



AND

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas

(I. C. H. E.)

“ PROYECTO DE PRODUCCION DE PLATANO PARA
EXPORTACION ”

(Guía para los Productores y Exportadores)

TESIS DE GRADO

Presentada por:

Robert Santiago Andrade Torres

Paola Mantilla Farfán



GUAYAQUIL - ECUADOR

AÑO 2000



D-26923

CIB

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**”

(Reglamento de Graduación de la ESPOL)



Robert Santiago Andrade Torres



Paola Marina Mantilla Farfán

Mi más grato agradecimiento va dirigido hacia las personas que de una u otra manera me han encaminado a que mis esfuerzos y el de mis padres no se vean apagados por el azar del destino. A Dios agradezco por su gratitud hacia a mi, y a mi esposa por su constancia y por su apoyo. Especial gratitud se merece el Director de la Tesis por su dedicación desinteresada.

Agradezco a Dios, a mi esposo, profesores y compañeros que colaboraron en la elaboración del presente trabajo. Especial gratitud se merece el Director de la Tesis por su dedicación desinteresada.

Dedico este trabajo a Santiago,
Mélida, Gustavo y a mi esposa
quienes me apoyaron con
abnegación y esfuerzo para el
feliz termino del presente
trabajo Y de mis estudios
superiores.

Dedico el presente trabajo a mis padres, hermanos, y a Melida y Santiago quienes me apoyaron con abnegación y esfuerzo para el feliz termino del presente trabajo Y de mis estudios superiores.

RESUMEN

El principal objetivo de esta Tesis de Grado es la de recopilar toda la información necesaria para poder realizar un adecuado estudio de factibilidad y que este a su vez sea valorado no solamente por el rendimiento que pueda darnos en términos económicos, más bien queremos darle un enfoque distinto; por medio del marketing hemos logrado darle un trato diferente promocionándolo por sus valores y sus beneficiosas características, fomentando de esta manera el valor del producto versus el valor económico con el cual se lo grava.

En si el proyecto de plátano para exportación no ha sido detenidamente analizado por los agricultores y los agro-exportadores por encontrarse estos preocupados por otros tipos de cultivo, que con el tiempo en vez de beneficiar al mercado lo saturaron hasta provocar las imperfecciones que se han venido dando a todo nivel desde mucho tiempo atrás.

La idea de nuestro proyecto nace como una alternativa a las necesidades existentes de buenas tasas de inversión. Nuestro proyecto deja la posibilidad de quien quiera entrar a dicho mercado (producción de plátano), no solo lo puede realizar exportando cajas de materia prima, sino más bien lo retamos a que vayan más allá de sus alcances, dándole valor agregado a sus productos; se pueden realizar exportaciones de productos finales (chifles salados, chifles dulces, maduritos, patacones, tortillas de verde, empanabas, etc) con respecto a la alimentación humana, para engorde de ganados (vacuno y porcino), como fuente alterna de producción de papel y de usos curativos.

Nuestro producto es producido por manos ecuatorianas fomentando la creación de plazas de trabajo en lo que respecta el mercado laboral, además esto es considerada una ventaja con otros países donde la mano de obra calificada y la no calificada son bastantes altas. Además, se estimula la balanza comercial del país, creando grandes beneficios para la nación. Este producto se los vende en cajas puesto en el muelle a un precio determinado por los mercados internacionales a un precio denominado FOB, y estos a su vez son comercializados por el Grupo Noboa en el exterior, Nosotros no recomendamos exportarlo por cuenta propia ni comercializarlo por su alto riesgo con respecto a la variación de precio y a la poca confianza que en este caso los comerciantes estadounidense tienen de los latinoamericanos. Este producto es llevado al exterior vía marítima a una cierta temperatura promedio. Abarcaremos todos los aspectos que hemos creído necesario hacerlo notar, para que estos sean analizados cuidadosamente en nuestro estudio, dentro de los cuales podemos denotar los siguientes: un estudio de marketing operativo, marketing estratégico, los requisitos para ser exportador, la fase técnica, la inversión y financiamiento, la evaluación económica y financiera, los aspectos ambientales con sus debidas conclusiones y recomendaciones.

Finalmente se pretende demostrar que los beneficios que nos brinda el tipo de cultivo que nosotros avalamos en **este** proyecto, no solo lo refleja monetariamente, también lo hace en lo social y ambiental. En lo social como habíamos mencionado creando nuevas fuentes de trabajo, ofreciendo productos que no serán a largo plazo destructivo para el organismo humano, por efectos de los químicos que suelen emplearse. Creando externalidades positivas de orden social y ambiental con respecto a otros cultivos por ser eco-orgánicos, atacando las debilidades que se darán a futuro por la globalización. Con esto esperamos haber satisfecho en gran parte las interrogantes de los futuros productores plataneros, **observando** los pro y los contra que este ofrece y que son analizados en este trabajo realizado con orgullo.

INDICE GENERAL

RESUMEN	_____	VII
INDICE GENERAL	_____	IX
INDICE DE GRAFICOS	_____	XIII
INDICE DE TABLAS	_____	XIV
INDICE DE CUADROS	_____	xv
INTRODUCCION	_____	XVI

CAPITULO 1

MARKETING OPERATIVO

1.1	Definición del producto	_____	1
1.2	Naturaleza y usos del producto	_____	5
1.3	Análisis Cuña	_____	7
1.4	Análisis de la Demanda	_____	8
1.4.1	Distribución Geográfica de la producción	_____	10
1.4.2	Distribución geográfica del mercado de consumo	_____	12
1.4.3	Análisis de las Exportaciones	_____	22
1.4.4	Proyección de la Demanda	_____	21
1.5	Análisis de la Oferta	_____	24
1.6	Análisis del Sistema Actual	_____	27
1.6.1	Ciclo de vida	_____	27
1.6.2	Análisis de decisión de compra,	_____	28
1.6.3	FODA	_____	32
1.6.4	Segmentación	_____	33
1.6.4.1	Macro Segmentación	_____	33
1.6.4.2	Micro Segmentación	_____	35
1.6.4.3	Mercado Meta	_____	36

1.6.5	Análisis de Porter	_____	37
1.6.5.1	Competidores o Rivales	_____	37
1.6.5.1.1	Matriz Importancia - Resultados	_____	38
1.6.5.2	Amenazas del Producto Sustituto	_____	39

CAPITULO 2

MARKETING ESTRATÉGICO

2.1	Posicionamiento	_____	40
2.2	Tipos de Estrategias	_____	42
2.3	Marketing Mix	_____	43
2.3.1	Producto / Consumidor Satisfecho	_____	43
2.3.2	Precio / Costo a Satisfacer	_____	47
2.3.3	Distribución / Conveniencia	_____	50
2.3.4	Comunicación	_____	60

CAPITULO 3

REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR

3.1	Lo que el nuevo exportador debe tomar en cuenta	_____	61
3.2	Requisitos y tramites para exportar	_____	64
3.3	Declaración aduanera y aforo de exportaciones	_____	70
3.4	Cuotas de exportación	_____	74
3.5	Requisitos exigidos por los países importadores .	_____	75
3.6	Ecuador - Estados Unidos	_____	82
3.7	Cumpliendo normas de calidad internacionales: normas ISO 9000	_____	87

CAPITULO 4

FASE TÉCNICA

4.1	Condiciones geoeconómicas	_____	90
4.1.1	Importancia económica.	_____	90
4.1.2	Distribución geográfica de las zonas de producción	_____	92
4.2	Identificación botánica, variedades y productividad	_____	93
4.2.1	Variedades de plátano y productividad	_____	95
4.2.1.1	Variedades de plátano	_____	95
4.2.1.2	Productividad	_____	99
4.3	Requerimientos para el desarrollo del proyecto	_____	103
4.4	Época de siembra y cosecha en las principales zonas	_____	106
4.4.1	Cosecha, embalaje y transporte	_____	107
4.4.1.1	Corte, limpieza y desinfección del dedo.	_____	108
4.4.1.2	Selección	_____	109
4.4.1.3	Transporte y volteo	_____	110
4.4.2	Embalaje y transporte	_____	111
4.4.2.1	Empacadora	_____	111
4.4.2.2	Tratamiento	_____	112
4.4.2.3	Embalaje y protección	_____	113
4.4.2.4	Almacenamiento y conservación	_____	115
4.4.2.5	Embarque y estiba	_____	115

CAPITULO 5

INVERSION Y FINANCIAMIENTO

5.1	Inversiones	_____	117
5.1.1	Activos fijos	_____	120
5.1.2	Activos diferidos	_____	120
5.2	Financiamiento	_____	120
5.2.1	Capital social	_____	121

5.2.2	Crédito	_____	121
5.2.3	Comentario sobre las inversiones	_____	122
5.3	Presupuesto de costos y gastos	_____	122
5.3.1	Depreciaciones y mantenimiento	_____	123
5.3.2	Costos de producción	_____	124
5.3.3	Gastos de administración y ventas	_____	125
5.3.4	Gastos financieros	_____	126
5.4	Resultados y situación financiera estimados	_____	27
5.4.1	Estado de pérdidas y ganancias	_____	28
5.4.2	Flujo de caja	_____	29
5.4.3	Balance general pro forma	_____	30

CAPITULO 6

EVALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA

6.1	Análisis de factibilidad del proyecto	_____	132
6.2	Índices financieros	_____	134
6.3	Beneficios para la Nación	_____	136

CAPITULO 7

ASPECTOS AMBIENTALES

7.1	Situación Actual y factores ambientales	_____	137
7.2	Marco legal e institucional	_____	139
7.3	Impactos ambientales probables y sus medidas de mitigación	_____	140

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	_____	143
---------------------------------------	-------	-----

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

INDICE DE GRAFICOS

1.1	Tendencia de las exportaciones	_____	19
1.2	Tendencia de las exportaciones en miles de dólares FOB	_____	20
1.3	Tendencia de las exportaciones en Toneladas métricas	_____	23
1.4	Tendencia de las exportaciones Ton/Años	_____	24
1.5	Ciclo de vida de las exportaciones	_____	27
2.1	Tendencia de los precios estimados del plátano	_____	50

INDICE TABLAS

1.1	Exportaciones del Ecuador en miles de dólares FOB	<hr/>	9
1.2	Exportaciones del Ecuador en toneladas y miles de dólares FOB	<hr/>	10
1.3	Exportaciones en toneladas métricas y miles de dólares FOB del plátano	<hr/>	20
1.4	Determinación de la tendencia de las exportaciones de plátano	<hr/>	22
1.5	Tendencia proyectada de las exportaciones	<hr/>	23
1.6	Valoración nutricional de la patata y el pan	<hr/>	39
2.1	Tendencia del precio de las exportaciones	<hr/>	49
4.1	Rendimiento de las variaciones de Plátano	<hr/>	95
4.2	Balance de producción para 200 hectáreas de plátano	<hr/>	100
4.3	Productividad platanera en el periodo 1989 - 1993	<hr/>	102
4.4	Producción exportable de plátano en el periodo 1986 - 1994	<hr/>	103
4.5	Parámetros climáticos de la península de Santa Elena	<hr/>	105
5.1	Inversiones anuales	<hr/>	119
5.2	Detalle de depreciación, amortización	<hr/>	123
5.3	Costos de producción	<hr/>	124
5.4	Gastos Administrativos y generales	<hr/>	126
5.5	Gastos Financieros	<hr/>	127
5.6	Estudio de P y G caso 3	<hr/>	128
5.7	Estudio de P y G caso 2	<hr/>	129
5.8	Flujo de caja	<hr/>	130
5.9	Balance General proforma	<hr/>	131
6.1	Calculo de la empresa caso 1	<hr/>	133
6.2	Calculo de la empresa caso 2	<hr/>	133
6.3	Calculo de la empresa caso 3	<hr/>	134
6.4	Análisis tendencial caso 1	<hr/>	135
6.5	Análisis tendencia1 caso 2	<hr/>	135
6.6	Análisis tendencia1 caso 3	<hr/>	136

INDICE DE CUADROS

1.1	Tabla Nutricional del Plátano	_____	2
1.2	Funciones de los nutrientes en el organismo	_____	2
1.3	Cantidades mínimas de vitaminas para el organismo	_____	3
1.4	Efectos de las deficiencias de vitaminas en el organismo	_____	4
1.5	Grafico de análisis Cuña	_____	7
1.6	Etapas del proceso de compra	_____	30
2.1	Determinación del precio en mercados y supermercados	_____	53
2.2	Precios en los lugares de expendio	_____	55
4.1	Posición del plátano dentro de los 10 primeros productos agrícolas y su distribución regional en la producción platanera	_____	91
4.3	Productividad platanera en el periodo 1989 - 1993	_____	102

INTRODUCCIÓN

Es indudable que el progreso y desarrollo de los pueblos se logra en gran medida debido al aporte que las universidades entregan a través de su permanente preocupación por la investigación, labor que también ha sido preocupación de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, siendo su función principal el planteamiento de soluciones para los problemas del país; la formación profesional y técnica; la contribución para crear una nueva y más justa sociedad ecuatoriana, señalando para ello métodos y orientaciones.

Frente a esta situación y como personas de formación universitaria y conscientes de nuestro compromiso con el pueblo del cual hemos surgido; hemos visto necesario proyectar una investigación que pueda de alguna manera aportar factores positivos para fortalecer la resistencia al enemigo común de todos los latinoamericanos, como es la pobreza. Es así entonces que queremos culminar con el **“Proyecto de Producción y Exportación de Plátano”**.

El plátano a fines del siglo pasado, era una planta casi desconocida en Europa, a donde habían llegado muy escasos ejemplares, traídos de las regiones tropicales por naturalistas viajeros y

se conservaban como preciosas rarezas en los invernaderos cálidos de algunos museos de las capitales europeas.

El plátano se consideraba como un fruto exótico que ocasionalmente llegaba a los puertos de la zona templada, debido a la previsión de los tripulantes; quienes, para mejorar su alimentación en el curso de las travesías, embarcaban algunos racimos en sus escalas de los Mares del Sur. En nuestros días, tanto en Europa occidental como en la América de la zona templada, es cosa corriente ver racimos de plátano, los cuales se consumen en cantidades comparables a cualquiera de las frutas producida en el propio país importador,

El desarrollo del que los anglosajones llaman "industria bananera", o sea la producción en zonas pobladas y de clima templado, así como la comercialización de esta producción, se ha operado en menos de sesenta años.

El plátano es un alimento altamente energético, cuyos hidratos de carbono son fácilmente asimilables, aparte de que se pueden utilizar otras partes de esta fruta para la elaboración de alimento para ganado, pastas de papel entre otros. En la actualidad el Ecuador se encuentra dentro de los principales exportadores de plátano a nivel mundial gracias a sus características cuantitativas y cualitativas. Contando aproximadamente con 80.000 hectáreas plataneras, las principales variedades de exportación son Barraganete y Fhía-21.

Bajo estos parámetros nos hemos impulsado a realizar un estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de realizar cultivos de plátano en la vía a la costa.

Una de las partes importantes por el cual se justifica nuestro proyecto se da en el área económica, ya que mediante este

proyecto de inversión impulsaremos el mercado de trabajo, y por ende lo que involucra esta reactivación en los hogares ecuatorianos; especialmente en la Costa por ser uno de los sectores mas afectados en los últimos tiempos.

Se ha visto por estadísticas del BCE que el comercio exterior ecuatoriano cerró el año pasado con un saldo negativo, pues la balanza comercial registró un déficit de US \$ 795 millones de dólares, Por exportaciones, las cifras del Banco Central revelan ingresos por US\$ 3.798 millones, mientras que por las importaciones US\$ 4.592 millones. La tendencia a la reducción de ingresos económicos también se presenta en otros sectores principales de exportación de la economía. Las políticas económicas y sus correspondientes estrategias tienen la obligación de concentrarse en acciones de confianza, con el fin de que salgamos de las pruebas actuales a los beneficios de la producción, el ahorro, la inversión y las exportaciones, necesidades prioritarias para crecer.

La balanza comercial de los primeros meses del año ha sido negativa, por lo que se prevé que el panorama no será diferente a la que se presentó durante el año anterior, cuando la balanza comercial fue totalmente negativa debido especialmente a los efectos causados por el fenómeno de El Niño. Pero ahora es la fuerte recesión que golpea a los sectores productivos.

La evolución económica que América Latina experimento en 1997 fue calificada por la CEPAL como la de mejor desempeño en los últimos 25 años, debido a que el crecimiento promedio, de **5.3%**, supera al alcanzado entre 1991-1996 (**3.2%**), hecho atribuible al fuerte dinamismo de las actividades de inversión y exportación. En esa línea, el coeficiente de inversión habría alcanzado el 24% del producto, gracias básicamente a las fuentes de financiamiento externo.

El Ecuador durante los últimos años se ha visto envuelto en una serie de irregularidades y discrepancias en el ámbito socioeconómico, natural y político, llevando a que sus leyes y reglamentaciones se

tornen muy frágiles y poco consistentes para los inversionistas, sean estos nacionales o extranjeros. Tanto así que como por ejemplo podemos citar algunas cifras que han hecho que el país no salga de la hondonada desde hace una década y mucho más; el PIB en 1999 fue del - 7.3% y lo que respecta a las importaciones obtuvimos un decrecimiento del casi el **39%**.

Las exportaciones por otro lado tuvieron una crisis aun mayor por la inestabilidad de leyes y reglamentaciones propuestas por el gobierno (caso banano), enfocándose en una reducción del **2.1%**, de igual manera y como era de esperarse la inversión disminuyo en un **34.7%**.

No se puede dejar a un lado el hecho de que la puesta en marcha de la renegociación de la deuda y de sus conflictos para dar una solución definitiva a los famosos tenedores de deuda (bonos), provocó que Ecuador se declare incapaz de realizar sus obligaciones, teniendo como deuda externa pública la cantidad de **US\$ 403 millones** como flujo positivo; y un flujo negativo en lo que respecta deuda privada de **US\$ 486 millones**; debido a la fuga de capitales y al cierre de créditos internacionales, provocando una serie de reacciones en contra de la economía ecuatoriana.

El anterior gobierno (Jamil Mahuad) fue el **causante** de la gota que derrama el vaso, ya que por su incapacidad de asumir de manera eficiente muchos de los problemas que aquejaban a un pueblo tan utilizado y engañado, llevo a que éste se viera como el salvador de banqueros y políticos; como ejemplo **podemos** citar algunos de las nefastas soluciones que este presidente daba a su "Titanic": el feriado bancario, el congelamiento del dinero de los clientes de los bancos, la firma de la paz, el ICC, el aumento del IVA, la devaluación asombrosa de nuestra moneda (el asesino del sucre), la creación de la famosa AGD, entre otras barbaridades.

Por fin la economía parece tener una pequeña salida que se divisa en lontananza, pero ese pequeño rayito de luz, nos da la suficiente fuerza para seguir adelante. Hay que denotar que hubo muchos sectores productivos que se vieron afectados por esta crisis que no era otra cosa que la cola de un cometa. Uno de los sectores donde el país vio con mayor dureza afectado sus ingresos, fue específicamente con los agricultores y los agro exportadores. Una pieza de suma importancia en nuestros países latinoamericanos; por ser estos las fuentes de ingresos y de trabajo para cientos de miles de personas.

Nuestro proyecto busca con afán demostrar que se puede salir adelante con problemas o sin ellos; ya que si todos pensáramos de manera optimista e hiciéramos proyectos positivos la economía ecuatoriana no estuviera como esta.

En el Ecuador hasta el 70, la explotación de este cultivo, era exclusivamente para uso doméstico, utilizando sistemas tradicionales de siembra y cosecha dejando a un lado las labores culturales y sanitarias que son factores que determinan una buena explotación comercial.

Las plantaciones comerciales del plátano en el Ecuador están concentradas en la zona del Carmen, Provincia de Manabí, las mismas que se extienden hasta la zona de Santo Domingo - Quinindé.

La agricultura de la Costa ecuatoriana no logra superar los desastres que el fenómeno de El Niño provocó. La infraestructura productiva fue afectada en algunos casos de manera irreversible; los caminos vecinales se perdieron virtualmente; y en varias zonas del Litoral, las condiciones ecológicas se vieron tremendamente modificadas como consecuencia de devastadoras inundaciones, de


deslaves, del aparecimiento de ríos y de la formación de enormes áreas anegadas,

La agricultura costeña provee no solamente de alimentos al País, sino que es un sustento de la agroindustria, que en la mayoría de los casos está vinculada a actividades exportadoras. Por años, la producción cacaofera, cafetalera, platanera entre otras, ha estado entre los rubros más importantes de las exportaciones denominadas "tradicionales", y casi sin apoyo de los programas que la burocracia ensaya de tarde en tarde, dizque para estimular al comercio exterior ecuatoriano.

El incremento de las tasas de interés es el golpe de gracia para la agricultura, sin olvidar la devaluación de la moneda nacional que ha afectado a los insumos y algunos repuestos de maquinaria importada para la industria alimenticia, agroindustriales y los agricultores propiamente dicho. Además nadie puede sembrar, esperando obtener utilidades cuando el costo del capital es del 160 por ciento; en el Banco de Fomento no existe financiamiento, la banca privada está liquidada y peor aún no podemos estar esperanzados de que llegará inversión extranjera para invertir en nuestro país, dadas las condiciones existentes.

Por la importancia económica y social que el cultivo del plátano representa se realizará el presente trabajo **investigativo**, a fin de verificar la viabilidad económica y financiera por este proyecto.

En sí el proyecto propone algunos objetivos para ser analizados, y que con la debida investigación que se realizará y estará en capacidad de:

-  Comprender la importancia de la producción agraria y sus exportaciones para el Ecuador.

🌐 Adquirir conocimientos e informaciones fundamentales sobre los principales métodos de producción, embalaje, transporte, comercialización y requisitos del producto hacia el mercado de Estados Unidos.

@Realizar un estudio de factibilidad para lograr la impulsión de la exportación del plátano hacia nuestro mercados meta.

@Determinar los pasos a seguir para analizar de mejor manera el mercado.

@Determinar los canales de comercialización del plátano a nivel de exportación y consumo.

Al concluir el estudio de los diferentes temas y capítulos, se estará preparado para:

🔑 Definir los conceptos fundamentales mediante la aplicación de técnicas adecuadas,

🔑 Responder en forma reflexiva y con criterio propio las cuestiones que surjan en la trayectoria de la investigación.

🔑 Determinar la oferta y demanda que existe actualmente de este producto con respecto a nuestro país, para de esta manera tener una clara visión de los mercados a los que podemos entrar con éxito.

🔑 Estimar cual sería nuestro mayor obstáculo en la exportación.

🔑 Determinar la rentabilidad y recuperación de la inversión en este tipo de negocio, a la vez que compara los beneficios de su exportación con los costos de la producción.

El alcance de nuestro proyecto es crear una guía para los productores de plátano que deseen exportar sus cultivos. En este caso específico tomaremos como referencia el área del Transvase Santa Elena como la zona productora y Estados Unidos como el mercado meta.

El proyecto prevé una investigación de mercado, la fase técnica (en esta fase se establecerán los requerimientos de inversión, infraestructura, costos y gastos), el calendario de producción, evaluación económica financiera, conclusiones y recomendaciones.

Se ha visto por estadísticas del BCE que el comercio exterior ecuatoriano cerró en 1998 con un saldo negativo, pues la balanza comercial registró un déficit de US \$ 795 millones de dólares. Por exportaciones, las cifras del Banco Central revelan ingresos por US\$ 3.798 millones, mientras que por las importaciones US\$ 4.592 millones. La tendencia a la reducción de ingresos económicos también se presenta en otros sectores principales de exportación de la economía. Las políticas económicas y sus correspondientes estrategias tienen la obligación de concentrarse en acciones de confianza, con el fin de que salgamos de las pruebas actuales a los beneficios de la producción, el ahorro, la inversión y las exportaciones, necesidades prioritarias para crecer.

La balanza comercial de los primeros meses de 1999 fue negativa, por lo que se prevé que el panorama no será diferente a la que se presentó durante el año anterior, cuando la balanza comercial fue totalmente negativa debido especialmente a los efectos causados por el fenómeno de El Niño. Pero ahora es la fuerte recesión que golpea a los sectores productivos.

La evolución económica que América Latina experimentó en 1997 fue calificada por la CEPAL como la de mejor desempeño en los últimos 25 años, debido a que el crecimiento promedio, de 5.3%, supera al alcanzado entre 1991-1996 (3.2%), hecho atribuible al fuerte dinamismo de las actividades de inversión y exportación. En esa línea, el coeficiente de inversión habría alcanzado el 24% del producto, gracias básicamente a las fuentes de financiamiento externo.

Con este estudio trataremos de alguna manera impulsar a los inversionistas para crear nuevas fuentes de trabajo y por consiguiente, como el resto de proyectos agrícolas y de exportación, reactivar el sistema productivo.

Hay que tomar en cuenta que con el efecto de la dolarización, muchas empresas se han visto rezagadas a solicitar créditos, pero en nuestro caso la dolarización nos beneficiaría por conocer las reglas monetarias y cambiarias y que los índices de precios no van a ser tan volubles con respecto a otros años por la variación del dólar; todo ello una vez que esté en marcha la economía.

Estados Unidos es un mercado receptor de gran variedad de productos y mediante ciertas técnicas de mercadotecnia se tratará que los exportadores logren impulsar las exportaciones de plátano y que este producto se convierta en uno de los rubros principales de la balanza comercial ecuatoriana ya que al momento no existen cuotas, cupos o alguna restricción local como el caso del banano, con el precio y la cantidad,

CAPITULO 1:

MARKETING OPERATIVO



MARKETING OPERATIVO

1.1 Definición del Producto

El plátano es una planta herbácea gigante, perteneciente al género *Musa* familia de las Musáceas; posee algunas variedades como: *Musa sapientum*, *Musa paradisiaca*, *Musa textilis*, *Musa ornamental*, de las cuales las dos primeras son las cultivadas en nuestro medio sin desconocer que la *Musa textiles* también es un producto de exportación.

Entre la información nutricional podríamos mencionar que es una de las frutas más nutritivas, ideal para personas que desempeñan actividades físicas, beneficiosa contra úlceras de estómago, buena contra el colesterol y previene calambres si se toma antes del ejercicio. En una porción de plátano (100g) podemos encontrar:

Cuadro 1.1 Tabla Nutricional del Plátano.

Tabla Nutricional del Plátano			
Grasa	0 g	Hierro:	6
Colesterol	0 mg	tiamina (B1):	0.5
Sodio:	0 mg	Riboflavina (B2):	0.5
Carbohidratos:	29 g	Niacina:	7
Fibra:	4 g	Ácido Ascórbico (C):	120
Proteínas:	1 g	Potasio:	26 mg
Calorías:	104	β Caroteno (A) :	2.4 ; .
Calcio:	80	Piridoxina (B6):	3.2
Fósforo:	290		

El plátano es rico en nutrientes y minerales, los cuales funcionan en el organismo de la siguiente manera:

Cuadro 1.2 Funciones de los nutrientes en el organismo.

Funciones en el organismo

Calcio.- Formación de los huesos y dientes. Regulador de la coagulación de la sangre, de la contractilidad del corazón y de los músculos, Contribuye al aprovechamiento del hierro.

Fósforo.- Formación de los huesos y dientes. Elemento primordial de las células, especialmente de las nerviosas. Mantiene el equilibrio ácido-básico.

Hierro.- Elemento primordial de la hemoglobina, sustancia de la sangre que acarrea el oxígeno. Elemento integrante del núcleo de cada célula del cuerpo.

Potasio.- Regula la presión osmótica. Neutralizante. Elemento primordial de las células.

Las vitaminas son sustancias que existen en los alimentos, indispensables para mantener el organismo en estado de salud y buen funcionamiento.

Los estudios minuciosos e inteligentes que se han hecho en los últimos años, han podido definir con bastante precisión la función benefactora de cada vitamina, las fuentes de ellas, las cantidades indispensables que el organismo demanda diariamente para mantenerse libre de enfermedades y los funestos resultados que acarrea la deficiencia de éstas.

Tomando como base un adulto de unos 70 kilogramos de peso para calcular la cantidad mínima de vitamina que se necesita diariamente, se presentan las siguientes cifras:

Cuadro 1.3 Cantidades mínimas de vitaminas para el organismo,

VITAMINA A.-	Adulto, cantidad optima diaria . . 5.000 un.
	Niño en su primer año 1.500 " "
	De 1 a 4 años 2.000 " "
	De 4 a 7 años 2.500 " "
	De 7 a 9 años 3.500 " "
	De 9 a 12 años 4.500 ..
	De 12 a 16 años 5.000 " "
VITAMINA B1.-	Adulto 2 a 2.5 mgrs.
	De 1 a 6 años 0.6 a 0.8 " "
	De 7 a 9 años 1 " "
	De 10 a 16 años deben aumentar gradualmente hasta llegar a la requerida por adulto.
VITAMINA B2.-	Adulto (hombre) 2 a 3 mgrs.
	Adulto (mujer) 1.8 a 2.7 ..
	Primer año de vida 0.6 " "
	De 1 a 12 años, gradualmente desde 0.9 hasta 1.8 mg.
NACINA.-	Adulto 12 a 30 mgrs.
	Mujer 12 a 15 " "
	Primer año de vida 4 " "
	Adolescente, varón 13 a 18 " "
	Adolescente, mujer 12 a 13 " "
VITAMINA C.-	Adulto, varón 75 mgrs.
	Adulto, mujer 70 " "
	Primer año de vida 30 ..
	De 2 a 12 años 37 a 75 " "
	Adolescente 80 a 100

En cuanto a los problemas que ocasiona las deficiencias de estas vitaminas podemos mencionar:

Cuadro 1.4 Efectos de las deficiencias de vitaminas en el organismo

Resultados de su deficiencia	--
Vitamina A.- Sequedad de la piel, mala nutrición, ceguera nocturna, afección a los ojos, crecimiento detenido, perdida de apetito, debilidad física, cálculos biliares, esterilidad y disminución de la resistencia a las afecciones de los pulmones, las glándulas y los senos.	
Vitamina B1.- Beriberi, debilidad general, nerviosidad, perdida de apetito, trastornos gástricos, estreñimiento, polineuritis, fatiga muscular, irritabilidad..	
Vitamina B2.- Debilidad, detención del crecimiento, perdida de apetito, caída del cabello, catarata, ulceración de la lengua.	
Niacina.- Irritación, inapetencia, perdida de peso y fuerza, insomnio, mareos, dolor de cabeza, trastornos intestinales, perdida de memoria.	
Vitamina B6.- Nerviosidad, irritabilidad, debilidad general y dolores abdominales.	
Vitamina C.- Mala nutrición, detención del crecimiento, dolores de cabeza, mala dentadura, hinchazón de las encías, articulaciones hinchadas, atrofia muscular, descalcificación de los huesos, parálisis, disminución de la resistencia a las infecciones.	

1.2 Naturaleza y usos del producto

En el presente estudio trataremos al plátano como un *producto de consumo*, cuyo uso final para el que ha sido destinado es como un suplemento alimenticio en los hogares. Sin embargo el plátano que se vende a industrias o fabricas alimenticias se clasifica como bien de negocio.

Nuestro producto, en este caso el plátano, puede ser subdividido dentro de los productos de consumo, en otra categoría de bienes como veremos a continuación.

Es un bien de conveniencia pues 1) el consumidor tiene el conocimiento adecuado del producto en particular que desea antes de ir a comprarlo y 2) el producto se compra con un mínimo de esfuerzo. Por lo general, los bienes de conveniencia tienen un precio unitario bajo, no son voluminosos y no les afectan mucho las modas pasajeras. Normalmente se compran con frecuencia; además tiene que ser fácilmente accesible cuando se presenta la demanda del consumidor.

Dentro de los productos de consumo se puede dividir en *materia prima*. No se les ha procesado en forma alguna, excepto en lo necesario para la economía o la protección durante el manejo físico. Las materias primas incluyen 1) bienes que se encuentran en su estado natural y 2) productos agrícolas o productos animales.

El plátano por ser rico en nutrientes y minerales ayuda al sistema nervioso. Terapéuticamente **sirve** para aliviar **la mala** absorción intestinal, inflamaciones del tracto gastrointestinal, gases y menstruaciones dolorosas, pues por tener almidones alivia todo tipo de inflamaciones.

La raíz del plátano en infusión fría neutraliza de inmediato la intoxicación por alcohol, también se usa como antibilioso. Cuando los plátanos maduran en el racimo aumentan sus propiedades curativas. Ellos tienen la habilidad de combatir el desarrollo de "formas" en el colon. El plátano maduro es benéfico para anémicos por su contenido en hierro y porque incrementa la alcalinidad de la sangre debido al consumo de dietas ácidas y regenera la sangre porque estimula la producción de hemoglobina. También en disenteria y diarreas. El plátano maduro cuando se come en ayunas es laxante y sirve para ablandar durezas o tumores. Su bajo contenido en proteínas de la pulpa fresca lo hace excelente medio para incrementar las calorías en dietas sin incrementar la ingesta de proteínas.

Un solo plátano es casi la cuarta parte de la dosis diaria de vitamina C recomendada, a demás de poseer poco sodio, nada de colesterol y contiene potasio, el cual ayuda a controlar la acumulación de agua en los tejidos, controla el ritmo cardiaco e interviene en la generación de impulsos nerviosos y la contracción muscular.

Plátano como materia prima. Los plátanos pueden usarse para producir alcohol pero su obtención, aun siendo los plátanos rechazados gratis resulta más cara que cualquier clase de alcohol producido.

Harina de plátano. El uso del plátano es de mucha importancia ya que de él se alimenta el pueblo de escasos recursos en especial éste lo puede consumir de varias formas ya sea éste frito o en coladas, etc.

Plátano como alimento de animales Los plátanos verdes son un alimento nutritivo para cerdos de engorde, pero no son apetecibles a

menos que se hallan cocido, lo que representa un gasto demasiado caro.

Vinagre de plátano en proceso de maduración. Tiene un sabor excelente y puede usarse para elaborar una serie de productos curtidos, el proceso es igual que el de otra fruta como la del banano.

1.3 Análisis Cuña

El análisis Cuña identifica acontecimientos, tendencias y sucesos que pueden influir sobre las opiniones estratégicas futuras.

En el cuadro presentado a continuación nos podemos dar cuenta de los puntos débiles y fuertes frente a los que nos enfrentamos.

Cuadro 1.5 Grafico del analisis Cuña

<p>FORTALEZA COMPETENCIA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mayor tecnología. 2. Mayor capacidad investigativa 3. Apoyo gubernamental 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Acuerdos arancelarios 2. Demanda mundial creciente 3. Diferentes usos del producto 4. Mercado no saturado 	<p>EXITOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nuevo usos del producto. 2. Aumento de las exportaciones 3. Ciclo corto de cosecha.
<p>DEBILIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de información. 2. Falta tecnología. 3. Calidad Inferior. 4. Desorganización en cuanto a cultivos. 	<p>PRODUCCION DE PLÁTANO BARRAGANETE</p>	<p>FORTALEZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cosecha todo el año. 2. Costo de cultivo bajo. 3. Gran aceptación en el mercado. 4. Nuevas áreas cultivadas.
<p>FRACASOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mayor apoyo a otros cultivos 2. Precios no controlados. 3. Existencia de monopolios. 		<p>AMENAZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. incremento países exportadores. 2. Carencia de canales de distribución. 3. No existe transporte apropiado

1.4 Análisis de la demanda

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda,

Actualmente la producción tropical del continente Americano va a los mercados de América del Norte, embarcándose para Europa sólo pequeñas cantidades.

Los plátanos de Brasil se dice que van en mayor parte para Argentina, y una pequeña proporción a Europa, las de las Antillas diversos mercados de las Islas Británicas van principalmente a Inglaterra y el de las Islas Francesas a Francia.

La producción de las zonas Milagro, El Triunfo, Quevedo, las mismas que mantienen aún conflictos de calidad y presentación de la fruta por su gran concentración de empacadoras se dirigen en especial a Rusia, China, Alemania Oriental y otros mercados nuevos.

Estados Unidos es el principal importador de plátano. Su consumo ha aumentado en los últimos 25 años, mucho más que los consumidores 'éticos'. El crecimiento de la demanda en USA ha ido desde 50.000 T.M. en 1.973 a casi 200.000 T.M. en 1.995. Los principales

proveedores de Estados Unidos para este año fueron Colombia (55%), Ecuador (27%) y Venezuela (10%), sin embargo países de Centro América y El Caribe empiezan a incursionar con volúmenes crecientes.

Europa también demuestra demanda creciente. La oferta de ninguna manera tiene un comportamiento similar a la demanda por lo que existe un mercado potencial creciente.

Según los registros de la Federación Ecuatoriana de Exportaciones (FEDEXPOR), y de la Corporación PROEXANT, Promotora de Exportaciones Agrícolas, 147 empresas de los Estados Unidos, 34 del Canadá, 34 de Alemania, 32 de Inglaterra, 30 de Francia, 25 de Holanda, 17 de Italia, 16 de Suecia, 16 de España, 16 de Japón, entre las más numerosas, tiene interés por adquirir productos agrícolas ecuatorianos.

En menor número constan empresas de Dinamarca, Brasil, Indonesia, Corea del Sur, Portugal, Arabia Saudita, Bélgica, Colombia, Finlandia, Noruega, Puerto Rico, Taiwán, Hong Kong, Filipinas, Argentina, México, Antillas Holandesas, Jordania y los Emiratos Árabes.

En los siguientes cuadros mostraremos las exportaciones de plátano efectuados por Ecuador a distintos países en los últimos 4 años.

Tabla 1.1 Exportaciones del Ecuador en miles de dólares FOB

Países	1996	1997	1998
Alemania	0	1	0
Argentina	9	27	37
Bélgica	10	4	185
Canadá	52	0	0
Chile	0	6	9
Colombia	221	637	1.705
España	0	3	0
Estados Unidos	8.626	14.818	9.446
Países Bajos	0	5	0
Puerto Rico	0	20	13
Reino Unido	5	10	0
Total Global	8.923	15.531	11,395

Tabla 1.2 Exportaciones del Ecuador en Toneladas y Miles de dólares FOB

Código	Descripción	País	Toneladas	FOB
803001100	Plátano Barraganete	Argentina	4.76	1.21
		Bélgica / Luxemburgo	472.93	121.86
		Colombia	49400	931.14
		Chile	4.28	1.04
		Estados Unidos	15013.48	3892.78
		Italia	8.57	2.3
		Nueva Zelanda	70.01	20.02
Total			64974.03	4970.35

1.4.1 Distribución geográfica de producción

En esta parte del estudio tomaremos dos temas de gran importancia como son: la distribución geográfica interna y ciertos aspectos de interés del mercado meta.

El área platanera en el Ecuador es del orden de los 100.000 hectáreas; en la Costa 55.000 hectáreas, localizadas principalmente en El Carmen, en el noroeste de la Cuenca del Río Guayas donde hay más de 10.000 hectáreas sembradas; le sigue Santo Domingo con casi

2.000 hectáreas en las Provincias de Manabí, Guayas, Esmeraldas, El Oro, Los Ríos, más de 40.000 hectáreas,

También hay producción de plátano en las provincias de Cotopaxi y Pichincha, 25.000 hectáreas; y en la Región Oriental otras 18.000 hectáreas.

En la península de Santa Elena, a partir de octubre de 1.993 se sembró Plátano, asociado al Cacao en la Granja Chongón.

Actualmente se desarrolla cultivos en alrededor de 250.000 Has. en el litoral, la misma que es de gran aceptación en el mercado nacional e internacional y su producción constituye una de las más importantes fuente de captación de divisas, generación de empleo y formulación del PIB sectorial nacional.

La ubicación de las plataneras se encuentra diseminando en el país en unas 88.550 Has, en pequeñas parcelas, encontrándose unas 8.000 Has, concentradas en las principales zonas para la exportación como son las áreas de El Carmen - Manabí, Santo Domingo - Pichincha con 739 productores y una producción de 32.827 de toneladas métricas anuales y en la Península de Santa Elena con unas 650 Has. aproximadamente pero a diferencia de las otras zonas en la península se dan cosechas de ciclo corto por solo 3 años en lo que respecta a plátano netamente y 5 años lo que es plátano - cacao, con una producción altamente productiva.

La variedad Dominico es la más representativa del consumo interno de plátano, dentro de la provincia del Litoral y cabe resaltar que; en la zona de El Carmen se emplean variedades mejoradas y algunas técnicas de campo empleadas, pero la mayor dificultad que atraviesa el agricultor, es la falta de asesoramiento técnico, tanto en

Tabla 1.1 Exportaciones del Ecuador en miles de dólares FOB

EXPORTACIONES FOB: 1996 - 1998			
Países	1996	1997	1998
Alemania	0	1	0
Argentina	9	27	37
Bélgica	10	4	185
Canadá	52	0	0
Chile	0	6	9
Colombia	221	637	1.705
España	0	3	0
Estados Unidos	8.626	14.818	9.446
Países Bajos	0	5	0
Puerto Rico	0	20	13
Reino Unido	5	10	0
Total Global			

Tabla 1.2 Exportaciones del Ecuador en Toneladas y Miles de dólares FOB

EXPORTACIONES: del 99/01 al 99/07				
Código	Descripción	País	Toneladas	FOB
803001100	Plátano Barraganete	Argentina	4.76	1.21
		Bélgica / Luxemburgo	472.93	121.86
		Colombia	49400	931.14
		Chile	4.28	1.04
		Estados Unidos	15013.48	3892.78
		Italia	8.57	2.3
		Nueva Zelanda	70.01	20.02
Total				

En esta parte del estudio tomaremos dos temas de gran importancia como son: la distribución geográfica Interna y ciertos aspectos de interés del mercado meta

El área platurera en el Ecuador es del orden de las 1 00 000 hectáreas, en la Costa 55.000 hectáreas, localizadas principalmente en El Carmen, en el noroeste de la Cuenca del Río Guayas donde hay mas de 10.000 hectáreas sembradas; le sigue Santo Domingo con casi

2.000 hectáreas en las Provincias de Manabí, Guayas, Esmeraldas, El Oro, Los Ríos, más de 40.000 hectáreas.

También hay producción de plátano en las provincias de Cotopaxi y Pichincha, 25.000 hectáreas; y en la Región Oriental otras 18.000 hectáreas.

En la península de Santa Elena, a partir de octubre de 1993 se sembró Plátano, asociado al Cacao en la Granja Chongón.

Actualmente se desarrolla cultivos en alrededor de 250.000 Has. en el litoral, la misma que es de gran aceptación en el mercado nacional e internacional y su producción constituye una de las más importantes fuente de captación de divisas, generación de empleo y formulación del PIB sectorial nacional,

La ubicación de las plataneras se encuentra diseminando en el país en unas 88.550 Has, en pequeñas parcelas, encontrándose unas 8.000 Has, concentradas en las principales zonas para la exportación como son las áreas de El Carmen - Manabí, Santo Domingo - Pichincha con 739 productores y una producción de 32.827 de toneladas métricas anuales y en la Península de Santa Elena con unas 650 Has. aproximadamente pero a diferencia de las otras zonas en la península se dan cosechas de ciclo corto por solo 3 años en lo que respecta a plátano netamente y 5 años lo que es plátano - cacao, con una producción altamente productiva.

La variedad Dominico es la más representativa del consumo interno de plátano, dentro de la provincia del Litoral y cabe resaltar que; en la zona de El Carmen se emplean variedades mejoradas y algunas técnicas de campo empleadas, pero la mayor dificultad que atraviesa el agricultor, es la falta de asesoramiento técnico, tanto en

la forma de llevar el cultivo, así como los cuidados que deben tenerse en el proceso de comercialización y que, facilita así el cultivo del plátano barraganete de exportación como también el dominio que es de consumo local y se promoverá al consumo de los mercados internacionales.

En la actualidad el 97% de la producción de Plátano es para consumo interno, y lo es también para muchos países tropicales; pero adicionalmente la agroindustria nacional ha desarrollado alimentos rápidos, con gran demanda y que ha desplazado a productos con base en el maíz y la papa principalmente.

1.4.2 Distribución geográfica del mercado de consumo

A continuación detallaremos información sobre el país al que se piensa exportar el producto, que consideramos indispensable conocer:

- Nombre Oficial: Estados Unidos de América (United States of America)

- Area: 9.363.498 Km²

- Capital: Washington D.C.

- Idioma: Inglés

- Moneda: Dólar de E.E.U.U (US\$)

- Alfabetismo: 95.5%

- Geografía: EU ocupa el centro de la América del Norte.

Es el segundo país en tamaño del Hemisferio, después de Canadá.

- Clima: Es muy variada y se caracteriza en casi todo el país por los frecuentes cambios de temperatura. Posee cuatro estaciones: Invierno, Verano, Otoño y Primavera.

- Gobierno: La estructura general del Estado está asentada en la división del poder público en tres órganos (legislativo, ejecutivo y judicial), con una base ampliamente federal que reconoce a los estados federados, los condados y

los municipios, la más amplia autonomía política y administrativa.

■ **Religión:** Hay completa libertad religiosa. Entre las principales sectas protestantes, la más numerosa es la bautista.

El mercado de los Estados Unidos es el más importante del mundo: 280 millones de personas y un ingreso per cápita de 30.000 dólares. Durante 1998, Estados Unidos realizó importaciones de bienes por 900.000 millones de dólares, lo que demuestra su potencial de compra. La variedad de climas, geografía y cultura, así como la estructura productiva diferenciada por regiones, posibilita la colocación de una innumerable cantidad de productos.

La economía de los Estados Unidos es la más grande del mundo, por lo que constituye el mayor proveedor y consumidor de bienes y servicios, superando en un 50% a la segunda economía del mundo: Japón.

Aunque en los Estados Unidos existen poderosas e influyentes empresas multinacionales, también existen millones de empresas independientes dirigidas por ejecutivos de clase media, que emplean a la mayor parte de los trabajadores. Las empresas medianas, entre 1500 y 500 empleados, y las pequeñas, de menos de 100 empleados, contratan más del 65% de la mano de obra. En los últimos tiempos han surgido empresas de empleados independientes o "auto empleados" que manejan empresas desde sus hogares y constituyen el 8% en la fuerza de trabajo.

Como resultado del profundo proceso de normalización de la economía que comenzó a fines de la década de los años setenta, que afectó sobre todo a las telecomunicaciones, el transporte y el sector financiero, el Gobierno Federal de los Estados Unidos no participa en la producción de bienes y servicios, con excepción de ciertos servicios públicos y en empresas de servicio con capital mixto.

En la actualidad, los estadounidenses consumen un promedio diario de dos y media a tres porciones combinadas de frutas y hortalizas, es decir, porco más de 250 libras por persona por año.

El creciente mercado étnico, con un poder de compra anual de 175 millones de dólares, debe ser considerado por los productores y exportadores ecuatorianos. Cerca de 30 millones de hispanos viven en los Estados Unidos. Esto es más que toda la población del Canadá.

Los puertos de los Estados Unidos se modernizan constantemente al incorporar técnicas multimodales de manejo de carga. El 85% de la carga general se hace por contenedores, los que fácilmente pueden ser transferidos de barcos a camiones, trenes, barcazas, etc. Los principales puertos de contenedores se encuentran en la costa del Pacífico: Los Angeles, Long Beach, Oakland y Seattle.

Aunque estos puertos son los mas grandes en trafico de contenedores, el manejo de carga en los puertos del Golfo de México y desde Miami hasta los puertos de New York y New Jersey, ha aumentado, especialmente por el incremento de la Costa este, a pesar de sus costos operativos.

El puerto de Charleston, en Carolina del Sur, se ha transformado en uno de los más activos con América Latina, pues mueve todo tipo de carga, con capacidad de transferirla a camiones y trenes, barcazas y al transporte aéreo. Otros puertos de importancia en la Costa este son: Baltimore - Maryland; Filadelfia - Pensilvana; Hampton Roads - Virginia, Miami, Florida; Savannah - Georgia y Boston - Massachussets.

La mayoría de las líneas de carga marítima del mundo operan en los Estados Unidos, Las compañías de bandera estadounidense mueven aproximadamente un 15% del total de la carga mundial. Aunque las tarifas son reguladas por la Conferencia de Fletes, existen algunas líneas que operan con tarifas menores, compitiendo con las líneas tradicionales, fuera del esquema tarifario de la Conferencia.

Los diferentes puertos que consumen nuestros productos en los Estados Unidos son: New York, Miami, Long Beach y Los Angeles.

La combinación de pronta entrega y demanda de productos frescos ha incrementado el transporte de carga aérea hacia y desde los Estados Unidos. Se prevé que durante los próximos 20 años habrá un incremento promedio anual del 6.5% en este tráfico de carga, De los siete aeropuertos de carga más grandes del mundo, Estados Unidos cuenta con cinco: J. F. Kennedy, Los Angeles International, O'Hare International, Miami International y Memphis International.

El complejo de carga aérea más importante está conformado por los aeropuertos J.F. Kennedy / La Guardia / Newark, que maneja el 70% del total de la carga que pasa por el área metropolitana de New York. Este complejo, conjuntamente con los aeropuertos de Atlanta, Miami, Dallas y Houston, absorben la mayor parte del -comercio por carga aérea desde y hacia América del Sur.

Las principales líneas aéreas más usadas para el transporte de carga aérea son: American, Continental y United.

Las empresas latinoamericanas más importantes que operan en este mercado son Aerolíneas Argentinas, Ecuatoriana de Aviación, Lan Chile, Aeroperú y Varig.

Existen también otro número importante de compañías de carga aérea como Air Transport International, Arrow, Challenge, Emery Worldwide, Florida West, etc.

Doscientos ochenta millones de consumidores en los Estados Unidos son un atractivo para los países productores de frutas, vegetales y flores. Si hablamos sobre oportunidades del Ecuador para estos productos en el mercado norteamericano, entonces debemos conocer sus características.

Los servicios de telecomunicaciones que se ofrecen en este mercado son diversos son prestados por empresas privadas que compiten muchas veces en un solo mercado, especialmente en llamadas internacionales e interestatales. En este sector existen mas de 100 proveedores de servicios telefónicos de larga distancia, sin contar **aquéllos** que proveen los denominados servicios de "call-back", por lo que, una empresa que desea abrir sus oficinas en Estados Unidos, puede confundirse por la diversidad en este campo.

Los servicios de telefonía celular y de "paging" están ampliamente difundidos. Muchas empresas **receptan** las llamadas por medio de centrales computarizadas, de manera tal que no es necesario hablar con una persona real. Aunque hay sistemas bilingües que incluyen el español, casi todos estos sistemas están en inglés y las instrucciones' pueden ser difíciles de entender ; sin embargo se puede llegar a una recepcionista (generalmente marcando el número 0) o dejar mensajes en los contestadores automáticos respectivos.

El sistema financiero estadounidense es el más extenso y avanzado del mundo. El sistema tiene una gran variedad de instituciones bancarias y no bancarias para negociar valores e instrumentos financieros de pago, crédito e inversión.

A pesar de que el sistema federal es homogéneo, cada uno de los 50 estados tiene sus propias regulaciones y sistemas operativos. Ciertos organismos apoyan las importaciones- exportaciones con instrumentos financieros. Ejemplos: Expor-Import Bank (Exim Bank), Private Export Funding Corporation (PEFCO), Overseas Private Investment Corporation (OPIC) y Commodity Credit Corporation. Empero, la banca comercial es la fuente primaria de financiación del comercio. En EEUU operan, aproximadamente, 13 mil bancos comerciales, entre pequeños bancos locales y bancos internacionales.

1.4.3 Análisis de las exportaciones

El avance tecnológico en las exportaciones del sector agropecuario son de gran significación dentro del conjunto Latinoamericano, pero en varios países el ritmo del progreso, aplicado en aspectos de producción, no se completa con un avance similar en los procesos de comercialización, limitando con ellos las oportunidades de superación económica que bien se merece el productor agrícola y ganadero, al no encontrar una respuesta razonable a su propósito de venta y afrontar sin mayor orientación los defectos clásicos de sistemas comerciales anacrónico, carentes de infraestructura básica para almacenamiento, sin mercado mayorista, con marcada influencia de monopolios u oligopolio, carente de normas para envases y medidas de calidad, y tantos otros defectos que en su agricultura son' aun motivo de frustración y deserción del empresario.

De allí la necesidad de capacitar al futuro técnico de campo no sólo en el mejoramiento de semillas, sino en su uso adecuado del suelo y sus recursos, manejo adecuado de pesticidas etc. sino también en el conocimiento del mercado y sus funciones, para lograr de alguna manera una mejor ubicación de las cosechas en tiempo, lugar y forma en beneficio de productores y consumidores.

Debidamente se exige una buena calidad y presentación, para que éste llegue a los mercados de consumo sin problemas y siendo uno de los requisitos que ellos exigen a los agricultores de las zonas como también se lo aplican a las empresas en los mercados de consumo.

Las exportaciones del Ecuador expresaron crecimiento hasta el año 1.992, a una tasa media anual del 6,6%, mientras los precios FOB se mantenían cuasi constantes en el orden de \$USD 154/Ton; a partir de lo cual descendieron; y solamente en 1.996 creció el volumen de las exportaciones en el 20% con relación al año 1.995, mientras que los precios por Toneladas se han ido incrementando a una media del 5,5% anual, desde 1.992.

El producto sale cosechado de 8 semanas en cajas de 55 libras en contenedores refrigerados y llega al punto de destino por ejemplo New York en 7 días. En dicho lugar los reciben los **broker** quienes toman a su cargo la seguridad total, transportación y mantenimiento del producto hasta su destino que son los maduradores o puntos de venta (estanterías de los supermercados o minoristas).

Aun cuando el Plátano se comercializa todo el año, existe temporada de alta oferta en los meses de enero a mayo con precios menores para el productor; y de baja oferta de julio a diciembre, a consecuencia de que la mayoría de la producción no es bajo riego. En la Península de Santa Elena, cuya producción tiene que

obligatoriamente realizarse bajo riego, se puede mantener una oferta constante de la fruta, con la ventaja de lograr un precio básico, bueno de parte de los exportadores por tratarse de una producción con volumen y calidad mejor garantizados.

La comercialización para exportación se realiza bajo dos modalidades principales: por Contrato; mediante el cual el exportador entrega al productor la caja de marca, plástico, fungicida y transporte; y reciben la fruta en los centros de acopio donde son estibadas las cajas en los contenedores refrigerados y enviados a puerto y compromisos de compra: que entrega parte del material y anticipo en dinero al agricultor, cancelándose la venta total a una semana plazo de entrega.

Los precios varían de acuerdo a las políticas de las empresas exportadoras; y entre las principales están las siguientes:

EXPORTADORES:	%
Noboa	56.0
Ubesa (DOLE)	11.6
Inversiones Palmeja S.A.	6.0
Ruiz Díaz García	4.1
Exfruta	3.8
Carlos Gómez	1.0
Chiquita	0.1
Otros Varios	17.4

La empresa Noboa, tiene un volumen de exportación de 30.000 a 35.000 cajas semanales (715 Toneladas / semana); aproximadamente (30.000 Ton / año); mientras que DOLE, tiene un mínimo establecido de 3.000 cajas semanales. Ambas empresas y otras están interesadas en incrementar sus exportaciones.

En los cuadros mostrados a continuación podemos observar como han variado las exportaciones de plátano en toneladas métricas y miles de dólares FOB de los periodos comprendidos entre 1986 a 1998.

Gráfico 1.1 Tendencia de las exportaciones.

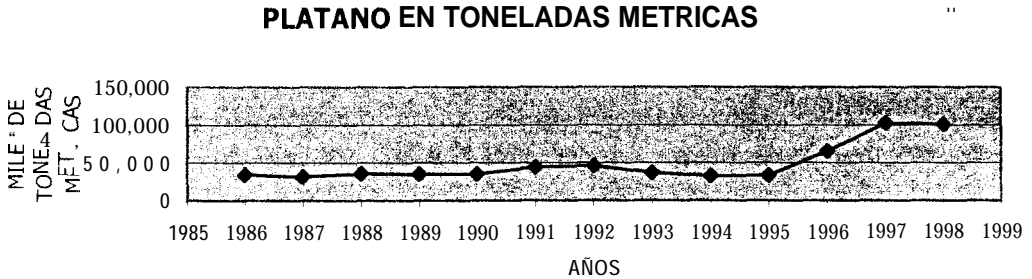
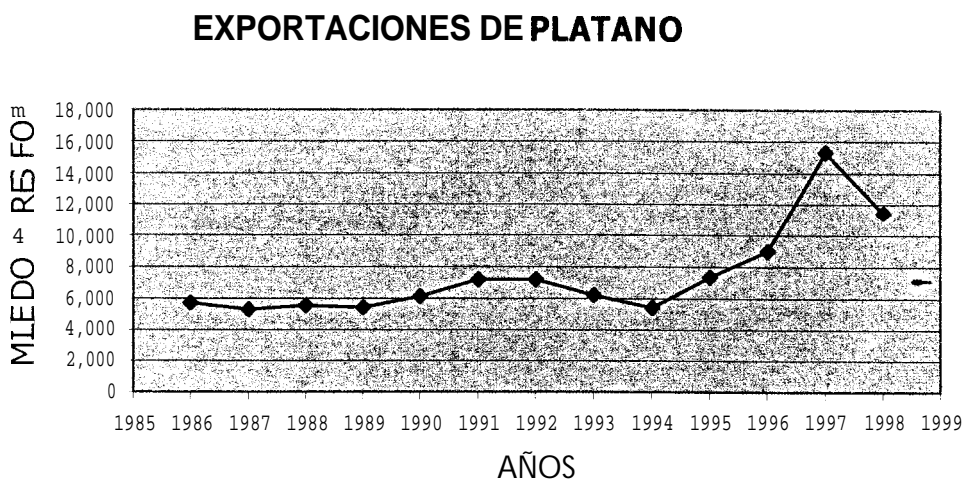


Tabla 1.3 Exportaciones en toneladas métricas y miles de dólares FOB del plátano.

EXPORTACIONES DE PLATANO		
Años	Toneladas/metricas	Miles dolares FOB
1986	34,726	5,683
1987	31,429	5,278
1988	35,905	5,542
1989	34,998	5,415
1990	35,406	6,119
1991	44,160	7,160
1992	46,390	7,160
1993	37,061	6,211
1994	32,822	5,428
1995	33,750	7,342
1996	65,241	8,962
1997	101,944	15,299
1998	100,289	11,439

Gráfico 1.2 Tendencia de las exportaciones en miles de dólares FOB.



Dentro del análisis de las exportaciones nos pareció importante mencionar ciertos aspectos que cualquier empresa debería considerar antes de exportar un producto. A continuación mencionaremos detalladamente estas partes,

Antes de entrar en cualquier mercado, los productores, nacionales o extranjeros, que desean iniciarse como exportadores, deberán tomar en cuenta algunos aspectos indispensables: Análisis de su propia empresa, obtención de la mayor información posible sobre la actividad exportadora; estudio del mercado extranjero al que se desea exportar (tamaño, características de la demanda, exigencias de los consumidores, canales de comercialización, estudios de mercado si es que existieran); distribución del producto, publicidad; otras empresas nacionales que exportan el mismo producto; empresas que desde el extranjero envían igual producto al mercado que se quiere exportar, etc.,.

Tómese en cuenta que la competencia en el mercado de la exportación importación es muy alta. Una vez identificadas las

empresas importadoras, el mejor medio para promover su producto es la entrevista personal con los importadores o con las cadenas de comercialización, ya sea mediante una gira de negocios, o mediante la participación en una Feria o Exposición especializada.

1.4.4 Proyección de la demanda

Las estadísticas de importación y exportación permite al exportador conocer si un producto similar está siendo adquirido en el exterior y cuáles son los países proveedores, o si los EE.UU., exportan también este producto. Si éste no figura en las importaciones puede significar que la industria local abastece el mercado. En este último caso, es importante conocer quienes son los principales fabricantes para evaluar las posibilidades de competir con la producción interna.

En el presente estudio nos interesa hacer una proyección de la demanda para determinar como podría fluctuar su comportamiento en los próximos años.

Para realizar esta proyección, vamos a utilizar la ecuación de la recta formada por dos variables; a continuación presentamos la ecuación:

$$Y_2 = aX + c$$

Donde Y_2 = Demanda en toneladas métricas proyectada
 a y c = incógnitas
 X = años que se proyectan

y al remplazarlos en una regresión sencilla obtendremos los siguientes resultados:

Tabla 1.4 Determinación de la tendencia de la exportación de Plátano.

X	Y	X1	XY	X ²	Y2 = ax + c	Y1
1986	34,726	0	0	0	4655.4175 * 0 + 20846.033	20846.033
1987	31,429	1	31429	1	4655.4175 * 1 + 20846.034	25501.451
1988	35,905	2	71810	4	4655.4175 * 2 + 20846.035	30156.868
1989	34,998	3	104994	9	4655.4175 * 3 + 20846.036	34812.286
1990	35,406	4	141624	16	4655.4175 * 4 + 20846.037	39467.703
1991	44,160	5	220800	25	4655.4175 * 5 + 20846.038	44123.121
1992	46,390	6	278340	36	4655.4175 * 6 + 20846.039	48778.538
1993	37,061	7	259427	49	4655.4175 * 7 + 20846.040	53433.956
1994	32,822	8	262576	64	4655.4175 * 8 + 20846.041	58089.374
1995	33,750	9	303750	81	4655.4175 * 9 + 20846.042	62744.791
1996	65,241	10	652410	100	4655.4175 * 10 + 20846.043	67400.209
1997	101,944	11	1121384	121	4655.4175 * 11 + 20846.044	72055.626
1998	100,289	12	1203468	144	4655.4175 * 12 + 20846.045	76711.044

Gráfico 1.3 Tendencia de las exportaciones en Toneladas métricas.

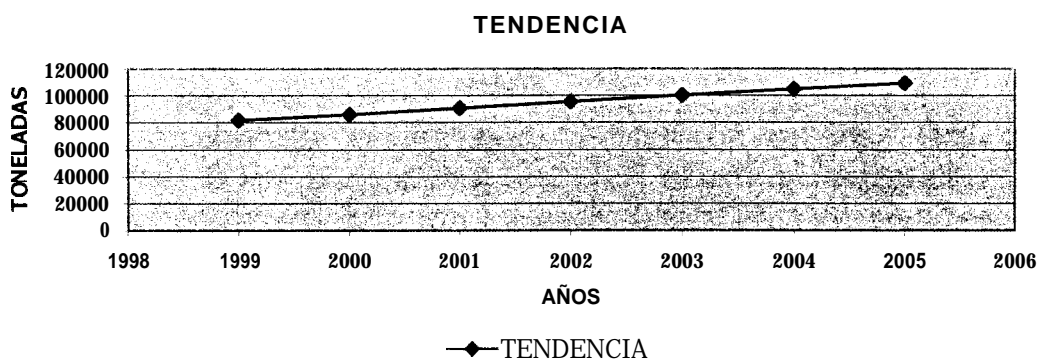


Ahora bien, con estos valores obtenidos podemos reemplazar en la ecuación inicial los años que nos interesa proyectar. A continuación daremos los valores para los próximos 5 años.

Tabla 1.5 Tendencia proyectada de las exportaciones.

X	Xi	$Y_2 = ax + c$	Yi
1999	13	4655.4175 * 13 + 20846.033	81366.46154
2000	14	4655.4175 * 14 + 20846.034	86021.87912
2001	15	655.4175 * 15 + 20846.035	90677.2967
2002	16	655.4175 * 16 + 20846.036	95332.71429
2003	17	655.4175 * 17 + 20846.037	99988.13187
2004	18	655.4175 * 18 + 20846.038	104643.5495
2005	19	655.4175 * 19 + 20846.039	109298.967

Gráfico 1.4 Tendencias de las exportaciones.



1.5 Analisis de la oferta

La oferta Agrícola proviene de explotaciones influenciadas considerablemente por fenómenos ecológicos no controlable que obligan a cultivar en determinadas épocas del año.

El plátano ecuatoriano posee consistencia y uniformidad. Al ser preparado en diversas formas según la tradición o cultura; se convierte en un alimento muy sabroso y rico en carbohidratos. Ecuador es un país que cuenta con condiciones de clima y suelo óptimo para este cultivo.

Como una ventaja podríamos mencionar que el mercado interno es muy amplio y efectivo, con toda seguridad con déficit de oferta, y con buenos precios. El precio promedio para el productor, al nivel de finca, es de \$USD 135/Ton (\$USD 3,75/caja de 22 Kgs.) para exportación, que incluye manejo de post-cosecha hasta empaque, el precio al granel para consumo interno es de \$USD 2,5 y \$USD 3,0 el racimo.

Entre nuestros principales Países competidores, productores y exportadores de Plátano tenemos a Colombia, Venezuela, Costa Rica, República Dominicana, Martinica; los cuales exportan principalmente al mercado USA,

En el Ecuador ocurre que la tradición en las actividades, especialmente en la agricultura, coloca al productor muchas veces en callejones sin salidas, con la única alternativa de vender al solo acopiador que domina una área, del cual en ocasiones obtiene incluso presentaciones que luego se cobran a muy alto costo.

Pero van siendo esas mismas experiencias que estimulan al agricultor a buscar nuevos mercados que le permitan un trato más justo, de ahí que en la actualidad hay agricultores que utilizando sus propios vehículos llegan a incursionar en los grandes centros de consumo, a ofrecer si es posible a nivel minorista con respuestas muy favorables a sus propósitos. Es preferible en todo caso asegurarse el mercado más provechoso antes de haber iniciado una explotación.

Como ofertar productos

La oferta debe hacerse en español e inglés, y debe contener los siguientes requisitos para la exportación de productos, como por ejemplo el plátano:

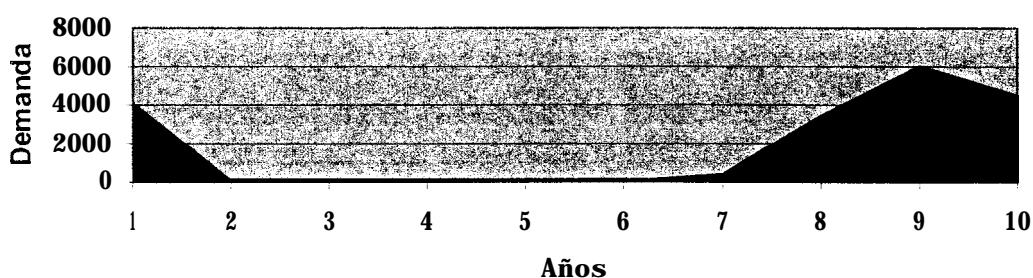
- ☒ Nombre del oferente (EMPRESA), dirección completa, casilla postal, teléfono, fax, tipo de empresa (productor, comercializador, distribuidor, mayorista, etc.), referencias bancarias y comerciales.
- ☒ Precisar el nombre y la descripción detallada del producto (no genéricos), si es posible con la partida arancelaria y la nomenclatura especificada (nabandina, nandina, sistema armonizado).
- ☒ De ser posible un catálogo o fotografía del producto.
- ☒ Las características del producto (tamaño, peso, variedades, calidad, tratamiento químico en caso de haber sido aplicado, ingredientes o componentes y materias primas utilizadas en la elaboración, y de ser posible certificado de entidad reconocida internacionalmente).
- ☒ Capacidad de producción de la empresa y volumen de disponible para la exportación.
- ☒ Posibilidad de abastecer la demanda internacional (en forma permanente o estacionaria).
- ☒ Disponibilidad para el envío de muestras.
- ☒ El precios FOB del producto ofertado en puerto de embarque, unitarios y en paquetes de venta (contenedores, otros), expresados en moneda nacional (convertible) y divisas (preferible dólares USA).
- ☒ Nombre y cargo del responsable de la oferta.
- ☒ Tipo de embalaje a utilizarse, material, tamaño de las unidades exportadas y peso, medio de transporte y manejo especial que requiera (de ser el caso).
- ☒ Plazo y condiciones de entrega.
- ☒ Condiciones de pago e información sobre financiamiento disponible, de existir el caso.
- ☒ Ventajas que ofrece el producto (ingreso con preferencias arancelarias, cualidades nutritivas o no contaminantes, etc.).
- ☒ Plazo de vigencia de la oferta, en las condiciones señaladas.

1.6 Análisis del Sistema Actual

1.6.1 Ciclo de vida

Gráfico 1.5 Ciclo de vida de las exportaciones.

Ciclo de vida de las exportaciones de Plátano en el Ecuador



Si analizamos el ciclo de vida de las exportaciones de plátano en el Ecuador, basándonos en la demanda de éste como materia prima en los últimos 10 años, nos daremos cuenta que este ciclo de vida es muy fluctuante, Esto se debe a ciertos factores internos y externos que afectaron al país y entre los que podemos mencionar fenómenos naturales, plagas, crisis económicas. A parte también se destaca la poca importancia que se le ha dado al cultivo y exportación del producto debido a que en el país se prefiere invertir en banano, el cual tiene mayor promoción y protección,

El plátano es un producto muy apetecido por propios y extranjeros debido a sus grandes propiedades nutritivas, pero gracias a la falta de promoción muchos no lo conocen.

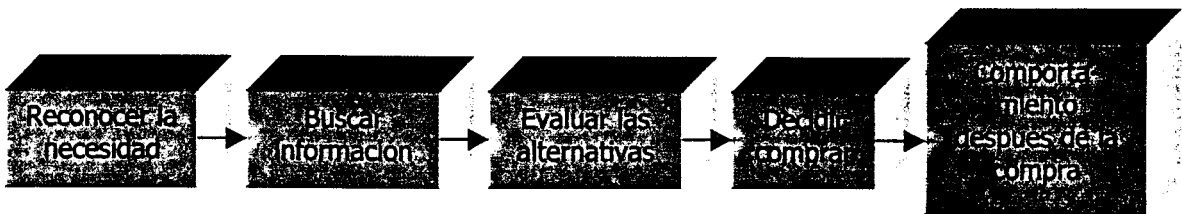
Actualmente se han destinados áreas específicas para estos cultivos gracias a programas de desarrollo de instituciones gubernamentales, por lo que se espera que para los próximos años el plátano se situé en etapa de crecimiento y posteriormente maduración.

Para lograr esto y debido a la competencia que se presenta es necesario considerar ciertos factores importantes que ayudaran a un mejor crecimiento de este mercado.

Se debe poner mucho énfasis en la calidad y presentación del producto, no solo en lo que se refiere a materia prima sino también a la fabricación de nuevos productos; hay que prestar más atención a los compradores potenciales, informándolos de la existencia de innovaciones; también buscar nuevas rutas para la distribución y comercialización y nunca descuidar a la competencia.

1.6.2 Análisis de decisión de compra

Todo consumidor pasa por 5 etapas antes de tomar la decisión de comprar. Estas etapas son:



Fuente: Mercadotecnia, Sexta Edición, por Philip Kotler y Gary Armstrong

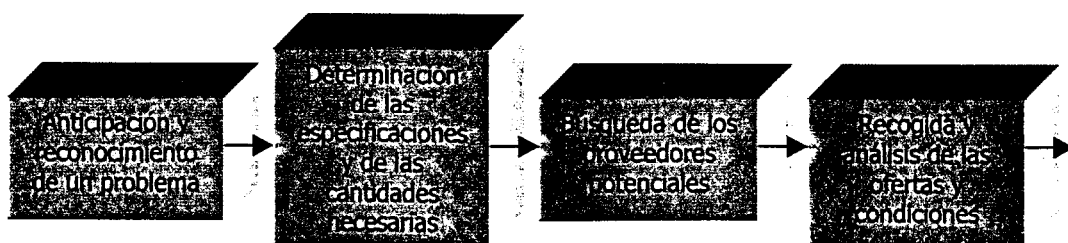
En el primer bloque encontramos el reconocimiento de una necesidad, la necesidad de adquirir un suplemento alimenticio completo, barato y fácil de encontrar.

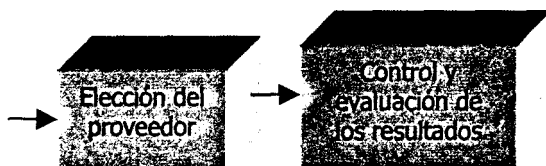
Inmediatamente se busca mayor información sobre el producto que se quiere comprar; justamente es en este punto donde encontramos falencias, como ya mencionamos antes el primer problema que se presenta es que en el extranjero el plátano lo conocen también como banano, pero realmente son dos productos totalmente distintos. A parte, por la falta de información las personas no conocen las cualidades de este producto como las mencionadas en el uso del producto, por lo que primordialmente la exportación del mismo va destinada a empresas que lo procesan.

Finalmente se evalúan las alternativas que presenta el mercado y se decide comprar, por esto es realmente importante la presentación.

El comportamiento después de la compra es un factor importante dentro de este proceso, pues es el que va a determinar, dependiendo de la satisfacción obtenida, si el consumidor va a volver a comprar nuestro producto o no.

Al igual que para la decisión de compra del individuo consumidor, el proceso de compra industrial esta integrado por un cierto número de etapas que son:





Fuente: Mercadotecnia, Sexta Edición, por Philip Kloter y Gary Armstrong

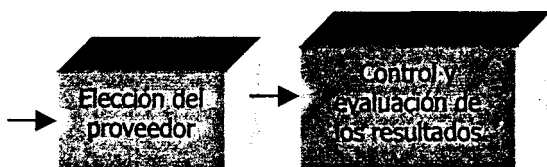
Se entiende que como en el caso de las personas, no todos siguen el mismo proceso de decisión de compra, lo que se pretende aquí es dar una idea general de cómo éstas toman sus decisiones.

A continuación presentamos un cuadro donde se puede apreciar con mayor claridad los papeles de los miembros del centro de compra, Este cuadro puede ser útil para la formación de los vendedores, ayudándolos a comprender mejor los mecanismos de la compra industrial.

Cuadro 1.5 Etapas del proceso de compra.

Etapas del Proceso de compra	Composición del centro de compra				
	Usuario	Prescriptor	Comprador	Decisor	Filtros
Reconocimiento De un problema	x				x
Determinación De las especificaciones	x	x			x
Búsqueda de Proveedores potenciales			x		x
Evaluación de las ofertas	x	x	x	x	x
Elección de Los proveedores			x	x	x
Evaluación de Los rendimientos	x				

Fuente: Marketing Estratégico, Tercera Edición, Jean – Jacques Lambin.



Fuente: Mercadotecnia, Sexta Edición, por Philip Kotler y Gary Armstrong

Se entiende que como en el caso de las personas, no todos siguen el mismo proceso de decisión de compra, lo que se pretende aquí es dar una idea general de cómo éstas toman sus decisiones,

A continuación presentamos un cuadro donde se puede apreciar con mayor claridad los papeles de los miembros del centro de compra. Este cuadro puede ser útil para la formación de los vendedores, ayudándolos a comprender mejor los mecanismos de la compra industrial.

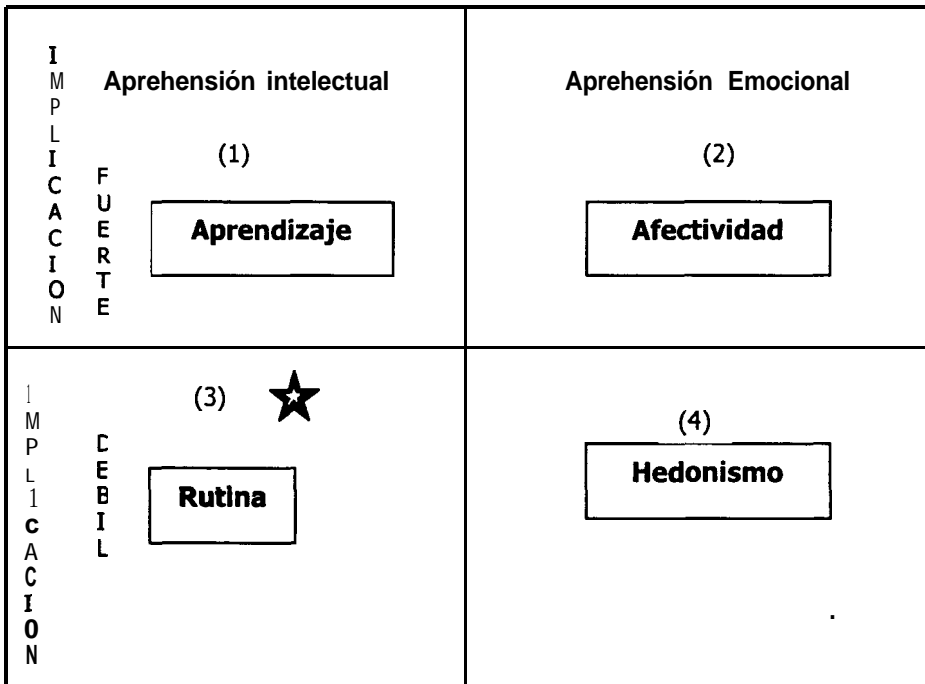
Cuadro 1.5 Etapas del proceso de compra.

Etapas del Proceso de compra	Composición del centro de compra				
	Usuario	Prescriptor	Comprador	Decisor	Filtros
Reconocimiento De un problema	x				x
Determinación De las especificaciones	x	x			x
Búsqueda de Proveedores potenciales			x		x
Evaluación de las ofertas	x	x	x	x	x
Elección de Los proveedores			x	x	x
Evaluación de Los rendimientos	x				

Fuente: Marketing Estratégico, Tercera Edición, Jean – Jacques Lambin.

La decisión de compra también puede responder a una simple matriz, donde interviene no solamente el grado de implicación, sino también el modo de aprehensión de lo real; el modo intelectual y el modo afectivo, lo verbal.

El modo intelectual de aprehensión de lo real se apoya esencialmente en la razón, la lógica, el razonamiento, las informaciones objetivas; mientras que el modo afectivo, en cambio, se apoya en las emociones, la intuición, la efectividad, los sentimientos, lo verbal.



Fuente: Marketing Estratégico, Tercera Edición, Jean – Jacques Lambin

Para el caso del plátano, este podría encontrarse en el tercer cuadrante, pues el consumidor se muestra indiferente siempre que cumpla el producto correctamente con el servicio que se espera percibir.

1.6.3 FODA

Fortalezas

- La época de siembra y cosecha de plátano se da en todo el año.
- El costo de cultivar plátano es relativamente bajo.
- Existen nuevas áreas destinadas para este cultivo en el país.
- Tiene gran aceptación a nivel internacional por considerarse como un complemento nutricional barato.

Oportunidades

- Existencia de pactos y acuerdos arancelarios entre los países.
- La demanda mundial de productos agrícolas sé esta incrementado.
- Los distintos usos que se le puede dar al producto,
- El mercado no esta saturado.

Debilidades

- o Falta de información acerca de este producto,
- o Desorganización en cuanto a los cultivos.
- o Falta de tecnología.
- o Calidad inferior a la de otros productores plataneros,
- o Promedio de producción por hectáreas mas bajo en relación con otros países.
- o Falta de investigación sobre adaptación' de nuevas variedades de plátano,

Amenazas

- ◆ Incremento de países exportadores de plátano.
- ◆ No se determina con certeza el precio justo que deberá pagarse por el producto agrícola.
- ◆ Falta de control en el margen de utilidades que reciben los agentes de mercado.
- ◆ No existe un control debido en cuanto a la transportación.

- ◆ Falta de canales de distribución apropiados,

1.6.4 Segmentación

El principal objetivo que persigue la segmentación internacional es identificar los segmentos de compradores que tengan actitudes, expectativas y comportamientos similares.

Para nuestro producto no se presenta gran dificultad al segmentar debido a que, como producto universal (ya sea como materia prima o producto final), es físicamente idéntico en cada país, a excepción del etiquetado y el idioma utilizado.

1.6.4.1 Macro Segmentación

Es primordial identificar el mercado sobre el que se desea competir, esto significa que del mercado total se seleccionaran subconjuntos homogéneos en función de necesidad y de motivación de compra.

Por lo general, para este procedimiento se realizan dos etapas que comprenden la macro segmentación y la micro segmentación.

La macro segmentación identifica los segmentos en el interior de cada uno de los productos-mercados seleccionados.

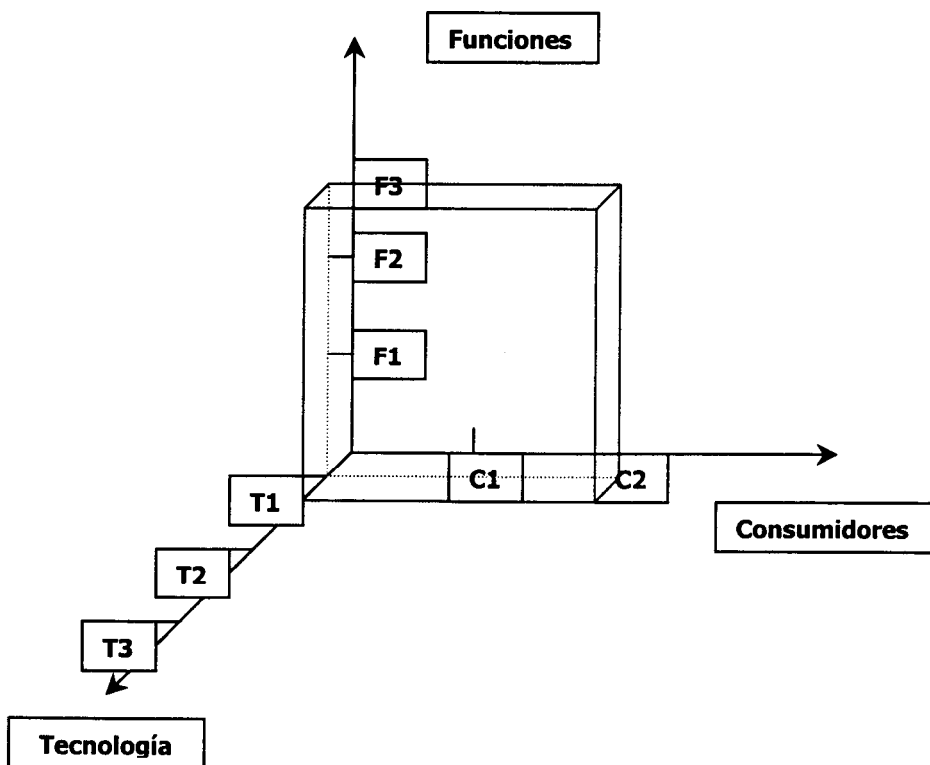
En la mayoría de los mercados es prácticamente imposible satisfacer con un solo producto a todos los consumidores. Las sociedades industriales, no buscan solo productos estándares sino soluciones adaptadas a problemas específicos.

La segmentación ayuda a definir el campo de actividad e identificar los factores clave a controlar para consolidarse con los mercados.

Para la **macro** segmentación gráfica se tiene un esquema de tres dimensiones que son: funciones o necesidades, grupos de compradores y tecnología.

En el caso del Ecuador, específicamente en la exportación de plátano, toma como tecnología al producto en su estado natural, indiferentemente de la función o consumidor final.

Macro Segmentación del Mercado Ecuatoriano



CI = Industrias Procesadoras

C2 = Distribuidores

F1 = Producto Final

F2 = Producto Intermedio

F3 = Materia Prima

T1 = Natural

T2 = Semiprocado

T3 = Procesado

1.6.4.2 Micro Segmentación

Debido a que nuestro producto es exportado en forma natural y va dirigido tanto al consumidor final como a las industrias

alimenticias, dentro de la micro segmentación nos centraremos principalmente en la segmentación por ventajas buscadas.

- Los consumidores buscan el precio mas bajo en un suplemento alimenticio completo,
- Se busca un producto de buena calidad y excelente presencia.
- Puesto que el plátano es un producto universal, el consumidor no busca una marca especifica, sino el producto que le ofrezca las cualidades anteriormente mencionadas.

1.6.4.3 Mercado Meta

Después de haber realizado la macro y micro segmentación podemos concluir que nuestro mercado meta será tanto el consumidor final como las industrias alimenticias norteamericanas que busquen un producto de alta calidad, buena presentación y bajo costo.

Principalmente, en nuestro mercado meta, el consumidor final será el segmento de latinos residentes en los Estados Unidos, debido a que ellos son nuestros consumidores potenciales ya sea por tradición o porque conocen las ventajas que ofrece el plátano.

Nos pareció conveniente hacer una segmentación por edades comprendida en un rango de 6 a 35 años. En este rango estipulamos las diferentes etapas en las que se debe consumir el plátano por su alto poder nutricional.

Principalmente nuestro producto va destinado a los mercados de: Miami, New York, New Jersey, Los Angeles, Log Beach, Oakland y Seattle.

1.6.5 Análisis de Porter

El rendimiento de una empresa en un producto / mercado no sólo está determinado por la competencia directa sino también el papel ejercido por las fuerzas rivales como los competidores potenciales, los productos sustitutos, los clientes y los proveedores.

Los competidores potenciales y los productos sustitutos representan una amenaza directa, mientras que los clientes y los proveedores son amenazas indirectas en función del poder del negocio.

1.6.5.1 Competidores o Rivales

Los Estados Unidos tienen varios socios comerciales, que en orden de importancia son: 1) México, productos agrícolas, manufacturados industriales y ensambladoras 2) Brasil, (Frutas, café, jugo de naranja, tabaco, mariscos, productos químicos, maderas, partes para automotores y herramientas.) 3) Venezuela (fundamentalmente petróleo 4) Colombia 5) Chile (productos pesqueros, frutas, preparaciones en base a vegetales y frutas, maderas, muebles, minerales y productos químicos.) y 6) Argentina .

Los países productores y exportadores de Plátano como Colombia, Venezuela, Costa Rica, República Dominicana y Martinica son nuestros principales competidores.

Existen ciertas desventajas que el Ecuador tiene que afrontar y éstas son que los países rivales tienen, en muchos casos, mayor

organización en cuanto a sus cultivos, más tecnología y protección por parte de los gobiernos.

También nuestros rivales han incursionando un poco mas en la investigación de nuevas variedades de estos cultivos y como aprovechar mejor los terrenos disponibles, sin embargo, una gran ventaja que se nos presenta es que la mano de obra en el país es mucho más barata.

1.6.5.1.1 Matriz Importancia - Resultados

Esta matriz nos indica como podríamos reforzar un atributo particular de un producto por medio de la comunicación.

En la matriz "importancia / resultados" cada atributo se sitúa en función de su grado de importancia y de su nivel de presencia percibido.

Una vez analizadas las desventajas y ventajas del producto frente a los competidores directos, aplicamos la matriz descrita anteriormente para determinar los principales atributos buscados por el consumidor.

1. Presentación del producto de acuerdo a las exigencias requeridas.
2. Calidad en cada caja con un porcentaje mínimo de defectos por racimo.
3. Costos baratos.
- 4, Que el producto llegue justo a tiempo.
5. Mayor variedad de productos para escoger.

1.6.5.2 Amenazas del Producto Sustituto

Básicamente para el plátano no se presenta gran amenaza en cuanto a los productos sustitutos, pues cualquiera de los que podríamos mencionar no brindan las mismas cualidades y características

En cuanto a productos, el plátano podría ser sustituto en la alimentación diaria por la papa o el pan en el caso de nuestro mercado meta. A continuación detallamos cual es el valor nutricional de estos dos productos

Tabla 1.6 Valoración nutricional de la Patata y el Pan.

Patata (1)		Pan (25g)	
Agua	78%	Calorias	67
Hidratos de carbono	19	Proteinas	2.7 g
Fibras	0.4	Carbohidratos	11.79
Proteinas	2	Grasa	0.7 g
Materia grasa	0.1	Tiamina (B1)	0.480 mg
Calcio	80	Riboflavina (B2)	0.270 mg
Fosforo	560	Niacina	3.240 mg
Hierro	7	1-b-t-0	2.610 mg
Caroteno	13		
Tiamina (B1)	1		
Riboflavina (B2)	0.3		
Niacina	12		
Acido ascórbico (C)	100		
Calorias	82%		

1.6.5.2 Amenazas del Producto Sustituto

Básicamente para el plátano no se presenta gran amenaza en cuanto a los productos sustitutos, pues cualquiera de los que podríamos mencionar no brindan las mismas cualidades y características.

En cuanto a productos, el plátano podría ser sustituto en la alimentación diaria por la papa o el pan en el caso de nuestro mercado meta. A continuación detallamos cual es el valor nutricional de estos dos productos,

Tabla 1.6 Valoración nutricional de la Patata y el Pan.

Patata (D)		Pan (250)	
Agua	78%	Calorias	67
Hidratos de carbono	19	Proteinas	2.7 g
Fibras	0.4	Carbohidratos	11.7 g
Proteinas	2	Grasa	0.7 g
Materiagrasa	0.1	Tiamina (B1)	0.480 mg
Calcio	80	Riboflavina (B2)	0.270 mg
Fosforo	560	Niacina	3.240 n-g
1-h-0	7	Hierro	2.610 r-g
Caroteno	13		
Tiamina (B1)	1		
Riboflavina (B2)	0.3		
Niacina	12		
Acido ascórbico (C)	100		
Calorias	82%		

CAPITULO 2

MARKETING ESTRATEGICO



MARKETING ESTRATÉGICO

2.1 Posicionamiento

El posicionamiento son las estrategias y acciones de un detallista creadas para colocarlo, de un modo favorable, de los competidores en las mentes de los grupos de consumidores objetivos.

Antes de definir cual va a ser nuestra estrategia de posicionamiento hacia el mercado estadounidense debemos tener en cuenta que se va a realizar un subposicionamiento; debido a que se trata de un producto universal, los clientes apenas tienen una vaga idea de la marca y de hecho no saben nada especial de ella.

Al analizar las variables de las que nos podemos valer para lograr el posicionamiento de nuestro producto nos damos cuenta que:

1. No podemos tomar como estrategia el precio, pues al igual que en el caso del banano, existen organismos que regulan estos

para que así la competencia resulte mucho más equitativa; a pesar de que se nos presenta que el costo de la mano de obra en el país, es mucho más barata.

2. Se podría optar por la estrategia de ofrecer un mayor surtido de productos, intentando satisfacer las necesidades de nuestro mercado meta.
3. El más conveniente, en nuestro caso, como estrategia de posicionamiento sería el servicio al consumidor. Este consiste en ponerle mas énfasis a los requerimientos del cliente.

Debemos tener presente que el plátano ha sido uno de los alimentos más socorridos para nuestras clases desvalidas en todas las épocas y en especial en los períodos de notoria escasez de alimentos debido a su extraordinaria facilidad de reproducción mediante los hijuelos que la propia planta desprende, a su poca exigencia para fructificar y su bondad para cosecharlo, puesto que su casi nunca limitaste son los vientos huracanados que suelen desprender sus pocas profundas raíces

Por ende, la manera más factible para diferenciar nuestro producto será valiéndonos de sus cualidades nutritivas, Entre las principales funciones que podemos explotar tenemos:

- El bajo contenido de la pulpa fresca lo hace excelente medio para incrementar las calorías en dietas sin incrementar la ingesta de proteínas,
- Totalmente maduro sirve como laxante comido temprano en la mañana.
- Tiene el poder de regenerar la sangre porque estimula la producción de hemoglobina.
- Tiene la propiedad de estimular el crecimiento.

2.2 Tipos de Estrategias

Toda empresa debe adoptar una estrategia para lograr sus metas, Para dar un ejemplo podemos mencionar las distintas estrategias de posicionamiento que se pueden seguir.

- * Puede posicionar su producto con base en atributos específicos.
- * De acuerdo con las necesidades que satisfacen o los beneficios que ofrecen.
- * De acuerdo con las acciones de uso.
- * De acuerdo con ciertas clases de usuarios.
- * Comparando directamente con la competencia.
- * Separándolo de los de la competencia.
- * Presentando diferentes clases de productos.

La tarea de posicionamiento consta de tres pasos:

- Identificar una serie de ventajas competitivas posibles.
- Elegir las ventajas competitivas adecuadas.
- Comunicar y presentar al mercado, con eficiencia, la posición elegida.

Debido a que nuestro producto es muy estandarizado, no presenta grandes variaciones; sin embargo nos podríamos diferenciar a partir de atributos como la resistencia, la duración o la consistencia de la fruta y principalmente de sus propiedades nutritivas.

La buena aceptación general de un producto agrícola por los consumidores, no suele ser debida a su composición química y su contenido de vitaminas, sino más bien a su perfume y sabor. El plátano tiene la ventaja de que es una fruta que a parte de contener grandes beneficios para quien lo disfrute, se consume de una manera limpia, por mantenerse la pulpa protegida hasta el momento del consumo por un grueso pericarpio.

Hay que comunicar la posición elegida. Para lograr el posicionamiento se requieren medidas concretas y no solo palabras. En el diseño de la mezcla de mercadotecnia que se detallará a continuación se mencionan las tácticas de las estrategias para lograr el posicionamiento,

Se debe lograr la distribución por vías de distribuidores de gran calidad, además, debe contratar y capacitar a más personal de servicios, encontrar detallistas que tengan forma de ofrecer buen servicio y elaborar mensajes de ventas.

Nuestra principal estrategia a seguir será **la difusión de sus virtudes nutricionales y eliminación del concepto de que “el plátano engorda”**.

2.3 Marketing MIX

El marketing mix es una composición de componentes sobre los cuales se puede ejercer un control, Se tendrá que tomar decisiones sobre las políticas de productos, precios, distribución, promoción y publicidad.

2.3.1 Producto / Consumidor Satisfecho

Paquete del producto

1. La variedad a exportar es Barraganete,
2. La fruta va previamente lavada, desinfectada y seleccionada.

3. El embalaje se lo realiza en cajas de cartón de 50 Lb.
4. El embalaje es individual para impedir el estropeo en el transporte.

Beneficios del producto

1. Tiene gran valor nutritivo.
2. Fácil de digerir.
3. Puede ser utilizado en dietas,
4. Puede ser consumido por personas que sufran de úlcera péptica.
5. Gran aceptación del consumidor.

Entreaa del nuevo valor aareaado

1. Producto orgánico y ecológico.
2. Alto rendimiento nutricional y curativo.
3. Producto de múltiples usos.
4. Producto barato.

Este producto debe cumplir ciertas características mínimas sin perjuicio de otras disposiciones especiales y las tolerancias permitidas; por ello los plátanos deben cumplir con los siguientes requisitos:

- 3 Enteros
- 3 Si la presentación es "en dedos", éstos deberán 'estar sueltos, habiéndose cortado limpiamente el pedúnculo en el punto de inserción, dejando 2.5 cm de longitud mínimo;
- 3 Firmes, no deben presentar deshidratación o suavidad anormal.
- 3 Bien formados: no se aceptan los excesivamente curvos;
- 3 Exentos de grietas o heridas frescas que alcancen la pulpa;
- 3 Sanos: se excluyen los plátanos afectados por podredumbre, o alteraciones que los haga impropios para el consumo humano;
- ➡ Limpios: prácticamente exentos de materias extrañas (grasa, tierra, residuos visibles de agroquímicos, etc.);
- 3 Exentos de humedad exterior anormal;
- ➡ Exentos de olores y sabores extraños;

- 3 Libre de microorganismos, insectos y hongos;
- ☉ Libres de daños mecánicos como golpes, grietas, heridas o rajaduras que provoquen el deterioro del producto ;
- ☉ Exento de daños causados por insectos o roedores;
- 3 Con un grado de madurez adecuado;
- 3 El producto debe presentar un desarrollo y madurez tal que le permita resistir el transporte, la manipulación y llegar en condiciones satisfactorias al lugar de destino.

Para cada lote se admite tolerancias de hasta un 10% de los plátanos que no se ajusten a las características citadas, excluyéndose aquellos plátanos afectados por podredumbre o daños frescos severos que no permite que el producto sea apto para el consumo humano.

Los plátanos deben ser prácticamente homogéneos en lo que se refiere a la madurez fisiológica y la coloración externa. Deben acondicionarse de forma que se garantice la buena protección del producto. Si es en racimo, estos no deben estar en contacto directo con el suelo, por lo que se recomienda el uso de tarimas, cestas o cajas para su exhibición. Al igual que para todas las frutas y vegetales frescos, debe evitarse la luz directa del sol sobre el producto.

A fin de garantizar la calidad de los envíos, se realizan muestreos en los almacenes de empaque y a la recepción de la fruta en los puertos de salida con el objetivo de cuantificar su calidad. Considerando un envase como la unidad de muestreo se analizan uno por uno de los elementos - ya sean manos o manojos - que contenga, registrándose todas las desviaciones respecto de la norma que aparezca en el mismo.. Cada una de estas desviaciones o defectos no acordes con la categoría comercial que corresponda, se irán acumulando y arrojarán un total por envase, obteniéndose el porcentaje o índice de calidad que será la medida del total muestreado para cada categoría.

El personal clasificador ha de ser convenientemente instruido para evitar disfunciones, y que los criterios a aplicar sean los mismos en todos y cada uno de los empaquetados,

Hay que considerar, para exportar este producto, los países importadores como el caso de Norte América y Europa tiene ciertos requerimientos de calidad y tablas de tolerancia de los defectos; a continuación mostramos algunas de las principales características que debe cumplir el producto y los defectos mas comunes que se presentan.

- ☆ El tipo de plátano es Barraganete de primera calidad.
- ☆ La fruta debe tener de 9 a 13 pulgadas de largo.
- ☆ La fruta debe tener de diámetro mínimo $\frac{3}{4}$ y máximo $2 \frac{1}{4}$ de diámetro.

También podemos considerar como defectos o causas de rechazo del producto los siguientes:

- ✗ El sobregrado es motivo de rechazo.
- ✗ Cáscara rajada
- ✗ Manchas de madurez
- ✗ Daño de punta del dedo.
- ✗ Cortes de cuchillo
- ✗ Látex, polvo o residuos químicos
- ✗ Dedos falsos, deformes o gemelos.
- ✗ Dedos con grasa o con flor.
- ✗ Dedos mutilados,
- ✗ Punta de cigarro
- ✗ Cuello quebrado.
- ✗ Quema de sol negra o amarilla.

Tomaremos la estrategia de extensión simple del producto, la misma que consiste en que el producto se comercializará en el mercado exterior sin cambio alguno por ser universal.

Finalmente hay que considerar que los mercados globales están constituidos desde 1993 para la exportación de plátano de tipo barraganete hacia el puerto de Miami en Estados Unidos.

2.3.2 Precio / Costo a Satisfacer

Un exportador se enfrenta a la hora de determinar el precio de su producto a variables tales como el COSTO, la COMPETENCIA y finalmente la CAPACIDAD ADQUISITIVA DEL MERCADO.

Para establecer el precio hay que analizar tanto el factor externo como el interno. Entre los factores externos se pueden considerar a los competidores, ya que antes de fijar algún precio debemos compararlos para tratar de hacerlos más atractivos que los de ellos. En cambio, en cuanto a los clientes, debemos tener claro el segmento al cual nos vamos a dirigir con nuestro "producto" y saber si va ha estar dispuesto a pagarlo, tratando al máximo de que la calidad y el valor agregado que le brindemos supere sus expectativas. Y, por último sería el gobierno, ya que debemos tomar en cuenta las leyes establecidas para adecuarla a la fijación de precio del producto.

Para la exportación de banano (cavendish y otras variedades existentes), Plátano; café crudo o verde (arábigo lavado y natural y robusta lavado y natural), tostado en grano, tostado molido, cáscara y cascarilla de café, cacao y derivados (licor o pasta, manteca, torta, polvo de cacao), chocolates edulcorados, coberturas y similares. Estos precios son fijados por los Ministerios de Agricultura; Industrias, Comercio, Integración y Pesca; y, de Finanzas y Crédito Público. Los contratos de exportación deben someterse a ellos.

Se tiene información de que el precio FOB de la caja de Plátano de 50 libras (22 XU Platatin) es de \$USD 7,60 (\$USD 304/Ton) en el puerto de embarque; mientras los precios al productor del Plátano cosechado, tratado, seleccionado y empacado y puesto en el centro de embalaje fluctúa entre \$USD 3,10 (\$USD 124/Ton) y \$USD 4,00 (\$USD 160/Ton) las 50 libras.

El precio CIF de la caja de Plátano (22 XU Platatin) tiene un promedio de \$USD 12,00 (\$USD 480/Ton) en puerto final; y el intermediario en USA la vende a \$USD 14,00 (\$USD 560/Ton) la caja.

La comercialización de la fruta presenta canales difusos y precios altamente fluctuantes debido a la falta de política de los mercados a la investigación de intermediarios y a la falta de una organización para la comercialización por parte de los productores.

Para determinar el precio también hay que considerar los siguientes componentes:

Componentes en sucres

- Precio caja de cartón componente nacional
- Costo materiales de empaque, plástico, mertec, sulfato, sellos, grapas
- Administración, Comisión Bancaria, garantía, Bodega, Tramite, despacho timbres, etc.
- Contribución al PNB (0.7% del FOB)
- Costo estiba a bordo, alimentación cuadrilla incluido cargas familiares,
- Tasa, - muellaje portuario, servicios y facilidades.
- Tasa vigilancia aduanera.

Componente dolarizado

- Equivalente del valor de la fruta en USA dólares que el exportador paga al productor.
- Costo del cartón componente extranjero

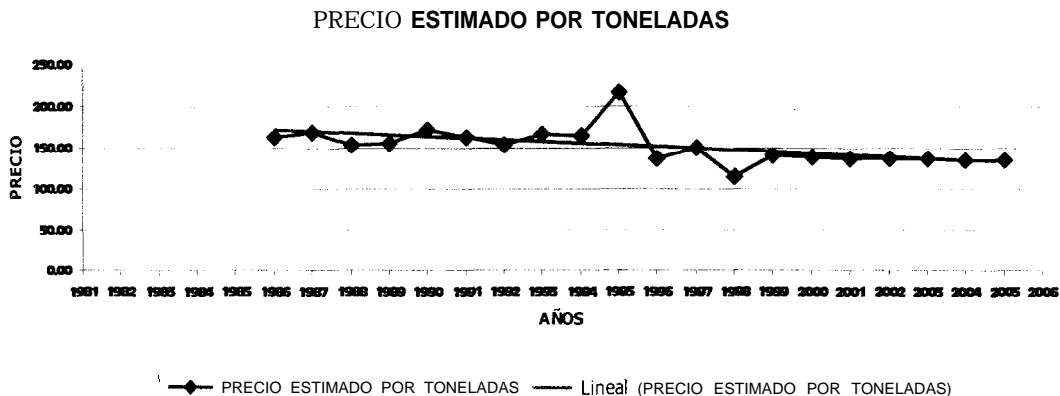
Podemos acotar a esta parte del estudio que realizamos una tendencia para estimar cual ha sido la variación del precio por caja que ha sufrido este producto y su proyección al futuro.

Tabla 2.1 Tendencia del precio de las exportaciones de plátano.

ANO	EXPORTACIONES	TONELADAS METRICAS	PRECIO ESTIMADO	PRECIO POR CAJA
1986	5,683,000	34,726	163.65	4.09
1987	5,278,000	31,429	167.93	4.20
1988	5,542,000	35,905	154.35	3.86
1989	5,415,000	34,998	154.72	3.87
1990	6,119,000	35,406	172.82	4.32
1991	7,160,000	44,160	162.14	4.05
1992	7,160,000	46,390	154.34	3.86
1993	6,211,000	37,061	167.59	4.19
1994	5,428,000	32,822	165.38	4.13
1995	7,342,000	33,750	217.54	5.44
1996	8,962,000	65,241	137.37	3.43
1997	15,299,000	101,944	150.07	3.75
1998	11,439,000	100,289	114.06	2.85
1999	11,378,731	81,366	139.85	3.50
2000	11,937,912	86,022	138.78	3.47
2001	12,497,093	90,677	137.82	3.45
2002	13,056,275	95,333	136.95	3.42
2003	13,615,456	99,988	136.17	3.40
2004	14,174,637	104,644	135.46	3.39
2005	14,733,819	109,299	134.80	3.37

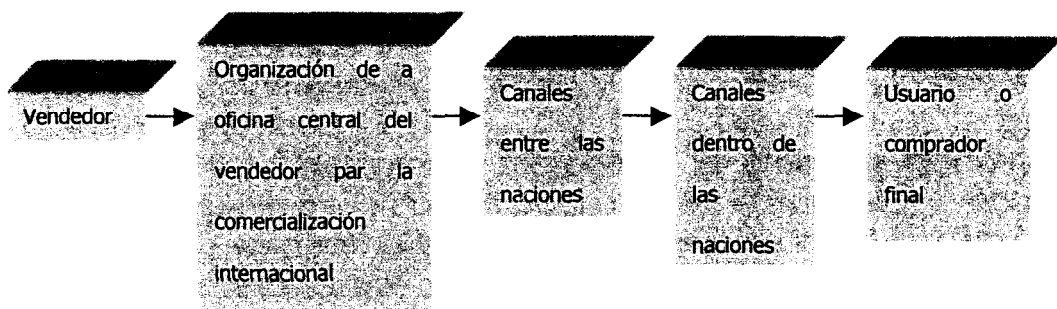
El precio estimado lo obtuvimos dividiendo las exportaciones para las toneladas métricas de cada año y el precio por caja mediante la división del precio estimado por tonelada dividido para 40 cajas de 50 lbs. que representan una tonelada.

Grafico 2.1 Tendencia de los precios estimados del plátano.



2 3 3 Distribución / Conveniencia

Se ha establecido que existen 3 vínculos básicos entre el vendedor y el comprador final.



El primer nexos, la organización de la oficina matriz del vendedor, supervisa los canales y forma parte del canal. El segundo nexos, los canales entre países, lleva los productos a las fronteras de los otros países. El tercer nexos, los canales dentro de los países, llevan los productos del punto de entrada del exterior a los consumidores finales.

La comercialización no es simplemente transferencia de productos hasta las manos del consumidor; esta actividad debe conferirle al productor los beneficios de tiempo y lugar; es decir, una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuados, para dar al consumidor la satisfacción que él espera con la compra.

Entre el productor y el consumidor final puede haber varios intermediarios, cada con una ganancia de 25% a 30% del precio de adquisición. A pesar de saber que este último es el que sostiene todas esas ganancias, los beneficios que los intermediarios aportan a la sociedad son:

1. Asignan a los productores el sitio y el momento oportuno para ser consumidos adecuadamente.
2. Concentran grandes volúmenes de diversos productos y distribuyen grandes volúmenes de productos diversificados, haciendo llegar a lugares lejanos.
3. Salva grandes distancias y asumen los riesgos de la transportación acercando el mercado a cualquier tipo de consumidor.
4. Al estar en contacto directo, tanto con el productor como con el consumidor, conoce los gustos de este y pide al primero que elabore exactamente la cantidad y el tipo de artículo que sabe que se va a vender.
5. Es el que verdaderamente sostiene a la empresa al comprar grandes volúmenes, lo que no podría hacer la empresa si vendiera al menudeo, es decir, directamente al consumidor. Esto disminuye notablemente los costos de venta de la empresa productora.
6. Muchos intermediarios promueven las ventas otorgando créditos a los consumidores y asumiendo ellos ese riesgo de cobro. Ellos pueden pedir, a su vez, créditos al productor, pero es más fácil que un intermediario pague sus deudas al productor, que todos los consumidores finales paguen sus deudas al intermediario.

En cuanto a los canales de distribución, son las rutas que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria. En cada

intermediario en el que se detenga esa trayectoria existe un pago a transacción, además de un intercambio de información. El productor siempre tratará de elegir el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista.

Existen dos tipos de productores claramente diferenciados: los de consumo en masa y los de consumo industrial. En este caso el canal que es óptimo para el banano sería los canales para productos de consumo popular. Estos tipos de canales se muestran a continuación:

1. *Productores – consumidores*. Este canal es la vía más corta, simple y rápida. Se utiliza cuando el consumidor acude directamente a la fábrica a comprar los productos.
2. *Productores – minoristas – consumidores*. Es un canal muy común, y la fuerza se adquiere al entrar en contacto con los minoristas que exhiben y venden los productos.
3. *Productores – mayoristas – minoristas – consumidores*. El mayorista entra como auxiliar al comerciar productos más especializados.
4. *Productores – agentes – mayoristas – minoristas – consumidores*. Aunque es el canal más indirecto, es el más utilizado por empresas que venden sus productos a cientos de kilómetros de su sitio de origen.

Comercialización para el consumo in terno.-

Se realiza en todos los sectores de producción platanera; con una modalidad muy simple caracterizada por los siguientes aspectos:

1. Se efectúa generalmente a nivel de finca.
 2. El productor vende los plátanos cosechados al intermediario que se encarga del transporte y de la comercialización con los mayoristas en los mercados de consumo.
- ✓ La unidad de comercialización es siempre el racimo.

- ✓ El precio de venta depende de dos condiciones:
 - El tamaño del racimo
 - La reacción oferta - demanda al momento de la comercialización.
- ✓ El precio del racimo de Dominico es, en general, el doble que el de Barraganete, el que se lo recibe por la modalidad de "dos por uno".

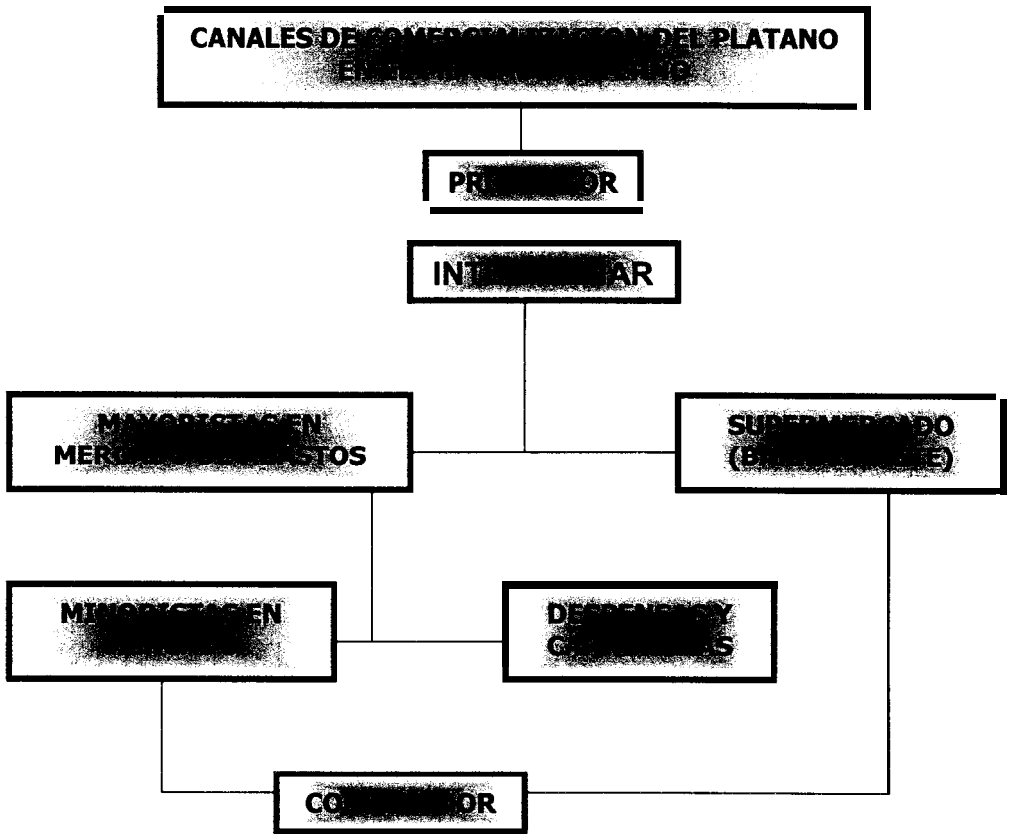
Por lo general el precio del plátano en lo que respecta el mercado interno se da según la época la oferta y demanda de dicho producto, a continuación se muestra un cuadro acerca del incremento de valor comercial del plátano en las diversas fases de la comercialización interna:

Cuadro 2.1 Determinación del precio en mercados y supermercados.

FASE	MERCADO DE ABASTOS	SUPERMERCADOS
Precio en Finca	O-D	O-D
Costo de transporte	Flete (distancia/cantidad)	Flete (distancia/cantidad)
Precio al mayorista	O-D	O-D
Precio al minorista	O-D	O-D

O-D: Precio de oferta y demanda entre los individuos que intervienen en el proceso

Comercialización local.-



❖ Plátano Barraganete: Ofrece tres posibilidades de comercialización,

- 1 La destinada a la exportación a los Estados Unidos, en cajas de cartón, con contenido de 50 libras de frutos. Por la disposición irregular de las manos y "dedos", que caracteriza a esta variedad, el acondicionamiento de los plátanos dentro de la caja es en frutos individuales, única modalidad que permite el embalaje ajustado de los "dedos" y que impide el estropeo en las diferentes fases del transporte terrestre y marítimo
- 2 Los frutos que no reúnen los parámetros mínimos de calidad para exportación, longitud 25 cm y ausencia de estropeo se vende a mayoristas por unidad de comercialización de 100 frutos, para ser destinados al mercado nacional.

3. En período de sobre oferta de fruta, por disminución de los embarques de exportación, los racimos de Barraganete tiene dos destinos posibles: ser exportados a Colombia en grandes transportes, donde se comercializan en las poblaciones cercanas a la frontera con Ecuador, o destinados al consumo nacional, especialmente en cadenas de supermercados.

En general los parámetros de "calidad" que se aplican para la comercialización en el mercado interno son mínimos en lo referente a apariencia externa de los frutos, lo que unido a la relativa dureza de la cáscara hace que las mermas por este aspecto sean insignificantes.

Como se ha señalado los factores determinantes son el tamaño del racimo y el grosor de los "dedos."

Comercialización en el mercado minorista

En supermercados la venta de plátanos es siempre al peso y siempre a base de barraganete. En los mercados se venden por racimos a los dueños de despensas y "carretilleros", que realizan la fase final de venta al detalle y también en "pilos", conjunto de frutos sueltos, por una unidad económica. El número de plátanos que forman el determinado "pilo", depende del tamaño de los frutos y de la condición momentánea del mercado en lo referente a la demanda. Se presenta a continuación algunas cifras indicativas de la condición del mercado a la fecha.

Cuadro 2.2 Precios en los lugares de expendio.

LUGAR	UNIDAD DE COMERCIO	PRECIO	PRECIO
SUPERMERCADO	KILO	3.3	0.22
MERCADO	RACIMO		3.4
MERCADO	PILO	5 A 10	0.8
DESPENSA/CARRETILLA	UNIDAD	2	0.04

Las diferencias de cifras en números de frutos por pilos y de precios del racimo y de un plátano en el ámbito de despensa y carretilla, obedecen únicamente al número de manos y de frutos por racimo y tamaño del fruto, es decir, calidad de racimo cosechado lo que depende, a la vez, de las condiciones de cultivo.

Para entender mejor cual es la diferencia de los distintos canales de distribución, a continuación se dará una explicación breve de cada uno de ellos.

Los acopiadores

La función más importante del acopiador es la acumulación de las cantidades pequeñas de productos para combinar en lotes de ventas mayores.

Los mavoristas

Es deseable considerar dos tipos de mayoristas en la cadena de intermediarios: El primer tipo funciona principalmente como un surtidor de detallistas; su meta es la obtención de la mercancía demandada por sus clientes, por eso, busca las cantidades y calidades necesitadas de los mayoristas en el campo, los fabricantes y los acopiadores. El segundo tipo compra los productos de los acopiadores y aún de los agricultores en su vecindad y busca las salidas de venta tales como las fábricas y los mayoristas urbanos que necesitan aquellos artículos. Su objetivo es la venta provechosa de las cosechas en el área cercana a la de producción.

Los mayoristas compran productos para empaquetarlos con sus propias marcas u otras, por encargo, y revenderlos a minoristas y consumidores comerciales. Disponen de una capacidad propia para almacenar, ensamblar, empaquetar y etiquetar los productos.

Los detallistas

Los detallistas dedican sus negocios al servicio de sus clientes, los consumidores. Deben comprar propiamente y exhibir para su venta los millares de artículos de consumo demandados por el ama de casa.

La clasificación de los detallistas

Es difícil efectuar una clasificación simple de los detallistas y sus tiendas, la cual ayudará en el entendimiento de las variaciones en sus operaciones y prácticas. Una distinción importante se hace entre los que no tienen puestos fijos y los que poseen lugares definidos de negocio, Los vendedores ambulantes, casi innumerables en México, constituyen el primer grupo. Dentro de los detallistas con puestos fijos, pueden designarse tres grupos: los que tienen puestos en los mercados públicos, los que poseen tiendas pequeñas de la esquina o vecindad y los que operan almacenes o tiendas grandes llamadas supermercados y tiendas de descuento. Otro grupo fuera de esta clasificación es el de las tiendas de participación estatal.

Los vendedores ambulantes. vendedores que compran abastos en los mercados públicos o de otras fuentes para después venderlos al menudeo a las amas de casa y otros consumidores.

Puestos en los mercados públicos. Un gran número de detallistas tienen puestos en los mercados públicos los que varían en tamaño desde un sitio pequeño en el suelo de la plaza principal de un pueblo chico.

Estanquillos o tiendas de vecindad. Aquellos detallistas con tiendas de vecindad denominados comúnmente estanquillos. Cada uno de ellos cubre las necesidades de un pequeño número de consumidores en un área pequeña alrededor de su tienda.

Supermercados y tiendas de descuento. Aquellos detallistas que operan supermercados y tiendas de descuento, usualmente surten a una clientela que cuenta tanto con automóviles para transportar sus compras como con refrigeradores para el almacenamiento de los productos perecederos.

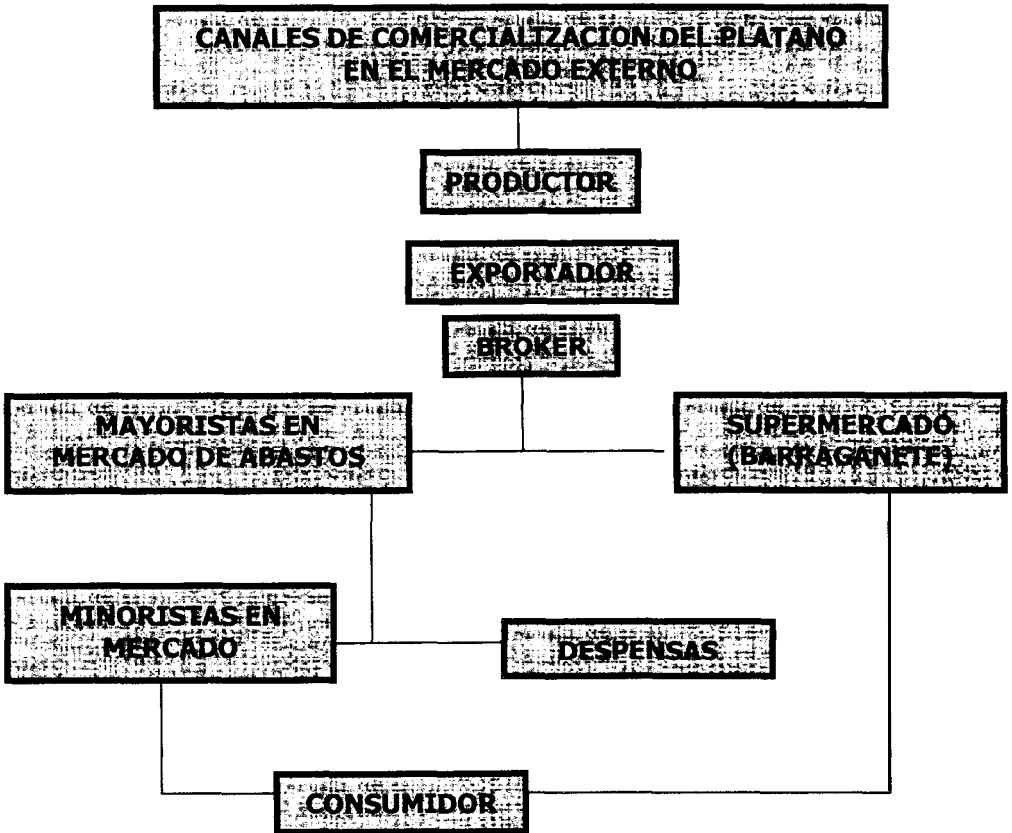
Minoristas

El comercio minorista evoluciona constantemente. Los grandes almacenes van perdiendo terreno debido al crecimiento de los almacenes de descuento que ofrecen precios bajos casi todos los días del año.

En el comercio minorista, el consumidor ocupa un lugar prioritario. La generación que nació después de la II guerra mundial, representa un mercado de 70 millones, cuya gran mayoría posee título universitario. Esta generación ha cambiado los hábitos de compra, buscando combinar mejores precios con diseño y calidad.

El mercado directo, los infocomerciales por radio y televisión, así como la compra por catálogos, redes de televisión, son exitosos procedimientos de venta. Los consumidores que utilizan estos canales son personas de un alto poder adquisitivo que utilizan tarjetas de crédito como forma de pago.

Comercialización internacional, -



Básicamente la cadena de comercialización del plátano barraganete en el exterior es muy similar a la del mercado externo, la única diferencia que se presenta es que se añade un intermediario mas que en este caso es el Broker.

Si el exportador desea introducir o mantener el producto con su propia marca, debe utilizar agentes o brokers que trabajan con mayoristas o centros de distribución para minoristas, montar una filial o entrar directamente en los canales de distribución de minoristas.

También debemos señalar como es la exportación de este producto. La fruta es cortada el mismo día del embarque, El tipo de caja en que se envala es 22XU con 50 lbs netas. El contenedor es llenado con un total de 960 cajas (20 pallets x 48 cajas). Antes de introducir las cajas en el contenedor se enciende el sistema de frío para que así se retire todo el calor que hay dentro del contenedor, El contenedor viaja con una temperatura de 46°F y con un mínimo de 25% de ventilación.

La fruta es inspeccionada por S.G.S al momento del empaque para de esta manera garantizar su calidad, peso correcto y condiciones del embarque. El chequeo de la temperatura a lo largo del viaje que es de 11 días se lo realiza con un termógrafo (RYAN). El puerto de embarque es Guayaquil. La estiba en el contenedor se realiza de no más de 8 cajas de altura. La fruta tiene de 10 a 13 pulgadas de largo y de $\frac{3}{4}$ a $2 \frac{1}{4}$ de diámetro. En cada caja caben de 50 a 70 unidades de fruta.

2.3.4 Comunicación

Vale la pena indicar que una manera efectiva para comunicar nuestro producto puede ser valiéndose de la etiqueta y el embalaje.

El etiquetado de las manillas identifica el producto, dando al consumidor sensación de garantía de origen y siendo, además, un medio ideal de promoción.

Para el embalaje se necesita un cartonaje de calidad y con un diseño atractivo, el cual dará realce al producto, dándole un valor añadido a su imagen de calidad. .

CAPITULO 3

REQUERIMIENTOS PARA SER EXPORTADOR



REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR

3.1 Lo que el nuevo exportador debe tomar en cuenta.

El exportador antes de entrar en un mercado deberá tomar en cuenta los siguientes puntos:

1. Analizar su propia empresa desde el punto de vista de la competencia y tomar en consideración los siguientes puntos:
 - a) Tecnología que emplea.
 - b) Calidad de los productos.
 - c) Diseño de marcas y estilo de los mismos.
 - d) La lista completa de sus productos.
 - e) Servicios que presta al cliente.
 - f) La materia prima disponible.
 - g) Costos y estructura de distribución.
2. Considerar a las exportaciones como una inversión a largo plazo.
3. Prepararse para la comercialización internacional actuando en el mercado nacional.

4. Obtener conocimientos teóricos y prácticos, acudiendo a organismos públicos y privados que asesoran en el campo de exportación y la seguridad en las mismas.
5. Adquirir la competencia técnica necesaria tanto cualitativa como cuantitativamente en sus productos y en la mano de obra.
6. Escoger cuidadosamente el nuevo mercado tomando en cuenta:
 - a) Tamaño del mercado.
 - b) Características de la demanda.
 - c) Exigencias de los consumidores.
 - d) Canales de comercialización.
 - e) Diferencias sociales y culturales que podrían influir en el ingreso de sus productos en ese mercado. Es decir, elaborar o dirigirse a los organismos especializados en la elaboración de estudios de mercado.
7. Como va a vender o distribuir su producto, para lo que debe considerar los siguientes puntos:
 - a) Por que vía se va a realizar la exportación: el exportador será la misma empresa, o se encargará a otra empresa ya sea nacional o internacional para que lo haga.
 - b) Se utilizarán almacenes en el extranjero o se creará una filial propia de ventas.
8. Como se hará la promoción de él o los productos que se van a exportar en el mercado escogido.
9. El precio del producto, el mismo que debe estar acorde con los costos de la empresa y la competencia.
 - a) Hay que desechar la errónea idea de que debido al bajo costo de la mano de obra, los productos originarios de nuestro país son más competitivos, ya que esta reducción por lo general queda neutralizada por el elevado costo del transporte, los derechos de aduana y demás gravámenes y la baja productividad laboral.
 - b) El 'exportador deberá procurar entregar productos de alta calidad y sobre todo el cumplimiento de plazos de

entrega, reglamentaciones y normas (medioambientales, de salud y seguridad).

La información que se presenta o se envía a un importador debe ser en inglés describiendo el producto con precisos detalles: 1) Empresa: Responsable, dirección, casilla postal, teléfono, fax, dirección de correo electrónico, tipo de empresa,, referencias bancarias y comerciales. 2) Descripción detallada del producto y su tratamiento arancelario. 3) Características del producto(tamaño, peso, variedades, calidad, ingredientes o componentes, materias primas utilizadas, muestras, fotos, catálogos, etc. 4) Capacidad de producción de la empresa y volumen disponible para la exportación. 5) Abastecimiento permanente o estacional del producto. 6) Precio CIF del producto y en paquete de venta. 7) Tipo de embalaje. 8) Plazos y condiciones de entrega. 9) Condiciones de pago. 10. Lapso de vigencia de la oferta.

Es necesario observar los siguientes aspectos para evitar dificultades en la desaduanización:

- Elabore las facturas siguiendo estrictamente las normas para el producto.
- Adjunte toda la información requerida en las facturas de aduana.
- La lista de embalaje debe corresponder a la información contenida en las facturas,
- Las marcas y números de cada paquete deben corresponder a los de la factura.
- Los artículos de cada paquete deben corresponder a lo señalado en la factura.
- Los productos a exportarse deben llevar, en forma muy legible, el nombre del país de origen: ECUADOR; hay algunas mercaderías exentas de este requisito. Cualquier otra marca requerida por las leyes de marcas de los EE.UU, debe ser añadida.

- Las leyes especiales de los EE.UU., sobre la importación de ciertas mercaderías (drogas, cosméticos, bebidas alcohólicas y materiales radiactivos), son estrictas.
- Preste mucha atención a las instrucciones sobre facturación, embalaje, marcas, etiquetas, etc., que le envíe la empresa importadora en los EE.UU. El importador comprobará cuidadosamente los requisitos necesarios a la llegada de su mercadería.
- Cumpla las normas de seguridad en el transporte de la mercadería, desde el lugar de producción hasta el puerto de embarque para su envío a los EE.UU.

3.2 Requisitos y tramites para exportar.

1. Requisitos para ser exportador (Tramite por una sola ocasión)

A) Para exportar Producto en General

1. Registro de firmas en Banco Central del Ecuador.

a) Personas naturales

- Cedula de Ciudadanía
- Registro Único de Contribuyentes

b) Personas jurídicas

- Registro Único de Contribuyente
- Comunicación del Representante Legal en el que consten nombres, apellido; y cédula de Ciudadanía de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación.

c) Instituciones del Sector Público

- Código de Catastro
- Oficio del Representante Legal en el que consiste el Código de catastro, los nombres y apellidos y los números de las cédulas de Ciudadanía de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación.

NOTA: Los exportadores que tuvieran registradas sus firmas en el Banco Central no requerirán nuevo Registro.

B) Para exportar productos específicos (Regímenes Especiales)

Registro Sanitario: (Para medicamentos, drogas, cosméticos, productos higiénicos, perfumes y plaguicidas; alimentos procesados o aditivos).

- Solicitud de Registro para fines de exportación adjuntando documentación y muestras, al Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez. .
- Duración del registro: 7 años.

II. Tramites para exportar productos en general.

A) Obtención del visto bueno del formulario único de exportación en la ventanilla única de exportación en la ventanilla única del Banco Central.

- Prestar la declaración de exportación en el formulario Único de Exportación adjuntando la factura comercial en original y cinco copias.
- El formulario Único de Exportación tiene un plazo de vigencia de 15 días y es válido para un solo embarque.

B) Tramite en la aduana y embarque

1. Aduana

Para el Apto de Aforo se deberá presentar:

- Formulario Único de Exportación con Visto Bueno de la Ventanilla Única de Exportación del Banco Central del Ecuador.
- Factura Comercial (cuatro copias)
(Si existen diferencias entre el valor declarado y el valor exportado, se deberá presentar nueva factura en original y cuatro copias para la liquidación).
- Pago de impuesto del 0.5% FOB, para FONNIK.

- Registro y certificado de la recaudación aduanera en el Formulario Único de Exportación.
- Entrega de la mercadería en bodega de Aduanas o Autoridad Portuaria.

2. Embarque

- Constatación de pago de derechos y gravámenes arancelarios.
- Recibo de pago de tasas por almacenamiento, carga, muellaje, vigilancia, etc.
- Visación por autoridad portuaria.
- Entrega a la Aduana de cuatro copias del documento de embarque definitivo emitido por el transportista, que deberá contener el número del Formulario Único de Exportación.

3. Tramites especiales complementarios

Existen ciertos productos que debido a su sistema de comercialización (regulaciones internas o requerimientos externos) se apartan del sistema general de exportaciones descrito, y por consiguiente se rigen por normas, requisitos y trámites especiales complementarios de los ya señalados.

- a. Autorizaciones previas.- Para la exportación de varios productos es indispensable obtener una licencia o autorización previa,
 1. El MAG a través de la Subsecretaría Forestal, autoriza la exportación de **especímenes** de flora y fauna silvestre en proceso de extinción y sus productos, cuando ésta se realiza con fines científicos, educativos o de intercambio internacional con instituciones educativas.
 2. La exportación de plantas y sustancias sicotrópicas, y de los componentes, insumos precursores y otros productos químicos necesarios para producirlas o @laborarlas, así como los preparados o derivados; son autorizados por el

Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacentes (CONSEP).

- b. Registros exigibles para el trámite en los bancos corresponsales y aduana
1. Cuotas de exportación: Pueden estar sujetos a restricciones y cuotas de exportación los productos de primera necesidad y las materias primas básicas para su elaboración, determinados por el MICIP mediante acuerdo. Las exportaciones de productos sujetos a restricciones o cuotas no podrán exceder la cantidad autorizada por el Banco Central del Ecuador en la declaración de la exportación.
 2. Determinación de precios: Están sujetos a régimen de determinación de precios mínimos referenciales los siguientes productos:
 - Banano, café crudo o verde, tostado en grano, tostado molido, cáscara y cascarilla de café; cacao y subproductos. Los precios son fijados por los Ministerios de Industrias, Agricultura y Finanzas debiendo sujetarse a ellos los contratos de exportación.
 - Camarón: los precios al igual que los del pescado son determinados por la Subsecretaría de Recursos Pesqueros.
 3. Certificados de negociación de bolsa: La Corporación Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios emitirá certificados para cacao.
- c. Requisitos no exigibles para el trámite en los bancos corresponsales y aduana
- Los siguientes requisitos, cuando lo solicitan los países importadores, no serán exigibles para el trámite que se realice en los Bancos corresponsales ni en las Aduanas:

Certificados Sanitarios

- Certificado fitosanitario, para exportar productos agrícola en cualquiera de sus formas (excepto industrializados), se extiende a través del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA) del Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- Certificado zoosanitario para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, otorgado por el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA) del Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- Certificado ictiosanitario, para productos del mar y sus derivados, concedido por el Instituto Nacional de Pesca.
- Certificado Sanitario para la exportación de productos pesqueros en estado fresco, a la Comunidad Económica Europea, otorgado por el Instituto Izquieta Pérez,
- Certificado de vacunación y/o de salud, firmado por un médico veterinario, acreditado, para el caso de exportación de animales vivos.

Certificado de Origen

- Para exportaciones de café en grano y soluble, y para cacao y subproductos, emitido por el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.
- Para exportación de los productos que se acogen a los beneficios del Sistema General de Preferencias, concedido por el Ministerio de Industrias, Comercio,

Integración y Pesca; y la Federación Ecuatoriana de Exportadores.

- Para las exportaciones destinadas a los países ALADI y Grupo Andino, concedido por el MICIP, y por delegación las Cámaras de Industrias, de Comercio, de Pequeña Industria y Artesanía, la Federación Ecuatoriana de Exportadores de la Industria Automotriz Ecuatoriana.

Certificados de Calidad

- Para exportaciones de productos del mar y derivados, que lo otorga el Instituto Nacional de Pesca.
- Para exportaciones de conservas alimenticias, que lo confiere el Instituto de Normalización (INEN).
- Para exportaciones de banano, plátano, café y cacao en grano, que lo emiten los Programas Nacionales correspondientes.

Trámites para exportar productos específicos.

Para la exportación de ciertos productos se deben cumplir algunos procedimientos adicionales a los exigidos para la exportación de productos en general, tales requisitos son los siguientes:

Autorizaciones previas:

3. Del Ministerio de Agricultura y Ganadería, a través del Instituto Ecuatoriano Forestal y de Áreas Naturales y Vida Silvestre (INEFAN), para la exportación de especímenes de

la flora y fauna silvestre en proceso de extinción y sus productos, cuando ésta se realiza con fines científicos educativos o de intercambio internacional con instituciones científicas.

4. Del Consejo Nacional de Control de sustancias Estupefacientes o Psicotrópicas (CONSEP) para la exportación de plantas y sustancias estupefacientes y psicotrópicas, y de los componentes, insumos o precursores y otros químicos necesarios para producirlas o elaborarlas, así como sus preparados o derivados.
5. Del Directorio del Instituto Nacional de Patrimonio Cultural de la Nación, para la exportación temporal de bienes pertenecientes al Patrimonio Nacional a ser exhibidos en exposiciones o con otros fines similares.
6. De la Comisión de Energía Atómica, para la exportación de minerales radiactivos; y,
- 7, Del Ministerio de Defensa Nacional, si se exporta armas, municiones, explosivos y accesorios de uso civil,

Nota: Ver anexo 3.1

3.3 Declaración aduanera y aforo de exportaciones.

Para realizar exportaciones debe efectuarse la correspondiente declaración aduanera cuya naturaleza y características son las mismas que en el caso de las importaciones. Sin embargo, a diferencia de aquellas, la declaración aduanera de exportación debe presentarse en el Formulario Único de Exportación y dentro del plazo comprendido entre los siete días anteriores y los quince días hábiles posteriores al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera.

La declaración aduanera debe presentarse ante las oficinas de comprobación de la aduana acompañada de la siguiente documentación:

- Original o copia negociable del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte; y,
- Copia de la Factura comercial numerada.

Sin embargo de que la documentación arriba referida es de acompañamiento obligatorio a la declaración, la falta de uno o más de éstos documentos no impiden la aceptación de la declaración por parte de la aduana, ni el pago de los impuestos a que haya lugar, ni el despacho de las mercancías, siempre que se rinda la correspondiente garantía.

En los casos de exportaciones a consumo de productos gravados con algún impuesto o tributo, la declaración comprende también la autoliquidación, entendida ésta como el cálculo de la base imponible y la liquidación del monto de la obligación tributaria.

La presentación de la declaración aduanera puede hacerse de manera directa por parte del consignante o a través de su representante legal o agente de aduana, No obstante lo anteriormente anotado, según lo dispone la reglamentación aduanera vigente, es obligatoria la participación del agente de aduanas en los siguientes casos:

- Cuando se trate de exportaciones realizadas por personas que habitual o periódicamente se dedican a esta actividad;
- En exportaciones a efectuarse por el sector público;
- En exportaciones cuyo valor FOB sea superior a dos mil dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en otras divisas.

Una vez presentada la declaración, la aduana procede a constatar que ésta contenga los datos requeridos, cotejándolos con

la información de que disponga y con los documentos de acompañamiento, y a comprobar la exactitud de la autoliquidación.

Si de la constatación se desprenden observaciones o inconformidades, se devuelve la declaración a quien la presenta para que efectúe las correcciones pertinentes dentro del plazo de tres días hábiles, Si el declarante no acepta las observaciones formuladas por la aduana, la declaración queda en firme y las mercancías que ampara se someten obligatoriamente al aforo físico.

En cualquier caso, la aduana debe aceptar la declaración fechándola y otorgando un número de validación correlativo y el declarante debe proceder al pago de los tributos a que haya lugar, dentro del plazo de los dos días hábiles posteriores al de la aceptación de la declaración.

Una vez aceptada la declaración no puede ser modificada por el declarante, quedando a salvo el derecho de la aduana para realizar liquidaciones complementarias resultantes del aforo físico o por verificación y fiscalización aleatorias posteriores.

Cumplidas las formalidades anteriores, incluso el pago de los impuestos a que hubiere lugar, se debe proceder a someter la declaración al mecanismo de selección aleatoria que, de activarse, torna obligatorio el aforo físico de las mercancías declaradas.

El aforo físico es el acto administrativo de determinación tributaria mediante el cual la aduana procede, públicamente y en presencia del declarante o su representante legal, al reconocimiento físico de las mercancías, para establecer su naturaleza, cantidad, valor y clasificación arancelaria. Su cumplimiento es obligatorio en los siguientes casos:

- Cuando, efectuado el pago de los tributos, el declarante activa el mecanismo de selección aleatoria;
- Cuando el declarante no acepta las observaciones formuladas por la aduana a su declaración; y,
- Cuando el administrador de distrito conociere del cometimiento de un ilícito aduanero o lo presumiere.

Este acto administrativo aduanero debe cumplirse de manera inmediata a la activación del mecanismo de selección aleatoria, en el primero de los casos citados arriba; y, dentro de los dos días hábiles siguientes a la fecha en que se realizó el pago de los tributos, en los dos restantes casos.

Efectuando el aforo siempre que no se presenten irregularidades que hagan presumir el cometimiento de delito aduanero ni observaciones a la declaración, se autoriza el embarque de las mercancías, luego de lo cual ninguna autoridad puede autorizar ni disponer un nuevo reconocimiento físico.

Eventualmente, cuando el funcionario aduanero que efectúa el aforo formula observaciones a la liquidación constante en la declaración, no aceptadas por el declarante, el administrador de distrito debe efectuar la reliquidación correspondiente y ponerla a consideración del declarante quien puede aceptarla y/o impugnarla. En caso de que se impugne la liquidación complementaria practicada por el administrador de distrito, para el despacho de las mercancías se debe rendir la correspondiente garantía aduanera, luego de lo cual se autoriza el embarque de las mercancías.

En el caso de que no realice la exportación declarada y autorizada, el exportador debe devolver en la Ventanilla Única de Exportación todas las copias del formulario de declaración dentro del plazo máximo de siete días contados a partir de la fecha de su caducidad,

El incumplimiento de este requisito es sancionado con la no aceptación (para trámite) de nuevas declaraciones de exportación, mientras el incumplimiento persista. No obstante, cuando por causas ajenas a su voluntad del exportador no pudiera devolver las copias del formulario, puede presentar una carta justificativa asumiendo la total responsabilidad respecto del uso que pudiera darse al formulario aprobado, a efectos de no hacerse acreedor de las sanciones citadas.

3.4 Cuotas de exportación:

Establecidas por el MICIP para los productos de primera necesidad y las materias primas básicas para su elaboración.

Las exportaciones de productos sujetos a restricciones o cuotas no pueden exceder la cantidad autorizada por el Banco Central del Ecuador en la declaración de exportación.

Satisfechos estos requisitos u obligaciones, la exportación se cumple tal como lo describimos al referirnos a las exportaciones de productos en general.

3.5 Requisitos exigidos por los países importadores y no necesarios para el trámite en el Banco Central del Ecuador y/o Aduanas.

Además de los requisitos ya mencionados, todos ellos de cumplimiento obligatorio a efectos de obtener la autorización del Banco Central del Ecuador y/o las Aduanas de la República para realizar la exportación, existen otros que nos exigidos por distintos organismos de los países importadores, pero no son necesarios a efectos de obtener la autorización de exportar. Estos requisitos son los que a continuación detallamos.

Normas para el exportador

Todo exportador debe estar consciente que existe en esta actividad económica un cierto número de variables que están fuera del alcance de la influencia directa del productor o el exportador. Sin embargo si se pueden controlar etapas esenciales que determinan el éxito o el fracaso de una actividad exportadora.

Hay 8 principios básicos que debe seguir un exportador para lograr efectivizar su trabajo e inversión:

- 📍 No dar nunca por sentado nada referente a los gustos de otros países, de esta manera se evitarán sorpresas. .
- 📍 No dar nunca por hecho lo que la empresa podría o no exportar, Es posible que una empresa no comercialice ningún producto, pero sí puede exportar ideas, tecnología o cualquier destreza original.
- 📍 Hay que pensar en la competencia a escala mundial. Los exportadores no deberían olvidar la creciente e imparable interconexión de las economías nacionales. Cada día es menos importante el lugar donde se fabrica un producto; lo fundamental para una empresa es la

obtención del correspondiente beneficio en cualquiera de las fases que integran la larga cadena existente entre la concepción del producto y su venta al consumidor.

- 🔑 Competir ofreciendo calidad. En esta nota periodística se aconseja a las empresas del Primer Mundo, dar prioridad a la calidad para mantener sus mercados, ante los cada vez mas fuertes y agresivos productores de países recién industrializados como los "dragones asiáticos", Aunque aún no nos toman en cuenta a los países en vías de desarrollo, sino sólo como pequeños abastecedores, las bases del libre comercio, siempre y cuando se apliquen con honestidad, podrían provocar que tomemos protagonismo en el mercado mundial. Entonces mas aún tenemos que buscar calidad, si no queremos quedar al final de la fila.
- 🔑 Trabajar para que los consumidores deseen lo que uno produce. No hay que desperdiciar la más mínima oportunidad para poder difundir las bondades de nuestros productos. Esta actividad choca con la excesiva ingenuidad que en ocasiones exhiben algunos productores al creer que pueden convertirse en exportadores simplemente porque son capaces de realizar un buen producto. Lo cierto es que la mayoría de exportadores tendrán que esforzarse mucho para lograr una posición dentro del mercado internacional.
- 🔑 Apostar en todos los ángulos posibles. Mientras mayores contactos se logren, más oportunidades de abrirse paso en los mercados tendrá. No es conveniente tener un solo broker o una sola compañía de transporte, etc.
- 🔑 En un ambiente tan fuertemente competitivo a escala internacional como el actual, las empresas no pueden esperar demasiado para lanzarse a los mercados exteriores. Hoy la salida al exterior de muchas firmas ha comenzado temprano, a diferencia de hace no muchos años, cuando la mayoría de empresas quería primero asentarse bien en los mercados locales antes de lanzarse a la aventura de la exportación.
- 🔑 Hay que demostrar a los consumidores que la empresa ha conquistado el mercado. para permanecer en él. La experiencia de muchas compañías confirma que dar los primeros pasos en un mercado extranjero con un distribuidor es una fórmula adecuada, pero cuando la

empresa va afianzando su posición es invertir en dicho mercado creando subsidiarias.

Hoy competir internacionalmente implica mucho más que conquistar un determinado mercado; significa aprender en él lo máximo posible y utilizar esta experiencia en el resto del mundo. Seguramente los exportadores ecuatorianos, recordarán en esta elemental guía, algunos de los elementos que faltaron o determinaron el éxito de alguna de las estrategias diseñadas para exportar.

La mayoría de los productos ecuatorianos de exportación pueden ingresar a los Estados Unidos sin mayores restricciones, pero existen algunas excepciones (cuotas a la importación para ciertos productos y normas federales de salud y seguridad, Recuérdese que la clasificación y tratamiento arancelario del producto se debe consultar el Sistema Armonizado de Tarifas de los EE.UU.

El Servicio de Aduanas de los Estados Unidos administra la Ley de Aranceles y por ende el cobro de aranceles, derechos, impuestos y gravámenes sobre mercancías importadas y establece normas para combatir el contrabando y el fraude al fisco, implementa los reglamentos de otros organismos federales en los puertos de entrada y fronteras terrestres y marítimas de los Estados Unidos.

Cuando un embarque llega a los Estados Unidos, el importador debe presentar en el puerto de entrada, los documentos de ingreso de las mercancías. Las mercaderías no ingresan legalmente al territorio de los Estados Unidos, hasta que la Aduana no haya autorizado su entrega y se hayan pagado las respectivas tasas y aranceles.

El importador puede autorizar a un agente de aduana, el retiro de la mercadería, Estos agentes, son los únicos autorizados por las leyes arancelarias, para actuar en representación de los importadores en los trámites aduaneros. Las comisiones por prestación de servicios, varían según el agente y las tareas realizadas.

Las mercancías podrán permanecer en el almacén de aduana por un máximo de cinco años a partir de la fecha de su importación, pagando tarifas de almacenamiento. En cualquier momento, durante ese lapso, las mercancías almacenadas podrán reexportarse sin pago de derechos arancelarios, o pueden ser retiradas, previo pago de los derechos según el arancel vigente.

Dentro de los cinco días hábiles, contados a partir de la llegada de las mercancías al puerto de entrada, si no se presenta la declaración de aduana, el director de distrito o puerto las puede enviar a un almacén general a cuenta y riesgo del importador. Luego de un año, la mercancía puede ser subastada públicamente, excepto en el caso de productos perecederos.

El envío de mercaderías por medio de envíos postales y por servicios de "courrier" ha aumentado considerablemente. Muchos importadores reciben mercadería por esa vía, debido al fácil despacho de aduana para paquetes de un valor menor a US\$ 1.250 y por que no hace falta presentar una declaración por mercancías exentas de derechos, cuyo valor es inferior a US\$ 1.250. Los paquetes tienen 'que llevar una declaración de aduana firmemente adherida en la que se describa exactamente su contenido y valor.

Antes de la entrega, la aduana examinará la mercancía y los documentos adjuntos para determinar:

- El país de origen
- El valor de las mercancías para calcular los aranceles de importación
- Si tiene la marca de origen u otra marca requerida para el ingreso de la mercancía
- Si existen artículos prohibidos
- Si las mercancías están debidamente facturadas
- Si las mercancías corresponden a lo indicado en la factura, en número y clase.
- Si existen drogas ilícitas.
- Si la factura comercial, elaborada en inglés o con exacta traducción, contiene la siguiente información:
 1. Puerto de entrada de la mercadería
 2. Lugar y fecha,
 3. Cantidad en peso y medidas
 4. Nombres del comprador y del vendedor,
 5. Si la mercancía es para la venta o consignación
 6. La descripción detallada de la mercancía: nombre, calidad, marcas, etc.
 7. El precio de compra de cada artículo en la moneda de venta, en caso de venta, o el valor de cada artículo.
 8. Tipo de moneda
 9. Costos adicionales a la mercancía como flete, seguros, comisiones, etc.
 10. Rebajas o subvenciones que se reciban al exportarse la mercadería

Todas las mercancías que ingresen a los Estados Unidos están sujetas al pago de aranceles o bien exentas, según el Arancel Armonizado de los Estados Unidos. Los aranceles son ad-valorem, específicos o compuestos dependiendo de las mercancías. La obligación del pago del arancel de importación recae sobre la persona o empresa en cuyo nombre se hace la declaración de ingreso,

Los derechos arancelarios también varían según el país de origen.

La mayoría de las mercancías están sujetas al pago de aranceles conforme a la cláusula de la nación más favorecida. En algunos casos, existen subpartidas que están exentas de aranceles o que tienen otras tarifas preferenciales. La aduana determina el tratamiento o régimen arancelario que se le aplicará a una mercancía contra presentación de la declaración de aduanas. La fijación de un arancel puede ser protestada por el importador, previo el pago del derecho que se le ha impuesto.

Si bien los aranceles de importación en los EE.UU. pueden considerarse en promedio "bajos", numerosos productos están sujetos a restricciones cuantitativas mediante cuotas - tarifas. Las cuotas-tarifas permiten importar una cantidad limitada de productos con aranceles reducidos o exentos y luego de completada la cuota, con los aranceles de nación más favorecida, que suelen ser más elevados. En cambio, las cuotas permiten importar sólo una cantidad fija.

Los productos sujetos a cuotas 0 cuotas- tarifas constan en el Arancel Armonizado donde se puede determinar la exacta clasificación arancelaria. Esta información puede obtenerse también en el Servicio de Aduanas, Departamento de Cuotas. En términos generales, los productos sujetos a restricciones son: aceitunas, alimentos para animales conteniendo lácteos, anchoas, atún, azúcar y sus mezclas, alcohol etílico algodón y sus fibras, carnes. cepillos naturales, leche y cremas no concentradas, leche deshidratada, chocolates, helados, mandarinas, manteca, maní, algunos quesos, textiles, tabaco, etc.

Con el fin de proteger al consumidor,, así como para evitar el ingreso de enfermedades que puedan afectar su producción local, las autoridades estadounidenses ponen especial atención a la seguridad alimenticia, habiendo establecido para el efecto, certificados sanitarios.

Los siguientes son los servicios de control para los diferentes productos que ingresan a los EEUU:

- El Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal (Animal and Plant Health Service-APHIS).
- El Servicio de Inspección y Seguridad Alimenticia (Food Safety and Inspection Service-FSIS),
- Centro para Seguridad Alimenticia y Nutrición Aplicada (Center for Food Safety and Applied Nutrition),
- División de Ejecución de la Administración de Drogas y Alimentos (Division of Enforcement, Import Branch-Food and Drug Administration) y,
- Oficina de Programas de Pesticidas (Office of Pesticide Programs).

- Oficina de Alcohol, Tabaco y Armas (Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms-BATF). Las etiquetas para licores deben aprobarse con anticipación a la importación.
- La Comisión de Seguridad de Productos para el Consumidor (Consumer Product Safety Commission-CPSC) y la Agencia de Protección Ambiental (Environmental Protection Agency-EPA), regulan las importaciones de productos químicos y minerales

Estados Unidos pertenece a la Convención de Comercio Internacional de Especies, Animales y Plantas en Riesgo, cuyo principal objetivo es proteger a ciertas especies en riesgo de extinción. La Oficina de Autoridad de Manejo del Servicio de Pesca y Vida Salvaje (Office of Management Authority, Fish and Wildlife Service), regula este comercio.

El Acuerdo Internacional Multifibras, estipula las normas que deben cumplir los textiles importados, así como las limitaciones impuestas para el comercio y los requisitos para identificar, etiquetar y brindar seguridad a los consumidores.

La importación de productos informáticos, disquetes y similares deben respetar la legislación de los EE.UU, en materia de protección a la propiedad intelectual,

3.6 Ecuador - Estados Unidos

La apertura comercial con este país comenzó a partir de 1976 con el SGP de Estados Unidos. Este fue un programa unilateral y

temporal que estableció preferencias relativas a la exención de aranceles para unos 4 200 productos agrícolas, manufacturados y semi-manufacturados, provenientes de 149 países.

Este intercambio comercial se intensificó en diciembre de 1991 con la creación del ATP (Andean Trade Preference Act), programa de liberalización arancelaria diseñado para promover la oferta exportable y el desarrollo económico de los cuatro países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

A este programa están sujetos unos 6 1 00 productos que reciben una exoneración bajo este régimen especial. Cabe destacar que el 45% de las exportaciones andinas se destinan a Estados Unidos.

Dentro de esta gran apertura comercial existen ciertas categorías de productos que no tienen exención arancelaria. Los productos que están excluidos son:

- * Atún enlatado.
- * Cualquier producto agropecuario incluido entre el capítulo 2 y el 52 del Sistema Armonizado de los Estados Unidos, que sea sujeto a una cuota, si supera en una cantidad la cuota establecida.
- * Azúcar, jarabes y melazas, incluidas dentro de las partidas 1701 .11.50, 1701 .12.50, 1701.99.50, 1702.90.20 y 2106.90.46 del Sistema Armonizado de los Estados Unidos. Estos productos son sujetos de cuota arancelaria proclamada el 13 de septiembre de 1990, mediante el cual se creó un sistema de aranceles de dos grados. Los países beneficiarios de la ATPA pueden exportar libre de aranceles una cantidad designada como "tasa baja", cualquier importación de azúcar que sea mayor a la que se haya designado anteriormente será sujeta a un arancel de "tasa alta".
- * La mayoría de los textiles y confecciones.
- * Otros productos que no corresponden al Sector agropecuario: calzado, guantes, equipaje y otras prendas de cuero, relojes, ron, etc.

- * Ciertos productos, tales como cerveza y licor, aunque tengan entrada libre de aranceles, podrían estar sujetos a impuestos federales sobre el consumo.

En 1998, entre los principales productos que Ecuador exportó hacia este mercado se encuentran: pescados, camarones y langostinos, bananas, cacao, madera, tabaco, frutas, aceites crudos de petróleo o de mineral, rosas, flores exóticas, café, entre otros productos,

El comercio entre el Ecuador y los Estados Unidos está regulado por las siguientes normas.

a) LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC) Y LOS ARANCELES

El tratamiento arancelario de nación más favorecida, tiene que ver con las concesiones negociadas en el marco del ex- GATT. La última negociación multilateral (Ronda Uruguay), y los Acuerdos anexos, están vigentes para los E.E.U.U., desde el 1 de enero de 1995. Con esos Acuerdos se creó la Organización Mundial de Comercio (OMC), para administrar y vigilar el cumplimiento de los compromisos asumidos por los países signatarios. Las principales obligaciones estipulados en los Acuerdos de la Ronda Uruguay son:

- Reducción en un 33% en las tarifas de importación en un plazo de cinco años.
- Eliminación arancelaria para: aceros, equipos de construcción, muebles, papeles, productos farmacéuticos, y algunos licores por parte de Estados Unidos, Europa y otros países desarrollados.
- Los compromisos asumidos por cada país respecto a las tarifas, están incluidos en las Listas Nacionales, que están anexas a los Acuerdos.

- El Acuerdo Multifibras contempla la eliminación de todas las cuotas para los productos textiles en un plazo de 10 años, es decir, a partir de enero del año 2.006. Los aranceles estadounidenses para estos productos disminuirán en un 25%, aproximadamente.
- Reducción arancelaria del 36% para los productos agrícolas y subsidios a las exportaciones agrícolas, por parte de los países desarrollados. En el caso de los países en desarrollo la disminución μ . del 24%.

b) EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)

El SGP permite que determinadas mercancías que provienen directamente de países en vías de desarrollo, ingresen a los Estados Unidos sin pago de aranceles, con el fin de contribuir al desarrollo económico de ciertos países.

Los productos beneficiados son de una gran variedad y están clasificados en 4.000 subpartidas del Arancel Armonizado de los Estados Unidos, aproximadamente.

Algunos países o ciertos productos originarios de determinados países pueden estar temporalmente excluidos del programa, por lo que es necesario consultar siempre el Arancel Armonizado para obtener una información más actualizada.

Cuando se exporten productos bajo el amparo del SGP, se requiere que en la declaración de aduana se indique que el país de origen es un país en desarrollo y que se señale con una "A" el número de subpartida correspondiente, designada por el SGP.

Estos productos se beneficiarán de la franquicia aduanera, si se cumplen las siguientes condiciones e información:

- Estados Unidos como destinación' final. Estas mercaderías no pueden sufrir desvíos de ninguna clase.

- El costo o valor de los materiales producidos ,en el país en desarrollo beneficiario.
- El costo directo de la elaboración realizada en el mismo, o si ambos factores juntos

(materiales y elaboración)representan por lo menos, el 35% del valor aforado de los artículos,

c) LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS (LPAA)

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (LPAA), (The Andean Trade Preference Act, ATPA) a diferencia del restrictivo SGP, concede beneficios más amplios, acceso libre o con aranceles muy bajos a la mayoría de los productos del Ecuador. Ofrece importantes incentivos para el comercio de la oferta exportable del Ecuador a los Estados Unidos. En realidad, la mayoría de los productos ecuatorianos ingresan al mercado estadounidense al amparo de la LPAA, antes que con el SGP. Otros países beneficiarios del ATPA son Bolivia, Colombia y Perú.

La LPAA fue concebida para estimular el comercio de los países andinos, antes que un mecanismo de ayuda; los beneficios que concede este programa obliga a los exportadores ecuatorianos a familiarizarse con esas clasificaciones arancelarias, especialmente aquellos que desean exportar productos de exportación no- tradicional

d) DERECHOS ANTIDUMPING Y DERECHOS COMPENSATORIOS.

El valor justo de mercado de un producto es el precio por el cual se suele vender en el mercado interno del fabricante que exporta.

La experiencia demuestra que ciertos productos importados son vendidos en el mercado estadounidense a un precio menor del valor justo de mercado (dumping).

Por otro lado; algunos gobiernos' extranjeros otorgan subvenciones a las mercancías exportadas a los E.E.U.U., con lo que, el precio de venta de una mercancía

determinada es artificialmente menor al costo de producción; esto puede, eventualmente, perjudicar económicamente a los fabricantes estadounidenses.

Con el fin de evitar serios perjuicios a la industria local, algunos productos pueden verse afectados por los denominados derechos "antidumping" que consisten en cargos compensatorios adicionales a las tarifas normales de importación.

Cuando esto sucede, las denuncias son presentadas por las empresas locales ante la Comisión de Comercio Internacional, la misma que se encarga de las investigaciones presentadas por las empresas locales. Los derechos antidumping son establecidos y revisados por el Departamento de Comercio.

3.7 Cumpliendo normas de calidad internacionales: normas ISO 9000

Normas ISO 9000: Aseguramiento de la calidad

La Organización Internacional de Normalización (ISO) define a su serie de normas 9000 como un "sistema de calidad". Este sistema es ampliamente adoptado y aceptado por países desarrollados y por los que están en vías de desarrollo.

Su implementación, para las industrias manufactureras y de servicios; se convierte en una carta de presentación ante mercados internacionales, pues garantiza frente a ellos la calidad de sus productos y una entrega oportuna. Los beneficios de los sistemas de calidad se observan en la rentabilidad y el crecimiento de la empresa a largo plazo.

Para decidirse a implementar las normas ISO, el empresario deberá tener en cuenta que:

Una mejor calidad no cuesta necesariamente más. Refinar los procesos de fabricación puede significar reducciones considerables en el costo total de los productos.

El énfasis en la calidad no perjudica la productividad. Al contrario, mejorar la calidad generalmente mejora la productividad.

La mejor calidad/productividad depende del empresario tanto como de su fuerza de trabajo. El empresario debe analizar sus sistemas de administración (entre ellos, la disciplina técnica) y valorar los recursos proporcionados a su fuerza de trabajo (capacitación, instrucciones detalladas, etc).

Mejorar la calidad no requiere grandes inversiones. En algunos casos, la calidad mejora significativamente concientizando al personal respecto a lo que el cliente requiere, lo que significa seguir un sistema de calidad, etc.

Una inspección estricta no asegura la calidad. A un producto ya fabricado no le sirve de nada una inspección estricta. Se debe empezar por no elaborar productos defectuosos.

El sistema de calidad ISO 9000, se compone de ciertas normas que enumeramos a continuación.

Normas básicas:

- ❖ ISO 9000-I. Normas para la gestión de la calidad y el aseguramiento de la calidad.
- ❖ ISO 9001, Aseguramiento de la calidad en el diseño, el desarrollo, la producción, la instalación y el servicio de postventa .
- ❖ ISO 9002. Se refiere al aseguramiento de la calidad en la producción, instalación y servicio de posventa.
- ❖ ISO 9003. Se refiere a la inspección y los ensayos finales.
- ❖ ISO 9004-1. Norma para uso interno de la organización. Orienta sobre el diseño y la aplicación de un sistema de la calidad, para satisfacer con éxito las necesidades de sus mercados.

CAPITULO 4

FÁSE TECNICA



FASE TÉCNICA

4.1 Condiciones Geoeconómicas

4.1.1 Importancia económica.

La producción platanera en Ecuador tiene una importancia significativa por el consumo generalizado de este producto que, junto con el arroz y la yuca, constituyen alimentos básicos para la población del Litoral, especialmente en el área campesina. Por esta razón fundamental las áreas de producción están diseminadas en toda la región costanera, aunque concentrada en las zonas más húmedas, por la demanda generalizada de plátano para los diferentes elaborados culinarios que permite su empleo.

Salvo la producción para exportación, concentrada en el cantón EL Carmen, provincia de Manabí, el resto del área sembrada esta diseminada en plantaciones de pequeña superficie, generalmente entre 1 y 5 hectáreas. Además, por la falta de aplicación de fertilización y de riego en la estación seca, la producción de ellas se deteriora al cabo de tres años y, muchas veces, son abandonadas y reemplazadas por otros cultivos. Esta situación hace que no existan registros fidedignos de la superficie sembrada ni de los niveles de producción obtenidos, pero la importancia económica de la producción destinada a consumo interno se refleja en la presencia permanente, los doce meses del año, de plátano en los mercados de todas las poblaciones del Litoral, La producción destinada a la exportación, por el contrario, cuenta con registros de superficie en producción, volúmenes de exportación y valor económico de esta producción.

CUADRO 4.1

POSICIÓN DEL PLÁTANO DENTRO DE LOS DIEZ PRIMEROS PRODUCTOS AGRÍCOLAS, Y SU DISTRIBUCIÓN REGIONAL EN LA PRODUCCIÓN PLATANERA*

Café	396,770	15.20
Arroz	352,210	13.14
Cacao	330,250	12.65
Maíz duro	329,270	12.61
Banano	168,500	7.80
Maíz suave	158,250	6.83
PLÁTANO	88,550	3.39
Soya	81,400	3.12
Palma Africana	65,380	2.50
Cebada	63,540.	2.43
Resto		19.82
REGION	HECTAREAS	%
LITORAL	48,400	57 (Manabí 25,600 - 28.6%)
INTERANDIANA	23,900	27 (Sto. Domingo 20,660 - 23.1%)
ORIENTAL	14,000	16

*Fuente: Informe 1993 del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

4.1.2 Distribución Geográfica de las zonas de producción.

Existe producción platanera en las tres regiones del Ecuador: Litoral, interandina y Oriental; pero con características diferentes en lo que tiene relación con la extensión sembrada, las variedades del cultivo, desarrollo vegetativo de las plantas, destino de la producción, etc. Se analizará cada una de las situaciones.

Región Litoral.- Donde se desarrolla el 90% de la producción platanera del país, pero los lugares donde existe mayor producción son en las zonas de Sto. Domingo-El Carmen-Quevedo y ahora en la Península de Sta. Elena. Estas tres primeras caracterizadas por estar a unos 100 a 600 metros de altura sobre el nivel del mar. Además, por tener suelos profundos de textura suelta y un régimen de lluvias relativamente extendido (Enero - Junio) lo que, unido a la baja heliofanía del período Julio - Noviembre (promedio de 40 horas mensuales), produce valores muy bajos de evapotranspiración, que permite condiciones de productividad de mediana importancia sin aplicación de riego en la estación seca.

Para alguien que este interesado en producir plátano, debe en primer lugar saber, cual sería el mejor lugar para poder obtener una buena cosecha; el cual deba de cumplir con todos los requisitos que una granja requiera.

Principalmente la variedad que se cultiva en esta zona es el "Barraganete" y que alcanza actualmente unas 8.000 hectáreas de cultivo aproximadamente.

Existen otros lugares tal como Bucay y Balao en Guayas y de Ponce Enríquez-Pagua entre las provincias de Azuay y El Oro.

Recientemente se ha iniciado una pequeña área de producción en el sector Chongón-Cerecita, provincia del Guayas, aprovechando la infraestructura de riego construida por CEDEGE y las favorables condiciones ecológicas del suelo y de heliofanía, a más de la cercanía al centro consumidor de Guayaquil, del que dista entre 20 a 50 kilómetros.

Región Interandina.- Los sectores de producción se encuentran en los valles de Catamayo y Vilcabamba, en la provincia de Loja, a altitudes entre 1.200 y 1.800 metros. Algo curioso de esta producción es la riqueza de cultivares que existe en las plantaciones de muy pequeña superficie, menos de una hectárea, sensiblemente mayor que la que se observa en los sectores del Litoral.

Predominan las variedades "Repe" (AAB) y "Manzano" (AAB). Existe igualmente producción platanera mezclada con banano orito, casi similar como se da en la península con el cacao.

Región Oriental.- Aquí se encuentra en pequeñas-proporciones, ya que solo se pueden observar en los sectores que han sido colonizados; donde el sobrante de la plantación luego de haber sido consumido; se lo negocia con las comunidades aledañas.

4.2 Identificación botánica, variedades y productividad.

El plátano es un híbrido natural triploide de *Musa acuminata* y *Musa balbisiana*, designado *Musa AAB* en la literatura técnica, cuya

siembra en plantaciones intensivas, con propósitos de exportación, comenzó hace pocos años y todavía no se consolida, pero hay indicadores de que tiene gran futuro y que justifica realizar inversiones

El cultivo del plátano cuyo nombre científico es Triple Génoma Balvisiana, es una planta herbácea monocotiledónea, perteneciente a la familia de la musáceas, su periodo biológico se considera perenne porque las capas que da origen a las yemas hijas pueden tener una vida reproductiva mayor de diez años; cada uno de estos hijos se convierte en plantas individuales, que alcanzan una altura aproximada de quince pies formados por falsos tallos herbáceos que producen y sostienen un racimo al año por planta, las mismas que mueren al realizar la cosecha y es reemplazada por las que han sido seleccionadas para plantas reproductoras (hijos.)

Hay que tomar en cuenta que no solo se exportan plátanos de determinada variedad, al contrario este producto tiene una gran variedad para ser producido y exportado; dependiendo de la calidad y de los requerimientos de las personas.

En el País se producen muchas variedades de plátanos, predominando el "Barraganete" y el "Dominico", y en pequeñas cantidades el "Dominico Hartón", "Maqueño" y "Cuatro filos".

Las variedades de exportación cultivadas en el país son básicamente tres (3): Barraganete; Dominico Hartón y Barraganete enano; sin embargo, existe información cuyas características se resumen en el siguiente cuadro:

Tabla 4.1

RENDIMIENTO DE LAS VARIETADES DE PLÁTANO

VARIETADES	Racimo (Kgs)	Raquis	Grado	Manos x racimo	Nº de dedos	Long. (cms)	Circunf. (cms)	Espesor (cms)
BARRAGANETE	2.86	16.10	60.00	5.86	35.56	28.11	15.35	4.14
DOMINICO	2.86	27.66	53.00	7.29	114.57	22.93	14.40	3.00
B. ENANO	1.82	15.45	51.00	7.75	56.00	23.12	13.75	3.50
D. HARTÓN	3.58	18.98	58.00	7.50	40.87	29.25	16.07	3.62
MANQUEÑO	2.91	38.36	54.00	9.00	134.20	23.40	15.60	2.60
LIMEÑO	1.51	10.23	49.00	5.00	57.83	18.91	13.75	3.08
CUATRO FILOS	3.64	35.53	55.00	9.33	169.00	15.75	18.08	3.33
BLUGGOE	2.95	18.36	54.00	5.33	66.17	18.17	16.40	4.00

1/ Pro dia de 8 plátanos

Fuente: INFORME TÉCNICO DE BANANO 1982 (INIAP)

4.2.1 Variedades de plátano y productividad.**4.2.1.1 Variedades de plátano.**

En el país se producen muchas variedades de plátano. Pero en la Región Litoral existen dos variedades predominantes denominadas Barragante, Dominico, Dominico Hartón y Maqueño; hay que tomar en cuenta que también existe una pequeña cantidad de la variedad Cuatro filos, En la Región interandina podemos encontrar las variedades denominadas Repe y Limeño.

Las características morfológicas de las principales variedades son las siguientes:

DOMINICO (AAB)

Es la variedad que se encuentra más ampliamente sembrada en el Litoral ecuatoriano, alrededor del 60% de la superficie en producción. Por ello, es la de mayor consumo en los diferentes elaborados culinarios propios de la región.

Las principales características morfológicas son las siguientes:

Pseudotallo:

Alcanza una altura que fluctúa entre 3,50 y 4,0 metros de altura; de acuerdo a la densidad de plantación y a las condiciones de luminosidad del sector. El color es predominante verde con tonalidades rosadas en los bordes de las vainas foliares,

Hojas:

Al igual que todas las otras variedades, se encuentran atravesadas en sentido longitudinal por la nervadura central de la que se derivan en sentido perpendicular, las nervaduras secundarias. A través de los estomas penetran también los tubos germinativos de las esporas del hongo *M. fijiensis* que ocasiona la **Sigatoca Negra**.

Racimo:

Posee entre 7 y 10 manos, cada una con un número de frutos que fluctúan entre 11 y 13, dispuestos en dos filas virtualmente paralelas. Los frutos tienen forma curvada, con un ángulo de cerca de 90° en su parte basal.

Es muy característico en esta variedad la persistencia de las flores masculinas y de las brácteas que las cubren, las que paulatinamente se van secando y arrugando, pero permanecen **adheridas** al raquis con el resto de la bellota hasta que la cosecha del racimo. Los pedicelos que lo unen a la "corona" en el raquis son un tanto alargados y medianamente gruesos.

El extremo libre del fruto es bastante achatado y alargado, La pulpa, al madurar, toma un color crema.

BARRAGANETE (AAB)

Es después del Dominico, el plátano de producción y de consumo más extendido en el Litoral ecuatoriano, en un nivel estimado en 35%. Es, además, la única variedad destinada a la exportación por ser preferida de la población de origen caribeña que reside en Estados Unidos. Sus características principales son las siguientes:

Pseudotallo:

Generalmente es más alto que la Dominico, Su color es verde claro sin las tonalidades rojizas en los bordes de las vainas foliares.

Hojas:

Muy similares a las Dominico en su estructura general. El tono del color verde puede adquirir diversos matices por influencias locales de nutrición de la planta y de la intensidad de la luminosidad o brillo solar.

Racimo:

Tiene un menor número de manos que el Dominico e, igualmente, menor número de frutos, generalmente alrededor de 30. Sólo la primera mano tiene doble hilera de frutos, los que son menos curvados que los de Dominico, pero los más largos y gruesos; a la maduración se proyectan horizontalmente.

El pedicelo es más corto y más grueso que el Dominico y el extremo libre de manos achatado. Mucho antes de la madurez de los frutos se han secado y caído las flores masculinas y las brácteas que las protegían.

DOMINICO HARTÓN (AAB)

Es una mezcla de los dos anteriores: los frutos son similares a los de Barraganete, pero la conformación del racimo es parecida a la de Dominico pues las manos se orientan hacia el raquis, lo que le da al racimo una forma más compacta y cilíndrica que la del Barraganete. Genéticamente es muy inestable: en la segunda o tercera generación muchos de ellos se “vuelven” Dominico o Barraganete,

MAQUEÑO (AAB)

El pseudotallo alcanza mayor altura que los anteriores, frecuentemente excede los cuatro metros. El racimo es, igualmente, el mayor y pesado siendo común que, en buenas condiciones de fertilidad y humedad del suelo, supere la barrera de las 100 libras.

Los frutos son en cambio, de poca longitud pero muy gruesos. El sabor de la pulpa no es agradable en los elaborados cocidos, pero si muy apetecidos fritos como ‘chifles’.

CUATRO FILOS (ABB)

Se caracteriza por su gran robustez, la que se manifiesta en el diámetro y en la altura del pseudotallo y la gran capacidad de macollamiento, todo esto aún en condiciones de suelos de baja fertilidad y sin riego en la estación seca. Es resistente a *Sigatoca* negra y a los daños de nematodos.

Los frutos son cortos y gruesos con cuatro aristas bien pronunciadas, lo que origina su denominación. En este cultivar existen

dos clones, diferenciados por la altura del pseudotallo y el peso y número de frutos del racimo.

4.2.1.2 Productividad.

El área platanera en el Ecuador es del orden de las 100.000 hectáreas; en la Costa 55.000 hectáreas, localizadas principalmente en El Carmen, en el noroeste de la Cuenca del Río Guayas donde hay más de 10.000 hectáreas sembradas; le sigue Santo Domingo con casi 2.000 hectáreas en las Provincias de Manabí, Guayas, Esmeraldas, El Oro, Los Ríos, más de 40.000 hectáreas.

También hay producción de plátano en las provincias de Cotopaxi y Pichincha, 25.000 hectáreas; y en la Región Oriental otras 18.000 hectáreas,

En la península de Santa Elena, a partir de octubre de 1.993 se sembró Plátano, asociado al Cacao en la Granja Chongón, y las superficies comerciales actuales son las siguientes:

Productor:	Hacienda:	Superficie Hectáreas)
Francisco Sola	OROBAN	85.0
Luis Fernando Illingworth	LUNISOL	50.0
José Luis Velasco	MARESPI	25.0
Sonia Tapia Hoheb		25.0
Conservera San Remo		20.0
George Chávez Quezada		7.0
Carlos Henríquez Aycart		6.0
Jaime Luzarriaga Torres		4.0
Vicente Quimí Mendoza		4.0
Humberto Pignataro		2.5
Guillermo Correa Gómez		2.0
Víctor Andrés Carrera		2.0
Otros		7.0

Producción programada: PSE

CEDEGE se ha propuesto contribuir a la colocación de 200 hectáreas nuevas de Plátano en la Península de Santa Elena, con la aplicación del programa de Desarrollo Agrícola, que tiene los componentes de Asesoría Técnica, gestión de financiamiento, Control Fitosanitario, ensayos en las granjas Demostrativas y apoyo a la comercialización.

Durante el primer semestre de 1.998 se sembrarán 100 hectáreas y otras 100 hectáreas en el verano, con lo cual la producción de exportación se iniciaría en 1,999; y con siembras escalonadas a partir de marzo - abril de 1.998 mantendría producción y comercialización semanal, durante todos los años siguientes.

Tabla 4.2

BALANCE DE PRODUCCIÓN PARA 200 HECTÁREAS DE PLÁTANO.

	1998	1999	2000	2001
Inversiones en infraestructura (\$USD)	580,000			
Costos de Producción (\$USD)	220,000	330,000	220,000	220,000
Producción exportable (Ton.)		2,400	4,800	3,600
Producción mercado interno (Ton.)		2,400	1,200	1,200
Ingresos ventas exportación (\$USD)		360,000	720,000	540,000
Ingresos ventas internas (\$USD)		324,000	162,000	162,000
Total de Ingresos Ventas (\$USD)		684,000	882,000	702,000
Ingresos Brutos (\$USD) 20 días	-800,000	354,000	662,000	482,000
Una (1) hectárea	-4,000	1,770	3,310	2,410

Doscientas (200) hectáreas de Plátano producirán en promedio 3.600 Toneladas anuales para la exportación (18 Ton./ha por año); es decir, dos o tres contenedores por semana, y que significaría un incremento del 9% a las exportaciones actuales del País, que

perfectamente pueden ser colocados en el mercado externo; que de ampliarse; bien puede la PSE colocar en producción de Plátano hasta 1.000 hectáreas, con ventas netas al exterior del orden de los \$USD 2,5 millones de dólares anuales, y de \$USD 0.7 millones de dólares en el mercado interno.

La rentabilidad bruta de este programa es del 88.77% para los productores, que es excelente si se tiene en cuenta que se trata de un producto con mercado firme tanto externo como interno; y que puede mejorar, pues los rendimientos reales pueden ser mayores que los previstos. Esta rentabilidad será mayor al introducir el financiamiento ofrecido por la CFN, tanto para las inversiones en infraestructura y la plantación como para capital de trabajo; este punto se analizara con mayor detalle en el capítulo de análisis financiero.

Para la ejecución de este Proyecto de producción de Plátano, deberán identificarse y organizar a los productores agrícolas interesados (entre 15 a 25 de ellos); distribuyendo la totalidad de la superficie de acuerdo a la capacidad de administración, en lotes entre 5 a 20 hectáreas, pero bajo el concepto de una sola unidad de producción; integrar a los exportadores a la organización y en forma conjunta realizar gestiones para financiamiento, dirección técnica de cultivo, manejo post-cosecha y comercialización.

El plátano en los últimos años(1983-1993), ha tenido un decrecimiento notorio en lo que respecta a las exportaciones; por otro lado el consumo local ha aumentado, debido a la crisis económica que nos aqueja. Este mal temporal provoco que muchos productos de la canasta familiar se vieran inalcanzables; sin embargo, el plátano por su alto contenido nutritivo y su diversidad de maneras de prepararlo ha proporcionado una alternativa principalmente sana, en lugar de consumir pan.

Para los productores. de plátano les llego la hora de bonanza, ya que este tipo de cultivo no tiene mayores problemas en lo que respecta a enfermedades y a otras dificultades en su productividad; a

pesar de que en el periodo 1986-1994 no fue tan buena la producción de este producto, ya que no le dieron la importancia que esta producción merecía; por el contrario le dieron mayor importancia al banano y la mayoría de estos productores se replegaron al cultivo de banano. Pero hoy en día este cultivo comenzó a incrementarse por varias razones tal como: el banano se saturo tanto local como internacional, ya sea por cuestiones de cupos o de precios; otra de las razones por la tecnificación y experiencia que se tiene con respecto al plátano.

Además, la suma de errores negativos que se presento en este periodo provoco una apatía, porque relacionaban la productividad con respecto a otros cultivos similares. Para conocer que tan alta es la productividad, presentamos a continuación una breve tabla cuyo estudio fue efectuado por el INEC en 1993; decimos alta por que si nos damos cuenta en 1989 tuvo una buena cosecha con exportaciones de tan solo de un 3.83% con un valor de USD 5'475.160 y para el año de 1993 este valor en las exportaciones representa el 4.43% con un valor de USD 5'227.375; causante de la disminución por la falta de promoción, calidad, tecnificación y principalmente la falta de interés en la producción. Siendo hoy en día muy distante ya que se ha comenzado a dar el interés debido dando hoy en día una rentabilidad económica aproximada de 88.77% dicha tasa se la va a analizar en el capitulo de rentabilidad económica.

Tabla 4.3
PRODUCTIVIDAD PLATANERA EN EL PERIODO 1989-1993*

AÑO	SUPERFICIE HAS.	TON/HAS.	PRODUCCION NACIONAL (TM)
1989	83,850	10,90	913,965
1990	90,000	10,80	972,000
1991	92,190	9,00	829,710
1992	95,970	9,20	881,924
1993	88,550	8,60	761,530

FUENTE: INFORME 1993 DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INEC)

Tabla 4.4**PRODUCCIÓN EXPORTABLE DE PLÁTANO EN EL PERÍODO 1986-1994***

AÑO	TONELADAS METRICAS	\$ FOB
1986	34,726	5'623,800
1987	31,429	5'277,850
1988	35,905	5'541,940
1989	34,998	5'475,160
1990	39,406	6'118,990
1991	44,160	6'895,529
1992	46,390	7'160,384
1993	33,725	5'227,375
1994	32,827	5'427,938

*FUENTE: DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACION DEL PROGRAMA NACIONAL DEL BANANO

4.3 Requerimientos para el desarrollo del proyecto.

El proyecto de estudio debe de tener condiciones naturales y económicas propicias para la producción de la misma; se conoce que Latinoamérica es un continente rico en recursos naturales y es por eso que en termino de porcentajes se considera que la población Latinoamericana (30-60%) se mantienen aun en actividades agrícolas, laborando en infinidades de predios pequeños y medianos propiedad de ellos; desvinculados unos con otros y muchos actuando desordenadamente con inversiones insuficientes, en cultivos tradicionales, desconociendo a veces verdaderas situaciones de mercado y soportando por lo regular la presión de un sector intermediario que da menos y trata de imponerse por su capital.

Son realidades que exigen orientar al agricultor a que seriamente se plantee antes de iniciar una inversión sobre: qué producir, cuándo vender, cómo vender 'y dónde vender, interrogantes que si habitualmente se resolviera, antes de cosechar; fácilmente sería negociable y podrían ser mejor ofrecidas por la

debida preparación en la época y lugar en que el consumidor podrá reconocer sin reparo toda la inversión efectuada en producir, más las utilidades que la situación expectante pueda generar.

En el Ecuador, las condiciones naturales tanto climáticas como la diversidad de los suelos, permite la implantación de un conjunto muy amplio de cultivos, mientras la construcción del Trasvase de agua a la Península de Santa Elena, es la obra de ingeniería que garantiza el agua para que esa producción pueda realizarse todo el año bajo riego.

La temperatura media anual de la zona es de $24,5^{\circ}\text{C}$, con una mínima absoluta de $15,6^{\circ}\text{C}$ (Julio-Agosto) máxima absoluta de $39,5^{\circ}\text{C}$ (Febrero - Marzo); la nubosidad alcanza a 5,3 décimas como media anual. Mientras la precipitación media multianual es de 360 mm, que se concentra en los meses de Enero - Abril (o estación invernal), mientras que el resto del año no hay precipitaciones pluviales (verano); sin embargo, son característico de la zona las lluvias de gran intensidad que pueden alcanzar los 130 mm, en 24 horas con un periodo de retorno de 25 años. La velocidad máxima del viento, 17 km/h, se presenta en los meses de Julio a Septiembre.

La aridez del clima aumenta de Este a Oeste y de Norte a Sur, mientras la variación de la media mensual de la temperatura es de $4,5^{\circ}\text{C}$; es mayor la variación en el mismo día que puede alcanzar $36,0^{\circ}\text{C}$, a las 12h:00 y bajar hasta los $15,6^{\circ}\text{C}$ a las 24h:00, se puede decir que la temperatura es constante durante todo el año. Siendo mayor la variación diaria en los meses de Julio a Septiembre (verano), que en la estación de las precipitaciones (invierno), que generalmente se presentan de Enero a Abril de todos los años.

Tabla 4.5 Parámetros climáticos de la península de Santa Elena.

Parámetros Climáticos	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sept	Oct.	Nov.	Dic.	Media
Temperatura media °C	25.8	26.5	26.5	26.2	25.1	23.9	23.1	22.5	22	22.8	23.2	14.4	24.3
Precipitación (mm)	74.6	90.2	138.1	37	8.4	5.4	1.6	0.4	1.3	2.3	0.5	2.5	362.3
Nubosidad media (Otras)	5.1	5.1	4.7	3.8	4.4	5.4	6.1	6.1	5.6	5.7	5.5	4.4	5.3
Humedad relativa (%)	80	79	81	81	82	83	86	85	85	84	81	82	82
Vientos(km/h)	13.3	12.2	12.6	11.5	12.9	14.0	17.8	13.3	14.4	14.7	15.1	15.8	13.7

Existen estudios detallados y semidetallados para más de 80.000 hectáreas de los suelos, por unidades fisiográficas, propiedades edafotécnicas y actitud para el riego, que determinan muy pocas limitantes para ser utilizados en una amplia gama de cultivos de ciclo corto, semipermanentes, permanentes y forrajes.

De las zonas con potencial agropecuario se dispone de información topográfica de origen aerofotogramétrico en escala de 1:5.000, con curva de nivel cada metro, de un alto grado de exactitud, y suficiente para realizar los diseños de los proyectos de una producción y de los sistemas de distribución de agua para riego. Pero alto grado de exactitud, y suficiente para realizar los diseños de los proyectos de producción y de los sistemas de distribución de agua para riego. Pero adicionalmente el Instituto Geográfico Militar (IGM) del Ecuador, tiene a la disposición de las instituciones e inversionistas las fotografías aéreas y realiza trabajos de restitución y cartografía, de gran calidad, en forma eficiente y a precios muy módicos.

Para información general, con fines de localización y planificación, se dispone de hojas topográficas editadas por el IGM a escala: 25.000; 50.000 y 100.000; con curvas de nivel en cotas absolutas; y detalles de carreteras, caminos, obras de infraestructura, centros poblados y clasificación de los terrenos.

4.4 Época de siembra y cosecha de plátano en las principales zonas

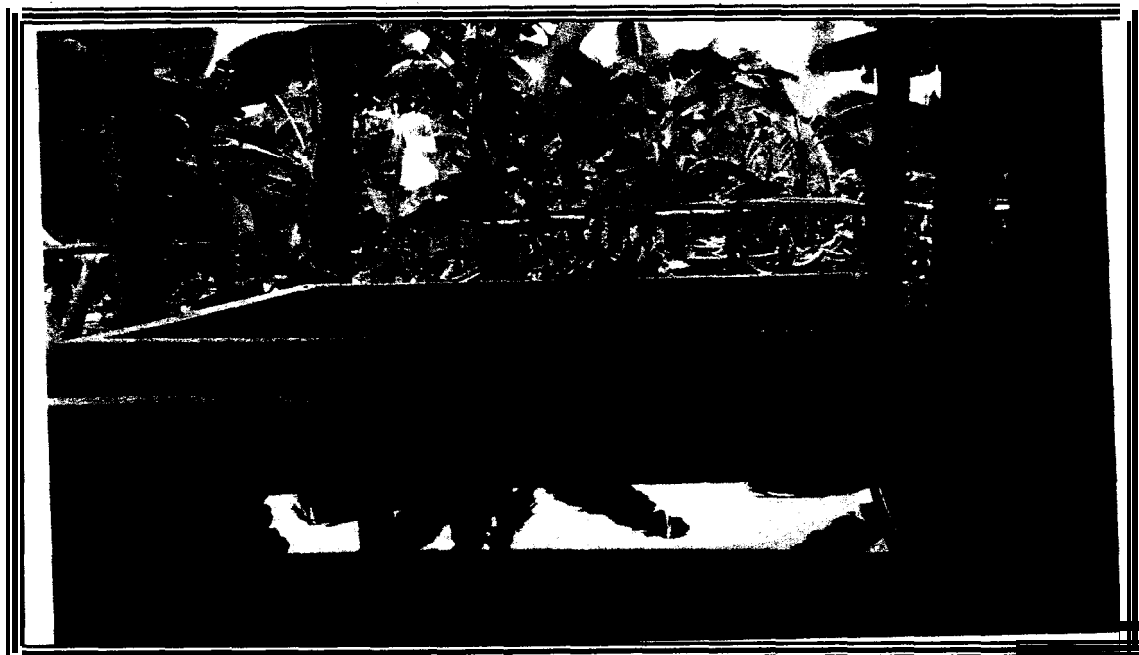


El conocimiento de las épocas de siembra y cosecha de los productos perecederos y en el presente caso del plátano es de fundamental importancia, para programar un calendario de siembra, en los diferentes sectores tratando de lograr que no se sobresature mercado con el consiguiente perjuicio para el agricultor.

La época de siembra en este sector va desde los meses de diciembre, enero y febrero, la cosecha es a partir de noviembre y pedidos sin excepciones de cortes y de la finca. El resto no exportable, queda para la venta interior.

Para la siembra de este tipo de cultivo se recomienda que sea en terrenos llanos para el fácil traslado de los racimos en el momento de la cosecha.

4.4.1 Cosecha, embalaje y transporte del plátano barraganete



El momento de la cosecha del plátano, en los diferentes sectores, se determina mediante la apreciación visual del cultivo, se recorre la plantación cada 8 días de corte; o sea, para tener presente el día de corte se revisa el grado de cada racimo, siendo lo normal de 52° a 60° para exportación.

La cosecha es realizada simultáneamente por todos los productores de la zona, revisando previamente el grado óptimo que se vaya a cortar. Este, luego es transportado por una persona en hombros hasta su destino (cable vía o transporte por carretillas) para ser desmanado.

Conociendo que Ecuador se encuentra entre los principales exportadores de plátano en el ámbito mundial gracias a sus características cuantitativas y cualitativas; actualmente cuenta con aproximadamente 100.000 hectáreas plataneras

- En si a lo que compete al Trasvase Daule - Santa Elena es un conjunto de obras hidráulicas, que tiene como objetivo suministrar agua para múltiples propósitos: abastecimiento poblacional urbano, industrial y para riego; este último, sin embargo, es su principal finalidad.

4.4.1.1 Corte, limpieza y desinfección del dedo.



El corte o despicado del dedo, raquis, puede realizarse mejor utilizando un curvo bien afilado para obtener cortes parejos al nivel de la unión del péndulo, sin desgarramientos ni torceduras, sobre mesas forradas con chantas frescas. Los dedos deben ser lavados con agua limpia más sulfato y Mertec, se le puede lavar también con Banaxpart utilizado para cortar el latex que bota la fruta al momento de ser cortada y que podría provocar manchas sino se las lava como es debido; renovando constantemente el agua.

4.4.1.2 Selección.



Se escogen los dedos que tienen los grados necesarios (52-60 para USA; 48-62 UE); con mínimo 25 centímetros de largo, medidos desde la inserción del pedúnculo hasta el ápice, es decir, de carne a carne; en la parte cóncava; retirando aquellos que tienen manchas, estropeo, y los dedos deformes (mellizos, guabas, canoa, tablas, mutilados, bolas, sobregrado, bajogrado, punta de cigarro, punta amarilla, con hongos, cuello roto). Es decir, el dedo exportable debe ser limpio y sano y de buena forma. Donde la tolerancia de fallas se remite a un 20% de tolerancia para ser enviado a los mercados extranjeros.

4.4.1.3 Transporte y volteo.

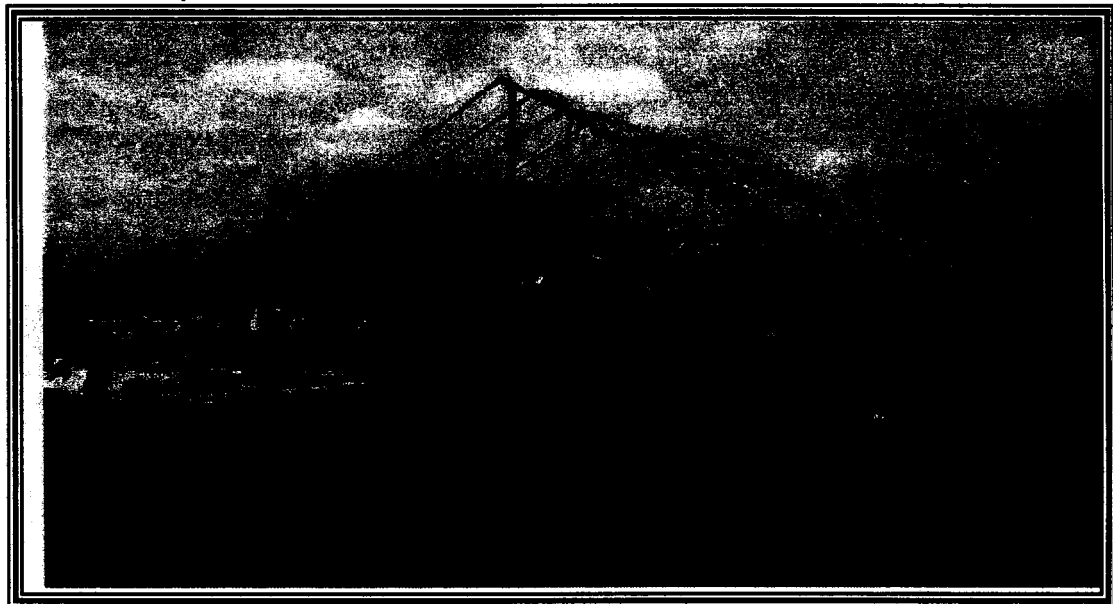


Transporte de las cajas en camión en camión a distancias no mayor de 20 metros del sitio de reprocesamiento, por caminos en buen estado, desechando cargas a lomo de mula, en carretillas o a hombros.

El volteo se debe realizar sobre una mesa limpia, con el fin de chequear todos los dedos, realizando por personal con suficiente experiencia.

4.4.2 Embalaje y transporte

4.4.2.1 Empacadora.



El embalaje se realiza en una planta empacadora, localizada en un lugar de fácil acceso por vía terrestre, y el tamaño básico puede ser 90 metros cuadrados con cubierta y sin paredes, sobrepiso de hormigón a una cota mínima de +0.20 m. Sobre el nivel del terreno natural, con pendientes hacia fuera para el buen escurrimiento del agua; y constará de las siguientes secciones:

- Área con ganchos para sujetar los racimos de la plantación.
- Tina de cemento (8m largo, 5m de ancho y 0.9 m de altura) revestida de azulejos o de hierro galvanizado pintado; de dos segmentos continuos, el primero para el lavado y saneo y el segundo para enjuague; con sus correspondientes surtidores, reboses y drenajes.
- Mesas: de recepción y otras al final de las tinas para la selección última.
- Bodega para almacenaje y armada de cajas de cartón y de los demás materiales utilizados en el empaque de la fruta.

4.4.2.2 Tratamiento.



Una mezcla de alumbre y fungicida a partir de thiabendazole, generalmente Mertect (200 ppm para USA y 400 ppm para UE), garantizan una excelente cicatrización de los cortes y lo protege contra la infección de hongos durante el transporte a su destino final. Europa también puede agregarse otro fungicida sistémico llamado Imazalil.

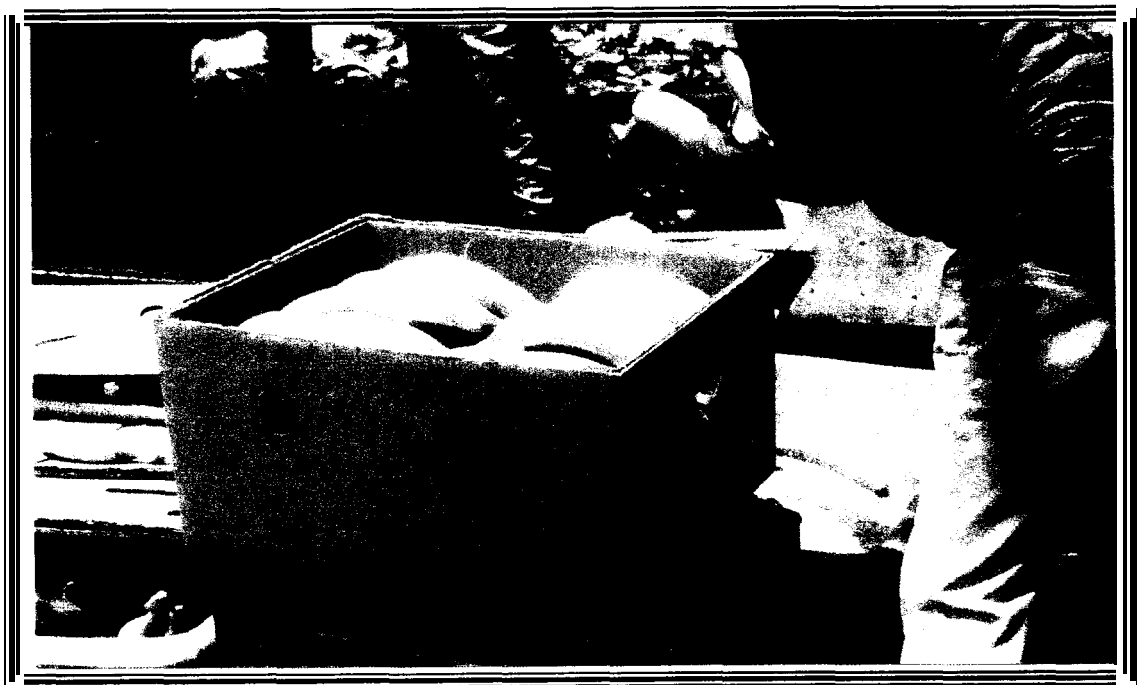
No se empaca la fruta húmeda porque es un micro ambiente apropiado para los hongos.

4.4.2.3 Embalaje y protección.



Para empacar el Plátano se utiliza una caja de cartón pegados con goma, de dos piezas con tapadera telescópica. Las dimensiones externas son de 50 cm. De largo, 40 cm. de ancho por 24 cm. de fondo; con huecos para ventilación. En nuestro país se utiliza las cajas denominadas 22XU Plantain.

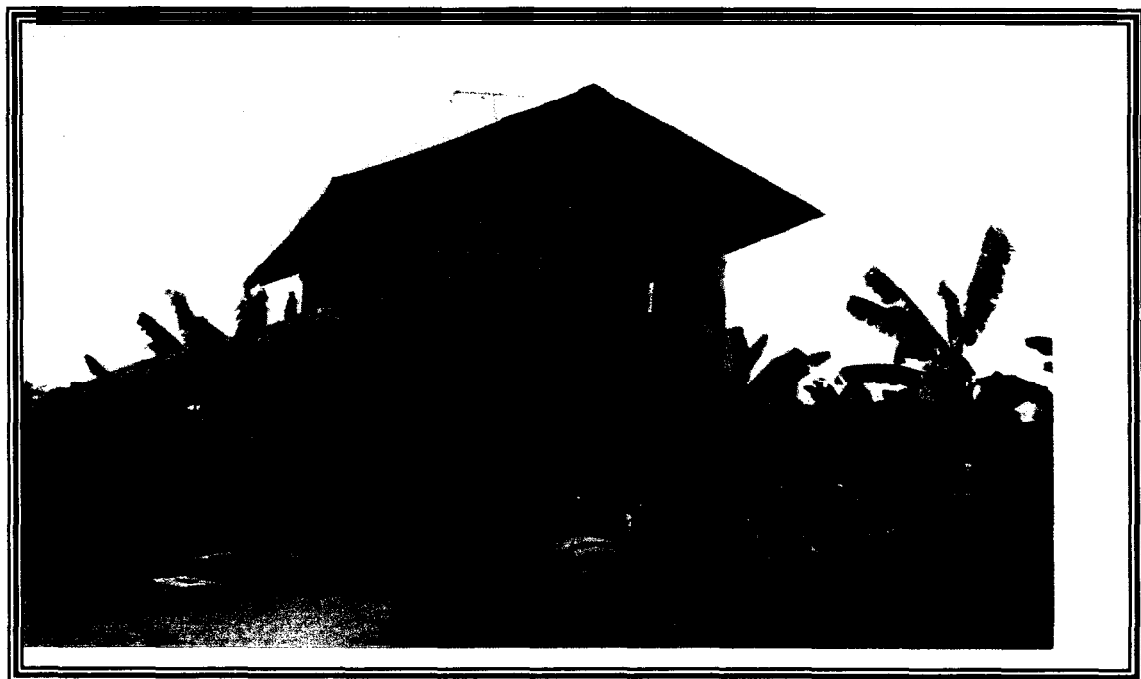
Dentro de la caja se coloca el plástico de polietileno y las frutas se empacan a lo largo con los pedúnculos pegados a lado menor o ancho; por lo tanto las puntas de la fruta se encuentran hacia el centro de la caja, Cada caja contiene de 50 - 70 dedos es decir que debería existir una conversión de 1.5 - 1.8 racimos para llenar una caja.



Debe colocarse la fruta, sin dejarla caer o empujarla violentamente. El peso neto a colocar en cada caja es 50 libras (22,7 Kg); para embarques a Europa se requiere de 4 -5% más (1,0 a 1 1 Kg) para compensar la pérdida de peso por almacenamiento y transporte

Hay que evitar sobrellenar las cajas porque el roce afecta al fruto, la tapa debe quedar unos 5,0 centímetros arriba de la funda de polietileno

4.4.2.4 Almacenamiento y conservación



Las cajas pueden almacenarse en la planta, siempre que haya espacio y condiciones adecuadas; y no deben estibarse más de siete cajas una sobre otra. Para el almacenamiento a largo plazo, para Europa, la cosecha debe realizarse dos días antes del embarque; sin embargo, inmediatamente después del empaque tienen que guardarse a bajas temperaturas.

4.4.2.5 Embarque y estiba



Sea que se paleticen en planta o que las cajas se transporten a granel, debe asegurarse que la fruta no sufrirá maltratos; para lo cual debe evitarse lanzarlas o golpearlas durante la estiba,

Generalmente el transporte es en palets; usando esquineros y bandas alrededor de cada una de ellas.

Las condiciones óptimas para el almacenamiento y el transporte de plátano son entre 11 °C y 14°C con 85% a 90% de humedad relativa, Los embarques de plátano a Europa se han hecho a bajas temperaturas de contenedor de 8°C a 9°C con daño por frío muy limitado. Esto puede lograrse sin transporte paletizado, de manera que la pulpa de la fruta no llegue a 8°C.

CAPITULO 5

INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO



INVERSION Y FINANCIAMIENTO

5.1 Inversiones

Las inversiones que se han tomado en cuenta para el desarrollo de este proyecto, es sin duda alguna el compendio de lo que en su realidad las personas ya sean estas naturales o jurídicas quieran realizar. Los gastos y los detalles que se presentan a continuación, no son otra cosa que el reflejo de cómo se presentaría un análisis de proyecto para ser ejecutado por alguien que este interesado en el mismo; para este caso con el estudio que se ha llevado a cabo se estimo que para una hacienda platanera productora de verde Barraganete con calidad de exportación se necesitan aproximadamente entre \$6000 - \$6800 por hectárea para la implementación de una finca con las características que presentamos en nuestro estudio de proyecto, Existen tres tipos de inversiones que se han planteado:

1. La realización del proyecto no eco-orgánico sin financiamiento.
2. La realización del proyecto no eco-orgánico con financiamiento.

3. La realización del proyecto eco-orgánico sin financiamiento.

En todos los casos solo se enfocan como productores de plátano y estos a su vez venden su producción a la Corporación Noboa; se los vende a los Noboa ya que, ellos prestan beneficios bastantes altos tal como, asesoría técnica, expendio de materiales de uso en las ventas como cartones, plásticos, adhesivos, entre otros; también provee de insumos con créditos a 6 ó 8 semanas sin recargos y a precios comercializados y competitivos de mercado.

En el primer caso se estima parámetros no eco-orgánicos porque se utilizan químicos como insumo directo en el cuidado de la tierra y de la fruta. A este caso lo denominaremos "Caso 1"

En el segundo caso similar al primero, pero a diferencia que aquí la persona accede a préstamos de fomento de algún Banco Local o Financiera (Privados o del Estado), A este caso le llamaremos "Caso 2"

En el tercer caso se emplea lo que se llama haciendas eco-orgánicas que a futuro serán las que queden en este tipo de mercado. A este último le denominaremos "Caso 3". ". En los anexos correspondientes a cada caso se podrán denotar cada uno de los costos y lo que nos llevo a la realización del análisis de rentabilidad, financiero y de beneficio social. Con este tipo de análisis de inversión queremos mostrar cual de los casos presentados como supuestos es más rentable hoy en día; a pesar de que sabemos de antemano que a futuro el más rentable será el caso 3.

A continuación procedemos a desglosar uno de los casos para e detalle de nuestro proyecto ya que el restante de los supuestos se los podrá observar en los anexos de nuestro proyecto. Se presenta a

continuación el detalle de inversión para el caso 3, ya que es el caso que nosotros proponemos fomentarlo:

TABLA 5.1
INVERSIONES ANUALES (Dólares)

INVERSION	CANTIDAD	ANO 0
		TOTAL
ACTIVO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Terreno (ha.)	40.00	18,000.00
Mejoras de infraestructura		
Desbroce		3,200.00
Subsolada		1,500.00
Arada		1,500.00
Rozada		800.00
Nivelada		800.00
Rastreada		800.00
Surcada		800.00
Red de drenajes		2,400.00
Cercado		1,300.00
Total Mejoras		13,100.00
Edificaciones y Obras Civiles		
Vivienda	2.00	2,000.00
Guardarrayas	Necesarias	3,200.00
Bodega	1.00	250.00
Guardianía (Garitas)	4.00	400.00
Reservorio (m3)	40.00	1,730.30
Pozos	2.00	6,500.00
Empacadora	2.00	120.00
Tendido de Red eléctrico (m)	500.00	5,000.00
Total Obras Civiles		19,200.30
Equipos y Herramientas		
Tractor e implementos	1.00	25,000.00
Fumigación	0.00	0.00
Riego	Sistema	80,000.00
Bombas de agua	2.00	13,000.00
Vehículo	1.00	16,500.00
Herramientas y Balanzas	Varias	1,000.00
Total Equipos y Herramientas		135,500.00
Otros activos fijos		
Muebles y Equipos de Oficina		500.00
Imprevistos (5%)		93 15.02
Total otros activos		98 15.02
Fomento Agrícola		27,759.69
Subtotal		123,375.01
ACTIVO DIFERIDO		
Gastos Preoperacionales		3,654.00
Subtotal		3,654.00
INVERSION TOTAL		127,029.01

5.1.1 Activos fijos.

Los activos fijos de nuestro proyecto se reflejan en terrenos, construcción de obras civiles y construcciones, al fomento agrícola, a los equipos y a otros activos fijos, en lo que respecta al terreno el valor del mismo fue investigado en la Península de Santa Elena, por ser nuestro objetivo; las construcciones se refieren a lo que tienen que ver con viviendas, guardarrayas, bodegas, garitas, reservorios de agua, pozos, empacadoras, tendido de red eléctricas; el fomento agrícola es el gasto que se realiza en el año 0 para la adecuación y mejoras del terreno, se lo puede tomar como capital de trabajo, en cierta manera interviene la mano de obra directa e indirecta, materiales directos e indirectos, suministros, materiales, asesoría entre otras; los equipos y herramientas nos referimos a la adquisición de vehículos, maquinarias, bombas de agua, equipo de riego.

5.1.2 Activos diferidos.

Con respecto a los activos diferidos nosotros lo hemos tomado como el costo preoperativo, este gasto involucra el costo en año 0 de los gastos generales y de administración que se realiza en la plantación,

5.2 Financiamiento.

El financiamiento en este proyecto se trata de obviarlo por la falta de decisión política y económica a niveles gubernamentales o legislativo en el Ecuador. Este hecho ha llevado a que varias instituciones financieras se nieguen prestamos por la falta de confianza en nuestros gobernantes: además, creemos que es conveniente realizar el proyecto por otras vías ya que las pocas instituciones financieras que están accediendo a prestar dinero al

desarrollo e inversión de nuevos empresarios, tienen costos altos, es decir, tasas sumamente elevadas. Unas de las vías y de las cuales hemos tratado es realizarlo con recursos propios, otra manera es realizar fondos comunes entre persona, joint ventures, venta de futuros, promocionándose vía internet a que alguna institución o alguna persona natural este interesado en este proyecto.

5.2.1 Capital social.

El Capital Social que se maneja en los casos 1 y 3 es del 100% con recursos propios es decir no existe apalancamiento por deuda, ya que necesitaríamos que la deuda tenga por lo menos un año de gracia ya que la producción de plátano demora 7 meses en criar la planta y a los 10 meses se puede recién cosechar,

5.2.2 Crédito.

El crédito con el cual se cuenta es el que nos ha querido ofrecer uno de los bancos locales con tasas del 16% para empresas o corporaciones y de 18% en ambos casos por causa de mora. Este caso se lo puede observar al analizar el caso 2; que dependerá de la cantidad de hectáreas que el individuo quiera cultivar será el tamaño de la deuda, ejemplo:

Como sabemos que el costo por hectárea esta oscilando entre los \$6000 - \$6800 correspondientes a los gastos iniciales y después del año de inicio se estiman costos fijos aproximados de \$2500 anuales; entonces realizamos lo siguiente realizamos el 70% o menos para que el restante sea cubierto por recursos propios,

5.2.3 Comentario sobre las inversiones.

La inversión en este tipo de cultivo hay que realizarla como lo indican las personas que saben del negocio como es el caso de Noboa que con casi 40 años de experiencia y de fomento a los productores. En este tipo de inversiones depende mucho del grado de riesgo que la persona estaría dispuesto a adquirir, decimos esto porque si uno quiere poco riesgo, pues compra menos tierras y le da poca importancia al cultivo, conforme más tierras (hectáreas) la persona posea, más riesgo y más rentabilidad va a tener; si es que la persona quisiera más rentabilidad deberá entonces en pensar que como él produce su producto, puede exportarlo según las condiciones internacionales, Este riesgo se basa específicamente en lo que compete a los precios internacionales, ya sea reducción o aumento de los mismos. Creemos que es una buena inversión y que al principio uno debería entrar al mercado solo como productor y luego de unos cinco años o quizá menos, dependiendo como se administre la plantación exportar el producto uno mismo. Así pues de un precio por caja en puerto de entre \$3 - \$3.5, llegar a precios de \$11 - \$14 por caja. Claro que sabemos que los costos de fletes, seguros, comercialización y manejo llegan entre \$7 - \$7.5 por caja.

5.3 Presupuesto de costos y gastos.

El presupuesto de costos y gastos se los detalla a continuación de manera breve; dicha presupuestación se ha tratado de que sea lo más real posible para fines de que cualquier persona que quiera adoptar nuestro proyecto, sepa cuanto debe de invertir y cuanto le costará.

5.3.1 Depreciaciones y mantenimiento.

La depreciación que se ha realizado se lo ha hecho a los activos fijos, ya que con el uso estos bienes valen menos, es decir, se deprecian; en cambio a la amortización aplicaremos a los activos diferidos o intangibles. La forma de calcular la depreciación fue la de "línea recta" para establecer el costo de mantenimiento por igual con un porcentaje estimado calculado basándose en su uso. En el caso 3 por ejemplo el valor de la depreciación y amortización asciende a \$3494583 y en mantenimiento a \$4862. (Ver tabla 8: Caso 1, 2 y 3).

TABLA 5.2

DETALLE DE DEPRECIACIONES. AMORTIZACIONES

	DEPREC. Y AMORT.		MANT. Y REPAC.	
	VIDA UTIL (Años)	COSTOS DE PRODUCCIÓN	%	COSTOS DE PRODUCCIÓN
ACTIVO FIJO				
Terreno (ha.)				
Mejoras de infraestructura				
Desbroce	10	320.00		
Subsolada	10	150.00		
Arada	10	150.00		
Rozada	10	80.00		
Nivelada	10	80.00		
Rastreada	10	80.00		
Surcada	10	80.00		
Red de drenajes	10	240.00		
Cercado	10	130.00	0.015	19.50
Total Mejoras		1310.00		
Edificaciones y Obras Civiles				
Vivienda	20	100.00		
Guardarrayas	15	213.33		
Bodega	15	16.67		
Guardanía (Garitas)	15	26.67		
Reservorio(m ³)	20	86.52		
Pozos	15	433.33		
Empacadora	5	24.00		
Tendido de Red eléctrico (m)	10	500.00	0.02	100.00
Total Edificios y Obras Civiles		1400.52		
Equipos y Herramientas				
Tractor e implementos	5	5000.00	0.05	1250.00
Fumigación	5	0.00	0.03	0.00
Riego	5	16000.00	0.03	2400.00
Bombas de agua	8	1625.00	0.02	260.00
Vehículo	5	3300.00	0.05	825.00
Herramientas y Balanzas	5	200.00		
Total Equipos y Herramientas		26 125.00		
Otros activos fijos				

Muebles y enseres	10	50	0.015	7.5
Imprevistos (5%)	10	931.5015		
Total otros activos		981.50		
Fomento Agrícola	10	2775.97		
Subtotal		32592.99		4862.00
ACTIVO DIFERIDO				
Gastos Preoperacionales	5	730.80		
Subtotal		730.80		
INVERSION TOTAL		33323.79		4862.00

5.3.2 Costos de producción.

Se refiere al aprovechamiento de la capacidad de producción que dependerá de la capacidad para desplazar a los competidores plataneros del Carmen a que obtengan productos eco-orgánicos como lo tendrá la hacienda si esta sigue el supuesto del caso 3. En el caso 3 la cantidad de personas para 40 hectáreas esta determinada por la función que cada una desempeña en actividad directa de producción.

Con los costos que se presentan a continuación se ha tratado de anticipar los resultados económicos que el proyecto nos brindara, hemos calculado el costo de producción para 5 años para la determinación de recuperación de la inversión en términos operacionales; en este caso no se ha trabajado con tasas inflacionarias por encontrarnos en un país donde las reglas no se encuentran muy claras, a pesar de poseer un sistema económico dolarizado, la inestabilidad no permite conocer una tasa estable inflacionaria y/o tasas de intereses que sean accesibles para que cualquier persona pueda acceder a préstamos.

En las tablas 7 de cada caso se muestra el costo de producción que previsiblemente registrará en estos primeros cinco años de operación de la planta, de acuerdo con el programa de producción de la plantación.

TABLA 5.3

COSTOS DE PRODUCCION

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
MATERIALES DIRECTOS	27000	13600.00	13600.00	13600.00
MANO DE OBRA DIRECTA	11040	8992.00	8992.00	8992.00
CARGA FABRIL				
MANO DE OBRA INDIRECTA	2352.00	1816.00	1816.00	1816.00
MATERIALES INDIRECTOS	520.80	480.00	480.00	480.00
MATERIALES Y SUMINISTROS	168.00	3240.00	5400.00	6912.00
MANTENIMIENTO Y REPUESTOS	180.00	4974.89	4974.89	4974.89
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	0.00	37132.46	37132.46	37132.46
ASISTENCIA TÉCNICA Y OTROS	625.00	0.00	0.00	0.00
SUB - TOTAL	3845.80	70235.35	72395.35	73907.35
IMPREVISTOS (5%)	192.29	3511.77	3619.77	3695.37
TOTAL	4038.09	73747.12	76015.12	77602.72

Donde se puede observar claramente la evolución de los costos para cada uno de los años subsiguientes, donde incluimos los costos de producción del año 0. El costo por hectárea nos da aproximado para cada uno de los años en promedio \$1900,

5.3.3 Gastos de administración y ventas.

Para la determinación del costo total había que tener en cuenta el producto del proyecto, donde se calcularon los costos generales, administración y ventas; además de incluir a la administración de quien se encargará del proyecto.

Estos gastos se consideraron sin tomar en cuenta la inflación y tan solo se incluyeron los costos que intervienen en el proceso, es decir, se obviaron costos que normalmente sin Noboa un productor independiente deberían incurrir.

A continuación se presenta una de las tablas donde se pueden apreciar los componentes que hemos tomado en cuenta para el

desarrollo del mismo, estas tablas podemos observarlas en los anexos de cada uno de los casos.

El caso que observamos es el caso 3, donde el único cambio significativo se da en el transporte por que conforme se incrementa la producción de la plantación se necesitara de alguien que la transporte hacia el puerto; por ejemplo para el primer año se tiene estimado una producción de 47520 cajas, para el siguiente de 79200 y para el tercero en adelante de 101376 cajas, cada semana se envían entre unas 1000 o 1500 cajas semanales con un costo de transporte aproximado de \$108 por semana.

Es por eso que existe variación en las ventas por ser el único factor que interviene en este proceso.

5.3.4 Gastos financieros (tablas de amortización).

TABLA 5.4

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
SUELDOS				
GERENTE GENERAL	3000	3000.00	3000.00	3000.00
SUB TOTAL	3000	3000.00	3000.00	3000.00
HONORARIOS				
ASESORIA LEGAL	75	75.00	75.00	75.00
SUB TOTAL	75	75.00	75.00	75.00
GASTOS DE OFICINA				
SUMINISTROS	40	40.00	40.00	40.00
PAPELERIA	25	25.00	25.00	25.00
TELEFONO	300	300.00	300.00	300.00
INTERNET	40	40.00	40.00	40.00
SUB TOTAL	405	405.00	405.00	405.00
IMPREVISTOS (5%)	174	174	174	174
TOTAL	3654	3654.00	3654.00	3654.00

GASTOS DE VENTAS

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
TRANSPORTE		5132.16	8533.60	10948.60
SUB - TOTAL		5132.16	8533.60	10948.60
IMPREVISTOS (5%)		256.608	426.68	547.43
TOTAL		5388.77	8960.28	11496.03
TOTAL GEN, ADM Y VENTAS	3654	9042.77	12614.28	15150.03

En la tabla 12 del único caso que utilizamos amortización se indica que los cargos por incurrir en el financiamiento del 70% de deuda con instituciones financieras, y con las tasas antes mencionadas de un 16% anual; la amortización de la deuda la hemos realizado con pagos iguales de capital y con esto apreciamos los altos pagos que debemos realizar en cuatro años de pago más uno de gracia.

Tabla 5.5 Gastos Financieros

INVERSIÓN TOTAL:	271123.4
CAPITAL SOCIAL:	81123.6
MONTO:	190000.0
INTERESES Y COMISIONES (% ANUAL):	16%
PERIODO DE GRACIA (AÑOS):	1
PLAZO (AÑOS):	4
PORCENTAJE DE DEUDA:	70%

AÑOS	PRINCIPAL	AMORTIZACIÓN	INTERES	DEUDA
0	190000.0	0	0	0
1	190000.0	47500	0	47500
2	190000.0	47500	30400	77900
3	142500.0	47500	22800	70300
4	95000.0	47500	15200	62700
5	47500.0	47500	7600	55100

Donde la deuda total asciende a \$313500 que en nuestro criterio la mejor manera de salir de este costo tan alto es de tratar de pagarlo lo más pronto posible.

5.4 Resultados y situación financiera estimados.

5.4.1 Estado de pérdidas y ganancias.

En nuestro proyecto se presentan dos tipos de estados de resultados con financiamiento y sin financiamiento; donde cada una de ellas se las trata de manera distintas. Por ejemplo en la tabla 10 de

caso 3 notamos un estado de resultados sin financiamiento, el cual se presenta a continuación:

CASO 3

TABLA 5.4

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
HACIENDA PLATANERA DE BARRAGANETE (40 HAS)**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
(+) VENTAS TOTALES	138571.20	1230952.00	2956 18.56
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	73747.12	76015.12	77602.72
(=) UTILIDAD BRUTA	64824.08	154936.88	218015.84
GASTOS OPERACIONALES			
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	3654.00	3654.00	3654.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00
(-) GASTOS DE VENTAS	5388.77	8960.28	11496.03
(=) UTILIDAD ANTES DE REP.	55781.31	142322.60	202865.81
(-) 15% REPARTO DE UTIL.	8367.20	21348.39	30429.87
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP.	47414.12	1120974.21	172435.94
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	11853.53	30243.55	43108.99
(=) UTILIDAD NETA O PÉRDIDA	35560.59	90730.66	129326.96

En esta tabla podemos obtener la utilidad neta que servirá luego para el calculo de la TIR, como no tenemos préstamo alguno nos damos cuenta que los flujos de utilidad que tenemos son positivos mientras que en el caso 2 nos encontramos con flujos negativos.

CASO 2

TABLA 5.7

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
HACIENDA PLATANERA DE BARRAGANETE (40 HAS)**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) VENTAS TOTALES	138571.20	230952.00	295618.56	274636.80	274636.80
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	90304.57	90304.57	90304.57	90304.57	90304.57
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	48266.63	140647.43	205313.99	184332.23	184332.23
(-) GASTOS DE VENTAS	5388.77	8960.28	11496.03	12651.03	12651.03
(=) UTILIDAD BRUTA	42877.86	131687.15	193817.96	171681.20	171681.20
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	3706.50	3706.50	3706.50	6827.05	6827.05
(=) UTILIDAD NETA EN OPERACIÓN	39171.36	127980.65	190111.46	164854.15	164854.15
(-) GASTOS FINANCIEROS	47500.00	47500.00	47500.00	47500.00	47500.00
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP. Y REP.	-8328.64	80480.65	142611.46	117354.15	117354.15
(-) 15% REPARTO DE UTIL.	0.00	12072.10	21391.72	17603.12	17603.12
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP.	-8328.64	68408.55	121219.74	99751.03	99751.03
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	0.00	17102.14	30304.94	24937.76	24937.76
(=) UTILIDAD NETA O PÉRDIDA	-8328.64	51306.42	90914.81	74813.27	74813.27

5.4.2 Flujo de caja.

El flujo de caja trata de condensar todos los ingresos y egresos que se han dado en el transcurso del proyecto; en la tabla II del caso 3 se puede denotar claramente que los flujos son altos y estos llegan a su máxima productividad en el año 3 y en los años siguientes el flujo neto es el mismo para el análisis de rentabilidad, al no tener deuda los gastos que se realizan en el pago de la inversión inicial y en el pago de la participación de utilidades y de impuestos, donde estos rubros son de igual manera altos por la generación de los ingresos por ventas generados en el estado de resultados.

TABLA 5.8

FLUJO DE CAJA PARA LA HPCIENDA DE PLÁTANO BARRAGANETE

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO
A. INGRESOS OPERACIONALES		38,571.20	230,952.00	295,618.00
Recuperación por ventas				
B. EGRESOS OPERACIONALES		45.657.43	5 1.496.94	55,620.~
Pago a proveedores		14,080.00	14,080.00	14,080.00
Mano de obra directa		8,992.00	8,992.00	8,992.00
Gastos de ventas		5,388.77	8,960.28	14,496.00
Gastos de administración		3,654.00	3,654.00	3,654.00
Otros gastos de Producción		13,542.66	15,810.66	17,398.00
		36614.66	38'882.66	40,470.00
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	0.00	92,913.77	79,455.06	239,998.00
D . INGRESOS NO OPERACIONALES	27,029.01	0.00	0.00	0.00
Créditos a largo plazo	0.00			
Aportes de capital	27,029.01			
E.EGRESOS NO OPERACIONALES	227029.01	20220.73	51591.94	73538.00
Pago de intereses				
Pago de créditos largo plazo				
Pago participación de utilidades		8367.20	21348.39	30429.80
Pago de impuestos		11853.53	30243.55	43108.00
Adquisición de activos fijos	23,375.01			
Adquisición de activos diferidos	3,654.00			
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	0.00	20,220.73	51,591.94	-73,538.00
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	0.00	72,693.05	27,863.12	166,459.00
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0	0.00	72,693.05	200, 556.00
I. SALDO FINAL DE CAJA	0.00	72,693.05	200,556.17	2167,015.00

CAPITULO 6

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA



CAPITULO 6

EVALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA

6.1 Análisis de Factibilidad del proyecto.

Para el análisis de factibilidad de un proyecto, existen varias herramientas que pueden dar a conocer que tan rentable es y bajo que circunstancias se daría dicha rentabilidad. Unos de los indicadores que son utilizados con mayor frecuencia son el Valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). El VAN es la suma algebraica de los flujos operacionales descontados a una tasa de descuento determinada por el riesgo país, las tasas locales, el rendimiento esperado del proyecto; dicha tasa tiene que ser una tasa mayor según versiones del Dr. Antonio Parisi en su análisis de empresas. El VAN va decreciendo y la TIR muestra el rendimiento promedio de un

proyecto, es decir, es la tasa más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomarán prestados y el préstamo (principal e interés acumulado) se pagará con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo. Hay que tomar en cuenta que entre el VAN y la TIR, el mejor de ellos es el VAN por tener flujos descontados y canalizar flujos más reales, en cambio la TIR es una tasa fría que lo único que refleja es el rendimiento promedio en un tiempo determinado, No hay que dejar de pasar por alto que hay que relacionar el costo de oportunidad, el riesgo y otros factores preponderantes para la toma de decisión.

Los flujos operacionales que se van generando por e proyecto son los que se señalan a continuación, para cada uno de los casos:

$$VAN = 0 = \sum_{i=0}^n \frac{BN_i}{(1 + \rho)^i} - I_0$$

Donde $Bn_i = Y_i - E_i$

Y_i = flujos de ingresos del proyecto

E_i = flujo de egresos del proyecto

Beneficio = Ingresos - Egresos

CALCULO DEL VALOR DE LA HACIENDA CASO1

T	PERIODO	FLUJO DE CAJA	INFL. PROYEC.	TASA DESCTO.	FACTOR	F. DESCTDOS.
0	AÑO 2000	-267,644.06			1.00	-267,644.06
1	AÑO 2001	74,205.92	0.00	0.36	0.74	54,683.81
2	AÑO 2002	162,897.61	0.00	0.36	0.54	88,461.65
3	AÑO 2003	223,440.82	0.00	0.36	0.40	89,417.59
4	AÑO 2004	223,440.82	0.00	0.36	0.29	65,893.58
5	AÑO 2005	223,440.82	0.00	0.36	0.22	48,558.28
TIR	48.76%				VAN	79370.855

proyecto, es decir, es la tasa más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomarán prestados y el préstamo (principal e interés acumulado) se pagará con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo. Hay que tomar en cuenta que entre el VAN y la TIR, el mejor de ellos es el VAN por tener flujos descontados y canalizar flujos más reales, en cambio la TIR es una tasa fría que lo único que refleja es el rendimiento promedio en un tiempo determinado. No hay que dejar de pasar por alto que hay que relacionar el costo de oportunidad, el riesgo y otros factores preponderantes para la toma de decisión.

Los flujos operacionales que se van generando por e proyecto son los que se señalan a continuación, para cada uno de los casos:

$$VAN = 0 = \sum_{i=0}^n \frac{BN_i}{(1 + \rho)^i} - I_0$$

Donde $Bn_i = Y_i - E_i$

Y_i = flujos de ingresos del proyecto

E_i = flujos de egresos del proyecto

Beneficio = Ingresos - Egresos

CALCULO DEL VALOR DE LA HACIENDA CASO1

T	PERIODO	FLUJO DE CAJA	INFL. PROYEC.	TASA DESCTO.	FACTOR	F. DESCTDOS.
0	AÑO 2000	-267,644.06			1.00	-267,644.06
1	AÑO 2001	74,205.92	0.00	0.36	0.74	54,683.81
2	AÑO 2002	162,897.61	0.00	0.36	0.54	88,461.65
3	AÑO 2003	223,440.82	0.00	0.36	0.40	89,417.59
4	AÑO 2004	223,440.82	0.00	0.36	0.29	65,893.58
5	AÑO 2005	223,440.82	0.00	0.36	0.22	48,558.28
TIR	48.76%				VAN	79370.855

CALCULO DEL VALOR DE LA HACIENDA CASO 2

T	PERIODO	FLUJO DE CAJA	INFL. PROYEC.	TASA DESCCTO.	FACTOR	F. DESCCTDOS.
0	AÑO 2000	-271,123.56			1.00	-271,123.56
1	AÑO 2001	76,303.82	0.00	0.36	0.74	56,229.79
2	AÑO 2002	165,113.11	0.00	0.36	0.54	89,664.78
3	AÑO 2003	227,243.92	0.00	0.36	0.40	90,939.54
4	AÑO 2004	201,986.61	0.00	0.36	0.29	59,566.65
5	AÑO 2005	239,998.27	0.00	0.36	0.22	52,156.55
TIR	47.28%				VAN	77433.7511

CALCULO DEL VALOR DE LA HACIENDA CASO 3

T	PERIODO	FLUJO DE CAJA	INFL. PROYEC.	TASA DESCCTO.	FACTOR	F. DESCCTDOS.
0	AÑO 2000	-227,029.01			1.00	-227,029.01
1	AÑO 2001	92,913.77	0.00	0.36	0.74	68,469.99
2	AÑO 2002	179,455.06	0.00	0.36	0.54	97,453.18
3	AÑO 2003	239,998.27	0.00	0.36	0.40	96,043.63
4	AÑO 2004	239,998.27	0.00	0.36	0.29	70,776.44
5	AÑO 2005	239,998.27	0.00	0.36	0.22	52,156.55
TIR	65.18%				VAN	157870.790

Como podemos darnos cuenta que se cumple la teoría si el $VAN > 0$ se acepta el proyecto y en todos los casos arriba detallados todos cumplen con sus normas, tanto con respecto al VAN como con respecto al TIR.

6.2 Índices financieros.

Para este caso nos remitimos única y exclusivamente a las razones e índices financieros, además, la regla dice que una inversión debe hacerse sólo si los beneficios son mayores a sus costos. Por lo anterior mencionado entonces es equivalente al criterio del VAN. Lo que se procede ahora es a demostrar que con los índices financieros del proyecto poseen buenos márgenes de utilidad neta y bruta, rentabilidad sobre la inversión con poco apalancamiento en algunos de los casos y en otros con apalancamientos altos al principio, pero luego disminuyen por efectos de ingreso por ventas del proyecto ya puesto en marcha.

ANÁLISIS DE TENDENCIAL CASO 1

R. FINANCIERAS PARA EL PROYECTO PLÁTANO BARRAGANETE

Liquidez	Año 1	Año2	Año3
Razón de Circulante		4.52	3.91
Apalancamiento			
Razón de Deuda a Activo Total	0.05	0.12	0.14
Actividad			
Rotación de Activo Total	0.48	0.62	0.60
Rentabilidad			
Margen Bruto de Utilidad	0.33	0.60	0.68
Margen Neto de Utilidad	0.17	0.35	0.40
Rendimiento sobre la Inversión	0.081	0.216	0.243
Rentabilidad			
Margen Bruto de Utilidad	33.28%	59.92%	68.15%
Margen Neto de Utilidad	17.06%	34.72%	40.18%
Rendimiento sobre la Inversión	8.12%	21.62%	24.27%

ANÁLISIS TENDENCIAL CASO 2

R. FINANCIERAS PARA EL PROYECTO PLÁTANO BARRAGANETE

Liquidez	Año 1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón de Circulante		0.00	4.14	4.22	7.23
Apalancamiento					
Razón de Deuda a Activo Total	0.89	0.83	0.59	0.36	0.20
Actividad					
Rotación de Activo Total	0.65	0.87	0.90	0.72	0.61
Rentabilidad					
Margen Bruto de Utilidad	0.35	0.61	0.69	0.67	0.67
Margen Neto de Utilidad	-0.06	0.22	0.31	0.27	0.27
Rendimiento sobre la Inversión	-0.04	0.19	0.28	0.20	0.17
Cobertura					
Razón de Cobertura de Interés	0.82	2.69	4.00	3.47	3.47
Rentabilidad					
Margen Bruto de Utilidad	34.83%	50.90%	69.45%	57.12%	67.12%
Margen Neto de Utilidad	-6.01%	22.22%	30.75%	27.24%	27.24%
Rendimiento sobre la Inversión	-3.92%	19.32%	27.72%	19.59%	16.59%

ANÁLISIS TENDENCIAL CASO 3
R. FINANCIERAS PARA EL PROYECTO PLÁTANO BARRA ANETE

Liquidez	Año 1	Año 2	Año 3
Razón de Circulante		3.59	3.89
Apalancamiento			
Razón de Deuda a Activo Total	0.08	0.14	0.15
Actividad			
Rotación de Activo Total	0.52	0.64	0.60
Rentabilidad			
Margen Bruto de Utilidad	0.47	0.67	0.74
Margen Neto de Utilidad	0.26	0.39	0.44
Rendimiento sobre la Inversión	0.133	0.251	0.262
Rentabilidad			
Margen Bruto de Utilidad	46.78%	67.09%	73.75%
Margen Neto de Utilidad	25.66%	39.29%	43.75%
Rendimiento sobre la Inversión	13.35%	25.14%	26.18%

6.3 Beneficios para la Nación.

Los beneficios para la Nación se refleja claramente en la producción de la plantación, ya que al producir este tipo de cultivo se esta fomentando al desarrollo agrícola y se esta creando nuevas plazas laborales a cientos de personas que se involucra desde el momento en que se compra una planta, hasta el momento de que la caja llega a puertos internacionales. El beneficio económico que brinda nuestro proyecto es el de ingresar dinero fresco al país por un monto aproximado de unos \$ 220000 dólares anuales en cuarenta hectáreas, hablamos de unos \$6270 - \$6500 de venta por hectáreas, Estamos hablando de que ser el caso de que las 100.000 hectáreas existentes aproximadamente estarían generando un movimiento de recursos del orden de 650 millones de dólares para la nación si todos los productores se dedicarán a la exportación, tecnificación de las haciendas en el Ecuador; dejando a un lado el revanchismo y la falta de compañerismo. . .

CAPITULO 7

ASPECTOS AMBIENTALES



ASPECTOS AMBIENTALES

7.1 Situación actual y factores ambientales

Hoy en día en el Ecuador, la mayoría de los cultivos que se manejan, utilizan productos químicos de alta incidencia en el organismo humano a largo plazo. El cultivo de plátano en el Ecuador ha sido manejado similar al del banano, pero sin darse cuenta de que estaban incurriendo en costos innecesarios ya que el cultivo de plátano se podría realizar sin fertilización u abono durante un largo periodo (20 años o más) siempre y cuando las condiciones del suelo y los factores climáticos sean propicias para este desarrollo netamente orgánico, donde el principal costo e insumo de producción sería el agua. De la misma manera, una mala tierra para el plátano es aquella que sustenta un cultivo sin abono solo por unos años (5 o menos) antes de agotarse y ser desechada; por lo cual el sistema de agricultura permanente y estable, digna de tenerse en consideración, la naturaleza actual del suelo y cultivo es menos importante que su naturaleza potencial bajo una manipulación competente de los recursos.

El estudio de las condiciones ecológicas propicias para el plátano, permite pensar que el disponer de tierras que, sin trabajos de arreglos y sin aportes de diversa naturaleza puedan soportar cultivos de larga duración, será cosa bastante rara. Las enmiendas al suelo en su mas amplio sentido, comprenden todas las técnicas cuyo objeto es el de modificar favorablemente las relaciones planta - suelo.

El primer objetivo consiste en mantener las características físicas inicialmente favorables o bien en tratar de mejorarlas lo que es mucho mas difícil; ya que el cultivador procurará que el suelo forestal conserve una buena estructura. Al talar los árboles se ha quebrado un equilibrio que se mantuvo durante un periodo indeterminado pero muy largo y la supresión de la cobertura vegetal, los cambios micro climáticos, el trabajo del suelo, la exposición a la insolación, etc son otras razones para que se produzca una evolución desfavorable.

En fin, todos los productos agropecuarios son perecederos pero algunos se deterioran muy rápidamente y pueden perder su aceptabilidad como alimentos en un periodo corto que puede ser de un día o de tan solo unas horas. Por eso, la gestión ambiental que se trata de internalizar en la mente de los productores agrícolas, agroindustriales y en general a todas las empresas responde a una decisión que mas bien es un ruego a la utilización controlada de insumos naturales. Mantener una relación sana con el entorno y contribuir a conservarlo, son responsabilidades de todos los industriales, empresarios, productores agrícolas, personas naturales que requerirán proteger una economía ambiental sustentable para dar de herencia a las generaciones venideras un planeta vivo y productivo.

7.2 Marco legal e institucional.

En el Ecuador, el marco legal o entorno que protege el medio ambiente es poco eficiente o casi nada, debido a que las instituciones encargadas de controlar y regular el medio ambiente se ven desprotegidas por los organismos gubernamentales y de cierta manera por faltas de regulación en la Constitución de la Republica.

La política ambiental debe de definirse por el control, la organización y el respeto a las normas vigentes por los organismos de control ya que responde a la esencia y dimensión del impacto ambiental de las actividades, productos y servicios.

A continuación se asignan unos, principios e intenciones, con relación al desempeño ambiental global, proporcionando así un marco de referencia para la acción:

1. Promover la adopción y aplicación del compromiso ambiental en las personas y empresas que laboran con productos químicos nocivos para el ambiente. Formando conciencia y adiestrando sobre la importancia de cumplir esta política y las consecuencias potenciales de desviarse de las tácticas potenciales.
2. Minimizar el impacto ambiental negativo en todos los proyectos, procesos y de mas productos, refiriéndose a cualquier cambio en el ambiente, adverso o beneficioso, resultante de las actividades de una organización. La prevención conlleva el uso de procesos, practicas, materiales, o productos que eviten, reduzcan o controlen el impacto.
3. Cumplir con leyes, reglamentos y normas ambientales vigentes respondiendo a los requisitos legales.
4. Informar a la comunidad de los logros ambientales alcanzados mediante el sistema de gestión ambiental.

7.3 Impactos ambientales probables y sus medidas de mitigación.

Se analizan que los efectos que pueden producir los cultivos es desgaste de la tierra, eliminación de la biosfera creada en el ambiente antes de la realización del cultivo, contaminación del suelo por efectos de químicos, contaminación ambiental con respecto a insecticidas y contaminación a los seres humanos por consumir productos tratados con químicos. La biotecnología aplicada a la agricultura, en los aspectos socioeconómicos y ambientales de los países latinoamericanos se están analizando para ver que efectos puede producir con respecto a la socioeconomía se debe de tener en cuenta la homogeneización en el uso de técnicas, modelos productivos y controles de comercialización. Pero para ello se debe considerar el eje básico del mercado, cuyas transformación y características inciertas someten al proceso de globalización a cambios constantes. A demás, la aplicación de técnicas biotecnológicas generan una mayor dependencia económica para los países en desarrollo,

Se señala que al recapitular sobre los efectos de la biotecnología, se reafirma que las expectativas fueron excesivas y que para un análisis adecuado de los efectos, es necesario adelantarse a sus aplicaciones. A diferencia de las evaluaciones que se hicieron de la revolución verde, los estudios deben realizarse ex- - ante, para identificar sobre todo en los países en desarrollo, los riesgos inherentes.

La agricultura orgánica y ecológica es de vital importancia hoy en día por los efectos anotados anteriormente. Los campos cultivados mediante agricultura alternativa, donde no se utilizan químicas industriales o practicas de mono cultivo, pueden producir cosechas mas abundantes y de mejor calidad que aquellos que utilizan una agricultura convencional industrial, basados solamente en el simple tonelaje cosechado.

Los sistemas orgánicos son también más resistentes a las condiciones como la sequía que afecta desastrosamente a los sistemas más convencionales. Otras ventajas consisten en dar más de una cosecha y una producción más nutritiva y rica en vitaminas.

Para los países en desarrollo como el Ecuador, estas formas alternativas de agricultura son bastante más económicas, ya que los suministros industriales necesarios para la agricultura convencional son más caros, o menos disponibles que la fuerza de trabajo intensiva utilizada en la agricultura orgánica. Se señala que en los casos que se ha hecho la conversión de agricultura convencional a la orgánica, no es raro encontrar aumentos de producción de un 50 a un 100% y que muchas veces, tal cambio incluso permite a los agricultores competir en el mercado mundial.

Se estima que las desventajas del sistema industrial sobrepasan las ventajas y que el análisis exclusivo en el aumento de rendimiento de las cosechas durante los últimos 30 años, implica que más personas tienen alimento, pero este alimento es menos nutritivo.

Esto se estima que sucede en todo el mundo, pero más notoriamente en las tierras asiáticas de la revolución verde, han disminuido la ingesta de hierro y otros nutrientes vitales, aun cuando aumento la ingesta de calorías. También hay evidencia que esta desnutrición no se debe solamente a las variedades de plantas cultivadas sino también a la manera en que se cultiva. Es posible que las frutas y verduras cultivadas con fertilizantes artificiales tengan menor valor alimentario por peso que las orgánicas, debido a que los fertilizantes químicos estimulan una mayor absorción de agua en la planta.

Es por eso que nuestro proyecto se basa en este tipo de agricultura ya que se citan estudios realizados de que la agricultura orgánica demuestra altos niveles elevados de calcio, hierro, proteínas, vitamina C y potasio en los alimentos orgánicos.

Las pretensiones de la ingeniería genética son rechazadas de ser el medio para terminar con el hambre y salvar el medio ambiente, y se señala que "la agricultura sostenible ofrece los mejores medios para alimentar al mundo".

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El presente estudio trata sobre la producción de plátano Barraganete para exportación, ubicado en la zona de la península de Santa Elena.

Básicamente el estudio se divide en dos partes. La primera consiste en el estudio de mercado, este nos sirvió para determinar el mercado meta, aceptación, competidores y estrategias para lograr el posicionamiento del producto. La segunda parte, la parte financiera, nos indica la rentabilidad del proyecto.

En la península, con la implementación del Transvase, que es un conjunto de obras hidráulicas, cuyo principal objetivo es suministrar agua para múltiples propósitos, en especial para el riego de cultivos; se ha incrementado la explotación de las tierras para el cultivo, entre los que podemos mencionar el plátano. Lastimosamente, en el Ecuador, los cultivos se realizan por moda y esta situación a parte de

desgastar el suelo ocasionan que el mercado se sature rápidamente de ofertantes.

• La producción y exportación de plátano **Barraganete** es un negocio sumamente rentable, siempre y cuando se sigan los parámetros ya establecidos por los grandes productores y exportadores ya establecidos en el país como es el caso de la Corporación Noboa.

De los antecedentes anotados se concluye y recomienda a quien corresponda.-

1. Resulta mucho más rentable destinar la producción de plátano para la exportación que para la venta a empresas procesadoras de productos alimenticios. Esto se debe a que a parte de exigir las mismas reglamentaciones de las solicitadas para la exportación, ellos solo pagan por la carne del plátano, mientras que en la exportación se vende el producto completo, lo que incluye cáscara y carne.
2. La península de Santa Elena es muy buena zona para la producción de plátano, siempre y cuando se tomen las debidas precauciones en los meses de excesivo frío para evitar daños en las plantaciones.
- 3, Se recomienda el cultivo de plátano, porque a parte de ser un producto de ciclo corto, muy fácil de cultivar, muy apreciado por el consumidor propio y extranjero, a la planta se le puede dar múltiples usos, es decir, se puede aprovechar prácticamente todas las partes de esta.
4. No recomendamos exportar el producto por cuenta propia por los altos costos en que se incurre y el elevado riesgo que se corre.
5. En el ámbito mundial se esta enfocando principalmente en los cultivos y productos orgánicos y ecológicos. Por lo que se

recomienda el uso mínimo de químicos y plaguicidas en las plantación para evitar la destrucción de la tierra.

6. La principal estrategia a la que se puede incurrir para lograr un buen posicionamiento de este producto es basándose en las ventajas nutritivas que brinda y sus múltiples usos.
7. Un factor importante dentro de este proyecto es sin lugar a duda en análisis de el estudio del proyecto desde el punto de vista social, sin embargo, no se lo pudo realizar por factores de extrema influencia como es, que nuestra economía se encuentra en una etapa de transición con respecto al nuevo esquema monetario como es el de la "dolarización"; por este motivo los factores de conversión no se han podido calcular y si es que lo calculábamos tan solo hubieran sido factores temporales que no indiquen en realidad los beneficios sociales del proyecto, llegando inclusive a deteriorar en gran parte los resultados que a simple vista demuestra los grandes rendimientos sociales que este puede brindar a la sociedad; quizás lo único que se pueda calcular pero de igual manera de modo momentáneo sería e precio sombra para los productos de exportación. Esto se lo realizaría con el mismo proceso que Panamá lo maneja, es decir, dividiendo el **índice** de precio al consumidor de Estados Unidos (IPC USA) para el **índice** de precio de Panamá (IPC PAN), de tal manera como se lo muestra a continuación y esto a su vez por el precio FOB para determinar el precio antes mencionado; y de esta manera poder hallar el Beneficio Social multiplicándolo por el cantidad total a ser exportada,

Precio sombra = $(IPC\ USA / IPC\ ECU) * PFOB$

Beneficio Social = Precio sombra • cantidad a exportar

8. El proyecto presentado tiene muy buenos rendimientos en términos económicos, financieros, de beneficio a la sociedad y ambiental. Hay que anotar que nosotros no manejamos precios de mercados ya que estos precios están regulados por el mercado internacional a través de la oferta y **demand**a mundial. Este proyecto es de ciclo corto con recuperación del proyecto en aproximadamente un año o año y medio,

dependiendo de que tanto quiera tecnificar un individuo su hacienda. Hay que tomar en cuenta la utilización de mercados de futuros que a pesar de no estar desarrollado en el Ecuador, se lo podría implementar y darle el uso y beneficio correspondiente.

ANEXOS



ANEXO 3.1

Compendio de requisitos y trámites de exportación

Para exportar cualquier producto (excepto petróleo), hay dos tipos de requisitos y trámites:

- Los requeridos para iniciar actividades de exportación, que se realizan por una sola vez o cada cierto tiempo (Parte 1); y,
- Los que se efectúan para cada exportación (Parte 2).

Parte 1. Requisitos y trámites para iniciar actividades de exportación

Registrarse en el Banco Central del Ecuador. Para el efecto, en el Banco Corresponsal:

1. Quien ha exportado, actualiza sus datos personales o de empresa.

2. Nuevo exportador consigna sus datos en Tarjeta de Identificación proporcionada por el Banco:

- PERSONA NATURAL: Número de RUC y Cédula; Dirección; Actividad; Sector institucional; Nacionalidad.

- PERSONA JURÍDICA: Número de RUC y Cédula de representante legal; Dirección; Actividad; Sector institucional; Nacionalidad.

- INSTITUCIÓN PÚBLICA: Número de Catastro; Dirección; Actividad; Sector institucional; Nacionalidad.

3. Exportador de café, registra Código de OIC. Para ello, debe:

- Obtener en el MICIP (Dirección de Comercio Exterior o Subsecretarías Regionales) el Código de la OIC;
- COFENAC inscribe a exportador.
- Simultáneamente (excluido para café industrializado), cumple requisitos de retención. Trámite: MICIP, MAG, COFENAC, FENECAFE y ANECAFE.

Parte 2. Requisitos y trámites para cada exportación

Entre estos requisitos y trámites tenemos: I. Las condiciones previas; y, II. Los requerimientos a cumplirse en cada exportación.

I. Condiciones Previas

Las condiciones previas, son: 1. Presentación de la oferta; y, 2. Realización de la negociación y despacho de la mercancía.

1. PRESENTACIÓN DE LA OFERTA

Una vez que el exportador ha realizado contacto con el importador (cliente), debe:

- Verificar si la exportación es permitida o tiene algún requisito especial;
- Identificar partida **NANDINA** de las Nóminas de Productos de Prohibida Exportación y sujetos a Autorización Previa del MICIP.
- Enviar la oferta de sus productos al importador; o enviarle una Factura Proforma, en que se especifique las condiciones del despacho.

2. REALIZACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN Y DESPACHO DE LA MERCANCÍA

- Establecidas las cotizaciones, plazo de entrega, medio de transporte, las condiciones de pago, la documentación requerida, y más condiciones para despachar la mercancía, acuerdan la transacción comercial.
- Se recomienda determinar claramente las condiciones de pago: a) pago adelantado, poco frecuente, o b) pago contra documentos (Crédito documentario o carta de crédito).
- Para concretar la negociación, el exportador inicia sus trámites,

II . Requerimientos a Cumplirse en Cada Exportación

Los requerimientos a cumplirse para cada exportación, son: 1. Trámites Generales; y, 2. Trámites Complementarios.

1. TRÁMITES GENERALES

Estos requerimientos, aplicables para productos en general que no tienen ningún requisito especial, son: 1.1. Preparación de documentos, 1.2. Trámite Institucional, 1.3. Trámites de Cobro, y 1.4. Trámites de Venta de Divisas y Pago de aportación a la CORPEI.

1.1. PREPARACIÓN DE DOCUMENTOS

Proceder a la preparación de los documentos necesarios para exportar:

. FORMULARIO ÚNICO DE EXPORTACIÓN. El exportador debe comprar, en la ventanilla de cualquier Banco Corresponsal, el FUE, y diligenciarlo según las instrucciones constantes en el reverso del mismo.

- FACTURA COMERCIAL. Elaborar la Factura Comercial, en original y 5 copias, detallando los términos y condiciones de la compra-venta, y relacionando todas y cada una de las mercancías objeto de la negociación
- LISTA DE BULTOS. Elaborar Lista de Bultos (el documento no es obligatorio, pero tiene utilidad para facilitar el inventario de la mercadería a las Autoridades Aduaneras, al importador, a la empresa transportadora.
- DECLARACIÓN-CUPON DE APORTACIÓN A LA CORPEI. El documento se obtiene al adquirir el FUE en el Banco Corresponsal. Llenarlo.

1.2. TRÁMITE INSTITUCIONAL

Este comprende: el Trámite Bancario y el Procedimiento Aduanero,

1.2.1. TRÁMITE BANCARIO

Tramitar el FUE, en Banco Corresponsal. FUE rige indefinidamente para un embarque; en productos perecibles en estado natural o consignación rige 15 días y se realizan embarques parciales; cuando hay trámites complementarios (cuotas, precios referenciales, o autorización previa) rige 15 días.

- Presentar: FUE y Factura Comercial (original y 5 copias).
- Se puede modificar el FUE antes del embarque; si cambia destino, modificarlo en 10 días posteriores; si no se exporta, devolverlo en plazo declarado.

1.2.2. PROCEDIMIENTO ADUANERO

Con él FUE aprobado y Lista de Bultos, tramitar aforo y embarque de la mercadería,

a) EXPORTACIONES POR VÍA MARÍTIMA O AÉREA:

- Presentar el FUE y Factura (original y 4 copias), y Documento de transporte (Conocimiento de Embarque o Guía Aérea) en original o copia negociable.
- Liquidador comprueba pago a banco. Si no hay observaciones, da visto bueno.
- Exportaciones por puertos, pasan a Autoridad Portuaria (pagan tasas) y a Compañía Naviera. Exportaciones aéreas, pasan a Compañía Aérea.

Para el efecto: 1) Se presenta 7 días antes o en 15 días del ingreso de mercancía a Aduana; 2) Se requiere Agente Aduanero en envíos de exportadores habituales; 3) La mercadería se presenta, hasta que la Autoridad de transporte autorice salida, una vez cumplidas las formalidades aduaneras y el pago de gravámenes y tasas; 4) La falta de documentos no impide aceptación de la Declaración ni el despacho de la mercancía, garantizando su presentación y que no son mercancías de prohibida exportación.

b) EXPORTACIONES POR CARRETERA, a los países de la CAN:

El Exportador - remitente:

- Entrega mercancías al transportista autorizado con quien contrató el envío;
- Suscribe la CPIC, en original y 2 copias.

- Proporciona a transportista documentos para cumplimiento de formalidades aduaneras y otras que ejercen control durante partida, tránsito y destino de las mercancías, así como las indispensables para su entrega al destinatario.

- Proporciona la información para que el transportista elabore el MCI,

La mercancía está amparada por una CPIC, un MCI y una DTAI, que se presentan ante las autoridades de Aduana que intervienen en control de Operación de Transporte desde que se la recibe hasta que se entrega a destinatario (Aduana de Carga y/o Partida, Aduana de Cruce de Frontera, Centro de Atención en Frontera, y Aduana de Destino).

c) OTROS TRÁMITES EN LA ADUANA

Despachada la mercancía, el exportador debe volver a la Aduana, para confrontar el Documento de Embarque (Guía Aérea, Carta de Porte o Conocimiento de Embarque) y las cantidades embarcadas.

1.3. TRÁMITES DE COBRO

Una vez que se ha despachado la mercancía, el exportador efectúa las gestiones que le permitan cobrar su exportación (salvo el caso de que la negociación se haya realizado bajo la modalidad de pago adelantado, muy poco frecuente).

El sistema más utilizado es el de pago contra documentos, el sistema, a su vez, se clasifica en: a) crédito documentario, y b) carta de crédito.

a) CRÉDITO DOCUMENTARIO

Puede ser esta modalidad: giros a la vista, avales, letras de cambio, o cualquier otro documento negociable. En líneas generales, simplemente referenciales, el trámite es el siguiente:

- El exportador remite la documentación embarque a su banco;
- El banco local recibe y envía la documentación de embarque al cobro;

- El banco corresponsal en el exterior tramita la documentación de embarque y efectúa el pago.
- El banco local recibe el pago y liquida al exportador.

No obstante, este sistema puede ser inseguro para el exportador, principalmente cuando no se conoce al cliente, por cuanto el comprador puede desistir de la compra, y revocar la orden de pago.

b) CARTA DE CRÉDITO

Este sistema es el más recomendable, tanto que ocupa un lugar privilegiado entre los sistemas de pago existentes, En líneas, también muy generales, señalamos:

- El comprador ordena a su banco que efectúe la apertura de la Carta de Crédito, a favor del exportador por el valor de las mercancías que sean embarcadas.
- El documento se hará efectivo por el banco comercial, siempre y cuando el exportador presente los documentos de despacho de la mercancía, y demás requisitos señalados en él.
- Se recomiendan las siguientes cláusulas: a) pago contra despacho de mercancía, b) pago contra presentación de documentos de embarque claramente especificados.
- No obstante la alta seguridad del sistema, se recomienda la modalidad de Carta de Crédito irrevocable.

1.4. VENTA DE DIVISAS Y PAGO DE APORTACIÓN A LA CORPEI

1.4.1. VENTA DE DIVISAS

Exportador vende divisas en cualquier banco o financiera privados, antes o después del embarque de mercancías.

a) ANTES DEL EMBARQUE

- Exportador vende divisas, señala en FUE y Factura número de comprobante y valores, y presenta comprobante a Banco en que tramitó FUE;
- Si la exportación es superior a monto de divisas vendidas antes de embarque, vende diferencia 30 días siguientes aceptada Declaración por Administración Aduana, y presenta comprobantes a Banco en que tramitó él FUE,

b) DESPUÉS DEL EMBARQUE

- Hasta vencer plazo estipulado con comprador para pago mercancías, plazo que consta en FUE: Exportador vende divisas, presenta comprobante a Banco en que tramitó FUE, y carta (con número de comprobantes y FUE a que se aplica venta y valor en cada exportación).

1.4.2. PAGO DE APORTACIÓN A LA CORPEI

- Simultáneo con venta de divisas, exportadores pagan cuota redimible del 1,5 por mil, sobre valor FOB, entregando la Declaración - Cupón de Aportación a la CORPEI, debidamente diligenciada.
- El Banco entrega al aportante el respectivo Cupón debidamente sellado.
- La CORPEI canjea los Cupones por Certificados de Aportación CORPEI, cuando los aportantes acumulen un monto en sucres de US \$ 500 ó más.
- Los Certificados de Aportación son redimibles a 10 años, y endosables.

2. TRÁMITES COMPLEMENTARIOS

Adicional a los Generales, hay Trámites Complementarios, siendo éstos: 2.1, para productos, 2.2. para casos especiales, y 2.3. de venta de divisas.

2.1. TRÁMITES PARA PRODUCTOS

Según requerimientos internos o externos, algunos productos tienen normas especiales, exigibles o no para el trámite institucional.

2.1.1. EXIGIBLES PARA EL TRÁMITE

Se exige para el Trámite Institucional: Declarar el precio mínimo referencial; Realizar trámites para: Autorizaciones previas, Certificados de calidad, Permisos de transporte; y, Pagar tasas o contribuciones especiales.

a) DECLARACION DE PRECIO MÍNIMO REFERENCIAL

Se declara precio mínimo referencia1 en exportación de:

- CAFÉ crudo verde tostado en grano, tostado molido. *
- CACAO en grano y derivados.
- BANANO y PLÁTANO.
- CAMARÓN y PRODUCTOS PESQUEROS.

b) Se realizan trámites complementarios en los siguientes casos:

b. 1) AUTORIZACIONES PREVIAS

- VIDA SILVESTRE y sus productos: a) En extinción, para investigación científica, educativa o intercambio internacional con instituciones

científicas; b) De explotación dirigida con fin científico o comercial, Trámite: INEFAN (Dirección de **Áreas Naturales y Vida Silvestre**),

- **ESPECIES MARINAS** y sus productos: a) En proceso de extinción, sujetos a período de veda; b) En proceso de extinción, provenientes de Laboratorios en fase de maduración; c) Aletas de tiburón. Trámite: MICIP (Subsecretaría de Recursos Pesqueros y/o Dirección General de Pesca).
- **PATRIMONIO NACIONAL** artístico, cultural, arqueológico e histórico: Exportación temporal para exposiciones y exámenes técnicos o restauración. Trámite: Dirección del Instituto de Patrimonio Cultural.
- **ARMAS** y conexos: a) Armas, municiones, explosivos y accesorios, de uso civil, y de uso militar o policial; b) Abonos minerales o químicos nitrogenados, Trámite: Ministerio de Defensa Nacional,
- **MINERALES RADIOACTIVOS**: Trámite, Comisión de Energía Atómica.
- **ESTUPEFACIENTES O PSICOTROPICOS**: a) Sustancias o drogas, Trámite: Secretaría Ejecutiva CONSEP o Jefes Regionales, Zonales o Provinciales. b) Exportación para investigar, experimentar o adiestrar personal de control, represión o rehabilitación, Trámite: Consejo Directivo CONSEP. c) Insumos, componentes, precursores o químicos, preparados o derivados; Trámite: Similar a exportación de sustancias.
- **CAFÉ** en grano y molido. Trámite: MICIP (Dirección de Comercio Exterior o Subsecretaría Regional) y ANECAFE.

b.2) CERTIFICADOS DE CALIDAD

- **CACAO** en grano y sus derivados: Certificado de Calidad. Trámite: ANECACAO.
- **CAFÉ** en grano verde o industrializado: Certificado de Calidad y Variedad de Café. Trámite: M,AG, COFENAC y ANECAFE.
- **PRODUCTOS PESQUEROS y ACUICOLAS**, a los EUA: Certificado de Aplicación de Normas de la Reglamentación HACCP. Trámite: MICIP (Subsecretaría de Recursos Pesqueros),

b.3) PERMISOS ESPECIALES DE TRANSPORTE

- GUÍA FORESTAL Trámite: Distrito Forestal.
- GUÍA PARA ARMAS, Trámite: Ministerio de Defensa Nacional.
- GUÍA PARA SUSTANCIAS sujetas a fiscalización, Trámite: CONSEP.

c) PAGO DE TASAS O CONTRIBUCIONES

Se paga en exportaciones de los siguientes productos:

- CAFÉ: Contribución Agrícola, 2%. Trámite: Banco Corresponsal y Aduana.
- BANANO y PLÁTANO: Aportación para fumigación, 0,7%. Trámite: PNB y Aduana. (Suspendida entre 01-07-98 a 30-11-98).

2.1.2. NO EXIGIBLES PARA TRÁMITE

Si los pide el importador, no son exigibles para Trámite: Certificados de libre venta, sanitarios, de origen, de elegibilidad de cuotas, y Factura Consular.

a) CERTIFICADO DE LIBRE VENTA EN EL PAÍS

- ALIMENTOS, MEDICAMENTOS, COSMÉTICOS, PRODUCTOS HIGIÉNICOS, PERFUMES, EQUIPO Y MATERIAL MÉDICO-QUIRÚRGICO, PLAGUICIDAS. Trámite: MSP.

b) CERTIFICADOS SANITARIOS

- FITOSANITARIO para material vegetal o productos agrícolas, excepto industrializados, Trámite: SESA, o Inspector de Cuarentena Vegetal en puertos, aeropuertos, y Aduanas de Cruce de Frontera.
- ZOOSANITARIO: animales, productos de origen animal, Trámite: SESA.
- SANITARIO, para productos pesqueros. Trámite: INP.
- SANITARIO de frutas y hortalizas frescas a UE. Trámite: INHMT.

c) CERTIFICADOS DE ORIGEN

- CAFÉ en grano y soluble. Trámite: COFENAC y Aduana.

- ALADI y CAN: a) Camarón, Trámite: Cámara de Acuicultura. b) Productos del Sector Automotor, Trámite: MICIP (Dirección de Industrias). c) Otros productos, Trámite: Cámaras de la Producción: Artesanal, de Comercio, de Industriales. de Pequeños Industriales, y FEDEXPOR.

- SGP y LPAA: a) Productos pesqueros, Trámite: MICIP (Subsecretaría de Recursos Pesqueros). b) Otros productos, Trámite: MICIP (Dirección de Comercio Exterior o Subsecretarías Regionales),

d) CERTIFICADO DE ELEGIBILIDAD DE CUOTAS

- Para AZÚCAR a Estados Unidos. Trámite: Embajada de Estados Unidos y MICIP (Dirección de Comercio Exterior).

e) FACTURA o VISA CONSULAR

- Argentina, Haití, Honduras, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela, Portugal. Trámite: variable.

2.2. TRÁMITES PARA CASOS ESPECIALES

Existen en: transacciones bajo regímenes aduaneros especiales, y bajo modalidades no tradicionales,

2.2.1. REGÍMENES ADUANEROS ESPECIALES

- Exportación en RÉGIMEN DE MAQUILA. Trámite: Ministerio de Finanzas, Banco Central, y Banco Corresponsal.

- EXPORTACIÓN TEMPORAL. Trámite: Banco corresponsal y Aduana.

2.2.2. MODALIDADES NO TRADICIONALES

- Exportación en CONSIGNACIÓN, Trámite: Banco Corresponsal y Aduana.

- Ventas en FERIAS INTERNACIONALES. Exportación y reimportación siguen normas de exportación temporal. Trámite: MICIP (Dirección de Desarrollo y Promoción de Exportaciones), Cámara Binacional y Administración de Aduana.
- TRUEQUE. Trámite: En Banco Corresponsal en que se registro el contrato, El pago de Cuota Redimible para la CORPEI, la hacen el exportador (1,5 por mil) y el importador (0,25 por mil).

2.3. TRÁMITES DE VENTA DE DIVISAS

2.3.1. OBLIGACIÓN DE VENTA

a) EXPORTACIONES CON DEDUCCIONES

En cada exportación se autoriza deducir de divisas a vender, lo siguiente:

- Hasta 30% valor FOB en exportación productos del mar pescados en barcos extranjeros usados mediante contrato de leasing;
- Las de papel kraft, almidón y materias primas internadas a admisión temporal, exportados en cajas con esos materiales;
- Las de Gastos consulares, y comisiones al exterior hasta 15% de la exportación. Trámite: Banco corresponsal,

Las deducciones constarán en FUE y detalladamente en factura comercial.

b) MODALIDADES

- Exportación en CONSIGNACIÓN. Trámite: Banco corresponsal.
- Exportación bajo régimen de MAQUILA. Se vende divisas valor agregado nacional en bienes reexportados, Trámite: Ministerio de Finanzas y Banco Central.

2.3.2. EXCEPCIONES A OBLIGACIÓN

Las divisas no son de venta obligatoria en el país, en los siguientes casos:

a) EXPORTACIONES CON "FUE"

- TRUEQUE. Salvo que valor exportado sea superior a importación, se vende diferencia en plazo del contrato. Trámite: Banco Corresponsal y Aduana.
- EXPORTACIÓN TEMPORAL para perfeccionamiento pasivo o con reimportación en mismo estado, salvo que no se haga reimportación; debiendo venderlas al valor FOB de exportación, hasta 30 días de fecha para retorno de mercancía al país, pagando simultáneamente cuota redimible para la CORPEI del 1,5 por mil.
- MUESTRAS sin valor comercial: Para fines de promoción comercial o exposición, hasta US \$ 5.000, en un año calendario.

b) EXPORTACIONES SIN "FUE"

- EXPORTACIONES SIN VISTO BUENO: a) Efectos personales de pasajeros y Equipaje no acompañado, Trámite: Aduana; b) Menaje de casa y Equipo de trabajo, una vez cada tres años, Trámite: Aduana; c) Obsequios, que no excedan de US \$ 200; d) Envíos al amparo de Ley de Inmidades, Privilegios y Franquicias Diplomáticas.
- TRAFICO POSTAL INTERNACIONAL: Las exportaciones en envíos de paquetes postales o carga, por cualquier clase de correo: Empresa Nacional de Correos, Empresas privadas, Courier, que requieren: a) Formalidades simplificadas, si su valor FOB no excede los 40 SMV; y b) Formalidades generales, si su valor FOB excede los 40 SMV.

ABREVIATURAS UTILIZADAS

ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ANECACAO	Asociación Nacional de Exportadores de Cacao
ANECAFE	Asociación Nacional de Exportadores de Café
CAN	Comunidad Andina de Naciones
COFENAC	Consejo Cafetalero Nacional

CONSEP	Consejo Nacional Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas
CORPEI	Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones
CPIC	Carta de Porte Internacional por Carretera
DTAI	Declaración de Tránsito Aduanero Internacional
EUA	Estados Unidos de América
FEDEXPOR	Federación Ecuatoriana de Exportadores
FENECAFE	Federación Nacional de Cooperativas Cafetaleras del Ecuador
FUE	Formulario Único de Exportación
HACCP	Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control
INEFAN	Instituto Ecuatoriano Forestal y de Areas Naturales y Vida Silvestre
INHMT	Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical
INP	Instituto Nacional de Pesca
LPAA	Ley de Preferencias Arancelarias Andinas
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MCI	Manifiesto de Carga Internacional
MICIP	Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca
MSP	Ministerio de Salud Pública
NANDINA	Nomenclatura Arancelaria Andina
OIC	Organización Internacional del Café
PNB	Programa Nacional del Banano
SESA	Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria
SGP	Sistema General de Preferencias
SMV	Salarios Mínimos Vitales Generales
UE	Unión Europea

Anexo 4.2

Instrucciones para llenar el formulario único de exportación.

El exportador debe llenar las siguientes casillas:

1. **OFICINA EN:** el nombre de la ciudad en que se tramita el Formulario Único de Exportación.
2. **NOMBRE, DIRECCIÓN, TELEFONO, TELES Y FAX** si lo tiene.
3. **NOMBRE DEL COMPRADOR, DIRECCIÓN Y TELEFONO.**
4. **REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES:** Si el exportador es ocasional deberá hacer constar su numero de cedula de ciudadanía y si es una entidad u organismo del sector publico anotar el código de Catastro,
5. **NUMERO DE LA FACTURA COMERCIAL.**
6. **TIPO DE EXPORTACIÓN:** General: Si la mercadería que se exporta sale del país en forma definitiva; Temporal: si la mercadería que se exporta debe retornar al país en un plazo determinado; Muestras sin valor comercial: si la mercadería que se exporta esta destinada a la promoción; Reexportacion: exportación de un producto que ha sido previamente nacionalizado.
7. **PAIS DE DESTINO:** País al que va destinada la mercadería.
8. **VIA DE TRANSPORTE:** marítima, aérea o terrestre.
9. **PUERTO DE EMBARQUE:** Puerto de salida de la mercadería.
10. **MONEDA:** Tipo de moneda en la que se transo la operación.
11. **.FORMA DE PAGO:** Anotar si la negociación es con divisas anticipadas, a la vista, a plazo (hacer constar el número de días), en consignación o en trueque. Si la forma de pago es combinada, deberá anotar el particular y los valores respectivos,
12. **NUMERO (S) DEL (LOS) CONVENIO (S) DAFE Y VALOR (ES):** Si la exportación es con divisa anticipada, hacer constar el (los) numero (s) del (los) convenio (s) de entrega anticipad6 de divisas y el valor respectivo que se aplica para la exportación.
13. **SUBPARTIDA NANDINA:** Subpartida arancelaria correspondiente al producto a exportarse.
14. **DESCRIPCIÓN COMERCIAL DE LA MERCADERIA:** Anotar el nombre comercial de la mercadería (no transcribir el texto del Arancel),
15. **PESO NETO KILOS:** Peso neto por cada partida arancelaria.

16. TOTAL EN UNIDADES: Dependiendo del producto a exportarse, anotar el total de unidades (metros, docenas, etc), de la forma como se indica en la siguiente tabla:

Unidades de Medida

Unidades	UND.	Toneladas	TM.	Litros	LTS.
		Métricas			
Juegos	JGS.	Metros	MT2.	Metros	MT3.
		Cuadrados		Cúbicos	
Cajas	CJS.	Kilómetros	KMS.		
Docenas	DOC.	Metros	MTS.		

17. VALOR FOB: Por la partida arancelaria, que debe coincidir con el valor de la factura comercial.

18. DEDUCCIONES: Valor de las deducciones que sean autorizadas por la Junta Monetaria.

19. TOTAL: corresponde a la sumatoria de los valores que constan en la columna VALOR FOB.

20. En la casilla OBSERVACIONES se harán las siguientes anotaciones:

Exportación de café: código del país, clave de la OIC y el número del lote.

Exportación de cacao: número de la Rueda, número del contrato y clasificación.

Cuando se exporten productos perecibles en estado natural con forma de pago, En consignación, aun cuando se hubieren suscrito convenios de entrega anticipada de divisas por futuras exportaciones, en la casilla de observaciones se hará constar la siguiente nota: " Los precios declarados en este formulario son referenciales y la venta de divisas se hará por el valor realmente pagado por esta exportación; para el efecto, me comprometo a entregar al Banco Central del Ecuador los documentos originales remitidos por el importador".

Cuando las exportaciones sean aplicadas a convenios de entrega anticipada de divisas para futuras exportaciones, el exportador deberá hacer constar la siguiente nota: Si la exportación excede del valor que consta en este formulario, autorizo al Banco Central del Ecuador para que se aplique el valor del excedente en los convenios que se indican en la factura comercial y que constan en la casilla DAFEN°.

- 21 .La casilla correspondiente a la declaración de precios y compromiso de venta de divisas deberá ser firmada por el exportador o por la persona debidamente autorizada por este. Se hará constar el nombre y el número de la cédula de ciudadanía del tramitador autorizado si lo hubiere,
El exportador NO deberá llenar las casillas 22, 23, 24, 25 y 26, ya que serán utilizadas de la siguiente manera,
- 22.** Debe llenarse por parte de las instituciones que por disposiciones legales deben conceder las autorizaciones previas.
- 23, 24** y 25 Para uso del Banco Central del Ecuador,
26. Para uso de la Aduana.

CASO 1:

SIN FINANCIAMIENTO Y

CON QUIMICOS



COSTO DE INSUMOS POR HECTAREA
NÚMERO DE UNIDADES POR HECTAREA

MATERIALES DIRECTOS	AÑO 0			AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
	C	A	M	C	U	N	C	U	N	C	U	N	C	U	N	C	U	N
PLANTAS	1500.0	0.3	375.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0
UREA (Kg)	600.0	0.3	150.0	400.0	0.3	100.0	400.0	0.3	100.0	400.0	0.3	100.0	400.0	0.3	100.0	400.0	0.3	100.0
18-46-00 (Kg)	200.0	0.2	30.0	100.0	0.2	15.0	100.0	0.2	15.0	100.0	0.2	15.0	100.0	0.2	15.0	100.0	0.2	15.0
POTASIO (Kg)	600.0	0.2	144.0	400.0	0.2	96.0	400.0	0.2	96.0	400.0	0.2	96.0	400.0	0.2	96.0	400.0	0.2	96.0
GALLINAZA (Kg)	3000.0	0.0	60.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
FUNGICIDAS (Kg/L)	1.5	14.5	21.7	1.5	14.5	21.7	1.5	14.5	21.7	1.5	14.5	21.7	1.5	14.5	21.7	1.5	14.5	21.7
INSECTICIDAS (Kg/L)	2.0	56.8	113.6	2.0	56.8	113.6	2.0	56.8	113.6	2.0	56.8	113.6	2.0	56.8	113.6	2.0	56.8	113.6
HERBICIDAS (Kg/L)	3.0	6.4	19.1	3.0	6.4	19.1	3.0	6.4	19.1	3.0	6.4	19.1	3.0	6.4	19.1	3.0	6.4	19.1
NEMATOCIDAS (Kg/L)	0.0	3.4	0.0	2.0	3.4	6.8	2.0	3.4	6.8	2.0	3.4	6.8	2.0	3.4	6.8	2.0	3.4	6.8
AGUA (m3)	7500.0	0.0	300.0	8500.0	0.0	340.0	8500.0	0.0	340.0	8500.0	0.0	340.0	8500.0	0.0	340.0	8500.0	0.0	340.0
TOTAL			1213.3			712.1			712.1			712.1			712.1			712.1
EN 40 HECTAREAS			48533			28485			28485			28485			28485			28485

COSTO DE MAQUINARIA POR HECTAREA
NÚMERO DE UNIDADES POR HECTAREA

MAQUINARIA	AÑO 0			AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
	C	U	N	C	U	N	C	U	N	C	U	N	C	U	N	C	U	N
ROZADA (hm)	2.0	10.0	20.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0
SUBSOLEADA (hm)	3.0	12.5	37.5	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0
ARADA (hm)	3.0	12.5	37.5	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0
RASTREADA (hm)	2.0	10.0	20.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0
NIVELADA (hm)	2.0	10.0	20.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0
SURCADOR (hm)	2.0	10.0	20.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0
RED DE DRENAJES (hm)	6.0	10.0	60.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0
FUMIGACIÓN (hm)	0.0	10.0	0.0	2.0	10.0	20.0	2.0	10.0	20.0	2.0	10.0	20.0	2.0	10.0	20.0	2.0	10.0	20.0
TRANSPORTE INTERNO (hm)	8.0	7.5	60.0	6.0	7.5	45.0	6.0	7.5	45.0	6.0	7.5	45.0	6.0	7.5	45.0	6.0	7.5	45.0
TOTAL			275.0			65.0			65.0			65.0			65.0			65.0
EN 40 HECTAREAS			11000			2600			2600			2600			2600			2600

TABLA 2

**COSTO DEL PERSONAL AGRICOLA
DOLARES POR HECTAREA
COSTO DE PRODUCCIÓN**

LABOR	UNIDAD	CANTIDAD	C. DÍA	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	VECES AL AÑO
MARCACIÓN APERTURA DE HOYOS (1)	JORNAL	10	1.6	16.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3
ABONADO/HOYOS (2)	JORNAL	4	1.6	6.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3
SIEMBRA/TRANSPLANTE (3)	JORNAL	12	1.6	19.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3
TAPADO/HOYOS (4)	JORNAL	6	1.6	9.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3
DESHIJE (5)	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	3
DESBROTE (6)	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	3
DESHOJE (7)	JORNAL	12	1.6	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	10
DESHIERBAS (8)	JORNAL	8	1.6	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	8
ENFUNDADO (9)	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	8
APUNTALADO (10)	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4	3
LIMPIEZA DE ZANJAS/CANALES (II)	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4	1
LIMPIEZA DE CAMINOS (12)	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4	3
CONTROL FITOSANITARIO (13)	JORNAL	8	1.6	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	6
FERTILIZACIÓN (14)	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	6
COSECHA (15)	JORNAL	45	1.6	72.0	72.0	72.0	72.0	72.0	72.0	12
RIEGO (16)	JORNAL	10	2.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	12
SELECCIÓN (17)	JORNAL	25	1.6	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	12
TOTAL		176		285.6	234.4	234.4	234.4	234.4	234.4	
EN 40 HECTAREAS				11424	9376	9376	9376	9376	9376	

COSTO DEL PERSONAL AGRICOLA - MANO DE OBRA INDIRECTA

COSTO DE PRODUCCIÓN				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
CARGO	CANTIDAD	C. MES	C.T.					
INGENIERO AGRONOMO	1	250	3000	3000	3000	3000	3000	3000
CONTADORA/SECRETARIA	1	80	960	960	960	960	960	960
GUARDIANES	4	40	1920	1920	1920	1920	1920	1920
TOTAL				5880	5880	5880	5880	5880

TABLA 3

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
SUELDOS						
GERENTE GENERAL	3000	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00
SUB TOTAL	3000	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00
HONORARIOS						
ASESORIA LEGAL	75	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
SUB TOTAL	75	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
GASTOS DE OFICINA						
SUMINISTROS	40	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
PAPELERIA	25	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
TELEFONO	300	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
INTERNET	40	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
SUB TOTAL	405	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
IMPREVISTOS (5%)	174	174	174	174	174	174
TOTAL	3654	3654.00	3654.00	3654.00	3654.00	3654.00

GASTOS DE VENTAS

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
TRANSPORTE		5132.16	8533.60	10948.60	10948.60	10948.60
SUB - TOTAL		5132.16	8533.60	10948.60	10948.60	10948.60
IMPREVISTOS (5%)		256.608	426.68	547.43	547.43	547.43
TOTAL		5388.77	8960.28	11496.03	11496.03	11496.03

TABLA 4

COSTOS DE PRODUCCION

CONCEPTO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
MATERIALES DIRECTOS	28485.00	28485.00	28485.00	28485.00	28485.00
MANO DE OBRA DIRECTA	11424.00	9376.00	9376.00	9376.00	9376.00
CARGA FABRIL					
MANO DE OBRA INDIRECTA	1816.00	1816.00	1816.00	1816.00	1816.00
MATERIALES INDIRECTOS	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00
MATERIALES Y SUMINISTROS	3240.00	5400.00	6912.00	6912.00	6912.00
MANTENIMIENTO Y REPUESTOS	4974.89	4974.89	4974.89	4974.89	4974.89
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	37132.46	37132.46	37132.46	37132.46	37132.46
ASISTENCIA TÉCNICA Y OTROS	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
SUB - TOTAL	88052.35	88164.35	89676.35	89676.35	89676.35
IMPREVISTOS (5%)	4402.62	4408.22	4483.82	4483.82	4483.82
TOTAL	92454.97	92572.57	94160.17	94160.17	94160.17

TABLA 5

INGRESOS DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE

PRODUCCIÓN DE 1 HECTAREA

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
PRODUCCION (Kg/Ha)	27000	45000	57600	57600	57600
PRODUCCION (Racimo)	1500	2500	3200	3200	3200

PRODUCCIÓN DE 40 HECTAREAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
PRODUCCION (Kg/Ha)	1080000	1800000	2304000	2304000	2304000
PRODUCCION (Racimo)	60000	100000	128000	128000	128000

PRECIOS DE VENTA PARA LA PRODUCCIÓN

	PESO/Kg	PRECIO	PRECIO/Kg
PRECIO CAJA PARA EXPORTACION	22.727	3.200	0.141
PRECIO RACIMO MERCADO LOCAL	18.000	1.600	0.089

INGRESOS POR VENTAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
*INGRESOS MERCADO LOCAL (30%)	28836.0	48060.0	61516.8	61516.8	61516.8
*INGRESOS MERCADO EXTERNO (70%)	106596.0	177660.0	227404.8	227404.8	227404.8
INGRESOS TOTALES	135432.0	225720.0	288921.6	288921.6	288921.6

‘El ingreso por ventas es recomendado por los productores y de los exportadores que tienen tiempo en el mercado, por ejemplo nuestro punto de vista es comenzar a producir para que NOBOA nos comercialice el producto en el extranjero, por el momento no se puede realizar exportaciones como productor entrante se debe de esperar por lo menos unos 2 años para lograr captar recursos para exportarlo uno mismo. El 70% para la exportación es el promedio que se tiene para exportación, el 30% es el promedio que se tiene por fallas de la fruta, en cuestión de las normas de calidad la fruta no es buena para exportar pero si para el mercado local.

TABLA 6

INVERSIONES ANUALES (Dólares)

		ANO 0
INVERSION	CANTIDAD	TOTAL
ACTIVO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Terreno (ha.)	40.00	18,000.00
Mejoras de infraestructura		
Desbroce		3,200.00
Subsolada		1500.00
Arada		1500.00
Rozada		800.00
Nivelada		800.00
Rastreada		80000
Surcada		800.00
Red de drenajes		2,400.00
Cercado		1,300.00
Total Mejoras		13,100.00
Edificaciones y Obras Civiles		
Vivienda	2.00	2,000.00
Guardarayas	Necesarias	3,200.00
Bodega	1.00	250.00
Guardianla (Garitas)	4.00	400.00
Reservorio (m3)	30.00	1,730.30
Pozos	2.00	6,500.00
Empacadora	2.00	120.00
Tendido de Red eléctrico (m)	500.00	5,000.00
Total Obras Civiles		19,200.30
Equipos y Herramientas		
Tractor e implementos	1.00	25,000.00
Fumigación	6.00	390.00
Riego	Sistema	80,000.00
Bombas de agua	2.00	13,000.00
Vehículo	1.00	16,500.00
Herramientas y Balanzas	Varias	1,000.00
Total Equipos y Herramientas		135,890.00
Otros activos fijos		
Muebles y Equipos de Oficina .		1850.00
Imprevistos (5%)		9402.02
Total otros activos		11252.02
Fomento Agrícola		66547.74
Subtotal		263,990.06
ACTIVO DIFERIDO		
Gastos Preoperacionales		3654.00
Subtotal		3,654.00
INVERSION TOTAL		267,644.06
Capital Social	267,644.06	
Credito	0.00	
Total	267644.06	

TABLA 7

FOMENTO AGRICOLA

CONCEPTO	ANO 0
Materiales Directos	48533.00
Mano de obra directa	11000.00
Carga Fabril:	
Mano de obra indirecta	2352.00
Materiales Indirectos	520.80
Materiales y suministros	168.00
Mantenimiento y repuestos	180.00
Análisis de suelos	125.00
Asistencia Técnica y Otros:	500.00
	63378.80
Imprevistos (5%)	3168.94
Subtotal	66547.74

TABLA B

DETALLE DE DEPRECIACIONES, AMORTIZACIONES

	DEPREC. Y AMORT.		MANT. Y REPAR.	
	VIDA UTIL (Años)	COSTOS DE PRODUCCIÓN	%	COSTOS DE PRODUCCIÓN
ACTIVO FIJO				
Terreno (ha.)				
Mejoras de infraestructura				
Desbroce	10	320.00		
Subsolada	10	150.00		
Arada	10	150.00		
Rozada	10	80.00		
Nivelada	10	80.00		
Rastreada	10	80.00		
Surcada	10	80.00		
Red de drenajes	10	240.00		
Cercado	10	130.00	3.015	19.50
Total Mejoras		1310.00		
Edificaciones y Obras Civiles				
Vivienda	20	100.00		
Guardarayas	15	213.33		
Bodega	15	16.67		
Guardianía (Garitas)	15	26.47		
Reservorio(m3)	20	86.52		
Pozos	15	433.33		
Empacadora	5	24.00		
Tendido de Red eléctrico (m)	10	500.00	0.02	100.00
Total Edificios y Obras Civiles		1400.52		
Equipos y Herramientas				
Tractor e implementos	5	5000.00	0.05	1250.00
Fumigación	5	78.00	0.03	11.70
Riego	5	16000.00	0.03	2400.00
Bombas de agua	8	1625.00	0.02	260.00
Vehículo	5	3300.00	0.05	825.00
Herramientas y Balanzas	5	200.00		
Total Equipos y Herramientas		26203.00		
Otros activos fijos				
Muebles y enseres	10	185	0.015	27.75
Imprevistos (5%)	10	940.2015		
Total otros activos		1125.20		
Fomento Agrícola	10	6654.77		
Subtotal		36693.49		4893.95
ACTIVO DIFERIDO				
Gastos Preoperacionales	5	730.80		
Subtotal		730.80		
INVERSION TOTAL		37424.29		4893.95

TABLA 9

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
HACIENDA PLATANERA DE BARRAGANETE (40 HAS)

DETALLE	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(+) VENTAS TOTALES	135432.00	225720.00	28892 1.60	28892 1.60	28892 1.60
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	92454.97	92572.57	94160.17	94160.17	94160.17
(=) UTILIDAD BRUTA	42977.03	133147.43	19476 1.43	194761.43	194761.43
GASTOS OPERACIONALES					
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	3654.00	3654.00	3654.00	3654.00	3654.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) GASTOS DE VENTAS	5388.77	8960.28	11496.03	11496.03	11496.03
(=) UTILIDAD ANTES DE REP.	33934.26	120533.15	179611.40	179611.40	179611.40
(-) 15% REPARTO DE UTIL.	5090.14	18079.97	26941.71	26941.71	26941.71
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP.	28844.12	102453.18	152669.69	152669.69	152669.69
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	7211.03	25613.29	38167.42	38167.42	38167.42
(=) UTILIDAD NETA O PÉRDIDA	2 1633.09	76839.88	114502.27	114502.27	114502.27

TABLA 10

BALANCE GENERAL INICIAL
(Dólares)

CONCEPTO	AÑO 0
ACTIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	0.00
Total activo corriente	0.00
ACTIVOS FIJOS	
Terrenos	18,000.00
Mejoras y Obras Civiles	32,300.30
Fomento Agrícola	66,547.74
Equipos.	135890.00
Otros	11252.02
Total Activo Fijo	263990.06
Depreciaciones Acumuladas	0.00
Total de Activo Fijo Neto	263990.06
ACTIVO DIFERIDO	
Gastos Preoperacionales	3,654.00
Total Activo Diferido	3,654.00
Amortizaciones acumuladas	0.00
Total Activo Diferido Neto	3,654.00
TOTAL ACTIVO	267644.06
PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por Pagar	
Total Pasivo Corriente	0.00
PASIVO A LARGO PLAZO	
Bancos y Financieras	0.00
Total Pasivo L.P.	0.00
PATRIMONIO	
Capital Social Pagado	267644.06
Reserva Legal	
Superávit por Revalorizaciones	
Resultados Ejercicios Anteriores	
Utilidad o Pérdida del Ejercicio	
Total Patrimonio	267644.06
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	267644.06

TABLA II

BALANCE GENERAL PROFORMA

(Dólares)

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y Bancos	0.00	58.76555	172.737.90	324.372.63	324,372.63	324,372.63
Total activo corriente	0.00	58,765.55	172,737.90	324,372.63	324,372.63	324,372.63
ACTIVOS FIJOS						
Terrenos	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Construcción y Obras Civiles	32,300.30	32,300.30	32,300.30	32,300.30	32,300.30	32,300.30
Fomento Agrícola	66,547.74	66,547.74	66,547.74	66,547.74	66,547.74	66,547.74
Equipos.	135,890.00	135,890.00	135,890.00	135,890.00	135,890.00	135,890.00
Otros	-11,252.02	11,252.02	11,252.02	11,252.02	11,252.02	11,252.02
Total Activo Fijo	263990.06	263990.06	263990.06	263990.06	263990.06	263990.06
Depreciaciones Acumuladas		36693.49	73386.98	110080.47	110080.47	110080.47
Total Activo Fijo Neto	263990.06	227296.56	190603.07	153909.58	153909.58	153909.58
ACTIVO DIFERIDO						
Gastos Preoperacionales	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Total Activo Diferido	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Amortizaciones Acumuladas		730.80	1,461.60	2,192.40	2,192.40	2,192.40
Total Activo Diferido Neto	3654	2923.2	2192.4	1461.6	1461.6	1461.6
TOTAL ACTIVO	267644.06	288985.32	365533.37	479743.01	479743.81	479743.81
PASIVO Y PATRIMONIO						
PASIVO CORRIENTE						
Cuentas por Pagar		12,301.17	43,693.27	65,109.13	65,109.13	65,109.13
Total Pasivo Corriente	0.00	12301.17	43693.27	65109.13	65109.13	65109.13
PASIVO A LARGO PLAZO						
Bancos y Financieras	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Pasivo L.P.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PATRIMONIO						
Capital Social Pagado	267644.06	276684.15	321840.10	414634.68	414634.68	414634.68
Total Patrimonio	267644.06	276604.15	321040.10	414634.68	414634.68	414634.68
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	267644.06	200905.32	365533.37	479743.01	479743.81	479743.81

TABLA 12

FLUJO DE CAJA PARA IA HACIENDA DE PLÁTANO BARRAGANETE

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
A. INGRESOS OPERACIONALES		135,432.00	225,720.00	288,921.60	288,921.60	288,921.60
Recuperación por ventas						
B. EGRESOS OPERACIONALES		64,365.28	68,054.39	72,177.74	72,177.74	72,177.74
Pago a proveedores		28,965.00	28,965.00	28,965.00	28,965.00	28,965.00
Mano de obra directa		11,424.00	9,376.00	9,376.00	9,376.00	9. 376. 00
Gastos de ventas		5,388.77	8,960.28	11,496.03	11,496.03	11,496.03
Gastos de administración		3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3. 654. 00
Otros gastos de Producción		14,933.51	17,099.11	18,686.71	18,686.71	18,686.71
		55,322.51	55,440.11	57,027.71	57,027.71	57. 027. 71
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	0.00	71,066.72	157,665.61	216,743.86	216,743.86	216,743.86
D . INGRESOS NO OPERACIONALES	267,644.06	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Créditos a largo plazo	0.00					
Aportes de capital	267.644.06					
E.EGRESOS NO OPERACIONALES	267644.06	12301.17	43693. 27	65109. 13	65109. 13	65109.13
Pago de intereses						
Pago de créditos largo plazo						
Pago participación de utilidades		5090.14	18079. 97	26941. 71	26941. 71	26941.71
Pago de impuestos		7211.03	25613.29	38167.42	38167. 42	38167.42
Adquisición de activos fijos	263,990.06					
Adquisición de activos diferidos	3. 654. 00					
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	0.00	-12,301.17	-43,693.27	-65,109.13	-65,109.13	-65,109.13
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	0.00	58,765.55	113,972.34	151,634.73	151,634.73	151,634.73
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0	0.00	58. 765. 55	172. 737. 90	172.737.90	172,737.90
I. SALDO FINAL DE CAJA	0.00	58,765.55	172,737.90	324,372.63	324,372.63	324,372.63

TABLA 13

TASA INTERNA DE RETORNO CON RESPECTO AL FLUJO OPERACIONAL

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3,	ANO4	ANO 5
INVERSIONES	-267,644.06					
FLUJO NETO DE EFECTIVO		71.066.72	157.665.61	216,743.86	216,743.86	216,743.86
VALOR DE RECUPERACION						
	-267.64406	71,066.72	157.665.61	216,743.86	216,743.86	216,743.86
'TIR		46.98%				

TASA INTERNA DE RETORNO CON RESPECTO AL FLUJO NETO

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO4	ANOS
INVERSIONES	-267,644.06					
FLUJO NETO DE EFECTIVO		58.76555	113.972.34	151.634.73	151.634.73	151.634.73
VALOR DE RECUPERACION						
	-267,644.06	58,765.55	113,972.34	151.634.73	151,634.73	151,634.73
'TIR		31.32%				

TASA INTERNA DE RETORNO CON RESPECTO A LAS UTILIDADES NETAS

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INVERSIONES	-267,644.06					
UTILIDAD NETA		21,633.09	76,839.88	114,502.27	114,502.27	114,502.27
DEPRECIACIÓN		37,424.29	37,424.29	37,424.29	37,424.29	37,424.29
AMORTIZACIÓN		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	-267,644.06	59,057.38	114,264.18	151,926.56	151,926.56	151,926.56
• TIR		31.43%				

'Se utiliza el estudio de proyectos privados puros por no existir préstamo alguno, utilizando el 100% de recursos propios

TABLA 14

ANÁLISIS DE TENDENCIA1 CASO 1
R. FINANCIERAS PARA EL PROYECTO PLATANO BARRAGANETE

Liquidez	Año 1	A ñ o	A ñ o	A ñ o	Año 5
Razón de Circulante		4 . 7 8	3 . 9 5	3 . 9 5	3.95
Apalancamiento					
Razón de Deuda a Activo Total	0.04	0.12	0.14	0.14	0.14
Actividad					
Rotación de Activo Total	0.47	0.62	0.60	0.60	0.60
Rentabilidad					
Margen Bruto de Utilidad	0.32	0.59	0.67	0.67	0.67
Margen Neto de Utilidad	0.16	0.34	0.40	0.40	0.40
Rendimiento sobre la Inversión	0.075	0.210	0.239	0.239	0.239
Rentabilidad					
Margen Bruto de Utilidad	131.73%	58.99%	57.41%	57.41%	67.41%
Margen Neto de Utilidad	15.97%	34.04%	39.63%	39.63%	39.63%
Rendimiento sobre la Inversión	7.49%	21.02%	23.87%	23.87%	23.87%

CASO 2:
CON FINANCIAMIENTO Y
CON QUIMICOS

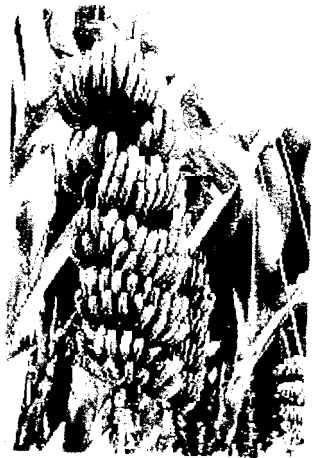


TABLA 1

COSTO DE INSUMOS POR HECTAREA
NÚMERO DE UNIDADES POR HECTAREA

	COSTO DE PRODUCCIÓN																	
	AÑO 0			AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
MATERIALES DIRECTOS	CANT.	C/UNIT	CT	CANT.	C/UNIT	CT	CANT.	C/UNIT	CT	CANT.	C/UNIT	CT	CANT.	C/UNIT	CT	CANT.	C/UNIT	CT
PLANTAS	1500.0	0.3	375.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0
UREA (Kg)	600.0	0.3	150.0	400.0	0.3	100.0	400.0	0.3	100.0	400.0	0.3	100.0	400.0	0.3	100.0	400.0	0.3	100.0
18-46-00 (Kg)	200.0	0.2	30.0	100.0	0.2	15.0	100.0	0.2	15.0	100.0	0.2	15.0	100.0	0.2	15.0	100.0	0.2	15.0
POTASIO (Kg)	600.0	0.2	144.0	400.0	0.2	96.0	400.0	0.2	96.0	400.0	0.2	96.0	400.0	0.2	96.0	400.0	0.2	96.0
GALLINAZA (Kg)	8000.0	0.0	60.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
FUNGICIDAS (Kg/L)	1.5	14.5	21.7	1.5	14.5	21.7	1.5	14.5	21.7	1.5	14.5	21.7	1.5	14.5	21.7	1.5	14.5	21.7
INSECTICIDAS (Kg/L)	2.0	56.8	113.6	2.0	56.8	113.6	2.0	56.8	113.6	2.0	56.8	113.6	2.0	56.8	113.6	2.0	56.8	113.6
HERBICIDAS (Kg/L)	3.0	6.4	19.1	3.0	6.4	19.1	3.0	6.4	19.1	3.0	6.4	19.1	3.0	6.4	19.1	3.0	6.4	19.1
NEMATOCIDAS (Kg/L)	0.0	3.4	0.0	2.0	3.4	6.8	2.0	3.4	6.8	2.0	3.4	6.8	2.0	3.4	6.8	2.0	3.4	6.8
AGUA (m3)	7500.0	0.0	300.0	8500.0	0.0	340.0	8500.0	0.0	340.0	8500.0	0.0	340.0	8500.0	0.0	340.0	8500.0	0.0	340.0
TOTAL	1213.3			712.1			712.1			712.1			712.1			712.1		
EN 40 HECTAREAS	48533			28485			28485			28485			28485			28485		

COSTO DE MAQUINARIA POR HECTAREA
NÚMERO DE UNIDADES POR HECTAREA

	COSTO DE PRODUCCIÓN																	
	AÑO 0			AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
MAQUINARIA	CANT.	C/UNIT	CT	CANT.	C/UNIT	CT	CANT.	C/UNIT	CT	CANT.	C/UNIT	CT	CANT.	C/UNIT	CT	CANT.	C/UNIT	CT
ROZADA (hm)	2.0	10.0	20.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0
SUBSOLEADA (hm)	3.0	12.5	37.5	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0
ARADA (hm)	30	12.5	37.5	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0
RASTREADA (hm)	20	10.0	20.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0
NIVELADA (hm)	20	10.0	20.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0
SURCADOR (hm)	2.0	10.0	20.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0
RED DE DRENAJES (hm)	60	10.0	60.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	0.0
FUMIGACIÓN (hm)	0.0	100	0.0	2.0	10.0	20.0	2.0	10.0	20.0	2.0	10.0	20.0	2.0	10.0	20.0	2.0	10.0	20.0
TRANSPORTE INTERNO (hm)	8.0	7.5	60.0	6.0	7.5	45.0	6.0	7.5	45.0	6.0	7.5	45.0	6.0	7.5	45.0	6.0	7.5	45.0
TOTAL	275			65			65			65			65			65		
EN 40 HECTAREAS	11000			2600			2600			2600			2600			2600		

TABLA 2

**COSTO DEL PERSONAL AGRICOLA
DOLARES POR HECTAREA**

LABOR	COSTO DE PRODUCCIÓN							VECES AL AÑO
	UNIDAD	C.A.M.	C. DIA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
MARCACIÓN APERTURA DE HOYOS (1)	JORNAL	10	1 . 6	16.0	0.0	0.0	0.0	3
ABONADO/HOYOS (2)	JORNAL	4	1.6	6.4	0.0	0.0	0.0	3
SIEMBRA/TRANSPLANTE (3)	JORNAL	12	1.6	19.2	0.0	0.0	0.0	3
TAPADO/HOYOS (4)	JORNAL	6	1.6	9.6	0.0	0.0	0.0	3
DESHIJE (5)	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	3
DESBROTE (6)	JORNAL	6	1.6	9.4	9.6	9.6	9.6	3
DESHOJE (7)	JORNAL	12	1.6	19.2	19.2	19.2	19.2	10
DESHIERBAS (8)	JORNAL	8	1.6	12.8	12.8	12.8	12.8	8
ENFUNDADO (9)	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	8
APUNTALADO (10)	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	3
LIMPIEZA DE ZANJAS/CANALES (11)	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	
LIMPIEZA DE CAMINOS (12)	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	3
CONTROL FITOSANITARIO (13)	JORNAL	8	1.6	12.8	12.0	12.8	12.8	6
FERTILIZACIÓN (14)	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	6
COSECHA (15)	JORNAL	45	1.6	72.0	72.0	72.0	72.0	12
RIEGO (16)	JORNAL	10	2.0	20.0	20.0	20.0	20.0	12
SELECCIÓN (17)	JORNAL	25	1.6	40.0	40.0	40.0	40.0	12
TOTAL		176		265.6	234.4	234.4	234.4	2 3 4 . 4
EN 40 HECTAREAS				11424	9376	9376	9376	

COSTO DEL PERSONAL AGRICOLA - MANO DE OBRA INDIRECTA

CARGO	COSTO DE PRODUCCIÓN					
	CANTIDAD	C. MES	C.T.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGENIERO AGRONOMO	1	250	3000	3000	3000	3000
CONTADORA/SECRETARIA	1	80	960	960	960	960
GUARDIANES	4	40	1920	1920	1920	1920
TOTAL			5880	5880	5880	5880

TABLA 3

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
SUELDOS						
GERENTE GENERAL	3000	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00
SUB TOTAL	3000	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00
HONORARIOS						
ASESORIA LEGAL	75	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
SUB TOTAL	75	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
GASTOS DE OFICINA						
SUMINISTROS	40	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
PAPELERIA	25	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
TELEFONO	350	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00
INTERNET	40	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
SUB TOTAL	455	455.00	455.00	455.00	465.00	465.00
1 IMPREVISTOS (5%)	6	176.5	176.5	176.5	325.0977263	325.097726
TOTAL	3706.5	3706.50	3706.50	3706.50	6827.05	6827.05

GASTOS DE VENTAS

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
TRANSPORTE		5132.16	8533.60	10948.60	10948.60	10948.60
SUB - TOTAL		5132.16	8533.60	10948.60	12048.60	12048.60
(5%) IMPREVISTOS 5%	256.608	426.68	547.43	602.43	602.43	602.43
TOTAL		5388.77	8960.28	11496.03	1265 1.03	1265 1.03

TABLA 4

COSTOS DE PRODUCCION

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 3	ANO 4	ANO 5
MATERIALES DIRECTOS	28485.00	28485.00	28485.00	28485.00	28485.00
MANO DE OBRA DIRECTA	9376.00	9376.00	9376.00	9376.00	9376.00
CARGA FABRIL					
MANO DE OBRA INDIRECTA	1816.00	1816.00	1816.00	1816.00	1816.00
MATERIALES INDIRECTOS	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00
MATERIALES Y SUMINISTROS	3240.00	3240.00	3240.00	3240.00	3240.00
MANTENIMIENTO Y REPUESTOS	4974.89	4974.89	4974.89	4974.89	4974.89
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	37132.46	37 132.46	37 132.46	37 132.46	37 132.46
ASISTENCIA TÉCNICA Y OTROS	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
SUB - TOTAL	86004.35	86004.35	86004.35	86004.35	86004.35
IMPREVISTOS (5%)	4300.22	4300.22	4300.22	4300.22	4300.22
TOTAL	90304.57	90304.57	90304.57	90304.57	90304.57

TABLA 5

INGRESOS DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE

PRODUCCIÓN DE 1 HECTAREA

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
PRODUCCION (Kg/Ha)	27000	45000	57600	57600	57600
PRODUCCION (Racimo)	1500	2500	3200	3200	3200

PRODUCCIÓN DE 40 HECTAREAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
PRODUCCION (Kg/Ha)	1080000	1800000	2304000	2304000	2304000
PRODUCCION (Racimo)	60000	100000	128000	128000	128000

PRECIOS DE VENTA PARA LA PRODUCCIÓN

	PESO/Kg	P R E C I O	PRECIO/Kg
PRECIO CAJA PARA EXPORTACION	22.727	3.200	0.141
PRECIO RACIMO MERCADO LOCAL	18.000	1.600	0.089

INGRESOS POR VENTAS

	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
*INGRESOS MERCADO LOCAL (30%)	28836.0	48060.0	61516.8	61516.8	61516.8
*INGRESOS MERCADO EXTERNO (70%)	106596.0	177660.0	227404.8	227404.8	227404.8
INGRESOS TOTALES	135432.0	225720.0	288921.6	288921.6	288921.6

*El ingreso por ventas es recomendado por los productores y de los exportadores que tienen tiempo en el mercado, por ejemplo nuestro punto de vista es comenzara producir para que NOBOA nos comercialice el producto en el extranjero, por el momento no se puede realizar exportaciones como productor entrante se debe de esperar por lo menos unos 2 años para lograr captar recursos para exportarlo uno mismo. El 70% para la exportación es el promedio que se tiene para exportación, el 30% es el promedio que se tiene por fallas de la fruta, en cuestión de las normas de calidad la fruta no es buena para exportar pero si para el mercado local.

TABLA 6

INVERSIONES ANUALES (Dólares)

INVERSION	CANTIDAD	ANO 0
		TOTAL
ACTIVO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Terreno (ha.)	40.00	18,000.00
Mejoras de infraestructura		
Desbroce		3,200.00
Subsolada		1,500.00
Arada		1,500.00
Rozada		800.00
Nivelada		800.00
Rastreada		800.00
Surcada		800.00
Red de drenajes		2,400.00
Cercado		1,300.00
Total Mejoras		13,100.00
Edificaciones y Obras Civiles		
Vivienda	2.00	2,000.00
Guardarayas	Necesarias	3,200.00
Bodega	1.00	250.00
Guardianía (Garitas)	4.00	400.00
Reservorio (m3)	40.00	1,730.30
Pozos	2.00	6,500.00
Empacadora	2.00	120.00
Tendido de Red eléctrico (m)	500.00	5,000.00
Total Obras Civiles		19,200.30
Equipos y Herramientas		
Tractor e implementos	1.00	25,000.00
Fumigación	6.00	390.00
Riego	Sistema	80,000.00
Bombas de agua	2.00	13,000.00
Vehiculo	1.00	16,500.00
Herramientas v Balanzas	Varias	1,000.00
Total Equipos y Herramientas		135,890.00
Otros activos fijos		
Muebles y Equipos de Oficina		1,850.00
Imprevistos (5%)		9,402.02
Total otros activos		11,252.02
Fomento Agrícola		6,654.74
Subtotal		263,990.06
ACTIVO DIFERIDO		
Gastos Preoperacionales		3,706.50
Subtotal		7,133.50
INVERSION TOTAL		271,123.56
Capital Social	91,123.56	
Crédito	180,000.00	
Total	271,123.56	% Crédito

66.4%

TABLA 7

FOMENTO AGRICOLA

CONCEPTO	ANO 0
Materiales Directos	48533.00
Mano de obra directa	11000.00
Carga Fabril:	
Mano de obra indirecta	2352.00
Materiales Indirectos	520.80
Materiales y suministros	168.00
Mantenimiento y repuesto	180.00
Análisis de suelos	125.00
Asistencia Técnica y Otros	500.00
Imprevistos (5%)	63378.80
Subtotal	3168.94
	66547.74

TABLA 8

INVERSIÓN TOTAL:	271123.6
CAPITAL SOCIAL:	81123.6
MONTO:	190000.0
INTERESES Y COMISIONES (% ANUAL):	16%
PERIODO DE GRACIA (AÑOS):	1
PLAZO (AÑOS):	4
PORCENTAJE DE DEUDA:	70%

ANOS	PRINCIPAL	AMORTIZACIÓN	INTERES	DEUDA
0	190000.0	0	0	0
1	190000.0	47500	0	47500
2	190000.0	47500	30400	77900
3	142500.0	47500	22800	70300
4	95000.0	47500	15200	62700
5	47500.0	47500	7600	55100

	PRESTAMO	MORA
EMPRESA	16%	18%
CORPORAT.	16%	18%

• Las tasas de **interés** que se utilizan, son tan solo de información ya que no existe un control con respecto a las tasas que los bancos **y/o** financieras deberían manejar en el Ecuador se utiliza en este proyecto tres supuestos que debería la persona a realizar el proyecto; primero hacer sociedad una especie de join venture con algún o algunas personas que deseen acceder a tasas de inversiones altas como la de este proyecto, por otra parte sería que la persona realice un esfuerzo **y** en vez de comenzar con 40 Has. empezar con solo 10 Has. para ir incrementando poco a poco su producción **y** su inversión, por último recomiendo hacer ventas de futuros con comercializadores extranjeros, asumiendo el riesgo pero a su vez teniendo la **Seguridad** de que se contara con el dinero para la realización del proyecto; con tasas locales del 16% de préstamos **y** del 18% por mora en dólares se ve casi imposible realizar **coh** préstamos a instituciones con el riesgo de que la persona pueda perder todo **y** más de lo invertido, ya que recién se comienza a cosechar a partir del decimo mes.

TABLA 9

DETALLE DE DEPRECIACIONES. AMORTIZACIONES

	DEPREC. Y AMORT.		MANT. Y REPAR.	
	VIDA UTIL (Años)	COSTOS DE PRODUCCIÓN	%	COSTOS DE PRODUCCIÓN
ACTIVO FIJO				
Terreno (ha.)				
Mejoras de infraestructura				
Desbroce	10	320. 00		
Subsolada	10	150. 00		
Arada	10	150. 00		
Rozada	10	80. 00		
Nivelada	10	80. 00		
Rastreada	10	80. 00		
Surcada	10	80. 00		
Red de drenajes	10	240. 00		
Cercado	10	130. 00	0. 015	19. 50
Total Mejoras		1310. 00		
Edificaciones y Obras Civiles				
Vivienda	20	100. 00		
Guardarayas	15	213. 33		
Bodega	15	16. 67		
Guardianía (Garitas)	15	26. 67		
Reservorio(m3)	20	86. 52		
Pozos	15	433. 33		
Empacadora	5	24. 00		
Tendido de Red eléctrico (m)	10	500. 00	0. 02	100. 00
Total Edificios y Obras Civiles		1400. 52		
Equipos y Herramientas				
Tractor e implementos	5	5000. 00	0. 05	1250.00
Fumigación	5	78. 00	0. 03	11. 70
Riego	5	16000. 00	0. 03	2400. 00
Bombas de agua	8	1625. 00	0. 02	260. 00
Vehículo	5	3300. 00	0. 05	825. 00
Herramientas y Balanzas	5	200. 00		
Total Equipos y Herramientas		26203. 00		
Otros activos fijos				
Muebles y enseres	10	185	0. 015	27. 75
Imprevistos (5%)	10	940. 2015		
Total otros activos		1125. 20		
Fomento Agrícola	10	6654. 77		
Subtotal		36693. 49		4893. 95
ACTIVO DIFERIDO				
Gastos Preoperacionales	5'	741. 30		
Subtotal		741. 30		
INVERSION TOTAL		37434. 79		4893. 95

TABLA 10

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
HACIENDA **PLATA NERA** DE BARRAGANETE (40 HAS)

DETALLE		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(+)	VENTAS TOTALES	138571.20	230952.00	295618.56	295618.56	295618.56
(-)	COSTO DE PRODUCCIÓN	90304.57	90304.57	90304.57	90304.57	90304.57
(=)	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	48266.63	140647.43	205313.99	205313.99	205313.99
(-)	GASTOS DE VENTAS	5388.77	8960.28	11496.03	11496.03	11496.03
(=)	UTILIDAD BRUTA	42877.86	131687.15	193817.96	193817.96	193817.96
(-)	GASTOS ADMINISTRATIVOS	3706.50	3706.50	3706.50	3706.50	3706.50
(=)	UTILIDAD NETA EN OPERACIÓN	39171.36	127980.65	190111.46	190111.46	190111.46
(-)	GASTOS FINANCIEROS	47500.00	47500.00	47500.00	47500.00	47500.00
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMP. Y REP.	-8328.64	80480.65	142611.46	142611.46	142611.46
(-)	15% REPARTO DE UTIL.	0.00	12072.10	21391.72	21391.72	21391.72
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMP.	-8328.64	68408.55	121219.74	121219.74	121219.74
(-)	25% IMPUESTO A LA RENTA	0.00	17102.14	30304.94	30304.94	30304.94
(=)	UTILIDAD NETA O PÉRDIDA	-8328.64	51306.42	90914.81	90914.81	90914.81

TABLA II

BALANCE GENERAL PROFORMA

(Dólares)

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y Bancos	3,427.00	32,230.82	120,669.70	218,316.97	218,316.97	218,316.97
Total activo corriente	3,427.00	32,230.82	120,669.70	218,316.97	218,316.97	218,316.97
ACTIVOS FIJOS						
Terrenos	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Construcción y Obras Civiles	19,200.30	19,200.30	19,200.30	19,200.30	19,200.30	19,200.30
Fomento Agrícola	66,547.74	14,354.60	14,354.60	14,354.60	14,354.60	14,354.60
Equipos.	135,890.00	135,890.00	135,890.00	135,890.00	135,890.00	135,890.00
Otros	24,352.02	24,352.02	24,352.02	24,352.02	24,352.02	24,352.02
Total Activo Fijo	263990.06	211796.92	211796.92	211796.92	211796.92	211796.92
Depreciaciones Acum.		34548.59	69097.19	103645.78	103645.78	103645.78
Total Activo Fijo Neto	263990.06	177248.32	142699.73	108151.13	108151.13	108151.13
ACTIVO DIFERIDO						
Gastos Preoperacionales	3,706.50	3,706.50	3,706.50	3,706.50	3,706.50	3,706.50
Total Activo Diferido	3,706.50	3,706.50	3,706.50	3,706.50	3,706.50	3,706.50
Amortizaciones Acum.		741.30	1,482.60	2,223.90	2,223.90	2,223.90
Total Activo Diferido Neto	3706.5	2965.2	2223.9	1482.6	1482.6	1482.6
TOTAL ACTIVO	271123.56	212444.35	265593.33	327950.70	327950.70	327950.70
PASIVO Y PATRIMONIO						
PASIVO CORRIENTE						
Cuentas por Pagar		0.00	29,174.24	51,696.66	51,696.66	51,696.66
Total Pasivo Corriente	0.00	0.00	29174.24	51696.66	51696.66	51696.66
PASIVO A LARGO PLAZO						
Bancos y Financieras	190,000.00	190,000.00	190,000.00	142,500.00	142,500.00	142,500.00
Total Pasivo L.P.	190000.00	190000.00	190000.00	142500.00	142500.00	142500.00
PATRIMONIO						
Capital Social Pagado	81123.56	22444.35	46419.09	133754.05	133754.05	133754.05
Total Patrimonio	81123.56	22444.35	46419.09	133754.05	133754.05	133754.05
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	271123.56	212444.35	265593.33	327950.70	327950.70	327950.70

0.00 0.00 0.00 0.00 0.00 0.00

TABLA 12

FLUJO DE CAJA PARA LA HACIENDA DE PLÁTANO BARRAGANETE

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
A. INGRESOS OPERACIONALES	0	138,57 1.20	230,952.00	295,618.56	295,618.56	295,618.56
Recuperación por ventas						
B. EGRESOS OPERACIONALES	0.00	62,267.38	65,838.89	68,374.64	68,374.64	68,374.64
Pago a proveedores		28,965.00	28,965.00	28,965.00	28,965.00	28,965.00
Mano de obra directa		9,376.00	9,376.00	9,376.00	9,376.00	9,376.00
Gastos de ventas		5,388.77	8,960.28	11,496.03	11,496.03	11,496.03
Gastos de administración		3,706.50	3,706.50	3,706.50	3,706.50	3,706.50
Otros gastos de Producción		14,831.11	14,831.11	14,831.11	14,831.11	14,831.11
		53,172.11	53,172.11	53,172.11	53,172.11	53,172.11
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	0.00	76,303.82	165,113.11	227,243.92	227,243.92	227,243.92
D . INGRESOS NO OPERACIONALES	27 1.123.56	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Créditos a largo plazo	190,000.00					
Aportes de capital	81,123.56					
E.EGRESOS NO OPERACIONALES	267696.56	47500.00	76674.24	129596.66	129596.66	129596.66
Pago de intereses		47500.00	47,500.00	47,500.00	47,500.00	47,500.00
Pago de créditos largo plazo			0	30,400.00	30,400.00	30,400.00
Pago participación de utilidades		0.00	12072.10	21391.72	21391.72	21391.72
Pago de impuestos		0.00	17102.14	30304.94	30304.94	30304.94
Adquisición de activos fijos	263,990.06					
Adquisición de activos diferidos	3,706.50					
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	3,427.00	-47,500.00	-76,674.24	-129,596.66	-129,596.66	-129,596.66
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	3,427.00	28,803.82	88,438.88	97,647.27	97,647.27	97,647.27
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0	3427.00	32,230.82	120,669.70	120,669.70	120,669.70
I. SALDO FINAL DE CAJA	3,427.00	32,230.82	120,669.70	218,316.97	218,316.97	218,316.97

TABLA 13

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO AL FLUJO OPERACIONAL

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INVERSIONES	-271,123.56					
FLUJO NETO DE EFECTIVO		76,303.82	165,113.11	227,243.92	227,243.92	227,243.92
VALOR DE RECUPERACION						
TIRF	-271,123.56	76,303.82	165,113.11	227,243.92	227,243.92	227,243.92
	49.04%					

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO AL FLUJO NETO

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INVERSIONES	-271,123.56					
FLUJO NETO DE EFECTIVO		28,803.82	88,438.88	97,647.27	97,647.27	97,647.27
VALOR DE RECUPERACION						
TIRF	-271,123.56	28,803.82	88,438.88	97,647.27	97,647.27	97,647.27
	13.55%					

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO A LAS UTILIDADES NETAS

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INVERSIONES	-271,123.56					
UTILIDAD NETA		-8,328.64	51,306.42	90,914.81	90,914.81	90,914.81
DEPRECIACIÓN		37,434.79	37,434.79	37,434.79	37,434.79	37,434.79
AMORTIZACIÓN		47,500.00	47,500.00	47,500.00	47,500.00	47,500.00
TIRF	-271,123.56	-18,393.85	41,241.21	80,849.60	80,849.60	80,849.60
	-0.55%					

TABLA 14

ANÁLISIS TENDENCIAL CASO 2

R. FINANCIERAS PARA EL PROYECTO P ATANO BARRAGANETE

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Liquidez					
Razón de Circulante		0.00	4.14	4.14	4.14
Apalancamiento					
Razón de Deuda a Activo Total	0.89	0.83	0.59	0.59	0.59
Actividad					
Rotación de Activo Total	0.65	0.87	0.90	0.90	0.90
Rentabilidad					
Margen Bruto de Utilidad	0.35	0.61	0.69	0.69	0.69
Margen Neto de Utilidad	-0.06	0.22	0.31	0.31	0.31
Rendimiento sobre la Inversión	-0.04	0.19	0.28	0.28	0.28
Cobertura					
Razón de Cobertura de Interés	0.82	2.69	4.00	4.00	4.00
Rentabilidad					
Margen Bruto de Utilidad	34.83%	60.90%	59.45%	59.45%	59.45%
Margen Neto de Utilidad	-6.01%	22.22%	30.75%	30.75%	30.75%
Rendimiento sobre la Inversión	-3.92%	19.32%	27.72%	27.72%	27.72%

**CASO 3:
SIN FINANCIAMIENTO Y
SIN QUIMICOS**



TABLA 1

COSTO DE INSUMOS POR HECTAREA
NÚMERO DE UNIDADES POR HECTAREA

-COSTO DE PRODUCCIÓN-

MATERIALES DIRECTOS	AÑO 0			AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
	CANT.	C.UNIT	C.T.	CANT.	C.UNIT	C.T.	CANT.	C.UNIT	C.T.	CANT.	C.UNIT	C.T.	CANT.	C.UNIT	C.T.	CANT.	C.UNIT	C.T.
PLANTAS	1500.0	0.3	375.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0
UREA (Kg)	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0
18-46-00 (Kg)	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0
POTASIO (Kg)	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0
GALLINAZA (Kg)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
FUNGICIDAS (Kg/L)	0.0	14.5	0.0	0.0	14.5	0.0	0.0	14.5	0.0	0.0	14.5	0.0	0.0	14.5	0.0	0.0	14.5	0.0
INSECTICIDAS (Kg/L)	0.0	56.0	0.0	0.0	56.8	0.0	0.0	56.8	0.0	0.0	56.8	0.0	0.0	56.8	0.0	0.0	56.0	0.0
HERBICIDAS (Kg/L)	0.0	6.4	0.0	0.0	6.4	0.0	0.0	6.4	0.0	0.0	6.4	0.0	0.0	6.4	0.0	0.0	6.4	0.0
NEMATOCIDAS (Kg/L)	0.0	3.4	0.0	0.0	3.4	0.0	0.0	3.4	0.0	0.0	3.4	0.0	0.0	3.4	0.0	0.0	3.4	0.0
AGUA (m3)	7500.0	0.0	300.0	8500.0	0.0	340.0	8500.0	0.0	340.0	05cQ.0	0.0	340.0	8500.0	0.0	340.0	8500.0	0.0	340.0
TOTAL			675			340			340			340			340			340
EN 40 HECTAREAS			27000			13600			13600			13600			13600			13600

COSTO DE MAQUINARIA POR HECTAREA
NÚMERO DE UNIDADES POR HECTAREA

COSTO DE PRODUCCIÓN

MAQUINARIA	AÑO 0			AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
	CANT.	C.UNIT	C.T.	CANT.	C.UNIT	C.T.	CANT.	C.UNIT	C.T.	CANT.	C.UNIT	C.T.	CANT.	C.UNIT	C.T.	CANT.	C.UNIT	C.T.
ROZADA (hm)	2.0	10.00	m	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
SUBSOLEADA (hm)	3.0	12.50	37.5	0.0	12.50	0	0.0	12.50	0	0.0	12.50	0	0.0	12.50	0	0.0	12.50	0
ARADA (hm)	3.0	12.50	37.5	0.0	12.50	0	0.0	12.50	0	0.0	12.50	0	0.0	12.50	0	0.0	12.50	0
RASTREADA (hm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
NIVELADA (hm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
SURCADOR (hm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
RED DE DRENAJES (hm)	6.0	10.00	60	0.0	10.00	60	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
FUMIGACIÓN (hm)	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
TRANSPORTE INTERNO (hm)	8.0	7.5	60	6.0	7.5	45	6.0	7.5	45	6.0	7.5	45	6.0	7.5	45	6.0	7.5	45
TOTAL			275			105			45			45			45			45
EN 40 HECTAREAS			11000			4200			1800			1800			1800			1800

TABLA 2

COSTO DEL PERSONAL AGRICOLA
DOLARES POR HECTAREA
COSTO DE PRODUCCIÓN

LABOR	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO/DIA	COSTO DE PRODUCCIÓN					VECES AL AÑO	
				ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4		ANO 5
MARCACIÓN APERTURA DE HOYOS	JORNAL	10	1.6	16.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3
ABONADO/HOYOS	JORNAL	4	1.6	6.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3
SIEMBRA/TRANSPLANTE	JORNAL	12	1.6	19.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3
TAPADO/HOYOS	JORNAL	6	1.6	9.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3
DESHIJE	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	3
DESBROTE	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	3
DESHOJE	JORNAL	12	1.6	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	10
DESHIERBAS	JORNAL	8	1.6	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	8
ENFUNDADO	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	8
APUNTALADO	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4	3
LIMPIEZA DE ZANJAS/CANALES	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4	1
LIMPIEZA DE CAMINOS	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4	3
CONTROL FITOSANITARIO	JORNAL	3	1.6	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	6
FERTILIZACIÓN	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	6
COSECHA	JORNAL	45	1.6	72.0	72.0	72.0	72.0	72.0	72.0	12
RIEGO	JORNAL	10	2.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	12
SELECCIÓN	JORNAL	25	1.6	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	12
TOTAL		176		2 8 5 . 6	234.4	234.4	234.4	234.4	234.4	
EN 40 HECTAREAS				11424	9376	9376	9376	9376	9376	

COSTO DEL PERSONAL AGRICOLA - MANO DE OBRA INDIRECTA

COSTO DE PRODUCCIÓN

CARGO	CANTIDAD	COSTO MENSU	COSTO TOTAL	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INGENIERO AGRONOMO	1	250	3000	0	3000	3000	3000	3000	3000
CONTADORA/SECRETARIA	1	80	960	0	960	960	960	960	960
GUARDIANES	4	40	1920	0	1920	1920	1920	1920	1920
TOTAL				0	5880	5880	5880	5880	5880

TABLA 3

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
SUELDOS						
GERENTE GENERAL	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00
SUB TOTAL	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00
HONORARIOS						
ASESORIA LEGAL	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
SUB TOTAL	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
G A S T O S D E O F I C I N A						
SUMINISTROS	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
TELEFONOS	300.00 40.00 25.00	300.00 40.00 25.00	300.00 40.00 25.00	300.00 40.00 25.00	25.00	25.00
					300.00	300.00
					40.00	40.00
SUB TOTAL	405	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
IMPREVISTOS (5%)	174	174	174	174	174	174
TOTAL	3654	3654.00	3654.00	3654.00	3654.00	3654.00

GASTOS DE VENTAS

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
TRANSPORTE		5132.16	8533.60	10948.60	10948.60	10948.60
SUB - TOTAL		5132.16	8533.60	10948.60	10948.60	10948.60
IMPREVISTOS (5%)		256.608	426.68	547.43	547.43	547.43
TOTAL		5388.77	8960.28	11496.03	11496.03	11496.03

TABLA 4

COSTOS DE PRODUCCION

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
MATERIALES DIRECTOS	13600.00	13600.00	13600.00	13600.00	13600.00	13600.00
MANO DE OBRA DIRECTA	11040.00	8992.00	8992.00	8992.00	8992.00	8992.00
CARGA FABRIL						
MANO DE OBRA INDIRECTA	2352.00	1816.00	1816.00	1816.00	1816.00	1816.00
MATERIALES INDIRECTOS	520.80	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00
MATERIALES Y SUMINISTROS	168.00	3240.00	3240.00	3240.00	3240.00	3240.00
MANTENIMIENTO Y REPUESTOS	180.00	4974.89	4974.89	4974.89	4974.89	4974.89
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	0.00	37132.46	37 132.46	37132.46	37132.46	37 132.46
ASISTENCIA TÉCNICA Y OTROS	625.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SUB - TOTAL	25485.80	70235.35	70235.35	70235.35	70235.35	70235.35
IMPREVISTOS (5%)	1424.29	3511.77	3511.77	3511.77	3511.77	3511.77
TOTAL	29910.09	73747.12	73747.12	73747.12	73747.12	73747.12

TABLA 5

INGRESOS DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE

PRODUCCIÓN DE 1 HECTAREA

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
PRODUCCIÓN (Kg/Ha)	27000	45000	57600	57600	57600
PRODUCCIÓN (Racimo)	1500	2500	3200	3200	3200

PRODUCCIÓN DE 40 HECTAREAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
PRODUCCION (Kg/Ha)	1080000	1800000	2304000	2304000	2304000
PRODUCCION (Racimo)	60000	100000	128000	128000	128000

PRECIOS DE VENTA PARA LA PRODUCCIÓN

	PESO/Kg	PRECIO	PRECIO/Kg
PRECIO CAJA PARA EXPORTACION	22.73	3.2	0.141
PRECIO RACIMO MERCADO LOCAL	18	1.6	0.089

INGRESOS POR VENTAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INGRESOS MERCADO LOCAL (30%)	28797.1	47995.2	61433.9	61433.9	61433.9
INGRESOS MERCADO EXTERNO (70%)	106369.2	177282.0	226921.0	226921.0	226921.0
INGRESOS TOTALES	135166.3	225277.2	288354.8	288354.8	288354.8

‘El ingreso por ventas es recomendado por los productores y de los exportadores que tienen tiempo en el mercado, por ejemplo nuestro punto de vista es comenzar a producir para que NOBOA nos comercialice el producto en el extranjero, por el momento no se puede realizar exportaciones como productor entrante se debe de esperar por lo menos unos 2 años para lograr captar recursos para exportarlo uno mismo. El 70% para la exportación es el promedio que se tiene para exportación, el 30% es el promedio que se tiene por fallas de la fruta, en cuestión de las normas de calidad la fruta no es buena para exportar pero si para el mercado local.

TABLA 6

INVERSIONES ANUALES (Dólares)

		ANO 0
INVERSION	CANTIDAD	TOTAL
ACTIVO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Terreno (ha.)	40.00	18,000.00
Mejoras de infraestructura		
Desbroce		3,200.00
Subsolada		1,500.00
Arada		1,500.00
Rozada		800.00
Nivelada		800.00
Rastreada		800.00
Surcada		800.00
Red de drenajes		2,400.00
Cercado		1,300.00
Total Mejoras		13,100.00
Edificaciones y Obras Civiles		
Vivienda	2.00	2,000.00
Guardarayas	Necesarias	3200.00
Bodega	1.00	250.00
Guardianla (Garitas)	4.00	400.00
Reservorio (m3)	40.00	1,730.30
Pozos	2.00	6,500.00
Empacadora	2.00	120.00
Tendido de Red eléctrico (m)	500.00	5,000.00
Total Obras Civiles		19,200.30
Equipos y Herramientas		
Tractor e implementos	1.00	25,000.00
Fumigación	0.00	0.00
Riego	Sistema	80,000.00
Bombas de agua	2.00	13,000.00
Vehiculo	1.00	16,500.00
Herramientas y Balanzas	Varias	1,000.00
Total Equipos y Herramientas		135,500.00
Otros activos fijos		
Muebles y Equipos de Oficina		500.00
Imprevistos (5%)		9315.02
Total otros activos		9815.02
Fomento Agrícola		27,759.69
Subtotal		223,375.01
ACTIVO DIFERIDO		
Gastos Preoperacionales		3,654.00
Subtotal		3,654.00
INVERSION TOTAL		227,029.01
Capital Social	227,029.01	
Credito	0.00	
Total	227,029.01	

TABLA 7

FOMENTO AGRICOLA

CONCEPTO	ANO 0
Materiales Directos	13600.00
Mano de obra directa	8992.00
Carga Fabril:	
Mano de obra indirecta	2352.00
Materiales Indirectos	520.80
Materiales y suministros	168.00
Mantenimiento y repuesto	180.00
Análisis de suelos	125.00
Asistencia Técnica y Otros	500.00
	26437.80
Imprevistos (5%)	1321.89
Subtotal	27759.69

TABLA 8

DETALLE DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

	DEPREC. Y AMORT.		MANT. Y REPAR.	
	VIDA UTIL (Años)	COSTOS DE PRODUCCIÓN	%	COSTOS DE PRODUCCIÓN
ACTIVO FIJO				
Terreno (ha.)				
Mejoras de infraestructura				
Desbroce	10	320.00		
Subsolada	10	150.00		
Arada	10	150.00		
Rozada	10	80.00		
Nivelada	10	80.00		
Rastreada	10	80.00		
Surcada	10	80.00		
Red de drenajes	10	240.00		
Cercado	10	130.00	0.015	19.50
Total Mejoras		1310.00		
Edificaciones y Obras Civiles				
Vivienda	20	100.00		
Guardarayas	15	213.33		
Bodega	15	16.67		
Guardianía (Garitas)	15	26.67		
Reservorio(m3)	20	86.52		
Pozos	15	433.33		
Empacadora	5	24.00		
Tendido de Red eléctrico (m)	10	500.00	0.02	100.00
Total Edificios y Obras Civiles		1400.52		
Equipos y Herramientas				
Tractor e implementos	5	5000.00	0.05	1250.00
Fumigación	5	0.00	0.03	0.00
Riego	5	16000.00	0.03	2400.00
Bombas de agua	8	1625.00	0.02	260.00
Vehículo	5	3300.00	0.05	825.00
Herramientas y Balanzas	5	200.00		
Total Equipos y Herramientas		26125.00		
Otros activos fijos				
Muebles y enseres	10	50	0.015	7.5
Imprevistos (5%)	10	931.5015		
Total otros activos		981.50		
Fomento Agrícola	10	2775.97		
Subtotal		32592.99		4862.00
ACTIVO DIFERIDO				
Gastos Preoperacionales	5	730.80		
Subtotal		730.80		
INVERSION TOTAL		33323.79		4862.00

TABLA9

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
HACIENDA PLATANERA DE BARRAGANETE (40 HAS)**

DETALLE	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(+) VENTAS TOTALES	135166.32	225277.20	288354.82	288354.82	288354.82
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	29910.09	73747.12	73747.12	73747.12	73747.12
(=) UTILIDAD BRUTA	105256.23	151530.08	214607.70	214607.70	214607.70
GASTOS OPERACIONALES					
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	3654.00	3654.00	3654.00	3654.00	3654.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) GASTOS DE VENTAS	5388.77	8960.28	11496.03	11496.03	11496.03
(=) UTILIDAD ANTES DE REP.	96213.46	138915.80	199457.67	199457.67	199457.67
(-) 15% REPARTO DE UTIL.	14432.02	20837.37	29918.65	29918.65	29918.65
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP.	81781.44	118078.43	169539.02	169539.02	169539.02
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	20445.36	29519.61	42384.75	42384.75	42384.75
(=) UTILIDAD NETA O PÉRDIDA	61336.08	88558.82	127 154.26	127 154.26	127 154.26

TABLA 10

BALANCE GENERAL INICIAL

(Dólares)

CONCEPTO	ANO 0
ACTIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	0.00
Total activo corriente	0.00
ACTIVOS FIJOS	
Terrenos	18,000.00
Mejoras y Obras Civiles	32,300.30
Fomento Agrícola	27,759.69
Equipos.	135,500.00
Otros	9815.02
Total Activo Fijo	223375. 01
Depreciaciones Acumuladas	0.00
Total de Activo Fijo Neto	223375. 01
ACTIVO DIFERIDO	
Gastos Preoperacionales	3,654.00
Total Activo Diferido	3,654.00
Amortizaciones acumuladas	0.00
Total Activo Diferido Neto	3,654.00
TOTAL ACTIVO	227029. 01
PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por Pagar	
Total Pasivo Corriente	0.00
PASIVO A LARGO PLAZO	
Bancos y Financieras	0.00
Total Pasivo L.P.	0.00
PATRIMONIO	
Capital Social Pagado	227029.01
Reserva Legal	
Superávit por Revalorizaciones	
Resultados Ejercicios Anteriores	
Utilidad o Pérdida del Ejercicio	
Total Patrimonio'	227029. 01
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	227029. 0 1

TABLA 11

BALANCE GENERAL PROFORMA
(Dólares)

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y Bancos	0.00	61,336.08	187,027.37	351,314.09	351,314.09	351,314.09
Total activo corriente	0.00	61,336.08	187,027.37	351,314.09	351,314.09	351,314.09
ACTIVOS FIJOS						
Terrenos	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Construcción y Obras Civiles	32,300.30	32,300.30	32,300.30	32,300.30	32,300.30	32,300.30
Fomento Agrícola	27,759.69	27,759.69	27,759.69	27,759.69	27,759.69	27,759.69
Equipos.	135,500.00	135,500.00	135,500.00	135,500.00	135,500.00	135,500.00
Otros	9,815.02	9,815.02	9,815.02	9,815.02	9,815.02	9,815.02
Total Activo Fijo	223375.01	223375.01	223375.01	223375.01	223375.01	223375.01
Depreciaciones Acumuladas		32592.99	65185.97	97778.96	97778.96	97778.96
Total Activo Fijo Neto	223375.01	190782.02	158189.03	125596.05	125596.05	125596.05
ACTIVO DIFERIDO						
Gastos Preoperacionales	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Total Activo Diferido	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Amortizaciones Acumuladas		730.80	1,461.60	2,192.40	2,192.40	2,192.40
Total Activo Diferido Neto	3654	2923.2	2192.4	1461.6	1461.6	1461.6
TOTAL ACTIVO	227029.01	255041.30	347408.80	478371.74	478371.74	478371.74
PASIVO Y PATRIMONIO						
PASIVO CORRIENTE						
Cuentas por Pagar		34,877.38	50,356.98	72,303.40	72,303.40	72,303.40
Total Pasivo Corriente	0.00	34877.38	50356.98	72303.40	72303.40	72303.40
PASIVO A LARGO PLAZO						
Bancos y Financieras	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Pasivo L.P.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PATRIMONIO						
Capital Social Pagado	227029.01	220163.92	297051.82	406068.33	406068.33	406068.33
Total Patrimonio	227029.01	220163.92	297051.82	406068.33	406068.33	406068.33
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	227029.01	255041.30	347408.80	478371.74	478371.74	478371.74

0.00 0.00 0.00 0.00 0.00 0.00

TABLA 12

FLUJO DE CAJA PARA LA HACIENDA DE PLÁTANO BARRAGANETE

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
A. INGRESOS OPERACIONALES		135,166.32	225,277.20	288,354.82	288,354.82	288,354.82
Recuperación por ventas						
B. EGRESOS OPERACIONALES		38,952.86	49,228.94	51,764.69	51,764.69	51,764.69
Pago a proveedores		14,120.80	14,080.00	14,080.00	14,080.00	14,080.00
Mano de obra directa		11,040.00	8,992.00	8,992.00	8,992.00	8,992.00
Gastos de ventas		5,388.77	8,960.28	11,496.03	11,496.03	11,496.03
Gastos de administración		3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Otros gastos de Producción		4,749.29	13,542.66	13542. 66	13542.66	13,542.66
		29,910.09	36. 614. 66	36,614.66	36,614.66	36,614.66
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	0.00	96,213.46	176,048.26	236,590.13	236,590.13	236,590.13
D . INGRESOS NO OPERACIONALES	227,029.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Créditos a largo plazo	0.00					
Aportes de capital	227,029.01					
E.EGRESOS NO OPERACIONALES	227029.01	34877.38	50356.98	72303.40	72303.40	72303.40
Pago de intereses						
Pago de créditos largo plazo						
Pago participación de utilidades		14432. 02	20837.37	29918.65	29918.65	29918.65
Pago de impuestos		20445.36	29519.61	42304.75	42384.75	42384.75
Adquisición de activos fijos	223. 375. 01					
Adquisición de activos diferidos	3,654.00					
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	0.00	-34,877.38	-50,356.98	-72,303.40	-72,303.40	-72,303.40
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	0.00	61,336.08	125,691.28	164,286.72	164,286.72	164,286.72
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0	0.00	61,336.08	187,027.3 7	187,027.37	187,027.37
I. SALDO FINAL DE CAJA	0.00	61,336.08	187,027.37	351,314.09	351,314.09	351,314.09

TABLA 13

TASA INTERNA DE RETORNO CON RESPECTO AL FLUJO OPERACIONAL

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INVERSIONES	-227,029.01					
FLUJO NETO DE EFECTIVO		96,213.46	176,048.26	236,590.13	236,590.13	236,590.13
VALOR DE RECUPERACION						
	-227,029.01	96,213.46	176,048.26	236,590.13	236,590.13	236,590.13

***TIR**

64.97%

TASA INTERNA DE RETORNO CON RESPECTO AL FLUJO NETO

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INVERSIONES	-227,029.01					
FLUJO NETO DE EFECTIVO		61,336.08	125,691.28	164,286.72	164,286.72	164,286.72
VALOR DE RECUPERACION						
	-227,029.01	61,336.08	125,691.28	164,286.72	164,286.72	164,286.72

***TIR**

43.06%

***Se utiliza el estudio de proyectos privados puros por no existir préstamo alguno, utilizando el 100% de recursos propios**

TABLA 14

ANÁLISIS TENDENCIA1
 RAZONES FINANCIERAS PARA EL PROYECTO DE PRODUCCIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Liquidez					
Razón de Circulante		1.76	3.71	3.71	3.71
Apalancamiento					
Razón de Deuda a Activo Total	0.14	0.14	0.15	0.15	0.15
Actividad					
Rotación de Activo Total	0.53	0.65	0.60	0.60	0.60
Rentabilidad					
Margen Bruto de Utilidad	0.78	0.67	0.74	0.74	0.74
Margen Neto de Utilidad	0.45	0.39	0.44	0.44	0.44
Rendimiento sobre la Inversión	0.24	0.25	0.27	0.27	0.27

COSTO DE INSUMOS POR HECTAREA
NÚMERO DE UNIDADES POR HECTAREA
COSTOS DE PRODUCCIÓN

MATERIALES DIRECTOS	AÑO 0			AÑO 1			AÑO 2		
	CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL	CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL	CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL
PLANTAS	1500.0	0.25	375	0.0	0.25	0	0.0	0.25	0
UREA (Kg)	0.0	0.25	0	0.0	0.25	0	0.0	0.25	0
18-46-00 (Kg)	0.0	0.15	0	0.0	0.15	0	0.0	0.15	0
POTASIO (Kg)	0.0	0.24	0	0.0	0.24	0	0.0	0.24	0
GALLINAZA (Kg)	0.0	0.02	0	0.0	0.02	0	0.0	0.02	0
FUNGICIDAS (Kg/L)	0.0	14.45	0	0.0	14.45	0	0.0	14.45	0
INSECTICIDAS (Kg/L)	0.0	56.80	0	0.0	56.80	0	0.0	56.80	0
HERBICIDAS (Kg/L)	0.0	6.35	0	0.0	6.35	0	0.0	6.35	0
NEMATICIDAS (Kg/L)	0.0	3.4	0	0.0	3.4	0	0.0	3.4	0
AGUA (m3)	7500.0	0.04	300	8500.0	0.04	340	8500.0	0.04	340
TOTAL			675.00			340.00			340.00

COSTO DE MAQUINARIA POR HECTAREA
NÚMERO DE UNIDADES POR HECTAREA
COSTO DE PRODUCCIÓN

MAQUINARIA	AÑO 0			AÑO 1			AÑO 2		
	CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL	CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL	CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL
ROZADA (hm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
SUBSOLEADA (hm)	3.0	12.50	37.5	0.0	12.50	0	0.0	12.50	0
ARADA (hm)	3.0	12.50	37.5	0.0	12.50	0	0.0	12.50	0
RASTREADA (hm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
NIVELADA (hm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
SURCADOR (hm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
RED DE DRENAJES (hm)	6.0	10.00	60	0.0	10.00	60	0.0	10.00	0
FUMIGACIÓN (hm)	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
TRANSPORTE INTERNO (hm)	8.0	7.5	60	6.0	7.5	45	6.0	7.5	45
TOTAL			275			105			45

TABLA 2

COSTO DEL PERSONAL AGRICOLA

DOLARES POR HECTAREA

COSTO DE PRODUCCIÓN

LABOR	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO/DIA	COSTO DE PRODUCCIÓN				VECES AL AÑO
				ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	
MARCACIÓN APERTURA DE HOYOS	JORNAL	10	1.6	16.0	0.0	0.0	0.0	3
ABONADO/HOYOS	JORNAL	4	1.6	6.4	0.0	0.0	0.0	3
SIEMBRA/TRANSPLANTE	JORNAL	12	1.6	19.2	0.0	0.0	0.0	3
TAPADO/HOYOS	JORNAL	6	1.6	9.6	0.0	0.0	0.0	3
DESHIJE	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	3
DESBROTE	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	3
DESHOJE	JORNAL	12	1.6	19.2	19.2	19.2	19.2	10
DESHIERBAS	JORNAL	8	1.6	12.8	12.8	12.8	12.8	8
ENFUNDADO	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	8
APUNTALADO	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	3
LIMPIEZA DE ZANJAS/CANALES	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	1
LIMPIEZA DE CAMINOS	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	3
CONTROL FITOSANITARIO	JORNAL	8	1.6	12.8	12.8	12.8	12.8	6
FERTILIZACIÓN	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	6
COSECHA	JORNAL	45	1.6	72.0	72.0	72.0	72.0	12
RIEGO	JORNAL	10	2.0	20.0	20.0	20.0	20.0	12
SELECCIÓN	JORNAL	25	1.6	40.0	40.0	40.0	40.0	12
TOTAL		176		285.6	234.4	234.4	234.4	

COSTO DEL PERSONAL AGRICOLA - MANO DE OBRA INDIRECTA

COSTO DE PRODUCCIÓN

CARGO	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
INGENIERO AGRÓNOMO	1	250	3000	0	3000	3000	3000
CONTADORA/SECRETARIA	1	80	960	0	960	960	960
GUARDIANES	4	40	1920	0	1920	1920	1920
TOTAL				0	5880	5880	5880

TABLA 4

INVERSIONES ANUALES (Dólares)

INVERSION	CANTIDAD	ANO 0
		TOTAL
ACTIVO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Terreno (ha.)	40.00	18,000.00
Mejoras de infraestructura		
Desbroce		3,200.00
Su bsolada		1,500.00
Arada		1,500.00
Rozada		800.00
Nivelada		800.00
Rastreada		800.00
Surcada		800.00
Red de drenajes		2,400.00
Cercado		1,300.00
Total Mejoras		13,100.00
Edificaciones y Obras Civiles		
Vivienda	2.00	2,000.00
Guardarayas	Necesarias	3,200.00
Bodega	1.00	250.00
Guardianla (Garitas)	4.00	400.00
Resetvorio (m3)	40.00	1,730.30
Pozos	2.00	6,500.00
Empacadora	2.00	120.00
Tendido de Red eléctrico (m)	500.00	5,000.00
Total Obras Civiles		19,200.30
Equipos y Herramientas		
Tractor e implementos	1.00	25,000.00
Fumigación	0.00	0.00
Riego	Sistema	80,000.00
Bombas de agua	2.00	13,000.00
Vehiculo	1.00	16500.00
(Herramientas y Balanzas)	Varias	1,000.00
Total Equipos y Herramientas		135,500.00
Otros activos fijos		
Muebles y Equipos de Oficina		500.00
Imprevistos (5%)		9315.02
Total otros activos		9815.02
Fomento Agrícola		27,759.69
Subtotal		223,375.01
ACTIVO DIFERIDO		
Gastos Preoperacionales		3,654.00
Subtotal		3,654.00
INVERSION TOTAL		227,029.01

Capital Social

227.029.01

Credito

0.00

TABLA 5

FOMENTO AGRICOLA

CONCEPTO	ANO 0
Materiales Directos	13600.00
Mano de obra directa	8992.00
Carga Fabril:	
Mano de obra indirecta	2352.00
Materiales Indirectos	520.80
Materiales y suministros	168.00
Mantenimiento y repuesto	180.00
Análisis de suelos	125.00
Asistencia Técnica y Otro:	500.00
	26437.80
Imprevistos (5%)	1321.89
Subtotal	27759.69

TABLA 6

INGRESOS DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE

PRODUCCIÓN DE 1 HECTAREA

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
PRODUCCION (Kg/Ha)	27000	45000	57600
PRODUCCION (Racimo)	1500	2500	3200

PRODUCCIÓN DE 40 HECTAREAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
PRODUCCION (Kg/Ha)	1080000	1080000	1080000
PRODUCCION (Racimo)	60000	60000	60000

PRECIOS DE VENTA PARA LA PRODUCCIÓN

	PESO/Kg	PRECIO	PRECIO/Kg
PRECIO CAJA PARA EXPORTACION	22.73	3.2	0.141
PRECIO RACIMO MERCADO LOCAL	18	1.6	0.089

INGRESOS POR VENTAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
*INGRESOS MERCADO LOCAL (30%)	28797.1	28797.1	28797.1
INGRESOS MERCADO EXTERNO (70%)	106369.2	106369.2	106369.2
INGRESOS TOTALES	135 166.3	135 166.3	135166.3

*El ingreso por ventas es recomendado por los productores y de los exportadores que tienen acceso al mercado, por ejemplo nuestro punto de vista es comenzar a producir para que NOBOA comercialice el producto en el extranjero, por el momento no se puede realizar exportaciones de un productor entrante se debe de esperar por lo menos unos 2 años para lograr captar recursos y exportarlo uno mismo. El 70% para la exportación es el promedio que se tiene para exportación y el 30% es el promedio que se tiene por fallas de la fruta, en cuestión de las normas de calidad de la fruta no es buena para exportar pero si para el mercado local.

TABLA 7

COSTOS DE PRODUCCION

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
MATERIALES DIRECTOS	13600.00	13600.00	13600.00	13600.00
MANO DE OBRA DIRECTA	11040.00	8992.00	8992.00	8992.00
CARGA FABRIL				
MANO DE OBRA INDIRECTA	2352.00	1816.00	1816.00	1816.00
MATERIALES INDIRECTOS	520.80	480.00	480.00	480.00
MATERIALES Y SUMINISTROS	168.00	3240.00	3240.00	3240.00
MANTENIMIENTO Y REPUESTOS	180.00	4974.89	4974.89	4974.89
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	0.00	37132.46	37132.46	37132.46
ASISTENCIA TÉCNICA Y OTROS	625.00	0.00	0.00	0.00
SUB - TOTAL	28485.80	70235.35	70235.35	70235.35
IMPREVISTOS (5%)	1424.29	3517.77	3511.77	3511.77
TOTAL	29910.09	73747.12	73747.12	73747.12

DETALLE DE DEPRECIACIONES. AMORTIZACIONES

	DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN		MANTEN	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	
	VIDA UTIL (Años)	COSTOS DE PRODUCCIÓN		%	COSTOS DE PRODUCCIÓN
ACTIVO FIJO					
Terreno (ha.)					
Mejoras de infraestructura					
Arroyo	10	320.00			
Subsolada	10	150.00			
Grada	10	150.00			
Gravada	10	80.00			
Nivelada	10	80.00			
Pastreada	10	80.00			
Surcada	10	80.00			
Red de drenajes	10	240.00			
Cercado	10	130.00		0.015	19.50
Total Mejoras		1310.00			
Edificaciones y Obras Civiles					
Vivienda	20	100.00			
Guardarayas	15	213.33			
Bodega	15	16.67			
Guardianía (Garitas)	15	26.67			
Reservorio(m3)	20	86.52			
Pozos	15	433.33			
Empacadora	5	24.00			
Tendido de Red eléctrico (m)	10	500.00		0.02	100.00
Total Edificios y Obras Civiles		1400.52			
Equipos y Herramientas					
Tractor e implementos	5	5000.00		0.05	1250.00
Fumigación	5	0.00		0.03	0.00
Riego	5	16000.00		0.03	2400.00
Bombas de agua	8	1625.00		0.02	260.00
Vehículo	5	3300.00		0.05	825.00
Herramientas y Balanzas	5	200.00			
Total Equipos y Herramientas		26125.00			
Otros activos fijos					
Muebles y enseres	10	50		0.015	7.5
Imprevistos (5%)	10	931.5015			
Total otros activos		981.50			
Fomento Agrícola	10	2775.97			
Subtotal		32592.99			4862.00
ACTIVO DIFERIDO					
Gastos Preoperacionales	5	730.80			
Subtotal		730.80			

TABLA 9

BALANCE GENERAL INICIAL
(Dólares)

CONCEPTO	AÑO 0
ACTIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	0.00
Total activo corriente	0.00
ACTIVOS FIJOS	
Terrenos	18.000.00
Mejoras y Obras Civiles	32,300.30
Fomento Agrícola	27,759.69
Equipos.	135,500.00
Otros	9815.02
Total Activo Fijo	223375.0 1
Depreciaciones Acumuladas	0.00
Total de Activo Fijo Neto	223375.0 1
ACTIVO DIFERIDO	
Gastos Preoperacionales	3,654.00
Total Activo Diferido	3,654.00
Amortizaciones acumuladas	0.00
Total Activo Diferido Neto	3,654.00
TOTAL ACTIVO	227029.0 1
PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por Pagar	
Total Pasivo Corriente	0.00
PASIVO A LARGO PLAZO	
Bancos y Financieras	0.00
Total Pasivo L.P.	0.00
PATRIMONIO	
Capital Social Pagado	227029.01
Reserva Legal	
Superávit por Revalorizaciones	
Resultados Ejercicios Anteriores	
Utilidad o Pérdida del Ejercicio	
Total Patrimonio	227029.01
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	227029.01

TABLA 10

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
HACIENDA PLATANERA DE BARRAGANETE (40 HAS)**

DETALLE	ANO 1	ANO 2	ANO 3
(+) VENTAS TOTALES	135166.32	135166.32	135166.32
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	29910.09	73747.12	73747.12
(=) UTILIDAD BRUTA	105256.23	61419.20	61419.20
GASTOS OPERACIONALES			
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	3654.00	3654.00	3654.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00
(-) GASTOS DE VENTAS	5388.77	8960.28	11496.03
(=) UTILIDAD ANTES DE REP.	96213.46	48804.92	46269.17
(-) 15% REPARTO DE UTIL.	14432.02	7320.74	6940.38
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP.	81781.44	41484.18	39328.80
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	20445.36	1037 1.05	9832.20
(=) UTILIDAD NETA O PÉRDIDA	61336.08	31113.14	29496.60

TABLA II

FLUJO DE CAJA PARA LA HACIENDA DE PLÁTANO BARRAGANETE

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. INGRESOS OPERACIONALES		135,166.32	135,166.32	135,166.32
Recuperación por ventas				
B. EGRESOS OPERACIONALES		38,952.86	49,228.94	51,764.69
Pago a proveedores		14,120.80	14,080.00	14,080.00
Mano de obra directa		11,040.00	8,992.00	8,992.00
Gastos de ventas		5,388.77	8,960.28	11,496.03
Gastos de administración		3,654.00	3,654.00	3,654.00
Otros gastos de Producción		4,749.29	13,542.66	13,542.66
		29,910.09	36,614.66	36,614.66
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	0.00	96.213.46	85,937.38	83,401.63
D . INGRESOS NO OPERACIONALES	227,029.01	0.00	0.00	0.00
Créditos a largo plazo	0.00			
Aportes de capital	227.029.01			
E.EGRESOS NO OPERACIONALES	227029.01	34877.38	17691.78	16772.58
Pago de intereses				
Pago de créditos largo plazo				
Pago participación de utilidades		14432.02	7320.74	6940.38
Pago de impuestos		20445.36	10371.05	9832.20
Adquisición de activos fijos	223,375.01			
Adquisición de activos diferidos	3,654.00			
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	0.00	-34,877.38	-17,691.78	-16,772.58
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	0.00	61.336.08	68,245.60	66629.06
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0	0.00	61,336.08	129,581.68
I. SALDO FINAL DE CAJA	0.00	61.336.08	129,581.68	196,210.74

TABLA 12

BALANCE GENERAL PROFORMA
(Dólares)

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	0.00	61.336.08	129,581.68	196,210.74
Total activo corriente	0.00	61,336.08	129,581.68	196,210.74
ACTIVOS FIJOS				
Terrenos	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Construcción y Obras Civiles	32,300.30	32,300.30	32,300.30	32,300.30
Fomento Agrícola	27,759.69	27,759.69	27,759.69	27,759.69
Equipos.	135,500.00	135,500.00	135,500.00	135,500.00
Otros	9,815.02	9,815.02	9,815.02	9,815.02
Total Activo Fijo	223375.01	223375.01	223375.01	223375.01
Depreciaciones Acumuladas		32592.99	65185.97	97778.96
Total Activo Fijo Neto	223375.01	190782.02	158189.03	125596.05
ACTIVO DIFERIDO				
Gastos Preoperacionales	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Total Activo Diferido	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Amortizaciones Acumuladas		730.80	1,461.60	2,192.40
Total Activo Diferido Neto	3654	2923.2	2192.4	1461.6
TOTAL ACTIVO	227029.01	255041.30	289963.11	323268.39
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por Pagar		34,877.38	17,691.78	16,772.58
Total Pasivo Corriente	0.00	34877.38	17691.78	16772.58
PASIVO A LARGO PLAZO				
Bancos y Financieras	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Pasivo L.P.	0.00	0.00	0.00	0.00
PATRIMONIO				
Capital Social Pagado	227029.01	220163.92	272271.33	306495.81
Total Patrimonio	227029.01	220163.92	272271.33	306495.81
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	227029.01	255041.30	289963.11	323268.39

0.00

0.00

0.00

0.00

TABLA 13

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO AL FLUJO OPERACIONAL

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4
INVERSIONES	-227,029.01				
FLUJO NETO DE EFECTIVO		96,213.46	85,937.38	83,401.63	83,401.63
VALOR DE RECUPERACION					
	-227,029.01	96,213.46	85,937.38	83,401.63	83,401.63

TIR

27.01%

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO AL FLUJO NETO

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4
INVERSIONES	-227,029.01				
FLUJO NETO DE EFECTIVO		61,336.08	68,245.60	66,629.06	66,629.06
VALOR DE RECUPERACION					
	-227,029.01	61,336.08	68,245.60	66,629.06	66,629.06

TIR

13.69%

TABLA 14

ANÁLISIS TENDENCIAL

RAZONES FINANCIERAS PARA EL PROYECTO DE PRODUCCION DE PLÁTANO | ARRAGANETE

	Año 1	Año 2	Año 3
Liquidez			
Razón de Circulante		1.76	7.32
Apalancamiento			
Razón de Deuda a Activo Total	0.14	0.06	0.05
Actividad			
Rotación de Activo Total	0.53	0.47	0.42
Rentabilidad			
Margen Bruto de Utilidad	0.78	0.45	0.45
Margen Neto de Utilidad	0.45	0.23	0.22
Rendimiento sobre la Inversión	0.24	0.11	0.09

	Año 1	Año 2	Año 3
Rentabilidad			
Margen Bruto de Utilidad	77.87%	45.44%	45.44%
Margen Neto de Utilidad	45.38%	23.02%	21.82%
Rendimiento sobre la Inversión	24.05%	10.73%	9.12%

Años	Margen Bruto de Utilidad	Margen Neto de Utilidad	Rendimiento sobre la Inversión
1	77.87%	45.38%	24.05%
2	45.44%	23.02%	10.73%
3	45.44%	21.82%	9.12%

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD



TABLA 6

INGRESOS DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE

PRODUCCIÓN DE 1 HECTAREA

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
PRODUCCION (Kg/Ha)	21600	21600	21600
PRODUCCION (Racimo)	1200	1200	1200

PRODUCCIÓN DE 40 HECTAREAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
PRODUCCIÓN (Kg/Ha)	864000	864000	864000
PRODUCCIÓN (Racimo)	48000	48000	48000

PRECIOS DE VENTA PARA LA PRODUCCIÓN

	PESO/Kg	PRECIO	PRECIO/Kg
PRECIO CAJA PARA EXPORTACIÓN	22.73	3.2	0.1408
PRECIO RACIMO MERCADO LOCAL	18.00	1.6	0.089

INGRESOS POR VENTA*

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
*INGRESOS MERCADO LOCAL (30%)	23040.0	23040.0	23040.0
*INGRESOS MERCADO EXTERNO (70%)	85155.8	85155.8	85155.8
INGRESOS TOTALES	108 195.8	108195.8	108 195.8

*El ingreso por ventas es recomendado por los productores y de los exportadores que tienen tiempo en el mercado, por ejemplo nuestro punto de vista es comenzar a producir para que NOBOA nos comercialice el producto en el extranjero, por el momento no se puede realizar exportaciones como productor entrante se debe de esperar por lo menos unos 2 años para lograr captar recursos para exportarlo uno mismo. El 70% para la exportación es el promedio que se tiene para exportación, el 30% es el promedio que se tiene por fallas de la fruta, en cuestión de las normas de calidad la fruta no es buena para exportar pero si para el mercado local.

TABLA 10

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
HACIENDA PLATANERA DE BARRAGANETE (40 HAS)**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
(+) VENTAS TOTALES	108195.84	108195.84	108195.84
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	92454.97	92572.57	94160.17
(=) UTILIDAD BRUTA	15740.87	15623.27	14035.67
GASTOS OPERACIONALES			
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	3654.00	3654.00	3654.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00
(-) GASTOS DE VENTAS	5388.77	8960.28	11496.03
(=) UTILIDAD ANTES DE REP.	6698.10	3008.99	-1114.36
(-) 15% REPARTO DE UTIL.	1004.72	451.35	-167.15
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP.	5693.39	2557.64	-947.20
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	1423.35	639.41	-236.80
(=) UTILIDAD NETA O PÉRDIDA	4270.04	1918.23	-710.40

TABLA 11

FLUJO DE CAJA PARA LA HACIENDA DE PLÁTANO BARRAGANETE

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. INGRESOS OPERACIONALES		108,195.84	108,195.84	108.19584
Recuperación por ventas				
B. EGRESOS OPERACIONALES		64,365.28	68,054.39	72,177.74
Pago a proveedores		28,965.00	28.96500	28,965.00
Mano de obra directa		11,424.00	9,376.00	9,376.00
Gastos de ventas		5,388.77	8,960.28	11,496.03
Gastos de administración		3,654.00	3.654.00	3,654.00
Otros gastos de Producción		14,933.51	17,099.11	18.686.71
		55.322.51	55.440.11	57.027.71
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	0.00	431830.56	40.141.45	36,018.10
D . INGRESOS NO OPERACIONALES	267,644.06	0.00	0.00	0.00
Créditos a largo plazo	0.00			
Aportes de capital	267.64406			
E.EGRESOS NO OPERACIONALES	267644.06	2428.06	1090.76	-403.95
Pago de intereses				
Pago de créditos largo plazo				
Pago participación de utilidades		1004.72	451.35	-167.15
Pago de impuestos		1423.35	639.41	-236.80
Adquisición de activos fijos	263,990.06			
Adquisición de activos diferidos	3,654.00			
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	0.00	-2.428.06	-1.090.76	403.95
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	0.00	41,402.50	39,050.69	36,422.06
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0	0.00	41,402.50	80,453.19
I. SALDO FINAL DE CAJA	0.00	41,402.50	80,453.19	116,875.25

TABLA 12

BALANCE GENERAL PROFORMA
(Dólares)

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	0.00	41.40250	80,453.19	116.87525
Total activo corriente	0.00	41,402.50	80453.19	116,875.25
ACTIVOS FIJOS				
Terrenos	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Construcción y Obras Civiles	32,300.30	32,300.30	32,300.30	32,300.30
Fomento Agrícola	66,547.74	66,547.74	66,547.74	66,547.74
Equipos.	135,890.00	135,890.00	135,890.00	135,890.00
Otros	11,252.02	11,252.02	11,252.02	11,252.02
Total Activo Fijo	263990.06	263990.06	263990.06	263990.06
Depreciaciones Acumuladas		36693.49	73386.98	110080.47
Total Activo Fijo Neto	263990.06	227296.56	190603.07	153909.58
ACTIVO DIFERIDO				
Gastos Preoperacionales	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Total Activo Diferido	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Amortizaciones Acumuladas		730.80	1,461.60	2,192.40
Total Activo Diferido Neto	3654	2923.2	2192.4	1461.6
TOTAL ACTIVO	267644.06	271622.27	273248.67	272246.43
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por Pagar		2,428.06	1,090.76	-403.95
Total Pasivo Corriente	0.00	2428.06	1090.76	-403.95
PASIVO A LARGO PLAZO				
Bancos y Financieras	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Pasivo L.P.	0.00	0.00	0.00	0.00
PATRIMONIO				
Capital Social Pagado	267644.06	269194.20	272157.91	272650.39
Total Patrimonio	267644.06	269194.20	272157.91	272650.39
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	267644.06	271622.27	273248.67	272246.43

0.00

0.00

0.00

0.00

TABLA 13

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO AL FLUJO OPERACIONAL

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4
INVERSIONES	-267,644.06				
FLUJO NETO DE EFECTIVO		43,830.56	40,141.45	36,018.10	36,018.10
VALOR DE RECUPERACION					
	-267,644.06	43,830.56	40,141.45	36,018.10	36,018.10

TIR

-10.44%

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO AL FLUJO NETO

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4
INVERSIONES	-267,644.06				
FLUJO NETO DE EFECTIVO		41,402.50	39,050.69	36,422.06	36,422.06
VALOR DE RECUPERACION					
	-267,644.06	41,402.50	39,050.69	36,422.06	36,422.06

TIR

-10.67%

TABLA 6

INGRESOS DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE

PRODUCCIÓN DE 1 HECTAREA

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
PRODUCCION (Kg/Ha)	27000	27000	27000
PRODUCCION (Racimo)	1500	1500	1500

PRODUCCIÓN DE 40 HECTAREAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
PRODUCCIÓN (Kg/Ha)	1080000	1080000	1080000
PRODUCCIÓN (Racimo)	60000	60000	60000

PRECIOS DE VENTA PARA LA PRODUCCIÓN

	PESO/Kg	PRECIO	PRECIO/Kg
PRECIO CAJA PARA EXPORTACIÓN	22.73	3.2	0.1408
PRECIO RACIMO MERCADO LOCAL	18.00	1.6	0.089

INGRESOS POR VENTAS

	ANO1	ANO2	ANO 3
*INGRESOS MERCADO LOCAL (30%)	28800.0	28800.0	28800.0
*INGRESOS MERCADO EXTERNO (70%)	106444.8	106444.8	106444.8
INGRESOS TOTALES	135244.8	135244.8	135244.8

*El ingreso por ventas es recomendado por los productores y de los exportadores que tienen tiempo en el mercado, por ejemplo nuestro punto de vista es comenzar a producir para que NOBOA nos comercialice el producto en el extranjero, por el momento no se puede realizar exportaciones como productor entrante se debe de esperar por lo menos unos 2 años para lograr captar recursos para exportarlo uno mismo. El 70% para la exportación es el promedio que se tiene para exportación, el 30% es el promedio que se tiene por fallas de la fruta, en cuestión de las normas de calidad la fruta no es buena para exportar pero si para el mercado local.

TABLA 10

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
HACIENDA PLATANERA DE BARRAGANETE (40 HAS)**

DETALLE	ANO 1	ANO 2	ANO 3
(+) VENTAS TOTALES	135244.80	135244.80	135244.80
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	92454.97	92572.57	94160.17
(=) UTILIDAD BRUTA	42789.83	42672.23	41084.63
GASTOS OPERACIONALES			
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	3654.00	3654.00	3654.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00
(-) GASTOS DE VENTAS	5388.77	8960.28	11496.03
(=) UTILIDAD ANTES DE REP.	33747.06	30057.95	25934.60
(-) 15% REPARTO DE UTIL.	5062.06	4508.69	3890.19
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP.	28685.00	25549.26	22044.41
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	7171.25	6387.31	5511.10
(=) UTILIDAD NETA O PÉRDIDA	21513.75	19161.94	16533.31

TABLA II

FLUJO DE CAJA PARA LA HACIENDA DE PLÁTANO BARRAGANETE

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. INGRESOS OPERACIONALES		135,244.80	135,244.80	135,244.80
Recuperación por ventas				
B. EGRESOS OPERACIONALES		64,365.28	68,054.39	72,177.74
Pago a proveedores		28,965.00	28,965.00	28,965.00
Mano de obra directa		11,424.00	9,376.00	9,376.00
Gastos de ventas		5,388.77	8,960.28	11,496.03
Gastos de administración		3,654.00	3,654.00	3,654.00
Otros gastos de Producción		14,933.51	17,099.11	18,686.71
		55,322.51	55,440.11	57,027.71
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	0.00	70,879.52	67,190.41	63,067.06
D . INGRESOS NO OPERACIONALES	267,644.06	0.00	0.00	0.00
Créditos a largo plazo	0.00			
Aportes de capital	267,644.06			
E. EGRESOS NO OPERACIONALES	267,644.06	12,233.31	10,896.01	9,401.29
Pago de intereses				
Pago de créditos largo plazo				
Pago participación de utilidades		5,062.06	4,508.69	3,890.19
Pago de impuestos		7,171.25	6,387.31	5,511.10
Adquisición de activos fijos	263,990.06			
Adquisición de activos diferidos	3,654.00			
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	0.00	-12,233.31	-10,896.01	-9,401.29
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	0.00	58,646.21	56,294.40	53,665.77
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0	0.00	58,646.21	114,940.62
I. SALDO FINAL DE CAJA	0.00	58,646.21	114,940.62	168,606.39

TABLA 12

BALANCE GENERAL PROFORMA
(Dólares)

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	0.00	58,646.21	114,940.62	168,606.39
Total activo corriente	0.00	58,646.21	114,940.62	168,606.39
ACTIVOS FIJOS				
Terrenos	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Construcción y Obras Civiles	32,300.30	32,300.30	32,300.30	32,300.30
Fomento Agrícola	66,547.74	66,547.74	66,547.74	66,547.74
Equipos.	135,890.00	135,890.00	135,890.00	135,890.00
Otros	11,252.02	11,252.02	11,252.02	11,252.02
Total Activo Fijo	263990.06	263990.06	263990.06	263990.06
Depreciaciones Acumuladas		36693.49	73386.98	110080.47
Total Activo Fijo Neto	263990.06	227296.56	190603.07	153909.58
ACTIVO DIFERIDO				
Gastos Preoperacionales	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Total Activo Diferido	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Amortizaciones Acumuladas		730.80	1,461.60	2,192.40
Total Activo Diferido Neto	3654	2923.2	2192.4	1461.6
TOTAL ACTIVO	267644.06	288865.98	307736.09	323977.57
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por Pagar		12,233.31	10,896.01	9,401.29
Total Pasivo Corriente	0.00	12233.31	10896.01	9401.29
PASIVO A LARGO PLAZO				
Bancos y Financieras	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Pasivo L.P.	0.00	0.00	0.00	0.00
PATRIMONIO				
Capital Social Pagado	267644.06	276632.67	296840.08	314576.28
Total Patrimonio	267644.06	276632.67	296840.08	314576.28
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	267644.06	288865.98	307736.09	323977.57

0.00

0.00

0.00

0.00

TABLA 13

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO AL FLUJO OPERACIONAL

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4
INVERSIONES	-267,644.06				
FLUJO NETO DE EFECTIVO		70,879.52	67,190.41	63,067.06	63,067.06
VALOR DE RECUPERACION					
	-267,644.06	70,879.52	67,190.41	63,067.06	63,067.06

TIR

7.26%

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO AL FLUJO NETO

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4
INVERSIONES	-267,644.06				
FLUJO NETO DE EFECTIVO		58,646.21	56,294.40	53,665.77	53,665.77
VALOR DE RECUPERACION					
	-267,644.06	58,646.21	56,294.40	53,665.77	53,665.77

TIR

1.04%

TABLA 6

INGRESOS DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE

PRODUCCIÓN DE 1 HECTAREA

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
PRODUCCION (Kg/Ha)	27000	45000	32400
PRODUCCION (Racimo)	1500	2500	1800

PRODUCCIÓN DE 40 HECTAREAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
PRODUCCIÓN (Kg/Ha)	1080000	1800000	1296000
PRODUCCIÓN (Racimo)	60000	100000	72000

PRECIOS DE VENTA PARA LA PRODUCCIÓN

	PESO/Kg	PRECIO	PRECIO/Kg
PRECIO CAJA PARA EXPORTACIÓN	22.73	3.2	0.1408
PRECIO RACIMO MERCADO LOCAL	18.00	1.6	0.089

INGRESOS POR VENTAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
*INGRESOS MERCADO LOCAL (30%)	28800.0	48000.0	34560.0
INGRESOS MERCADO EXTERNO (70%)	106448.8	177408.0	127733.8
INGRESOS TOTALES	135244.8	225408.0	162293.8

*El ingreso por ventas es recomendado por los productores y de los exportadores que tienen tiempo en el mercado, por ejemplo nuestro punto de vista es comenzara producir para que NOBOA nos comercialice el producto en el extranjero, por el momento no se puede realizar exportaciones como productor entrante se debe de esperar por lo menos unos 2 años para lograr captar recursos para exportarlo uno mismo. El 70% para la exportación es el promedio que se tiene para exportación, el 30% es el promedio que se tiene por fallas de la fruta, en cuestión de las normas de calidad la fruta no es buena para exportar pero si para el mercado local.

TABLA 10

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
HACIENDA PLATANERA DE BARRAGANETE (40 HP)**

DETALLE	ANO 1	ANO 2	ANO 3
(+) VENTAS TOTALES	135244.80	225408.00	162293.76
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	92454.97	92572.57	94160.17
(=) UTILIDAD BRUTA	42789.83	132835.43	68 133.59
GASTOS OPERACIONALES			
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	3654.00	3654.00	3654.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00
(-) GASTOS DE VENTAS	5388.77	8960.28	11496.03
(=) UTILIDAD ANTES DE REP.	33747.06	120221.15	52983.56
(-) 15% REPARTO DE UTIL.	5062.06	18033.17	7947.53
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP.	28685.00	102187.98	45036.03
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	7171.25	25546.99	11259.01
(=) UTILIDAD NETA O PÉRDIDA	21513.75	76640.98	33777.02

TABLA 11

FLUJO DE CAJA PARA LA HACIENDA DE PLÁTANO BARRAGANE E

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. INGRESOS OPERACIONALES		135,244.80	225,408.00	162,293.76
Recuperación por ventas				
B. EGRESOS OPERACIONALES		64,365.28	68,054.39	72,177.74
Pago a proveedores		28,965.00	28,965.00	28,965.00
Mano de obra directa		11,424.00	9,376.00	9,376.00
Gastos de ventas		5,388.77	8,960.28	11,496.03
Gastos de administración		3,654.00	3,654.00	3,654.00
Otros gastos de Producción		14,933.51	17,099.11	18,686.71
		55,322.51	55,440.11	57,027.71
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	0.00	70,879.52	157,353.61	90,116.02
D . INGRESOS NO OPERACIONALES	267,644.06	0.00	0.00	0.00
Créditos a largo plazo	0.00			
Aportes de capital	267,644.06			
E.EGRESOS NO OPERACIONALES	267644.06	12233.31	43580.17	19206.54
Pago de intereses				
Pago de créditos largo plazo				
Pago participación de utilidades		5062.06	18033.17	7947.53
Pago de impuestos		7171.25	25546.99	11259.01
Adquisición de activos fijos	263,990.06			
Adquisición de activos diferidos	3,654.m			
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	0.00	-12,233.31	-43,580.17	-19,206.54
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	0.00	58,646.21	113,773.44	70,909.48
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0	0.00	58,646.21	172,419.66
I. SALDO FINAL DE CAJA	0.00	58,646.21	172,419.66	243,329.14

TABLA 13

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO AL FLUJO OPERACIONAL

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4
INVERSIONES	-267.644.06				
FLUJO NETO DE EFECTIVO		70,879.52	157,353.61	90,116.02	90,116.02
VALOR DE RECUPERACION					
	-267.644.06	70,879.52	157,353.61	90,116.02	90,116.02

TIR 25.43%

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO AL FLUJO NETO

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4
INVERSIONES	-267,644.06				
FLUJO NETO DE EFECTIVO		58,646.21	113,773.44	70,909.48	70,909.48
VALOR DE RECUPERACION					
	-267,644.06	58,646.21	113,773.44	70,909.48	70,909.48

TIR 13.69%

COSTO DE INSUMOS POR HECTAREA
NÚMERO 3a UNIDADES POR HECTAREA
COSTO DE PRODUCCIÓN

AÑO 0				AÑO 1				AÑO 2				AÑO 3			
CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL		CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL		CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL		CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL	
MATERIALES DIRECTOS															
PLANTAS	1500.0	0.25	375	0.0	0.25	0	0	0.0	0.25	0	0	0.0	0.25	0	
UREA (kg)	0.0	0.25	0	0.0	0.25	0	0	0.0	0.25	0	0	0.0	0.25	0	
18-46-00 (kg)	0.0	0.15	0	0.0	0.15	0	0	0.0	0.15	0	0	0.0	0.15	0	
POTASIO (kg)	0.0	0.24	0	0.0	0.24	0	0	0.0	0.24	0	0	0.0	0.24	0	
GALLINAZA (kg)	0.0	0.02	0	0.0	0.02	0	0	0.0	0.02	0	0	0.0	0.02	0	
FUNGICIDAS (kg/L)	0.0	14.45	0	0.0	14.45	0	0	0.0	14.45	0	0	0.0	14.45	0	
INSECTICIDAS (kg/L)	0.0	56.80	0	0.0	56.80	0	0	0.0	56.80	0	0	0.0	56.80	0	
HERBICIDAS (kg/L)	0.0	6.35	0	0.0	6.35	0	0	0.0	6.35	0	0	0.0	6.35	0	
NEMATOCIDAS (kg/L)	0.0	3.4	0	0.0	3.4	0	0	0.0	3.4	0	0	0.0	3.4	0	
AGUA (m ³)	7500.0	0.04	300	8500.0	0.04	340	340.00	8500.0	0.04	340	340.00	8500.0	0.04	340	
TOTAL	675.00		300	340.00		340.00		340.00		340.00		340.00		340.00	

COSTO DE MAQUINARIA POR HECTAREA
NÚMERO 3a UNIDADES POR HECTAREA
COSTO DE PRODUCCIÓN

AÑO 0				AÑO 1				AÑO 2				AÑO 3			
CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL		CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL		CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL		CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL	
MAQUINARIA															
ROZADA (mm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0	0.0	10.00	0	0	0.0	10.00	0	
SUBSOLEADA (mm)	3.0	12.50	37.5	0.0	12.50	0	0	0.0	12.50	0	0	0.0	12.50	0	
ARADA (mm)	3.0	12.50	37.5	0.0	12.50	0	0	0.0	12.50	0	0	0.0	12.50	0	
RASTRADA (mm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0	0.0	10.00	0	0	0.0	10.00	0	
NIVELADA (mm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0	0.0	10.00	0	0	0.0	10.00	0	
SURCADOR (mm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0	0.0	10.00	0	0	0.0	10.00	0	
RED DE DRENAJES (mm)	6.0	10.00	60	0.0	10.00	60	60	0.0	10.00	60	60	0.0	10.00	60	
FUMIGACION (mm)	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0	0.0	10.00	0	0	0.0	10.00	0	
TRANSPORTE INTERNO (mm)	8.0	7.5	60	6.0	7.5	45	45	6.0	7.5	45	45	6.0	7.5	45	
TOTAL	275		60	105		45		45		45		45		45	

TABLA 2

COSTO DEL PERSONAL AGRICOLA
DOLARES POR HECTAIREA
COSTO DE PRODUCCIÓN

LABOR	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO/DIA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	VECES AL AÑO
MARCACIÓN APERTURA DE HOYOS	JORNAL	10	1.6	16.0	0.0	0.0	0.0	3
ABONADO/HOYOS	JORNAL	4	1.6	6.4	0.0	0.0	0.0	3
SIEMBRA/TRANSPLANTE	JORNAL	12	1.6	19.2	0.0	0.0	0.0	3
TAPADO/HOYOS	JORNAL	6	1.6	9.6	0.0	0.0	0.0	3
DESHIJE	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	3
DESBROTE	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	3
DESHOJE	JORNAL	12	1.6	19.2	19.2	19.2	19.2	10
DESHIERBAS	JORNAL	a	1.6	12.8	12.8	12.8	12.8	a
ENFUNDADO	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	a
APUNTALADO	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	3
LIMPIEZA DE ZANJAS/CANALES	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	1
LIMPIEZA DE CAMINOS	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	3
CONTROL FITOSANITARIO	JORNAL	8	1.6	12.8	12.8	12.8	12.8	6
FERTILIZACIÓN	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	6
COSECHA	JORNAL	45	1.6	72.0	72.0	72.0	72.0	12
RIEGO	JORNAL	10	2.0	20.0	20.0	20.0	20.0	12
SELECCIÓN	JORNAL	25	1.6	40.0	40.0	40.0	40.0	12
TOTAL		176		285.6	234.4	234.4	234.4	

COSTO DEL PERSONAL AGRICOLA - MANO DE OBRA INDIRECTA
COSTO DE PRODUCCIÓN

CARGO	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGENIERO AGRONO	1	250	3000	0	3000	3000	3000
CONTADORA/SECRET	1	80	960	0	960	960	960
GUARDIANES	4	40	1920	0	1920	1920	1920
TOTAL				0	5880	5880	5880

TABLA 2

COSTO DEL PERSONAL AGRICOLA

DOLARES POR HECTAREA

COSTO DE PRODUCCIÓN

LABOR	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO/DIA	COSTO DE PRODUCCIÓN				VECES AL AÑO
				AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
MARCACIÓN APERTURA DE HOYOS	JORNAL	10	1.6	16.0	0.0	0.0	0.0	3
ABONADO/HOYOS	JORNAL	4	1.6	6.4	0.0	0.0	0.0	3
SIEMBRA/TRANPLANTE	JORNAL	12	1.6	19.2	0.0	0.0	0.0	3
TAPADO/HOYOS	JORNAL	6	1.6	9.6	0.0	0.0	0.0	3
DESHIJE	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	3
DESBROTE	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	3
DESHOJE	JORNAL	12	1.6	19.2	19.2	19.2	19.2	10
DESHIERBAS	JORNAL	8	1.6	12.8	12.8	12.8	12.8	8
ENFUNDADO	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	a
APUNTALADO	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	3
LIMPIEZA DE ZANJAS/CANALES	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	1
LIMPIEZA DE CAMNOS	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	3
CONTROL FITOSANITARIO	JORNAL	8	1.6	12.8	12.8	12.8	12.0	6
FERTILIZACIÓN	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	6
COSECHA	JORNAL	45	1.6	72.0	72.0	72.0	72.0	12
RIEGO	JORNAL	10	2.0	20.0	20.0	20.0	20.0	12
SELECCIÓN	JORNAL	25	1.6	40.0	40.0	40.0	40.0	12
TOTAL		176		285.6	234.4	234.4	234.4	

COSTO DEL PERSONAL AGRICOLA - MANO DE OBRA INDIRECTA

COSTO DE PRODUCCIÓN

CARGO	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGENIERO AGRONO	1	250	3000	0	3000	3000	3000
CONTADORA/SECRET	1	80	960	0	960	960	960
GUARDIANES	4	40	1920	0	1920	1920	1920
TOTAL				0	5880	5880	5880

TABLA 3

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
SUELDOS				
GERENTE GENERAL	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00
SUB TOTAL	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00
HONORARIOS				
ASESORIA LEGAL	75.00	75.00	75.00	75.00
SUB TOTAL	75.00	75.00	75.00	75.00
GASTOS DE OFICINA				
SUMINISTROS	40.00	40.00	40.00	40.00
PAPELERIA	25.00	25.00	25.00	25.00
TELEFONO	300.00	300.00	300.00	300.00
INTERNET	40.00	40.00	40.00	40.00
SUB TOTAL	405	405.00	405.00	405.00
IMPREVISTOS (5%)	174	174	174	174
TOTAL	3654	3654.00	3654.00	3654.00

GASTOS DE VENTAS

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO-2	ANO 3
TRANSPORTE		5132.16	8533.60	10948.60
SUB - TOTAL		5132.16	8533.60	10948.60
TOTAL IMPREVISTOS (5%)		256.608	426.68	547.43
		5388.77	8960.28	11496.03

TABLA 4

INVERSIONES ANUALES (Dólares)

		ANO 0
INVERSION	CANTIDAD	TOTAL
ACTIVO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Terreno (ha.)	40.00	18,000.00
Mejoras de infraestructura		
Desbroce		3,200.00
(Subsolada		1,500.00
Arada		1,500.00
Rozada		800.00
Nivelada		800.00
Rastreada		800.00
Surcada		800.00
Red de drenajes		2,400.00
Cercado		1,300.00
Total Mejoras		13,100.00
Edificaciones y Obras Civiles		
Vivienda	2.00	2,000.00
Guardarayas	Necesarias	3200.00
Bodega	1.00	250.00
Guardianla (Garitas)	4.00	400.00
Reservorio (m3)	40.00	1,730.30
Pozos	2.00	6500.00
Empacadora	2.00	120.00
Tendido de Red eléctrico (m)	500.00	5,000.00
Total Obras Civiles		19,200.30
Equipos y Herramientas		
Tractor e implementos	1.00	25,000.00
Fumigación	0.00	0.00
Riego	Sistema	80,000.00
Bombas de agua	2.00	13,000.00
Vehiculo	1.00	16,500.00
Herramientas y Balanzas	Varias	1,000.00
Total Equipos v Herramientas		135,500.00
Otros activos fijos		
Muebles y Equipos de Oficina		500.00
Imprevistos (5%)		93 15.02
Total otros activos		98 15.02
Fomento Agrícola		27,759.69
(Subtotal		223,375.01
ACTIVO DIFERIDO		
Gastos Preoperacionales		3,654.00
Subtotal		3,654.00
INVERSION TOTAL		227,029.01

Capital Social	227,029.01
Credito	0.00
Total	227,029.01

TABLA 5

FOMENTO AGRICOLA

CONCEPTO	ANO 0
Materiales Directos	13600.00
Mano de obra directa	8992.00
Carga Fabril:	
Mano de obra indirecta	2352.00
Materiales Indirectos	520.80
Materiales y suministros	168.00
Mantenimiento y repuesto	180.00
Análisis de suelos	125.00
Asistencia Técnica y Otros	500.00
	26437.80
Imprevistos (5%)	1321.89
Subtotal	27759.69

TABLA 6

INGRESOS DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE

PRODUCCIÓN DE 1 HECTAREA

	ANO 1	ANO 2	ANO3
PRODUCCION (Kg/Ha)	27000	45000	57600
PRODUCCION (Racimo)	1500	2500	3200

PRODUCCIÓN DE 40 HECTAREAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
PRODUCCIÓN (Kg/Ha)	1080000	1080000	1080000
PRODUCCIÓN (Racimo)	60000	60000	60000

PRECIOS DE VENTA PARA LA PRODUCCIÓN

	PESO/Kg	PRECIO	PRECIO/Kg
PRECIO CAJA PARA EXPORTACIÓN	22.73	3.2	0.141
PRECIO RACIMO MERCADO LOCAL	18	1.6	0.089

INGRESOS POR VENTAS

	AÑO 1	ANO2	ANO3
*INGRESOS MERCADO LOCAL (30%)	28797.1	28797.1	28797.1
*INGRESOS MERCADO EXTERNO (70%)	106369.2	106369.2	106369.2
INGRESOS TOTALES	135166.3	135166.3	135 T66.3

*El ingreso por ventas es recomendado por los productores y de los exportadores que tienen tierra en el mercado, por ejemplo nuestro punto de vista es comenzar a producir paia que NOBOA comercialice el producto en el extranjero, por el momento no se puede realizar exportaciones, el productor entrante se debe de esperar por lo menos unos 2 años para lograr captar recursos para exportarlo uno mismo. El 70% para la exportación es el promedio que se tiene para exportación y el 30% es el promedio que se tiene por fallas de la fruta, en cuestión de las normas de calidad la fruta no es buena para exportar pero si para el mercado local.

TABLA 7

COSTOS DE PRODUCCIÓN

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
MATERIALES DIRECTOS	13600.00	13600.00	13600.00	13600.00
MANO DE OBRA DIRECTA	11040.00	8992.00	8992.00	8992.00
CARGA FABRIL				
MANO DE OBRA INDIRECTA	2352.00	1816.00	1816.00	1816.00
MATERIALES INDIRECTOS	520.80	480.00	480.00	480.00
MATERIALES Y SUMINISTROS	168.00	3240.00	3240.00	3240.00
MANTENIMIENTO Y REPUESTOS	180.00	4974.89	4974.89	4974.89
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	0.00	37 132.46	37 132.46	37 132.46
ASISTENCIA TÉCNICA Y OTROS	625.00	0.00	0.00	0.00
SUB - TOTAL	28485.80	70235.35	70235.35	70235.35
IMPREVISTOS (5%)	1424.29	3511.77	3511.77	3511.77
TOTAL	29910.09	73747.12	73747.12	73747.12

DETALLE DE DEPRECIACIONES. AMORTIZACIONES

	DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN		MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	
	VIDA UTIL (Años)	COSTOS DE PRODUCCIÓN	%	COSTOS DE PRODUCCIÓN
ACTIVO FIJO				
Terreno (ha.)				
Mejoras de infraestructura				
Asbroce	10	320.00		
Abisolada	10	150.00		
ada	10	150.00		
izada	10	80.00		
velada	10	80.00		
astreada	10	80.00		
rcada	10	80.00		
ed de drenajes	10	240.00		
ercado	10	130.00	0.015	19.50
Total Mejoras		1310.00		
Edificaciones y Obras Civiles				
vienda	20	100.00		
Jardarayas	15	213.33		
odega	15	16.67		
uardianía (Garitas)	15	26.67		
servorio(m3)	20	86.52		
ozos	15	433.33		
mpacadora	5	24.00		
ndido de Red eléctrico (m)	10	500.00	0.02	100.00
Total Edificios y Obras Civiles		1400.52		
Equipos y Herramientas				
actor e implementos	5	5000.00	0.05	1250.00
imigación	5	0.00	0.03	0.00
ego	5	16000.00	0.03	2400.00
ombas de agua	8	1625.00	0.02	260.00
ehículo	5	3300.00	0.05	825.00
erramientas y Balanzas	5	200.00		
Total Equipos y Herramientas		26125.00		
Otros activos fijos				
uebles y enseres	5	50	0.015	7.5
mprevistos (5%)	10	931.5015		
Total otros activos		981.50		
omento Agrícola	10	2775.97		
Subtotal		32592.59		4862.00
ACTIVO DIFERIDO				
astos Preoperacionales	5	730.80		
Subtotal		730.80		
INVERSION TOTAL		33323.79		4862.00

TABLA9

**BALANCE GENERAL INICIAL
(Dólares)**

CONCEPTO	AÑO 0
ACTIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	0.00
Total activo corriente	0.00
ACTIVOS FIJOS	
Terrenos	18,000.00
Mejoras y Obras Civiles	32,300.30
Fomento Agrícola	27,759.69
Equipos.	35,500.00
Otros	9815.02
Total Activo Fijo	23375.01
Depreciaciones Acumuladas	0.00
Total de Activo Fijo Neto	23375.01
ACTIVO DIFERIDO	
Gastos Preoperacionales	3,654.00
Total Activo Diferido	3,654.00
Amortizaciones acumuladas	0.00
Total Activo Diferido Neto	3,654.00
TOTAL ACTIVO	227029.01
PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por Pagar	
Total Pasivo Corriente	0.00
PASIVO A LARGO PLAZO	
Bancos y Financieras	0.00
Total Pasivo L.P.	0.00
PATRIMONIO	
Capital Social Pagado	227029.01
Reserva Legal	
Supéravit por Revalorizaciones	
Resultados Ejercicios Anteriores	
Utilidad o Pérdida del Ejercicio	
Total Patrimonio	227029.01
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	227029.01

TABLA 10

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
HACIENDA PLATANERA DE BARRAGANETE (40 HAS)**

DETALLE	ANO 1	ANO 2	ANO 3
(+) VENTAS TOTALES	135166.32	135 166.32	135166.32
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	29910.09	73747.12	73747.12
(=) UTILIDAD BRUTA	105256.23	61419.20	61419.20
GASTOS OPERACIONALES			
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	3654.00	3654.00	3654.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00
(-) GASTOS DE VENTAS	5388.77	8960.28	11496.03
(=) UTILIDAD ANTES DE REP.	962 13.46	48804.92	46269.17
(-) 15% REPARTO DE UTIL.	14432.02	7320.74	6940.38
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP.	81781.44	41484.18	39328.80
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	20445.36	10371.05	9832.20
(=) UTILIDAD NETA O PÉRDIDA	6 1336.08	31113.14	29496.60

TABLA II

FLUJO DE CAJA PARA LA HACIENDA DE PLÁTANO BARRAGANETE

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. INGRESOS OPERACIONALES		135166.32	135,166.32	135,166.32
Recuperación por ventas				
B. EGRESOS OPERACIONALES		38,952.86	49,228.94	51,764.69
Pago a proveedores		14,120.80	14,080.00	14,080.00
Mano de obra directa		11,040.00	8,992.00	8,992.00
Gastos de ventas		5,388.77	8,960.28	11,496.03
Gastos de administración		3,654.00	3,654.00	3,654.00
Otros gastos de Producción		4,749.29	13,542.66	13,542.66
		29,910.09	36,614.66	36,614.66
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	0.00	96,213.46	85,937.38	83,401.63
D . INGRESOS NO OPERACIONALES	227,029.01	0.00	0.00	0.00
Créditos a largo plazo	0.00			
Aportes de capital	227,029.01			
E.EGRESOS NO OPERACIONALES	227029.01	34877.38	17691.78	16772.58
Pago de intereses				
Pago de créditos largo plazo				
Pago participación de utilidades		14432.02	7320.74	6940.38
Pago de impuestos		20445.36	1037 1.05	9832.20
Adquisición de activos fijos	223,375.00			
Adquisición de activos diferidos	3,654.00			
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	0.00	-34,877.38	-17,691.78	-16,772.58
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	0.00	61.336.08	68.245.60	66.629.06
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0	0.00	61.336.08	129.581.68
I. SALDO FINAL DE CAJA	0.00	61.336.08	129.581.68	196.210.74

TABLA 12

BALANCE GENERAL PROFORMA
(Dólares)

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	0.00	61,336.08	129,581.68	196,210.74
Total activo corriente	0.00	61,336.08	129,581.68	196,210.74
ACTIVOS FIJOS				
Terrenos	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Construcción y Obras Civiles	32,300.30	32,300.30	32,300.30	32,300.30
Fomento Agrícola	27,759.69	27,759.69	27,759.69	27,759.69
Equipos.	135,500.00	135,500.00	135,500.00	135,500.00
Otros	9,815.02	9,815.02	9,815.02	9,815.02
Total Activo Fijo	223375.01	223375.01	223375.01	223375.01
Depreciaciones Acumuladas		32592.99	65185.97	97778.96
Total Activo Fijo Neto	223375.01	190782.02	158189.03	125596.05
ACTIVO DIFERIDO				
Gastos Preoperacionales	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Total Activo Diferido	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Amortizaciones Acumuladas		730.80	1,461.60	2,192.40
Total Activo Diferido Neto	3654	2923.2	2192.4	1461.6
TOTAL ACTIVO	227029.0	255041.30	289963.11	323268.39
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por Pagar		34,877.38	17,691.78	16,772.58
Total Pasivo Corriente	0.00	34877.38	17691.78	16772.58
PASIVO A LARGO PLAZO				
Bancos y Financieras	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Pasivo L.P.	0.00	0.00	0.00	0.00
PATRIMONIO				
Capital Social Pagado	227029.01	220163.92	27227 1.33	306495.81
Total Patrimonio	227029.01	220163.92	27227 1.33	306495.81
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	227029.01	255041.30	289963.11	323268.39

0.00 0.00 0.00 0.00

TABLA 13**TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO AL FLUJO OPERACIONAL**

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INVERSIONES	-227.029.01					
FLUJO NETO DE EFECTIVO		96.213.46	85.937.38	83.401.63	83.401.63	83.401.63
VALOR DE RECUPERACION						
	-227,029.01	96,213.46	85,937.38	83,401.63	83,401.63	83,401.63

TIR**27.01%****TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO AL FLUJO NETO**

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INVERSIONES	-227.029.01					
FLUJO NETO DE EFECTIVO		61.336.08	68,245.60	66,629.06	66,629.06	66,629.06
VALOR DE RECUPERACION						
	-227,029.01	61,336.08	68,245.60	66,629.06	66,629.06	66,629.06

TIR**13.69%**

TABLA 14

ANÁLISIS TENDENCIAL

RAZONES FINANCIERAS PARA EL PROYECTO DE PRODUCCION DE PLÁTANO BARRAGANETE

	Año 1	Año 2	Año 3
Liquidez			
Razón de Circulante		1.76	7.32
Apalancamiento			
Razón de Deuda a Activo Total	0.14	0.06	0.05
Actividad			
Rotación de Activo Total	0.53	0.47	0.42
Rentabilidad			
Margen Bruto de Utilidad	0.78	0.45	0.45
Margen Neto de Utilidad	0.45	0.23	0.22
Rendimiento sobre la Inversión	0.24	0.11	0.09

TABLA 1

COSTO DE INSUMOS POR HECTAREA
 NÚMERO DE UNIDADES POR HECTAREA
 COSTO DE PRODUCCIÓN

MATERIALES DIRECTOS	AÑO 0			AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3		
	CANTIDAD	C/UNIT	CT	CANTIDAD	C/UNIT	CT	CANTIDAD	C/UNIT	CT	CANTIDAD	C/UNIT	CT
PLANTAS	1500.0	0.25	375	0.0		0	0.0	0.25	0	0.0	0.25	0
UREA (Kg)	600.0	0.25	150	400.0	0.25	100	400.0	0.25	100	400.0	0.25	100
18-46-00 (Kg)	200.0	0.15	30	100.0	0.15	15	100.0	0.15	15	100.0	0.15	15
POTASIO (Kg)	600.0	0.24	144	400.0	0.24	96	400.0	0.24	96	400.0	0.24	96
GALLINAZA (Kg)	3000.0	0.02	60	0.0	0.02	0	0.0	0.02	0	0.0	0.02	0
FUNGICIDAS (Kg/L)	1.5	14.45	21.675	1.5	14.45	21.675	1.5	14.45	21.675	1.5	14.45	21.675
INSECTICIDAS (Kg/L)	2.0	56.80	113.6	2.0	56.80	113.6	2.0	56.80	113.6	2.0	56.80	113.6
HERBICIDAS (Kg/L)	3.0	6.35	19.05	3.0	6.35	19.05	3.0	6.35	19.05	3.0	6.35	19.05
NEMATICIDAS (Kg/L)	0.0	3.4	0	2.0	3.4	6.8	2.0	3.4	6.8	2.0	3.4	6.8
AGUA (m3)	7500.0	0.04	300	8500.0	0.04	340	8500.0	0.04	340	8500.0	0.04	340
TOTAL			1213.325			712.13			712.13			712.13

COSTO DE MAQUINARIA POR HECTAREA
 NÚMERO DE UNIDADES POR HECTAREA
 COSTO DE PRODUCCIÓN

MAQUINARIA	AÑO 0			AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3		
	CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL	CANTIDAD	C/UNIT	CT	CANTIDAD	C/UNIT	CT	CANTIDAD	C/UNIT	CT
ROZADA (hm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
SUBSOLEADA (hm)	3.0	12.50	37.5	0.0	12.50	0	0.0	12.50	0	0.0	12.50	0
ARADA (hm)	3.0	12.50	37.5	0.0	12.50	0	0.0	12.50	0	0.0	12.50	0
RASTREADA (hm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
NIVELADA (hm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
SURCADOR (hm)	2.0	10.00	20	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
RED DE DRENAJES (hm)	6.0	10.00	60	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0	0.0	10.00	0
FUMIGACIÓN (hm)	0.0	10.00	0	2.0	10.00	20	2.0	10.00	20	2.0	10.00	20
TRANSPORTE INTERNO (hm)	8.0	7.5	60	6.0	7.5	45	6.0	7.5	45	6.0	7.5	45
TOTAL			275			65			65			65

TABLA 2

COSTO DEL PERSONAL AGRICOLA

DOLARES POR HECTAREA

COSTO DE PRODUCCIÓN

LABOR	UNIDAD	CANTIDAD	C. DIA	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	VECES AL AÑO
MARCACIÓN APERTURA DE HOYOS (1)	JORNAL	10	1.6	16.0	0.0	0.0	0.0	3
ABONADO/HOVOS (2)	JORNAL	4	1.6	6.4	0.0	0.0	0.0	3
SIEMBRA/TRANSPLANTE (3)	JORNAL	12	1.6	19.2	0.0	0.0	0.0	3
TAPADO/HOVOS (4)	JORNAL	6	1.6	9.6	0.0	0.0	0.0	3
DESHIJE (5)	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	3
DESBROTE (6)	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	3
DESHOJE (7)	JORNAL	12	1.6	19.2	19.2	19.2	19.2	10
DESHIERBAS (8)	JORNAL	8	1.6	12.8	12.8	12.8	12.8	8
ENFUNDADO (9)	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	8
APUNTALADO (10)	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	3
LIMPIEZA DE ZANJAS/CANALES (II)	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	1
LIMPIEZA DE CAMINOS (12)	JORNAL	4	1.6	6.4	6.4	6.4	6.4	3
CONTROL FITOSANITARIO (13)	JORNAL	8	1.6	12.8	12.8	12.8	12.8	6
FERTILIZACIÓN (14)	JORNAL	6	1.6	9.6	9.6	9.6	9.6	6
COSECHA (15)	JORNAL	45	1.6	72.0	72.0	72.0	72.0	12
RIEGO (16)	JORNAL	10	2.0	20.0	20.0	20.0	20.0	12
SELECCIÓN (17)	JORNAL	25	1.6	40.0	40.0	40.0	40.0	12
TOTAL		176		285.6	234.4	234.4	234.4	

COSTO DEL PERSONAL AGRICOLA - MANO DE OBRA INDIRECTA

COSTO DE PRODUCCIÓN

CARGO	CANTIDAD	C. MES	C.T.	ANO 1	ANO 2	ANO 3
INGENIERO AGRONOMO	1	250	3000	3000	3000	3000
CONTADORA/SECRETARIA	1	80	960	960	960	960
GUARDIANES	4	40	1920	1920	1920	1920
TOTAL				5880	5880	5880

	PRESTAMO	MORA
EMPRESA	16%	18%
CORPORAT.	16%	18%

* Las tasas de interes que se utilizan, son tan solo de información ya que no existe un control con respecto a las tasas que los bancos y/o financieras deberían manejar en el Ecuador se utiliza en este proyecto tres supuestos que debería las persona a realizar el proyecto; primero h una especie de joint venture con algún o algunas personas que deseen acceder a tasas de inversiones altas como la de este proyecto, por otro la persona realice un esfuerzo y en vez de comenzar con 40 Has. empezar con solo 10 Has. para ir incrementando poco a poco su producción por último recomiendo hacer ventas de futuros con comercializadores extranjeros. asumiendo el riesgo pero a su vez teniendo la seguridad de con el dinero para la realización del proyecto; con tasas locales del 16% de préstamos y del 18% por mora en dólares se ve casi imposible real a Instituciones con el riesgo de que la persona pueda perder todo y más de lo invertido. ya que recién se comienza a cosechar a partir del de

TABLA 3

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES

	ANO0	ANO1	A N O 2	ANO 3
SUELDOS				
GERENTE GENERAL	3000	3000.00	3000.00	3000.00
SUB TOTAL	3000	3000.00	3000.00	3000.00
HONORARIOS				
ASESORIA LEGAL	75	75.00	75.00	75.00
SUB TOTAL	75	75.00	75.00	75.00
GASTOS DE OFICINA				
SUMINISTROS	40	40.00	40.00	40.00
PAPELERIA	25	25.00	25.00	25.00
TELEFONO	300	300.00	300.00	300.00
INTERNET	40	40.00	40.00	40.00
SUB TOTAL	405	405.00	405.00	405.00
IMPREVISTOS (5%)	174	174	174	174
TOTAL	3654	3654.00	3654.00	3654.00

GASTOS DE VENTAS

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
TRANSPORTE		5132.16	8533.60	10948.60
SUB - TOTAL		5132.16	8533.60	10948.60
IMPREVISTOS (5%)		256.608	426.68	547.43
TOTAL		5388.77	8960.28	11496.03

INVERSIONES ANUALES (Dólares)

		ANO 0
INVERSION	CANTIDAD	TOTAL
ACTIVO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Terreno (ha.)	40.00	18,000.00
Mejoras de infraestructura		
Desbroce		3,200.00
Subsolada		1,500.00
Arada		1,500.00
Rozada		800.00
Nivelada		800.00
Rastreada		800.00
Surcada		800.00
Red de drenajes		2,400.00
Cercado		1,300.00
Total Mejoras		13,100.00
Edificaciones y Obras Civiles		
Vivienda	2.00	2,000.00
Guardarayas	Necesarias	3,200.00
Bodega	1.00	250.00
Guardianla (Garitas)	4.00	400.00
Reservorio (m3)	30.00	1,730.30
Pozos	2.00	6,500.00
Empacadora	2.00	120.00
Tendido de Red eléctrico (m)	500.00	5,000.00
Total Obras Civiles		19,200.30
Equipos y Herramientas		
Tractor e implementos	1.00	25,000.00
Fumigación	6.00	390.00
Riego	Sistema	80,000.00
Bombas de agua	2.00	13,000.00
Vehículo	1.00	16,500.00
Herramientas v Balanzas	Varias	1,000.00
Total Equipos y Herramientas		135,890.00
Otros activos fijos		
Muebles-y Equipos de Oficina		1850.00
Imprevistos (5%)		9402.02,
Total otros activos		11252.02
Fomento Agrícola		66,547.74
Subtotal		263,990.06
ACTIVO DIFERIDO		
Gastos Preoperacionales		3.654.00
Subtotal		3,654.00
INVERSION TOTAL		267,644.06
Capital Social	267,644.06	
Credito	0.00	
Total	267,644.06	

TABLA 5

FOMENTO AGRICOLA

CONCEPTO	AÑO 0
Materiales Directos	48533.00
Mano de obra directa	11000.00
Carga Fabril:	
Mano de obra indirecta	2352.00
Materiales Indirectos	520.80
Materiales y suministros	168.00
Mantenimiento y repuestos	180.00
Análisis de suelos	125.00
Asistencia Técnica y Otro!	500.00
	63378.80
Imprevistos (5%)	3168.94
Subtotal	66547.74

TABLA 6

INGRESOS DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE

PRODUCCIÓN DE 1 HECTAREA

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
PRODUCCION (Kg/Ha)	27000	45000	45000
PRODUCCION (Racimo)	1500	2500	2500

PRODUCCIÓN DE 40 HECTAREAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
PRODUCCIÓN (Kg/Ha)	1080000	1800000	1800000
PRODUCCIÓN (Racimo)	60000	100000	100000

PRECIOS DE VENTA PARA LA PRODUCCIÓN

	PESO/Kg	PRECIO	PRECIO/Kg
PRECIO CAJA PARA EXPORTACIÓN	22.73	3.2	0.1408
PRECIO RACIMO MERCADO LOCAL	18.00	1.6	0.089

INGRESOS POR VENTAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
*INGRESOS MERCADO LOCAL (30%)	28800.0	48000.0	48000.0
INGRESOS MERCADO EXTERNO (70%)	106444.8	177408.0	177408.0
INGRESOS TOTALES	135244.8	225408.0	225408.0

*El ingreso por ventas es recomendado por los productores y de los exportadores que tienen en el mercado, por ejemplo nuestro punto de vista es comenzar a producir para que NOBOA comercialice el producto en el extranjero, por el momento no se puede realizar exportación productor entrante se debe de esperar por lo menos unos 2 años para lograr captar recursos exportarlo uno mismo. El 70% para la exportación es el promedio que se tiene para exportación el 30% es el promedio que se tiene por fallas de la fruta, en cuestión de las normas de calidad fruta no es buena para exportar pero si para el mercado local,

TABLA 7

COSTOS DE PRODUCCION

CONCEPTO	ANO 1	ANO 2	ANO 3
MATERIALES DIRECTOS	28485.00	28485.00	28485.00
MANO DE OBRA DIRECTA	11424.00	9376.00	9376.00
CARGA FABRIL			
MANO DE OBRA INDIRECTA	1816.00	1816.00	1816.00
MATERIALES INDIRECTOS	480.00	480.00	480.00
MATERIALES Y SUMINISTROS	3240.00	5400.00	6912.00
MANTENIMIENTO Y REPUESTOS	4974.89	4974.89	4974.89
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	37 132.46	37 132.46	37 132.46
ASISTENCIA TÉCNICA Y OTROS	500.00	500.00	500.00
SUB - TOTAL	88052.35	88 164.35	89676.35
IMPREVISTOS (5%)	4402.62	4408.22	4483.82
TOTAL	92454.97	92572.57	94160.17

	DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN		MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	
	VIDA UTIL (Años)	COSTOS DE PRODUCCIÓN	%	COSTOS DE PRODUCCIÓN
ACTIVO FIJO				
Terreno (ha.)				
Mejoras de infraestructura				
Asbroce	10	320.00		
Asfaltada	10	150.00		
Grada	10	150.00		
Gravada	10	80.00		
Gravelada	10	80.00		
Grastreada	10	80.00		
Grarcada	10	80.00		
Red de drenajes	10	240.00		
Grercado	10	130.00	0.015	19.50
Total Mejoras		1310.00		
Edificaciones y Obras Civiles				
Residencia	20	100.00		
Guardarayas	15	213.33		
Bodega	15	16.67		
Guardianía (Garitas)	15	26.67		
Reservorio(m3)	20	86.52		
Buzos	15	433.33		
Empacadora	5	24.00		
Tendido de Red eléctrico (m)	10	500.00	0.02	100.00
Total Edificios y Obras Civiles		1400.52		
Equipos y Herramientas				
Tractor e implementos	5	5000.00	0.05	1250.00
Fumigación	5	78.00	0.03	11.70
Riego	5	16000.00	0.03	2400.00
Bombas de agua	8	1625.00	0.02	260.00
Vehículo	5	3300.00	0.05	825.00
Herramientas y Balanzas	5	200.00		
Total Equipos y Herramientas		26203.00		
Otros activos fijos				
Muebles y enseres	10	185	0.015	27.75
Imprevistos (5%)	10	940.2015		
Total otros activos		1125.20		
Fomento Agrícola	10	6654.77		
Subtotal		34693.49		4893.95
ACTIVO DIFERIDO				
Gastos Preoperacionales	5	730.80		
Subtotal		730.80		
INVERSION TOTAL		37424.29		4893.95

TABLA 9

BALANCE GENERAL INICIAL
(Dólares)

CONCEPTO	AÑO 0
ACTIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	0.00
Total activo corriente	0.00
ACTIVOS FIJOS	
Terrenos	18,000.00
Mejoras y Obras Civiles	32,300.30
Fomento Agrícola	66,547.74
Equipos.	135890.00
Otros	11252.02
Total Activo Fijo	263990.06
Depreciaciones Acumuladas	0.00
Total de Activo Fijo Neto	263990.06
ACTIVO DIFERIDO	
Gastos Preoperacionales	3,654.00
Total Activo Diferido	3,654.00
Amortizaciones acumuladas	0.00
Total Activo Diferido Neto	3,654.00
TOTAL ACTIVO	267644.06
PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por Pagar	
Total Pasivo Corriente	0.00
PASIVO A LARGO PLAZO	
Bancos y Financieras	0.00
Total Pasivo L.P.	0.00
PATRIMONIO	
Capital Social Pagado	267644.06
Reserva Legal	
Superávit por Revalorizaciones	
Resultados Ejercicios Anteriores	
Utilidad o Pérdida del Ejercicio	
Total Patrimonio	267644.06
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	267644.06

TABLA 10

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
HACIENDA PLATANERA DE BARRAGANETE (40 HAS)**

DETALLE	ANO 1	ANO 2	ANO 3
(+) VENTAS TOTALES	135244.80	225408.00	225408.00
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	92454.97	92572.57	94160.17
(=) UTILIDAD BRUTA	42789.83	132835.43	131247.83
GASTOS OPERACIONALES			
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	3654.00	3654.00	3654.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00
(-) GASTOS DE VENTAS	5388.77	8960.28	11496.03
(=) UTILIDAD ANTES DE REP.	33747.06	120221.15	116097.80
(-) 15% REPARTO DE UTIL.	5062.06	18033.17	17414.67
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP.	28685.00	102187.98	98683.13
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	7171.25	25546.99	24670.78
(=) UTILIDAD NETA O PÉRDIDA	21513.75	76640.98	740 12.35

TABLA 11

FLUJO DE CAJA PARA LA HACIENDA DE PLÁTANO BARRAGANETE

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. INGRESOS OPERACIONALES		135.24480	225408.00	225.408.00
Recuperación por ventas				
B. EGRESOS OPERACIONALES		64,365.28	68,054.39	72,177.74
Pago a proveedores		28,965.00	28,965.00	28,965.00
Mano de obra directa		11,424.00	9,376.00	9,376.00
Gastos de ventas		5,388.77	8,960.28	11,496.03
Gastos de administración		3,654.00	3,654.00	3,654.00
Otros gastos de Producción		14,933.51	17,099.11	18,686.71
		55,322.51	55,440.11	57,027.71
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	0.00	70,879.52	157,353.61	153,230.26
D . INGRESOS NO OPERACIONALES	267,644.06	0.00	0.00	0.00
Créditos a largo plazo	0.00			
Aportes de capital	267,644.06			
E.EGRESOS NO OPERACIONALES	267644.06	12233.31	43580.17	42085.45
Pago de intereses				
Pago de créditos largo plazo				
Pago participación de utilidades		5062.06	18033.17	17414.67
Pago de impuestos		7171.25	25546.99	24670.78
Adquisición de activos fijos	263,990.06			
Adquisición de activos diferidos	3,654.00			
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	0.00	-12,233.31	-43,580.17	-42,085.45
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	0.00	58,646.21	113,773.44	111,144.81
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0	0.00	58,646.21	172,419.66
I. SALDO FINAL DE CAJA	0.00	58,646.21	172,419.66	283,564.47

TABLA 12

BALANCE GENERAL PROFORMA
(Dólares)

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	0.00	58,646.21	172.419.66	283564.47
Total activo corriente	0.00	58,646.21	172,419.66	283,564.47
ACTIVOS FIJOS				
Terrenos	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Construcción y Obras Civiles	32.300.30	32,300.30	32,300.30	32.300.30
Fomento Agrícola	66,547.74	66,547.74	66547.74	66,547.74
Equipos.	135,890.00	135,890.00	135,890.00	135,890.00
Otros	11,252.02	11,252.02	11,252.02	11,252.02
Total Activo Fijo	263990.06	263990.06	263990.06	263990.06
Depreciaciones Acumuladas		36693.49	73386.98	110080.47
Total Activo Fijo Neto	263990.06	227296.56	190603.07	153909.58
ACTIVO DIFERIDO				
Gastos Preoperacionales	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Total Activo Diferido	3,654.00	3,654.00	3,654.00	3,654.00
Amortizaciones Acumuladas		730.80	1,461.60	2,192.40
Total Activo Diferido Neto	3654	2923.2	2192.4	1461.6
TOTAL ACTIVO	267644.06	288865.98	3652 15.13	438935.65
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por Pagar		12.233.31	43.580.17	42,085.45
Total Pasivo Corriente	0.00	12233.3 1	43580.17	-42085.45
PASIVO A LARGO PLAZO				
Bancos y Financieras -	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Pasivo L.P.	0.00	0.00	0.00	0.00
PATRIMONIO.				
Capital Social Pagado	267644.06	276632.67	321634.96	3968500.20
Total Patrimonio	267644.06	276632.67	32 1634.96	396850.20
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	267644.06	288865.98	365215.13	438935.65

0.00

0.00

0.00

0.00

TABLA 13

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO AL FLUJO OPERACIONAL

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INVERSIONES	-267,644.06					
FLUJO NETO DE EFECTIVO		70,879.52	157,353.61	153,230.26	153,230.26	153,230.26
VALOR DE RECUPERACION						
TIR	-267,644.06	70,879.52	157,353.61	153,230.26	153,230.26	153,230.26

37.52%

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO AL FLUJO NETO

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INVERSIONES	-267,644.06					
FLUJO NETO DE EFECTIVO		58,646.21	113,773.44	111,144.81	111,144.81	111,144.81
VALOR DE RECUPERACION						
TIR	-267,644.06	58,646.21	113,773.44	111,144.81	111,144.81	111,144.81

23.48%

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA CON RESPECTO A LAS UTILIDADES NETAS

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INVERSIONES	-267,644.06					
UTILIDAD NETA		21,513.75	75,640.98	74,012.35	74,012.35	74,012.35
DEPRECIACIÓN		37,424.29	37,424.29	37,424.29	37,424.29	37,424.29
AMORTIZACIÓN		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TIR	-267,644.06	58,938.04	114,065.28	111,436.64	111,436.64	111,436.64

23.62%

TABLA 14

R. FINANCIERAS PARA EL PROYECTO PLÁTANO BARRAGANETE

índice	Año 1	Año 2	Año 3
Razón de Circulante		4.79	3.96
Apalancamiento			
Razón de Deuda a Activo Total	0.04	0.12	0.10
Actividad			
Rotación de Activo Total	0.47	0.62	0.51
Rentabilidad			
Margen Bruto de Utilidad	0.32	0.59	0.58
Margen Neto de Utilidad	0.16	0.34	0.33
Rendimiento sobre la Inversión	0.074	0.210	0.169
Rentabilidad			
Margen Bruto de Utilidad	31.64%	58.93%	58.23%
Margen Neto de Utilidad	15.91%	34.00%	32.83%
Rendimiento sobre la Inversión	7.45%	20.99%	16.86%

BIBLIOGRAFIA



BIBLIOGRAFÍA

1. BLANK, Leland y TARQUIN, Anthony. Ingeniería Económica, Mc Graw Hill, Tercera Edición, México, 1996, 11-13-90 p.
2. BACA U. Gabriel. Evaluación de proyectos, Mc Graw Hill, Tercera Edición, Colombia, 1997, 134-136-145-148-151-174-180-205 p.
3. WESTON, Fred y BRIGMAN, Eugene. Fundamentos de Administración Financiera, Mc Graw Hill, Décima Edición, México, 1996, 66-67-70-72-75-77-79 p.
4. HORNGREN, Charles y FOSTER, George. Contabilidad de Costos, Prentice Hall, Sexta Edición, México, 1991, 54-59-73-74-76 p.
5. HANDSCOMBE, Richard. El jefe al producto, Mc Graw Hill, Primera Edición, Madrid, 1992, 30 p.
6. GUTIERREZ, Abraham. Métodos de Investigación, Series didácticas Abraham Gutiérrez M., Primera Edición, Quito, 1992, 226-257 p.

7. STATON, William, ETZEL, Michael y WALKER, Bruce, Fundamentos de Marketing, Mc Graw Hill, Novena Edición, México, 1993, 88-l 22-262 p.
8. KOTKER, Philip. Dirección de Mercadotecnia, Prentice Hall, Octava Edición, México, 1996, 353-3X1-381-431 - 487-524 p.
9. PUJOL. Dirección de Marketing y Ventas, Cultural de Ediciones S.A., Primera Edición, España, 1999, Tomo I, 33-71-75-81-l 91-273 p.

ASESORES TÉCNICOS

Ing. Luis Miranda.

Tec. Agron. Henry Palacios