



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE TITULACION

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA - CPA

TEMA:

“EL ESTUDIO DE MERCADO Y SU RELACIÓN EN LA DETERMINACIÓN DE LA
VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA INSTALACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE
BANANO PARA LA COMPAÑÍA EXPORTADORA BANORGEXP S.A. DEL CANTÓN
MACHALA EN EL AÑO 2015.”

AUTORA:

ISMENIA ASTRID ONTANEDA MONTALVÁN

TUTOR:

Ing. Com. Habbid Chávez Acosta – MBA – Mg. Sc.

MACHALA – EL ORO – ECUADOR

2016

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, ISMENIA ASTRID ONTANEDA MONTALVAN con C.I. 0703128686, estudiante de la carrera de CONTABILIDAD Y AUDITORIA, de la UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA, en calidad de Autor del siguiente trabajo de titulación **“EL ESTUDIO DE MERCADO Y SU RELACIÓN EN LA DETERMINACIÓN DE LA VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA INSTALACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BANANO PARA LA COMPAÑÍA EXPORTADORA BANORGEXP S.A. DEL CANTÓN MACHALA EN EL AÑO 2015”**

- Declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado de calificación profesional. En consecuencia, asumo la responsabilidad de la originalidad del mismo y el cuidado al remitirme a las fuentes bibliográficas respectivas para fundamentar el contenido expuesto, asumiendo la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera EXCLUSIVA.
- Cedo a la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA de forma NO EXCLUSIVA con referencia a la obra en formato digital los derechos de :
 - a. Incorporar la mencionada obra al repositorio digital institucional para su democratización a nivel mundial, respetando lo establecido por la Licencia Creative Commons Atribución-No Comercial-Compartirigual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0), La Ley de Propiedad Intelectual del Estado Ecuatoriano y el Reglamento Institucional.
 - b. Adecuarla a cualquier formato o tecnología de uso en internet, así como incorporar cualquier sistema de seguridad para documentos electrónicos, correspondiéndome como Autor la responsabilidad de velar por dichas adaptaciones con la finalidad de que no se desnaturalice el contenido o sentido de la misma.

Machala, 12 de Mayo del 2016



ISMENIA ASTRID ONTANEDA MONTALVAN
C.I. 0703128686

Ing. Com. Habbid Chávez Acosta – MBA - Mgsc

DOCENTE DE LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES DE LA UNIVERSIDAD
TÉCNICA DE MACHALA

C E R T I F I C A :

Que el presente Trabajo, denominado: "EL ESTUDIO DE MERCADO Y SU RELACIÓN EN LA DETERMINACIÓN DE LA VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA INSTALACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BANANO PARA LA COMPAÑÍA EXPORTADORA BANORGEXP S.A. DEL CANTÓN MACHALA EN EL AÑO 2015" fue elaborado por la Egresada: **ISMENIA ASTRID ONTANEDA MONTALVÁN**, previa obtención del título INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA, de manera sistemática cumpliendo con el reglamento de titulación de la Unidad Académica de Ciencias Empresariales.

He revisado su contenido y doy fe de haber revisado prolijamente, el mismo que reúne los lineamientos del reglamento de títulos y grado, por lo que el presente trabajo de Titulación ha sido concluido con mayor de los éxitos, el mismo que es aprobado para que continúe realizando los trámites pertinentes



Ing. Com. Habbid Chávez Acosta – MBA - Mgsc
TUTOR DE TRABAJO DE TITULACION
UNIDAD ACADEMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

RESPONSABILIDAD DE LA AUTORA

Los conceptos, expresiones, opinión, e ideas vertidas en el presente Trabajo de Titulación titulada: **"EL ESTUDIO DE MERCADO Y SU RELACIÓN EN LA DETERMINACIÓN DE LA VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA INSTALACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BANANO PARA LA COMPAÑÍA EXPORTADORA BANORGEXP S.A. DEL CANTÓN MACHALA EN EL AÑO 2015"** son de exclusiva responsabilidad de la autora y se prohíbe la reproducción total o parcial de este trabajo, sin autorización de la misma.



ISMENIA ASTRID ONTANEDA MONTALVÁN

C.I. 0703128686

APROBACION DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los Miembros del Tribunal del Trabajo de Titulación con el Tema "EL ESTUDIO DE MERCADO Y SU RELACIÓN EN LA DETERMINACIÓN DE LA VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA INSTALACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BANANO PARA LA COMPAÑÍA EXPORTADORA BANORGEXP S.A. DEL CANTÓN MACHALA EN EL AÑO 2015", de la autoría de Ismenia Astrid Ontaneda Montalván, certificamos que ha cumplido con las observaciones y recomendaciones realizadas a la citada tarea investigativa.



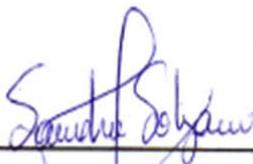
Ing. Margot Lalangui Balcazar

Miembro del Tribunal 1



Ing. Patricia Alaña Castillo

Miembro del Tribunal 2



Ing. Sandra Solorzano Solorzano

Miembro del Tribunal 3

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico primeramente a Dios por permitirme culminar esta meta tan anhelada.

A mis padres Hugo y María que son parte importante en mi vida, sé que mis metas y logros son el regalo más grande que como hija les puedo dar.

A mis adorados hijos Erika y Michael, que son fuente de inspiración y motivación para ser alguien mejor.

A mis hermanas y sobrinos que siempre me alentaron a continuar con mi preparación académica.

ISMENIA ASTRID ONTANEDA MONTALVÁN

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento especial a la UNIVERSIDAD TECNICA DE MACHALA y a todos los docentes que han contribuido a mi formación académica y profesional.

A mis compañeros de estudios que durante años fueron apoyo constante para culminar con éxito la carrera universitaria.

Así mismo, mi agradecimiento a mi Tutor Ing. Com. Habbid Chávez Acosta – MBA – Gsc, por ser mi guía en el desarrollo del presente trabajo de investigación.

ISMENIA ASTRID ONTANEDA MONTALVÁN

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICACIÓN	II
RESPONSABILIDAD DE LA AUTORA	III
APROBACION DEL TRIBUNAL DE GRADO	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
ÍNDICE GENERAL	VII
ÍNDICE DE CUADROS	XI
ÍNDICE DE ANEXOS	XII
RESUMEN EJECUTIVO	XIII
CAPÍTULO I	
1. EL PROBLEMA	
1.1. Tema	
1.2. Planteamiento del problema	15
1.2.1. Contextualización	15
1.2.1.1. Macro contextualización	15
1.2.1.2. Meso contextualización	16
1.2.1.3. Micro contextualización	16
1.2.2. Análisis crítico	17
1.2.3. Prognosis	18
1.2.4. Formulación del problema	18
1.2.4.1. Problema principal	18
1.2.4.2. Problemas secundarios	19
1.2.5. Preguntas directrices	19
1.2.6. Delimitación del objeto de la investigación	19
1.3. Justificación	20
1.4. Objetivos	24
1.4.1. Objetivo general	24
1.4.2. Objetivos específicos	24
CAPÍTULO II	

2.	MARCO TEÓRICO	
2.1.	Antecedentes investigativos	25
2.2.	Fundamentación legal	25
2.3.	Categorías fundamentales	26
2.3.1.	Variable independiente (Estudio de Mercado)	26
2.3.1.1.	Estudio de Mercado	26
2.3.1.2.	El producto	28
2.3.1.3.	Estudio de demanda	29
2.3.1.4.	Estudio de oferta	30
2.3.1.5.	Estudio de precios	32
2.3.1.6.	Estudio del mercado potencial	33
2.3.1.7.	Estudio de comercialización	33
2.3.2.	La variable dependiente (Viabilidad financiera)	34
2.3.2.1.	Viabilidad financiera	34
2.3.2.1.1.	Viabilidad técnica	35
2.3.2.1.2.	Viabilidad socioeconómica	35
2.3.2.1.3.	Viabilidad institucional	36
2.4.	Hipótesis	36
2.5.	Señalamiento de las variables	36
	CAPÍTULO III	
3.	METODOLOGÍA	
3.1.	Enfoque investigativo	37
3.2.	Modalidad básica de la investigación	37
3.3.	Nivel o tipo de investigación	38
3.4.	Población y muestra	38
3.5.	Operacionalización de las variables	39
3.6.	Plan de recolección de la información	39
3.7.	Plan de procesamiento de la información	39
	CAPÍTULO IV	
4.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	
4.1	Análisis de los resultados de la observación	41

4.2	Análisis de los resultados de la entrevista	43
4.2.1	Entrevista a la Gerente de la empresa	43
4.2.2	Entrevista al contador de la empresa	44
4.3	Análisis de los resultados de las encuestas	46
4.3.1	Resultados de la encuestas	46
	Conclusiones	
	Recomendaciones	
	CAPÍTULO V	
5.	LA PROPUESTA	
5.1	Datos de la propuesta	59
5.2	Antecedentes de la propuesta	59
5.3	Justificación	61
5.4	Resultados esperados	61
5.5	Descripción de la propuesta	62
5.5.1	Estudio de mercado	62
5.5.2	Estudio técnico	70
5.5.2.1	Tamaño del proyecto	70
5.5.2.2	Localización	71
5.5.2.3	Condiciones naturales, geográficas y físicas del terreno	71
5.5.2.4	Obras físicas y equipamiento	72
5.5.2.5	Costos del proyecto	74
5.5.2.6	Punto de equilibrio del proyecto	74
5.5.3	Estudio financiero	75
5.5.3.1	Financiamiento porcentual del proyecto	75
5.5.3.2	Ingresos anuales proyectados	76
5.5.3.3	Tabla de amortización del préstamo bancario	76
5.5.3.4	Estados financieros proyectados	77
5.5.4	Evaluación del proyecto	79
5.5.4.1	Evaluación financiera	82
5.5.4.2	Evaluación social	82
5.5.4.3	Impacto ambiental	84

5.6	Plan de acción	85
5.7	Presupuesto	87
5.8	Administración de la propuesta	88
5.9	Resultados esperados	88
5.10	Cronograma	89

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro	Tema	Pág.
Cuadro No. 1	Cuadro de pequeños productores bananeros asociados a la compañía Exportadora Banorgexp S.A.	38
Cuadro No. 2	Consideraciones sobre el lugar donde embalan las cajas de banano de la compañía Banorgexp S.A	46
Cuadro No. 3	Conjeturas sobre la efectividad en la recepción de la fruta	47
Cuadro No. 4	Sugerencias sobre cambios al espacio e infraestructura que ocupan actualmente	48
Cuadro No. 5	Consideraciones sobre la posibilidad de seguir arrendando o tener local propio para el embalaje de las cajas de banano	49
Cuadro No. 6	Preferencias para la ubicación del centro de acopio a construirse	50
Cuadro No. 7	Opiniones sobre la incidencia en el costo de comercialización con la existencia del centro de acopio	51
Cuadro No. 8	Estadística de cajas producidas semanalmente que son entregadas a la Compañía Banorgexp S.A	52
Cuadro No. 9	Identificación del sistema de transporte utilizado en el traslado de las cajas de banano a la compañía Banorgexp S.A.	53
Cuadro No. 10	Identificación del sistema utilizado en la entrega las cajas de cartón para el embalaje	54
Cuadro No. 11	Criterios sobre el sitio de mejor opción para la entrega de la fruta para el embalaje y exportación	55

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO	DESCRIPCIÓN
Anexo No. 1	Localización de la Compañía Banorgexp S.A
Anexo No. 2	Gráficas de la Compañía Banorgexp S.A
Anexo No. 3	Árbol del problema
Anexo No. 4	Guía de observación
Anexo No. 5	Guía de entrevista a la Gerente de la Compañía Banorgexp S.A
Anexo No. 6	Guía de entrevista a la Contadora de la Compañía Banorgexp S.A
Anexo No. 7	Encuesta a los Pequeños Productores Bananeros de las Asociaciones Nuevo Mundo y la Florida

RESUMEN EJECUTIVO

La producción bananera de la provincia de El Oro es considerada como la principal actividad que genera ingresos a los habitantes de esta región sur del país. Sus variaciones en muchos casos han originado inestabilidad o auge económico.

El crecimiento desmesurado de las plantaciones bananeras originó que el Gobierno a través del MAGAP regularice esta actividad, y a la vez presente una salida a los pequeños productores de menos de 20 hectáreas. Es así como estableciendo políticas de incentivos a los Pequeños productores bananeros apoya mediante pago reducidos de impuestos, subsidios de fertilizantes y apertura de líneas de créditos a intereses bajos.

De igual forma mediante el comercio Justo manejado por la FairTrade Labelling Organización "FLO" que certifica con el El Sello del Símbolo de Pequeños Productores si una organización es "SPP", se ha dinamizado un comercio de productos orgánicos en los mercados de Norte América, Europa y Japón.

Banorgexp S.A. es una empresa que se origina de la oportunidad que brindan los mercados externos a los productos orgánicos de productores SPP, y su estructura está basada en la unión de las Asociaciones de Pequeños Productores Bananeros SPP NUEVO MUNDO con 43 socios y un superficie de 226,07 hectáreas activas, de igual forma la conforma la Asociación LA FLORIDA con 29 socios y una extensión productiva total de 158,5 hectáreas.

El proceso de exportación demanda de una infraestructura adecuada de acopio para poder calificar y embalar la fruta que será exportada vía marítima a los mercados consumidores previamente establecidos por contratos legales, es por ello que surge la necesidad de contar con este centro de acopio, diseñado de forma técnica para el cumplimiento de los objetivos propuestos.

El contenido de la investigación está estructurado de la siguiente forma:

Capítulo I. Contiene el problema detectado, al cual se le busca las causas y se le piensa dar solución, para ello se ha formulado el árbol del problema y los objetivos.

Capítulo II. Contiene el Marco Teórico Conceptual y Contextual, soporte estudiado, analizado y conceptualizado sobre la temática que engloba un estudio de viabilidad y factibilidad para la elaboración de un proyecto, incluyendo también la descripción del área de actividad e influencia.

Capítulo III, su contenido es la Metodología a seguirse para recabar la información, determinando a quien y a cuantos se los aplicará. Para ello se constituyó el universo, que es la muestra sobre la cual se aplicará los instrumentos de investigación.

Capítulo IV, contiene el Análisis e Interpretación de los Resultados de la Investigación y refleja los resultados cuantitativos y cualitativos de los instrumentos de investigación aplicados, que sirven como base para emitir las conclusiones y recomendaciones.

Capítulo V, en él se plantea la propuesta formulada desde el punto de vista técnico contable y financiero, mediante la formulación y evaluación del proyecto de construcción de un centro de acopio de banano orgánico de productores SPP, para la Compañía Exportadora Banorgexp S.A.

Los resultados propuestos se evidenciarán en un futuro lejano, siempre y cuando se cumpla con la propuesta formulada. Un compromiso realizado, es la evidencia profesional que me lego la Utmach.

CAPITULO I

1. EL PROBLEMA

1.1. Tema

Uno de los problemas más álgidos para los pequeños productores bananeros es su elevado costo de comercialización de la fruta, sus volúmenes no compensan la movilización de camiones, para el transporte de cajas de cartón o de su fruta, por otro lado está las inversiones que deben realizar para poder embalar de acuerdo a las especificaciones técnicas requeridas por los mercados de consumo.

Por ello frente a este problema del sector más significativo de la economía de la Provincia de El Oro y en especial del Cantón el Guabo, me permito formular el siguiente tema de investigación.

EL ESTUDIO DE MERCADO Y SU RELACIÓN EN LA DETERMINACIÓN DE LA VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA INSTALACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BANANO PARA LA COMPAÑÍA EXPORTADORA BANORGEXP S.A. DEL CANTÓN MACHALA EN EL AÑO 2015.

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1. Contextualización

1.2.1.1. Macro contextualización

Toda obra demanda de una inversión, toda inversión tiene un origen y aplicación de fondo. Nace entonces el cuestionamiento para las empresas, de donde sacar ese fondo a invertir. Es la Viabilidad Financiera la que se encarga de sustentar si existe suficiente dinero para cubrir los costos y gastos que demanda poner en marcha un determinado proyecto.

El invertir en un centro de acopio requiere de una infraestructura adecuada, con amplios espacios para parqueo, procesamiento, embalaje, carga y descarga, así como para la parte administrativa.

La Compañía Exportadora Banorgexp S.A. del Cantón Machala que es producto de la idea de las Asociaciones de pequeños productores bananeros la Florida y Nuevo Mundo, ante la problemática de los altos costos de comercialización unitarios que afectaban a cada uno de los socios, por ello crean la compañía antes mencionada con el fin de exportar la fruta y con ello nace el primer requerimiento, un lugar para poder embalar la fruta.

Quizás este problema es el más generalizado en los pequeños bananeros de la Provincia de El Oro y la región costa, sus consecuencias han generado altos costos por el alquiler de espacios amplios en lugares cercanos a los muelles de exportación. Por ello es necesario contar con el financiamiento para ejecutar el proyecto

1.2.1.2. Meso Contextualización

Las asociaciones de La Florida y Nuevo Mundo frente al reto de mejorar sus ingresos o hacer sostenible sus actividades de Pequeños Productores Bananeros, toman con decisión realizar un estudio de factibilidad financiera, el mismo que debe sustentarse en un estudio de mercado.

El estudio de mercado "consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización" lo define (Kotler, 2010) en su libro El Marketing de Servicios Profesionales.

Esto conlleva a que la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. recopile la información que sustente al estudio técnico en el cual se cuantificará el monto total de la inversión y operación del centro de acopio

1.2.1.3. Micro Contextualización

El buscar la mejor alternativa que origine mayores réditos para los pequeños productores bananeros de las asociaciones La Florida y Nuevo Mundo, origino la existencia de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. en ella estos 72 productores buscan mejorar sus inversiones obteniendo mayores ingresos.

La exportación demanda de requisitos estandarizados de tratamiento de la fruta, por ello su previa calificación y control fitosanitario, estas actividades solo pueden ser rentables cuando

son realizadas en grandes volúmenes, por ello el proyecto de crear un centro de acopio para el tratamiento de embalaje técnico de cajas de banano para la exportación.

El proceso investigativo determinará los datos de niveles de producción, transporte, competencia y demanda de fruta, esto va a permitir diseñar la capacidad de tratamiento de fruta que debe tener el centro de acopio y con ello su cuantía y financiamiento.

El aporte que se estaría prestando a la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. es de muy alta importancia, no solo en su viabilidad de Gestión y Económica, sino también para la viabilidad Medioambiental, ya que de esta manera se estaría controlando la contaminación del ambiente por los desechos que origina esta actividad.

Las fuentes de investigación y los procesos metodológicos para su desarrollo serán sustentados en el marco teórico, la aplicación de los instrumentos y el contacto con los actores en los escenarios donde desarrollan las actividades las dos Asociaciones.

La problemática investigada tiene el problema principal, sus causas y efectos, que son presentadas en el árbol del problema (Ver Anexo N° 3)

1.2.2. Análisis crítico

La falta de un centro de acopio donde se trate técnicamente el embalaje de las cajas de banano de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. es una prioridad para poder realizar una gestión eficiente que beneficie a los accionistas, pero para ello se demanda de un estudio de mercado que sustente la inversión, caso contrario no se podría proyectar la estructura física y equipamiento que se requiera en el presente y futuro para el embalaje y la comercialización de las cajas de banano provenientes de los productores de las Asociaciones Nuevo Mundo y La Florida.

El estudio de mercado debe ser realizado por personal técnico que permita una recopilación de datos reales y actualizados extraídos de cada uno de los productores participantes, así como de los terceros que intervienen en los procesos de traslado y manipulación de las cajas de banano, esto fundamentará el estudio técnico, la viabilidad financiera, la de gestión, la económica y ambiental.

El proceso genera el siguiente cuestionamiento:

- ¿Se dispone de una información real, actualizada y técnica de mercado que sustente el proyecto de inversión de un centro de acopio de banano para la Compañía Exportadora Banorgexp S.A.?
- ¿Cómo incide el estudio de mercado en la viabilidad financiera del proyecto de construcción de un centro de acopio para la Compañía Exportadora Banorgexp S.A.?
- ¿Cuál sería la propuesta de solución para dar viabilidad a una comercialización de la fruta a menor costo y con especificaciones técnicas requeridas por los mercados consumidores de banano de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A.?

1.2.3. Prognosis

De no concretarse el estudio de mercado para la Compañía Exportadora Banorgexp S.A la producción de banano orgánico y convencional que producen las Asociaciones Nuevo Mundo y La Florida, no tendría la información técnica que sustente el estudio técnico, económico, ambiental y con ello no se podría conocer la viabilidad financiera para la construcción del centro de acopio de la fruta, elemento primordial para el manejo eficiente de las operaciones de la compañía.

La gestión administrativa no tendría viabilidad debido a la carencia de estimación de la infraestructura requerida y del equipamiento correspondiente que facilite su operatividad.

Lo expresado evidencia como el estudio de mercado incide en la determinación de la viabilidad financiera para la construcción del centro de acopio de banano para la Compañía Exportadora Banorgexp S.A

1.2.4. Formulación del problema

1.2.4.1 Problema principal

¿De qué forma el estudio de mercado se relaciona con la determinación de la viabilidad financiera para la construcción del centro de acopio de banano de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. de la ciudad de Machala?

Variable independiente:

Estudio de mercado

Variable dependiente:

Viabilidad financiera

1.2.4.2 Problemas Secundarios

1. ¿Cuál es el obstáculo para que no se pueda proyectar la capacidad de operación del centro de acopio?
2. ¿Qué imposibilita establecer las estrategias de reducción de costos?
3. ¿Qué factores inciden en los costos elevados por embarques de la fruta cuando realizan operaciones individuales?
4. ¿Qué motiva la indecisión administrativa en la gestión del financiamiento para la construcción del centro de acopio?

1.2.5 Preguntas directrices

- ¿De qué manera se establece los niveles de producción de los pequeños productores bananeros asociados en la Compañía Exportadora Banorgexp S.A.?
- ¿Cómo establecen y cuáles son los costos de comercialización que tienen los pequeños productores de banano asociados en Compañía Exportadora Banorgexp S.A.?
- ¿Cuál es el monto total de inversión que debe financiar la Compañía Exportadora Banorgexp S.A para la construcción del centro de acopio de banano?

1.2.6 Delimitación del objeto de la investigación

Campo: Económico productivo - privado

Área: Contabilidad

Aspecto: Establecer el monto total de inversión y su incidencia en la gestión de financiamiento.

Tema: EL ESTUDIO DE MERCADO Y SU RELACIÓN EN LA DETERMINACIÓN DE LA VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA INSTALACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BANANO PARA LA COMPAÑÍA EXPORTADORA BANORGEEXP S.A. DEL CANTÓN MACHALA EN EL AÑO 2015.

Problema: ¿De qué forma el estudio de mercado se relaciona con la determinación de la viabilidad financiera para la construcción del centro de acopio de banano de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. de la ciudad de Machala?

Delimitación espacial: Compañía Exportadora Banorgexp S.A.
Arízaga 845 entre Napoleón Mera y 10 de Agosto - Cantón Machala – El Oro.

Delimitación temporal: Periodo 2015

1.3 Justificación

Nuestro país siendo uno de los mayores exportadores de banano a nivel mundial se ve afectado por la existencia de compañías nacionales exportadoras, los mismos centran su interés en aquellos productores que comercializan en grandes cantidades, lo cual ha dado lugar a la inestabilidad de los pequeños productores de todas las provincias bananeras del país como son Guayas, Los Ríos, El Oro, Esmeraldas y Chimborazo.

Al hablar de los niveles de productividad se marca una diferencia a nivel tres provincias, así tenemos que la productividad promedio de las provincias más importantes es de:

- Los Ríos 2,070 cajas/has
- El Guayas 1,600 cajas/has
- El Oro 1,500 cajas/has

La productividad a nivel nacional incorporando el resto de provincias es de 1.400 cajas por has. (AGROBAN, 2011)

Los bajos niveles de productividad a nivel nacional y el crecimiento en el hectareaje refleja que la actividad bananera en el Ecuador en los últimos años se ha mantenido sobre la base de un crecimiento de la superficie más que a un crecimiento de los niveles de productividad o rendimiento.

Buscar los motivos que han generado lo antes descrito, resulta repetitivo en muchos casos y novedosos en otros. La falta de cumplimiento y asistencia para los pequeños productores bananeros, es la tónica que se repite, por ello el origen de la compañía BANORGEEXP S.A. es ayudar a exportar la producción bananera de dos asociaciones de pequeños bananeros.

“La asociación NUEVO MUNDO con 43 productores integrantes, tiene 226,07 hectáreas activas y no pasan de las 12 hectáreas en contados casos, la mayoría tiene por debajo de las 7,5 hectáreas produciendo.

La Asociación LA FLORIDA lo integran 29 socios con una extensión productiva total de 158,5 hectáreas. Con la excepción de los Hermanos Franco que tienen 40 hectáreas produciendo, el resto posee por debajo de las 12,5 hectáreas” información obtenida de (MAGAP, 2015)

La compañía Banorgexp S.A. nace del consenso de estas asociaciones, de vender su fruta a precios justos que sustenten los gastos de producción y que mejore la vida de más de 72 hogares productores de banano y de más de 400 familias involucradas ya sea como jornaleros, transportistas, estibadores y empacadores.

Pero como mejorar su situación si los costos de embalaje son altos, si estos son realizados individualmente y luego enviados a muelle, por ello surge la necesidad de construir un centro de acopio común que se encargue del manejo administrativo y embalaje de la fruta para exportarlo.

Un Centro de Acopio es una instalación en el área rural que permite concentrar los productos de los agricultores que se encuentran diseminados en las zonas de producción, a fin de reunir volúmenes suficientes para una operación comercial más importante y poder competir en cantidad y calidad en los mercados de los grandes centros urbanos. La creación de un centro de acopio para banano permitirá a los pequeños agricultores mejorar su situación de competencia en el mercado, tanto a través de la creación de canales directos de distribución, como por la introducción de mejores técnicas en el manejo del producto y mediante la canalización de los servicios de apoyo logístico básicos para una eficiente comercialización.

Los centros de acopio constituyen el mercado inmediato para el productor y permiten la clasificación de los productos cosechados y el mejoramiento de la calidad. Así mismo la conservación y mantenimiento bajo condiciones de temperatura y ambientes adecuados, alargan la vida útil del producto, cumpliendo así con las exigencias de los compradores se realiza la preparación y acondicionamiento del producto para su transporte o venta a los mercados finales.

El proceso investigativo tendrá su sustento teórico en datos referenciales estadísticos de organismos del estado, en estudios realizados sobre construcción de centros de acopio, así como en la investigación de campo, sustentándose en los siguientes parámetros:

Los procedimientos a seguirse serán de acuerdo a las normas y líneas de investigación dispuestas en el Reglamento de Titulación de la UACE, abordando naturalmente la pertinencia del tema y las siguientes relevancias:

Interés por resolver con espíritu solidario y actitud científica el problema seleccionado.

- La propuesta nace de la necesidad de aportar con estabilidad a la empresa donde actualmente estoy trabajando.
- Nace el compromiso de aportar con soluciones reales que está demandando la colectividad donde radico
- Dotar de un aporte técnico a la estabilidad de un sector que da trabajo a muchas personas, ya sea de manera directa o indirecta, con ello estoy demostrando mi solidaridad.
- La compañía se fortalece en su gestión administrativa, porque dispone de un activo que le va permitir desarrollar de manera eficiente y técnica los procesos de embalaje para la exportación de la fruta, todo esto a menor costo por los volúmenes que manipula.

Novedades de la investigación en el contexto.

- La administración podrá realizar todas gestiones para poder financiar el proyecto siempre y cuando conozca su monto y la rentabilidad económica que genere.
- Los productores bananeros asociados en la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. podrán obtener mejores ingresos por la reducción de sus costos de comercialización de sus cajas de banano, lo que se revertirá en mejorar sus condiciones de vida así como la tecnificación de sus plantaciones.
- El aumento en los ingresos mejorara los procesos de cultivo de banano, haciéndolo más técnico y menos contaminado, esto originará elevar los niveles de productividad de las hectáreas sembradas.

- La propuesta es de mucha importancia para la sostenibilidad de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. ya que permite concretar la principal inversión para su operatividad, y esto puede ser asumido por otras organizaciones como ejemplo guía.
- El estudio propuesto es un camino que debe seguir otras organizaciones para el cambio de la matriz productiva, insumo necesario para el buen vivir.

Importancia social del problema.

- Las organizaciones de pequeños bananeros no han podido salir adelante como son sus aspiraciones, todo debido a la falta de asistencia técnica, o por no querer dejarse asesorar. Esto demanda un cambio de actitud y tener una visión de emprendimiento.
- Los estudios de factibilidad como el propuesto en la temática investigativa, permiten primero a que estas organizaciones sin fines de lucro ingresen al mundo empresarial, donde por las demandas del mercado deben realizar cambios radicales y volverse competitivos en el menor tiempo posible.
- La necesidad de hacer las cosas con calidad para ser competitivo y poder de esta forma ingresar a un mercado globalizado, debe ser el objetivo de todos los productores Orenses.

Intereses del estudio.

- No es solo un sentir minoritario, es el consenso total de los integrantes de la Junta General de Accionistas y la alta gerencia los que han aprobado la oferta de estudio, por ello el compromiso de apoyar en todo el proceso investigativo.
- El interés personal es dar cumplimiento a lo dispuesto en el Reglamentos de Títulos y Grados de la UACE, con la finalidad de obtener mi título profesional de tercer nivel, a la vez que también voy a adquirir experiencia y promoción profesional.

Sustentos de la investigación a realizar.

- El proceso investigativo tiene una estructura pre establecida para su desarrollo, el fundamento teórico referencial será obtenido de la información existente en libros, textos, revistas, diarios, escritos, folletos e internet, como también constará la información empírica obtenida de los productores y actores del comercio del banano.

Relación con las líneas de investigación de la carrera.

- La temática responde a la línea de investigación existente en el CEDIE de la FCE hoy denominada UACE, en concordancia con el Reglamento de Titulación vigente: "Contabilidad, Finanzas y Administración"

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Determinar de qué forma el estudio de mercado se relaciona con la determinación de la viabilidad financiera para la construcción del centro de acopio de banano y de esta manera reducir los costos de comercialización de la caja de banano de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. de la ciudad de Machala

1.4.2 Objetivos específicos

- Determinar los causales de la carencia de datos sobre el nivel de producción de los pequeños productores de banano asociados a la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. debiendo para ello realizar un diagnóstico a cada una de las unidades productivas para ver sus hectáreas y niveles de producción de banano.
- Establecer cuáles son los costos de comercialización que tienen los pequeños productores de banano asociados en Compañía Exportadora Banorgexp S.A. para poder evaluar el porcentaje de la variación que se generaría al realizarlo en el centro de acopio propuesto.
- Determinar el monto total de inversión que debe financiar la Compañía Exportadora Banorgexp S.A para la construcción del centro de acopio de banano, cumpliendo así de manera eficiente con los requisitos de calidad exigidos por los mercados a donde se exportará la fruta.

CAPITULO II

2 MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes investigativos

La Corporación regional de bananeros del Ecuador - Agroban en su página Web www.agroban.com.ec de manera permanente viene manteniendo informaciones, estadísticas y comentarios sobre los acontecimientos que se presentan cotidianamente para los productores bananeros.

De igual forma en el bloc SOLO "C" QUE NADA "C" escrito por el Econ. Luis Luna Osorio, se mantiene información sobre la producción y exportación bananera del Ecuador, y otros tópicos de interés para los productores bananeros.

La Compañía Exportadora Banorgexp S.A. al ser investigada no dispone de un estudio de mercado que le permita formular un proyecto orientado a la construcción de un centro de acopio de banano, y con ello no se ha podido establecer un viabilidad técnica financiera y económica, que facilite la gestión y ejecución de este proyecto.

La sostenibilidad de los productores bananeros se sustenta en la rentabilidad que genere la venta de sus cajas de banano, el apoyarlos a las organizaciones de pequeños productores siempre ha sido y será uno de las acciones prioritarias que sustenten la economía de la Provincia de El Oro. Por ello la propuesta se convierte en original para la compañía y al mismo tiempo en referencial para las otras organizaciones que tratan de mantener productiva sus tierras.

2.2 Fundamentación legal.

La investigación se fundamenta en el marco legal vigente para las empresas naturales y jurídicas del ecuador, como son entre otros:

- ✓ Constitución de la República
- ✓ Código de trabajo.

- ✓ Código Tributario
- ✓ Ley de seguridad social.
- ✓ Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (L.O.R.T.I.) Codificación No. 2004-026
- ✓ Reglamento a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno R.A.L.O.R.T.I.
- ✓ Ley para la estimular y controlar la producción y comercialización de banano
- ✓ Ley de Economía Popular y Solidaria
- ✓ Normas Internacionales de Información Financiera NIIF
- ✓ Reglamentos internos de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A.
- ✓ Otros decretos y resoluciones

2.3 Categorías fundamentales.

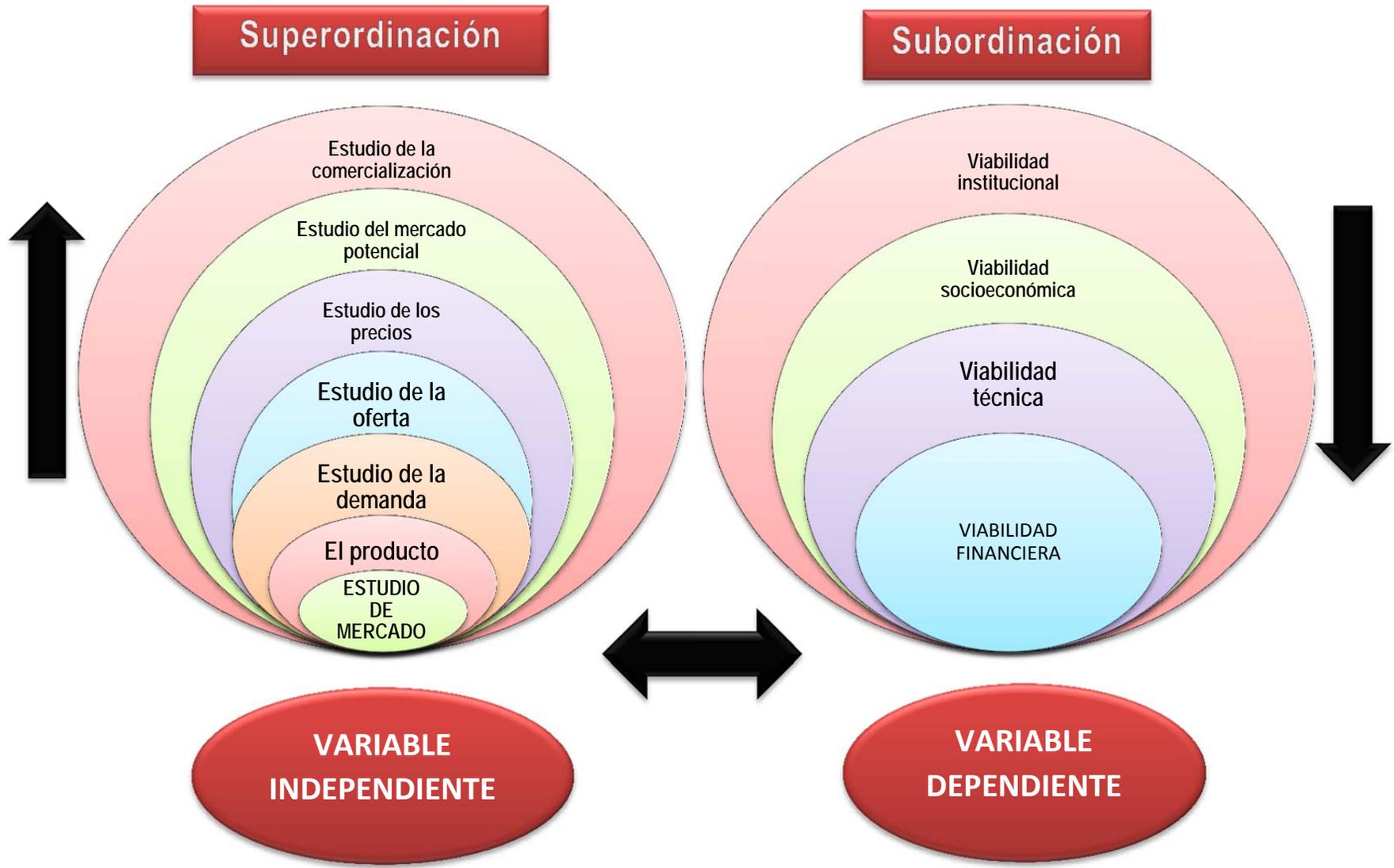
2.3.1 Para poder analizar la **VARIABLE INDEPENDIENTE**: Estudio de mercado, se considera las siguientes categorías:

1. El producto
2. Estudio de la demanda
3. Estudio de la oferta
4. Estudio de precios
5. Estudio del mercado potencial
6. Estudio de comercialización

2.3.1.1 Estudio de mercado

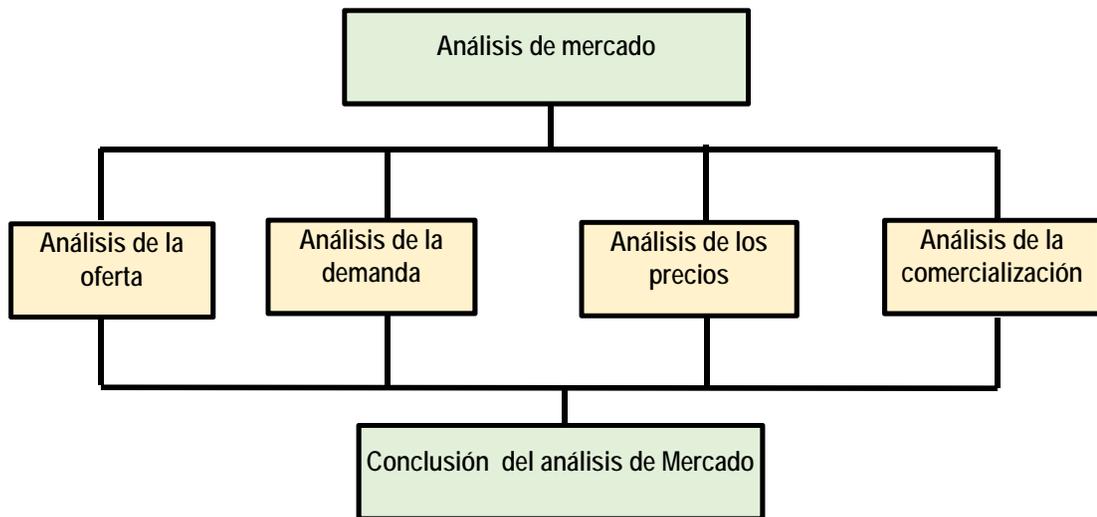
(Carrasquero, 2015) expresa que en "El estudio del mercado trata de determinar el espacio que ocupa un bien o un servicio en un mercado específico. Por espacio se entiende 1-la necesidad que tienen los consumidores actuales y potenciales de un producto en un área delimitada. 2-También identifican las empresas productoras y las condiciones en que se está suministrando el bien. 3-igualmente el régimen de formación del precio y de la manera como llega el producto de la empresa productora a los consumidores y usuarios.

Categorías fundamentales.



En un estudio de factibilidad sirve como antecedente para las realizaciones de los estudios técnicos, de ingeniería, financieras y económicas para determinar la viabilidad de un negocio. El estudio de mercado está compuesto por bloques, buscando identificar y cuantificar, a los participantes y los factores que influyen en su comportamiento.

El estudio de mercado busca probar que existe un número suficiente de consumidores, empresas y otros entes que en determinadas condiciones, presentan una demanda que justifican la inversión en un programa de producción de un bien durante cierto período de tiempo.



2.3.1.2 El producto

(Carrasquero, 2015) dice que: En esta parte se deben definir las características específicas del bien o servicio objeto de análisis.

1. Producto principal. Se deben reunir los datos que permitan identificar al producto principal. Se deben señalar sus características físicas, químicas o de cualquier otra índole. Tiene que haber coherencia con los datos del estudio técnico. Es necesario aclarar si se trata de productos para exportación, tradicionales, o un nuevo producto.

2. Subproductos. Señale si se originan subproductos en la fabricación del producto principal y el uso que se les dará.
3. Productos sustitutivos. Se debe señalar la existencia y características de productos similares en el mercado, y que puedan competir con ellos en el mercado, indicando en qué condiciones pueden favorecer o no al producto objeto de estudio.
4. Productos complementarios. Indique si el uso o consumo del producto está condicionado por la disponibilidad de otros bienes y servicios. Identifique esos productos complementarios destacando sus relaciones con el producto, para que sean incluidos en el estudio de mercado.

2.3.1.3 Estudio de demanda

(Carrasquero, 2015) Aquí se determinan las cantidades del bien que los consumidores están dispuestos a adquirir y que justifican la realización de los programas de producción. Se debe cuantificar la necesidad real o psicológica de una población de consumidores, con disposición de poder adquisitivo suficiente y con unos gustos definidos para adquirir un producto que satisfaga sus necesidades. Debe comprender la evolución de la demanda actual del bien, y el análisis de ciertas características y condiciones que sirvan para explicar su probable comportamiento a futuro.

Deben incluir:

1. Situación actual de la demanda.

Haga una estimación cuantitativa del volumen actual de consumo del bien producido. Preséntelos de esta manera.

- a) Series estadísticas básicas que permitan determinar la evolución del consumo del producto durante un período suficiente que permita estimar la tendencia a largo plazo.
- b) Estimación de la demanda actual
- c) Distribución espacial y tipología de los consumidores. Caracterice la demanda y presente indicaciones de su concentración o dispersión en el espacio geográfico, junto con la variedad de consumidores.

2. Indicadores de la demanda.

Utilice índices y coeficientes teóricos en base a las series estadísticas anteriores y preséntelos así.

- a) Tasa anual de crecimiento del consumo en el período considerado
- b) Índices básicos de elasticidades precio, ingreso, cruzada.

3. Situación futura. Para estimarla debe proyectar la demanda futura para el período de la vida útil del proyecto. Se debe basar en los datos estadísticos conocidos. Para hacerlo debe proceder así:

1. Proyecte estadísticamente la tendencia histórica, en caso de estudios individuales, se recomienda el análisis de regresión por el método de mínimos cuadrados.

2. Considere luego los condicionantes de la demanda futura, estos pueden ser.

- El aumento de la población, del ingreso, cambios en su distribución.
- Cambios en el nivel general de precios
- Cambios en la preferencia de los consumidores
- Aparición de productos sustitutos
- Cambios en la política económica
- Cambios en la evolución y crecimiento del sistema económico

3. Proyecte la demanda ajustada con los factores anteriores, y obtendrá la demanda futura del bien.

2.3.1.4 Estudio de la oferta

(Carrasquero, 2015) Estudia las cantidades que suministran los productores del bien que se va a ofrecer en el mercado. Analiza las condiciones de producción de las empresas productoras más importantes. Se referirá a la situación actual y futura, y deberá proporcionar las bases para prever las posibilidades del proyecto en las condiciones de competencia existentes.

1. Situación actual. Presente y analice datos estadísticos suficientes para caracterizar la evolución de la oferta. Para ello siga el siguiente esquema:
 - a) Series estadísticas de producción e importación
 - b) Cuantifique el volumen del producto ofrecido actualmente en el mercado.
 - c) Haga un inventario crítico de los principales oferentes, señalando las condiciones en que realizan la producción las principales empresas del ramo. Debe señalar los siguientes aspectos.
 - Volumen producido
 - Participación en el mercado
 - Capacidad instalada y utilizada
 - Capacidad técnica y administrativa
 - Localización con respecto al área de consumo
 - Precios, estructura de costos
 - Calidad y presentación del producto
 - Sistemas de Comercialización, crédito, red de distribución.
 - Publicidad, asistencia al cliente
 - Regímenes especiales de protección

2. Análisis del régimen de mercado. Presente información suficiente que permita conocer, si la estructura del mercado del producto, es de competencia perfecta, imperfecta y sus diversos matices.

3. Situación futura, la evolución previsible de la oferta, formulando hipótesis sobre los factores que influirán sobre la participación del producto en la oferta futura. Se deben destacar:
 - a) Las posibilidades de incremento en el grado de utilización de la capacidad ociosa de los productores actuales.

b) Existencia de planes y proyectos de ampliación de la capacidad instalada por parte de los productores actuales.

- Analice los factores influyentes en la evolución previsible de la oferta.
- Examine los datos sobre la evolución previsible de
- Evolución del sistema económico
- Cambios en el mercado proveedor
- Medidas de política económica
- Régimen de precios, mercado cambiario
- Factores aleatorios y naturales

c) Proyecte la oferta ajustada con los factores anteriores, y obtendrá la oferta futura del bien.

Se conoce como oferta la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de productores está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado

El objetivo que tiene el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio.

Para determinar los cambios de la oferta se utilizará el análisis de regresión, para el cual se tomarán en cuenta tres variables el PIB, la inflación o el índice de precios.

2.3.1.5 Estudio de los precios

(Carrasquero, 2015) Aquí se analiza los mecanismos de formación de precios en el mercado del producto.

1. Mecanismo de formación: existen diferentes posibilidades de fijación de precios en un mercado se debe señalar la que corresponda con las características del producto y del tipo de mercado. Entre las modalidades están:
 - Precio dado por el mercado interno.
 - Precio dado por similares importados

- Precios fijados por el gobierno
 - Precio estimado en función del costo de producción
 - Precio estimado en función de la demanda (a través de los coeficientes de elasticidad)
 - Precios del mercado internacional para productos de exportación
2. Fijación del precio se debe señalar valores máximos y mínimos probables entre los que oscilará el precio de venta unitario del producto, y sus repercusiones sobre la demanda del bien. Una vez que se ha escogido un precio, es el que se debe utilizar para las estimaciones financieras del proyecto.

2.3.1.6 Estudio del mercado potencial

(Carrasquero, 2015) El objetivo del estudio de mercado es proyectar las cantidades del producto que la población estará en capacidad de consumir a los diferentes niveles de precios previstos. en este sentido, es necesario calcular la demanda insatisfecha. Para determinarla proceda de esta manera.

1. Cruce los datos proyectados de demanda con la oferta proyectada
2. Si la demanda es mayor que la oferta proyectada significa que existirá demanda insatisfecha.
3. Compárela con la oferta del producto que cubrirá el proyecto, y cuantifíquela.
4. En caso de no existir tales diferencias, se deberán mencionar los factores que pueden permitir captar un mercado ya cubierto, o la incorporación a posibles expansiones futuras.
5. Recuerde que de esta demanda potencial se usará para las estimaciones financieras.

2.3.1.7 Estudio de la comercialización

(Carrasquero, 2015) Son las actividades relacionadas con la transferencia del producto de la empresa productora al consumidor final y que pueden generar costos para el proyecto.

1. Es necesario detallar la cadena de comercialización desde que el producto sale de la fábrica hasta que llega al usuario. Hay muchas modalidades, debe señalar si los productos fabricados por la empresa se van a vender

- ✓ A puerta de fábrica
- ✓ a nivel de mayorista
- ✓ a nivel de minorista
- ✓ a nivel de consumidores

2. Determine si se va a utilizar publicidad, para la promoción del producto, empaques, servicio al cliente, transporte y otros y los costos que ocasionan al producto

2.3.2 La variable dependiente : Viabilidad financiera se investigará en función de las siguientes categorías;

1. Viabilidad técnica
2. Viabilidad socioeconómica
3. Viabilidad institucional

2.3.2.1 Viabilidad financiera

(Cooperativas, 2007) El estudio de la viabilidad financiera no es otra cosa que ver si existe suficiente dinero para financiar los gastos e inversiones que implica la puesta en marcha y operación del proyecto.

Por lo general, se dice que los buenos proyectos, es decir, aquellos con rentabilidad alta, con unos riesgos razonables y bien evaluados, encuentran financiamiento con cierta facilidad. También se afirma que los proyectos deben ser evaluados con independencia de las fuentes de financiamiento. Lo que se observa en la realidad es, que no es fácil conseguir recursos financieros si no se cuenta con garantías reales (prendas sobre vehículos, hipotecas sobre terrenos o cascos, etc.) y que el acceso a créditos para los microempresarios tiene más de una dificultad.

El estudio de viabilidad financiera debe mostrar que con las diferentes fuentes de financiamiento a las que puede acceder el proyecto, es posible financiar todas las etapas del mismo. Estas fuentes pueden ser propias (capital aportado por los mismos socios), bancos, financieras, cooperativas de ahorro y crédito, fuentes externas, etc.

2.3.2.1.1 Viabilidad técnica

(Cooperativas, 2007) Este estudio es de vital importancia, en él se determina si la tecnología (dura y blanda) disponible, permite hacer realidad el proyecto y también si es conveniente hacerlo.

Un estudio de viabilidad técnica debe proveer información sobre las diversas formas de materializar el proyecto o los diferentes procesos que pueden utilizarse para producir un bien o servicio. El estudio deberá contener una estimación de los requerimientos de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha, como para el estado de operación del proyecto.

La información técnica obtenida se utiliza para determinar cuál es la forma más eficiente de materializar el proyecto. Esta determinación de eficiencia, se hace basándose en criterios técnicos y económicos, esto ha de ser así, puesto que puede ocurrir que una solución óptima desde el punto de vista técnico, no lo sea desde un punto de vista económico.

2.3.2.1.2 Viabilidad socioeconómica

(Cooperativas, 2007) El estudio de la viabilidad económica no es otra cosa que la evaluación del proyecto. En esta parte se calcula la rentabilidad del proyecto. Para ello, se utilizan diversos indicadores, los más usados son el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), también se puede usar la razón Beneficio Costo (B/C), indicadores de Costo Efectividad o de Período de Recuperación de la Inversión.

En este estudio se debe evaluar económicamente todas las opciones encontradas en los estudios anteriores. Es necesario analizar todas las alternativas que resulten de combinar las diversas opciones técnicas, financieras, de gestión y de mercado encontradas en los respectivos estudios de viabilidad. A veces una opción técnica que fue desechada en el correspondiente estudio de viabilidad, puede resultar conveniente al hacer un análisis integrando opciones de gestión, de mercado, legales y financieras.

En esta parte se ordenan los ítems de inversiones, de ingresos de operación (información que proporciona el estudio de mercado), los costos de operación, impuestos, depreciación, etc. Con estos ítems ordenados se construyen los flujos netos de ingresos futuros, que son el insumo básico utilizado en la evaluación económica del proyecto.

2.3.2.1.3 Viabilidad institucional

(Cooperativas, 2007) Esto dice relación con la resistencia de otras organizaciones a la formación de una empresa de tipo cooperativa.

2.4 Hipótesis

La carencia de un estudio de mercado incide en la determinación de la viabilidad financiera que debe disponer y gestionar la administración de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. debido a la carencia de datos que permitan cuantificar el estudio técnico, evaluar la rentabilidad con el estudio económico y determinar la viabilidad institucional con la realización de la construcción del centro de acopio de banano.

2.5 Señalamiento de las variables.

Variable dependiente: Estudio de mercado

Variable independiente: Viabilidad financiera.

CAPITULO III

3 METODOLOGÍA

3.1 Enfoque investigativo

El identificar las causas que impiden que la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. pueda iniciar la viabilidad financiera de su proyecto, demanda de un enfoque cualitativo por ser de carácter interno y requiere de decisiones administrativas y técnicas para poder cumplir con los requerimientos demandados por el proceso de comercialización y exportación de la fruta

3.2 Modalidad básica de la investigación

El desarrollo del presente proyecto investigativo demandó de:

La investigación bibliográfica: Esta es el fundamento teórico que permite documentarse para poder contextualizar el problema, además de las técnicas:

La observación directa: Permite investigar a través de informaciones, orales o escritas dadas por los involucrados en el proceso de comercialización y exportación de las cajas de banano.

El nivel de esta fue:

Participante: La investigación fue propuesta por una integrante de la administración de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. situación que aseguró la veracidad de la información interna

Individual: Es un trabajo de autoría personal.

De campo: Se realizó en la empresa.

La entrevista que se aplicó a los involucrados en los procesos de compra y venta de la fruta y será de carácter estructurada.

La encuesta se aplicó a los pequeños productores de las asociaciones Nuevo Mundo y La Florida. El formato fue de preguntas cerradas.

Los métodos a empleados fueron el inductivo y deductivo, la necesidad de partir de lo general a lo específico como en el caso del establecimiento de las actividades, en otros de lo específico a los general.

Los instrumentos diseñados para la recopilación de la información fueron la observación, entrevista y la encuesta.

3.3 Nivel o tipo de investigación

El nivel de investigación alcanzó su respectivos contenidos para permitirnos asociar las variables dependiente e independiente, y poder demostrar la relación existente entre el estudio de mercado con la viabilidad financiera, ya que de este estudio sale los datos para el diseño del estudio técnico, instrumento en el cual se visualizó la capacidad de operación y con ella el monto de inversión en la construcción de un centro de acopio de banano para la Compañía Exportadora Banorgexp S.A.

3.4 Población y muestra

La muestra es adaptable cuando se procede a aplicar encuestas.

El universo considerado fueron los 72 productores bananeros agrupados en las asociaciones Nuevo Mundo con 43 miembros y La Florida con 29.

CUADRO DE PEQUEÑOS PRODUCTORES BANANEROS ASOCIADOS A LA COMPAÑÍA EXPORTADORA BANORGEXP S.A.

ASOCIACIÓN	NUMERO DE INTEGRANTES	NÚMERO DE HECTÁREAS TOTAL	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
Nuevo Mundo	43	226,07	58,79 %
La Florida	29	158,50	41,21 %
TOTAL	72	384,57	100,00 %

Fuente: Estadística de registro del Magap Abril, 2015

FÓRMULA:

$$Tm = \frac{N}{1 + (\% EA)^2 * N}$$

T_m = Tamaño muestral.

N = Universo o segmento.

% = porcentaje.

EA = Error admisible, 5 %.

1 = valor constante.

$$T_m = \frac{72}{1 + (0.05)^2 * 72}$$

T_m = 61 productores.

Extrapolamos la muestra:

Asociación Nuevo Mundo $61 * 0,4309 = 26$

Asociación La Florida $61 * 0.5691 = 35$

ASOCIACIÓN	MUESTRA	PORCENTAJE
Nuevo Mundo	26	43,09 %
La Florida	35	56,91 %
TOTAL	61	100,00 %

3.5 Operacionalización de las variables.

La operacionalización de las variables consta en el Anexo N° 7

3.6 Plan de recolección de información

Los instrumentos que permitieron la recolección de la información en el proceso investigativo, fueron la observación en la empresa, la entrevista a los involucrados en el proceso de comercialización de las cajas de banano y la encuesta dirigida a los productores de banano asociados a la compañía.

3.7 Plan de Procesamiento de la información

El procesamiento de esta se realizó de la siguiente forma:

- Se recopiló y clasificó la información de cada instrumento aplicado.

- Se hizo la limpieza de la información
- Se procedió a tabular los resultados
- Se recopiló en el cuadro respectivo
- Se graficó los resultados
- Se interpretó considerando siempre el marco teórico
- Con el análisis, la interpretación de resultados y la aplicación estadística, verificamos la hipótesis
- Se describieron las conclusiones y formularon las recomendaciones.
- A partir de la formulación de las recomendaciones se elaboró la propuesta solución al problema investigado

Ver Anexos N° 4, 5 y 6

CAPITULO IV

4 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis de los resultados de la observación.

➤ Estructura organizacional de la empresa

La compañía cuenta con la estructura básica exigida según la Ley de Compañías, su Presidente Sr. Sánchez Burneo José Alberto y su Gerente Sra. Wila Quiñonez Jessica Elizabeth son los responsables de la gestión administrativa. El Departamento contable está a cargo de la contadora con su auxiliar contable, sus equipos de operaciones conformado por el encargado de compras de fruta e insumos, los estibadores y el equipo calificador de calidad.

➤ Procedimientos del embalaje de la fruta a exportar

Los procedimientos son rutinarios y lo único que se pudo observar es que el espacio que disponen es muy reducido y los vehículos se estacionan afuera, impiden el tránsito y pierden mucho el tiempo en la entrega de fruta.

➤ Sistemas de control de calidad

Es operativo, además están acompañados por los delegados de las compañías calificadoras de la fruta a exportarse.

➤ Espacio para las operaciones de embalaje

Como se manifestó es muy reducido y de complicado acceso para los vehículos que vienen con la fruta desde el Guabo o de la Ponce Enríquez, el tiempo de entrega es muy largo.

➤ Espacio para el estacionamiento de vehículos.

La mayoría de vehículos se estacionan en la calle interrumpiendo el tránsito de vehículos y peatonal.

➤ **Espacio para las maniobras de carga y descarga**

Es reducido lo que origina pérdida de tiempo y retraso en el retorno de los vehículos que vienen a entregar la fruta, tiempo que es cobrado a los dueños de las cajas de banano.

➤ **Servicios básicos**

No dispone de servicios básicos en su totalidad, carecen de agua y de servicios higiénicos para el personal que labora y que está entregando la fruta.

➤ **Comedores aledaños o en el lugar**

La Compañía Exportadora Banorgexp S.A. no cuenta con el servicio de comedores para el personal que acude a entregar la fruta, hay sitios o carretillas que se estacionan afuera para proveer de alimentos al personal de estibadores y a los que entregan la fruta. Opino que en el centro de acopio de debe construir un lugar adecuado para arrendarlo a uno de los asociados para que atienda en la alimentación.

➤ **Capacidad de tránsito vehicular por la vía de acceso principal**

En el lugar que tienen planificado construir el centro de acopio la vía de comunicación que pasa por el frente es de primera, es la circunvalación de la ciudad de El Guabo, por lo tanto hay facilidades para el acceso al estacionamiento amplio del centro de acopio. Hay que aclarar que ningún vehículo quedara en la vía principal, todos entran a la zona de descarga y carga de la fruta.

➤ **Disponibilidad de medios de comunicación**

Por estar junto a la zona urbana de El Guabo, dispone de todos los medios de comunicación como son teléfono, cobertura de internet, televisión por cable, onda de radio y cobertura de telefonía móvil.

➤ **Distancia con los centros de producción**

El sitio escogido para el centro de acopio de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. es casi el punto céntrico entre todos los Pequeños Productores de banano orgánico con

calificación SPP otorgado por la FLO. Esto favorece la movilidad, disminuye los costos, se optimiza el tiempo y no se maltrata la fruta.

➤ Tipo de suelo

El suelo en donde se construirá el centro de acopio para la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. tiene una textura franco arenoso y franco-arcilloso, ya que en el se cultiva banano convencional. Los trabajos que deban realizarse para compactar bien el suelo es rellenar en una altura de 1 m³ para tener una posición privilegiada en movilidad y drenaje.

4.2 Análisis de los resultados de la entrevista

4.2.1 Entrevista a la Gerente de la empresa

1. ¿Considera Usted que las instalaciones que dispone para realizar el paletizado de la fruta, está de acuerdo con los estándares requeridos por los mercados internacionales a los que van a exportar?

Definitivamente no, es por ello que planteamos la construcción del centro de acopio de banano orgánico con calificación SPP para la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. Este proyecto beneficiara a todos los integrantes de las Asociaciones la Florida y Nuevo Mundo, es decir a 72 pequeños productores

2. ¿Sus proveedores de fruta traen las cajas de banano y le entregan en la empresa, o Ustedes van a traer de sus fincas?

Depende del acuerdo, en ocasiones hay que ir a ver en las fincas porque no tienen medios de transporte y porque no les conviene alquilar un camión para 50 cajas. En otras ellos vienen a dejarnos en la empresa.

3. ¿El equipamiento y espacio que disponen para las operaciones de selección, calificación y paletizado de la fruta es el adecuado?

No estamos muy apretados, como usted puede ver, necesitamos más espacio no solo por la cantidad de metros cuadrados si no por la pérdida de tiempo y el elevado costo que significa para los productores venir desde El Guabo o la Ponce Enríquez con solo cincuenta cajas.

4. ¿La compañía conoce los costos de operación que genera la preparación de la fruta para exportarle en las condiciones actuales?

Claro que sí y es muy elevado para la cantidad que estamos exportando, bueno estamos comenzando y vamos a mejorar.

5. ¿Considera usted que es necesario que la compañía cuente con un centro de acopio de la fruta para poder seleccionar y embalar cajas de banano de manera más técnica y a menos costos de operación?

Claro que sí y en eso estamos, su apoyo nos es importantísimo por ello mi agradecimiento a nombre de la empresa y todos los Pequeños Productores de Banano Orgánico con calificación SPP, asociados en La Florida y Nuevo Mundo.

4.2.2 Entrevista al contador de la empresa

1. ¿Están empleando algún procedimiento preestablecido para la determinación de los costos de la caja de banano que exporta la compañía?

La determinación de los costos de comercialización de las cajas de banano orgánico con calificación SPP que exporta la Compañía Banorgexp S.A se lo realiza normalmente en el proceso contable, por lo que no hay ningún procedimiento especial para ello.

2. ¿Qué inconvenientes ha tenido usted en la determinación del costo de la caja de banano que exporta la compañía?

El cálculo del tiempo empleado para el embalaje, debido a las variaciones existentes generadas por la falta de espacio para operar.

3. ¿Mantiene usted un control estricto de los niveles de eficiencia en la calificación de la fruta que entregan sus proveedores?

Existe para ello calificadores internos y externos de la fruta, nosotros solo procesamos cajas calificadas.

4. ¿De acuerdo a su experiencia, quién considera usted que debe llevar el control de los ingresos y salidas de bodega?

Lógicamente que el bodeguero de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A

- 5.** ¿Considera usted que la compañía debe tener su propio centro de acopio de la fruta, para reducir costos y cumplir con requerimientos de exportación?
- Si y es prioritario, la construcción debe realizarse en el menor tiempo posible, por cumplimiento de estándares de calidad, mejoramiento en costos de operación, facilidades para los productores y mayor captación de fruta con calificación SPP otorgado por la FLO
- 6.** ¿Indique si la administración ha iniciado el estudio de mercado para establecer el sitio ideal para construir el centro de acopio de banano?
- Si se ha iniciado con su participación, por lo que estamos esperando solo decisiones administrativas para ejecutarla
- 7.** ¿El centro de acopio de banano puede incrementar la compra de cajas de banano de otros productores?
- Es uno de los objetivos trazados, los convenios son de ir incrementando las cajas de exportación y para ello necesitamos más productores calificados con SPP
- 8.** ¿Considera Usted que la ubicación del centro de acopio propuesto es el más adecuado según las tendencias del mercado productor de la fruta?
- Es el más recomendado, pienso que ayuda mucho a los pequeños productores de la fruta y también estamos más cerca de ellos para apoyarlos y captar un mayor nivel de cajas por semana.
- 9.** ¿La empresa Banorgexp S.A. mejoraría sus ingresos y rentabilidad con la construcción de un centro de acopio de la fruta?
- Eso es un hecho debido a la reducción de costos de operación, facilidades para los productores, mayores niveles de compras de fruta y alto nivel de calidad de la fruta.

4.3 Análisis de los resultados de las encuestas

4.3.1 Resultados de las encuestas

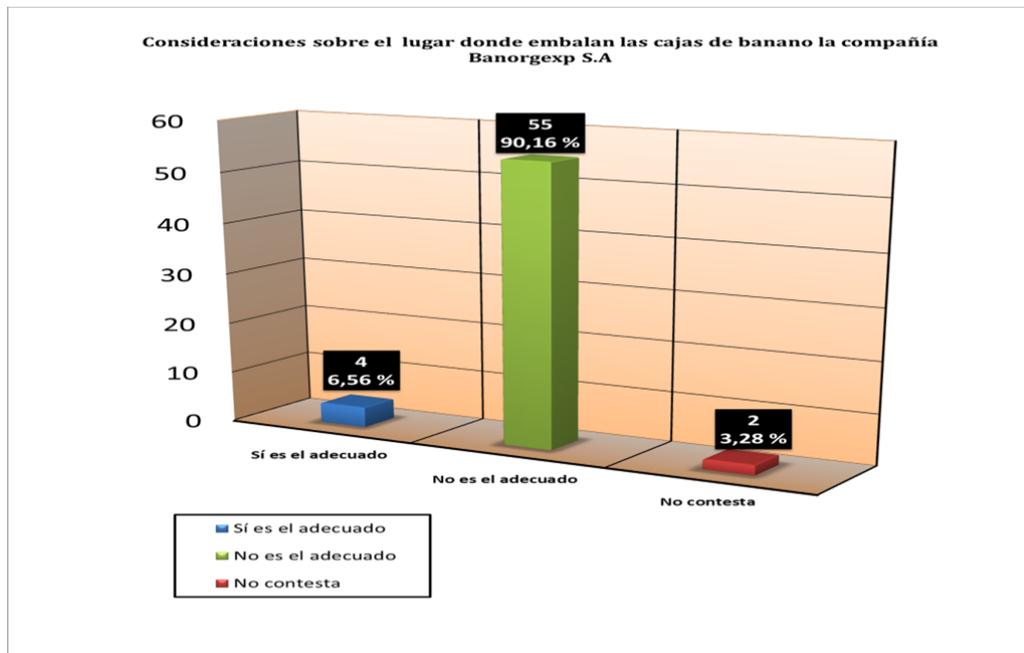
CUADRO N° 2

Consideraciones sobre el lugar donde embalan las cajas de banano de la compañía Banorgexp S.A

RESPUESTAS	NUMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Sí es el adecuado	4	6,56
No es el adecuado	55	90,16
No contesta	2	3,28
Total	61	100%

Fuente: Encuesta a los pequeños productores bananeros de las asociaciones Nuevo Mundo y La Florida
Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 1



Fuente: Cuadro N° 2
Elaboración: La Autora

Al preguntar qué le parece el lugar donde embalan las cajas de banano para la compañía Banorgexp S.A, 55 encuestados que representan el 90,16% manifiestan que *no es el adecuado*, 4 productores que son el 6,56% de la muestra en cambio dicen que *sí es el adecuado*, 2 consultados que representan el 3,28% en cambio *no contesta* por que no estuvieron en sus fincas.

En la pregunta realizada a los productores el mayor porcentaje está inconforme con el lugar donde embalan las cajas de banano la Compañía Banorgexp S.A. Pues es necesario que se consideren estos resultados a fin de que los productores de banano de éstas asociaciones estén en mejores condiciones.

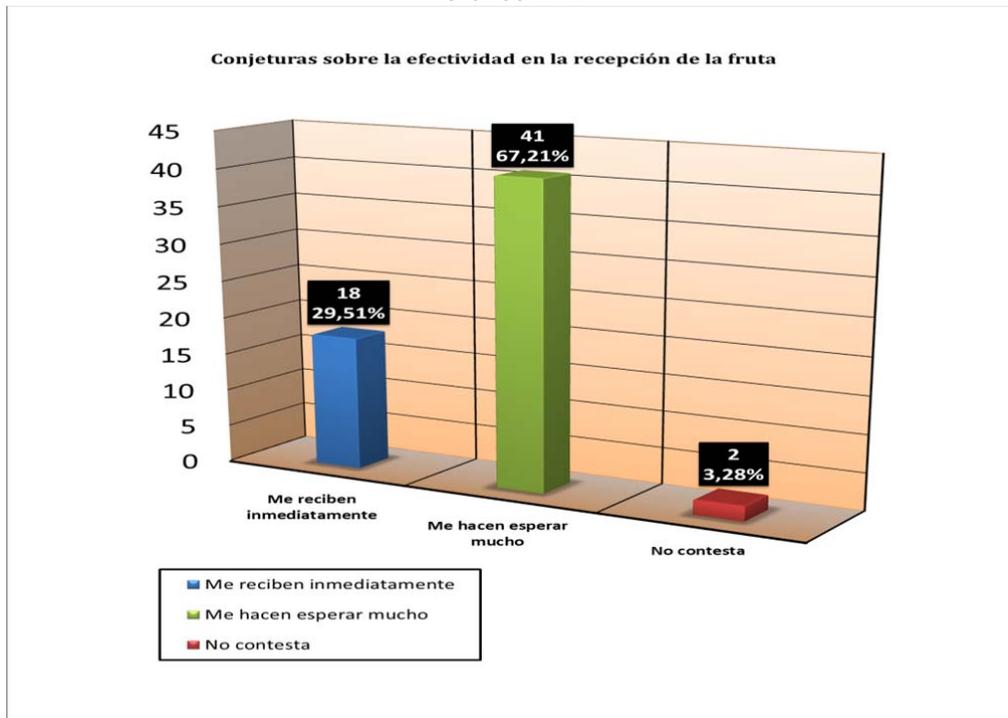
CUADRO N° 3

Conjeturas sobre la efectividad en la recepción de la fruta.

RESPUESTAS	NUMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Me reciben inmediatamente	18	29,51
Me hacen esperar mucho	41	67,21
No contesta	2	3,28
Total	61	100%

Fuente: Encuesta a los pequeños productores bananeros de las asociaciones Nuevo Mundo y La Florida
Elaboración: La Autora

Gráfico N° 2



Fuente: Cuadro N° 3
Elaboración: La Autora

Según los encuestados, ante el cuestionamiento de las **conjeturas sobre la efectividad en la recepción de la fruta** de las 41 personas que representa el 67,21% manifiestan que le **hacen esperar mucho**. De 18 respuestas que 29,51% declaran **me reciben inmediatamente** y de 2 encuestados que representa el 3,28% **no contesta**.

Ante los resultados obtenidos, se interpreta que los productores bananeros no están de acuerdo con la efectividad en la recepción de la fruta. Se sigue que la compañía debe buscar la manera de agilizar este proceso.

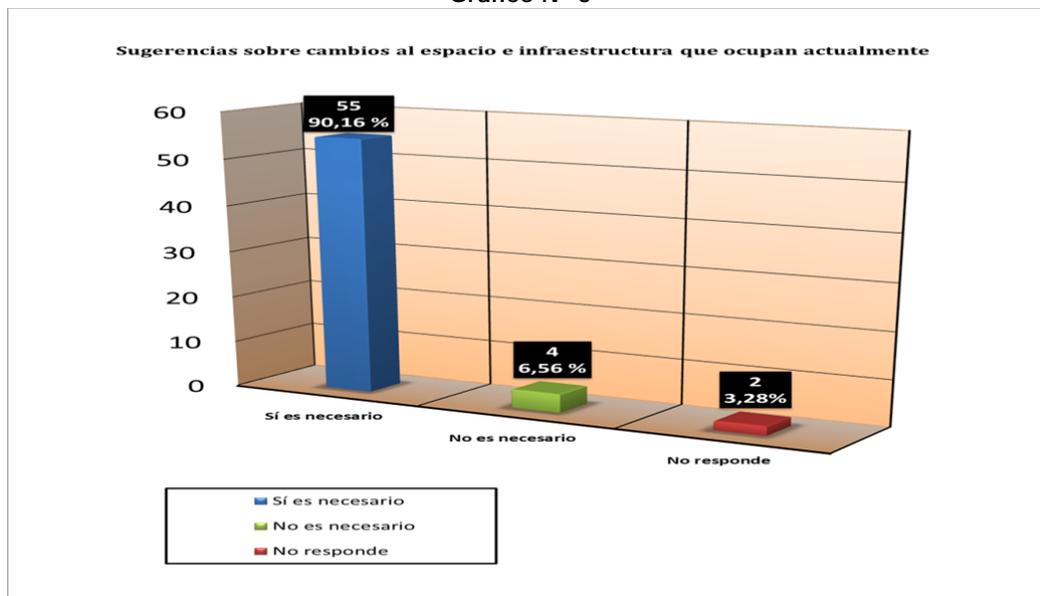
CUADRO N° 4

Sugerencias sobre cambios al espacio e infraestructura que ocupan actualmente.

RESPUESTAS	NUMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Sí es necesario	55	90,16
No es necesario	4	6,56
No responde	2	3,28
Total	61	100%

Fuente: Encuesta a los pequeños productores bananeros de las asociaciones Nuevo Mundo y La Florida
Elaboración: La Autora

Gráfico N° 3



Fuente: Cuadro N° 4
Elaboración: La Autora

Del 100% de los encuestados en la pregunta **sugerencias sobre el cambio de espacio e infraestructura que ocupan actualmente** 55 encuestados, que significa el 90,16% responde que **sí es necesario**; de 4 respuestas que representa el 6,56% contesta que **no es necesario** y 2 productores que significan el 3,28%, **no responde**.

Esta pregunta realizada, se complementa aún más con la anterior; pues según las respuestas obtenidas en su mayor porcentaje sugiere que debe haber cambios en la infraestructura.

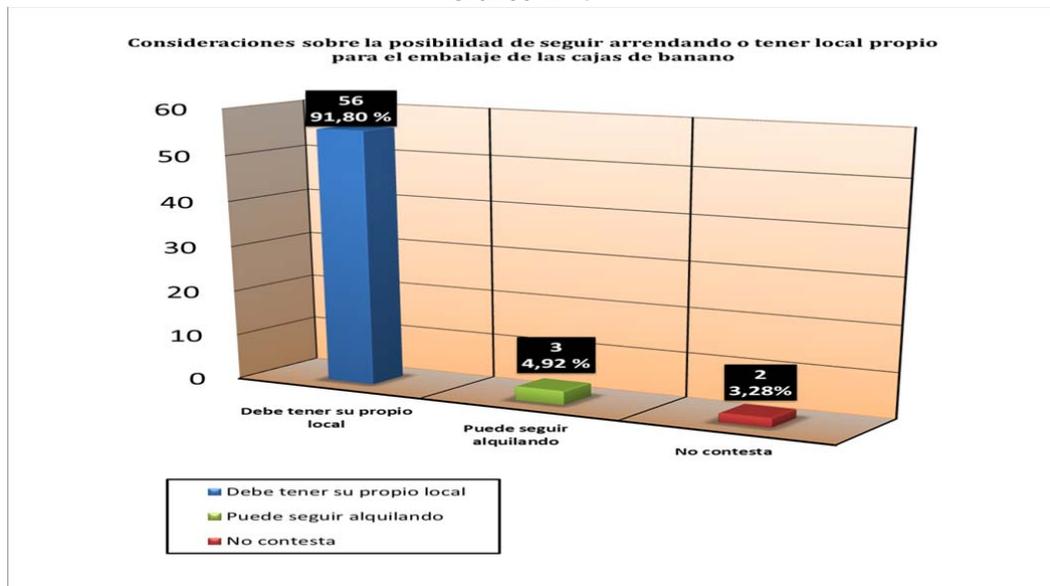
CUADRO N° 5

Consideraciones sobre la posibilidad de seguir arrendando o tener local propio para el embalaje de las cajas de banano.

RESPUESTAS	NUMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Debe tener su propio local	56	91,80
Puede seguir alquilando	3	4,92
No contesta	2	3,28
Total	61	100%

Fuente: Encuesta a los pequeños productores bananeros de las asociaciones Nuevo Mundo y La Florida
Elaboración: La Autora

Gráfico N° 4



Fuente: Cuadro N° 5
Elaboración: La Autora

En la pregunta No. 5 que dice **consideraciones sobre la posibilidad de seguir arrendando o tener local propio para el embalaje de las cajas de banano**, 56 respuestas que representan el 91,80% indican que **debe tener su propio local**; mientras que de 3 encuestados que significa el 4,92% nos dicen que **puede seguir alquilando** y de 2 encuestados que significa el 28% no contesta.

Los productores bananeros de las dos asociaciones en las respuestas dadas en el mayor porcentaje manifiestan que la compañía debe ya de construir su propio local para facilitar las labores de entrega de la fruta.

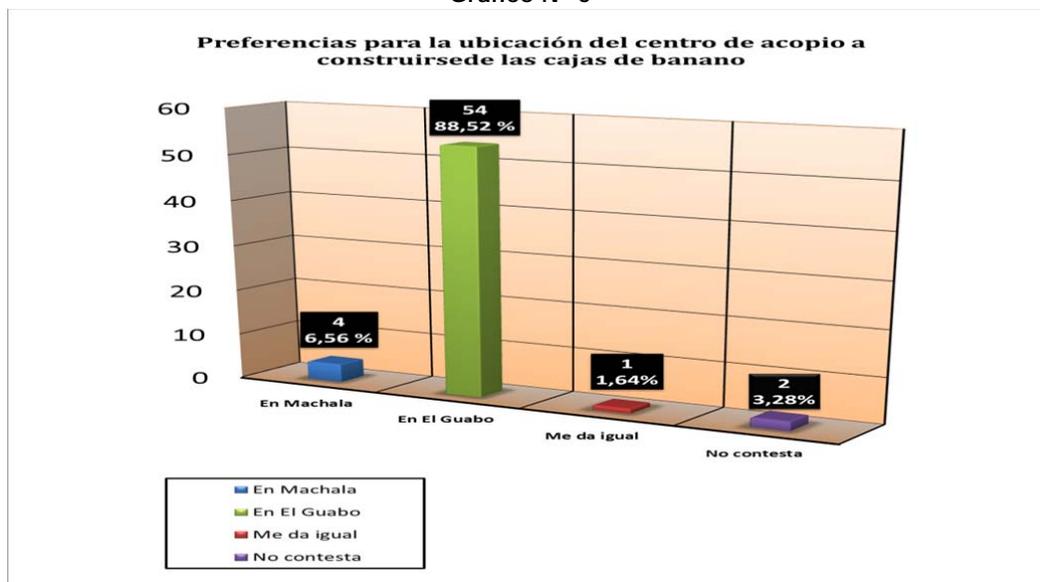
CUADRO N° 6

Preferencias para la ubicación del centro de acopio a construirse.

RESPUESTAS	NUMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
En Machala	4	6,56
En El Guabo	54	88,52
Me da igual	1	1,64
No contesta	2	3,28
Total	61	100%

Fuente Encuesta a los pequeños productores bananeros de las asociaciones Nuevo Mundo y La Florida
Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 5



Fuente: Cuadro N° 6
Elaboración: La Autora

En el cuestionamiento de **preferencias para la ubicación de centro de acopio a construirse** del 100% de productores de las asociaciones de Nuevo Mundo y La Florida del total de encuestados, 54 de ellos que representa el 88,52% expresa que debe ser en el Cantón El Guabo; en cambio 4 productores que significa el 6,56% nos dicen que en el Cantón Machala; 2 productores que significa el 3,28% **no contesta** y por último en menor porcentaje que corresponde a 1 encuestado, significa el 1,64% manifestando **me da igual**. Según los datos procesados, el porcentaje más alto indica que la construcción del centro de acopio debe ser en el Cantón El Guabo.

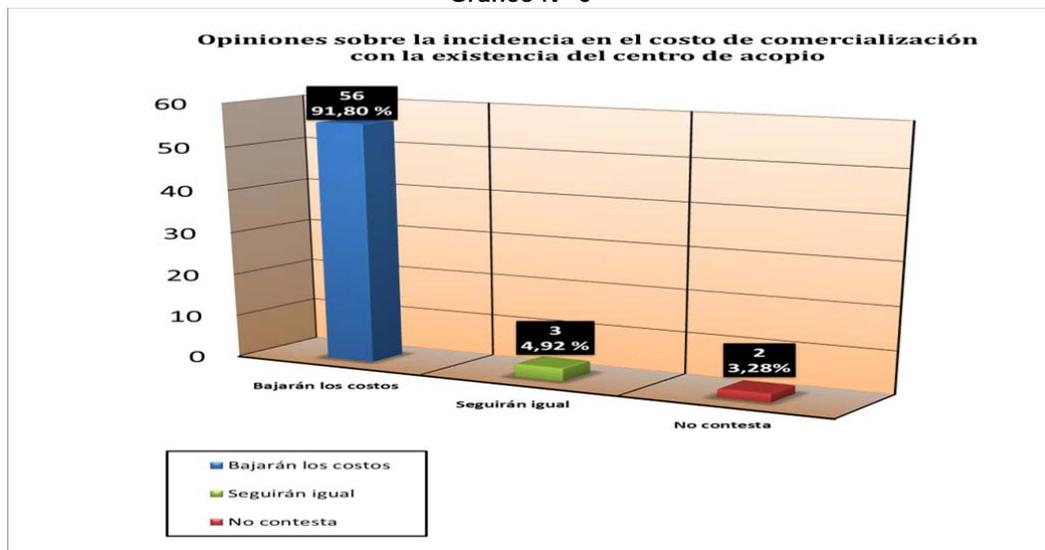
CUADRO N° 7

Opiniones sobre la incidencia en el costo de comercialización con la existencia del centro de acopio.

RESPUESTAS	NUMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Bajarán los costos	56	91,80
Seguirán igual	3	4,92
Subirán los costos	0	0
No contesta	2	3,28
Total	61	100%

Fuente Encuesta a los pequeños productores bananeros de las asociaciones Nuevo Mundo y La Florida
Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 6



Fuente: Cuadro N° 7
Elaboración: La Autora

Del 100% de productores bananeros encuestados de las asociaciones Nuevo Mundo y La Florida, 56 de ellos que representa el 91,80% indican que bajarán los costos; mientras que 3 encuestados que significa el 4,92% piensan que seguirán igual y por último 2 encuestados que representa el 3,28% elige no contestar.

En esta pregunta, los productores bananeros tienen el convencimiento que si hacen los cambios necesarios, bajaran los costos de comercialización con la construcción del Centro de Acopio.

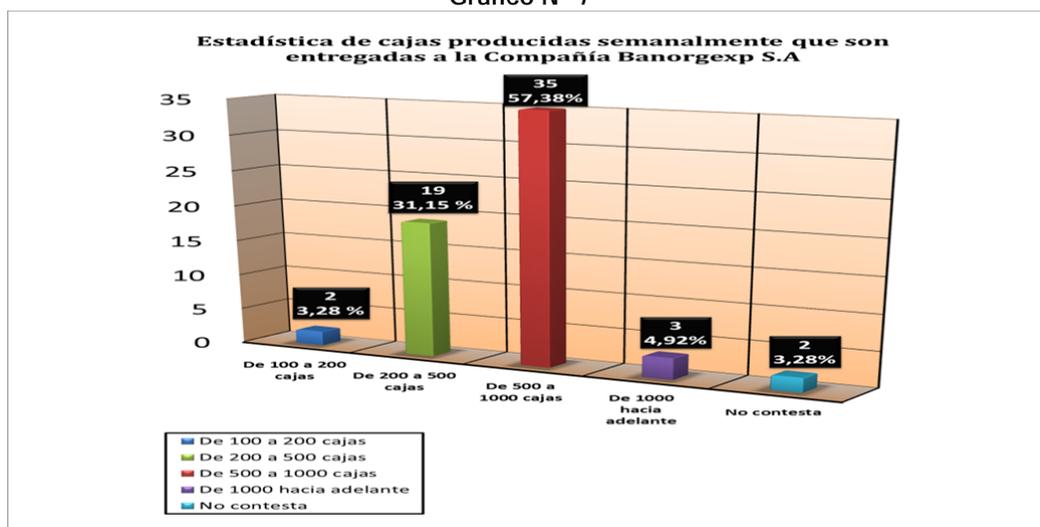
CUADRO N° 8

Estadística de cajas producidas semanalmente que son entregadas a la Compañía Banorgexp S.A

RESPUESTAS	NUMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
De 50 a 100 cajas	0	0
De 100 a 200 cajas	2	3.28
De 200 a 500 cajas	19	31.15
De 500 a 1000 cajas	35	57.38
De 1000 hacia adelante	3	4.92
No contesta	2	3.28
Total	61	100%

Fuente Encuesta a los pequeños productores bananeros de las asociaciones Nuevo Mundo y La Florida
Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 7



Fuente: Cuadro N° 8
Elaboración: La Autora

Los resultados sobre la pregunta estadísticas de cajas producidas semanalmente que son entregadas a la Compañía Banorgexp S.A., del 100 % de socios, 35 de ellos que significa el 57.38% manifiesta que de 500 a 1000 cajas; en cambio 19 socios que representa el 31.15% nos dice que de 200 a 500 cajas; 3 socios que consisten en el 4.92% indican que de 1000 hacia adelante; 2 productores que representa el 3.28% de 100 a 200 cajas y por último 2 respuestas que significa el 3.28% prefiere no contestar.

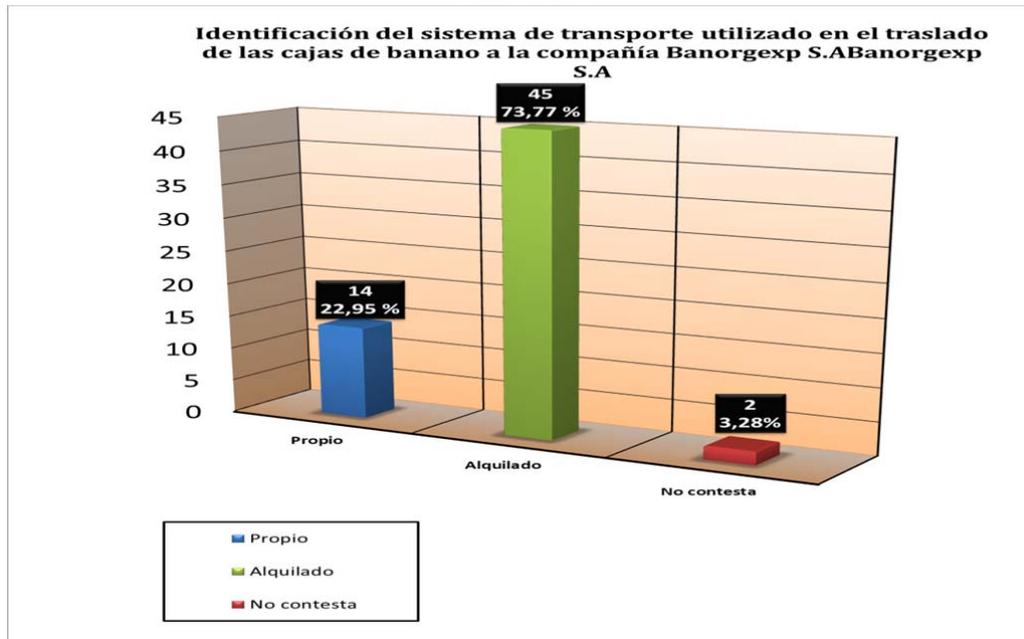
CUADRO N° 9

Identificación del sistema de transporte utilizado en el traslado de las cajas de banano a la compañía Banorgexp S.A

RESPUESTAS	NUMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Propio	14	22,95
Alquilado	45	73,77
No contesta	2	3,28
Total	61	100%

Fuente Encuesta a los pequeños productores bananeros de las asociaciones Nuevo Mundo y La Florida
Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 8



Fuente: Cuadro N° 9
Elaboración: La Autora

Los resultados de la pregunta sobre la **Identificación del sistema de transporte utilizado en el traslado de las cajas de banano** 45 socios que significa el 73,77% manifiesta que es **Alquilado**; 14 encuestados que consiste en el 22,95% señalan que debe ser **propio**; en cambio 2 encuestados que representa el 3,28% prefiere **no contestar**. Según los datos arrojados el sistema de transporte en su mayor porcentaje es alquilado.

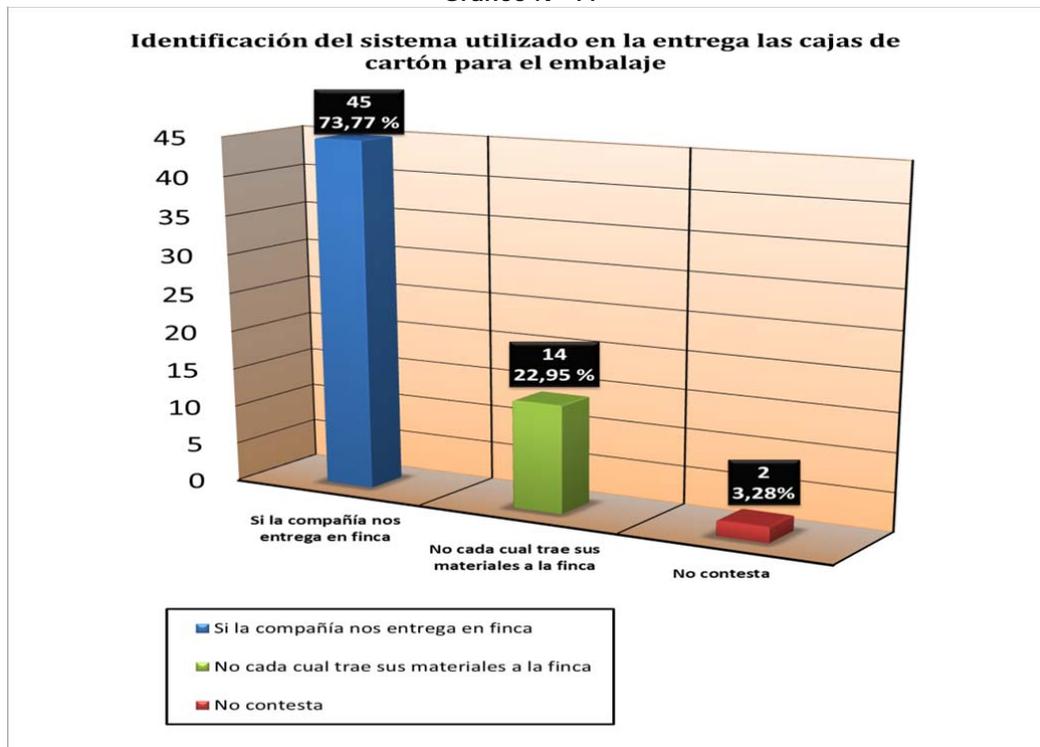
CUADRO N° 10

Identificación del sistema utilizado en la entrega las cajas de cartón para el embalaje.

RESPUESTAS	NUMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Si la compañía nos entrega en finca	45	73,77
No cada cual trae sus materiales a la finca	14	22,95
No contesta	2	3,28
Total	61	100%

Fuente Encuesta a los pequeños productores bananeros de las asociaciones Nuevo Mundo y La Florida
Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 11



Fuente: Cuadro N° 10
Elaboración: La Autora

Del 100% de productores encuestados según los datos tabulados, 45 productores que significa el 73,77% manifiesta que si la compañía nos entrega en finca; 14 productores que representa el 22,95% nos dice no cada cual trae sus materiales a la finca; y, 2 productores que es el 3,28% no contesta.

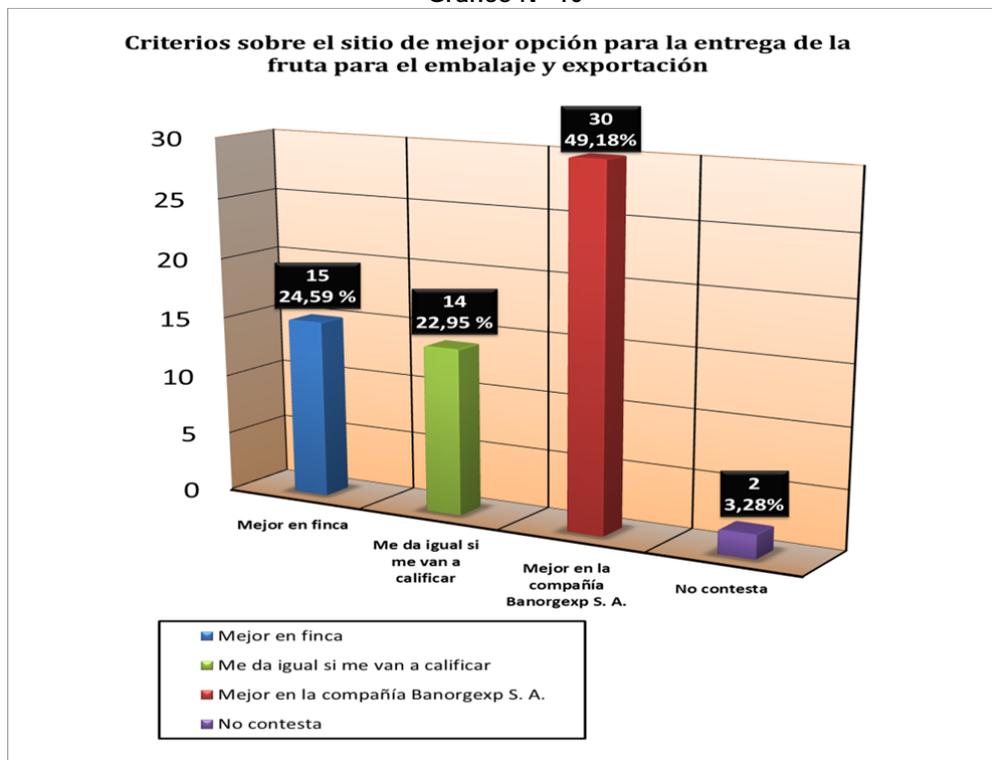
CUADRO N° 11

Criterios sobre el sitio de mejor opción para la entrega de la fruta para el embalaje y exportación.

RESPUESTAS	NUMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Mejor en finca	15	24,59
Me da igual si me van a calificar	14	22,95
Mejor en la compañía Banorgexp S. A.	30	49,18
No contesta	2	3,28
Total	61	100%

Fuente Encuesta a los pequeños productores bananeros de las asociaciones Nuevo Mundo y La Florida
Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 10



Fuente: Cuadro N° 11
Elaboración: La Autora

Según la información procesada del 100% de socios y expresados en el cuadro como en el gráfico, 30 de ellos que significa el 49,18% indica que el sitio para la entrega de la fruta es **mejor en la compañía Banorgexp S. A.**; otros encuestados que consiste en 15 socios y que representan el 24,59% opinan que **mejor en la finca**; 14 socios que significa el 22,95% responden **me da igual si me van a calificar**; de los 2 encuestados que representa el 3,28% **No contestan**.

CONCLUSIONES

Después de haber procesado y analizado los resultados de los instrumentos de investigación, me permito formular las siguientes conclusiones.

- Que los Pequeños Productores de Banano Orgánico se encuentran desfavorecidos si desean comercializar su fruta individualmente.
- No existen más que tres empresas exportadoras de banano orgánico con calificación SPP por lo que se convierte en una oportunidad que brinda el mercado.
- Que existe altos niveles de demanda en el mercado Europeo y Norteamericano de productos que lleven el Sello del Símbolo de Pequeños Productores (SPP), iniciativa de la CLAC (Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo) que junto con las organizaciones de pequeños productores crearon FUNDEPPO (Fundación de Pequeños Productores Organizados) para el desarrollo y uso del sello.
- Que el Estado Ecuatoriano mantiene una política de apoyo a través de incentivos a los pequeños productores de banano ecológico asociados.
- Que no existe en el Guabo un centro de acopio de banano orgánico con calificación SPP

RECOMENDACIONES

- Incentivar la asociación de los pequeños productores de banano orgánico para poder vender su fruta bajo el régimen SPP.
- Determinar como punto estratégico de operaciones a la ciudad de El Guabo en la captación de banano orgánico, acción que favorece a las Asociaciones la Florida y Nuevo Mundo en la comercialización de su fruta, por lo que la Compañía Exportadora Banorgexp S. A. se pondría en ventaja con las otras exportadoras con calificación FLO.
- Aprovechar las políticas de los mercados Europeos y Norteamericanos que favorecen a los productos con calificación SPP otorgado por la FLO.
- Aplicar los incentivos que otorga el Gobierno Ecuatoriano a los Pequeños Productores de banano orgánico para mejorar sus ingresos y sostenibilidad de las unidades de producción.
- Construir el centro de acopio de banano orgánico con calificación SPP, actividad que beneficiaría a los asociados tanto de la empresa como de las Asociaciones La Florida y Nuevo mundo.

CAPITULO V

5.1.DATOS DE LA PROPUESTA

TÍTULO DE LA PROPUESTA	Plan financiero para evaluar la viabilidad financiera de inversión en la instalación de un centro de acopio de banano para la Compañía Exportadora Banorgexp S.A.
RAZÓN SOCIAL	Compañía Exportadora Banorgexp S.A.
RUC:	0791766826001
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL	Venta al por mayor y menor de banano y frutas tropicales.
DOMICILIO JURÍDICO	Arízaga 845 entre Napoleón Mera y 10 de Agosto
TIPO DE EMPRESA	Jurídica - Capitalista
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	2013-09-09
REPRESENTANTE LEGAL	Jessica Elizabeth Wila Quiñonez

5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

La producción bananera en la Provincia de El Oro, es la principal actividad productiva a la que se dedican los inversionistas y trabajadores del sector sur oeste del Ecuador. Esta actividad es la que genera la mayor fuente de trabajo y dinámica económica a los habitantes de este sector de la Patria.

Las variaciones del precio de la caja de banano originado en los mercados extranjeros y el manejo de los exportadores de la fruta, han sido uno de los puntos de controversia y obstáculo para el desarrollo de los pequeños bananeros que no exportan, sino venden su fruta en la mayoría de los casos a menor precio que el establecido como referencial por el Estado. Estas falencias y las normas establecidas para el control de producción por parte de

los organismos estatales, han llevado a la generación de asociaciones de pequeños productores de banano y de empresas que tratan de comercializar la fruta de estos productores en los mercados extranjeros.

La Compañía BANORGE S.A. se ha creado para exportar la producción bananera de dos asociaciones de pequeños bananeros; la asociación NUEVO MUNDO con 43 productores que tienen 120,3 hectáreas activas y no pasan de las 12 hectáreas en contados casos, la mayoría tiene por debajo de las 7,5 hectáreas produciendo.

La Asociación LA FLORIDA lo integran 29 socios con una extensión productiva total de 158,5 hectáreas. Con la excepción de los Hermanos Franco que tienen 40 hectáreas produciendo, el resto posee por debajo de las 12,5 hectáreas" información obtenida de (MAGAP, 2015).

El apoyar a más de 72 hogares productores de banano y de más de 400 familias involucradas ya sea como jornaleros, transportistas, estibadores y empacadores, es un objetivo plausible desde todo punto de vista, pero demanda de inversiones para infraestructura que optimice los tiempos, costos y recurso disponibles. Por ello para mejorar su situación de costos de embalaje altos, debido a labores realizadas de forma individual y luego enviados a muelle, surge la necesidad de construir un centro de acopio común que se encargue del manejo administrativo y embalaje de la fruta para exportarlo.

Un Centro de Acopio es una instalación en el área rural que permite concentrar los productos de los agricultores que se encuentran diseminados en las zonas de producción, a fin de reunir volúmenes suficientes para una operación comercial más importante y poder competir en cantidad y calidad en los mercados de los grandes centros urbanos.

Toda inversión demanda de una investigación e información que demuestre su factibilidad, por ello (Arias, 2006) señala que señala: "Que se trata de una propuesta de acción para resolver un problema práctico o satisfacer una necesidad. Es indispensable que dicha propuesta se acompañe de una investigación, que demuestre su factibilidad o posibilidad de realización".

5.3. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

En el mundo del comercio del banano existen muchas dificultades, ya sean originadas por los bajos precios que pagan por la caja de banano a pesar de que existe un precio referencial como también por el manejo de las exportaciones por parte de las grandes empresas que trasladan la fruta a los mercados demandantes.

La Compañía BANORGEEXP S.A. en respuesta a las oportunidades que brinda los mercados Europeos y Norteamericanos a los productos orgánicos calificados como SPP, aglutina a dos Asociaciones de Pequeños Productores de Banano Orgánico, La Florida y Nuevo Mundo, logrando concentrar la producción de 72 bananeros orgánicos.

Las condiciones que demanda la compañía para funcionar eficientemente y cumplir con los objetivos trazados, requieren de la dotación de un espacio debidamente adecuado donde se pueda almacenar, calificar, embalar y colocar en container toda la fruta que se logre comprar para exportarla bajo la calificación SPP dado por la FLO. Este espacio debe estar en un lugar estratégico que facilite el acceso en el menor tiempo posible y a menor costo a todos los pequeños productores de banano orgánico que estén asociados y debidamente calificados.

Es por ello que surge la idea de construir un centro de acopio de banano orgánico para los productores con calificación SPP, Este proyecto va a permitir reducir los costos de comercialización de los pequeños productores, ya que es por demás absurdo traer desde El Guabo o el Sector de la Ponce Enríquez 50 a 100 cajas alquilando un camión bananero. Por otra parte el estar cerca de las unidades de producción facilita el comercio y la asistencia a los pequeños productores.

5.4. RESULTADOS ESPERADOS.

La construcción del centro de acopio de banano orgánico para los pequeños productores con calificación SPP va a permitir:

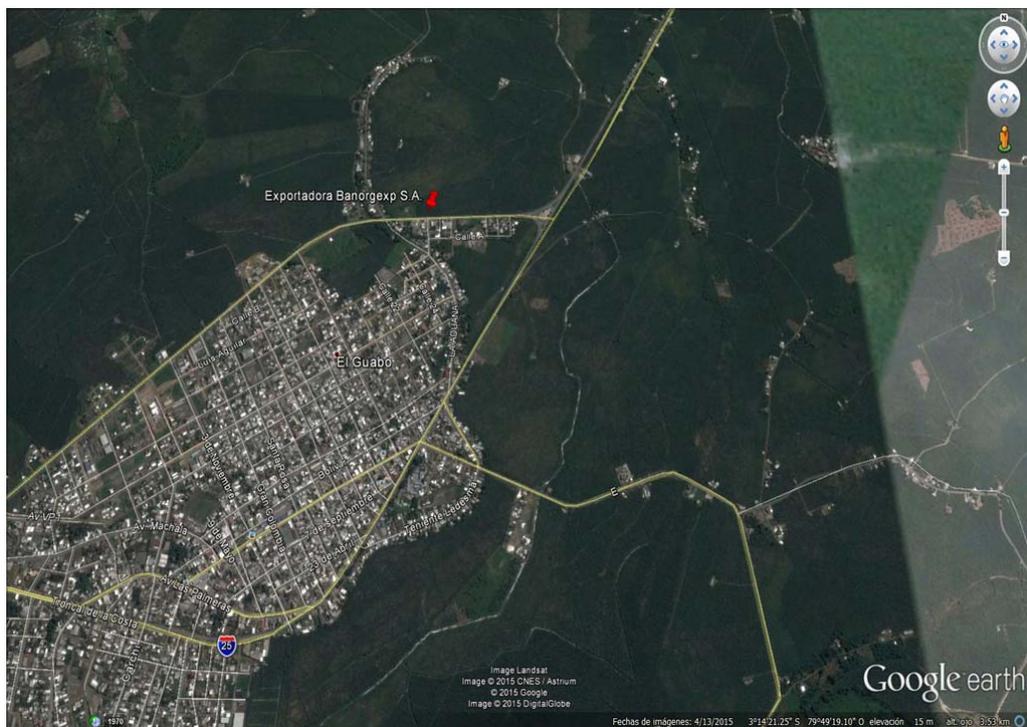
- Incentivar la asociación de pequeños productores de banano orgánico para obtener la calificación SPP otorgado por la FLO y así poder acogerse a los beneficios que dan los mercados europeos y norteamericanos a este tipo de productos.

- Lograr elevar los niveles de captación de la fruta de los pequeños productores con la calificación SPP
- Reducir los costos de comercialización de la fruta e incrementar la rentabilidad para la Compañía BANORGEXP S.A.
- Tener un mayor nivel de efectividad en la manipulación de la fruta al contar con el espacio adecuado para el embalaje.

5.5. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.

5.5.1. Estudio de mercado

- a) Ubicación: El mercado de abastecimiento está ubicado en la Provincia de El Oro, Cantón el Guabo y parte del Cantón Camilo Ponce Enríquez, Provincia de El Azuay.



b) Demanda

El mercado al que se está exportando es el de Estados Unidos y a la Unión Europea por ser los países como Holanda, Italia, Suiza y Australia consumidores que prefieren productos orgánicos con un cupo en crecimiento de 10.000 cajas semanales.

Se debe indicar que la Asociación Nuevo Mundo tiene certificación Orgánica, Flo, SPP y Globalgap, mientras que la Florida tiene certificación Orgánica y SPP. Las exportaciones se realizan con la certificación FLO (FairTrade Labelling Organización) que permite acceder a mercados de comercio justo.

Es necesario aclarar que "El Sello del Símbolo de Pequeños Productores (SPP), fue una iniciativa lanzada el año 2006 por la CLAC (Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo) y junto con las organizaciones de pequeños productores crearon FUNDEPPO (Fundación de Pequeños Productores Organizados) para el desarrollo y uso del sello. El Símbolo de Pequeños Productores es el único sello que nace de los productores y promueve la producción sustentabilidad, la autogestión y el pago de un precio justo para el pequeño productor organizado, que busca ser identificado en el mercado local e internacional haciendo prevalecer la calidad de sus productos" tomado de (IMO, 2010)

c) Oferta.

La producción con la que cuenta como base para exportar la compañía BANORGE S.A., es la que producen las Asociaciones NUEVO MUNDO con 43 productores que tienen 226,07 hectáreas activas y la Asociación LA FLORIDA con una extensión productiva total de 158,5 hectáreas.

Según los cálculos promedio de producción establecidos para el banano ecológico es de 25 cajas promedio por hectárea semanales, lo que significa que se produce semanalmente 9.614 Cajas, pero tenemos que considerar que el traslado y manipulación de las cajas desde los puntos de producción hasta la empresa BANORGE S.A. originan efectos en su calificación, por lo que se ha previsto considerar una reducción del 10% de total, por lo que contaríamos con 8.653 Cajas a la semana provenientes de las Asociaciones Nuevo Mundo y La Florida. De mantenerse los niveles de producción sin contar con afectaciones climáticas como la del Niño que se anuncia, en el año se estaría recibiendo en el Centro de Acopio 449.947 cajas de banano orgánico para la exportación.

A esta oferta por parte de los productores la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. tiene estipulado comprar a otros productores de la zona siempre y cuando se firme los convenios respectivos, cumplan con los requisitos y sean Pequeños productores orgánicos calificados y amparados por la certificación SPP.

d) Competencia:

El mercado de exportación de banano esta abarrotado de oferentes, especialmente en los niveles de banano tradicional, pero en el ecológico o denominado orgánico, existe un espacio para abrirse campo en su comercialización, tomando en consideración que los mercados son más exigentes, se debe estar calificado y ser monitoreado y evaluado permanentemente.

Entre las exportadoras de la zona tenemos.

- ASO-Guabo (Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo). y
- CIMEXPRIBA (Compañía importadora y exportadora Prieto Barriga).

Existen otras compañías que están exportando banano orgánico pero no con certificación por SPP otorgado por FLO. Lo hace solo como orgánico, entre ellas tenemos:

- Agro Comercio Palacios Marquez
- Quirola Exportaciones
- Banafresh S.A.

La mayoría de las cajas se dirigen a UE, y una parte a Estados Unidos de Norte américa.

e) Factibilidad

Un proyecto para que sea factible debe contar con los siguientes estudios de viabilidad:

Viabilidad legal: Se da en función de contar con los permisos respectivos de los organismos de control y legalización para el acopio, procesamiento de paletizado y embalaje de las cajas de banano para ser exportadas.

La Compañía Exportadora Banorgexp S.A. cuenta además con los permisos para ingreso y utilización de las instalaciones portuarias como exportador nacional acreditado, así como los permisos para transporte de sus cargas a Puerto Marítimo.

Los permisos de exportación han sido concedidos, como también la calificación para poder comercializar cajas de banano orgánico con certificación SPP otorgado por FLO.

Viabilidad Técnica: Desde el punto de vista técnico la construcción de un centro de acopio de banano orgánico con certificación SPP, es lo más recomendado debido a las facilidades que brindaría a los asociados para poder entregar sus cajas en un sitio más cercano y en el menor tiempo posible, lo que abarataría costos en su traslado desde las unidades de producción hasta el centro de embalaje y estiba para exportar la fruta.

Para que existan las comodidades que demandan las operaciones es necesario contar con un espacio de operación de 2000 m² distribuidos de la siguiente manera:

<i>SECCIÓN</i>	<i>DIMENSIONES</i>	<i>TOTAL M²</i>
OFICINA	12*9	108
BAR	9*6	54
BAÑOS	6*4	24
GALPÓN	42*18	756
BODEGA	8*12	96
TOTAL CONSTRUCCIÓN		1038
RELLENO DE TRITURADO		962
SUPERFICIE TOTAL OCUPADA		2000

Fuente: Diseño arquitectónico de los planos.

Existe las negociaciones finiquitadas del terreno de 40m de frente por 50 m de fondo a un costo de 30.000,00 dólares americanos, su ubicación es junto a la vía principal de circunvalación de la ciudad de El Guabo, exactamente en las siguientes coordenadas: Latitud 3°13'58.18"S, Longitud 79°49'32.97"O. Su construcción estará a cargo de un profesional del ramo quien dispone del equipamiento, maquinaria, personal calificado y la experiencia en este tipo de construcciones.

Viabilidad Financiera: El financiamiento del capital de inversión es de 265.640,87 dólares americanos, los mismos que serán financiados por la CFN y corresponde el 70% a una tasa de interés del 14% anual , el otro 30% es el aporte en especies que ya dispone la compañía Exportadora Banorgexp S.A. Las garantías exigidas por la línea de crédito están estipuladas en los requisitos que establece la CFN.

Viabilidad de Gestión: La estructura organizacional de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. está formada de acuerdo a las disposiciones legales, no es necesario añadir ningún personal operativo ya que está funcionando y exportando las cajas de banano orgánico con certificación SPP, lo único que su local es arrendado y su ubicación es en Machala, por lo que para el pequeño productor se le hace muy costoso alquilar un camión para traer solo 50 o 100 cajas.

Los sistemas de control contable, de calidad, inventarios y de manejo de exportaciones, se encuentran en funcionamiento, contando con los respectivos equipamientos en mobiliario, los software y hardware

Viabilidad económica: La evaluación del proyecto que representa una inversión para la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. está dada por la rentabilidad que significa este en el egreso de esos capitales. Para ello presento sus respectivos índices:

VAN: 61.745,26

R B/C: 1,00

TIR: 27,44%

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN: 8 meses con 5 días.

Las respectivas tablas y procedimientos están desglosados en numerales posteriores, en la evaluación financiera del proyecto.

Viabilidad institucional: No existe por el momento impedimento o barreras para que los productos orgánicos sean comercializados, al contrario son cada día de mayor aceptación en el mercado debido a la forma de su cultivo libre de contaminantes.

De igual forma los productores que obtienen el sello SPP. “El Sello del Símbolo de Pequeños Productores (SPP), iniciativa lanzada el año 2006 por la CLAC (Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo) y junto con las organizaciones de pequeños productores crearon FUNDEPPO (Fundación de Pequeños Productores Organizados) para el desarrollo y uso del sello, tienen una aceptación mayor en los mercados de la UE, ya que desean incentivar el comercio justo en los países productores de productos orgánicos.

Como se puede observar las condiciones para el desarrollo de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. tiene todas las facilidades, por el objetivo que representa esta para las Asociaciones de Pequeños Productores de Banano Orgánico con certificación SPP dado por la FLO, en la Provincia de El Oro.

Viabilidad medioambiental: El tema medio ambiental no representa ningún problema para el funcionamiento de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. debido a la actividad que realiza en el comercio de la fruta. Las cajas llegan a la empresa precalificadas en finca, luego son estibadas en el centro de acopio. De existir rechazos originados por problemas de transporte, las cajas de banano son devueltas al productor si él lo solicita, caso contrario son vendidas con otra calificación.

En todo caso el sistema de preservación del medio ambiente no está en peligro, las medidas ambientales es parte de los indicadores para la calificación SPP dado por la FLO.

f) Análisis y factores del mercado.

MUNDO INTERNO	MUNDO EXTERNO
<i>FORTALEZAS</i>	<i>OPORTUNIDADES</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad financiera de la compañía Exportadora Banorgexp S.A. • Conocimiento en el comercio del banano orgánico. • Contar con la certificación SPP otorgado por la FLO • Participación de los proveedores en la toma de decisiones de comercialización. 	<ul style="list-style-type: none"> • Apertura de nuevos mercados en el comercio de banano orgánico. • Mayor aceptación en los mercados Europeos de los productos con certificación FLO. • Apoyo gubernamental a los pequeños productores bananeros.
<i>DEBILIDADES</i>	<i>AMENAZAS</i>
<ul style="list-style-type: none"> • No disponen de un lugar para preparar los containers con la fruta para la exportación. • Carencia de un plan estratégico de comercialización del banano orgánico con certificación SPP • Indisponibilidad de un centro de acopio de la fruta en un lugar equidistante entre los pequeños productores. • Costos elevados para los pequeños productores en la movilización de la fruta a Machala. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de nuevos competidores en exportación con certificación SPP. • Elevado nivel de cambio climático por influencia del Niño. • Incumplimiento de los países suscriptores de los convenios para la certificación FLO (FairTrade Labelling Organización) que permite acceder a mercados de comercio justo. • Diversificación de la producción por parte de los asociados a la compañía Exportadora Banorgexp S.A.

AMENAZAS	FA	DA
<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de nuevos competidores en exportación con certificación SPP. • Elevado nivel de cambio climático por influencia del Niño. • Incumplimiento de los países suscriptores de los convenios para la certificación FLO (FairTrade Labelling Organización) que permite acceder a mercados de comercio justo. • Diversificación de la producción por parte de los asociados a la compañía Exportadora Banorgexp S.A. 	<ul style="list-style-type: none"> • Con la participación de los proveedores de la fruta , que son los asociados de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. identificar la integración vertical de la empresa, con la finalidad de impulsar el cultivo de banano orgánico y comercializarlo a un menor costo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitar con el centro de acopio una comercialización a menor costo por caja del banano orgánico con certificación SPP a los Pequeños Productores Bananeros de las Asociaciones La Florida y Nuevo Mundo. • Elevar los niveles de rentabilidad de los Pequeños Productores Bananeros, a fin de sustentar sus producciones orgánicas de banano y no cambiar por la producción convencional.

5.5.2. ESTUDIO TÉCNICO.

5.5.2.1. Tamaño del proyecto

El proyecto tiene una infraestructura distribuida en un espacio de 2000 m² como está especificado en la viabilidad técnica y su costo general está compuesto de la siguiente manera, no consta costo del terreno ni tampoco equipamiento.

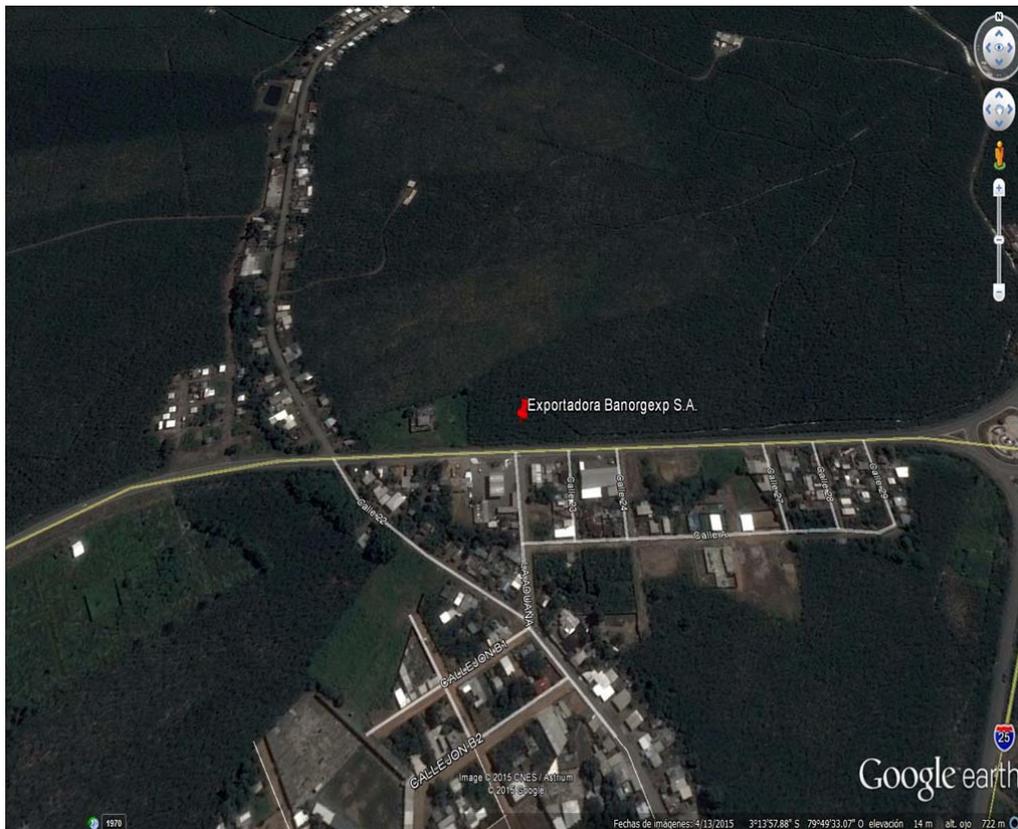
OBRA	COSTO M EN DÓLARES USA	TOTAL M2	TOTAL INVERSIÓN
ACABADOS	500,00	282	141.000,00
GALPÓN	52,00	756	39.312,00
CERRAMIENTO	150,00	171	25.650,00
PUERTA	9,00	200	1.800,00
POSTES	250,00	4	1.000,00
TOTAL			208.762,00

5.5.2.2. Localización

La localización exacta es en la ciudad de El Guabo, en el sector Suroeste de la ciudad, entre las coordenadas:

Latitud: 3° 13' 58.18" S

Longitud: 79° 49' 32.97" O



5.5.2.3. Condiciones naturales, geográficas y físicas del terreno

El Cantón El Guabo se encuentra ubicado al Nor-occidente de la Provincia de El Oro, al sur de la costa Ecuatoriana entre las coordenadas (616500 – 657300) y (9638000 – 9663500) a 18 Km de la capital de provincia (Machala), ocupa una extensión de 498 km²

La cabecera cantonal es la ciudad de El Guabo; surge como una aldea, entre 1700 y 1750, bañada por la margen izquierda del Río Jubones y debe su nombre a los robustos árboles que a las orillas del antes mencionado río crecían y servían como material

para la construcción de tendales para el secado de cacao y sitio de amarre de embarcaciones que navegaban el río desde y hacia Guayaquil y/o Machala y Pasaje, sus límites son:

Al norte: Con la Provincia del Guayas (Cantón Naranjal)

Al sur: Con los cantones Machala y Pasaje

Al este: Con la Provincia del Azuay (Cantón Camilo Ponce Enríquez) y Cantón Pasaje

Al oeste: Con el Océano Pacífico (Golfo de Guayaquil)

El cantón El Guabo, de acuerdo al censo del 2010 representa el 8% del total de la provincia de El Oro; en el último periodo intercensal 2001-2010 ha crecido a un ritmo del 1,8% promedio anual. Distribuido por zonas territoriales, el 71.8% reside en el área urbana y el 28,2% reside en el área rural (PDC-2006). Información tomada del PLAN DE DESARROLLO DEL CANTÓN EL GUABO 2011-2026 (GUABO, 2011)

El suelo en donde se construirá el centro de acopio para la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. tiene una textura franco arenoso y franco-arcilloso, ya que en el se cultiva banano convencional. Los trabajos que deban realizarse para compactar bien el suelo es rellenar en una altura de 1 m³ para tener una posición privilegiada en movilidad y drenaje.

5.5.2.4. Obras físicas y equipamiento

Las inversiones fijas que se necesitan para la construcción del centro de acopio de banano orgánico con calificación SPP para la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. son las siguientes.

Es necesario aclarar que la empresa ya dispone de equipamiento y transporte propio por ser una empresa que está en operación, lo que no dispone es de un local para sus actividades, en la actualidad lo arrienda.

INVERSIONES FIJAS		
EN DÓLARES USA		
CONSTRUCCIONES Y/O ADECUACIONES		
CONSTRUCCIONES	303.912,57	
TOTAL DE CONSTRUCCIONES		303.912,57
DEPRECIACIÓN ANUAL		15.195,63

MAQUINARIA		
1 Montacargas	25.000,00	
TOTAL MAQUINARIA		25.000,00
DEPRECIACIÓN ANUAL		2.500,00

TERRENOS		
2000 m2 de terreno	30.000,00	
TOTAL TERRENOS		30.000,00

INSTALACIONES		
Eléctricas	1.450,00	
Red de agua	520,00	
Radio	150,00	
Cámaras de vigilancia	900,00	
TOTAL INSTALACIONES		3.020,00
DEPRECIACIÓN ANUAL		302,00

HONORARIOS PROFESIONALES		
Realización del Py.	1.200,00	
Asistencia técnica	250,00	
Tramites de legalización en Municipio	250,00	
TOTAL HONORARIOS PROFESIONALES		1.700,00
AMORTIZACIÓN ANUAL		340,00

SUBTOTAL DE INVERSIÓN FIJA		363.632,57
VARIACIÓN DE PRECIOS (Inflación)	4,36%	15.854,38
TOTAL DE INVERSIÓN FIJA		379.486,95

TOTAL DE DEPRECIACIÓN ANUAL		17.997,63
TOTAL AMORTIZACIÓN ANUAL		340,00

5.5.2.5. Costos del proyecto

Los costos de operación que se requiere son:

CONDENSADO DE COSTOS Y GASTOS										
COSTOS Y GASTOS	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	C. FIJOS	C. VARIABLES								
MATERIA PRIMA		2.609.744,80		3.014.255,24		3.474.646,85		4.005.335,19		4.617.050,48
MANO DE OBRA DIRECTA	10.449,13		10.971,59		11.547,60		12.182,71		12.883,22	
MATERIAL INDIRECTO		40,87		47,21		54,42		62,73		72,31
MANO DE OBRA INDIRECTA	12.320,40		12.936,42		13.615,58		14.364,44		15.190,39	
OCP	13.136,94	2.246,67	13.136,94	3.015,85	13.136,94	3.863,87	13.136,94	4.798,91	13.136,94	5.830,22
GASTOS ADMINISTRATIVOS	44.718,73		46.954,67		49.419,79		52.137,88		55.135,81	
GASTOS DE VENTAS	25.958,10		27.256,01		28.686,95		30.264,73		32.004,95	
GASTOS FINANCIEROS	35.860,19		28.310,68		20.761,16		13.211,65		5.662,14	
SUBTOTALES	142.443,49	2.612.032,34	139.566,30	3.017.318,30	137.168,01	3.478.565,13	135.298,35	4.010.196,83	134.013,44	4.622.953,02
TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES	2.754.475,83		3.156.884,60		3.615.733,15		4.145.495,18		4.756.966,46	

5.5.2.6. Punto de equilibrio del proyecto

El umbral neutro o punto de equilibrio que demanda la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. para cubrir sus costos y gastos está determinado en el siguiente cálculo.

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO DEL Py.

FÓRMULA

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \text{COSTOS VARIABLES} / \text{IMPORTE DE LAS VENTAS}}$$

$$PE = \frac{139.566,30}{0,377050011}$$

$$PE = 370.153,28$$

Fuente: Cálculo realizado por la Autora en base a la información adjunta.

Lo que significa que deben existir ingresos operacionales en el año de por lo menos 370.153,28 dólares para cubrir los costos y gastos de operaciones. Si se obtiene un nivel menor significa que hay pérdidas, pero todo lo que se venda sobre este monto significa utilidad.

5.5.3. ESTUDIO FINANCIERO

5.5.3.1. Financiamiento porcentual del proyecto

El monto total del proyecto es de 609.026,60 dólares americanos que se requieren para poner en funcionamiento el centro de acopio de banano orgánico para productores con calificación SPP, este rubro incluye el capital operativo. A continuación su desglose:

COSTO REAL DEL PROYECTO A FINANCIAR		
CUENTA	%	TOTAL
INVERSIONES FIJAS	62,30	379.486,95
CAPITAL OPERATIVO	37,70	229.667,75
TOTAL	100,00	609.154,70

FINANCIAMIENTO (INVERSIONES FIJAS)		
FINANCIA	%	TOTAL
CFN	70,00	265.640,87
APORTE DE SOCIOS	30,00	113.846,09
TOTAL FINANCIAMIENTO	100,00	379.486,95

FINANCIAMIENTO CAPITAL OPERATIVO		
FINANCIA	%	TOTAL
IFIS	-	-
APORTE DE SOCIOS	100,00	229.667,75
TOTAL	100,00	229.667,75

ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS		
FINANCIA	%	TOTAL
TOTAL APORTE SOCIOS	56,38	343.513,84
TOTAL PRÉSTAMO	43,62	265.640,87
INVERSIÓN TOTAL REAL.	100,00	609.154,70

5.5.3.2. Ingresos anuales proyectados

Los ingresos anuales han sido proyectados con una tasa de crecimiento anual en exportaciones a partir del segundo año incluido del 10% - 15% - 15% - 15% en el quinto año, de igual forma se ha contemplado una tasa de inflación proyectada por el Banco Central y para el cálculo de la TMAR se consideró la tasa activa del préstamo que es de 14,21%. Las pérdidas en el proceso de comercialización se consideraron en el 0,5%. A continuación presento el cuadro de ingresos proyectados:

INGRESOS ANUALES PROYECTADOS

EN DÓLARES AMERICANOS

AÑOS	NÚMERO DE CAJAS ANUALES	PRECIO VENTA / CAJA	TOTAL VENTAS ANUALES
AÑO 1	359.964,80	11,65	4.193.589,92
AÑO 2	395.961,28	12,23	4.843.596,36
AÑO 3	455.355,47	12,87	5.862.567,94
AÑO 4	523.658,79	13,58	7.112.760,55
AÑO 5	602.207,61	14,36	8.650.005,93

Fuente: Cálculos del proyecto.

Elaborado por: La autora.

5.5.3.3. Tabla de amortización del préstamo bancario

El crédito bancario ha sido tramitado con la Corporación Financiera Nacional, por el apoyo que da el Gobierno Nacional a los Pequeños Productores Asociados. La información se visualiza en la siguiente tabla.

TABLA DE AMORTIZACION DEL CRÉDITO

MONTO DEL CREDITO:	265.640,87
OTORGANTE:	CFN
BENEFICIARIO:	
FECHA DE INICIO:	
PERIODO DE GRACIA:	0 días
TASA DE INTERES:	14% Anual
DESTINO:	

INVERSIONES

MONEDA: DOLARES
PLAZO DEL CREDITO 5 AÑOS

DIAS	CAPITAL	DIVIDENDOS	INTERES	TOTAL
VISTA	REDUCIDO			
180	265.640,87	26.564,09	18.873,78	45.437,87
360	239.076,78	26.564,09	16.986,41	43.550,49
540	212.512,69	26.564,09	15.099,03	41.663,11
720	185.948,61	26.564,09	13.211,65	39.775,74
900	159.384,52	26.564,09	11.324,27	37.888,36
1080	132.820,43	26.564,09	9.436,89	36.000,98
1260	106.256,35	26.564,09	7.549,51	34.113,60
1440	79.692,26	26.564,09	5.662,14	32.226,22
1620	53.128,17	26.564,09	3.774,76	30.338,84
1800	26.564,09	26.564,09	1.887,38	28.451,46
		265.640,87	103.805,81	369.446,68

5.5.3.4. Estados financieros proyectados

Los estados financieros resultantes de los efectos del proyecto, fundamentados en las actividades de exportación que en la actualidad viene realizando la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. reflejan la siguiente información.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
EN DÓLARES USA					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	4.193.589,92	4.843.596,36	5.862.567,94	7.112.760,55	8.650.005,93
COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN	2.647.938,81	3.054.363,25	3.516.865,25	4.049.880,93	4.664.163,57
UTILIDAD BRUTA	1.545.651,11	1.789.233,11	2.345.702,69	3.062.879,63	3.985.842,36
GASTOS ADMINISTRATIVOS	44.718,73	46.954,67	49.419,79	52.137,88	55.135,81
GASTOS DE VENTAS	25.958,10	27.256,01	28.686,95	30.264,73	32.004,95
GASTOS FINANCIEROS	35.860,19	28.310,68	20.761,16	13.211,65	5.662,14
DEPRECIACION ANUAL	4.860,69	4.860,69	4.860,69	4.860,69	4.860,69
AMORTIZACION ANUAL	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00
OTROS INGRESOS	-	-	-	-	-
UTILIDAD OPERATIVA	1.433.913,40	1.681.511,07	2.241.634,10	2.962.064,69	3.887.838,78
15% PART. TRABAJADORES	215.087,01	252.226,66	336.245,12	444.309,70	583.175,82
UTILIDAD GRAVABLE	1.218.826,39	1.429.284,41	1.905.388,99	2.517.754,98	3.304.662,96
IMPUESTO A LA RENTA	268.141,81	314.442,57	419.185,58	553.906,10	727.025,85
UTILIDAD NETA	950.684,58	1.114.841,84	1.486.203,41	1.963.848,89	2.577.637,11
RESERVAS 10%	95.068,46	111.484,18	148.620,34	196.384,89	257.763,71
UTILIDAD LIQUIDA	855.616,13	1.003.357,66	1.337.583,07	1.767.464,00	2.319.873,40

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
EN DÓLARES USA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A. INGRESOS OPERACIONALES						
RECUPERACION POR CUENTAS		4.193.589,92	4.843.596,36	5.862.567,94	7.112.760,55	8.650.005,93
CERTIFICADO DE ABONO TRIBUTARIO		-	-	-	-	-
		4.193.589,92	4.843.596,36	5.862.567,94	7.112.760,55	8.650.005,93
B. EGRESOS OPERACIONALES						
PAGO A PROVEEDORES (M.P)		2.609.744,80	3.014.255,24	3.474.646,85	4.005.335,19	4.617.050,48
M.O.D		10.449,13	10.971,59	11.547,60	12.182,71	12.883,22
M.O.I		12.320,40	12.936,42	13.615,58	14.364,44	15.190,39
MI + OCP		15.424,48	16.199,99	17.055,23	17.998,58	19.039,47
GASTOS ADMINISTRATIVOS		44.718,73	46.954,67	49.419,79	52.137,88	55.135,81
GASTOS DE VENTAS		25.958,10	27.256,01	28.686,95	30.264,73	32.004,95
		2.718.615,64	3.128.573,92	3.594.971,99	4.132.283,53	4.751.304,33
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)		1.474.974,28	1.715.022,44	2.267.595,95	2.980.477,02	3.898.701,60
D. INGRESOS NO OPERACIONALES						
CREDITOS A CONTRATARSE A C. PLAZO		-	-	-	-	-
CREDITOS A CONTRATARSE A L. PLAZO	265.640,87	-	-	-	-	-
CREDITOS DE ACCIONISTAS O CAPITALISTAS		-	-	-	-	-
APORTE DE CAPITAL	113.846,09	229.539,65	229.539,65	229.539,65	229.539,65	229.539,65
RECUPERACION NDE INV. TEMPORALES		-	-	-	-	-
RECUPERACION DE OTRAS CTAS POR COBRAR		-	-	-	-	-
OTROS INGRESOS		-	-	-	-	-
	379.486,95	229.539,65	229.539,65	229.539,65	229.539,65	229.539,65
E. EGRESOS NO OPERACIONALES						
PAGO DE INTERESES		35.860,19	28.310,68	20.761,16	13.211,65	5.662,14
PAGO DE CREDITOS A C. PLAZO		-	-	-	-	-
PAGO A CREDITOS A L. PLAZO		53.128,17	53.128,17	53.128,17	53.128,17	53.128,17
PAGO DE PART. DE UTILIDADES		215.087,01	252.226,66	336.245,12	444.309,70	583.175,82
PAGO DE IMPUESTOS		268.141,81	314.442,57	419.185,58	553.906,10	727.025,85
REPARTO DE DIVIDENDOS		855.616,13	1.003.357,66	1.337.583,07	1.767.464,00	2.319.873,40
ADQUISICION DE INV. TEMPORALES		-	-	-	-	-
ADQUISICION DE ACT. FIJOS	609.026,60	-	-	-	-	-
PAGO DE OTRAS CTAS POR PAGAR		-	-	-	-	-
OTROS EGRESOS		-	-	-	-	-
	609.026,60	1.427.833,30	1.651.465,74	2.166.903,10	2.832.019,62	3.688.865,38
F. FLUJO NETO OPERACIONAL (D- E)	(229.539,65)	(1.198.293,65)	(1.421.926,09)	(1.937.363,44)	(2.602.479,97)	(3.459.325,72)
G. FLUJO NETO GENERADO (C+ F)	(229.539,65)	276.680,63	293.096,35	330.232,51	377.997,06	439.375,88
H. SALDO INICIAL DE CAJA	-	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00
I. SALDO FINAL DE CAJA (G +H)	(229.539,65)	277.430,63	293.846,35	330.982,51	378.747,06	440.125,88

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
PERIODO 1 DE ENERO 31 DICIEMBRE DE						
EN DÓLARES USA						
CUENTAS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACT. CORRIENTE						
CAJA- BANCOS	609.026,60	1.439.114,09	1.686.711,76	2.246.834,79	2.967.265,38	3.893.039,47
OTROS INV.						
TOTAL ACT. CORR.	609.026,60	1.439.114,09	1.686.711,76	2.246.834,79	2.967.265,38	3.893.039,47
ACTIVO FIJO NETO		313.934,94	295.937,31	277.939,69	259.942,06	241.944,43
ACTIVO DIFERIDO NETO		1.360,00	1.020,00	680,00	340,00	-
TOTAL ACTIVOS	609.026,60	1.754.409,03	1.983.669,08	2.525.454,48	3.227.547,43	4.134.983,90
PASIVOS CORRIENTES						
PORCION CORR. DEUDA BANCARIA		53.128,17	53.128,17	53.128,17	53.128,17	53.128,17
CTAS Y DCTOS. POR PAGAR						
15% PARTIC. TRABAJADORES		215.087,01	252.226,66	336.245,12	444.309,70	583.175,82
22% IMP RTA		268.141,81	314.442,57	419.185,58	553.906,10	727.025,85
VALORES ACUMULADOS						
TOTAL PASIVO CORRIENT	-	536.356,99	619.797,40	808.558,87	1.051.343,97	1.363.329,84
PASIVOS NO CORRIENTE						
PORCION CORR. DEUDA BANCARIA	265.640,87	212.512,69	159.384,52	106.256,35	53.128,17	-
VALORES ACUM. POR PAGAR LARGO PLAZO						
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	265.640,87	212.512,69	159.384,52	106.256,35	53.128,17	-
TOTAL DE PASIVO	265.640,87	748.869,68	779.181,92	914.815,21	1.104.472,15	1.363.329,84
PATRIMONIO						
CAPITAL	343.385,74	54.854,77	89.645,31	124.435,85	159.226,40	194.016,94
RESERVA LEGAL		95.068,46	111.484,18	148.620,34	196.384,89	257.763,71
OTRAS RESERVAS						
UTILIDAD DEL EJERCICIO		855.616,13	1.003.357,66	1.337.583,07	1.767.464,00	2.319.873,40
PERDIDA DEL EJERCICIO						
TOTAL DE PATRIMONIO	343.385,74	1.005.539,35	1.204.487,15	1.610.639,27	2.123.075,29	2.771.654,06
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	609.026,60	1.754.409,03	1.983.669,08	2.525.454,48	3.227.547,43	4.134.983,90

5.5.4. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

5.5.4.1. Evaluación Financiera

El realizar la evaluación financiera del proyecto conlleva a responder criterios que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, estos criterios no están relacionados necesariamente con la rentabilidad económica sino con la financiera.

Para ello se incluye tres tipos Razones, las que a continuación presento:

1. Tasas de Liquidez

RAZONES	TASA ESPECÍFICA	FÓRMULA	CÁLCULO	ÍNDICE
<i>TASAS DE LIQUIDEZ</i>	Tasa Circulante	Activo Circulante	1.439.114,09	2,68
		Pasivo Circulante	536.356,99	
	Tasa Ácido	Activo Circl - Inventar.	1.439.114,09	2,68
		Pasivo Circulante	536.356,99	

El índice de liquidez de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. con la propuesta del centro de acopio de banano orgánico producido por Pequeños Bananeros calificados con el sello SPP, es de 2,68. Esto significa que en el primer año existe suficiente dinero para cubrir las obligaciones contraídas por la empresa, el índice óptimo es de 1,5 hasta 2,00 para no tener problemas con pagos de obligaciones, pero también existe un excesiva cantidad de circulante que es necesario emplearlo en otras actividades o pagar la deuda completa.

La Tasa Ácida nos da un índice en el primer año de 2,68, esto representa que por cada dólar empleado la empresa tiene 1,68 para cubrir sus pasivos.

2. Tasas de apalancamiento

RAZONES	TASA ESPECÍFICA	FÓRMULA	CÁLCULO	ÍNDICE
<i>TASAS DE APALANCAMIENTO</i>	Tasas de Deuda	Deuda total	748.869,68	0,43
		Activo total	1.754.409,03	
	Número de veces que se gana el interés	Ingresos Brutos	1.545.651,11	43,10
		Interés de la deuda	35.860,19	

Tasa de Deuda: El índice óptimo de este ratio se ubica entre los rangos de 0,40 a 0,60 y en nuestro caso en el primer año es de 0,43 lo que significa que la empresa tiene solvencia económica para hacer frente a sus obligaciones contraídas.

Número de veces que se gana el interés: Este índice refleja cuantas veces mayor genero utilidades con respecto a los intereses pagados por la deuda, la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. al tener el proyecto en marcha. En este caso es de 43,10 veces mayor que el pago de intereses anuales por la deuda.

3. Tasas de Rentabilidad

RAZONES	TASA ESPECÍFICA	FÓRMULA	CÁLCULO	ÍNDICE
TASAS DE RENTABILIDAD	Tasa de Margen de Beneficios sobre Ventas	Utilidad Gravable	1.218.826,39	0,29
		Total de Ventas	4.193.589,92	
	Tasa de Rendimiento sobre Activos Totales	Utilidad Gravable	1.218.826,39	0,69
		Total de Activos	1.754.409,03	

Tasa de Margen de Beneficios sobre Ventas: Es un indicador nos permite conocer cuánto gana la empresa por cada dólar americano vendido, en el caso de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. al tener el proyecto en marcha tendría una utilidad del 23% por cada dólar que ingresa por ventas realizadas en sus exportaciones.

Tasa de Rendimiento sobre Activos Totales: Refleja la utilidad que se obtiene por cada dólar americano invertido en el proyecto del centro de acopio de banano orgánico para productores calificados como SPP por parte de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. el resultado en el primer año es del 69%.

En el primer caso, el aporte a la generación de empleo, el proyecto aporta con la estabilidad de la producción de un sector que por el número reducido de hectáreas sembradas, es marginado y en muchos casos ha quebrado teniendo que vender sus tierras quedando en la desocupación y sin un hogar para su familia.

El comercializar la producción de 72 Pequeños productores de banano orgánico con calificación SPP, es asegurar trabajo de 576 personas, considerando 4 miembros por familia y 4 jornaleros por UPA. A esto se incluirá los que trabajaran en la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. como funcionarios, estibadores, transportistas y personal de mantenimiento. Como indirectos podríamos mencionar al personal que atenderá en el comedor que funcionará en el centro de acopio de banano orgánico los proveedores de insumos y servicios. Como se puede visualizar en este aspecto el proyecto aporta mucho a la disminución de la tasa de desempleo en la región y país.

El aporte a la balanza comercial es significativo, porque el país debe exportar para cuidar sus divisas, es decir debe haber más exportaciones que importaciones, en el caso de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. con el proyecto propuesto está ingresando la producción de Pequeños Productores de Banano Orgánico que se han asociado, a un mercado selectivo y con altos niveles de crecimiento por preferir productos con sello SPP otorgado por la FLO

El producir banano convencional ha llevado a tener efectos colaterales en los consumidores, productores, personas que viven cerca a las UPAS y en el mismo ecosistema. El producir banano orgánico es un cambio a las labores agrícolas, es preservar el medio ambiente y asegurar la pureza de otros productos que se cultivan junto. Conocer a Ecuador en los mercados como un país productor con sello verde es muy positivo para la apertura de mercados.

El apoyar a los Pequeños Productores Bananeros con calificación SPP, es sustentar y asegurar el desarrollo socioeconómico de los involucrados en esta actividad, al mejorar sus ingresos podrán dar salud, alimentación, vivienda, educación y seguridad a sus

descendientes, esto conlleva a que ellos impulsen con sus gastos otros negocios que están abasteciendo sus requerimientos y satisfaciendo sus necesidades.

Con este proyecto se beneficiarán los inversionistas, los involucrados directamente e indirectamente, así como el Estado Ecuatoriano al recibir divisas vía impuesto, ya sea de los productores por la retención en la fuente del 2%, como de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. por sus utilidades.

5.5.4.3. Impacto Ambiental

El proyecto que realizará la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. no tiene un impacto significativo para el ecosistema o medio ambiente, pero se debe tomar medidas que permitan conservar, proteger y mejorar los recursos que existen en el entorno donde va a operar el centro de acopio de banano. Para ello propongo las siguientes medidas a tomar en los siguientes campos.

a. Aspectos ecológicos y ambientales:

- El acopio de banano orgánico está sujeto a una pre calificación de la caja, y en el caso de las perdidas en el proceso de embalaje, estos residuos o perdidas deben ser almacenadas en un cuarto de maduración para luego repartir al personal y si es en cantidades considerables se venderá al mejor demandante, pero bajo ningún motivo se permitirá botar los residuos a los tachos de basura o en algún lugar cercano.
- El corte de las plantas de banano del área donde se construirá el centro de acopio no afecta al ecosistema en su flora y fauna, el área que se ocupará será rellenado y tendrá el debido declive y salida de aguas lluvias para evitar zonas de criadero de mosquitos.
- Su impacto en el aspecto socioeconómico es positivo por la generación de fuentes de trabajo e ingresos por venta de producción, a la vez que no afecta a las costumbres y actividades de la zona de influencia, al contrario las repotencia con valor agregado. Para ello se impulsará el cultivo de productos orgánicos y que los productores pequeños se asocien y así puedan sacar el sello SPP otorgado por la FLO.

b. *Medidas de protección de los impactos ambientales relevantes.*

- Reducción al mínimo los desechos y pérdidas en los procesos de embalaje de las cajas de banano orgánico proveniente de Productores con calificación SPP.
- En el caso de las fundas, estas serán biodegradables y los desperdicios serán enviados para su reciclaje.
- Las cajas de cartón serán enviadas a las fábricas para reciclaje. No está permitido botar ningún cartón en los recolectores de basura.
- Desarrollar un plan de salud ocupacional para el personal de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A.
- Crear un pequeño fondo para mejoras de condiciones ambientales en la zona de influencia del proyecto.

c. *Implementación de medidas de mitigación.*

- Coordinación con instituciones de protección medio ambiental.
- Aplicar el Plan de Salud Ocupacional para el personal de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A.
- Campaña de reciclaje en el centro de acopio de banano de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A.
- Distribución equitativa de los fondos de remediación de acuerdo al grado de importancia e impacto.

d. *Monitoreo ambiental.*

- Seguimiento a los planes propuestos en el área de impacto ambiental, para evaluarlos, ajustarlos o corregirlos.
- Presentación de los resultados del monitoreo y evaluación de los planes de prevención, mitigación y remediación ambiental.

5.6 PLAN DE ACCIÓN

El Plan de acción es un paso muy importante para que el proyecto funcione sin inconvenientes y demuestre resultados confiables de manera oportuna, ya que nos

permitirá tomar decisiones que beneficien el buen desarrollo de la actividad de la Compañía.

Se debe crear un proceso participativo entre los directivos, personal y productor.

Para lo cual se ha estructurado el siguiente plan de aplicación.

- **Aprobación de la Propuesta por parte del Gerente**, con la finalidad de ser implementada en la empresa.
- **Estudio de Mercado**, realizar el estudio para conocer la viabilidad financiera del Proyecto
- **Aplicación de los instrumentos de investigación**, entrevista con Directivos y personal administrativo, aplicación de encuestas a productores socios de Nuevo Mundo y La Florida, esto con el fin de desarrollar un buen estudio de mercado
- **Diseño del proyecto**, preparar la propuesta con toda la investigación aplicada en la compañía.
- **Socialización de proyecciones con Directivos**, El compartir el proyecto con los actores actuales de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. es muy importantísimo, debido al compromiso que se debe logra en ellos ya que la movilización a un nuevo local demanda asumir responsabilidades con cambios de actitudes y aptitudes.
- **Entrega de proyecto a Directivos**, -Entregar el proyecto a los administradores de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. además de ser un acto obligatorio es un acto en el cual podre socializar con las autoridades los alcances de la misma y lograr compromisos de ejecutarla por la importancia que esta reviste para los Pequeños Productores de banano orgánico asociado en las organizaciones la Florida y Nuevo Mundo
- **Socialización del proyecto a las Asociaciones por parte de los Administrativos**, Sin los proveedores de la fruta no existe la compañía y con ello el proyecto del centro de acopio de banano orgánico con calificación SPP, por eso es necesario socializar la propuesta con los Pequeños Productores para que comprendan y entiendan que este proyecto es un beneficio directo para ellos y los que se incorporen

posteriormente, y que no solo significa beneficios sino también obligaciones y responsabilidades.

5.7 PRESUPUESTO

N°	ACTIVIDADES	RESPONSABLES	VALOR
1	Aprobación de la propuesta por parte de los Administradores	Gerencia	0,00
2	Estudio de mercado	Tesista	250,00
3	Aplicación de los instrumentos de investigación	Tesista y personal de la empresa	200,00
4	Diseño del proyecto	Tesista, personal administrativo	850,00
5	Socialización de proyecciones con Directivos	Tesista	0,00
6	Entrega del proyecto a Directivos	Tesista	0,00
7	Socialización del proyecto a las Asociaciones por parte de los Administrativos	Administrativos y Tesista	100,00
	TOTAL		1.400,00

5.8 ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA

Es responsabilidad de los Administradores de la Empresa Banorgexp S.A. coordinar con el personal de la compañía así como con los Pequeños Productores de banano orgánico asociados en la Florida y Nuevo Mundo, los objetivos, metas y alcances que tendrá para ellos la creación de un Centro de Acopio de Banano producido por agricultores con calificación SPP en sector de El Guabo y la Ponce Enríquez.

Su intervención debe consistir en lograr un consenso y comprometimiento de los Pequeños Productores a mantener relaciones comerciales con la Empresa Banorgexp S.A.

Realizar en el menor tiempo posible los contratos y adquisiciones respectivas para la construcción del centro de acopio. Es necesario difundir la propuesta a otros productores para asegurar el aumento de la captación de cajas de banano.

Los costos y gastos que genere su aplicación, han sido presupuestados según lo manifiesta su Gerente.

5.9 RESULTADOS ESPERADOS

El proyecto asegura los siguientes resultados inmediatos a medio tiempo y a largo plazo.

- Mayor desarrollo económico de los Pequeños Productores de banano orgánico asociados en las organizaciones la Florida y Nuevo Mundo y calificados con el sello SPP.
- Reducción en los costos de operación y comercialización de las cajas de banano orgánico que exporta la compañía Banorgexp S.A. bajo el sello SPP.
- Mayor captación de fruta por medio del centro de acopio que está ubicado en un sitio estratégico y de fácil acceso a los productores.
- Elevar la calidad de la caja de banano orgánico con sello SPP otorgado por la FLO que se exporta actualmente a los mercados europeos y norteamericanos.
- Consolidación de una nueva imagen de la Compañía Exportadora Banorgexp S.A. como una empresa pionera en el desarrollo socio económico de los Pequeños Bananeros Orgánicos asociados y calificados como SPP.

5.10 CRONOGRAMA

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																
TIEMPO ACTIVIDADES	MESES															
	1ro.				2do.				3ro.				4to.			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Reajustes del proyecto	X															
Revisión bibliográfica y fichaje	X															
Presentación de Capítulos I, II, III		X														
Primer informe del Director		X														
Organización de la investigación de campo			X													
Preparación del personal			X													
Aplicación de instrumentos				X												
Procesamiento de la información				X												
Análisis cuantitativo y cualitativo					X											
Conclusiones y recomendaciones						X										
Presentación del Capítulo IV							X									
Segundo informe del Director								X								
Elaboración de la propuesta (Cap. V).									X							
Revisión y ajustes a la propuesta										X						
Tercer informe del Director											X					
Redacción del informe (preliminar)												X				
Presentación y ajustes del informe preliminar													X			
Cuarto informe del Director														X		
Elaboración del informe final															X	
Presentación informe de la tesis																X

Bibliografía

AGROBAN. 2011. http://agroban.com.ec/wp-content/uploads/2012/Distribucion_bananera_ElOro.pdf. [En línea] Agroban, 11 de Agosto de 2011. [Citado el: 04 de 04 de 2015.]

Carrasquero, Domingo. 2015. www.gestiopolis.com.
<http://www.gestiopolis.com/recursos3/docs/mar/estmktpref.htm>. [En línea] 3 de Marzo de 2015. <http://start.iminent.com/es-ES/search/>.

Cooperativas, Departamento de. 2007.
<http://www.decoop.gob.cl/Inicio/FomentoCooperativo/CursosenL%C3%ADnea/FACTIBILIDADDELPROYECTOEMPRESARIAL/tabid/130/Default.aspx>. www.decoop.gob.cl. [En línea] 2007. <http://start.iminent.com/es-ES/search/>.

Kotler, Philip, Bloom, Paul, Hayes Thomas. 2010. *El Márketing de Servicios Profesionales*. s.l. : Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2010.

MAGAP. 2015. <http://balcon.magap.gob.ec/pruebas/>. [En línea] Abril de 2015. [Citado el: 04 de Abril de 2015.]

Nelson, Dávalos. 1984. *Enciclopedia básica de Administración, contabilidad y auditoría*. Quito : Ecuador, 1984.

Núñez, Remigio. 1989. *El Cultivo del Banano- Ministerio de Agricultura y Ganadería. Programa Nacional del Banano*. Quito : Ediciones Públicas, 1989.

Paredes, Elizabeth. 2007. *Módulo I: Administración de la producción*. Maracaibo : s.n., 2007.

Sierra, Luis Eduardo. 1999. *El Cultivo del Banano, Producción y Comercio*. Bogotá : AUGURA, 1999.

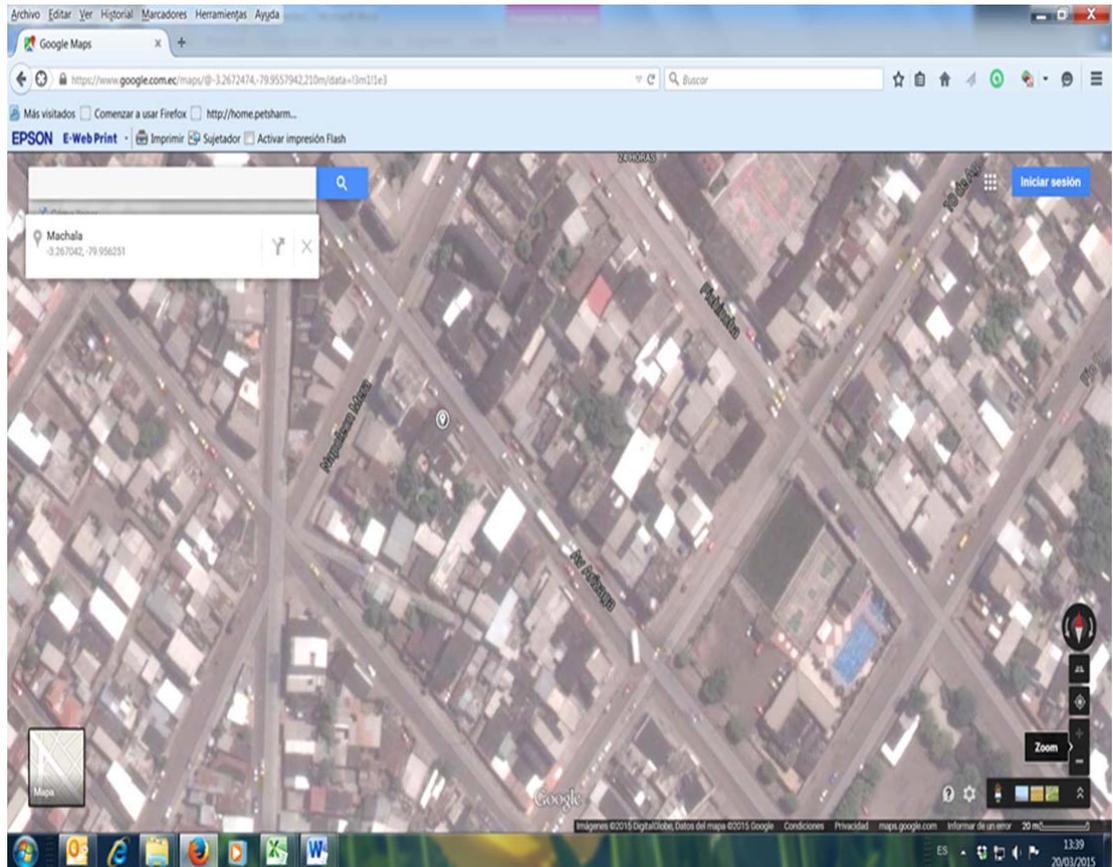
Villalobos, Bertha. 2008. *Diseño de una estructura de costos para pequeños Productores de banano en el departamento de Magdalena*. Barranquilla : s.n., 2008.

Welsch, Glenn. 2005. *Presupuesto, planificación y control*. México : s.n., 2005.

ANEXOS

ANEXO No. 1

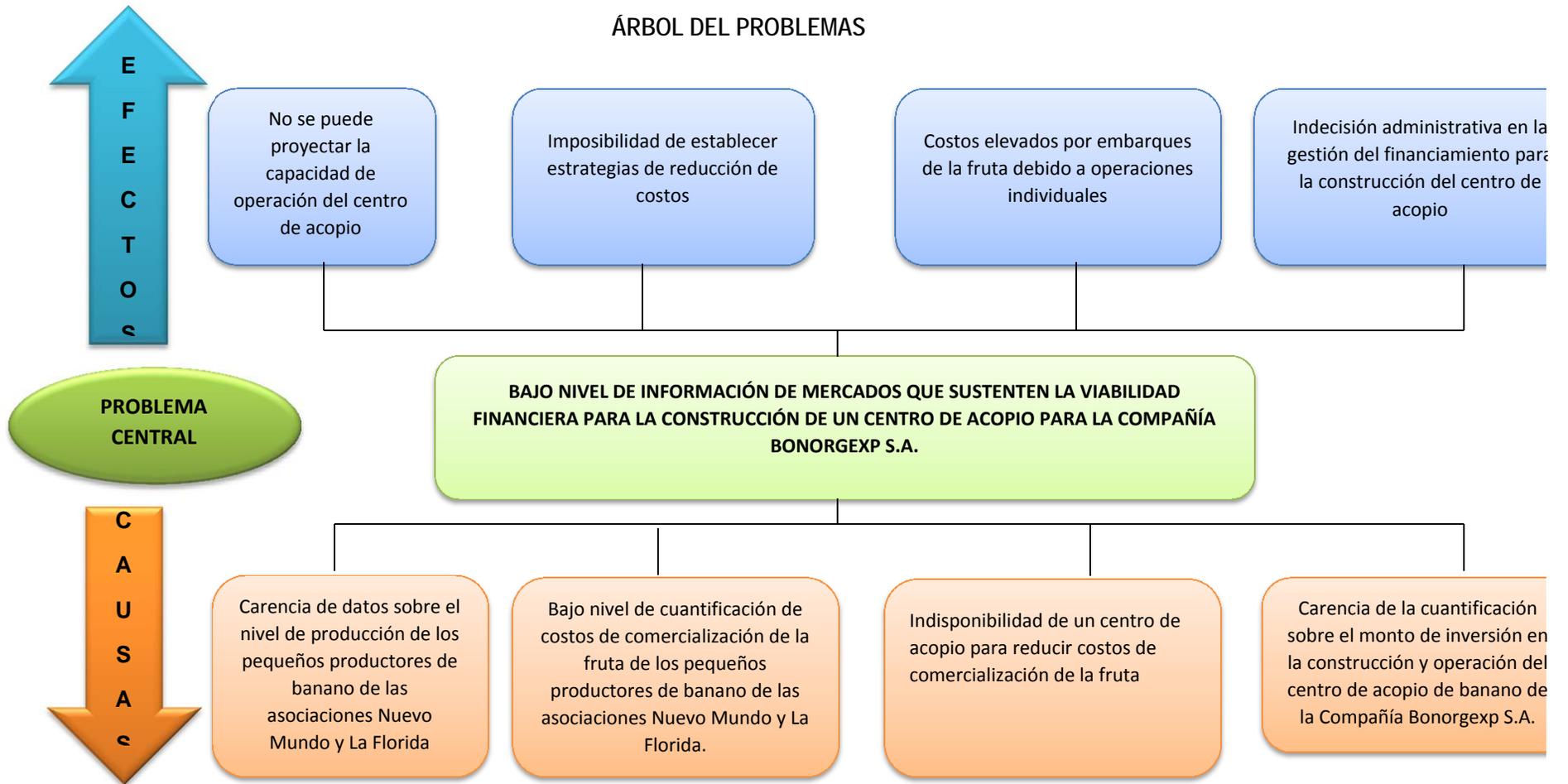
CROQUIS DE UBICACIÓN DE LA COMPAÑÍA EXPORTADORA BANORGEXP S.A.



ANEXO No. 2
GRÁFICAS DE LA EMPRESA



ANEXO N° 3
ÁRBOL DEL PROBLEMAS



ANEXO No. 4

GUÍA DE OBSERVACIÓN

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES TESIS DE GRADO
GUÍA DE OBSERVACIÓN
TEMA DE TESIS: "EL ESTUDIO DE MERCADO Y SU RELACIÓN EN LA DETERMINACIÓN DE LA VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA INSTALACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BANANO PARA LA COMPAÑÍA EXPORTADORA BANORGEXP S.A. DEL CANTÓN MACHALA EN EL AÑO 2015".
OBJETIVO DE LA OBSERVACIÓN: Verificar y reportar los procesos de embalaje de las cajas de banano y actividades que desarrollan los proveedores de la fruta, así como la compañía.

Totalmente de acuerdo	Mayoritariamente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	En desacuerdo	No sabe
Se cumple	Se cumple aceptablemente	Se cumple insatisfactoriamente	No se cumple	
4	3	2	1	0

DATOS GENERALES DE LA EMPRESA: NOMBRE DE LA EMPRESA: UBICACIÓN: SECCIÓN A OBSERVAR:

1	Estructura organizacional de la empresa	4	3	2	1	0
Comentarios: Sugerencias:						

2	Procedimientos del embalaje de la fruta a exportar	4	3	2	1	0
Comentarios: Sugerencias:						

3	Sistemas de control de calidad	4	3	2	1	0
Comentarios:						
Sugerencias:						

4	Espacio para las operaciones de embalaje	4	3	2	1	0
Comentarios:						
Sugerencias:						

5	Espacio para el estacionamiento de vehículos	4	3	2	1	0
Comentarios:						
Sugerencias:						

6	Espacio para las maniobras de carga y descarga	4	3	2	1	0
Comentarios:						
Sugerencias:						

7	Estado de las vías de comunicación	4	3	2	1	0
Comentarios:						
Sugerencias:						

8	Servicios básicos	4	3	2	1	0
Comentarios:						
Sugerencias:						

9	Comedores aledaños o en el lugar	4	3	2	1	0
Comentarios:						
Sugerencias:						

10	Capacidad de tránsito vehicular por la vía de acceso principal	4	3	2	1	0
Comentarios:						
Sugerencias:						

11	Disponibilidad de medios de comunicación	4	3	2	1	0
Comentarios:						
Sugerencias:						

12	Distancia con los centros de producción	4	3	2	1	0
Comentarios:						
Sugerencias:						

13	Tipo de suelo	4	3	2	1	0
Comentarios:						
Sugerencias:						

ANEXO No. 5

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES
TESIS DE GRADO

GUÍA DE ENTREVISTA
A LA GERENTE DE LA EMPRESA

TEMA: "EL ESTUDIO DE MERCADO Y SU RELACIÓN EN LA DETERMINACIÓN DE LA VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA INSTALACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BANANO PARA LA COMPAÑÍA EXPORTADORA BANORGEXP S.A. DEL CANTÓN MACHALA EN EL AÑO 2015"

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA: Conocer la opinión del Gerente sobre la relación que tiene el estudio de mercado con la viabilidad financiera que debe gestionar la administración de la compañía.

DATOS GENERALES:

NOMBRE DEL ENTREVISTADO:
CARGO O FUNCIÓN :
TÍTULO :

PREGUNTAS

1. ¿Considera Usted que las instalaciones que dispone para realizar el paletizado de la fruta, está de acuerdo con los estándares requeridos por los mercados internacionales a los que van a exportar?

.....
.....

2. ¿Sus proveedores de fruta traen las cajas de banano y le entregan en la empresa, o Ustedes van a traer de sus fincas?

.....
.....

¿El equipamiento y espacio que disponen para las operaciones de selección, calificación y paletizado de la fruta es el adecuado?

.....
.....

3. ¿La compañía conoce los costos de operación que genera la preparación de la fruta para exportarle en las condiciones actuales?

.....
.....

4. ¿Considera usted que es necesario que la compañía cuente con un centro de acopio de la fruta para poder seleccionar y embalar cajas de banano de manera más técnica y a menos costos de operación?

.....
.....

NOMBRE DEL ENTREVISTADOR:

FECHA DE LA ENTREVISTA:

ANEXO N° 6

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES
TESIS DE GRADO

GUÍA DE ENTREVISTA AL
CONTADOR DE LA EMPRESA

TEMA: “EL ESTUDIO DE MERCADO Y SU RELACIÓN EN LA DETERMINACIÓN DE LA VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA INSTALACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BANANO PARA LA COMPAÑÍA EXPORTADORA BANORGE S.A. DEL CANTÓN MACHALA EN EL AÑO 2015”

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA: Conocer la opinión del Contador sobre la relación que tiene el estudio de mercado con la viabilidad financiera que debe gestionar la administración de la compañía.

DATOS GENERALES:

NOMBRE DEL ENTREVISTADO:
CARGO O FUNCIÓN :
TÍTULO :

PREGUNTAS

1. ¿Están empleando algún procedimiento preestablecido para la determinación de los costos de la caja de banano que exporta la compañía?
.....
.....
2. ¿Qué inconvenientes ha tenido usted en la determinación del costo de la caja de banano que exporta la compañía?
.....
.....
3. ¿Mantiene usted un control estricto de los niveles de eficiencia en la calificación de la fruta que entregan sus proveedores?
.....
.....
4. ¿De acuerdo a su experiencia, quién considera usted que debe llevar el control de los ingresos y salidas de bodega?
.....
.....
5. ¿Considera usted que la compañía debe tener su propio centro de acopio de la fruta, para reducir costos y cumplir con requerimientos de exportación?
.....
.....

6. ¿Indique si la administración ha iniciado el estudio de mercado para establecer el sitio ideal para construir el centro de acopio de banano?

.....
.....

7. ¿El centro de acopio de banano puede incrementar la compra de cajas de banano de otros productores?

.....
.....

8. ¿Considera Usted que la ubicación del centro de acopio propuesto es el más adecuado según las tendencias del mercado productor de la fruta?

.....
.....

9. ¿La empresa Banorgexp S.A. mejoraría sus ingresos y rentabilidad con la construcción de un centro de acopio de la fruta?

.....
.....

NOMBRE DEL ENTREVISTADOR:

FECHA DE LA ENTREVISTA:

ANEXO No. 7

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
TESIS DE GRADO

ENCUESTA A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES BANANEROS DE LAS ASOCIACIONES
NUEVO MUNDO Y LA FLORIDA

TEMA: "EL ESTUDIO DE MERCADO Y SU RELACIÓN EN LA DETERMINACIÓN DE LA VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA INSTALACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BANANO PARA LA COMPAÑÍA EXPORTADORA BANORGE XP S.A. DEL CANTÓN MACHALA EN EL AÑO 2015"

OBJETIVO DE LA ENCUESTA: Recopilar datos que sustenten el estudio técnico y así poder determinar la viabilidad financiera para la instalación del centro de acopio de banano para la compañía Banorgexp S.A.

PREGUNTAS

1.- ¿Considera usted que el lugar donde embalan las cajas de banano la compañía Banorgexp S.A. es el más adecuado o debe cambiar. ?

Si es el adecuado

No es el adecuado

No contesta

2.- ¿Cuándo entrega su fruta a la compañía Banorgexp S.A.. lo reciben inmediatamente o debe hacer largas colas?

Me reciben inmediatamente

Me hacen esperar mucho

No contesta

3.- ¿Cree usted que es necesario un mayor espacio y una mejor estructura del lugar donde se entrega la fruta?

Si es necesario

No es necesario

No contesta

4.- ¿Considera usted que debe seguir la empresa pagando arriendo por un pequeño espacio para embalar la fruta de exportación, o debe tener su propio local?

Debe tener su propio local

Puede seguir alquilando

No contesta

5.- ¿Le resulta a Usted más cómodo entregar la fruta en Machala o entregar en el lugar que ha sido determinado para construir el centro de acopio en El Guabo?

En Machala

En El guabo

Me da igual

No contesta

6.- ¿Cree usted que los costos de operación por la comercialización bajaran si se construye el Centro de Acopio de la fruta en El Guabo?

Bajaran los costos

Seguirán igual

Subirán los costos

No contesta

7.- ¿Cuántas cajas de banano entrega Usted semanalmente a la empresa Exportadora Banorgexp S.A.?

De 50 a 100 cajas

De 100 a 200 cajas

De 200 a 500 cajas

De 500 a 1000 cajas

De 1000 hacia adelante

8.- ¿El transporte que traslada sus cajas es de su propiedad o alquilado?

Propio

Alquilado

No contesta

9.- ¿La Compañía Banorgexp S.A. le entrega los materiales para el embalaje de las cajas de banano en su finca?.

Si la compañía nos entrega en finca

No cada cual trae sus materiales a la finca

No contesta

10.- ¿Cree Usted que mejor sería mejor entregar en finca la fruta, que llevar para calificar en la compañía Banorgexp S.A?

Mejor en finca

Me da igual si me van a calificar

Mejor en la Compañía Banorgexp S. A.

OBSERVACIÓN:

.....

ENCUESTADOR :

FECHA:

Källförteckning

Dokument [TESIS FINAL ONTANEDA.docx](#) (D16041317)

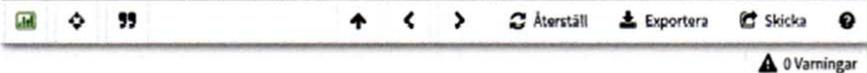
Inskickat 2015-11-05 13:28 (-05:00)

Inskickad av astrid.ontaneda@yahoo.es

Mottagare hchavez.utmac@analysis.arkund.com

Meddelande Tesis Astrid Ontaneda [Visa hela meddelandet](#)

1% av det här c:a 41 sidor stora dokumentet består av text som också förekommer i 2 st källor.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS
EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TESIS DE GRADO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO COMERCIAL EN CONTABILIDAD
Y AUDITORÍA - CPA

TEMA:

"EL ESTUDIO DE MERCADO Y SU RELACIÓN
EN LA DETERMINACIÓN DE LA VIABILIDAD
FINANCIERA PARA LA INSTALACIÓN DE UN
CENTRO DE ACOPIO DE BANANO PARA LA
COMPAÑÍA EXPORTADORA BANORDEXP
S.A. DEL CANTÓN MACHALA EN EL AÑO
2015."

AUTORA:

ISMENIA ASTRID ONTANEDA MONTALVÁN

DIRECTOR:

Ing. Com. Habbid Chávez Acosta – MBA –
Mg. Sc.

MACHALA – EL ORO – ECUADOR

A handwritten signature in blue ink, consisting of a circular scribble and a long diagonal stroke extending upwards and to the right.