,59	\$ 2.579.882,44
Costo variable unitario	\$ 3,61	\$ 3,64	\$ 3,68	\$ 3,71	\$ 3,74

Elaborado por: Alisson Castro

Punto de equilibrio en función de las ventas

Se baja en el volumen de las ventas y los ingresos que genera, se utiliza la siguiente fórmula.

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

Punto de equilibrio en función de las unidades producidas

Se determina en base a la comercialización de la Asociación con la siguiente **fórmula**.

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Precio de venta al público} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

A continuación, se realizó el cálculo respectivo para el punto de equilibrio presentando los siguientes datos.

AÑO 1

Punto de equilibrio en función de la capacidad Instalada

$$PE = \frac{\$78.721,17}{\$2.512.375,76 - \$648.169,38} \times 100$$

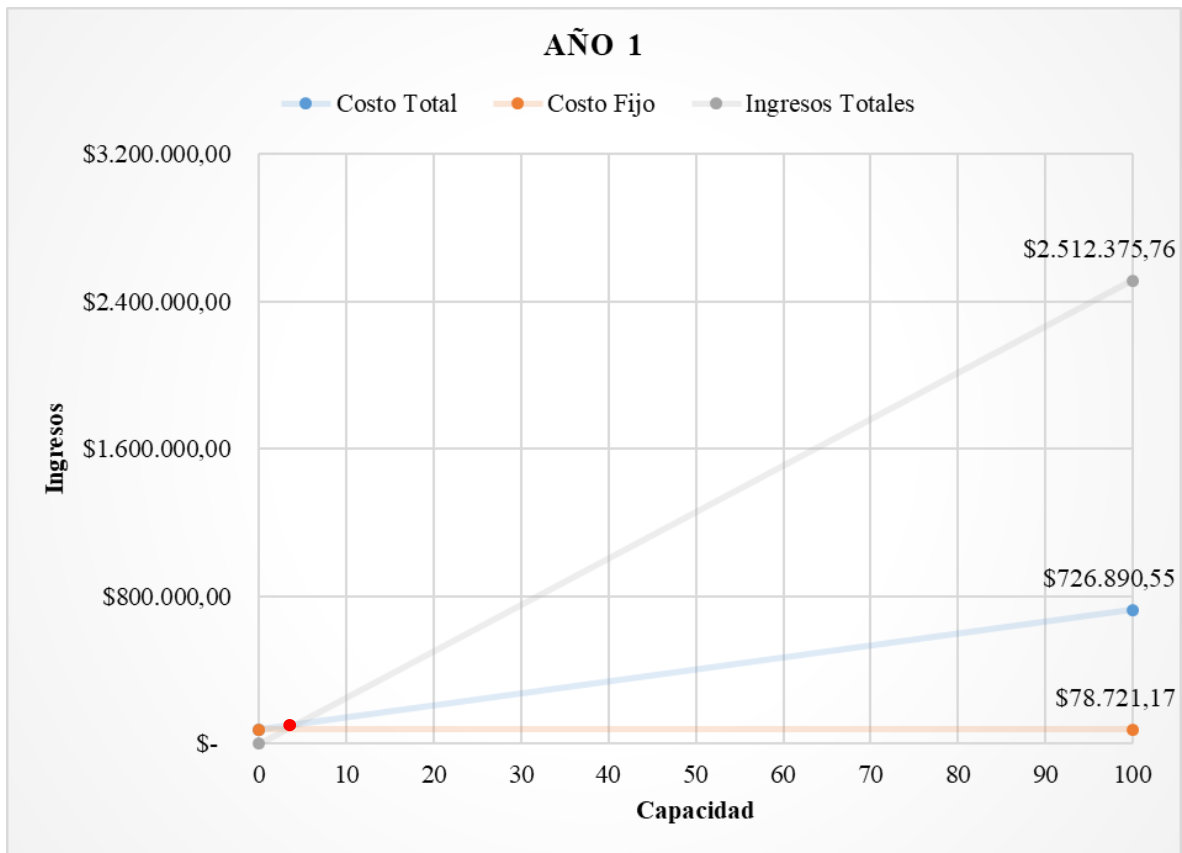
$$PE = 4,22\%$$

Punto de equilibrio en función de las unidades a comercializar

$$PE = \frac{\$78.721,17}{1 - \frac{\$648.169,38}{\$2.512.375,76}}$$

$$PE = \$106.091,88$$

Figura 77. Punto de Equilibrio Año 1



Elaborado por: Alisson Castro

AÑO 5

Punto de equilibrio en función de capacidad Instalada

$$PE = \frac{\$77.463,84}{\$2.579.882,44 - \$690.042,30} \times 100$$

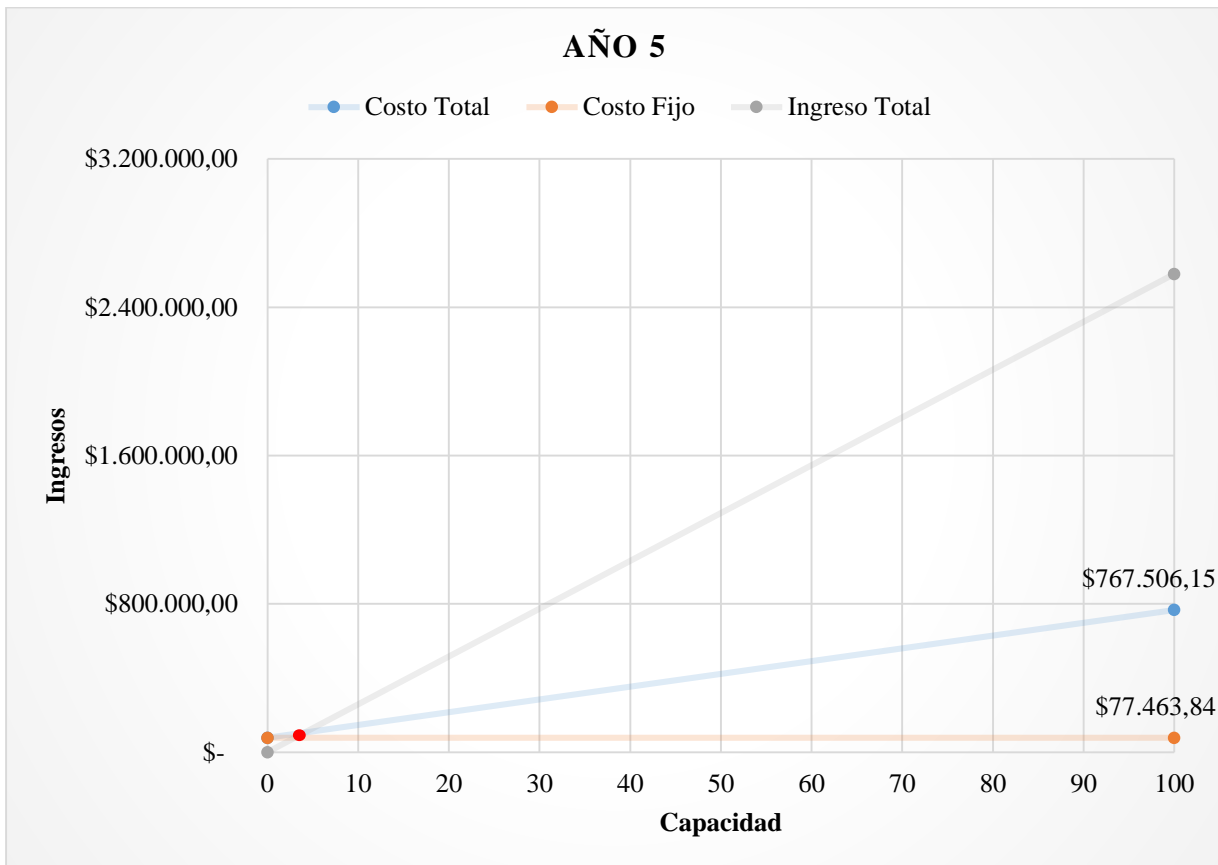
$$PE = 4,10\%$$

Punto de equilibrio en función de las unidades a comercializar

$$PE = \frac{\$77.463,84}{1 - \frac{\$690.042,30}{\$2.579.882,44}}$$

$$PE = \$105.748,42$$

Figura 78. Punto de Equilibrio Año 5



Elaborado por: Alisson Castro

7.5.1.2.4. Estado de Resultados o de Pérdidas y Ganancias

Permite a la Asociación conocer la situación financiera de un tiempo determinado, estableciendo la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos.

A continuación, se detalla el estado de pérdidas y ganancias de la Asociación:

Tabla 139. Estado de Resultados o de Pérdidas y Ganancias

ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 16 DE AGOSTO (ASOPROADAG)					
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
DEL 2021 AL 2025					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
(+) VENTAS	\$2.512.375,76	\$2.529.085,00	\$2.545.905,36	\$2.562.837,59	\$2.579.882,44
(=) TOTAL DE INGRESOS	\$2.512.375,76	\$2.529.085,00	\$2.545.905,36	\$2.562.837,59	\$2.579.882,44
(-) EGRESOS					
(+)Costo de Venta	\$ 481.191,06	\$ 488.711,35	\$ 496.350,73	\$ 504.111,11	\$ 511.994,40
(+)Costo de Operación	\$ 245.699,49	\$ 248.065,74	\$ 250.486,91	\$ 252.978,20	\$ 255.511,75
(=)TOTAL DE EGRESOS	\$ 726.890,55	\$ 736.777,09	\$ 746.837,64	\$ 757.089,31	\$ 767.506,15
(=)UTILIDAD OPERACIONAL	\$1.785.485,21	\$1.792.307,90	\$1.799.067,72	\$1.805.748,29	\$1.812.376,29
(-)15% Utilidad a trabajadores	\$ 267.822,78	\$ 268.846,19	\$ 269.860,16	\$ 270.862,24	\$ 271.856,44
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	\$1.517.662,42	\$1.523.461,72	\$1.529.207,56	\$1.534.886,05	\$1.540.519,85
(-) 1% Impuesto a la Renta	\$ 15.176,62	\$ 15.234,62	\$ 15.292,08	\$ 15.348,86	\$ 15.405,20
(=)UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	\$1.502.485,80	\$1.508.227,10	\$1.513.915,49	\$1.519.537,18	\$1.525.114,65
(-)10% Reserva Legal	\$ 150.248,58	\$ 150.822,71	\$ 151.391,55	\$ 151.953,72	\$ 152.511,46
(=)UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$1.352.237,22	\$1.357.404,39	\$1.362.523,94	\$1.367.583,47	\$1.372.603,18

Elaborado por: Alisson Castro

7.5.2. Evaluación Financiera

7.5.2.1. Flujo de Caja

Este indicador efectuado en la Asociación, establece la diferencia entre los ingresos y egresos, incidiendo en la capacidad que la Asociación puede llevar a efecto para pagar las deudas adquiridas y a su vez comprar activos.

Tabla. 140 *Flujo de Caja*

ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 16 DE AGOSTO (ASOPROADAG)						
FLUJO DE CAJA						
DEL 2021 AL 2025						
INGRESOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ -	\$ 2.512.375,76	\$ 2.529.085,00	\$ 2.545.905,36	\$ 2.562.837,59	\$ 2.579.882,44
Capital social (propio)	\$ 47.705,26	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamo Bancario	\$ 48.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor Residual	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 757,20	\$ -	\$ 778,75
10% Reserva legal	\$ -	\$ 150.248,58	\$ 150.822,71	\$ 151.391,55	\$ 151.953,72	\$ 152.511,46
Depreciaciones	\$ -	\$ 2.626,48	\$ 2.626,48	\$ 2.626,48	\$ 2.640,85	\$ 2.640,85
Amortización de Activos Diferidos	\$ -	\$ 1.682,84	\$ 1.682,84	\$ 1.682,84	\$ 1.682,84	\$ 1.682,84
Total de ingresos	\$ 95.705,26	\$ 2.666.933,66	\$ 2.684.217,03	\$ 2.702.363,43	\$ 2.719.115,00	\$ 2.737.496,34
EGRESOS						
Activo Fijo	\$ 25.027,60	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Capital de Trabajo	\$ 62.263,46	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Activo Diferido	\$ 8.414,20	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costo de Venta	\$ -	\$ 481.191,06	\$ 488.711,35	\$ 496.350,73	\$ 504.111,11	\$ 511.994,40	
Costo de Operación	\$ -	\$ 245.699,49	\$ 248.065,74	\$ 250.486,91	\$ 252.978,20	\$ 255.511,75	
Reinversión	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.336,24	\$ -	
(+)15% Utilidad a los trabajadores	\$ -	\$ -	\$ 268.846,19	\$ 269.860,16	\$ 270.862,24	\$ 271.856,44	
(+)1% Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ 15.234,62	\$ 15.292,08	\$ 15.348,86	\$ 15.405,20	
(+)Amortización de Capital	\$ -	\$ 5.823,12	\$ 4.597,20	\$ 3.371,28	\$ 2.145,36	\$ 919,44	
Total de egresos	\$ 95.705,26	\$ 732.713,67	\$1.025.455,10	\$1.035.361,15	\$1.047.782,01	\$1.055.687,23	
FLUJO NETO DE CAJA	\$ -	\$1.934.219,99	\$1.658.761,93	\$1.667.002,28	\$1.671.332,98	\$1.681.809,11	

Elaborado por: Alisson Castro

El flujo de caja determina los siguientes resultados: el primer año es de \$1.934.219,99; para el segundo año \$1.658.761,93; para el tercer año \$1.667.002,28; para el cuarto año \$ 1.671.332,98 y para el quinto año \$1.681.809,11. Lo que indica que los flujos de caja de desde el primer año hasta el quinto año son positivos, esto significa que el proyecto es rentable.

7.5.2.2. Valor Actual Neto

El indicador de Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Para encontrar el Valor Actual Neto, se requiere del factor de descuento, que se da de la siguiente manera:

$$\text{Factor de actualización} = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

La tasa de interés de oportunidad (TIO), es la tasa de interés al cual se puede conseguir un crédito que financie la inversión por el costo de oportunidad de la inversión, que es la tasa más alta de rendimiento que se puede lograr invirtiendo el dinero, mediante depósitos en instituciones financieras a plazo fijo.

El factor de descuento que la Asociación empleará para el desarrollo de este indicador, será en base a la tasa de interés de oportunidad (TIO), el mismo que representa el 12,77%. De igual manera se deben considerar los siguientes aspectos:

- Si el VAN, es mayor a uno se hace la inversión.
- Si el VAN, es menor a uno se rechaza la inversión.
- Si el VAN, es igual a uno es indiferente para la inversión.

Entonces, el factor de actualización que la Asociación determina, se obtiene mediante la aplicación de la siguiente fórmula, para los años de vida útil del proyecto:

Factor de Actualización

Tasa interés: 12,77%

$$\text{FA} = \frac{1}{(1 + 12,77\%)^1}$$

FA= 0,886760663

Tabla 141. Valor Actual Neto

Años	Flujo De Caja	Actualización De Factores 12,77%	Flujo De Caja Actualizado
0		12,77%	
1	\$ 1.934.219,99	0,88676	\$ 1.715.190,20
2	\$ 1.658.761,93	0,78634	\$ 1.304.358,28
3	\$ 1.667.002,28	0,69730	\$ 1.162.399,60
4	\$ 1.671.332,98	0,61834	\$ 1.033.448,08
5	\$ 1.681.809,11	0,54832	\$ 922.165,35
Total	\$ 8.613.126,28		\$6.137.561,50
	(-) Inversión		\$ 95.705,26
	Valor Actual Neto		\$6.041.856,24

Elaborado por: Alisson Castro

Fórmula para determinar el VAN, se realiza la siguiente fórmula:

VAN= Sumatoria de flujos actualizados – Inversión

VAN= \$6.137.561,50- \$95.705,26

VAN = \$6.041.856,24

Según los resultados expuestos del VAN, se obtuvo un resultado de \$6.041.856,24 positivo esto indica que el proyecto puede ser aceptado, ya que la Asociación con el pasar de los años va ir aumentando en el tiempo de vida útil del proyecto.

7.5.2.3. Tasa Interna de Retorno

La Asociación emplea la TIR, para la valoración de la inversión, de esta manera se encarga de medir la rentabilidad de las recaudaciones y los desembolsos generados por la inversión. Es decir, la TIR, expresa la tasa de interés o la rentabilidad, que el proyecto proyectará en cada periodo durante la vida útil de los cinco (5) años.

De igual manera se deben considerar los siguientes aspectos, para tomar decisiones de aceptación o rechazo del proyecto:

- Si la TIR, es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- Si la TIR, es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- Si la TIR, es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

A continuación, se detalla el desarrollo de la TIR:

Tabla 142. Tasa Interna de Retorno

Años	Flujo De Caja	Factor De Actualización	Valor Actualizado	Factor De Actualización	Valor Actualizado
0		20,07%		21,07%	
1	\$1.934.219,99	0,04746084	\$ 91.799,71	0,04531038	\$ 87.640,23
2	\$1.658.761,93	0,00225253	\$ 3.736,41	0,00205303	\$ 3.405,49
3	\$1.667.002,28	0,00010691	\$ 178,21	0,00009302	\$ 155,07
4	\$1.671.332,98	0,00000507	\$ 8,48	0,00000421	\$ 7,04
5	\$1.681.809,11	0,00000024	\$ 0,40	0,00000019	\$ 0,32
Total			\$ 95.723,23		\$ 91.208,16
Inversión			\$ 95.705,26		\$ 95.705,26
Van Menor			\$ 17,97	Van Mayor	\$ -4.497,10

Elaborado por: Alisson Castro

$$TIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN T_M} \right)$$

$$TIR = 20,07\% + 1 \left(\frac{17,97}{17,97 - (-4.497,10)} \right)$$

$$TIR = 20,07\%$$

T _m	Tasa Menor
D _t	Diferencia de tasas
VAN T _m	VAN Tasa menor
VAN T _M	VAN Tasa Mayor

Análisis:

La tasa interna de retorno (TIR), de este proyecto es igual a 20,07% dando a conocer, que este porcentaje es mayor a la tasa de interés de oportunidad del 12,77%, determinando que el proyecto es rentable para su ejecución.

7.5.2.4. Relación Beneficio/Costo (RB/C)

La relación beneficio/costo, es un indicador que nos permitirá medir la utilidad que obtiene la Asociación por cada dólar invertido.

Para la ejecución de este indicador, se debe considerar los siguientes aspectos:

- Si la relación ingresos/egresos es igual a uno el proyecto es indiferente.
- Si la relación, es mayor a uno el proyecto es rentable.
- Si la relación, es menor a uno el proyecto no es rentable.

A continuación, se detalla el desarrollo de la RB/C:

Tabla 143. Relación Beneficio/Costo (RB/C)

Años	Ingresos Originales	Factor De Actualización	Ingresos Actualizados	Egresos Originales	Factor De Actualización	Costos Actualizados
0		12,77%			12,77%	
1	\$ 2.666.933,66	0,88676	\$ 2.364.931,86	\$ 732.713,67	0,88676	\$ 649.741,66
2	\$ 2.684.217,03	0,78634	\$ 2.110.719,23	\$ 1.025.455,10	0,78634	\$ 806.360,95
3	\$ 2.702.363,43	0,69730	\$ 1.884.356,26	\$ 1.035.361,15	0,69730	\$ 721.956,66
4	\$ 2.719.115,00	0,61834	\$ 1.681.331,13	\$ 1.047.782,01	0,61834	\$ 647.883,05
5	\$ 2.737.496,34	0,54832	\$ 1.501.017,12	\$ 1.055.687,23	0,54832	\$ 578.851,77
Total			\$ 9.542.355,59			\$ 3.404.794,09

Elaborado por: Alisson Castro

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Relacion Beneficio Costo} = \frac{\$ 9.542.355,59}{\$ 3.404.794,09}$$

$$\text{Relacion Beneficio Costo} = \$ 2,80$$

$$\text{Relacion Beneficio Costo} = \$ 1,80$$

Análisis:

Se establece que de acuerdo a los resultados obtenidos en la relación beneficio / costo, la Asociación por cada dólar invertido obtendrá una ganancia de un dólar con ochenta (\$ 1,80) centavos, esto significa que el proyecto producirá rentabilidad.

7.5.2.5. Periodo de Recuperación de Capital

El período de recuperación de capital, es un indicador que sirve para medir el tiempo en el cual la Asociación recuperará la inversión del capital. También se lo emplea para saber si es adecuado llevar a efecto el proyecto de inversión.

- El período de recuperación de capital menor que el horizonte económico: la inversión se recuperará antes del plazo total, por lo tanto, el proyecto es aceptable. Mientras menor sea el período de recuperación de capital, mayor liquidez proporcionará el proyecto y será más conveniente.
- El período de recuperación de capital mayor que el horizonte económico: la inversión inicial no se recupera antes del plazo total, por lo tanto, el proyecto no es aceptable.
- Si el período de recuperación de capital es igual al horizonte económico, se cubre la inversión inicial en el plazo total y el proyecto es indiferente.

A continuación, se detalla el desarrollo de la PRC:

Tabla 144. *Periodo de Recuperación de Capital*

Años	Flujo De Caja	Factor De Descuento	Valor Actualizado	Valor Acumulado
0		12,77%		
1	\$1.934.219,99	0,88676	\$ 1.715.190,20	\$1.715.190,20
2	\$1.658.761,93	0,78634	\$ 1.304.358,28	\$3.019.548,48
3	\$1.667.002,28	0,69730	\$ 1.162.399,60	\$4.181.948,07
4	\$1.671.332,98	0,61834	\$ 1.033.448,08	\$5.215.396,15
5	\$1.681.809,11	0,54832	\$ 922.165,35	\$6.137.561,50

Elaborado por: Alisson Castro

$$\text{PRC} = \text{Año que Supera la Inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{flujo hasta el año que supere la inversión}}{\text{flujo neto del año que supera la inversión}}$$

$$\text{PRC} = 1 + \frac{\$95.705,26 - \$1.934.219,99}{\$1.715.190,20}$$

$$\text{PRC} = 0,16$$

Tabla 145. *Tiempo Estimado de Recuperación de Capital*

Años	0
Meses	2
Días	2

Elaborado por: Alisson Castro

Esto significa que la inversión del proyecto de \$95.705,26 se recuperará en el tiempo de 0 año, 2 meses y 2 día, de los cinco años de vida útil del proyecto.

7.5.2.6. Análisis de Sensibilidad

Este indicador se lo aplica para la valoración de inversiones, ya que permite identificar aquellos elementos que son más sensibles ante una variación, también es utilizado para tomar decisiones de inversión calculando los nuevos flujos y el VAN del proyecto.

Para realizar el análisis de sensibilidad se calculó con el aumento en costos del 42% y la disminución del 62%.

El análisis se basa en los siguientes criterios:

- Si el coeficiente, es mayor a 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.

- Si el coeficiente es menor a 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan a la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

7.5.2.6.1. Análisis de Sensibilidad Incremento de Costos

Tabla 146. *Análisis de Sensibilidad Incremento de Costos*

Año	Costo Original	Aumento En Costos	Ingreso Original	Incremento De Costos				
				Flujo Neto	F.Actualización Menor	V.Actualización	F.Actualización Mayor	V.Actualizado
0		42%		\$ -95.705,26	16,76%		17,76%	
1	\$ 732.713,67	\$ 1.040.453,42	\$ 2.666.933,66	\$1.626.480,24	0,056306	\$ 91.581,09	0,0533049	\$ 86.699,37
2	\$ 1.025.455,10	\$ 1.456.146,24	\$ 2.684.217,03	\$1.228.070,79	0,003170	\$ 3.893,48	0,0028414	\$ 3.489,46
3	\$ 1.035.361,15	\$ 1.470.212,84	\$ 2.702.363,43	\$1.232.150,59	0,000179	\$ 219,96	0,0001515	\$ 186,62
4	\$ 1.047.782,01	\$ 1.487.850,46	\$ 2.719.115,00	\$1.231.264,54	0,000010	\$ 12,38	0,0000081	\$ 9,94
5	\$ 1.055.687,23	\$ 1.499.075,87	\$ 2.737.496,34	\$1.238.420,47	0,000001	\$ 0,70	0,0000004	\$ 0,53
Total						\$ 95.707,60		\$ 90.385,93
(-) Inversión						\$ 95.705,26		\$ 95.705,26
Van Menor						\$ 2,34	Van Mayor	\$ -5.319,34

Elaborado por: Alisson Castro

Fórmula de cálculo:

Tm	Tasa Menor
Dt	Diferencia de tasas
VAN Tm	VAN Tasa menor
VAN TM	VAN Tasa Mayor

1. Nueva Tasa Interna de Retorno

$$\text{TIR} = Tm + Dt \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

$$\text{TIR} = 16,76\% + 1 \left(\frac{2,34}{2,34 - (-5.319,34)} \right)$$

$$\text{NTIR} = 16,76\%$$

2. Diferencia de la Tasa Interna de Retorno

$$\text{TIR.O} = \text{TIR Original} = 20,07\%$$

$$\text{DIFTIR} = \text{TIR.O} - \text{NTIR}$$

$$\text{DIFTIR} = 20,07 - 16,76$$

$$\text{DIFTIR} = 3,31\%$$

3. Porcentaje de Variación (%V)

$$\%V = \left(\frac{\text{DIFTIR}}{\text{TIR.O}} \right) \times 100$$

$$\%V = \left(\frac{3,31}{20,07} \right) \times 100$$

$$\%V = 16,51\%$$

4. Valor de Sensibilidad

$$AS = \frac{\%V}{\text{NTIR}}$$

$$AS = \frac{16,51}{16,76}$$

$$AS = 0,98$$

Análisis:

Se indica que el proyecto no es sensible, frente a un incremento en los costos del 42% es decir, que, si el costo se incrementa con este porcentaje, los cambios no afectan a la rentabilidad.

A continuación, se realiza el análisis de sensibilidad con la disminución de Ingresos:

7.5.2.6.2. Análisis de Sensibilidad Disminución de Ingresos

Tabla 147. Análisis de Sensibilidad Disminución de Ingresos

Año	Costo Original	Ingresos Originales	Disminución De Ingresos	Disminución De Ingresos					
				Flujo Neto	F.Actualización Menor	V.Actualización	F.Actualización Mayor	V.Actualizado	
0			62%	\$ -95.705,26	16,3%		17,3%		
1	\$ 732.713,67	\$ 2.666.933,66	\$ 4.320.432,53	\$ 1.653.498,87	0,057803	\$ 95.577,97	0,0546448	\$ 90.355,13	
2	\$ 1.025.455,10	\$ 2.684.217,03	\$ 4.348.431,58	\$ 1.664.214,56	0,003341	\$ 5.560,54	0,0029861	\$ 4.969,44	
3	\$ 1.035.361,15	\$ 2.702.363,43	\$ 4.377.828,75	\$ 1.675.465,33	0,000193	\$ 323,59	0,0001632	\$ 273,39	
4	\$ 1.047.782,01	\$ 2.719.115,00	\$ 4.404.966,30	\$ 1.685.851,30	0,000011	\$ 18,82	0,0000089	\$ 15,03	
5	\$ 1.055.687,23	\$ 2.737.496,34	\$ 4.434.744,07	\$ 1.697.247,73	0,000001	\$ 1,10	0,0000005	\$ 0,83	
Total						\$ 101.482,02		\$ 95.613,81	
(-) Inversión						\$ 95.705,26		\$ 95.705,26	
Van Menor						\$ 5.776,76	Van Mayor	\$ -91,45	

Elaborado por: Alisson Castro

1. Nueva Tasa Interna de Retorno

$$TIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN T_M} \right)$$

$$TIR = 16,3\% + 1 \left(\frac{5.776,76}{-(5.776,76 - 91,45)} \right)$$

$$NTIR = 17,28 \%$$

2. Diferencia de la Tasa Interna de Retorno

$$\text{TIR.O} = \text{TIR Original} = 20,07\%$$

$$\text{DIFTIR} = \text{TIR.O} - \text{NTIR}$$

$$\text{DIFTIR} = 20,07 - 17,28$$

$$\text{DIFTIR} = 2,79\%$$

3. Porcentaje de Variación (%V)

$$\%V = \left(\frac{\text{DIFTIR}}{\text{TIR.O}} \right) \times 100$$

$$\%V = \left(\frac{2,79}{20,07} \right) \times 100$$

$$\%V = 13,90\%$$

4. Valor de Sensibilidad

$$AS = \frac{\%V}{\text{NTIR}}$$

$$AS = \frac{13,90}{17,28}$$

$$AS = 0,80$$

Análisis:

Se indica que el proyecto no es sensible frente a una disminución de ingresos del 62% es decir, que, si el ingreso se disminuye con este porcentaje, los cambios si afectan a la rentabilidad.

8. CONCLUSIONES

Tomando en cuenta los resultados obtenidos de la investigación realizada a la asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG) se puede concluir que:

- ✓ La situación interna y externa de la asociación es bastante buena, ya que puede obtener la documentación para transformarse en una exportadora, dado que cumple con diferentes requisitos; sin embargo, tiene algunas debilidades, como no tener un plan de marketing, no tener un organigrama, ni manuales de funciones establecidos, no contar con la licencia de exportador, y, entre otros problemas, tener una producción y precios variables, y que, exportar tiene una cadena logística larga.
- ✓ El mercado europeo es bastante amplio, según el análisis de la demanda realizado existen diferentes países demandantes de banano, entre los principales son España, Alemania, Países Bajos, Italia, Francia, Bélgica, Suecia, Portugal, Polonia y Finlandia; obteniendo el primer año una demanda en cajas de banano de 582.551.501. Mediante el análisis de la oferta se pudo observar que los mayores ofertantes de banano son los países de latino américa como Ecuador, Colombia, Costa Rica, Panamá, Perú, Guatemala, México, Brasil, Nicaragua y Honduras, obteniendo en el primer año una oferta en cajas de banano de 319.065.005; por medio del análisis de estos datos se obtuvo una demanda insatisfecha el primer año de 263.486.495 cajas de banano.
- ✓ La asociación no tiene un plan de marketing, por lo que se tomó en cuenta la encuesta realizada a los socios, los cuales manifestaron que estarían de acuerdo con crear un nuevo Logotipo y un slogan para mejorar la imagen de la asociación, también consideran que sería bueno realizar publicidad mediante ferias nacionales e internacionales, las redes sociales y la página web, la cual ayudaría a tener un contacto más directo con el cliente.

- ✓ Mediante el Estudio técnico se identificó donde se ubicarán las oficinas y donde se sitúan actualmente las fincas y el acopio, también se determinó el tamaño del proyecto donde se obtuvo como capacidad utilizada el primer año de 179.455 cajas de banano y un porcentaje de participación en el mercado europeo de 0,068%. Mediante la Ingeniería del proyecto se establecieron los recursos y requerimientos como Tecnológicos, Personal, Insumos y Materiales necesarios para el proceso de cosecha y empaque del banano orgánico y para la logística del proceso de exportación.
- ✓ Mediante el estudio administrativo se concluyó que la asociación es una organización no financiera y sin fines de lucro y la directiva está inscrita en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y está conformada por los mismos socios, pero actualmente no tienen establecido organigrama, ni manual de funciones.
- ✓ Mediante el estudio financiero se determinó que la inversión necesaria para implementar el plan de negocio de exportación para la asociación sería de \$95.705,26, con un capital propio de \$ 47.705,26 y un capital financiero de \$48.000,00 el cual será un préstamo del Jardín Azuayo con una tasa de interés de 12,77% a 5 años plazo.
- ✓ La evaluación financiera permitió establecer un VAN de \$6.041.856,24 el cual representa un resultado positivo e indica que el proyecto puede ser aceptado, una TIR de 20,07% la cual es mayor a la tasa de interés de oportunidad y representa que el proyecto es rentable, un RB/C de \$1,80 por cada dólar invertido que significa que el proyecto producirá rentabilidad, un periodo de recuperación del capital de 2 meses, y el proyecto no es sensible al incremento de Costos del 42% y una disminución de ingresos de 62% esto quiere decir que el proyecto es sensible ante cambios en alguna de sus variables clave.

9. RECOMENDACIONES

Tomando en cuenta los resultados obtenidos de la investigación realizada a la Asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG) se puede recomendar:

- ✓ Implementar el plan de negocio de exportación y tomar en cuenta la visión, misión, objetivos estratégicos, valores y principios propuestos en la investigación.
- ✓ Mediante el análisis de mercado se pudo deducir que existen países dentro de la Unión europea con mayor demanda de banano, se recomienda basarse en esos países como principales mercados.
- ✓ Utilizar el logotipo, slogan y empaque propuesto, también considerar los medios de publicidad presentados en la investigación.
- ✓ Tomar en consideración la macro y micro localización propuesta para las oficinas, los recursos y requerimientos necesarios para realizar la exportación.
- ✓ Cumplir con los requisitos legales, para lograr exportar al mercado europeo sin problema alguno.
- ✓ Tomar en cuenta el organigrama y los manuales de funciones ya que ayudan a tener un orden dentro de la organización de la asociación, y de esta forma tener conocimiento del puesto que ocupa y que responsabilidades tiene a su cargo.

10. BIBLIOGRAFÍA

Agrocalidad. (s/f). *Agrocalidad*. Obtenido de <https://www.agrocalidad.gob.ec/ecuador-sede-del-global-g-a-p-tour/>

Alianza Cacao Perú. (2018). *Manual de Buenas Prácticas de Cosecha y Poscosecha de Banano*. Obtenido de

https://issuu.com/comunicacionesalianzacacaoperu/docs/manual_poscosecha_banano

Andia Valencia, W. (2011). La demanda insatisfecha en los proyectos. *Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial*, 68.

Andrade Rodríguez, L., & Meza Lino, A. (2017). Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano. *Espacios*.

Asociación de producción agrícola 16 de agosto ASOPROADAG. (2017). *Estatuto*. Machala.

Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos*. México: Mc Graw Hill.

Balladares, V., & Jaqueline, A. (2018). *Comercialización de banano orgánico en el contexto del tratado de libre comercio con la unión europea*. Obtenido de

<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12333/1/TTUACE-2018-CI-DE00058.pdf>

Banco Central del Ecuador. (s.f.). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/comercio-exterior>

Barredo Ochoa, C. (2001). *Conversión a banano orgánico: Una alternativa para la recuperación financiera de las bananeras*. Guayaquil, Guayas, Ecuador: Escuela superior politécnica del litoral.

- Bóveda, J. E., Oviedo, A., & Luba Yakusik, A. (2015). *Guía Práctica para la Elaboración de un Plan de Negocio*. Paraguay: Agencia de Cooperación.
- C.E.E.I GALICIA, S.A. (2010). *Como convertir una mi empresa en exportadora*. Santiago de Compostela, España: BIC GALICIA.
- Cabrera Armijos, J. C. (2020). *Cronología de la documentación necesaria para la exportación de contenedores refrigerados de Banano*. Machala, El Oro, Ecuador: UTMACH.
- CAMAE. (2019). *CAMAE*. Obtenido de <http://www.camae.org/comercio-exterior/los-documentos-de-transporte-maritimo-usados-para-exportar-o-importar-carga/>
- Carmona Isaza, A. (2008). *La carta de crédito*. Medellín: Universidad EAFIT.
- Castro Macedo, R. (2013). *Consolidación de carga*. Obtenido de http://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/517/Consolidacion_carga_2013_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Castro, I. (18 de Marzo de 2021). Asociación de producción agrícola 16 de agosto. (A. Castro, Entrevistador)
- Centro de Apoyo al Sector Empresarial CEASE. (2011). *Elaboración de Plan de Negocio para MYPE*. Obtenido de <http://www.fondoitaloperuano.org/wp-content/uploads/2012/01/Elaboraci%C3%B3n-plan-de-negocio-para-MYPE.pdf>
- Centro de Comercio Internacional. (s/f). *Centro de Comercio Internacional*. Obtenido de <https://www.intracen.org/guia-del-cafe/logistica-y-seguros/Tarifas-de-manipulacion-en-el-terminal/>

- CFN. (2016). *Banano Y Plátanos*. m <https://www.cfn.fin.ec/wpcontent/uploads/2017/09/Ficha-Sectorial-Banano.pdf>.
- Cohen, E., & Martínez, R. (2002). *Manual de formulación, evaluación y monitoreo de proyectos sociales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Comisión Europea. (2021). *Comisión Europea*. Obtenido de https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/facts-and-figures/markets/overviews/market-observatories/fruit-and-vegetables/bananas-statistics_es
- Comité Costarricense De Logística - "CCL". (2003). Comité Costarricense De Logística - "CCL". Costa Rica.
- Comité Municipal de Seguridad Alimentaria de La Paz y Fundación Alternativas. (2016). *Centros de Acopio*.
- Comunidad Andina. (2013). Manual sobre Control de Contenedores. *Contenedor*. Lima, Perú.
- Coordinadora Ecuatoriana de Comercio Justo. (s/f). *Coordinadora Ecuatoriana de Comercio Justo*. Obtenido de <https://cecjecuador.org.ec/que-es-fairtrade/>
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá: ECOE.
- Del Cioppo Morstadt, F. J. (2016). Research Gate. *Ecuador: Exportación de banano (MUSA SP.) Estudio sectorial del banano ecuatoriano de exportación*. Ecuador: Universidad Agraria del Ecuador (UAE). Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/309395087_ECUADOR_EXPORTACION_DE_BANANO_Musa_sp_ESTUDIO_SECTORIAL_DEL_BANANO_ECUATORIANO_DE_EXPORTACION

- Del Salto Milán, J. A. (2012). *Plan de negocios para la producción y comercialización de banano desde Ecuador a Irán*. Zamorano, Honduras: Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano, Honduras.
- Departamento nacional de planeación. (2013). *Manual de Soporte Conceptual. Metodología general para la formulación y evaluación de proyectos*. República de Colombia.
- Díaz Bravo, L., Torruco García, U., Martínez Hernández, M., & Varela Ruiz, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *ELSEVIER*.
- EcuRed. (s/f). Obtenido de [https://www.ecured.cu/Puerto_Bol%C3%ADvar_\(Ecuador\)](https://www.ecured.cu/Puerto_Bol%C3%ADvar_(Ecuador))
- Fagiani, M. J., & Tapia, A. C. (2007). *El cultivo de banano "Prácticas d emanejo"*: Obtenido de https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-banano-_manejo_.pdf
- Fairlie Reinoso, A. (2008). *Programa Comercio y Pobreza en Latinoamérica*. Perú: COPLA.
- Fleitman, J. (2000). *Negocios Exitosos: : cómo empezar, administrar y operar eficientemente un negocio* . México: Mc. Graw Hill.
- Fruit Logistica. (2021). *Fruit Logistica*. Obtenido de <https://www.fruitlogistica.com/es/a-primera-vista/european-statistics-handbook/>
- García Fernando, M., Ibañez, J., & Alvira, F. (1993). *El análisis de la realidad Total. Métodos y técnicas de la investigación*. Madrid: Alianza Universidad Textos.
- Gómez Bastar, S. (2012). *Metodología de la investigación* (1 ed.). México, México: Red Tercer Milenio.

- Haón Peñaherrera, D. N. (2018). *Plan de negocio para la exportación de banano a través de la asociación ASODHAON ubicada en el cantón Valencia de la provincia de los Ríos*. Guayaquil, Guayas, Ecuador: Universidad De Especialidades Espíritu Santo.
- Importaciones Ecuador. (2021). *Importaciones Ecuador*. Obtenido de <https://www.importacionesecuador.com.ec/merceologia/codigos-tnan-subpartidas-arancelarias/>
- INEGI. (2011). SCNM : Sistema de Cuentas Nacionales de México. Metodología. México: INEGI.
- Jahoda, M., Selltiz, C., & otros. (1970). *Métodos de investigación en las relaciones sociales*. Madrid: RIALP. Obtenido de <https://nodo.ugto.mx/wp-content/uploads/2016/05/Tipos-de-estudio-y-m%C3%A9todos-de-investigaci%C3%B3n.pdf>
- Kiwa. (s/f). *Kiwa*. Obtenido de <https://www.kiwa.com/lat/es/productos/certificacion-organica-ecuador/>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos del Marketing*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Dirección de Marketing*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- L. Ayala, M. M. (2016). COMPOSICIÓN QUÍMICA DEL RAQUIS DE RACIMOS DE PLÁTANO (*Musa paradisiaca*) Y ACEPTABILIDAD COMO ALIMENTO PARA CERDOS EN CEBA. *Revista Computadorizada de Producción Porcina*, 79.
- La Rosa Duarte, C. P., & Camaiora Castañeda, G. P. (2016). *Exportación de banano orgánico a Canadá*. Lima, Perú: Universidad de Lima.

Manual estándar de servicio al cliente. (s/f). *Manual estándar de servicio al cliente*. Obtenido de <https://www.gob.ec/regulaciones/manual-estandar-servicio-al-cliente>

Ministerio de agricultura y ganadería . (s/f). *Ministerio de agricultura y ganadería* . Obtenido de <https://www.gob.ec/mag>

Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. (s.f). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de <http://www.exteriores.gob.es/representacionespermanentes/espanaue/es/quees2/paginas/default.aspx>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2010). *Manual para la elaboración de Planes de Negocios*. Bogotá, Colombia: Ventures.

Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca. (2019). *Protocolo técnico logístico y de seguridad para la exportación de banano*. Obtenido de http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/PTLS-Banano_2019_compressed.pdf

Mondragon Puerto, D. (2017). *Formulación y Evaluación de proyectos*. Bogotá: Fundación Universitaria del Área Andina.

Moreno Fernández, J. (2002). *Las finanzas en la empresa*. México: CECSA.

Núñez Moncada, S. K. (2011). El Derecho de Asociación. *La revista de Derecho*, 57.

Pelekais, C. d. (2000). *Métodos cuantitativos y cualitativos: diferencias y tendencias*. Venezuela: Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales.

PROECUADOR. (s.f.). Guía del exportador. *PRO ECUADOR*, 7-8.

- Quecedo Lecanda, R., & Castaño Garrido, C. (2002). Metodo Cualitativo. *Revista Psicodidáctica*, 7.
- Sapag Chain, N. (2011). *Proyectos de inversión. Formulación y evaluación*. Chile: Pearson educación.
- Servicio de rentas internas del ecuador. (s/f). *Servicio de rentas internas del ecuador*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/que-es-el-sri>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (s/f). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://www.gob.ec/senae>
- Shipping & Solution. (s/f). *Guía práctica en la operativa de comercio internacional*. Obtenido de https://jcvshipping.com/wp-content/uploads/2019/10/jcv-guia-incoterms-2020__7oct2019.pdf
- Superintendencia de Economía Popular y solidaria. (s/f). Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/interna?-que-es-la-seps->
- Superintendencia del control del mercado. (2019). *Ley Orgánica de Comercialización y Abastecimiento*. Ecuador.
- Universidad San Jorge grupo Sanvalero. (s/f). *Universidad San Jorge grupo Sanvalero*. Obtenido de <https://www.usj.es/sites/default/files/tarjetas/aprendizaje/EsquemaPartesIntegranPlanNegocio.pdf>
- Valverde González, Z. M. (Octubre de 2009). *Guia de Ideas y Plan de Negocio*. Lima, Perú: Ministerio de Educación.

- Vargas Balladares, A. J. (2018). *Comercializaci[on del banano orgánico en el contexto del tratado de libre comercio con la Unión Europea*. Machala, El Oro, Ecuador: UTMACH.
- Vásquez Orozco, R. (S.f.). El impacto del comercio del Banano en el desarrollo del Ecuador. *Comerbanano*, 167. Obtenido de <https://afese.com/img/revistas/revista53/comerbanano.pdf>
- Villacres Rojas, C., & Fierro, I. (2014). Diagnóstico de la cadena logística de exportación del banano ecuatoriano hacia estados unidos de américa. *Saber, Ciencia y Libertad*, 81.
- Viñan Villagrán, J., Puente Riofrio, M., Ávalos Reyes, J., & Córdova Prócel, J. (2018). *Proyectos de inversión: un enfoque práctico*. Riobamba: ESPOCH.
- Viteri Espinoza, P. M. (2017). *Plan de negocio de la empresa VIESFRUT S.A. dirigida al proceso de exportación de banano a Rotterdam – Holanda*. Samborondón, Ecuador: UNIVERSIDAD ESPRITU SANTO.
- Vives Proyecto. (2007-2013). *Exportación e importación en la empresa*. Unión Europea: Fondo Social Europeo dentro del Programa Operativo Lucha contra la Discriminación.
- Weinberger Villarán, K. (2009). *Plan de Negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Perú: Nathan Associates Inc.

11. ANEXOS

Anexo 1: *Formato de Entrevista dirigida al Gerente y Presidente de la Asociación de producción agrícola 16 de agosto.*



Soy estudiante del Décimo ciclo de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, estoy realizando la presente entrevista con el objetivo de obtener datos que aporten al desarrollo del proyecto de tesis: Plan de Negocio para la Exportación de Banano Orgánico de la Asociación de Producción Agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG) del Cantón Balao, Provincia del Guayas, al Mercado Europeo.

Nombre del entrevistado: Iván Alfredo Castro Benites

Profesión o cargo: Gerente

Lugar y fecha: Machala, 11/06/2021

1. **Describa una breve trayectoria de la Asociación de producción agrícola 16 de agosto.**
2. **¿Qué tipo de actividad realiza la asociación?**
3. **¿Cuántas hectáreas de terreno posee para la producción la asociación?**
4. **¿Cuánto banano se cosecha aproximadamente por hectárea?**
5. **¿La comercialización del banano orgánico de la asociación es directa o indirecta?**
6. **¿Cómo ve proyectada la asociación en un futuro?**
7. **¿Qué fortalezas tiene la asociación?**
8. **¿Qué debilidades tiene la asociación?**

9. ¿Qué oportunidades tiene la asociación?
10. ¿Qué amenazas tiene la asociación?
11. ¿Según su criterio considera que es mejor la venta del banano orgánico a nivel nacional o internacional? ¿Por qué?
12. ¿Actualmente a quién venden su fruta?
13. ¿La comercializadora les compra toda su fruta o solo una parte?
14. ¿En qué precio le paga la comercializadora la caja de banano orgánico?
15. ¿Cuál es el precio justo que debería ser pagada la caja de fruta por su exportación?
16. ¿Cuántas cajas procesa semanalmente la asociación?
17. ¿Por cuánto tiempo tiene el contrato?
18. ¿Qué peso tiene cada caja de fruta?
19. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de vender a una comercializadora?
20. ¿Considera que la asociación cuenta con la capacidad de producción necesaria para satisfacer el mercado europeo?
21. ¿En caso la demanda de banano crezca, cuenta con los proveedores necesarios para cubrir el mercado?
22. ¿En qué meses del año aumenta o disminuye la producción de banano?

MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBR	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
AUMENTA												

INTERMEDIO												
DISMINUYE												

23. **¿Cuenta con un plan logístico para la exportación de su fruta?**
24. **¿Cuenta con socios estratégicos en el mercado europeo?**
25. **¿Qué hace con el excedente de fruta?**
26. **¿Cuánto gasta semanalmente la asociación aproximadamente por la producción y comercialización del banano orgánico?**
27. **¿Cuánto gana semanalmente la asociación por la producción y comercialización del banano orgánico?**
28. **¿Cuáles son sus principales competidores?**
29. **¿Es rentable la venta del banano orgánico?**
30. **¿Qué características son exigidas en el banano orgánico para su compra?**
31. **¿Existe fluctuación de la demanda de banano orgánico por temporadas?**
32. **La fluctuación de la demanda de banano orgánico por temporadas ¿Qué consecuencias trae a la asociación?**
33. **¿La asociación a qué mercados ha comercializado su fruta?**
34. **¿Con que certificaciones cuenta la asociación?**
35. **¿Según usted las certificaciones que tiene su producto representan una fortaleza para la asociación?**

36. **¿Cuáles son las limitaciones que tiene la asociación para no realizar el proceso de exportación directa de su fruta?**
37. **¿La asociación realiza una planificación para el desarrollo de sus actividades a corto, mediano y largo plazo?**
38. **¿La asociación tiene planteada una misión, visión, objetivos y valores?**
39. **¿La asociación cuenta con una estructura organizacional definidas las funciones y responsabilidades de cada cargo?**
40. **¿La asociación cuenta con manuales administrativos?**
41. **¿Según qué criterio fijan los cargos y funciones en la asociación?**
42. **¿Cuenta con normas de seguridad internas?**
43. **¿Quién toma las decisiones en la asociación?**
44. **¿Cómo se manejan los recursos de la asociación?**
45. **¿La asociación cuenta con sistemas de gestión de calidad?**
46. **¿Cuáles son sus principales proveedores?**
47. **¿Tiene establecido, cuáles son los principales segmentos de mercado de la asociación?**
48. **¿La asociación realiza repasos periódicos para conocer su situación financiera?**
49. **¿La asociación toma en cuenta información financiera y estadística para la toma de decisiones?**
50. **¿La asociación cuánto gasta por la producción y comercialización del banano?**
51. **¿La asociación cuánto gana por la producción y comercialización del banano?**
52. **¿Qué estrategias de mercadeo utiliza la asociación para comercializar su producto a nivel nacional e internacional?**

Anexo 2: Formato de Entrevista a exportadora directa de banano orgánico al mercado europeo.



Soy estudiante del Décimo ciclo de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, estoy realizando la presente entrevista con el objetivo de obtener datos que aporten al desarrollo del proyecto de tesis: Plan de Negocio para la Exportación de Banano Orgánico de la Asociación de Producción Agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG) del Cantón Balao, Provincia del Guayas, al Mercado Europeo.

Nombre del entrevistado:

Profesión o cargo:

Lugar y fecha:

1. **¿Cuáles son los principales requisitos que tiene que tener una empresa para poder exportar en el exterior?**
2. **¿Qué estándares tiene que cumplir el banano orgánico para que sea aceptado en el mercado europeo?**
3. **Describa la cadena logística del banano orgánico desde el lugar de producción hasta el cliente final.**
4. **¿Qué costo tiene aproximadamente exportar hacia la unión europea?**
5. **¿A qué segmento distribuye el banano orgánico con mayor frecuencia su empresa?**
6. **¿La caja de banano orgánico entre qué precios oscila?**
7. **¿Qué peso tiene una caja de banano orgánico?**
8. **¿Cuál es el volumen de cajas que suele exportar hacia la unión europea?**

9. **¿Cuál banano es más demandado el banano orgánico o el convencional?**
10. **¿Qué mercados son los que tienen mayor demanda de banano orgánico?**
11. **¿Considera que las certificaciones son un factor clave para obtener compradores en el exterior?**
12. **¿Cuáles son las certificaciones más importantes?**
13. **¿Utilizan Normas ISO?**
14. **¿Según usted porque los clientes prefieren el banano ecuatoriano al contrario que el de los competidores?**
15. **¿Según usted cuales son los países que más exportan banano orgánico aparte de Ecuador?**
16. **¿Qué tipo de publicidad utilizan?**
17. **Aproximadamente ¿Cuanta es la ganancia de una exportadora semanalmente?**

Anexo 3: *Formato de Encuesta a los socios de la asociación de producción agrícola 16 de agosto.*



Soy estudiante del Décimo ciclo de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, estoy realizando la presente entrevista con el objetivo de obtener datos que aporten al desarrollo del proyecto de tesis: Plan de Negocio para la Exportación de Banano Orgánico de la Asociación de Producción Agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG) del Cantón Balao, Provincia del Guayas, al Mercado Europeo.

11. ¿Cuánto tiempo lleva en la producción y cosecha de banano orgánico?

12. ¿Cuánto tiempo lleva como socio en la asociación?

13. ¿Según usted la asociación ha crecido en el tiempo que usted lleva de socio?

Si () No ()

Si su respuesta es NO

¿Por qué? _____

14. ¿Es rentable producir y comercializar banano?

Si () No ()

Si su respuesta es NO

¿Por qué? _____

15. ¿Le gusta su Logotipo de la asociación?

Si () No ()

Si su respuesta es NO

¿Por qué? _____

16. ¿Desearía la creación de un slogan?

Si () No ()

Si su respuesta es NO

¿Por qué? _____

17. ¿Considera que es importante realizar publicidad para dar a conocer su producto?

Muy de acuerdo () De acuerdo () Desacuerdo ()

18. ¿De qué forma le gustaría dar a conocer la marca de la asociación?

Redes Sociales () Radio () Televisión () Ferias Nacionales e internacionales ()

Revistas () Página Web () Interacción directa con los clientes extranjeros ()

19. ¿Tiene usted conocimiento sobre un plan de negocio para la exportación?

Si () No ()

20. ¿Según su criterio sería un aporte al crecimiento de la asociación aplicar un plan de negocio para la exportación?

Si () No ()

Si su respuesta es NO

¿Por qué? _____

Anexo 4: Entrevistas realizadas



Entrevista dirigida al Gerente de la Asociación de producción agrícola 16 de agosto.

Soy estudiante del Décimo ciclo de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, estoy realizando la presente entrevista con el objetivo de obtener datos que aporten al desarrollo del proyecto de tesis: Plan de Negocio para la Exportación de Banano Orgánico de la Asociación de Producción Agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG) del Cantón Balao, Provincia del Guayas, al Mercado Europeo.

Nombre del entrevistado: Iván Alfredo Castro Benites

Profesión o cargo: Gerente

Lugar y fecha: Machala, 11/06/2021

1. Describa una breve trayectoria de la Asociación de producción agrícola 16 de agosto.

Comenzamos desde que nos separamos de la otra asociación en agosto del 2017 y nos escribimos a la SEPS el 18 diciembre del 2017, ese es el día que se constituyó legalmente la asociación, desde ese momento hemos crecido paulatinamente y hemos aprobado las certificaciones como la orgánica (Kiwa), Global Gap y Fairtrade y por el momento se están realizando cajas y se exportan indirectamente 2 contenedores y medio semanalmente.

2. ¿Qué tipo de actividad realiza la asociación?

Se produce y comercializa banano orgánico.

3. ¿Cuántas hectáreas de terreno posee para la producción la asociación?

90 hectáreas totales tiene la asociación

4. ¿Cuánto banano se cosecha aproximadamente por hectárea?

De 30 a 40 cajas por hectáreas es variable

5. ¿La comercialización del banano orgánico de la asociación es directa o indirecta?

Indirecta ya que no somos exportadora.

6. ¿Cómo ve proyectada la asociación en un futuro?

Que la asociación se convierta en una exportadora directa de su producto y sea reconocida nacionalmente e internacionalmente.

7. ¿Qué fortalezas tiene la asociación?

- Calidad de la fruta
- Certificaciones
- Infraestructura adecuada para el proceso
- La colaboración de parte de todos los socios
- Se tiene cerca el puerto
- Comprador fijo
- Pagan precios altos por caja

8. ¿Qué debilidades tiene la asociación?

- No tener una exportadora
- No tener un precio de Venta Fijo
- No se tiene un acopio, ni oficinas propias
- No siempre se vende toda la fruta por falta de cupos

9. ¿Qué oportunidades tiene la asociación?

- Tenemos financiamiento en cualquier institución bancaria
- Se pueden realizar cajas para cualquier empresa exportadora por confiabilidad, calidad y por tener certificaciones.

10. ¿Qué amenazas tiene la asociación?

- Competidores
- Los precios Oscilan
- La demanda Oscila
- La producción oscila a causa del Clima

11. ¿Según su criterio considera que es mejor la venta del banano orgánico a nivel nacional o internacional? ¿Por qué?

Internacional porque pagan más la caja de banano y se tiene un acercamiento directo a la demanda.

12. ¿Actualmente a quién venden su fruta?

IREN ECUADOR S.A.

13. ¿La comercializadora les compra toda su fruta o solo una parte?

Compran toda la fruta cuando hay cupo

14. ¿En qué precio le paga la comercializadora la caja de banano orgánico?

Caja FAIRTRADE \$9,30 más \$1 de premio y la caja regular \$8,00

15. ¿Cuál es el precio justo que debería ser pagada la caja de fruta por su exportación?

\$14,00

16. ¿Cuántas cajas procesa semanalmente la asociación?

2500 cajas

17. ¿Por cuánto tiempo tiene el contrato?

Las 52 semanas del año

18. ¿Qué peso tiene cada caja de fruta?

41 libras

19. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de vender a una comercializadora?

Ventajas

De poder vender la fruta a un buen precio a pesar que no se exporta directamente

Desventaja

No pagan el mismo precio que se ganaría por vender directamente

20. ¿Considera que la asociación cuenta con la capacidad de producción necesaria para satisfacer el mercado europeo?

Si

21. ¿En caso la demanda de banano crezca, cuenta con los proveedores necesarios para cubrir el mercado?

Si

22. ¿En qué meses del año aumenta o disminuye la producción de banano?

MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBR	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
AUMENTA	X	X	X	X								X
INTERMEDIO									X	X	X	
DISMINUYE					X	X	X	X				

23. ¿Cuenta con un plan logístico para la exportación de su fruta?

Por el momento no

24. ¿Cuenta con socios estratégicos en el mercado europeo?

Si

25. ¿Qué hace con el excedente de fruta?

Vendemos como puré a la empresa DIANA-FOOD ECUADOR S.A. a \$0,11 centavos el Kg.

26. ¿Cuánto gasta semanalmente la asociación aproximadamente por la producción y comercialización del banano orgánico?

Gasta \$1,5 por caja

27. ¿Cuánto gana semanalmente la asociación por la producción y comercialización del banano orgánico?

Gana \$0,20 por caja

28. ¿Cuáles son sus principales competidores?

En calidad de fruta somos una de las Asociaciones que no tiene competencia, pero si existen otras Asociaciones que realizan la misma actividad económica y que exportan directamente.

29. ¿Es rentable la venta del banano orgánico?

Si

30. ¿Qué características son exigidas en el banano orgánico para su compra?

La principal característica requerida es que la fruta sea de calidad sin ningún tipo de plaga, ni rasguño, que la fruta se coseche en estado verde y en la media y grosor que indique el comprador y que su proceso de empaque sea bien realizado.

31. ¿Existe fluctuación de la demanda de banano orgánico por temporadas?

Si

32. La fluctuación de la demanda de banano orgánico por temporadas ¿Qué consecuencias trae a la asociación?

Que no pueden vender toda la fruta porque la demanda baja y es perdida para la asociación.

33. ¿La asociación a qué mercados ha comercializado su fruta?

Italia, Alemania, Francia, Chile, Argentina, Estados Unidos.

34. ¿Con que certificaciones cuenta la asociación?

- FAIRTRADE
- ORGANICA KIWA
- GLOBAL GAD

35. ¿Según usted las certificaciones que tiene su producto representan una fortaleza para la asociación?

Sí, porque demuestran que el producto es netamente orgánico y de calidad.

36. ¿Cuáles son las limitaciones que tiene la asociación para no realizar el proceso de exportación directa de su fruta?

Se cuenta con los requerimientos para la exportación, pero hace falta obtener la Licencia de Exportador, y dinero porque es una inversión bastante grande convertirse en exportadores.

37. ¿La asociación realiza una planificación para el desarrollo de sus actividades a corto, mediano y largo plazo?

Se planifica semanalmente para el desarrollo de las actividades de producción y comercialización.

38. ¿La asociación tiene planteada una misión, visión, objetivos y valores?

No

39. ¿La asociación cuenta con una estructura organizacional definidas las funciones y responsabilidades de cada cargo?

No, solo cuenta con la directiva

40. ¿La asociación cuenta con manuales administrativos?

No

41. ¿Según qué criterio fijan los cargos y funciones en la asociación?

Por experiencia en el cargo.

42. ¿Cuenta con normas de seguridad internas?

Cuenta con normas de seguridad desde la producción hasta la distribución.

43. ¿Quién toma las decisiones en la asociación?

Las decisiones se toman en una asamblea general donde participan todos los socios.

44. ¿Cómo se manejan los recursos de la asociación?

Según el número de cajas se distribuyen los recursos materiales.

45. ¿La asociación cuenta con sistemas de gestión de calidad?

Si, se utilizan evaluadores de la fruta que se encargan de observar directamente el proceso de empaque de forma semanal, y semestralmente se realizan revisiones mediante análisis químicos para comprobar si la fruta es orgánica.

46. ¿Cuáles son sus principales proveedores?

- Los socios y cuando hay disponibilidad de cupo otros pequeños productores proveen el banano orgánico.
- La empresa IREN ECUADOR S.A. se encarga de proveer los recursos para el proceso de exportación.
- Para los procesos de producción Agripac y Fertisa EC.

47. ¿Tiene establecido, cuáles son los principales segmentos de mercado de la asociación?

No, pero la comercializadora que vende la fruta de la asociación su principal segmento son los supermercados.

48. ¿La asociación realiza repastos periódicos para conocer su situación financiera?

Mensualmente se convoca a la contadora para que todos los socios tengan conocimiento de la situación financiera de la asociación.

49. ¿La asociación toma en cuenta información financiera y estadística para la toma de decisiones?

Sí, es muy importante

50. ¿La asociación cuánto gasta por la producción y comercialización del banano?

La asociación gasta \$1,50 por caja semanalmente es un aproximado de \$3.750,00

51. ¿La asociación cuánto gana por la producción y comercialización del banano?

La asociación gana aproximadamente \$0,20 por caja semanalmente es un aproximado de \$500,00

52. ¿Qué estrategias de mercadeo utiliza la asociación para comercializar su producto a nivel nacional e internacional?

Se realiza mediante página web.



Entrevista dirigida al Gerente de la Empresa exportadora IREN S.A.

Nombre del entrevistado: Ing. Diego Gómez

Profesión o cargo: Gerente

Lugar y fecha: Puerto Bolívar, 14/06/2021

Nombre del entrevistado: Ing. Diego Gómez

Profesión o cargo: Gerente

Lugar y fecha: Puerto Bolívar, 14/06/2021

1. ¿Cuáles son los principales requisitos que tiene que tener una empresa para poder exportar en el exterior?

Para poder exportar en el exterior primeramente tenemos que tener contrato con el cliente, sin el contrato no hay como exportar, se tiene que tener también una garantía de las cajas que se van a exportar bajo el precio oficial, por ejemplo si se exportan unas 3 mil cajas semanalmente y el precio oficial es \$6,25 en total se tiene que tener escrita una garantía mínima de \$18.750,00 en el MAGAP, también se tiene que tener un registro de marca esta puede ser nacional o internacional, las marcas registradas nacionalmente tienen que estar escritas por el Instituto nacional de propiedad Intelectual, luego de tener los requisitos enunciados se tiene que tener las oficinas estas pueden ser propias o bajo contrato de arriendo y armar una carpeta con todas la información al MAGAP para que del permiso de exportación, con estos requisitos ya se puede comenzar a exportar pero el principal requisito es tener cliente.

2. ¿Qué estándares tiene que cumplir el banano orgánico para que sea aceptado en el mercado europeo?

Existen muchos estándares que tiene que cumplir el banano orgánico para que sea aceptado en el mercado europeo pero el principal es la Calidad, ya que la Calidad es la que manda en el mercado, si se exporta una fruta de mala calidad van a existir reclamos y directamente se tacha la imagen de la exportadora. También hay que estar bajo las exigencias del cliente ya que ellos eligen el tamaño, el grosor, que en el empaque vayan con banda, sin banda, todos depende de las especificaciones.

3. Describa la cadena logística del banano orgánico desde el lugar de producción hasta el cliente final.

La cadena logística es bastante larga pero en resumida primero está el cultivo, luego la asociación, la exportación de ahí viene la negociación entre la asociación a exportadora, siguiente la negociación entre exportadora y cliente que es en el exterior, esa es la figura del negocio, la cadena logística comienza desde el proceso, empaque, transporte, muelle, de ahí se suben las cajas a los contenedores para ser pasadas al barco y cuando llega a destino, se descarga las cajas y se procede a distribuir a cliente, del cliente pasa a madurador y de ahí pasa al cliente final que es el supermercado.

4. ¿Qué costo tiene aproximadamente exportar hacia la unión europea?

No se tiene un dato exacto, pero dentro de costos está el material, sueldos, sistemas, todos los que se gasta y se invierte en la empresa está dentro de los costos.

5. ¿A qué segmento distribuye el banano orgánico con mayor frecuencia su empresa?

El segmento al cual distribuye el banano orgánico es a los supermercados.

6. ¿La caja de banano orgánico entre qué precios oscila?

Nacionalmente el precio de la caja es según el tipo de caja que se haga la caja FAIRTRADE cuesta \$10,30 y tiene \$1 incluido como bonificación para el productor o para la asociación para proyectos sociales, la caja regular esta entre los \$8, cuando hay caja con bandas \$8,50 según la inversión y el tipo de trabajo o especificación que pida el cliente cambia el precio, pero oficialmente el precio de la caja en Ecuador es de \$6,25.

7. ¿Qué peso tiene una caja de banano orgánico?

Tiene muchos pesos, pero por lo general como exportadores se exporta la de 41 Libras (22XU), pero también hay cajas de 3kg de 13 kg según el cliente pida.

8. ¿Cuál es el volumen de cajas que suele exportar hacia la unión europea?

El volumen de caja que se exporta semanalmente depende bastante del contrato IREN está exportando entre 10.000 cajas a 12.000 cajas semanalmente según la temporada, la producción y según el contrato, siempre varia en base a la demanda no hay un volumen fijo.

9. ¿Cuál banano es más demandado el banano orgánico o el convencional?

El banano orgánico es el más demandado ya que es saludable, porque por lo general el convencional tiene muchos químicos y esto a veces provoca alergias o enfermedades, por tal razón países como Europa opta por consumir banano orgánico.

10. ¿Qué mercados son los que tienen mayor demanda de banano orgánico?

Los mercados con mayor demanda de banano orgánico es el mercado Europeo, los países más demandantes son Italia, Bélgica, Noruega, Francia, Alemania, Países Bajos, también se ha exportado a Estados Unidos y China pero son cantidades pequeñas.

11. ¿Considera que las certificaciones son un factor clave para obtener compradores en el exterior?

Las certificaciones son muy importantes ya que ahora el mercado quiere resguardarse no solamente comprando fruta con un certificado, si no que actualmente están exigiendo más certificaciones porque al ser una asociación certificada se está demostrando que se vende un producto de calidad, un producto terminado, certificado y avalado por una institución indica que es un banano de confianza y que se puede consumir, muchas empresas exportadora y asociaciones adquieren las certificaciones para conseguir clientes, otras lo hacen por obligación porque el cliente lo exige, y otras porque quieren que su empresa sea reconocida.

12. ¿Cuáles son las certificaciones más importantes?

Las certificaciones más importantes son la FAIRTRADE, la orgánica KIWA la BASC, FISMA. RAINFOREST ALLIANCE, GLOBAL GAP (Esta es la principal certificación que tiene que tener una asociación para exportar a Europa).

13. ¿Utilizan Normas ISO?

No, nosotros directamente no, pero si nuestros proveedores.

14. ¿Según usted porque los clientes prefieren el banano ecuatoriano al contrario que el de los competidores?

Los clientes prefieren el banano ecuatoriano por su aroma, sabor y contextura, nuestro banano es más dulce que el de los otros países.

15. ¿Según usted cuales son los países que más exportan banano orgánico aparte de Ecuador?

Costa rica, Perú, República dominicana

16. ¿Qué tipo de publicidad utilizan?

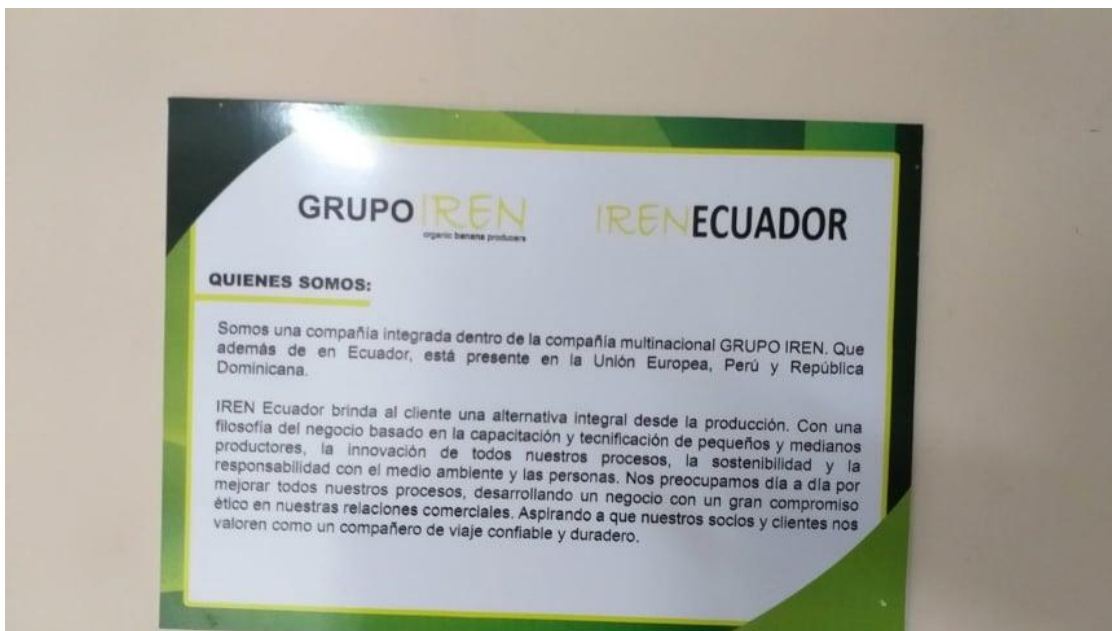
Contamos con una página de grupo que es la matriz y es la que nos promociona internacionalmente ya que incluyen toda la información de la empresa y sus certificaciones, esta página es muy importante ya que ayuda también a tener un contacto directo con los clientes.

17. Aproximadamente ¿Cuanta es la ganancia de una exportadora semanalmente?

La ganancia por caja es de \$0,05 a \$0,10 semanalmente.

Anexo 5: Fotos mientras se realizan las entrevistas y las encuestas

Entrevista al Gerente de la exportadora IREN ECUADOR S.A.





**Entrevista al Gerente de la Asociación de producción agrícola 16 de agosto
(ASOPROADAG)**



**Encuesta a los socios de la Asociación de producción agrícola 16 de agosto
(ASOPROADAG)**





Anexo 6. Formato de encuesta a los socios



Encuesta a los socios de la asociación de producción agrícola 16 de agosto.

Soy estudiante del Décimo ciclo de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, estoy realizando la presente entrevista con el objetivo de obtener datos que aporten al desarrollo del proyecto de tesis: Plan de Negocio para la Exportación de Banano Orgánico de la Asociación de Producción Agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG) del Cantón Balao, Provincia del Guayas, al Mercado Europeo.

1. **¿Cuánto tiempo lleva en la producción y cosecha de banano orgánico?**

Aproximadamente 20 años

2. **¿Cuánto tiempo lleva como socio en la asociación?**

Loyalmente 3 años desde el 2017, como asociados 4 años.

3. **¿Según usted la asociación ha crecido en el tiempo que usted lleva de socio?**

Si (x) No ()

Si su respuesta es NO

¿Por qué?

Se han incrementado los cajas, la producción y sobre todo ha aumentado la ganancia mediante el alza de precios.

4. **¿Es rentable producir y comercializar banano?**

Si (x) No ()

Si su respuesta es NO

¿Por qué?

Vender sobre todo banano orgánico es rentable, porque por ser natural y sin químicos en el exterior pagan más

5. **¿Le gusta su Logotipo de la asociación?**

Si () No (x)

Si su respuesta es NO

¿Por qué?

Se podría actualizar el logotipo, pero que tenga el mismo significado.

6. ¿Desearía la creación de un slogan?

Si (X) No ()

Si su respuesta es NO

¿Por qué?

Mejoraría la imagen de la asociación y daría un mensaje más claro de lo que se exporta.

7. ¿Considera usted que es importante realizar publicidad para dar a conocer su producto?

Muy de acuerdo (X) De acuerdo () Desacuerdo ()

8. ¿De qué forma le gustaría dar a conocer la marca de la asociación?

Redes Sociales (X) Radio () Televisión () Ferias Nacionales e internacionales (X)

Revistas (X) Página Web (X) Interacción directa con los clientes extranjeros ()

9. ¿Tiene usted conocimiento sobre un plan de negocio para la exportación?

Si () No (X)

10. ¿Según su criterio sería un aporte al crecimiento de la asociación aplicar un plan de negocio para la exportación?

Si (X) No ()

Si su respuesta es NO

¿Por qué?

De esta forma la asociación crecería aún más y se podría tener más ganancia y sobre todo se haría conocer a nivel nacional e internacional.

Anexo 7: *Observación directa del proceso de cosecha y empaque del banano orgánico*









FINCA TRES MARIAS

PRODUCTOR: IVAN CASTRO BENITEZ - AREA: 2,74 HAS.
CULTIVO: BANANO ORGANICO - VARIEDAD: CAVENDISH
SITIO: LIBERTAD (BALAO)

ATENCIÓN

NORMAS DE HIGIENE A SEGUIR Y EQUIPOS DE PROTECCIÓN A USAR EN ÁREA DE PROCESO O FINCA PARA TODO PERSONAL SUBCONTRATADO O VISITA

- REGISTRAR SU ENTRADA Y MOTIVO DE VISITA
- TODO VISITANTE DEBE IR ACOMPAÑADO POR UNA PERSONA AUTORIZADA PARA MOVILIZARSE DENTRO DE LA FINCA O ÁREA DE PROCESO
- POR FAVOR CUMPLIR CON TODAS LAS EXIGENCIAS SEÑALIZADAS EN EL ÁREA DE PROCESO.
- USE ROPA ADECUADA PARA EL PROCESO.
- UTILICE EQUIPOS DE PROTECCIÓN SI VA A MANIPULAR LA FRUTA.
- LAVARSE LAS MANOS ANTES Y DESPUÉS DE IR AL BAÑO
- UÑAS CORTAS Y LIMPIAS.
- CUBRIR LESIONES CUTÁNEAS.
- NO INGERIR ALIMENTOS NI BEBIDAS DENTRO DEL ÁREA DE PROCESO
- NO FUMAR.
- NO USAR COSMÉTICOS NI BISUTERÍA.
- NOTIFICACIÓN DE CONTAMINACIÓN DEL PRODUCTO CON LIQUIDOS CORPORALES.
- EN CASO DE ACCIDENTES EN EL TRABAJO COMUNICAR A LA PERSONA ENCARGADA.
- POR FAVOR INFORMAR SI LUSTED HA TENIDO: VÓMITOS, DIARREA, ICTERICIA, EN LAS ÚLTIMAS HORAS.
- RESPETAR EL PERIODO DE INGRESO AL CULTIVO O ÁREA DE PROCESO SEGUN RECOMENDACIÓN TÉCNICA.



Anexo 8. Ficha Informativa de existencia Legal de la asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG)



Fecha de Generación de Documento: 08/junio/2021

FICHA INFORMATIVA DE EXISTENCIA LEGAL

Revisado el Catastro Digital de Organizaciones de esta Superintendencia, consta la siguiente información de la ASOCIACION DE PRODUCCION AGRICOLA 16 DE AGOSTO ASOPROADAG

DATOS DE LA ORGANIZACIÓN

No. RESOLUCIÓN CONSTITUCIÓN/ADECUACIÓN/ACTUALIZACIÓN: SEPS-ROEPS-2017-905599

FECHA DE RESOLUCIÓN CONSTITUCIÓN/ADECUACIÓN/ACTUALIZACIÓN: 18/12/2017

RUC: 0993067547001
SECTOR: ASOCIACION-PRODUCCION
RAZÓN SOCIAL: ASOCIACION DE PRODUCCION AGRICOLA 16 DE AGOSTO ASOPROADAG
ESTADO A LA FECHA DE CONSULTA: ACTIVA



Detalle de la organización

ASOCIACION DE PRODUCCION AGRICOLA 16 DE AGOSTO ASOPROADAG			
RUC	0993067547001	Representante Legal (Administrador)	CASTRO BENITES IVAN ALFREDO
Razón social	ASOCIACION DE PRODUCCION AGRICOLA 16 DE AGOSTO ASOPROADAG	Presidente Junta Directiva	IÑIGUEZ ARIAS ANGEL MOISES
Tipo de Organización	ASOCIACION	Secretario	QUÍÑONEZ RIVERA NANCY DEL PILAR
Grupo Organización	PRODUCCION		
Provincia	GUAYAS		
Cantón	BALAO		
Parroquia	BALAO		
Dirección	RECINTO LIBERTAD KM 118 VIA PANAMERICANA		
Teléfono	042475169		
Correo electrónico	aso.16deagosto@hotmail.com		
Número de Resolución SEPS	SEPS-ROEPS-2017-905599		
Segmento/Nivel			
Estado	ACTIVA		

Anexo 9: Directiva de la asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG)

Fecha de generación del documento: 02/06/2021



**REGISTRO DE DIRECTIVAS
DE ORGANIZACIONES DE LA
ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**

FECHA DE REGISTRO: 02 de junio del 2021

DATOS DE LA ORGANIZACIÓN:

**RAZÓN SOCIAL: ASOCIACION DE PRODUCCION AGRICOLA 16 DE
AGOSTO ASOPROADAG**

ESTADO: ACTIVA

RUC: 0993067547001

PROVINCIA: GUAYAS

CANTÓN: BALAO

PARROQUIA: BALAO

DIRECCIÓN: RECINTO LIBERTAD KM 118 VIA PANAMERICANA

DIRECTIVA REGISTRADA

ADMINISTRADOR/A

NOMBRES Y APELLIDOS	No. CÉDULA	FECHA DE NOMBRAMIENTO
CASTRO BENITES IVAN ALFREDO	0703192310	06-02-2021

PRESIDENTA/E

NOMBRES Y APELLIDOS	No. CÉDULA	PERÍODO AÑOS
IÑIGUEZ ARIAS ANGEL MOISES	0703726471	2

SECRETARIA/O

NOMBRES Y APELLIDOS	No. CÉDULA	PERÍODO AÑOS
QUIÑONEZ RIVERA NANCY DEL PILAR	0703662684	2

VOCALES DE LA JUNTA DIRECTIVA

CARGO	NOMBRES Y APELLIDOS	No. CÉDULA	PERÍODO AÑOS / MESES
--------------	----------------------------	-------------------	-----------------------------

Fecha de generación del documento: 02/06/2021

VOCAL PRINCIPAL 1	IÑIGUEZ ARIAS ANGEL MOISES	0703726471	2
VOCAL PRINCIPAL 2	QUIÑONEZ RIVERA JOEL FRANCISCO	0704088343	2
VOCAL PRINCIPAL 3	QUIÑONEZ RIVERA NANCY DEL PILAR	0703662684	2
VOCAL SUPLENTE 1	CASTRO MARIN LUIS GILBERTO	0101662245	2
VOCAL SUPLENTE 2	SASAGUAY PANAMA VICTOR RODOLFO	0701853251	2
VOCAL SUPLENTE 3	INGA DOMINGUES JULIO CESAR	0700195001	2

VOCALLES DE LA JUNTA DE VIGILANCIA

CARGO	NOMBRES Y APELLIDOS	No. CÉDULA	PERÍODO AÑOS / MESES
VOCAL PRINCIPAL 1	ORTIZ SALVATIERRA KLENFOR ALEJANDRO	0917519233	2
VOCAL PRINCIPAL 2	QUIÑONEZ CEDEÑO LUIS MARIA	0703641092	2
VOCAL PRINCIPAL 3	QUIÑONEZ TROYA WILFRIDO CRUZ	1200556197	2
VOCAL SUPLENTE 1	CORDERO TOCTO BENIGNO ERMID	0701924482	2
VOCAL SUPLENTE 2	MONTOYA CORONEL NEMESIO	1200372942	2
VOCAL SUPLENTE 3	VELOZ ABAD FELIPE DE JESUS	0911913382	2

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria se reserva el derecho de revisar, en cualquier tiempo, el cumplimiento de los requisitos reglamentarios y estatutarios y en caso de incumplimiento o falsedad en la certificación, aplicará las sanciones previstas en la Ley, a la organización y dejará sin efecto el registro.

SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Documento generado por: Jose Cedeno

Anexo 10: *Socios fundadores de la asociación de producción agrícola 16 de agosto (ASOPROADAG)*

